

T Ü R K İ Y E ' D E

ÖZEL
FINANS
KURUMLARI

TEORİ VE UYGULAMA



TÜRKİYE'DE
ÖZEL FİNANS KURUMLARI
–TEORİ VE UYGULAMA–



ALBARAKA TÜRK

ALBARAKA TÜRK YAYINLARI: 17
KÜLTÜR KİTAPLARI: 2
İstanbul 2000

Dizi Editörü
İbrahim USUL

•
Hazırlayan
B. Cemal RODOPLU

•
Kapak
Mustafa AYCIN

•
Dizgi/Mizanpaj
Zübeyir ÇİFTÇİ

•
Baskı
Çalış Ofset

•
Cilt
İtimat Mücellithanesi

© Tüm yayın hakları ALBARAKA TÜRK'e aittir.
Tanıtım amacıyla yapılacak kısa alıntılar dışında yayıncının yazılı izni
olmaksızın hiçbir yolla çoğaltılamaz.
© All rights belong to ALBARAKA TURKISH FINANCE HOUSE
Reproduction is not allowed in any ways unless a prior written permission of the publisher is
obtained, except for brief excerpts for the purpose of announcing this work publicly.

ADRES:
ALBARAKA TÜRK ÖZEL FINANS KURUMU A.Ş.
Büyükdere Cad. No:78 80290 Mecidiyeköy/İSTANBUL
Tel: (90.212) 274 99 00 • Faks: (90.212) 272 44 70 • S.W.I.F.T.: BTFH TR IS
<http://www.albarakaturk.com.tr> • e-mail: albarakaturk@albarakaturk.com.tr

TÜRKİYE'DE
ÖZEL FİNANS KURUMLARI
–TEORİ VE UYGULAMA–



ALBARAKA TÜRK

İÇİNDEKİLER

Sunuş / 7

•

BÖLÜM I

SEMPOZYUM TEBLİĞLERİ

•

Ahmet ERTÜRK

Türkiye’de Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü ve Yarını / 11

•

Recep ÖNAL

Devlet Bakanı Sn. Recep Önal’ın Sempozyum Konuşması / 15

•

Ekrem PAKDEMİRLİ

Türkiye’de Faizsiz Finans Kurumlarının Kuruluş Serüveni / 19

•

Adnan BÜYÜKDENİZ

Faizsiz Finans Kurumlarının Mali sistem İçindeki Yeri
ve Çalışma Prensipleri / 23

•

Nazım EKREN

Değişen Çevre Koşulları ve Özel Finans Kurumları
(Yeni Tercihler ve Stratejik Öncelikler) / 29

•

Fuad AL-OMAR

*Interest-Free Institutions and the Role They Can Play in Enchancing the
Private Sector in Member-countries / 63*

Faizsiz Finans Kuruluşları ve Üye Ülkelerde Özel Sektörün
Gelişmesine Yapabilecekleri Katkı / 67

•

Stella COX

Liquidity Management in Interest-Free Banking / 69
Faizsiz Bankalarda Likidite Yönetimi / 77

•

Mushtak PARKER

Current Trends and Future Challenges in Global Interest-Free Finance / 81
Faizsiz Finansmanda Global Gelişmeler ve Gelecekte Sistemi Bekleyen Sınavlar / 95

•

Adalet N. DJABIEV

*Interest-Free Banking in a Conventional Banking Legislative Framework.
The Case of Badr Bank in the Russian Federation / 99*
Geleneksel Bankacılık Ortamında Faizsiz Bankacılık: Rusya Federasyonu
ve Badr Forte Bank Örneği / 103

Murat ÇIZAKÇA

*Achievements of Venture Capital and its Potential in Emerging Markets
With Specific Reference to Turkey / 105*

Risk Sermayesinin Batı'daki Başarıları ve Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Potansiyeli / 123

**BÖLÜM II
MAKALELER**

•

Sabri ORMAN

Tarih, Uygarlık ve İktisadi Politika Bağlamında Özel Finansman Kurumları / 131

•

Ahmet ERTÜRK

Tarihsel ve Toplumsal Bir Perspektiften Türkiye'de Faizsiz Finans Tecrübesi / 139

•

Ahmet TABAKOĞLU

İslam Dünyasında Para ve Bankacılık Tecrübesi / 149

•

Sabahaddin ZAIM

Konuşmayı Yapanlar: Osman AKYÜZ, Ahmet ERTÜRK
Özel Finans Kurumları'nın Sağlıklı Çalışabilmesi İçin Evvela
İnsan Modelinin Oluşması Gerekir / 163

•

Mustafa TOSUN

Türk Mali Sisteminde Özel Finans Kurumları Deneyimi ve ÖFK'ların
Türk Banka Sistemi İçindeki Yerleri Üzerine / 177

•

Mehmet Emin ÖZCAN - Temel HAZIROĞLU

Bankacılıkta Yeni Bir Boyut: Katılım Bankacılığı / 191

•

Ahmet BATTAL

Yeni Bankalar Kanunu'na Göre Özel Finans Kurumlarının Hukuki
Temeli ve Bankacılık Sistemi İçindeki Yeri / 197

•

İlhan ULUDAĞ - Saadet TANTAN

Resmi Olmayan (Informal) Risk Sermayesi / 211

•

Nihat BOZ

4389 Sayılı Bankalar Kanunu'nun "Özel Finans Kurumları"na
İlişkin Düzenlemesinin Hukuki Sonuçları / 219

•

Mahmut VURAL

Finansal Hizmetlerin ve Özel Finans Kurumlarının Vergilendirilmesi / 227

•

Necdet ŞENSOY

Cost of Depositors' Funds and Pricing for Interest Free Banks / 235
Faizsiz Bankalarda Mevduat Maliyeti ve Fiyatlama / 245

SUNUŞ

Osman AKYÜZ

Albaraka Türk Genel Müdürü

Modern ekonomi şartlarında faizsiz finansmanın nasıl yapılabileceği, gerek kavramsal olarak gerekse uygulama planında son yılların en çok tartışılan konularının başında gelmektedir. Faiz yasağının neredeyse insanlığın tarihi ile yaşıt olması, faiz tartışmalarının da aynı ölçüde zengin bir tarihe sahip olmasını sağlamıştır. Modern toplum şartları, bu tartışmaların daha karmaşık teori ve uygulama sorunlarını da içermesine yol açmıştır. Faiz yasağının bizatihi hem ekonomik hem de etik bir içerik taşıması nedeniyle, faizli yahut faizsiz ekonomi tartışmaları da, aynı şekilde sosyal ve ahlaki mülâhazalardan finansal analizlere kadar uzanan geniş bir yelpazede cereyan etmektedir.

Türkiye'nin son onbeş yılının da benzer tartışmalara sahne olduğunu biliyoruz. 80'li yılların ortalarında Özel Finans Kurumları olarak adlandırılan faizsiz finans kuruluşlarının Türk ekonomisine ve mali sistemine dahil olmalarıyla daha da yoğunlaşan bu tartışmalar, modern finansal fonksiyonlarla faiz yasağı prensibinin nasıl uyumlaştırılabileceğinin hem teorik, hem de uygulamaya dönük boyutlarını gündeme taşıması açısından ilginç özellikler göstermiştir.

Türkiye'de faizsiz finans tecrübesinden söz ederken kurumsal düzeyde akla ilk gelen isim, Albaraka Türk'tür. Albaraka Türk, sistemin Türkiye şartlarında bir uygulama modeline dönüştürülmesinde ve Türk fi-

nans sektöründe köklü bir yer edinmesinde büyük katkıları olan bir kuruluştur. Albaraka Türk'ün onbeş yıllık geçmişi ile Türkiye'deki faizsiz finans tecrübesinin adeta özdeş olması, Albaraka'ya, yalnız uygulama planında değil, teorik planda da sistemin bütün boyutlarıyla tartışılmasına katkıda bulunma sorumluluğu yüklemiştir. Elinizdeki bu eser, Albaraka Türk'ün bu sorumluluk bilincinin bir ürünüdür.

İzleyen sayfalarda göreceğiniz gibi, bu çalışma, iki ana bölümden oluşmaktadır. İlk bölümünde, Albaraka Türk'ün, 15. faaliyet yılını kutlama programı çerçevesinde 2000 yılı Mayıs ayında düzenlediği "Türkiye'de Özel Finans Kurumları: Dü-nü, Bugünü, Yarını" başlıklı sempozyumda yerli ve yabancı çok değerli uzmanlar ve akademisyenler tarafından sunulan tebliğler yer almaktadır. İkinci bölüm ise, birbirinden değerli uzmanların faizsiz finans sisteminin muhtelif teorik ve uygulamalı sorunlarını ele alan makalelerini kapsamaktadır. Bu tebliğ ve makalelerin sadece dar anlamda finans çevrelerine değil, daha geniş planda toplum, iktisat ve tarih sorunlarıyla ilgilenen herkese ışık tutacağına eminiz. Bu katkıya vesile olduğumuz için de Albaraka Türk olarak kendimizi mutlu addediyoruz. Bu vesileyle, gerek Albaraka Türk'ün 15. Yıl Sempozyumu'na, gerekse de bu çalışmaya katkıda bulunan herkese teşekkürlerimizi sunarız.

Bölüm I
SEMPOZYUM TEBLİĞLERİ

Türkiye’de Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü ve Yarını⁽¹⁾

Ahmet ERTÜRK⁽²⁾

Saygıdeğer misafirler, kıymetli basın mensupları,

Albaraka Türk Özel Finans Kurumu’nun faaliyete başlamasının 15. yılı münasebetiyle düzenlemiş bulunduğumuz “Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü, Yarını” konulu uluslararası sempozyuma “hoş geldiniz” der, hepinizi saygılarımla selâmlarım.

Konuşmama geçmeden önce program değişikliğiyle ilgili kısa bir açıklamada bulunmak istiyorum:

Açılış konuşmasını yapması plânlanan Genel Müdürümüz Sayın Osman Akyüz Bey, son anda geçirdiği bir rahatsızlıktan dolayı toplantımıza katılamamış bulunuyor. Bu zorunlu değişiklikten ötürü sizlerden özür diler, kendilerine de acil şifalar temenni ederim.

Değerli konuklar,

Türk ekonomisine 3 milyar dolarlık taze fon sağlayan, bu çaptaki bir tasarruf hacmini ekonomiye kazandıran özgün bir finans modelinin 15 yıllık tecrübesini değerlendirmek ve global gelişmeler ışığında yeni hedefleri, yeni stratejileri ve yeni anlayışları tartışmaya açmak amacıyla bu sempozyumu düzenlemiş bulunuyoruz. Albaraka Türk ülkemiz için yeni olan bu finans modelinin başlangıcında yer alan iki kurumdan biridir ve isminin âdeta model ile özdeşleşmesi gibi bir

imtiyazın sahibi olmuştur. Bu durum, Albaraka Türk için sadece bir imtiyaz olmakla kalmayıp aynı zamanda önemli bir sorumluluğun da kaynağıdır. Albaraka Türk bu sorumluluk bilinciyle sistemin etik ve teknik ilkelerini iyi tesbit etmiş, bu ilkelerden hiçbir şekilde taviz vermeyerek günümüze kadar taşımış bulunmaktadır.

Faizsiz finansman modelinin Türkiye’deki 15 yıllık tecrübesini ve yeni yönelişleri değerlendirmeyi amaçlayan bu sempozyumun düzenlenmesi de esasen bu sorumluluğun bir gereği olarak düşünülmüştür. Bu vesileyle 15 yıllık tecrübeye birlikte başladığımız Faysal Finans Kurumu ile süreç içinde aramıza katılan Kuveyt Türk, Anadolu Finans, İhlâs Finans ve Asya Finans’taki dostlarımıza da bu tecrübeye yaptıkları zengin katkılardan dolayı teşekkür etmeden geçemeyiz.

Sayın konuklar,

15 yıllık ömür, bir müessese için uzun sayılmayacak bir süre olarak görülebilir. Ancak genelde faizsiz finansman modelinin özelde de Albaraka Türk’ün 15 yıllık geçmişinin herhangi bir 15 yıldan daha anlamlı ve kutlanmaya değer olduğunu düşünüyoruz. Böyle düşünmemizi gerektiren iki önemli sebebi burada bilgilerinize sunmak istiyorum:

Birincisi; faizsiz finansman modelinin 15 yıl önce finansman sistemine ilk katıldığında karşı-

(1) Bu konuşma, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul’da düzenlediği “Türkiye’de Özel Finans Kurumları’nın Dünü, Bugünü ve Yarını” adlı sempozyumda yapılmıştır.

(2) Genel Müdür Yardımcısı, Albaraka Türk

laştığı güçlüklerin boyutu ve niteliğidir. Kısmen, bugün de devam eden bu güçlüklerin sebebi, yeni modelin Türk finans sistemi ve genelinde Türk hukuk sistemi ve bu sistemin uygulayıcıları için taşıdığı yeni olma, hatta yabancı olma özelliği idi. Tamamen klâsik bankalara göre şekillenmiş bir hukuk ve finans sistemine yeni ve özgün bir modelin monte edilmesi ve bu faaliyetin karşılaştığı güçlükleri hatırladığımızda bugün kutladığımız 15 yıllık ömrün ne denli zengin bir tecrübeyi barındıracağını anlarız. Her şeye rağmen bu güçlüklerin aşılması Türk ekonomisinin yeni ve yararlı bir finansman modeliyle tanışmasında ellerinden gelen her türlü çabayı gösteren dönemin başbakanı rahmetli Turgut ÖZALı, biraz sonra tebliğini dinleyeceğimiz dönemin hazine müsteşarlarından Sayın Bakanımız Ekrem PAKDEMİRLİ Bey'i ve Hazine ile Merkez Bankası'nın üst düzey yönetim kadrosunu unutmamız mümkün değildir. Bu modelin yerleşmesinde emeği geçen herkese şükranlarımızı arz eder, aramızdan ayrılmış bulunanlara da Allah'tan rahmet dileriz.

Sayın konuklar,

Özel finans kurumlarının tecrübesini değerli kılan ikinci faktör ise, bu kurumların çalışmalarında gösterdikleri üstün performanstır. Geçtiğimiz 15 yıllık süre zarfında Türk ekonomisinin ve özellikle finans sektörünün maruz kaldığı üç büyük ekonomik krizden; yani 1990 Körfez Krizi, 1994 Döviz Krizi ve 1998-1999'da yaşadığımız Global Kriz'den hiçbir yara almadan, hiçbir hasar görmeden, hiç kimseye zarar vermeden ve ekonomiye yaptıkları katkılarda hiçbir azaltma yapmadan çıkmış bulunmaları, özel finans kurumlarının gösterdikleri üstün başarının, üstün performansın en büyük kanıtıdır. Bu krizlerin reel ekonomide ve finans sektöründe yaptığı tahribatı hatırladığımızda, özel finans kurumlarının hem model olarak hem de uygulamada gösterdikleri başarının değeri daha iyi anlaşılır. Çünkü özel finans kurumları bu krizlerden, kamu kaynaklarından hiçbir şekilde yararlanmadan, hatta böyle bir desteğe ihtiyaç bile duymadan çıkmayı başarabilmişlerdir. Bu performansı mümkün kılan özellikler, özel finans kurumlarının 15 yıllık tecrübelerine daha büyük bir anlam ve değer katmaktadır. İşte bu sempozyumun amacı, bir ölçüde sözü edilen özellikleri

öne çıkarıp değerlendirmek, gelecekte ekonomiye ve topluma nasıl daha büyük katkılarda bulunabileceğimizi tartışmaya açmaktır.

Sayın konuklar,

Kâr ve zarara katılma esasına dayanan "faizsiz finansman modeli"nin Türk malî sistemine girişi, bildiğimiz gibi 80'li yılların ortalarında gerçekleşti. Türkiye'de 80'li yılları, başarılı ekonomik ve mali reformların yaşandığı yıllar olarak hatırlıyoruz. 80'li yıllar aynı zamanda klâsik bankalardan ibaret bulunan mali sistemin yeni kurum ve araçlarla zenginleştirildiği yıllar oldu. Bu reform programı çerçevesinde faizli enstrümanlardan kaçındığı için mali sistemin dışında kalmış olan tasarrufları ekonomiye kazandırmak ve aynı nitelikteki yabancı fonları ülkemize çekmek amacıyla 1983'te yayımlanan Bankalar Kurulu Kararı ile özel finans kurumları mali sisteme dahil edildi. Daha sonra yayımlanan Hazine Müsteşarlığı ve Merkez Bankası tebliğleri, uygulamanın esaslarını oluşturdu. Bu mecbuat çerçevesinde iki özel finans kurumu 1985 yılının başlarında peş peşe faaliyete başladı. Albaraka Türk bunlardan birisi ve ilki oldu. Diğeri ise Faysal Finans Kurumu idi. Sisteme sonradan katılan dört finans kurumu ile Özel Finans Kurumu sayısı altıya çıktı. Bu altı özel finans kurumu, aradan geçen 15 yıllık dönemde faize duyarlı tasarruf sahiplerinin klâsik bankalara gitmeyen tasarruflarını kâr ve zarara katılma hesabı esaslarına göre toplayarak, ekonomiye kazandırmayı başardı.

Bugün özel finans kurumlarının topladıkları fon hacminin 3 milyar dolara ulaşmış bulunması, ekonomiye sağlanan ilâve imkânın boyutunu göstermektedir. Bilindiği gibi özel finans kurumları geçtiğimiz yılın sonlarında Bankalar Kanunu kapsamına alındılar. Bu düzenlemeyi en az baştaki kadar önemli, reform niteliğinde bir düzeltme olarak gördüğümüzü belirtmek isteriz. Yeni yasa uyarınca yapılacak ayrıntılı düzenlemelerde de özel finans kurumlarının, özel olma niteliği göz önüne alınırsa, bu kurumların ekonomiye yapacakları katkıları daha artırmalarının önü açılmış olur. Bu vesile ile, yeni düzenlemeye katkıda bulunan herkese burada teşekkürlerimizi arz etmek isteriz.

Sayın konuklar,

Bugün artık Bankalar Kanunu bünyesinde faaliyetlerine devam eden özel finans kurumla-

rının geçtiğimiz 15 yıllık süre zarfında zaman zaman yanlış bilgilenmekten kaynaklanan bazı tereddütlere ve sorunlara muhatap olduklarını biliyoruz. Daha çok piyasada özel finans kurumları dışındaki bazı yanlış örneklerden ve bazı önyargılardan destek alan bu ithamların haksızlığını burada vurgulamak isteriz.

Özel finans kurumlarının fon toplama ve fon kullandırma gibi iki temel fonksiyonlarını tamamen şeffaf, kurallara bağlı, kamu otoritesinin gözetim ve denetimine tâbi bir şekilde yerine getiriyor olmaları bu tereddütlerin haksızlığının açık kanıtıdır. Klâsik bankalardan farklı olarak faaliyetlerinde etik ölçülere ve değerlere uygun hareket etmeleri ise, kınanmak veya eleştirilmek yerine takdir edilmesi gereken bir özelliktir.

Sayın konuklar,

Konuşmama son vermeden önce Türkiye'deki faizsiz finans tecrübesinin öncülüğünü ve kuruculuğunu yapmış bulunan Albaraka Türk'ün 15 yıllık performansı hakkında çok kısa bazı bilgiler vermek istiyorum:

Albaraka Türk, 1984 yılında Suudi kökenli büyük bir finans, inşaat ve yatırım grubu olan Dallah grubunun öncülüğünde İslâm Kalkınma Bankası ve %20 oranında yerli sermayenin ortaklığıyla kuruldu. Albaraka Türk, hâlen yurt dışından ve yurt içinden iki yüz elliye aşkın ortağı ile çok ortaklı şirket statüsünde faaliyetlerine devam etmektedir.

18 Şubat 1985 tarihinde faaliyete başlayan Albaraka Türk, 1985 sonunda tek şube ile 12,5 milyar Türk lirası yani 22 milyon dolar fon toplamışken, bugün Türkiye çapında 22 şubeye ve 670 milyon dolarlık bir fon hacmine ulaşmış bulunmaktadır.

Albaraka Türk'ün aktif toplamı 1985 sonunda 49,5 milyar lira yani 86 milyon dolar iken, 1999 sonunda 373,5 trilyon liraya yani 700 milyon dolara ulaşmış bulunmaktadır. Albaraka Türk, 200 bine yakın hesap sahibinden topladığı fonları, 5 bine yakın fon kullanma müşterisine üretim desteği, leasing veya kâr-zarar ortaklığı yoluyla plase etmiş bulunmaktadır. Türkiye'nin en büyük sanayi şirketlerinden, orta ve küçük ölçekli işletmelere kadar binlerce sanayiciye, tüccara ve esnafa finansman sağlayan Albaraka Türk'ün zengin müşteri portföyü, topladığı fonları ne kadar verimli kullandığının en açık kanıtıdır.

Burada Albaraka Türk'ü sıfırdan alıp Türkiye'nin, Türk finans sisteminin en itibarlı ve sağlıklı kuruluşlarından biri hâline getiren başta Dallah Grubu'nun başkanı Sayın Şeyh Salih Kâmil ve İslâm Kalkınma Bankası yönetimi olmak üzere, yönetim kurulunda görev alan herkese ve hassten Sayın Mustafa Topbaş, Sayın Kemal Unakıtan ve Sayın Yalçın Öner beylere ve diğer bütün yöneticilerimize huzurlarınızda şükranlarımızı arz ediyoruz. Ayrıca bu uluslararası sempozyuma tebliğleriyle ve oturum başkanlığı yaparak katkıda bulunan seçkin uzman ve akademisyenlere teşekkürlerimi arz ediyor, yurt dışından katılan değerli misafirlerimize de "hoş geldiniz" diyorum.

Değerli konuklar,

Düzenlemiş olduğumuz ve Türk ekonomisi için fevkalade önem arzettiğine inandığımız bu toplantıya katılarak bizleri onurlandırdığınız için hepinize tekrar teşekkürlerimi arz ederim. Bu toplantının Türk ekonomisi ve finans sistemi açısından verimli sonuçlara dönüşmesini diler, şükranlarımı arz ederim.

Saygılarımla.

Devlet Bakanı Sn. Recep ÖNAL'ın Sempozyum Konuşması⁽¹⁾

Saygıdeğer Katılımcılar,

Sözlerime başlarken, böylesine seçkin bir toplulukla birlikte olmaktan duyduğum memnuniyeti dile getirmek istiyorum.

57. Cumhuriyet Hükümeti tarafından uygulamaya konulan program çerçevesinde, Türkiye ekonomisinde yaşanan değişim sürecinin, gelmiş bulunduğu noktadan kısaca sözetmek istiyorum.

Hepinizin bildiği gibi, son 30 yıldır ülkemizin en önemli sorunu haline gelen kronik enflasyonu ve onu besleyen kamu kesimi dengesizliklerini ortadan kaldırmak için bir kaç yıldır önemli çalışmalar yapılmaktadır.

Bir yandan enflasyonun ekonomiye, dolayısıyla halkımıza verdiği zarar, öte yandan kamu kesimi açıklarının finansmanının sürdürülebilirliği konusunda oluşan kuşkular, Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde, bu sorunun çözümünü kaçınılmaz kılmıştır.

Bu çerçevede, kapsamlı bir enflasyonla mücadele ve yapısal uyum programı hazırlanarak, Ülkemizdeki makroekonomik dengesizlikleri giderme çabalarımızın güçlendirilmesi amaçlanmıştır.

IMF ile üzerinde mutabakata varılmış bulunan bir "Stand-by Düzenlemesi" ile de desteklenmesi öngörülen programımız, 2000 yılının

başından itibaren Hükümetimiz tarafından yürürlüğe konulmuştur.

Uygulanmasına başlanan programla, kamu açıklarının azaltılması, enflasyon ve faiz oranlarının düşürülmesi ve özel sektörün finans piyasalarından daha çok yararlanmasının sağlanması amaçlanmıştır.

Programla, 2000 yılından başlayarak döviz kurlarında istikrar sağlanması sonucu dış kaynak girişinin artması ile ekonomik canlanma başlayacaktır.

Dış dünyada görülen canlanmanın dış talebi geliştirmesi, ekonomik büyümenin hızlanmasına katkıda bulunacaktır

Nitekim, programın uygulanmaya başlandığı son dört aylık dönemde, genel çizgileri itibariyle ekonomide, oldukça başarılı sonuçlar elde edilmiş; program, başta reel ekonomik aktivite ve finansal piyasalar olmak üzere olumlu etkisini, ekonominin her alanında göstermeye başlamıştır.

Gerek, 1999 yılı sonu itibariyle ekonomik göstergelerin karşılaştırılmasında ortaya çıkan olumlu tablo, gerekse Uluslararası Para Fonu'nun programın başarı ile sürdürüldüğünü onaylaması, uluslararası derecelendirme kuruluşlarının Türkiye'ye verdiği notların yükselmesini sağlamıştır.

(1) Bu konuşma, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul'da düzenlenen "Türkiye'de Özel Finans Kurumları'nın Dünü, Bugünü ve Yarını" adlı sempozyumda yapılmıştır.

Bu olumlu gelişmeler sonucu, Türkiye'nin uluslararası finans piyasalarındaki itibarının artmasıyla, daha düşük maliyetle ve daha uzun vade ile borçlanma olanaklarının genişlemesi öngörülmektedir.

Ekonomimizin istikrara kavuşması ve enflasyonun istenilen oranlara indirilebilmesi için yapısal reformlara, öncelik verilmektedir.

1999 yılı içerisinde gerçekleştirilen sosyal güvenlik reformu ile bankacılık reformunu takiben, 2000 yılında özelleştirmeye de büyük hız verilmiştir.

Programı destekleyecek yapısal reformların en önemlilerinden birisi olan finans kesimi reformu bağlamında çıkarılan Bankalar Kanunu ile oluşturulan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK), öngörülen süre içerisinde (Mart ayı sonunda) atanmış ve Kurum'un faaliyete geçmesi için gerekli altyapı çalışmalarına başlanmıştır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun Ağustos ayı sonuna kadar çalışmalarına başlaması beklenmektedir.

Değerli Konuklar,

Özel finans kurumları (ÖFK) dünya ekonomi literatüründe, son 50 yılda tartışılan finansal araçlardır.

Halen, Körfez ülkelerinde özel, bağımsız kurumlar biçiminde, bir çok ileri batı ülkesinde ise var olan geleneksel bankacılık hizmetlerini tamamlayıcı, özel üniteler biçiminde faizsiz finansman hizmeti verilmektedir.

Öte yandan, Malezya ve Endonezya'da "dual system" adı verilen, hem faizli ve hem faizsiz bankacılığa olanak sağlayan, yeni bir bankacılık türü de ciddi gelişmeler göstermiştir.

Kâr-zarar ortaklığı esasına göre işleyen finansman teknikleri, faizi meşru kabul etmeyen İslam ülkelerinde biriken petrol fonlarının değerlendirilmesine yönelik olarak 1970'li yıllarda ortaya çıkmıştır.

Daha sonra, çeşitli nedenlerle faizden uzak durmayı yeğleyen ve ülkemizde varlığı inkar edilemeyen bir grup tasarrufçu ve girişimci kitlesinin ülke ekonomisine dahil edilmesi amacı ön plana geçmiştir.

Faizsiz finansman modelinin ülkemizde uygulamaya konulmasının başlangıcı 1983 yılına uzanmaktadır.

Arap orijinli fonların mali sistemimize çekilmesi amacıyla, 22/07/1983 gün ve 70 sayılı Bankalar Hakkındaki KHK'nin 90'ıncı maddesiyle Hükümete, Bankalar Kanunu'na tabi olmayan mali kuruluşların kurulması ve faaliyetlerinin düzenlenmesi konusunda yetki verilmiş, Hükümet bu yetkiye dayanarak, 16/12/1983 gün ve 83/7506 sayılı Kararname ile Özel Finans Kurumlarının; kuruluşlarını, faaliyetlerini, denetim ve tasfiyelerini düzenleyerek, öngörülen hukuki alt yapıyı oluşturmuştur.

1985 yılında yabancı (Körfez) sermayeli Faial Finans ve Albaraka Türk'ün kurulmasıyla ÖFK'lar Türk Finans Sektörü'ne katılmışlardır.

ÖFK'lar yoluyla, başlangıçta Körfez sermayesinin yurda çekilmesi amacı ön planda iken, 1990 sonrası dönemde yurt içindeki, faize duyarlı kesimin atıl fonlarının ekonomiye kanalize edilmesi amacının ön plana çıkarıldığı görülmektedir.

Bugün Türkiye'de kurulu bulunan 6 özel finans kurumu, merkez şubeleri de dahil olmak üzere toplam 121 şubeyle faaliyette bulunmaktadır.

Tüm özel finans kurumlarının aktif toplamı, 1997 yılı sonunda 412,9 trilyon TL iken, 1999 yıl sonu itibarıyla 1.414,7 trilyon TL'ye ulaşmıştır.

ABD Doları bazında ise, aktif toplamı yaklaşık 2 milyar Dolardan 3 milyar Dolara çıkmıştır.

1998 yılı sonu itibarıyla tüm kurumların aktif toplamı, tüm bankaların aktif toplamının %2'si iken, bu oran 1999 yılı sonu itibarıyla %2.33 olmuştur.

Özel finans kurumlarının sistem içindeki paylarının önümüzdeki yıllarda daha hızlı bir ivmeyle büyümesi sözkonusudur.

Kamuoyunda, halkın yanıltılarak yada aldatılarak tasarruflarının toplanması ve bu tasarrufların dini siyasete alet etmek amacıyla kullandırılması anlamına gelen "yeşil sermaye" kavramı, uzun süre ÖFK'ları da etkilediğinden, bu kurumlar piyasa paylarını yeterli düzeyde artıramamışlardır.

Ülke ekonomisi yararına mobilize edilecek fonların renginin önemli olmadığını düşünen Hükümetimiz, hiç kimsenin dokunmaya bile cesaret edemediği bu alana da el atmış ve ÖFK'ların hukuk sistemimiz içinde disipline edilmesine yönelik

düzenlemeleri kısa süre içinde peş peşe yürürlüğe koymuştur.

Mali sistemimizdeki kurumların, hak ve yükümlülüklerine eşit ve adil olarak tabi olmasını sağlamak amacıyla, özellikle son dönemde özel finans kurumları düzenlemelerinde bir dizi değişiklikler yapılmıştır.

Bu kurumların hesap cüzdanı vermelerine olanak sağlanması, fon kullandırma sınırları, iştiraklere kullandırabilecekleri azami fon tutarları, blokaj oranları ve hisse devirleri ile ilgili konular, bankacılık düzenlemelerine paralel duruma getirilmiştir.

Bu konuda bir dönüm noktası oluşturan en büyük adım, 4491 sayılı Yasa'yla yapılan düzenlemedir.

19.12.1999 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 4389 Sayılı Bankalar Kanunu'nda Değişiklik Yapılmasına İlişkin 4491 Sayılı Kanun'la, özel finans kurumları, bazı maddeleri dışında Bankalar Kanunu'na tabi tutulmuştur.

Geçici Madde 3'le de 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun, ilgili maddelerine iki yıl içinde intibak etmeleri zorunluluğu getirilmiş, ayrıca Kanun'un, kuruluş ve faaliyete geçme esaslarını düzenleyen 7 nci, teşkilat ve organları düzenleyen 9 uncu maddelerine intibak etmeyen özel finans kurumlarının, genel hükümlere göre tasfiye edileceği hükme bağlanmıştır.

Buna göre, özel finans kurumları, bankalardan farklı olarak, *mevduat yerine fon toplamaya, kâr-zarar ortaklığı esasına göre çalışmaya ve bankalar için yasaklanmış bulunan, taşınmazla ilgili işlemleri yapmaya devam edeceklerdir.*

Özel finans kurumları; kuruluş ve faaliyete geçme esasları, anasözleşme ve ortak değişiklikleri, teşkilat ve organları, iştiraklerine, ortaklarına ve mensuplarına fon kullandırma sınırları, hesap ve kayıt düzeni, devir, birleşme ve tasfiyeleri ile denetlenmeleri, konuları da dahil olmak üzere, diğer tüm konularda bankalarla aynı yükümlülük ve yaptırımlara tabi olacaklardır.

Öte yandan, sözkonusu Yasa gereği olarak, 16.12.1983 tarihli ve 83/7506 sayılı "Özel Finans Kurumlarının Kurulması, Faaliyetleri ve Tasfiyelerine İlişkin Esas ve Usullere Dair Bakanlar Kurulu Kararı" ile bu karara dayanılarak çıkarılmış tüm düzenlemeler yürürlükten kaldırılmış olmakla birlikte, 4389 sayılı Bankalar

Kanunu çerçevesinde özel finans kurumlarına ilişkin yeni düzenlemeler yapıncaya kadar, yürürlükten kaldırılmış olan düzenlemelerin 4389 sayılı Bankalar Kanunu'na aykırı olmayan hükümlerinin uygulanmasına devam edilmesi öngörülmüştür.

Özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu'na uyumu sürecinin, özel finans kurumlarını, fon sahiplerini ve mali piyasalardaki güven ortamını sıkıntıya sokmayacak biçimde gerçekleştirilmesi amacıyla, Hazine Müsteşarlığı'nda gerekli çalışmalar sürdürülmektedir.

Kurumların, Yasaya uyum sürecinde gerekli önlemlerin alınması amacıyla, tüm özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu karşısındaki durumlarının belirlenmesi amacıyla, mali yapılarıyla ilgili olarak da gerekli çalışmalar başlatılmıştır.

Tüm özel finans kurumlarına, mal bildirimini ve yemin yükümlülüğü ve şube açmaya ilişkin usul ve esaslar, bildirilmiştir.

Özel finans kurumları iki yıllık uyum süresi sonunda sermayelerini, Bankalar Kanunu'nun 7 nci maddesinde belirtilen tutara çıkarmak zorunda oldukları için, sermaye artırımı başvuruları, gerekli inceleme yapıldıktan sonra onaylanmaktadır.

Günümüzde mali piyasalarda kullanılan ürünler hızla gelişmekte ve çeşitlenmektedir.

Bu çerçevede, özel finans kurumlarının mali sistemimize kazandırdığı ve bundan sonra kazandıracığı yeni finansman teknikleri, hızla düzlüğe çıkan ve rekabet gücü artan ekonomimize dinamizm kazandıracaktır.

Uyguladığımız ekonomik program sonucu, enflasyonun düşmesi ve döviz kuru artışının makul ve istikrarlı seyretmesi durumunda, belirsizlik nedeniyle girilemeyen orta ve uzun vadeli kâr-zarar ortaklığı projelerine (emek-sermaye ortaklığına dayanan "venture capital" benzeri bir yöntemle) girme olanağı doğacaktır.

Ülkemizde, önceki yıllarda yapılan girişimlere rağmen, harekete geçirilemeyen atıl altın potansiyelini ekonomiye kazandıracak, etkin bir sistemin kurulması söz konusu olabilecektir.

Kritik bir geçiş dönemi yaşayan ÖFK'ların bilinen başlıca sorunları;

- Hukuki çerçeve ve önyargılar,
- Ölçek küçüklüğü ve şubeleşme,

– Ürün çeşidinin azlığı ve rekabet, başlıkları altında toplanabilir.

ÖFK'lar için bundan sonraki gelişim sürecinin oluşumunda, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun yapacağı düzenlemeler ve ortaya koyacağı tutum belirleyici olacaktır.

Ekonomik bir bakış açısıyla, hak ve fırsat eşitliği temelinde yapılacak yeni düzenlemeler, *özel finans kurumlarını ülke yararına çalışan*, daha sağlıklı ve hızlı bir gelişme trendine yöneltecektir.

Özel Finans Kuruluşları, ülkemizde faaliyete geçmiş oldukları 1985 yılından bu yana, bir yandan petrol üreticisi Arap ülkelerinden ülkemize, amaçlanan düzeyde olmasa da sermaye girişi sağlayarak, öte yandan halkımızın, mali sistemden uzak kalmayı yeğleyen bir bölümünün, atıl tasarruflarını ülkemiz ekonomisine kazandırarak, ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadırlar.

Konuşmamı bitirirken, hedefimizin ülkemizin 2000'li yıllarda toplumsal refah düzeyini gelişmiş ülkeler düzeyine yükseltmek ve Türkiye ekonomisinin dünya çapında en güçlü on ülke arasında yer almasını sağlamak olduğunu bir kez daha vurgulamak istiyorum.

Bu hedefe ulaşabilmek için özel finans kurumlarımıza da belirli önemli görevler düştüğünün unutulmaması gerekmektedir.

Mali piyasalarımızı, çağdaş ilkelere göre düzenlemeye çalıştığımız bu yeniden yapılanma döneminde, sonuçları bizlere ışık tutabilecek "*Türkiye'de Özel Finans Kurumları'nın Dünü, Bugünü, Yarını*" konulu bu önemli sempozyumun, başarılı geçmesi dileği ile 15. Kuruluş yıl dönümünü yaşayan Albaraka Türk Özel Finans Kurumu'nu ve tüm ÖFK kesimini kutluyorum.

Hepinize en içten sevgi ve saygılarımı sunuyorum.

Türkiye’de Faizsiz Finans Kurumlarının Kuruluş Serüveni⁽¹⁾

Ekrem PAKDEMİRLİ⁽²⁾

Değerli izleyiciler,

Konuşmama başlarken hepinize saygılar sunuyorum. Konuşmamı yapmadan önce biraz eskiye dönerek, birkaç hatıramı sizlerle paylaşmak istiyorum.

Rahmetli Özal’la 1964 yılında İngiltere’de tanıştık. O zaman Keban Barajı’nın finansmanı için gidip gelmekteydi. Küçük kardeşiyle beraber bir apartmanı paylaşıyor idik, oradan tanışmamız oldu. Ve hep konuşmalarımızda bu ülkede, yani Türkiye’de, inanç saikiyle ekonomiye kazandırılmamış olan fonların varlığını ve bu fonların da bayağı büyük meblâğa ulaştığını tartışırdık. Bunları nasıl ekonomiye kazandırırız diye fikir jimnastiğinde bulunurduk. Sonra öyle oldu ki Rahmetli Özal üst yönetimde sözü geçen bir noktaya geldiğinde o günlerin tartışmalarının kafamızda bırakmış olduğu izler, tortular çerçevesinde de yine bu fonları nasıl ekonomiye kazandırabiliriz düşüncesiyle bazı düzenlemeler yapma durumunda olduk. 1980’de meselâ kâr ortaklığı senetlerini çıkarabilme imkânını getirdik bankalara. Baktık ki bu bir miktar revaç buldu, ondan sonra ne yapabiliriz, daha önce işte İngiltere’de beraber olduğumuz dönemlerde incelediğimiz müesseselerden esinlenerek, Türkiye’de de faiz değil, onun yerine kâr-zarar paylaşımı üzerine müesseseler kurabileceğimizi, bun-

ların da finans çevrelerinde özel bir yeri olabileceğini düşündük ve adına da özel finans kurumu dedik. Yani aslında özelliği finans pencerelerinden birkaçını kullanması, diğerlerini kullanmaması; ama Bankalar Kanunu buna müsaade etmiyor idi veya en azından Bankalar Kanunu’nda buna bir çıkış yolu yok idi. Bir kararname ile bu işi düzenleyebileceğimizi düşünüyor idik. 1983’te de iktidar olunca Anavatan Partisi tek başına, bu düşündüklerini hayata geçirebildi. Özel finans kurumları, bildiğiniz gibi, bankaların aksine mevduata sabit bir gelir, yani faiz vermeyen, değişken bir kâr payı –veya zararı da tabii ihtiva ediyor– veren kurumlardır. Onun için bu kurumlara özel finans kurumu dedik. O isim de tuttu, yani kararnamedeki isim de tuttu. Böyle anılıyor ama bazı mehafiller işte İslâmi bankacılık veya İslâmi müesseseler de demektedir.

19. yüzyılda Batı’da sanayi sektörünün gelişmesiyle tasarrufların artması, bankacılık sektörünün çeşitli yollarla vatandaşın tasarruflarını kendisine aktardığını görüyoruz. 20. Yüzyıl başlarında Batı ülkelerinin çoğunda sabit faiz yerine kâr ortaklığı fikri bankalarda kabul görmüştür. Sadece kâr payı esasına göre çalışan, çoğu vakıf benzeri kuruluşların ortaya çıkmasından sonra CITIBANK, UBS gibi bankalar da kâr payı esasına göre mevduat toplayan pencereler mey-

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul’da düzenlediği “Türkiye’de Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü ve Yarını” adlı sempozyumda tebliğ olarak sunulmuştur.

(2) Prof.Dr., TBMM Manisa Milletvekili, Eski Bakan

dana getirmiştir. UNITED FRIENDSHIP TRUST ve buna benzeyen birçok kurumun sadece kâr payı üzerinden mevduat toplamak ve kâr ortaklığı yapmak üzere kurulduğunu görüyoruz. Bu kurumların mevduat sahibine faiz yerine kâr-zarara iştirak etme imkânı vermesi, kendi iç giderlerini belli bir orana hapsedmesi sonucu bankalara oranla daha fazla kâr payı vermesi onları cazip hâle getirmiştir.

19. yüzyılda bu kurumların ortaya çıkmasından sonra birçok İslâm âlimi mevduata sabit ve garanti bir faiz oranı vermek yerine, onları kâr ya da zarara iştirak ettirmenin dini inançlarımıza daha uygun olacağını ifade etmişler ve 20. Yüzyılda İslâm âleminde bu tür kurumlar ortaya çıkmaya başlamıştır.

Bilindiği gibi Keynes'in ekonomi görüşünde hedef, iş gücünde tam istihdam ve kapitale de sıfır faizdir. Ama bunları hiçbir zaman yerine getiremediği için faiz de ortaya çıkıyor, işsizlik oranı da belli bir yerde seyrediyor.

Komünist rejimde de faiz yok. Para bir tasarruf aracı değil, bir değişim aracı olarak görülmektedir.

İslâmi düşünce tarzında da, paranın bir ticaret metaı olarak kabul edilmesi hâlinde, kâr ve zarar ihtimalinin beraberce bulunmasının mümkün olduğu hallerde, para karşılığında paranın ticareti yapılabilir fetvaları vardır.

Ülkemizde bankacılık kanunları, bankaların bu tür pencereler açmalarını engellediğinden, 1984 yılında 83/7506 kararname ile "Özel Finans Kurumları" adı altında para toplama, kredi verme müesseselerinin kurulması sağlanmıştır. 1980 yılında kâr ortaklığı belgeleri, iştirak hiseleri çıkarabilme imkânları getirilmiş, sistemin finans sektöründe çalışabileceği anlaşıldıktan sonra Anavatan Partisi'nin tek başına iktidar olmasının akabinde özel finans kurumları, UNITED FRIENDSHIP TRUST benzeri müesseselerin kurulabilmesi sağlanmıştır. Müessese olma imkânı getirildiğinde ilk önce Albaraka, Faysal Finans, bilâhère Kuveyt Türk, Anadolu Finans Kurumu, İhlâs Finans ve Asya Finans kurulmuştur. Ticari faaliyetin başlangıç yılı için 1985 yılında toplam mevduatın %0,3'ü, 1990 yılında %1,3'ü, 1995 yılında %2,6'sı ve 2000 yılının başında da takriben %3,3'ü özel finans kurumlarında toplanmıştır. Bu müesseselerin ilk kuruluş

anında bizlerde hâkim olan düşünce bankalardaki mevduatın %15-20'si kadar atıl duran fonların sisteme dahil edilebileceği idi, ancak 1991 yılından itibaren bu müesseselere bir nevi kara gözlükle bakılması, müesseselerin kurulmasının kanuna değil kararnameye dayanması, özel finans kurumlarının da kendilerini klâsik bankacılığa yönlendirmesi sonucu bu kurumlar plânlandığı şekilde gelişmemiştir.

Özel finans Kurumlarının gelişmemesi; Bankacılık Mevzuatımızda bu gibi müesseselerin çalışma sınırlarının tariflenmemesi, bazı mehafillerde bu kurumların İslâm düşüncesinin bir ürünü olup kaynağının Orta Doğu ülkeleri olduğu, modern müesseseler olmadığı fikrinin yaygınlaşmış olmasına bağlanmalıdır. Bu düşünceyledir ki, son yıllarda bu gibi müesseselerin kurulmasına izin verilmemiştir. Bir ara kaldırılmaları veya banka şekline dönüşmeleri istenmiştir. Ancak geçen yıl 4491 sayılı Kanun'la müesseselerin kurulması ve çalışması kanuni güvenceye kavuşmuştur. Bu müesseselerin gelişmesi, kurulmuş bulunan Bankacılık Üst Kurulu'nun tutumuna bağlı olacaktır. Dileriz ki, para ve renk ayırımına tâbi tutulmasın bu kurumlar önümüzdeki yıllarda.

Özel Finans Kurumları, bankalarımızın sıcak ilgi duymadığı risk sermayesi-belki karşılığı mudaraba olabilir, mudarabayla belki muşaraka olabilir-çok büyük çalışma sahaları bulunmasına rağmen, bürokrasinin yanlış yönlendirilmesi ile bankalara paralel bir görünüm kazanmışlardır. Murabaha yoluyla bir nevi işletme kredisi alan kişilerden bankalardan daha fazla teminat alınmaktadır. Bu ise kendilerinin kuruluş felsefesine aykırıdır. Niye aykırıdır, çünkü riski azaltıyor, kayıp riskini azaltıyor. Efendim şimdi İslâmi düşünce tarzında riskin iki taraflı olması hâlinde paranın para kazanabilmesinin helâl olacağı ifade edilmektedir. Halbuki murabaha yoluyla işletme kredisi desteği verirken bankalardan çok daha fazla teminatlar alınıyor ise, burada riskin, kaybetme riskinin sıfırlanması, hep kazanma imkânının %100'e ulaştırılması fikri varsa, burada bu kurumların gayelerinin dışına çıktığını veya ilk düşünce tarzının dışında faaliyet gösterdiğini söyleyebiliyoruz. Paranın para kazanması, ancak kaybetme riskini de taşıyorsa mümkündür (faiz değildir), diye fetvalar vardı

Ebul-Alâ Mevdudî'nin kitaplarında ve diğer İslâm âlimlerinde. Ama bakıyoruz ki Özel Finans Kurumları murabaha'da dahi bankanın çok daha üstünde teminat almaktadır. Bu, bence sakıncalıdır ve ilk düşünce tarzının dışına çıkma olarak görülmektedir.

Leasing alanında önemli paylarının olması sevindirici. Tabiatıyla toplayabildikleri kâr ortaklığı katılım hesapları fonları ne kadar büyük olursa o kadar plâsman yapabileceklerinden, fon toplamaya önem verilmesi gerekir diye düşünüyorum. Ancak Özel Finans Kurumları Birliği kendilerini topluma anlatma, kollektif reklam yapma konularında zayıf kalmaktadır, diye düşünüyorum. Fon toplama konusuna ağırlık verilmesi öncelik kazanmalıdır diye düşünüyorum. Ortalama olarak toplam mevduatın %3,5'ini toplayabilen bu müesseselerin hâlen atıl duran, evde saklanmakta olan altın, döviz gibi varlıkların ekonomiye kazandırılma imkânları genişletilmelidir. Anadolu'da esnaf arasında hâlen faiz almama-vermeme gibi yaygın uygulamaların olmasından ötürü bu müesseselerin büyüme şansı vardır. Risk sermayesi vermede bankaların istekli olmaması bu yönde Özel Finans Kurumlarının büyümesini mümkün kılmaktadır. Ayrıca Anadolu'daki tüccar ve esnafın da, benim fon kullanma ihtiyacımın maksimum olduğu dönemde buradan faizsiz para çekebileyim diye düşünceleri vardır. Bunu karşılayacak bir düzenleme çok nadirattan yapılmaktadır. Bunun yaygınlaşmasında çok büyük fayda vardır. Özellikle şöyle bir örnek ve-

reyim: Bir esnaf dokuz ay birer milyar lirasını bu kurumlara verebilir, o dokuz ay içinde ihtiyacı yoktur-lâf olsun diye söylüyorum, zirai aletleri imal eden, satan bir şirket için söylüyorum veya şahıs için söylüyorum-ama üç ay içinde de, o yılın üç ayı içinde de büyük bir fona ihtiyacı vardır, diyelim ki beş milyar liraya ihtiyacı vardır. İşte dokuz ay on ay bir milyar lirasını bırakan kişinin de iki aylığına o beş milyar lirayı kullanabilmesi gibi bir pencerenin düzgün olarak ve kurumsal olarak işletilmesinde fayda görüyorum.

Özel Finans Kurumlarının yasal güvenceye kavuşmuş olmalarına rağmen, kanundaki açık olmayan kavram ve tariflerden dolayı Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun takdirlerine bırakılmış konuları açıkça tartışılarak çözüm aramak kaçınılmazdır. Bu Üst Kurum tam olarak devreye girip de mevzuatı yürürlüğe sokmadan önce sizlerin-yani Finans-Bir'in-desteğiyle yapılacak olan araştırmalar ve istekler doğrultusunda, temenniler ve tariflerin bu Kurum'a ulaştırılmasında büyük fayda görüyorum. Bilhassa 11. ve 13. Maddelerin, kanunun bu maddelerinin bazı fıkralarında tereddüde düşmektedir Özel Finans Kurumları. Bu tereddütlerin giderilmesi ve Özel Finans Kurumlarının gelişmesini sağlayacak açılımları formüle edip hükümete ve bu Kurum'a iletmesi gerekmektedir, diye düşünüyorum. Bu seminerde tartışılarak özetlenecek konuların, hükümet tarafından dikkate alınacağını ümit ediyor, izleyicilere saygılar sunuyorum, efendim.

Faizsiz Finans Kurumlarının Mali Sistem İçindeki Yeri ve Çalışma Prensipleri⁽¹⁾

Adnan BÜYÜKDENİZ⁽²⁾

Saygıdeğer misafirler,
Şahsım ve Albaraka Türk adına, sizlere tekrar “hoş geldiniz” der, böyle bir sempozyumun Türkiye’ye ve toplumumuza yararlar getirmesini dilerim.

Böyle bir sempozyumun zamanlanması ben şahsen doğru buluyorum. Çünkü biraz önce Prof.Dr. Nazım Ekren Bey’in de ifade ettiği gibi Özel Finans Kurumları 1999 yılı sonu itibarıyla Bankalar Yasası’na tabi tutuldu. Dolayısıyla yeni bir yasal düzenleme söz konusu ve bu yasal düzenlemenin şekillenme sürecinde böyle bir sempozyumun, gerek kamu otoritelerini gerekse kamu oyumuzu Özel Finans Kurumlarının gerçek niteliği, çalışma şartları konusunda bilgilendirme anlamında yararlı olacağı kanaatindeyim.

Yapacağım sunuş konuşması büyük ölçüde benden sonra konuşacak olan Prof.Dr. Nazım Ekren Bey’le bir iş birliği sonucunda şekillendi. Benim sunuşum daha ziyade Özel Finans Kurumlarının çalışmasına ilişkin diskriptif bir sunuş olacak. Prof.Dr. Nazım Ekren Bey de benim yapacağım bu arka plân çalışmasından sonra daha analitik, daha kritik bir değerlendirmesini yapacak Özel Finans Kurumlarının.

Sunuşumu şöyle plânladım: Önce Özel Finans Kurumlarının yasal statüsü, daha sonra Türkiye’de mali sistem içindeki yerleri ve son 15

yıl içindeki büyüme trendlerine değineceğim. Özel Finans Kurumlarının çalışma prensiplerini, fon toplama, fon kullandırma ve diğer hizmetler diye ayırıyoruz. Katılma hesaplarının kâr-zarar dağıtım prensipleri üzerinde duracağız. Ve sonuç bölümünde bazı tekliflerimiz olacak.

Bilindiği gibi 1980’li yıllar, Türk İktisat Tarihi’nde gerçekten kalıcı izler bırakan bir dönemdir. Biz bu dönemi Türk ekonomisinin dışa açılma ve yapısal değişim sürecinden geçtiği bir dönem olarak biliyoruz. Bu sürecin önemli değişikliklerinden bir tanesi de mali sektörde ortaya çıkan transformasyondur. Transformasyon, gerek mali sektördeki araçların, gerekse kurumların şekillenmesi biçiminde ortaya çıktı. Şekillenme sürecinin Türkiye’ye kazandırdığı yeniliklerden en önemli birisi de özel finans kurumlarıdır. Aslında özel finans kurumları Türkiye’de çok önemli bir olgunun ifadesidir. ÖFK’ların kuruluşunu kısaca fırsat eşitliğinin sağlanması olarak tanımlayabiliriz. Türkiye’de atıl duran ciddi bir potansiyel, bu fırsat eşitliğinin topluma tanınmasıyla etkin bir biçimde harekete geçmiştir. Bu olayı 80’li yılların mali sektördeki önemli değişikliklerinden biri olarak zikretmek her hâlde yanlış olmayacaktır.

Özel Finans Kurumlarının tâbi olduğu yasal statüyü iki alt başlık altında incelemek müm-

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul’da düzenlediği “Türkiye’de Özel Finans Kurumlarının Dünü, Bugünü ve Yarını” adlı sempozyumda tebliğ olarak sunulmuştur.

(2) Dr., Genel Müdür Yardımcısı, Albaraka Türk

kündür. Birincisi 1983'ten 1999 yılının sonuna kadar olan 15 yıllık dönemdir. Bu dönemde özel finans kurumları Bakanlar Kurulu Kararı ve Hazine ile Merkez Bankasının ilgili tebliğleriyle yönetilmişlerdir. Görüldüğü gibi burada kanun düzeyinde bir düzenleme söz konusu değildir. 15 yıllık tecrübe sonucunda ve uzun tartışmalardan sonra özel finans kurumları nihayet 1999 sonu itibarıyla Bankalar Yasası'na tabi kılınmışlardır. Şimdi denebilir ki, 15 yıl Bankalar Yasası için neden beklendi? Ben bunu son derece isabetli bir bekleme süreci olarak görüyorum ve Bankalar Yasası'na tâbi tutulmak da bu sürecin doğal bir neticesidir.

15 yıl önce özel finans kurumları kurulduğunda, gerek kamu otoriteleri gerekse biz yöneticiler, böyle bir sistemin nasıl çalışacağı ve bu sistemin nasıl yürüyeceği konusunda çok fazla tecrübe sahibi değildik. Geçen 15 yıllık süre hem kamu otoritelerine hem de bizlere bu konuda son derece önemli deneyimler kazandırmıştır. Uluslararası faizsiz sistem uygulamalarını incelediğimizde açıkça görüyoruz ki; Türkiye'de aslında son 15 yıldır özel finans kurumlarının tâbi olduğu mevzuat gerçekten dünyada örneği çok az görülen mükemmel bir mevzuattır. Bu nedenle kamu otoritelerini bir kere daha tebrik ediyorum. Sistemin 15 yıldır çok büyük sorunlar yaşamadan bugünlere gelmesinde mevzuatın önemli bir payı bulunmaktadır.

Nihayet bu sürecin sonunda 19 Aralık 1999'dan itibaren özel finans kurumları, Bankalar Yasası'na tabi tutulmuşlardır. Bu nedenle özel finans kurumlarının daha sağlam ve yasal bir zemine oturtulduğunu söyleyebiliriz. Yasayla birlikte aslında Türk Bankacılık Sistemi, bir anlamda yeniden şekillenmiştir. Bu şekillenme, mevcut ticari bankaların, kalkınma ve yatırım bankalarının yanında bir de özel finans kurumlarını ortaya çıkarmıştır. Dolayısıyla Türk Bankacılık Sistemi, üçlü ayağa oturan bir sistem hâline dönüşmüştür. Özel finans kurumları böylece Türk Bankacılık Sisteminde bankalara alternatif değil onları tamamlayıcı finansal kurumlar hâline gelmişlerdir. Diğer bir ifadeyle ticari bankalar ve kalkınma bankaları yanında, üçüncü tarz bir bankacılık gelişmiştir.

Bankalar yasasına tâbi olmakla birlikte, önümüzde oldukça önemli bir sürecin bulunduğu

nun bilincindeyiz. Bu süreç, biraz önce Prof. Ekrem Pakdemirli Bey'in de ifade ettiği gibi, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun yapacağı düzenlemeler, bu kurumların gelecekte nasıl bir şekil alacağı konusunda son derece hayati bir önem taşımaktadır. Bizim beklentimiz ve temennimiz, yasanın ilgili maddesinde yer alan prensip doğrultusunda, yani özel finans kurumlarıyla ilgili yapılacak düzenlemelerin kârzazar hesaplarının özelliklerinin dikkate alınarak yapılmasıdır.

Sunuşumuzun ikinci kısmına geçerse, Türk Mali Sistemi bilindiği gibi çeşitli kurumlardan oluşuyor. Merkez Bankası, bankalar, özel finans kurumları, sigorta ve finansal kiralama şirketleri, factoring ve aracı kurumlar. 1998 itibarıyla yaklaşık 165 milyar dolar hacminde olan Türk mali sistemi içerisinde özel finans kurumlarının payı %1,5 civarındadır. Ne yazık ki, gelişen noktanın bu konudaki beklentileri karşıladığını söyleyemiyoruz.

Özel finans kurumlarının aktif toplamlarına baktığımızda, yine Bankalar Sistemi'ne göre yaklaşık %2 civarında bir aktif toplamının olduğunu görüyoruz. Toplanan fonlar cinsinden ise Bankacılık Sistemi içerisinde yaklaşık %3 gibi bir paya sahip Ticari krediler ve kullanılan fonlara açısından karşımıza enteresan bir durum çıkıyor. Özel finans kurumları Türkiye'deki mevduattan %3 pay almalarına rağmen, Türkiye'de kullanılan kredilerin %5'i civarında bir paya sahipler. Dolayısıyla özel finans kurumlarının mevduatı krediye dönüştürme anlamında Bankalar Sistemi'ne göre geçmiş dönemde daha başarılı olduklarını söylemek mümkündür.

1999'un Eylül ayı itibarıyla bankalar toplam fonlarının %47'sini kredi olarak kullanırken, özel finans kurumları toplanan fonların %88'ini plâsmaya dönüştürebilmişlerdir. Yani, toplanan fonların çok daha büyük oranı plâsmaya dönüşebilmiştir. 1995-96 yıllarında mevduatın krediye dönüşüm oranı özel finans kurumlarında daha yüksekti, fakat daha sonra blokaj oranlarının, yani munzam karşılık oranlarının artırılması –ki bu da tartışılması gereken konulardan bir tanesidir– özel finans kurumlarında mevduatın plâsmaya dönüş payını biraz olumsuz etkilemiştir.

Özel finans kurumlarının büyüme trendlerine baktığımızda yıllar itibarıyla şubeleşme ve diğer

anlamda artan bir trend görüyoruz. 1985 yılında 2 şubeli bir sektör olan özel finans kurumu müessesesi, 1999 yılı itibarıyla 121 şubeye ulaşmıştır. Son üç yıllık dilimde özel finans kurumları şube açma izni alamadıkları için şubeleşme duraklamıştır. Önümüzdeki yıllarda yasal otoritelerin iznine tâbi olarak bu şubeleşmenin artması, beklenen bir gelişmedir.

Özel finans kurumlarının topladığı fonlar incelendiğinde yıllar itibarıyla yine artan bir trend görülür. 1999 yılı sonu itibarıyla 1,4 katrilyon lira, dolar cinsinden ifade edersek 2.6 milyar dolar toplam fon, özel finans kurumları tarafından toplanmıştır. Bu, ekonomiye kazandırılan ilave bir fondur.

Özel finans kurumlarının aktif toplamları açısından da artan bir trend gözleniyor. 1999 yılı sonu itibarıyla aktif toplamları 3 milyar doları aşmıştır.

Öz kaynaklarına baktığımızda, 1999 yılı itibarıyla öz kaynak toplamları 91 trilyon, diğer bir ifadeyle 168 milyar dolar civarındadır. Bu da artan bir trend gösteriyor.

Şimdi kamuoyunda her zaman tartışılan, fakat çok iyi anlaşılmayan –belki bu kısmen bizim tanıtım eksikliklerimizden kaynaklanmaktadır– özel finans kurumlarının çalışma prensiplerine geçmek istiyorum.

Özel finans kurumlarının çalışma esasları dikkatlice incelendiğinde kendisine has özgün prensipleri olan kurumlar olduğu rahatlıkla görülebilir. Bu prensipleri üç başlık altında toplamak istiyorum:

Bunlardan bir tanesi, *fon toplama*. Özel finans kurumları *Türk mali sistemine yeni bir tasarruf anlayışı* getirmişlerdir. Bilindiği gibi Türkiye'deki mali fonların yaklaşık %60-70'i bankalar sisteminden geçmektedir. Bankalar sisteminde de sabit getirili mevduat en büyük araçtır. Ve Türk tasarrufçusunun tasarruf anlayışı da yaklaşık 70-80 yıldır bu biçimde şekillenmiştir. Özel finans kurumları sisteme girdikten sonra yeni bir tasarruf anlayışı doğdu. Bu tasarruf anlayışı nedir? *Ana para ve önceden belirlenmiş sabit getiri yerine kâr-zarar ortaklığına dayalı bir tasarruf değerlendirme anlayışı*. Kanaatime göre sistemin en büyük özgülüğü; tasarrufçu kesimden herhangi bir ana para almadan ve önceden belirlenmiş kâr garantisini onlara vermeden fon toplayabilmek-

tir. Tâmamıyla *güven esasına dayalı* olarak, tamamıyla performans esasına dayalı olarak... Benim samimi kanaatim, böyle bir tasarruf anlayışının önümüzdeki yıllarda sermaye piyasasının gelişimine önemli katkı sağlayacak bir anlayış, bir *zihniyet dönüşümü* olduğudur. Özel finans kurumları 15 yıllık süre içerisinde, çok arzuladığımız bu zihniyet dönüşümüne ciddi katkılar sağlamışlardır. 3 milyar dolar civarındaki bir tasarrufu harekete geçirmek belki Türkiye ölçeğinde çok önemli bir rakam değil ama zihniyet dönüşümünü sağlama anlamında ciddi bir katkıdır.

Fon toplama yöntemlerini iki başlık altında toplamak mümkün. Bunlardan bir tanesi *özel cari hesaplar*; bankalardaki vadesiz hesaplara teka-bül ediyor. İkincisi, –ki sistemin özgülüğü burada yatıyor– *kâr-zarara katılma* hesapları.

Cari hesaplar, vadesiz hesaplardır; karşılığında herhangi bir bedel ödenmez, kâr – zarara iştirak etmezler, Türk lirası ve yabancı para cinsinden açılabilirler, karşılığında çek veya diğer cari hesap hizmetleri tasarrufçu kesime verilir.

Kâr ve zarara katılma hesapları ise; mevduattan farklı bir hesap türüdür, kurum ile tasarrufçu arasında bir borç-alacak ilişkisi söz konusu değildir, kâr-zarar ortaklığı ilişkisi söz konusudur. Tasarrufçular (bu kurumlarda hesap açtıran insanlar), kurumun faaliyetlerine yatırdıkları paralarla ortak olurlar. Bu ortaklığın bir tarafı tasarrufçu, öbür tarafı da bu fonların yöneticisi özel finans kurumudur. *Özel finans kurumlarında ana para ve önceden belirlenmiş sabit bir getiri garantisi söz konusu değildir*. Hesap sahibi yatırdığı fonların kurumca işletilmesi sonucunda ortaya çıkan kâr-zarara iştirak eder. Özel finans kurumlarında, fonların kullanımında son derece dikkatli davranıldığını görüyoruz. Fonların kullanımında sektör ve fon kullanıcılar bazında portföy çeşitlendirmesine gidilir, yani riskler dağıtılır. Bu hesaplarda en kısa vade bir aydır; üç ay, altı ay, bir yıl gibi vadeler de söz konusudur. Bu hesapların Türk lirası ve yabancı para cinsinden açılması mümkündür. Burada şu hususa değinmek istiyorum: özel finans kurumları çalışma prensipleri gereği kâr-zarar esasına dayalı kurumlar olduğundan bu vadelerin çok kısa olmaması lâzım. Biz Albaraka Türk olarak geçmiş dönemde de çok kısa olmaması tezini savunduk. Bugün de aynı tezi savunuyoruz. Kâr-Zarar ortaklığı pren-

sipleri gereği sistemde vadelerin daha uzaması gerekiyor.

Bankalardaki kredi sistemine tekabül eden fon kullandırma faaliyetlerine geldiğimizde, burada yine temel bir farklılığın altını çizmek lâzım; o da *nakdi kredi yerine aynı kredilendirme*. Yani bankalardaki nakdi kredilendirme yerine aynı kredilendirme söz konusu, özel finans kurumlarını farklı kılan.

Finansman yöntemlerinin en önemlilerinden bir tanesi üretim desteği. Bu sistem kısaca şöyle tarif edilebilir: İşletmelerin ihtiyaç duyduğu ham madde, yarı mamul, makina teçhizat gibi malların peşin esasta alınıp, müşteriye vadeli esasta satılmasını içeren, genellikle kısa vadeli bir finansman yöntemi, bir tür aynı işletme kredisi yöntemi.

Bu sistem, çok basit olarak açıklarsak, şu şekilde çalışır: Böyle bir sistemde üç taraf vardır: Özel finans kurumu, müteşebbisler ve malın tedarik edileceği firmalar. Müteşebbis önce malın tedarik edileceği firmayla ön bir anlaşma yapar, mal konusunda, fiyat konusunda, teslim şartları konusunda ve malın diğer özellikleri konusunda. Ön anlaşmayı müteakip özel finans kurumuna müteşebbis başvuruda bulunur. Eğer bu özel finans kurumunda belli bir kredi limiti varsa, özel finans kurumu mal alım talebini alır, teminatları da aldıktan sonra mal siparişini verir ve peşin ödemeyi satıcı firmaya yapar. Satıcı firmadan özel finans kurumu adına peşin fatura kesilir. Daha sonra mal teslimi için irsaliye söz konusu malla birlikte müşterinin adresine gönderilir. Özel finans kurumu daha sonra kâr marjını da üzerine koyarak müteşebbise bu malı fatura eder. Vade sonunda da müşteriden mal bedeli artı kâr marjı tahsil edilir. Sistem esas itibarıyla böyle çalışıyor. Görüldüğü gibi sistem son derece basit ama önemli avantajlar taşıyan bir sistem. Öncelikle ülkemizde yaygın olan *kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında* son derece yararlı bir sistem. Çünkü bütün mal alım-satımları, gerek ithalat gerekse yurt içinden alımlar tümüyle fatura esasına oturtuluyor, belge düzenine oturtuluyor. İkincisi; böyle bir sistemde müteşebbislerin birim maliyet hesaplamaları son derece kolay oluyor. Çünkü buradan finansman maliyeti mal bedelinin veya alınan ham madde nin fiyatının içinde. Dolayısıyla finansman mali-

yetlerinin hesaplanmasında da firmalara önemli ve ciddi avantajlar sağlıyor. Üçüncüsü, kredi riski açısından böyle bir sistem son derece uygun bir sistem, çünkü fonu kullandıran özel finans kurumu, fonların nereye kullanıldığını bizzat biliyor. Bunun bir mala, üretime, yatırıma gittiğini bizzat biliyor. Dolayısıyla risk kontrolü açısından da son derece rasyonel bir sistem.

İkinci yöntem ise, *finansal kiralama* yöntemi. Bir faizsiz finans yöntemi olarak finansal kiralama yöntemi, özel finans kurumlarının sıkça kullandıkları yöntemlerden bir tanesi. Bu da Türkiye’de geçerli olan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu’na göre herhangi bir malın, makina teçhizatın, yatırım malının mülkiyeti muhafaza kaydıyla kiracı şirkete kiralanması, sonra da kiralama dönemi sonunda mülkiyetin devredilmesini içeren bir yöntem. Özel finans kurumlarının da bu konuda diğer finansal kiralama şirketleriyle birlikte son derece aktif olduğunu görüyoruz. Örneğin; Albaraka Türk’ün toplam portföyü içerisinde leasing işlemleri %20-25 gibi bir paya sahiptir. Bu payla da Albaraka, Türkiye’deki önde gelen finansal kiralama şirketlerinin ulaştığı cirolara ulaşmaktadır.

Üçüncü bir yöntem; *proje bazında kâr-zarar ortaklığı*. Bu proje bazında kâr-zarar ortaklığı, özel finans kurumlarının kullandığı diğer yöntemlerden bir tanesi. Ellerinde fizibl kâr getiren projeleri olan müteşebbisler özel finans kurumuna gelerek proje bazında finansman sağlayarak ortak olmasını isteyebilirler. Özel finans kurumu projeyi inceler, uygun görüyorsa, bu projeye finansman desteği sağlayarak sonuçta oluşan kâra ve zarara ortak olur.

Özel finans kurumlarının hizmetleri tabii ki bununla da sınırlı değil. Faiz kapsamına girmeyen diğer bankacılık hizmetlerini de yapmaktadırlar. Bunlardan bir tanesi çek hizmetleridir. Özel finans kurumları, Takas Odası’nın üyesidirler, her türlü kambiyo hizmetini gerçekleştirirler, tam kambiyo yetkisine sahiptirler, döviz alım-satım işlemlerinde aktiftirler. Kredi kartı, post makinaları gibi plâstik para hizmetleri de vermektedirler.

Belki özel finans kurumları ile ilgili en çok merak edilen konulardan bir tanesi de katılma hesaplarına nasıl kâr-zarar dağıtıldığıdır. Bu, kamuoyunda sürekli tartışılan ve bugüne kadar

da tartışılmış bir konudur. Acaba özel finans kurumları, haftalık olarak ilân ettikleri kâr paylarını nasıl belirliyorlar? Bankalara bakarak mı, yoksa önceden mi tesbit ediliyor kâr payları? Bu konuya dönersek, özel finans kurumları katılma hesaplarına tahakkuk esasına göre ve bugün itibarıyla haftalık esasta kâr dağıtmaktadırlar. Her hafta sonu itibarıyla özel finans kurumları, müteakip hafta vadesi gelecek hesaplara dağıtım esas olan bir birim değer hesaplar. Bu birim değer son derece orijinal bir kavramdır. Yurt dışında UNIT TRUST, INVESTMENT FUND gibi kuruluşların kullandıkları tekniklerden bir tanesi olarak bilinir. Her hafta sonu itibarıyla birim değer hesaplanarak, müteakip hafta medyada yayımlanır.

Biz Albaraka Türk olarak da kâr paylarımızı düzenli olarak basında ve internette yayınlıyoruz. Tasarrufçu kesim, internette de kâr paylarımızı görebilir.

Havuzun belli başlı kâr-zarar durumunu belirleyen faktörler neler? Bu da tartışma konularındandır. Yani özel finans kurumları kâr dağıtarken, hangi faktörler önem kazanıyor? Bildiğiniz gibi Bankalar Sistemi'nde sabit bir getiri söz konusudur. Faiz oranları belirlendikten sonra, o vade için o faiz oranı geçerlidir ve sabit kalır. Bunun geriye dönük olarak değiştirilmesi mümkün değildir. Dolayısıyla bankaların yaptığı fiyatlamaya ileri dönük bir fiyatlamadır. Halbuki özel finans kurumlarının dağıttığı kâr payları, tümüyle fiilen elde edilmiş kazançlara dayalı bir sistemdir. Özel finans kurumlarının bankalarla arasındaki en büyük farklardan biri ileriye dönük fiyatlamaya sistemi yerine fiilen elde edilmiş kazançların dağıtılmasıdır.

Özel finans kurumları dağıttıkları kâr paylarını belirleyen veya bu kâr paylarını oluşturan belli başlı faktörler söz konusudur. Bunlardan bir tanesi fon kullanımında fiyatlamaya. Yani özel finans kurumları müteakiplere kullandırdıkları fonlara hangi fiyatı uyguluyorsa, bu, dağıtacakları kâr paylarında önemli bir belirleyici değişkendir. Diğer bir faktör, fon kullanımında etkinlik seviyesidir. Yani özel finans kurumları eğer fonlarını %100 etkinlikle kullanabiliyorlarsa, dağıtacakları kâr payları daha yüksektir. Özellikle durgunluk dönemlerinde kâr paylarındaki düşme, büyük ölçüde fon kullanımındaki

etkinlik seviyesinin azalmasıdır. Fonların %90'ı yerine %70'inin kullanılması kâr paylarını tabiatıyla etkileyen olumsuz bir faktördür.

Bu arada kâr-zarar esasına dayalı sistemde, tahsili gecikmiş alacakların miktarı da, kâr paylarını olumsuz yönde etkiler. Tahsili gecikmiş alacaklar arttıkça, kâr dağıtım oranları da bundan etkilenir.

Diğer bir faktör; zarar yazılan miktarlar. Bilindiği gibi kâr-zarar ortaklığına dayalı hesaplar, tamamıyla kâra ve zarara ortak olan hesaplardır. Eğer bu hesapların kullanılması sonucunda bir zarar söz konusu olursa, bu havuzlara zarar yazılmakta, dolayısıyla kâr paylarını olumsuz yönde etkilemektedir.

Özetle, bankalardaki ileri dönük fiyatlamaya sistemi yerine özel finans kurumlarında fiilen kazanılmış kârlara dayalı bir kâr dağıtım sistemi söz konusudur.

Konuşmamı bazı sonuç ve tekliflerle bitirmek istiyorum, müsaadenizle. 15 yıllık tecrübe, özel finans kurumlarının Türk mali sisteminde tamamlayıcı ve gerekli kurumlar olduğunu kanıtlamıştır. Nitekim 1999 yılı itibarıyla çıkartılan yasal düzenleme de, yasa koyucu tarafından bunun tanınması anlamındadır.

Özel finans kurumları, çeşitli sebeplerle sistem dışı kalmış tasarrufları, atıl fonları, mali tasarruflara dönüştürüp milli ekonomiye katabilmişlerdir. Bugün itibarıyla bu boyut 3 milyar dolardır.

Yine çeşitli sebeplerle ticari banka sistemini kullanmayan sanayici ve iş adamlarına ekonomik şartlarla alternatif finansman sağlamıştır özel finans kurumları.

Kâr-zarar esasına dayalı olarak çalışan özel finans kurumları, sistemin tabii bir sonucu olarak ekonomide yaşanan mali ve ekonomik krizlerden başarıyla çıkmıştır. Türkiye son 15 yıllık dönemde üç kriz yaşadı ve bütün finans kurumları bu krizlerden son derece başarılı olarak çıkmışlardır. Ne vergi mükelleflerine ne de kamu otoritelerine herhangi bir yük getirmemişlerdir.

Bu dönem içerisinde dağıtılan kâr paylarına baktığımızda tasarrufçu kesime rekabetçi getiriler dağıtabildiklerini görüyoruz. Zaten böyle olmasaydı, bu kurumların yaşaması mümkün değildi. Kamuoyunda yanlış anlaşılan bir şeyi düzeltmek için şunun altını çizmek isterim: Özel

finans kurumları bugün Türkiye’de siyasi bir realite değildir; özel finans kurumları ekonomik bir realitedir. Geçmiş dönemde kendi iradeleri dışında belki politize edilmişlerdir, ama 15 yıllık sürede bu kurumlar gerçekten kendi ayakları üzerinde durabilen, kamu desteğine ihtiyacı olmayan, vergi mükellefine yük getirmeyen ekonomik realitelerdir.

Kâr-zarar dağıtım yöntemi, katılma hesaplarının gelecekte bir sermaye piyasası aracı olarak düşünülmesini gerektiren tarzda bir tekniktir, gelecekte sermaye piyasamıza büyük katkı sağlayacak bir tasarruf aracıdır.

15 Yıllık süre içerisinde düzenli kamu denetimleri sistemin gelişmesine önemli katkı sağlamışlardır. Bu denetimlerin biz özel finans kurumları olarak, devamının büyük fayda getireceğini düşünüyoruz. Ve sistemde şeffaflık son derece önemli bir husus. Sistem şeffaf olduğu ölçüde başarılı olabilir. Kamu otoritesi bu şeffaflığı koruduğu takdirde, sistemin gelişmemesi için herhangi bir sebep göremiyoruz.

Bazı teklifler yapmak istiyoruz. Özellikle bu yeni süreçte. Bilindiği gibi bankalar için sermaye yeterlilik rasyosu söz konusudur. Sermaye yeterlilik rasyosu, sermaye tabanının risk ağırlıklandırılmış aktiflere oranıdır. Bugün itibarıyla bu oran Basel kuralları gereği %8’dir. Aynı kural, özel finans kurumları için de getirilmiştir. Ancak burada çok önemli bir husus var kurumlar açısından. Risk ağırlıklandırılmış aktifler hesaplanırken özel finans kurumlarının kâr-zarar esasına göre fon topladığı gerçeği göz önünde tutulmalıdır. Nitekim Aralık ayı sonunda yasal düzenleme yapıldığında, yasanın ilgili maddesinde özel finans kurumları ile ilgili düzenlemeler yapılırken, bu kâr-zarar ortaklığı hesaplarının özellikleri hesaba katılacaktır, ibaresi yer almıştır. Bu ibareden cesa-

ret alarak diyoruz ki, sermaye yeterlilik rasyosu hesaplanırken, özel finans kurumlarının bu özellikleri dikkate alınmalıdır, yani risk ağırlıklandırılmış aktifler hesaplanırken %100 risk ağırlığı değil, örneğin %20 risk ağırlığı hesaba katılmalıdır, diyoruz. Özetle; *özel finans kurumları için farklı bir sermaye yeterlilik rasyosu hesaplanmalıdır. Doğru olan da budur, kanaatindeyiz.*

Bugüne kadar geçen dönemi incelediğimizde, kâr-zarar katılma hesaplarına farklı munzam karşılık oranlarının uygulandığını görüyoruz. Bugün itibarıyla Türk lirası hesaplarında %8, yabancı para hesaplarında da %11 blokaj uygulaması vardır. Kâr-zarar hesapları için böyle bir uygulamanın özellikleri itibarıyla uygun olmadığı kanaatindeyiz. Yatırım fonlarında blokaj uygulaması yoktur Türkiye’de. Yatırım fonlarına benzeyen *kâr-zarar katılma hesaplarında da blokaj uygulamasının kaldırılmasının yerinde olacağı kanaatini taşımaktayız.*

Son olarak; isim konusu. Bilindiği gibi kelimeler anlamları yansıtan şeylerdir. Özel finans kurumlarının isim olarak, gerçekten yaptığı faaliyetleri ne kadar yansıttığı konusu tartışılabilir. Özellikle uluslararası literatürde özel finans kurumu diye bir tabir mevcut değil. Yabancı bankalarla olan ilişkilerimizde de özel finans kurumlarının bir banka mı, finans kurumu mu, yada ne olduğuna dair bazı tereddütler mevcuttur. Ben diyorum ki, özel finans kurumları için bu aşamada Bankalar Yasası’na girdiğimize ve üçüncü bir tarz bankacılık yapmaya başladığımızı göre bizim için yeni bir ad bulunabilir. Benim aklıma meselâ “*katılım bankacılığı*” gibi bir isim geldi. Ben bunu bazı yabancı bankacılarla da konuştuğumda, bu ismin sistemi oldukça yansıtan bir isim olduğunu ifade ettiler. Katılım bankacılığı, benim bir teklifim. Teşekkür ediyorum.

Değişen Çevre Koşulları ve Özel Finans Kurumları Yeni Tercihler ve Stratejik Öncelikler⁽¹⁾

Nazım EKREN⁽²⁾

GİRİŞ

Son yıllarda finansal hizmetler sektöründe kurumsal açıdan önemli ölçüde farklılaşma trendinin söz konusu olduğu görülmektedir. Bir çok yeni finansal kurum, dolayısıyla yeni finansal ürün ve hizmet sektörde yer almaya başlamıştır. Bunlardan biri de, faizsiz finansal ürün ve hizmet sunan Özel Finans Kurumlarıdır.

Faizsiz finansal ürün ve hizmet sunan kurumların en önemli özelliği, faizsiz finansal aracılık süreci içinde faaliyette bulunmalarıdır. Finansal hizmetler sektöründe faiz genel olarak, ya fon açığı ile fon fazlası olan ekonomik birimler arasındaki doğrudan ve/veya dolaylı fon hareketleri sürecinde ya da finansal ürün ya da araçların ticaretinde ortaya çıkmaktadır.

Faizsiz finansal ürün ve hizmet sunma fikri ve teşebbüsü tarihi olarak oldukça uzun bir geçmişe sahiptir. Sosyo-kültürel yapı veya özellikler, ekonomik argümanlar ve ekonomik ve ticari ilişkilerin bir kısmında bu tür bir finansal ilişkinin gerekli olması bir çok toplumda faizsiz finansal ürün ve hizmet sunan kurumların doğmasının ve gelişmesinin önemli nedenleri olmuştur.

Finansal kurumlarda gelirlerin büyük bir kısmı günümüzde de faiz gelirinden oluşmasına rağmen, son yıllarda faiz dışı gelir düzeyi-

nin gözle görülür bir artış trendi içinde olması, faizsiz finansal faaliyetlerin sektörde yükselme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Öte yandan, uluslararası finansal sistemde önemli paya sahip finansal kuruluşlar faizsiz finansal ürün ve hizmet sunan özel departmanlar açmaktadır.

Tebliğ'in ilk bölümünde Türkiye'de bankacılık piyasasının yapısı ve temel özellikleri üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede sektörün global performansı ve bazı karakteristik problemleri ele alınmaktadır. İkinci bölüm Türkiye ekonomisinin son yıllarda sergilediği gelişim trendinin analizine tahsis edilmiştir. Bu bölümde ayrıca, "Yeni Ekonomik Program" ın içeriği ve öngörülerini üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölüm, özel finans kurumları sektörünün içsel ve dışsal performansı ana hatlarıyla değerlendirilmiştir. Karakteristik özellikleri ve yapıları üzerinde durulmuştur. Dördüncü bölüm, uygulamaya konulan programın oluşturabileceği makro ve mikro etkilerin analizine ayrılmıştır. Yeni ekonomik ortamın temel dinamiklerinin neler olabileceği ile beklentiler ve senaryolar üzerinde durulmuştur. Son bölümde ise, böyle bir çerçevede faaliyette bulunacak finansal kuruluşların özelliklerinin neler olması gerektiği tartışılmıştır. Bu bölümde finansal kurumlar

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul'da düzenlediği "Türkiye'de Özel Finans Kurumları'nın Dünü, Bugünü ve Yarını" adlı sempozyumda tebliğ olarak sunulmuştur.

(2) Prof.Dr., Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, Marmara Üniversitesi

için rekabet stratejileri ve kurumsal politikaların ana içeriği değerlendirilmiştir.

Tebliğ stratejik yenilenme sürecinde ele alınması gereken ve detaylı bir şekilde analizi önem arz eden faktörlere ana hatlarıyla dikkat çekmektedir. Kurumsal bazda konunun değerlendirilmesinde üzerinde durulması gereken temel yaklaşım ve alanlar ise ayrı bir çalışma ve proje konusunu oluşturmaktadır.

1. BANKACILIK PİYASASI: YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

Türk bankacılık sistemi son yıllarda yüksek riskli bir ortamda faaliyetlerini sürdürmektedir. Bu durum bankaların mali performanslarına ve bilançolarına yansımaktadır. Risklerin en önemli nedeni, kuşkusuz makro ekonomik dengesizliklerin ekonomik faaliyet ve ekonomik birimlerin davranışları üzerindeki olumsuz etkileri olmuştur. Yüksek kamu kesimi açığı, enflasyonun tırmanma eğilimine girmesine neden olmuş ve kamunun giderek artan kaynak talebine bağlı olarak yurtiçi borçlanma faiz oranları yükselmiş, yurtdışı borçlanma imkanları ise sınırlı düzeyde kalmıştır. Ekonomik faaliyetin konjonktürel yapısı özel sektör kredi talebini etkilemekte, buna bağlı olarak aktif kalitesi değişmekte ve likidite gereksinimi dalgalanma göstermektedir.

Kronik ve yüksek enflasyonun mali bünye üzerindeki olumsuz etkileri yurtdışı borçlanma imkanlarının azalmaya başladığı 1998 yılının ikinci yarısından itibaren daha da belirgin bir özellik kazanmıştır. Kamu borçlanma gereksiniminin karşılanmasındaki güçlükler nedeniyle reel faiz oranları yüzde 30'lara yükselmiştir. Süreç mali durumu zayıflayan bankaların nakit akımının ve likiditesinin bozulmasına neden olmuştur.

1999 yılında beş ticaret bankasının yönetimi (Egebank, Esbank, Türkiye Tütüncüler Bankası-Yaşarbank, Sümerbank, Yurtbank) Fon'a devredilmiş, yatırım ve kalkınma bankalarından birisinin (Birleşik Yatırım Bankası) faaliyetine ise son verilmiştir. Bu bankalardan halka açık olan Esbank ve Yaşarbank'ın Borsada işlem gören hisseleri de Fon'a devredilmiştir. Böylece Fon'daki banka sayısı Bank Ekspres, Interbank ve Türkbank ile birlikte 8'e yükselmiştir.

Bankacılık piyasasında 1999 yılı sonu itibarıyla iki ana banka türü bulunmaktadır: Ticaret bankaları ve yatırım ve kalkınma bankaları. Bu banka grupları kendi içinde ayrıca ulusal, yabancı ve kamu ağırlıklı olarak ele alınmaktadır. Ayrıca TMSF bünyesindeki bankalar da önemli bir paya sahip bulunmaktadır. Yeni Bankalar Kanunu kapsamına özel finans kurumlarının alınmasıyla piyasaya yeni bir finansal kurum dahil olmuştur.

Tablo-1 Bankalar Kanunu kapsamında faaliyet gösteren farklı özellikteki finansal kuruluşların temel göstergelerini içermektedir. Bu bir anlamda, aynı piyasada rekabet edecek kurumlara ilişkin ana değişkenlerdir. Bu tablodan hareketle, sektörde kamunun ağırlığı, yoğunlaşma düzeyi, ortalama bilanço büyüklüğü, yabancı ağırlığı, global ve gruplar bazında banka-şube ve personel başına düşen aktif büyüklüğü gibi verilere de ışık tutmaktadır.

Makroekonomideki dengesizlikler yanında, bankacılık sistemini doğrudan ve dolaylı olarak ilgilendiren mevzuatta sık aralıklarda ve birbirleriyle çelişen yönde yapılan düzenlemeler mali sistemin ve bankacılık sisteminin performansını, büyümesini ve mali bünyesini önemli ölçüde etkilemiştir. Ekonomik birimlerin harcama talebi, tasarruflarının yöneldiği finansal aktiflerin yapısı, para ve ekonomik faaliyette değişiklik bankacılık sektörünün toplam aktiflerinin milli gelire oranı etkilemektedir.

Sektörde yoğunlaşma ilk on banka için uzun bir süreden beri değişmemektedir. Toplam aktiflere göre ilk on bankanın sektör payı ortalama yüzde 68 civarındadır. Aktif büyüklüğüne göre ilk beş banka arasında iki kamusal sermayeli ticaret bankası, ilk on banka arasında ise biri yatırım ve kalkınma bankası olmak üzere beş kamusal sermayeli banka yer almaktadır. Toplam mevduatta yoğunlaşma, yurtdışı borçlanma imkanlarının arttığı dönemlerde azalmakta, tersine olduğu durumlarda ise artmaktadır. Özel ticaret bankaları arasında yer alan orta ölçekli bankaların mevduata dayalı büyüme stratejileri uzun bir süreden beri devam etmektedir. Bu bankalar çok şubeli büyük ticaret bankalarına göre daha hızlı büyümektedirler.

Türkiye bankacılık sektörü ölçek bakımından uluslararası standartlara göre nispeten kü-

çüktür. Banka ya da şube başına düşen hanehal-ki, banka aktiflerinin GSMH'ya oranı ve rekabetin yapısı dikkate alındığında bu durum daha açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

IMF "Türkiye Raporun" da Türk bankacılığının durumu değişik açılardan ele alınmış, bazı özellikleri üzerinde durulmuştur. Raporun öne çıkardığı bulgular şu başlıklar altında özetlenebilir.

- Net faiz marjı (net faiz geliri/toplam aktifler) benzer yapıya sahip ekonomilerin bankacılık sistemlerinden çok daha yüksektir. Bu özellik enflasyon muhasebesi uygulandığında da fazla değişmemektedir.
- Enflasyon ve nominal faiz haddinin düşmesiyle, bankaların bir defaya mahsus olmak üzere önemli ölçüde gelir elde edeceği beklenmektedir.
- Düşük enflasyon ortamında yüksek kârlılık sağlayan bazı kaynakların ortadan kalkacağı beklense de, uzun vadede ekonominin yeniden monetizasyonunun sağlanması durumunda, bankaların mevduat tabanlarını ve kredi portföylerini genişletme imkanı sağlayacağı öngörülmektedir.

Tablo-2 bankaların aktif büyüklüğüne göre sıralamasını göstermektedir. Tabloda aynı zamanda bazı temel finansal tablo değişkenleri de yer al-

maktadır. Tablo 1999 yılı sonu itibariyle bankaların ana bilanço kalemleri, personel ve şube bakımından mevcut durumunu yansıtmaktadır.

Tablo banka sektöründeki bankaların hangi göstergelerde ne tür üstünlüğü olduğunu da yansıtmaktadır. Bu tablo bankalar bazında genel açıdan avantaj ve dezavantajların hangi alanlarda yoğunlaştığı konusunda bazı ip uçları da sunmaktadır.

Activeline Gazetesi araştırma grubu tarafından gerçekleştirilen "Türk Bankacılık Sektörünün Temel Sorunları" konulu araştırma, bankaların farklı yoğunlukta sorunlar ile karşı karşıya bulunduğunu göstermektedir.

Büyük ölçüde üzerinde durulan sorunlar, öz kaynak yetersizliği, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, kamu ağırlığı, kamu müdahalesi, kötü aktif kalitesi ve ölçek küçüklüğü olarak sıralanmaktadır.

Orta önemde olduğu vurgulanan sorunlar ise yetersiz dışa açıklık, yetersiz finansal derinlik ve etkin olmayan finansal yönetim (risk planlaması ve yönetimi) şeklinde ifade edilmektedir.

Nispeten az öneme sahip olduğu düşünülen sorunlar ise oldukça fazladır. Bunlar arasında hukuki (icra, iflas, ticaret ve kambiyo hukukunun yetersizliği gibi) sorunlar, ürün yetersizliği, likidite, kârlılık, enflasyon muhasebesi, kaynak

TABLO-1: Türk Bankacılık Sektörünün Temel Göstergeleri, 1999

	Banka Sayısı	Şube Sayısı	Personel Sayısı	Aktifler Milyar TL
SEKTÖR TOPLAMI	81	7.691	173.988	72.120.860
TİCARİ BANKALAR	62	7.660	168.558	68.681.356
Kamu Bankaları	4	2.865	72.007	25.182.230
Özel Bankalar	31	3.960	76.386	35.679.111
TMSF Bünyesindeki Bankalar	8	714	15.980	4.054.017
Türkiye'de Kurulmuş Yabancı Bankalar	5	94	2.899	2.520.751
Türkiye'de Şube Açan Yabancı Bankalar	14	27	1.286	1.245.247
KALKINMA VE YATIRIM BANKALARI	19	31	5.430	3.439.504
Kamu Bankaları	3	12	4.336	2.486.277
Özel Bankalar	13	16	1.027	641.252
Yabancı Bankalar	3	3	67	311.975
ÖZEL FİNANS KURUMLARI (ÖFK)	6	121	2.677	1.657.066
Özel ÖFK' lar	4	83	1.773	1.044.617
Yabancı ÖFK' lar	2	38	904	612.449

Kaynak: TBB, Bankalarımız 1999, İstanbul, 2000.'den ve Özel Finans Kurumları Faaliyet Raporlarından derlenmiştir.

TABLO-2: 1999 Yılı Banka Sıralaması (milyar TL)

Banka	Toplam Aktifler	Toplam Krediler	Toplam Mevduat	Ödenmiş Sermaye	Net Kâr	Şube Sayısı	Personel Sayısı
1 T.C. Ziraat Bankası	12.035.315	2.918.841	9.586.226	141.305	40.168	1.309	37.705
2 Türkiye Halk Bankası A.Ş.	7.147.230	1.191.804	5.559.542	86.345	88.193	810	14.843
3 Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	4.895.095	1.942.465	3.495.377	239.982	211.276	431	10.089
4 Türkiye İş Bankası A.Ş.	4.765.894	1.629.492	2.978.028	279.399	251.323	851	15.867
5 Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	4.532.402	1.421.857	2.393.913	260	181.099	234	5,35
6 Akbank T.A.Ş.	4.353.822	1.376.896	2.601.195	250	318.387	574	8.383
7 Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	3.390.877	1.158.304	2.407.100	140	85.736	340	9.182
8 Pamukbank T.A.Ş.	3.262.599	1.878.270	2.396.395	150	74.039	197	5.733
9 Türkiye Emlak Bankası A.Ş.	2.608.808	856.005	1.651.155	50	70.379	406	10.277
10 Türk Eximbank	1.690.410	1.494.277	0	185.523	94.538	3	366
11 Demirbank T.A.Ş.	1.612.777	435.433	1.119.521	85	107.765	125	2.556
12 Finans Bank A.Ş.	1.339.826	236.583	531.427	63,25	65.702	106	2.029
13 Osmanlı Bankası A.Ş.	1.305.298	285.503	658.291	60	48.335	80	2.247
14 Birleşik Türk Körfez Bankası A.Ş.	1.281.307	184,96	837.017	60	53.475	11	500
15 Koçbank A.Ş.	1.227.414	386.136	752.821	50	63.201	81	2.434
16 Toprakbank A.Ş.	1.157.480	268,43	766.376	33,72	17.093	166	3.253
17 Interbank A.Ş.	1.063.895	102,2	1.171.740	100	-161,14	42	1.525
18 Türk Dış Ticaret Bankası A.Ş.	889.995	102.454	372.203	50	55.336	84	1.627
19 İktisat Bankası T.A.Ş.	764.182	198.092	400.958	30	15,14	62	1.321
20 Etibank A.Ş.	678,59	289.022	591.217	30	2.664	151	1.998
21 Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	655.388	115.254	310,28	22	19.388	46	1.405
22 Eskişehir Bankası T.A.Ş.	598.184	208.764	888.934	45	-537.161	94	2.291
23 İller Bankası	595,26	390.173	0	43,2	40.307	1	3.062
24 Ulusal Bank T.A.Ş.	587.241	34.095	154.662	29	27.936	5	231
25 Kentbank A.Ş.	568.632	201.898	374.802	22.855	13.926	72	1.666
26 Türk Ticaret Bankası A.Ş.	555.669	82.469	513.832	109.249	916	270	4.025
27 Türkiye İmar Bankası T.A.Ş.	554.627	272.669	476.393	27	1.111	169	1.402
28 Şekerbank T.A.Ş.	481.888	155.925	359.209	15	9.566	193	3.158
29 Alternatif Bank A.Ş.	465.049	151,3	254.536	14,9	33.902	26	678
30 Sümerbank A.Ş.	447.555	45.095	495.178	24	-225.042	88	1.692
31 Egebank A.Ş.	443.038	134.769	873.189	25	-642,16	80	3.394
32 Yurt Ticaret ve Kredi Bankası A.Ş.	409.348	5,41	398.785	10	-364.559	28	590
33 Citibank N.A.	401.281	63.344	145.466	33.753	28.129	10	679
34 Denizbank A.Ş.	375.145	106.359	217.708	26	10.649	33	714
35 Ege Giyim Sanayicileri Bankası A.Ş.	356.411	150.043	269.842	40	1.907	48	1.077
36 Yaşarbank	338.961	69.563	736.799	27	-585.353	85	1,81
37 HSBC Bank A.Ş.	330.673	82.038	106.381	1,54	31.364	1	67
38 Tekstil Bankası A.Ş.	329.452	154.739	155,53	20	25.738	28	1.012
39 Deutsche Bank A.Ş.	274.113	2,37	0	2,8	9.799	1	25
40 T. Sinai Kalkınma Bankası A.Ş.	262.106	121.466	0	16	11.607	3	375
41 Bank Kapital Türk A.Ş.	246.582	70.889	190.954	10	1.295	31	624
42 Westdeutsche Landesbank Girozentrale	206.828	41.595	58.448	6.371	2.719	2	100
43 Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.	200.607	90.677	0	29.779	8.104	8	908
44 Bank Ekspres A.Ş.	197.367	101.923	284.479	30	-32.289	27	653
45 Bayındırbank A.Ş.	180.505	49.956	99.457	20	2,43	27	485
46 The Chase Manhattan Bank	177.949	2.278	20.399	4	15.823	1	58
47 Sinai Yatırım Bankası A.Ş.	176.902	101.077	0	10	6.534	1	140
48 Anadolubank A.Ş.	170.911	45.224	115.847	5.105	4.424	23	356
49 Bnp-Ak Dresdner Bank A.Ş.	159,48	19.595	40.255	10	9.944	2	102
50 Arap Türk Bankası A.Ş.	138.059	25.225	28.476	6	6.674	6	252
51 Oyak Bank A.Ş.	136.972	48.833	34.171	21.116	10.247	12	400

52	Société Générale (SA)	131.262	12.455	32.494	4.985	11.401	1	58
53	Milli Aydın Bankası T.A.Ş.	126.827	48.469	103,09	15	-15,44	44	721
54	Abn Amro Bank N.V.	115.352	26.767	25.999	10,8	18.772	1	125
55	Rabobank Nederland	66,70	872	2.701	4.601	3.721	1	34
56	Adabank A.Ş.	58,72	8	44.557	4	220	82	522
57	Turkish Bank A.Ş.	57.929	3.993	47.519	2	736	15	226
58	Sitebank A.Ş.	53.342	15.629	41.249	3,75	578	15	343
59	MNG Bank A.Ş.	52,69	15.749	25.619	5	1.369	21	408
60	ING Bank N.V.	47.999	11.582	17.089	3.014	6.032	1	32
61	Türk Sakura Bank A.Ş.	46.658	5.608	28.608	5,09	2.556	2	49
62	Tekfen Yatırım ve Finans. Bankası A.Ş.	40.443	9.909	0	6,6	2.103	1	55
63	İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	31,97	5.075	0	7,85	9.961	1	235
64	Indosuez Euro Türk Merchant Bank A.Ş.	29.819	19.415	0	1.194	383	1	28
65	Bank Mellat	26.821	2.126	13.409	1.002	655	3	49
66	Nurol Yatırım Bankası A.Ş.	26.758	3.498	0	6,75	2.952	1	53
67	Credit Suisse First Boston	25.613	0	0	6	9.864	1	16
68	Park Yatırım Bankası A.Ş.	21.694	6.089	0	4	563	1	15
69	GSD Yatırım Bankası A.Ş.	21.494	8.324	0	5	3,05	1	28
70	Banca di Roma S.P.A.	20.645	10.971	4.358	4.351	45	2	42
71	Atlas Yatırım Bankası A.Ş.	18.481	2.627	0	6	192	1	21
72	Diler Yatırım Bankası A.Ş.	13.947	538	0	5	1.369	1	18
73	Morgan Guaranty Trust Co.	9.824	0	0	6	-1.473	1	21
74	Okan Yatırım Bankası A.Ş.	9.812	87	0	5	73	2	32
75	Çalık Yatırım Bankası A.Ş.	8.882	131	0	5	1.238	1	15
76	Credit Lyonnais Turkey	8,34	1.535	2.264	1,79	1.317	1	40
77	Taib Yatırım Bank A.Ş.	8.041	1.067	0	188	132	1	14
78	Toprak Yatırım Bankası A.Ş.	7.502	162	0	4	1.279	1	32
79	Habib Bank Limited	5.831	111	212	50	-54	1	10
80	Tat Yatırım Bankası A.Ş.	1.261	118	0	1	66	1	8
81	Kıbrıs Kredi Bankası Ltd.	802	20	87	300	6	1	22
	Toplam	72.120.858	21.714.974	48.263.769	3.186.507	-305,75	7.691	173.988

Kaynak: www.tbb.org.tr, Bankalarımız 1999, Tablolar

maliyeti, kaynak tahsisi, müşteri ilişkileri, teknoloji, stratejik planlama ve yönetim, aktarma maliyeti (Vergiler, karşılıklar, diğer yasal zorunluluklar), toplumun bankacılık kültürü ve kurumsal sosyal sorumluluk (iş etiği) ön sıralarda yer almaktadır.

Tablo-3 Türk bankacılık sektörü konsolide finansal rasyolarını içermektedir. Yıllar itibariyle değişik rasyo kalemlerindeki gelişmeler sektörün performansını yansıtmaktadır. Rasyolar sektörün 1992-1999 yılları arasında temel performans alanlarında yakaladığı trendi yansıtmaktadır. Bu trend, sektörün ekonomik gelişmelere tepkisi kadar içsel yapılanma ve değişiminin ip uçlarını vermektedir.

Dünya Bankası uzmanları tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada (80 ülkeden 7900 ticari

bankanın 1988-95 dönemi verileri alınarak), yüksek enflasyonlu (%20 ve üzeri) ülkelerde banka kârlarının düşük enflasyonlu ülkelere göre iki kat daha fazla oranda gerçekleştiğini ortaya koymaktadır (Tablo-4, Tablo-5). Sözkonusu kârın, büyük ölçüde, belirgin bir şekilde yüksek olan net faiz marjından kaynaklandığı da tespit edilmiştir.

Banka sisteminin diğer özellikleri şu şekilde sıralanabilir (Tablo-6):

- Yüksek operasyonel maliyetler (geniş şube ağı ve bir birim mevduat toplamak için personele yapılan masraf),
- Banka sahiplerinin yüksek enflasyon ortamında aldıkları riske karşılık daha yüksek reel getiri elde etmek isteği,
- Float (maliyetsiz pasiflerden elde edilen) gelirleri olarak gösterilebilir.

Türk bankacılık sektörünün bir diğer önemli sorunu da, daha önce ifade edildiği gibi, aktif kalitesidir. Tablo-6 bankacılık sektörünün ve özel finans kurumlarının durumlarını yansıtmaktadır.

Türk bankacılık sisteminin seçilmiş ülkelere göre kârlılık ve etkinlik göstergeleri ise Tablo-6'da yer almaktadır.

- Buna göre, Türk bankaları kârlılıkta ve masraflarda ön sırada yer almaktadır. Ancak masraflarda mukayeseli avantaj söz konusu olmamaktadır.
- Şube sayısı aşırı görünmemektedir. Ancak, şube sayısının Meksika ve Polonya gibi benzer ülkelerden iki kat fazla olması

TABLO-3: Rasyolar (%), Türk bankacılık sektörü, konsolide

	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992
SERMAYE RASYOLARI								
Sermaye Standart Rasyosu	-	-	-	-	-	-	-	-
(Özkaynak+T.Kâr) / T.Aktifler	5,9	8,9	9,4	8,9	8,9	8,4	9,3	8,6
(Özkaynak+T.Kâr) / (Mevduat+Mevduat Dışı Kayn.)	7,0	11,0	11,6	10,8	11,3	10,4	12,0	11,3
Net Çalışma Sermayesi / T.Aktifler	-3,5	1,1	2,8	1,6	1,4	0,4	2,2	0,7
(Özkaynak+T.Kâr) / (T.Aktifler+Gayrınakdi Krediler)	2,9	4,7	4,9	5,0	5,2	5,6	6,2	6,1
AKTİF KALİTESİ								
T.Krediler / T.Aktifler	30,1	38,3	45,5	43,1	42,5	39,1	41,4	41,8
Takipteki Krediler / T.Krediler	10,7	7,2	2,4	2,2	2,8	4,1	3,1	3,4
Donuk Aktifler / T.Aktifler	9,4	7,9	6,7	7,3	7,6	8,0	7,1	7,9
YP Aktifler / YP Pasifler	79,4	84,9	89,6	93,6	90,6	96,5	84,6	86,8
LİKİDİTE								
Likit Aktifler / T.Aktifler	35,9	32,4	33,5	36,4	36,9	39,3	41,4	38,4
Likit Aktifler / (Mevduat+Mevduat Dışı Kaynaklar)	42,6	39,9	41,1	44,0	46,7	48,9	53,1	50,3
YP Likit Aktifler / YP Pasifler	40,0	39,5	41,0	44,6	44,8	51,9	51,6	49,6
KÂRLILIK								
Net Kâr (Zarar) / Ortalama T.Aktifler	-0,6	2,7	3,4	3,9	3,4	2,2	3,5	2,8
Net Kâr (Zarar) / Ortalama Özkaynaklar	-14,9	44,9	54,1	64,3	55,7	34,0	54,7	42,9
Net Kâr (Zarar) / Ortalama Ödenmiş Sermaye	-12,7	59,6	80,6	119,0	100,8	59,0	87,9	62,1
GELİR-GİDER YAPISI								
Takipt.Alacak Sonr.Net Faiz Geliri / Ort.T.Aktifler	6,7	11,1	10,1	10,0	8,0	10,8	10,2	8,5
Faiz Gelirleri / Faiz Giderleri	129,5	147,8	144,5	147,2	140,3	150,5	167,4	143,2
Faiz Dışı Gelirler / Faiz Dışı Giderler	27,7	2,4	3,7	26,9	44,7	-12,6	16,0	34,9
Toplam Gelirler / Toplam Giderler	109,9	117,8	117,9	118,4	118,3	112,4	120,5	113,0
Takip.Alacak.Karşılığı / T.Krediler	5,3	2,4	0,7	0,8	0,8	1,5	0,9	0,7

Kaynak: www.tbb.org.tr, Bankalarımız 1999.

TABLO-4: Yüksek ve Düşük Enflasyonlu Ülkelerde Seçilmiş Finansal Göstergeler

	Yüksek Enflasyon Ülkeleri (18) Ortalama	Düşük Enflasyon Ülkeleri (61) Ortalama	Türkiye Ortalama
Net Kâr/Toplam Aktifler	2,18	0,96	3,30
Net Faiz Marjı	5,76	3,33	6,30
Personel başı maliyet / T.A	5,86	3,13	5,40
Rezervler / Mevduatlar	0,20	0,14	0,27
Konsantrasyon*	0,63	0,61	0,43
Aktifler / GSYİH	0,26	0,62	0,17

(* En büyük üç bankanın toplam aktifler içindeki payı)

Kaynak: www.imf.org, Turkey: Selected Issues and Statistical Appendix, February, 2000.

dikkat çekmektedir.

- Personel harcamalarında ise iki ayrı kriter ön plana çıkmaktadır. Gerek aktifler gerekse toplanan her bir milyon dolar mevduat başına bakıldığında Türk bankacılık sisteminin diğer ülkelere oranla daha yüksek personel harcaması yaptığı ortaya çıkmaktadır. Ancak yüksek faiz marjı ile sürdürülebilecek bu durumun önümüzdeki dönemde marjların daralması ile ya nitelik ya da nicelik veya her ikisinin kombinasyonu şeklinde personel politikalarına yansıtacağı tahmin edilmektedir.

2. EKONOMİK YAPI VE İLİŞKİLER SİSTEMİ: MEVCUT DURUM VE GELİŞMELER

Ekonominin performansı bir çok açıdan ve farklı değişkenler dikkate alınarak ölçülebilir ve yorumlanabilir. Finans sektörü bakış açısından ekonomik yapı ve ilişkiler sistemindeki fiyatlandırma mekanizmaları ile temel reel ekonomik değişkenlerin trendi büyük önem taşımaktadır. Genel yaklaşım, söz konusu değişkenler grubunu ayrı veya birlikte bir endeks yardımıyla izlemek ve değerlendirmek esasına dayanmaktadır.

TABLO-5: Enflasyon ve Nominal Faiz Oranları

Enflasyon	Kredi Faizi	Mevduat Faizi	Spread
0	7,7	5,0	2,7
10	18,5	15,5	3,0
20	29,3	26,0	3,3
30	40,0	36,5	3,5
50	61,6	57,5	4,1
80	93,9	89,0	4,9
100	115,5	110,0	5,5

Kaynak: www.imf.org., Turkey: Selected Issues and Statistical Appendix, February, 2000.

TABLO-6: Seçilmiş Ülkelerde Bankacılık Sistemlerinin Kârlılık ve Etkinlik Göstergeleri

	Kârlılık Göstergeleri				Etkinlik	
	Net Faiz Marjı	Brüt Kâr	İşletme Masrafları	Şube Sayısı ⁽¹⁾	Personel Masrafı ⁽²⁾	Personel Masrafı ⁽³⁾
Ortalama (1994-96)						
Türkiye	8,6	5,3	3,9	99,6	2,8	31,9
Avusturya	1,8	0,9	1,9	582,7	1,0	22,7
Almanya	2,0	1,0	1,8	89,0	1,1	23,8
İngiltere	2,3	1,4	2,5	192,1	1,4	28,4
Çek Cumhuriyeti	3,0	1,8	8,2	164,7	0,8	14,6
Macaristan	5,0	0,8	3,6		1,6	26,2
Kore	2,2	1,7	2,6	100,4	1,9	26,9
Meksika	4,5	2,6	3,9	54,9	1,7	22,7
Polonya	5,4	3,7	3,5	37,5	1,9	27,4

* Ortalama aktiflere oranla

(1) Bir milyon nüfus başına

(2) Ortalama aktiflere oranla

(3) Her 1 milyon USD mevduat başına (bin)

Kaynak: www.imf.org., Turkey: Selected Issues and Statistical Appendix, February, 2000.

Yaygın yaklaşım, ekonominin reel ve parasal kesimini yansıtan değişkenlere ve bunların gelişim trendine öncelik vermektedir. GSMH ve işsizlik reel kesim değişkenleri, enflasyon, faiz ve döviz ise parasal kesimin değişkenleri olarak ele alınmıştır. Bu değişkenler reel, finansal, kamu ve dış ekonomik sektörlerin mevcut durumunu ve muhtemel geleceği konusunda önemli veri ve

bilgiler sunmaktadır.

Piyasa ekonomilerinde temel fiyatlar, ekonomik birimlerin davranışlarını geçmiş dönemde ve yakın gelecekte etkileyen en önemli faktörlerdir. Öte yandan, bankaların ve finansal kuruluşların fon kaynak ve kullanım yapısı ve süreci söz konusu değişkenlere karşı oldukça hassastır. Prensip olarak fiyatlar, piyasaların ve bu-

TABLO-7: Finansman Konularına Göre Firma Bazında Kullanılan Nakit Krediler ve Tasfiye Olunacak Krediler (Mayıs 2000) (Milyar TL)

	Nakit Krediler		Tasfiye Olunacak Krediler	
	Tutar	Tüm Sektörler İçindeki Payı(%)	Tutar	Tüm Sektörler İçindeki Payı(%)
1 Tekstil Ve Tekstil Ürünleri San.	2.861.520,5	14,3	598.913,1	31,4
2 Toptan Ve Per.Tic. Mot. Ar. Srv. Hzm.	2.558.773,6	12,7	160.197,5	8,4
3 Gıda, Meşrubat Ve Tütün San.	2.137.675,8	10,7	175.139,5	9,2
4 İnşaat	1.776.827,1	8,9	185.050,6	9,7
5 Taşımacılık, Depolama Ve Haberleşme	1.074.963,8	5,4	106.306,7	5,6
6 Metal Ana San Ve İşlenmiş Mad. Ürt.	1.046.502,9	5,2	52.900,9	2,8
7 Finansal Aracılık	805.712,9	4,0	44.654,8	2,3
8 Tarım, Hayvancılık, Ormanlık	723.369,7	3,6	44.135,4	2,3
9 Elektrikli Ve Optik Aletler San.	682.849,0	3,4	52.460,3	2,8
10 Kimya Ve Kimya Ürünleri İle Sent. Lif San.	662.706,5	3,3	26.775,7	1,4
11 Diğer Toplumsal Sos. Ve Kişisel Hizmet.	656.010,2	3,3	10.858,9	0,6
12 Diğer Metal Dışı Madenler San.	632.439,8	3,2	33.262,7	1,7
13 Ulaşım Araçları San.	604.599,4	3,0	60.634,8	3,2
14 Makina Ve Teçhizat San.	584.908,2	2,9	52.912,0	2,8
15 Otel Ve Restoranlar (Turizm)	578.623,4	2,9	90.112,4	4,7
16 Başka Yer. Sınıflandırılmamış İm. San.	396.718,8	2,0	10.223,5	0,5
17 Kağıt Ham. Ve Kağıt Ürnl. Basım San.	377.987,1	1,9	55.728,7	2,9
18 Kauçuk Ve Plastik Ür. San.	256.972,9	1,3	14.382,7	0,8
19 Enerji Üretmeyen Madn. Çıkarılması	250.298,3	1,2	12.755,8	0,7
20 Emlak Kom., Kiralama Ve İşl. Faaliyet.	249.344,6	1,2	17.426,0	0,9
21 Enerji Üreten Madenlerin Çıkarılması	212.735,6	1,1	13.503,2	0,7
22 Elektrik Gaz Ve Su Kaynakları	198.562,3	1,0	4.937,2	0,3
23 Deri Ve Deri Ürünleri San.	166.477,1	0,8	32.573,7	1,7
24 Nükleer Yakıt Raf. Ve Petr. Ür. Kömür Ür.	151.428,8	0,8	12.321,2	0,6
25 Ağaç Ve Ağaç Ürünleri San.	146.019,9	0,7	16.148,6	0,8
26 İşçi Çalıştıran Özel Kişiler	111.670,1	0,6	354,7	0,0
27 Sağlık Ve Sosyal Hizmetler	91.619,8	0,5	7.971,0	0,4
28 Uluslararası Örgüt Ve Kuruluşlar	29.196,8	0,1	1.522,8	0,1
29 Eğitim	17.955,3	0,1	3.178,4	0,2
30 Savunma Ve Kamu Yön. Zorunlu Sos. Güv.	16.847,8	0,1	528,0	0,0
31 Balıkçılık	8.999,7	0,0	7.868,9	0,4
Toplam	20.070.317,7	100,0	1.905.739,7	100,0

Not: Nakdi Krediler ve Tasfiye Olunacak Krediler, 1211 sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanunu'nun 44'üncü maddesi çerçevesinde bankalarca yapılan bildirimlerden derlenmiş olup, geçici rakamlardır.

(*) Firma bazı krediler; kredi veya riskleri toplamı 5 milyar TL'sinin (dahil) üzerinde olan ticaret siciline kayıtlı faal firmalara, bankalar ve ÖFK'larınca tahsis edilen kredi ve fon toplamından oluşmaktadır.

Kaynak: www.tcmb.gov.tr

nun bir sonucu olarak da ekonominin dinamiklerinden (arz ve talep yapısı ve özellikleri) etkilendiği gibi bunları etkileme veya yönlendirme gücüne de sahip bulunmaktadır. Üç parasal değişken (enflasyon oranı, faiz oranı ve döviz kuru) ekonominin farklı sektörlerinde etkili olan farklı değişkenlerin mevcut durumundan ya da değişiminden etkilenmektedir. Ayrıca söz konusu üç değişken aynı zamanda birbirleri ile karşılıklı etkileşim içinde de bulunmaktadır. Bunun tabii bir sonucu olarak da her üç değişken arasında ekonominin yapısı ve özelliklerine bağlı bir nispî dengenin bulunduğu ya da bulunması gerektiği gözden kaçırılmamalıdır. Bu dengelemin bozulması, alternatif maliyetleri etkileyerek

genel ekonomik performansı olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

Ekonomik büyüme oranı hariç tüm diğer değişkenlerin değişim oranının negatif olması başarı göstergesi iken, ekonomik büyümedeki değişim oranının pozitif olması başarı göstergesi olmaktadır. Endeks ise bu değişim oranlarının toplamından oluşmaktadır. Tablo-8 söz konusu değişkenlerin son yıllardaki durumunu göstermektedir.

Söz konusu tüm performans göstergeleri dikkate alındığında, ekonominin başarılı bir trend izlediğini söylemek oldukça zordur. Bunun en önemli nedeni, ulaşılması gereken performans noktaları yerine tatmin edici perfor-

TABLO-8: Türkiye Ekonomisinin Temel Ekonomik Göstergeleri

	Birim	1996	1997	1998	1999*
BÜYÜME					
GSMH (yeni seri)	%	7,5	8,0	3,8	-6,4
GSMH	Milyar dolar	184	194	204	185
GSMH	Trilyon TL	15.064	29.393	53.013	78.242
Nüfus	Milyon	61,2	62,5	63,5	64,4
Kişi başına GSMH	Dolar	3.000	3.105	3.213	2.878
GSMH DEFLATÖRÜ	%	75	83,0	74,0	57,0
İŞSİZLİK					
Genel	%	5,8	6,9	6,4	7,3
Kent		9,3	9,7	9,9	11,7
Kır		2,9	4,2	3,2	4,0
ENFLASYON					
	%				
Toptan eşya					
12 aylık değişme		85	91	54	63
Ortalama değişme		76	81	72	53
Tüketici					
12 aylık değişme		80	99	70	69
Ortalama değişme		80	86	84	65
FAİZ ORANLARI					
	%				
(Yıllık ortalama, net, bileşik)					
O/n		116	96	112	108
Kamu kağıtları		132	108	116	104
DÖVİZ KURLARI					
Dolar (Yıl sonu)		107.505	205.110	313.707	540.098
Dolar (ortalama)		83.043	151.428	264.600	426.681
12 aylık değişme	%	81	91	53	72
Ortalama değişme	%	78	82	71	61
Mark (yıl sonu)		69.073	114.433	187.230	277.169
Mark (ortalama)		55.003	89.137	151.000	230.329
12 aylık değişme	%	66	66	64	48
Ortalama değişme	%	68	62	70	53

Kaynak: www.tbb.org.tr, Bankalarımız 1999.

mans hedeflerinde ısrar edilmektedir. Bu noktada, önerilen en önemli hususun ekonomi yönetiminde stratejik yenilenmenin ve yapılanmanın gerçekleştirilmesi olduğu ifade edilebilir.

1998 yılının ikinci yarısında IMF ile yapılan yakın izleme anlaşması daha sonra Stand-by anlaşmasına dönüşmüş, 23 Kasım'da IMF ve Türk yetkililer bir niyet mektubu üzerinde anlaşmaya vardıklarını ilan etmiş ve buna dayalı bir ekonomik program 2000 yılında uygulamaya konulmuştur. Aynı tarihte, IMF Türkiye'nin 2000-2002 tarihlerini kapsayan ekonomik programına destek vermek amacıyla 2,892 milyar SDR (4 milyar Dolar) değerinde bir Stand-by kredisini onaylamıştır.

Niyet Mektubu'nda yer alan taahhütler şu ana başlıklarla ifade edilmiştir.

- Enflasyonu azaltma programı ve stratejisi
- Maliye politikası
 - 2000 yılı mali programı
 - 2000 yılı özelleştirme gelirleri ve kamu borç yönetimi
 - 2001-2002 maliye politikası
- Para ve döviz kuru politikası
- Gelirler politikası
- Yapısal reformlar
 - yapısal reformlar ve mali sektör
 - tarım politikaları
 - emeklilik reformu
 - mali yönetim ve şeffaflık
 - vergi politikası ve yönetimi
 - özelleştirme ve sermaye piyasası
 - bankacılık sisteminin güçlendirilmesi ve bankacılık düzenlemeleri

Niyet Mektubu belirli zaman dilimine yayılmış olan performans kriterleri konusunda kritik ve ciddi taahhütler içermektedir. Bunlar şu şekilde ifade edilebilir:

- Merkez Bankası'nın net iç varlıkları
- Net uluslararası rezervler,
- Yeni dış borçlara ilişkin düzenlemeler
- Döviz kuru sepetinin aylık değişim oranı
- Özelleştirme programı,
- Konsolide merkezi hükümet bütçesinde kümülatif faiz dışı denge gelişimi.

Ekonomik programın ana amacı, Türkiye'yi enflasyondan kurtarmak, büyüme potansiyelini artırmak ve toplumun tüm sektörleri için daha iyi bir hayat standardı oluşturmak şeklinde ifa-

de edilmiştir. Program, mali düzenlemeler, yapısal reformlar, ve tutarlı gelirler politikası ile desteklenen sıkı bir döviz kuru taahhüdüne dayanan üç ana bileşene sahip bulunmaktadır: Mali düzenlemelere ağırlık verilmesi, kamu hesaplarının zayıflığı ile yüksek enflasyon arasındaki pozitif korelasyondan kaynaklanmaktadır. Öte yandan, mali düzenlemelere sürdürülebilir yapı kazandırmada, ekonomik etkinliği sağlamada, özelleştirme gelirlerini artırmada ve kamu borçlarını azaltmada yapısal reformlar büyük önem taşımaktadır. Sıkı döviz kuru taahhüdü ve gelirler politikası ise, özellikle ilk aşamada, enflasyon ve faiz oranlarını hızlı bir şekilde düşürmek amacıyla kullanılmaktadır.

Tablo-9'da Türkiye ekonomisinin son dört yıllık performansına ilişkin bazı temel göstergeler ve 2000-2001 döneminde bu göstergelerde beklenen gelişmelere ilişkin beklentiler yer almaktadır. Göstergelerin seçiminde 2002'ye kadar uzananlar ön planda tutulmuştur.

Tabloda GSMH reel gelirdeki artış oranını, TÜFE tüketici fiyatlarındaki değişim oranını, GBD/GSMH genel bütçe dengesinin ulusal gelire oranını, TD/GSMH ticaret dengesinin ulusal gelire oranını ve YİT-YİY/GSMH ise ulusal tasarrufların ulusal gelire oranı ile ulusal yatırımların ulusal gelire oranı arasındaki farkı göstermektedir.

Tablodan görüleceği gibi, ekonomik yapı ve ilişkiler sisteminin önemli taşları yeniden yerleştirilmektedir. Bununla beraber, iç ve dış denge ile tasarruf ve yatırım ilişkisi; beklenen sonuçlara ulaşmayı en azından zorlaştıracak önemli faktörler olarak gözükmektedir. Bu çerçevede, bu değişkenlerle ilgili olarak mal ve sermaye hareketleri yapısı, bunun ülke, mal ve sektör dağılımı beklenen verimlilik ve etkinlik bakımından özel öneme sahiptir. Bu alanlarda beklenen değişimin, kontrol edilemez yeni bağımlılık alanı ve/veya türleri oluşturabileceği de gözden kaçırılmamalıdır.

Ekonomik büyüme oranının belirli bir düzeyde istikrara kavuşacağı beklenirken, enflasyon oranı çarpıcı bir şekilde düşmektedir. Öte yandan, yatırım-tasarruf dengesi ve dış ticaret dengesi büyümeye benzer bir eğilim kazanmaktadır. İç denge ise enflasyon trendinin asimetrisi bir özellik taşımaktadır. Temel göstergelerde-

ki beklentiler, makro düzeyde değişimin hangi alanlarda ortaya çıkacağını yansıtmaktadır.

2001-2005 dönemini kapsayan VIII. Beş yıllık kalkınma planı iki alt dönem içermektedir. Biri, 2001-2002 dönemini kapsamakta ve yukarıda ifade edilen Enflasyonla Mücadele Programının politika ve stratejilerinin uygulanacağı dönem olarak ele alınmaktadır. Diğeri, 2003-2005 dönemini kapsamakta ve daha önceki ekonomik programın devamı olacak reformların yapılacağı ve esas amacın Maastricht kriterlerine uyum olduğu vurgulanmaktadır.

Tablo-10 Türkiye'nin ve AB ülkelerinin bu kriterler açısından son durumunu yansıtmaktadır.

Türkiye ekonomisi ile Tablo-11'de yer alan AB ortalaması ve referans değerleri dikkate alındığında, bir çok değişkende önemli kapanması pek kolay görünmeyen açıklar bulunmaktadır. Türkiye ekonomisinin bu açıdan önemli sayılabilecek yapısal bir dönüşümden geçmesi gerekmektedir. Bu da genel ekonomik yapı ve ortamın radikal düzeyde değişmesi anlamına gelmektedir.

Ekonomideki son gelişmeleri ocak-mayıs dönemi itibariyle aşağıdaki tablo yansıtmaktadır. Bu bir anlamda, uygulanmakta olan politikanın da ilk sonuçlarını göstermektedir.

Stand-by düzenlemesinden nisan ayı sonuna kadarki gelişmeler Hazine Müsteşarlığı Nisan

TABLO-9: Türkiye: Seçilmiş Temel Ekonomik Göstergeler

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
			Tah.	Bek.	Prog.	Prog.	Prog.
REEL EKONOMİ (% değişim)							
Reel GSMH	7,2	8,2	3,8	-2,1	5,6	5,2	5,8
Ulusal talep	10,0	7,5	0,6	-2,3	6,5	5,0	5,5
TÜFE (Dönem sonu)	79,8	99,1	69,7	65,4	25,0	12,0	7,0
İşsizlik oranı (%)	6,0	6,4	5,9
Gayri safi ulusal tasarruf ⁽¹⁾⁽²⁾	18,9	20,8	23,2	20,0	20,4	19,5	19,5
Gayri safi ulusal yatırım ⁽¹⁾⁽²⁾	23,4	24,6	23,9	22,8	24,4	23,3	23,2
KAMU FINANSMANI (GSMH' nin %)							
Merkezi Hükümet							
Faizdışı denge	1,2	-0,2	3,6	0,9	3,9	5,3	5,6
Genel denge	-8,4	-7,6	-7,7	-12,1	-12,6	-6,0	-2,2
Merkezi hükümet borcu	48,0	48,4	48,5	60,5	60,1	58,8	57,0
Konsolide kamu sektörü							
Faizdışı denge	-1,2	-2,1	0,5	-2,7	2,2	3,7	3,7
Operasyonel denge	-7,1	-3,0	-4,9	-13,6	-9,9	-4,6	-3,0
Konsolide net borç	46,5	42,9	44,5	58,0	57,9	56,6	54,6
PARA VE KREDİ (yıl sonu, % değişim)							
Geniş kapsamlı likidite ⁽³⁾	113,1	117,6	76,0	82,6	41,1	28,9	22,0
Özel sektöre krediler	120,5	125,8	81,7	58,3	38,0	28,9	22,0
ÖDEMELER BİLANÇOSU							
Ticaret dengesi ⁽¹⁾	-5,7	-8,0	-7,0	-5,8	-7,1	-7,2	-7,0
Cari İşlem dengesi (bavul ticareti dahil) ⁽¹⁾	-1,3	-1,4	0,9	-0,5	-1,8	-1,6	-1,5

Kaynaklar: Türk otoriteleri ve IMF uzmanlarının tahminleri.

(1) GSMH' nin yüzdesi olarak.

(2) Ödemeler bilançosu ile ulusal gelir hesapları arasındaki fark, bavul ticareti ve ilgili hizmet gelirlerinden kaynaklanmaktadır.

(3) Döviz mevduatı ve repoyu kapsamaktadır.

Kaynak: www.imf.org, IMF Approves US\$ 4 Billion Standby-Credit for Turkey

ayı raporundaki veri ve bilgileri kullanılarak şu şekilde özetlenebilir.

Stand-by Düzenlemesinin ve programın ilk gözden geçirilmesine ilişkin IMF İcra Direktörler Kurulu toplantısı Nisan ayında gerçekleştirilmiş ve IMF İcra Direktörler Kurulu programın başarıyla sürdürülmesi neticesinde programın ilk gözden geçirilmesinin tamamlanmasını ve Türkiye'nin 221.7 milyon SDR (yaklaşık 293 milyon ABD Doları) kullanım yapmasını onaylamıştır.

Enflasyonla mücadele programı çerçevesinde, Mayıs ayında uygulamaya girecek olan "Pi-

yasa Yapıcılığı Sistemi" oluşturulmuş bulunmaktadır. Piyasa yapıcısı olarak devlet iç borçlanma senetleri piyasasında faaliyet göstermek üzere talepte bulunan bankaların başvuruları daha önce belirtilen kriterler çerçevesinde değerlendirilmiş, 19 banka piyasa yapıcı olarak faaliyet göstermek üzere seçilmiştir. Bundan böyle, "İç Borç Danışma Kurulu" yerine piyasa yapıcılarının katılımıyla oluşacak ve "Piyasa Yapıcılığı Danışma Kurulu" adını alacak bir kurul çalışmalara devam edecektir.

15 Fon kapatılmış olup, yasa ile kurulan diğer 7 Fon'un kapatılması için gerekli yasa tas-

TABLO-10: Türkiye Ekonomisi Temel Ekonomik Göstergeleri/ Maastricht Kriterleri Göstergeleri

	Birim	1996	1997	1998	1999
Toptan Eşya Fiyatları Endeksi	%				
12 aylık değişme		85	91	54	63
Ortalama değişme		76	81	72	53
Tüketici Fiyatları Endeksi	%				
12 aylık değişme		80	99	70	69
Ortalama değişme		80	86	84	65
Kamu kesimi açığı/GSMH		8,8	7,6	9,2	15,1
Bütçe açığı/GSMH		8,3	7,6	7,1	12,1
Faiz oranları (Yıllık ortalama, net, bileşik)	%				
O/n		116	96	112	108
Kamu kağıtları		132	108	116	104
Döviz kurları	%				
Dolar, 12 aylık değişme		81	91	53	72
Dolar, Ortalama değişme		78	82	71	61
Mark, 12 aylık değişme		66	66	64	48
Mark, Ortalama değişme		68	62	70	53
İç borç stoku/GSMH (TL)	%	21	21	22	29
Dış Borç Stoku/GSMH (USD)	%	43,4	43,7	51,9	60,0

Kaynak: www.tbb.org.tr, Bankalarımız 1999, İstanbul, 2000.

TABLO-11: Maastricht Kriterleri Açısından AB'nin Durumu (1998)

	TÜFE ⁽¹⁾	BA/GSMH	DB/GSMH	UDFO ⁽²⁾	DKM Bandı
AB ⁽³⁾	2,3	-1,6	73,2	5,1	+/- 15
Referans Değer ⁽⁴⁾	3,0	-3,0	60,0	7,5	+/- 15

BA: Bütçe açığı, DB: Devlet borçları, UDFO: Uzun dönem faiz oranı

(1) AB'nin uyumlandırılmış TÜFE

(2) 10 yıllık veya en yakın vade kamu kağıdı getirisi

(3) Basit ortalama

(4) Enflasyon ve faiz oranları hariç referans değerinin hesaplanmasında en iyi performanslı üç ülkenin basit ortalaması alınmıştır.

Kaynak: Füsün Gönder, Hülya Üstünkaya ve Sinem Ünal, "Parasal Birliğin Türk Hukuk Sisteminde Yaratacağı Olası Etki ve Sorunlar", Bankacılar Dergisi, No:24, 1998.'den derlenmiştir.

rılarının TBMM’de görüşülecektir. Tarım Satış Kooperatifleri Birlikleri’ne özerklik kazandıracak kanun teklifi ise TBMM’ye sunulmuştur.

Türk Telekom’un %20 hissesinin blok satış yöntemiyle özelleştirilmesini Rekabet Kurulu onaylamış olup, ihale hazırlık çalışmaları sürdürülmektedir. Peşin verginin üçer aylık dönemlerle ödenmesine ilişkin Bakanlar Kurulu kararı çıkmış bulunmaktadır.

Temel büyüklüklerdeki gelişmeler ise şu şekilde bir trend izlemiştir.

Aylık sanayi üretim endeksi 2000 yılı Şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %6.0 artış göstermiştir. 2000 yılının iki aylık ortalaması yine bir önceki yılın iki aylık ortalaması ile karşılaştırıldığında, üretim toplam sanayi sektöründe %4.4 ve imalat sanayinde %5.6 artmış, madencilik sanayinde ise %4.9 azalmıştır. Elektrik, gaz ve su sektöründe ise aynı kalmıştır. 1999 yılı Mart ayında %74.1 olan kapasite kullanım oranı 2000 yılı Mart ayında %73.8 olarak gerçekleşmiştir.

1999 yılının Ocak ayında 870 milyon ABD Doları fazla veren cari işlemler dengesi, 2000 yılının aynı ayında 365 milyon ABD doları açık ile sonuçlanmıştır. Bu gelişmenin ardındaki başlıca neden; ihracat gelirlerinin %7.7, bavul ticaretinin %38.2 artmasına karşın, ithalat harcamalarının (CIF) %44.8 oranında artmasıdır. Ayrıca, 2000 yılının Ocak ayında, diğer mal ve hizmetler ile karşılıksız transferlerden elde edilen net gelirler de %43.1 oranında azalarak 563 milyon ABD doları olmuştur. 2000 yılı Ocak-Şubat döneminde ihracat bir önceki yılın aynı dönemine göre % 0.8 artarak 4,109 milyon dolar, ithalat ise %41.6 artarak 7,103 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bir önceki yılın aynı döneminde 937 milyon dolar olan dış ticaret açığı, % 219.6 artarak 2,994 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 1999 yılının

ilk iki aylık döneminde %81.3 iken, 2000 yılının aynı döneminde %57.8’e gerilemiştir

Uygulanmakta olan program neticesinde enflasyonda 2000 yılı Nisan ayında belirgin bir düşüş yaşanmıştır (Tablo 12). Tüketici Fiyat Endeksi (TÜFE) ve Toptan Eşya Endeksi (TEFE) sırasıyla %2.3 ve %2.4 artış göstermiştir. Böylece TÜFE ve TEFE’deki oniki aylık artış, bir önceki aydaki sırasıyla %67.9 ve %66.1’lik seviyelerinden yine sırasıyla %63.8 ve %61.5’e inmiştir. Çekirdek enflasyon olarak adlandırılan özel imalat sanayi fiyatları ise bir önceki aya göre %1.9 artış göstermiştir. Böylece TÜFE’de Temmuz 1996, TEFE’de Haziran 1999 ve özel imalat sanayi fiyatlarında ise Temmuz 1994’den bu yana görülen en düşük aylık artışlar gerçekleşmiş bulunmaktadır.

Nisan ayı içerisinde gerçekleştirilen iç borç ihalelerinde yıllık bileşik faiz 3 aylık Hazine bonosu ihalesinde %37.69 olurken, 14 aylık tahvil ihalesinde %32.18 olarak oluşmuştur. Türkiye’nin toplam iç borç stoğu Mart 2000 itibarıyla 26,679,144 milyar TL’sına ulaşmış bulunmaktadır. Bu stoğun 24,881,145 milyar TL’si tahvil iken 1,797,999 milyar TL’si Hazine bonosudur.

2000 yılının ikinci çeyreğindeki ilk tahvil ihracı Nisan ayında Euro piyasasına yapılmış olup, sözkonusu ihraç 600 milyon Euro tutarındadır. 2 Şubat 2000 tarihinde JCR’in Türkiye’nin kredi notunu BB den BB+’ya yükseltmesinin ardından, yürütülmekte olan ekonomik istikrar programındaki olumlu gelişmeler neticesinde Nisan ayı içerisinde iki uluslararası derecelendirme kuruluşu daha Türkiye’nin kredi değerlendirme notunu yükseltmiştir. İlk olarak S&P 25 Nisan 2000 tarihinde Türkiye’nin uzun vadeli döviz notunu B’den B(+)'ya çıkarmış olup, 27 Nisan 2000 tarihinde de Fitch-IBCA uzun vadeli döviz notunu B(+)'dan BB(-)'ye yükseltmiştir.

TABLO-12: 2000 Yılı Enflasyonu

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Kümülatif
TÜFE (%)	4,9	3,7	2,9	2,3	14,5
TEFE (%)	5,8	4,1	3,1	2,4	16,2
TEFE (özel imalat)	5,8	3,0	2,5	1,9	13,8

Kaynak: (TEFE) Nisan ayında

Ocak - Mart döneminde toplam kamu gelirleri 7,248 trilyon TL'si olurken, vergi gelirleri 5,976 trilyon TL'sine ulaşmıştır. Diğer gelirler ise 1,199 trilyon TL tutarında gerçekleşmiştir. Toplam harcamalar 11,337 trilyon TL olarak gerçekleşirken, faiz dışı harcamalar 4,736 trilyon TL'sine ulaşmıştır. Böylece, faiz dışı denge beklentilerin ötesinde 2,439 trilyon TL'si olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır. Ocak - Nisan döneminde nakit bazda 8,725 trilyon TL gelir elde edilirken 6,880 trilyon TL faiz dışı harcama ve 8,718 trilyon TL faiz ödemesi yapılmıştır. Ocak-Nisan döneminde nakit bazda 1,844 trilyon TL temel fazla oluşurken, genel nakit dengesi 6,873 trilyon TL olmuştur.

Toplam 1,260 milyon ABD Doları tutarında gerçekleşen POAŞ'ın %51'inin özelleştirilmesi ihalesi süreci, Özelleştirme Yüksek Kurulu'nun ihaleyi onaylaması ile tamamlanmıştır. 2 yeni GSM lisansının satışına ilişkin olarak yapılan ihalede İş Bankası-Telecom Italia ortaklığı 2,525 milyon ABD Doları ile en yüksek teklifi vererek 3. GSM 1800 lisansını almaya hak kazanmıştır. Tüpraş hisselerinin halka arzında yoğun talep ile karşılaşmıştır. Böylece, Tüpraş ve POAŞ ihaleleri neticesinde Özelleştirme İdaresi Başkanlığı tarafından gerçekleştirilen özelleştirmeler toplam 2.3 milyar ABD dolarına ulaşmış bulunmaktadır.

DPT'nin ilk beş aylık gelişmelere ilişkin raporu özetle şu konular üzerinde durmaktadır. 2000 yılının ilk yarısında, uygulamaya konulan program kapsamında, makroekonomik istikrarı sağlayacak ve yapısal dönüşümü gerçekleştirecek önemli adımlar atılmıştır. Programın olumlu etkileri hem yurtiçi hem de yurtdışı mali piyasalarda görülmeye başlanmış, faiz oranları hızla gerilerken, dış finansman imkanları artmış, uluslararası derecelendirme kuruluşları Türkiye'nin kredi notunu yükseltmiştir.

2000 yılının ilk iki ayında yüksek seviyesini koruyan aylık fiyat artış hızları izleyen dönemde programda öngörüldüğü şekilde önemli ölçüde yavaşlamaya başlamıştır. Programın uygulanmasında sağlanan başarı geleceğe yönelik belirsizlikleri azaltmak ve makroekonomik politikalara olan güveni artırmak suretiyle reel sektöre de olumlu yansımış, üretim ve iç talep canlanma eğilimine girmiştir (Tablo-13). Yılın ilk çeyreğinde cari işlemler açığı önemli ölçüde yükselmesine rağmen, sermaye hareketleri dengesinde sağlanan olumlu gelişmelerin de katkısıyla dış açığın finansmanında herhangi bir sorunla karşılaşılmamıştır. Enflasyondaki düşüş eğiliminin devam ettirilmesi, büyüme ortamının geliştirilmesi ve cari işlemler dengesinin sürdürülebilir bir yapıda gelişmesi bakımından, önümüzdeki dönemde de programın uygulan-

TABLO-13: Seçilmiş Ekonomik Göstergeler

	Dönem	1997	1998	1999	2000
İmalat Sanayi Üretim Endeksi (1997=100) (% Değişme)	Mayıs	11,6	2,7	-4,8	3,0
	Ocak-Mayıs	7,0	4,8	-6,6	3,3
İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı (%)	Mayıs	82,6	82,1	78,1	76,4
	Ocak-Mayıs	79,3	78,8	74,6	74,8
Toptan Eşya Fiyatları Endeksi (Genel) (% Değişme)	Haziran	3,4	1,6	1,8	0,3
	Ocak-Haziran	36,6	26,4	23,2	18,5
Tüketici Fiyatları Endeksi (Genel) (% Değişme)	Haziran	2,9	2,4	3,3	0,7
	Ocak-Haziran	35,4	29,6	25,4	17,8
Dolar Kuru (TL/\$)	Haziran	143.806	260.196	411.466	614.999
	Ocak-Haziran	127.656	237.468	367.793	585.435
Mark Kuru (TL/DM)	Haziran	83.311	145.291	218.654	298.227
	Ocak-Haziran	75.697	131.516	204.534	287.132
D.I.B.S. Faiz Oranı (Ağırlıklı, Stopajsız, Yıllık Bileşik %)	Haziran	113,9	91,4	111,7	38,4

Kaynak: www.dpt.gov.tr, Temel Ekonomik Göstergeler

masına titizlikle devam edilmesi büyük önem taşımaktadır.

Uygulamaya konulan programın başarıya ulaşması Türkiye'nin önüne çıkmış olan bölgesel ve küresel imkanların etkin bir biçimde değerlendirilmesi ve ekonominin Avrupa Birliği'nin rekabetçi koşullarına uyum sağlaması açısından da önem arz etmektedir. Programın başarıya ulaşması aynı zamanda toplumun tüm kesimlerine önemli sorumluluklar yüklemektedir. Enflasyonla mücadelenin maliyetini en aza indirmek, ancak toplumun tüm kesimlerinin programa inanması ve mal, hizmet ve faktör fiyatlarının hedeflenen enflasyonla uyumlu bir biçimde belirlenmesi ile mümkün olabilecektir.

3. ÖZEL FİNANS KURUMLARI SEKTÖRÜNÜN PERFORMANS GELİŞİMİ

Türkiye'de 16.12.1983 gün ve 83/7506 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile faizsiz finansal ürün ve hizmet sunan Özel Finans Kurumları'nın kurulmasına imkan sağlanmıştır. Daha sonra ise, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı'nın ve T.C. Merkez Bankası'nın tebliğleri ile bu konuda mevzuatın alt yapısı oluşturulmuştur. Özel Finans Kurumları kuruluş, faaliyete geçme, faaliyetler ve denetim gibi konularda T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı ve T.C. Merkez Bankası'nın gözetimine tabidir ve diğer ilgili resmi merciler tarafından da denetlenmektedir.

1999 yılında 4389 sayılı Bankalar Kanunu ve 4491 sayılı Kanun ile yapılan değişiklikle Özel Finans Kurumları Bankalar Kanunu kapsamına alınmıştır. Bu düzenlemeler ile yukarıda ifade edilen Bakanlar Kurulu Kararı ve buna istinaden çıkarılmış mevzuat yürürlükten kaldırılmıştır. 4491 sayılı Kanun'un 3. Maddesi a ve b fıkralarında, özel finans kurumlarının 7. ve 9. Madde hükümlerine uyum ve tasfiye süreci belirtilmiş ve yeni düzenlemeler yapıncaya kadar yeni Bankalar Kanunu'na aykırı olmayan yürürlükten kaldırılan hükümlerin uygulanmasına devam edileceği ifade edilmiştir.

Özel finans kurumları, finansal aracılık süreci içinde, TL ve döviz olarak cari ve katılma hesabı şeklinde fon toplamakta ve toplanan fonlar, değişik şekiller altında kullanılmaktadır.

Cari hesaplar vadesiz mevduat hesabına, katılma hesapları ise vadeli mevduat hesabına benzetilmektedir. Bunlarda ana para ve herhangi bir getiri garantisi bulunmamaktadır. Sadece katılma hesaplarına vade bitiminde hesapta oluşan kârdan pay ödenmektedir. Blokaj ve vergi konularında bankalara benzerlik söz konusudur.

Cari hesaplar toplanan vadesiz fonları, katılma hesapları ise, 'havuz'olarak ifade edilen, değişik vadeli olarak toplanan fonları ifade etmektedir. Katılma hesapları, kâr ve zarara katılma akdi karşılığında toplanan ve bunların kullanılması sonucunda doğacak kâr ve zararlara asgari %80 oranında katılma sonucunu doğuran fonlardır. Toplanan fonlar, nakit kullandırılmadan, üretim desteği sağlanması, leasing, kâr ve zarara katılma ve/veya mal karşılığı vesaikin alım satımı şeklinde plase edilmektedir.

Özel finans kurumları havale ve transfer işlemleri, döviz alım satımı, kambiyo hizmetleri, seyahat çeki uygulaması, kredi kartı hizmeti, teminat mektubu verilmesi, akreditif işlemleri, çek ve poliçe gibi menkul kıymetlerin keşidesi, tanzimi kabul edilmesi ve üzerine aval edilmesi gibi bir dizi bankacılık ürün ve hizmetleri de sunmaktadır.

1999 yılı sonu itibarıyla sayıları altıya ulaşan özel finans kurumlarına ilişkin temel göstergeler Tablo-14'de yer almaktadır. Standart ve düzenli veri ve bilginin sektör bazında yayınlanmıyor olması, mukayeselerde önemli bir handicap olarak ortaya çıkmaktadır. Tablolar, kamuya açıklanan faaliyet raporlarından veya kamu otoritelerinin yayınlarından derlenen bilgiler ışığında hazırlanmıştır.

Finansal kurumların verimlilik ve etkinliği büyük ölçüde rekabet derecesine bağlı bulunmaktadır. Rekabet derecesi ise, söz konusu sektörün piyasa yapısıyla yakın bir ilişki içindedir.

Özel finans kurumları hem sayı olarak hem de ölçek olarak oldukça sınırlı düzeyde bulunmaktadır. Sektörde sunulan ürünler büyük ölçüde homojendir ve şeffaflık finans sektöründe aranan özellik taşımaktadır. Sektöre giriş çıkış kamu otoritesinin iznine bağlı bulunmaktadır. Sektörde önemli ölçüde yoğunlaşma bulunmaktadır ve belirgin bir uzmanlaşma trendi söz konusu değildir. Sektörde sermaye yapısı olarak farklı kurumlar bulunmaktadır. Bazı kurumlar-

da yabancı sermaye, diğer kurumlarda ulusal sermaye grupları ve bir kısmında ise gerçek ve tüzel kişiler önemli paya sahip bulunmaktadır. Globalleşme eğilimi ise henüz gelişme aşamasındadır. Bu özelliklerinden dolayı, sektörün piyasa yapısının noksan rekabete yakın olduğu ifade edilebilir.

Tablo incelendiğinde her kurumun sektördeki farklı göstergelere göre farklı konumu bulunmaktadır. Tüm göstergeler ve kurumlar birlikte ele alındığında, her kurumun rekabetçi performansının bazı ipuçlarına ulaşmak mümkün olmaktadır. Bununla beraber, bu analizin sadece bir yıla ait olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Aşağıda son yıllara ilişkin veri ve bilgiler bu açığı kısmen kapatmaktadır.

Özel finans kurumlarının son yıllardaki gelişimi Grafik-1'de sunulmaktadır. Grafik, Hazine Müsteşarlığı verileri kapsamında özel finans kurumları alt sektörünün finansal hizmetler sektörü ve GSMH içindeki paylarının değişimini göstermektedir.

Özel finans kurumları bilanço toplamının (OFKBT), mali kurumlar bilanço toplamına

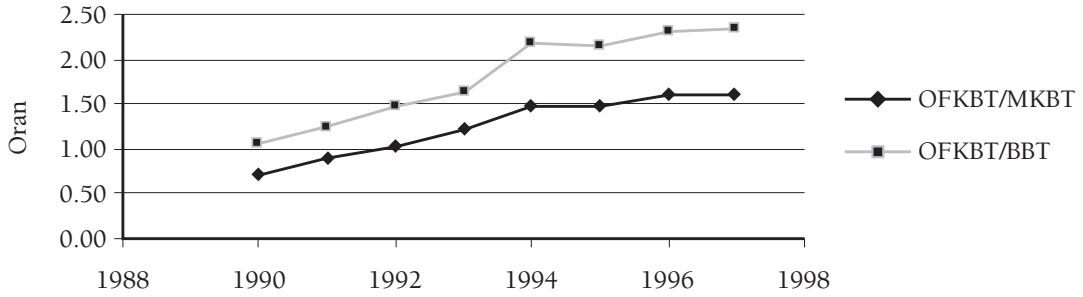
(MKBT) ve bankalar bilanço toplamına (BBT) oranı, 1990-1998 yılları arasında az da olsa istikrarlı bir şekilde artmıştır. Bu, ölçek bakımından özel finans kurumlarının her iki değişken açısından belirli bir seviyeye ulaştığını göstermektedir.

Benzer bir gelişim (Grafik-2) özel finans kurumlarında toplanan fonların (ÖFKTF), katılma ve cari hesap toplamının, mali araçlar toplamı (MAT) ve toplam mevduata (TM) oranı açısından da ortaya çıkmaktadır. Bu bir anlamda, finansal kurumların fon toplama yetenek ve kapasitesinin durumunu göstermektedir.

Son olarak (Grafik-3) özel finans kurumları bilanço toplamının (OFKBT) ve özel finans kurumları toplam fonlarının (OFKTF) GSMH içindeki payı da oldukça ilginç bir tablo ortaya çıkarmaktadır. Bu göstergeler söz konusu kurumların GSMH'ya zaman içinde az da olsa artan bir şekilde katkıda bulduklarını ifade etmektedir.

Özel finans kurumlarının TCMB faaliyet raporlarında yer alan veri ve bilgiler dikkate alındığında 1996-1999 yıllarında gösterdiği gelişmeler ana hatlarıyla şu şekilde özetlenebilir.

GRAFİK-1: Özel Finans Kurumları ve Mali Kurumlar (Bilanço Toplamı)

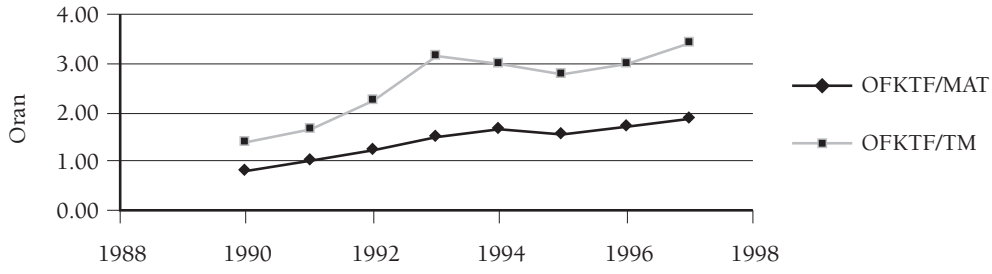


TABLO-14: Aktif Büyüklüğüne Göre Özel Finans Kurumları, 1999, (% olarak)

Özel Finans Kurumları	Toplam Aktifler	Kulland. Fonlar	Toplanan Fonlar	Sermaye	Kâr	Şube Sayısı	Personel Sayısı
1 İhlas	38,77	42,07	38,22	21,73	63,94	28,93	29,73
2 Albaraka	22,74	24,73	23,59	19,55	32,49	18,18	19,20
3 Kuveyt	14,22	11,59	13,95	23,95	9,63	13,22	14,57
4 Asya	9,55	8,12	8,69	21,73	16,13	13,22	12,70
5 Faisal	7,85	6,87	8,44	4,35	5,09	9,92	11,06
6 Anadolu	6,87	6,62	7,11	8,69	-27,27	16,53	12,74
Toplam	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Kaynak: Özel Finans Kurumları Faaliyet Raporları

GRAFİK-2: Özel Finans Kurumlarında Toplanan Fonlar, Mali Araçlar Toplamı ve Toplam Mevduat



Özel Finans Kurumlarının (ÖFK) sayısı, 1995 yılında toplam beş iken 24 Ekim 1996 tarihinde Asya Finans Kurumu'nun faaliyete geçmesi ile 1996 yılında altı olmuştur.

Özel Finans Kurumlarının konsolide bilançoları reel olarak büyümüştür. Özel Finans Kurumlarının konsolide bilanço büyüklüğü, 1995 yılı sonunda 84,8 trilyon Türk lirası iken Aralık 1995 - Ekim 1996 döneminde nominal yüzde 96,5, reel yüzde 18,9 oranında artarak 166,7 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Yabancı para varlıkların toplam varlıklar içerisindeki payı Aralık 1995 döneminde yüzde 73,2 iken, Ekim 1996 döneminde yüzde 73,8'e, yükümlülüklerin payı ise aynı dönemler itibariyle yüzde 72,8'den yüzde 74,3'e yükselmiştir. Pozisyon fazlası Aralık 1995 döneminde 351 milyar Türk lirası iken Ekim 1996'da 737 milyar Türk lirası pozisyon açığına dönüşmüştür.

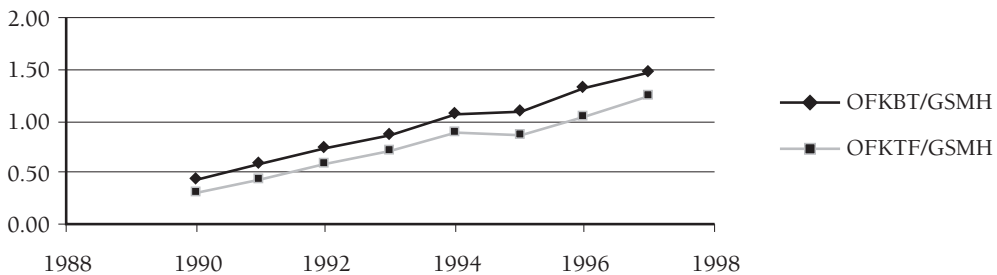
Özel Finans Kurumlarının toplam aktiflerinin yüzde 74'ünü kullandıkları fonlar oluşturmaktadır. Cari ve katılma hesapları ile özkaynaklarından kullandıkları fonlar Aralık 1995 - Ekim 1996 döneminde 53 trilyon Türk lirasından, nominal yüzde 105,3, reel yüzde 24,2 oranında artışla 108,8 trilyon Türk lirasına yükselirken, özel proje fonlarından kullandırmalar, nominal yüzde 87,3, reel yüzde 13,3 oranında

artarak 7,4 trilyon Türk lirasından 13,9 trilyon Türk lirasına ulaşmıştır.

Özel Finans Kurumlarının kaynak yapısı incelendiğinde, varlıklarını yüzde 4 oranında özkaynakları ile finanse eden kurumların, yüzde 96 oranında yabancı kaynak kullandığı görülmektedir. Yabancı kaynakların 1996 Ekim dönemi itibariyle yüzde 78'i özel cari hesaplar ile katılma hesaplarından, yüzde 4'ü ise özel projeler için sağlanan fonlardan oluşmaktadır. Aralık 1995 - Ekim 1996 döneminde özel cari ve katılma hesaplarında toplanan fonlar reel yüzde 19,2 oranında artarak 63,7 trilyon Türk lirasından 125,5 trilyon Türk lirasına, özel projeler için sağlanan fonlar ise 3,1 trilyon Türk lirasından 6,1 trilyon Türk lirasına yükselmiştir.

Özel Finans Kurumları varlıklarını ağırlıklı olarak yabancı kaynaklarla finanse etmektedirler. Özel Finans Kurumlarının Aralık 1995 döneminde 4,1 trilyon Türk lirası olan toplam özkaynakları Ekim 1996 döneminde 6,5 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Nominal yüzde 58 oranında artarken reel yüzde 4 oranında azalış gösteren özkaynakların toplam kaynaklar içerisindeki payı da yüzde 4,9'dan yüzde 3,9'a inmiştir. Özkaynakların yüzde 57,9'unu ödenmiş sermaye, yüzde 27,3'ünü dönem kârı oluştururken, yüzde 11,6'sı sabit kıymet yeniden değerlendirme fonuna aittir.

GRAFİK-3: Özel Finans Kurumlarının GSMH İçindeki Payı



Özel Finans Kurumları, 1995 yıl sonunda 682 milyar Türk lirası kâr elde etmişken 1996 Ekim döneminde 1,8 trilyon Türk lirası kâr elde ederek, dönem kârında nominal yüzde 161,9, reel yüzde 58 oranında bir artış sağlamışlardır. Özel Finans Kurumlarının aktif kârlılığı 1996 Ekim döneminde 1995 yılı sonuna göre, dönem kârında gerçekleşen bu yüksek artış nedeniyle binde 8'den yüzde 1,1'e, özkaynak kârlılığı ise yüzde 16,5'dan yüzde 27,3'e yükselmiştir.

Özel Finans Kurumları konsolide bilançosunun, Ekim 1996 itibariyle, yüzde 41'ini Albaraka Türk, yüzde 20'sini İhlas Finans, yüzde 18'ini Kuveyt Türk, yüzde 13'ünü Faisal Finans, yüzde 8'ini de Anadolu Finans Kurumu oluşturmaktadır.

Özel Finans Kurumlarının konsolide bilançosu bankacılık sektörü ile karşılaştırıldığında, Özel Finans Kurumlarının toplam aktif büyüklüğü bankacılık sektörü toplam aktif büyüklüğünün yüzde 2,3'ü; cari ve katılma hesapları ile özkaynaklardan ve özel proje fonlarından kullanılan fonlar bankacılık sektörü kredilerinin yüzde 4'ü; cari ve katılma hesapları ile özel projeler için sağlanan fonlar bankacılık sektörü toplam mevduatının yüzde 2,6'sı düzeyindedir. Bankacılık sektörü özkaynaklarının yüzde 1,1'i oranında toplam özkaynağa sahip olan Özel Finans Kurumlarının, 1996 Ekim dönemi itibariyle elde ettikleri dönem kârı bankacılık sektörünün yüzde 1,5'i oranındadır.

1996 yıl sonunda 198,7 trilyon Türk lirası olan toplam bilanço büyüklüğü, 1997 Ekim dönemi itibariyle 393,2 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Nominal yüzde 97,9, reel yüzde 15,3 oranında artış gösteren bilanço içerisinde en büyük pay, yüzde 68,6 ile cari ve katılma hesaplarından kullanılan fonlara aittir. Bunu sırasıyla yüzde 8,6 ile sabit kıymetler ve yüzde 5,9 ile bankalar kalemleri izlemektedir.

Aralık 1996 itibariyle yüzde 73 olan yabancı para varlıkların toplam varlıklar içerisindeki payı, Ekim 1997 itibariyle yüzde 72,3'e gerilerken, aynı dönemde yükümlülüklerin payı, yüzde 72,6'dan yüzde 76,5'e yükselmiştir. Böylece Aralık 1996 döneminde 714 milyar Türk lirası olan yabancı para pozisyon fazlası, Ekim 1997'de 16,3 trilyon Türk lirası pozisyon açığına dönüşmüştür.

Toplam kaynaklarının yüzde 4,4'ünü oluşturan ÖFK'nın toplam özkaynakları, Ekim 1997 itibariyle 1996 yıl sonuna göre yüzde 1,7 oranında reel azalış göstermesine karşın, nominal olarak yüzde 68,8 oranında artarak, 10,2 trilyon Türk lirasından 17,2 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Özkaynaklardaki bu artışın yüzde 65'ini ödenmiş sermaye, yüzde 27,6'sını dönem kârı oluştururken, yüzde 3,7'si sabit kıymet yeniden değerlendirilme fonuna aittir.

ÖFK'ların toplam aktiflerinin yüzde 73'ünü kullandıkları fonlar oluşturmaktadır. Aralık 1996-Ekim 1997 döneminde cari ve katılma hesapları ile özkaynaklarından kullandıkları fonlar 127 trilyon Türk lirasından, nominal yüzde 112,2, reel yüzde 23,6 oranında artışla 269,7 trilyon Türk lirasına yükselirken, özel proje fonlarından kullandırmalar, nominal olarak yüzde 9,1 ve reel olarak yüzde 47 oranında azalarak, 17,6 trilyon Türk lirasından 15,9 trilyon Türk lirasına düşmüştür.

ÖFK'ların kaynak yapısı incelendiğinde, varlıklarını yüzde 96 oranında yabancı kaynak kullanarak finanse eden kurumların, 1997 Ekim dönemi itibariyle yabancı kaynaklarının yüzde 74,2'sinin özel cari hesaplar ile katılma hesaplarından, yüzde 4,2'sinin ise özel projeler için sağlanan fonlardan oluştuğu görülmektedir. Aralık 1996-Ekim 1997 döneminde özel cari ve katılma hesaplarında toplanan fonlar, nominal yüzde 95,3, reel yüzde 13,8 oranında artarak 149,4 trilyon Türk lirasından 291,7 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Yüzde 88,6 oranında yabancı para, yüzde 11,4 oranında Türk lirası olarak toplanan fonların yüzde 79,3'ünü yabancı para, yüzde 20,7'sinin ise Türk lirası olarak kullandırıldığı görülmektedir.

1996 yıl sonunu 2,5 trilyon Türk lirası kâr ile kapatan ÖFK, 1997 Ekim döneminde 5,2 trilyon Türk lirası kâr elde etmişler ve bir önceki yıl Ekim döneminde 1,8 trilyon Türk lirası olan dönem kârına kıyasla kâr rakamında nominal yüzde 193, reel yüzde 56,3 oranında bir artış sağlamışlardır. ÖFK'ların söz konusu dönemlerde aktif kârlılığı yüzde 1,1'den yüzde 1,3'e, özkaynak kârlılığı ise yüzde 27,3'den yüzde 30,4'e yükselmiştir.

Ekim 1997 itibariyle, ÖFK konsolide bilançosunun yüzde 34'ünü Albaraka Türk, yüzde

27'sini İhlas Finans, yüzde 16'sını Kuveyt Türk, yüzde 9'unu Anadolu Finans, yüzde 8'ini Faisal Finans, yüzde 6'sını ise Asya Finans Kurumu oluşturmaktadır. ÖFK'nın konsolide bilançosu bankacılık sektörü ile karşılaştırıldığında, ÖFK'nın toplam aktif büyüklüğü bankacılık sektörü toplam aktif büyüklüğünün yüzde 2,3'ü, toplam kullandığı fonlar bankacılık sektörü kredilerinin yüzde 4'ü, cari ve katılma hesapları ile özel projeler için sağlanan fonlar bankacılık sektörü toplam mevduatının yüzde 3'ü düzeyinde olduğu görülmektedir. Bankacılık sektörü özkaynaklarının yüzde 1,2'si oranında toplam özkaynağa sahip olan ÖFK'nın, 1997 Ekim dönemi itibariyle elde ettikleri dönem kârı bankacılık sektörünün yüzde 1,2'si oranındadır.

Konsolide bilanço büyüklüğü 1997 yılı sonunda 462,1 trilyon Türk lirası iken, 1998 Eylül dönemi itibariyle nominal yüzde 66,7, reel yüzde 19,2 oranında artış göstererek 770,3 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Eylül 1998 itibariyle, ÖFK konsolide bilançosunun yüzde 31'ini Albarka Türk, yüzde 30'unu İhlas Finans, yüzde 15'ini Kuveyt Türk, yüzde 9'unu Asya Finans, yüzde 8'ini Anadolu Finans ve yüzde 7'sini Faisal Finans Kurumu oluşturmaktadır.

Bilanço içerisinde en büyük pay yüzde 70,8 ile kullanılan fonlara aittir. Bunu sırasıyla yüzde 8,9 ile bankalar, yüzde 8,6 ile sabit kıymetler izlemektedir. Kullanılan fonlar kalemi 1997 yıl sonuna göre nominal yüzde 64,3, reel yüzde 17,5 oranında artış göstererek 332,1 trilyon Türk lirasından 545,5 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Yüzde 80,6'sı döviz olarak kullanılan fonların yüzde 3,2'si tahsili gecikmiş alacağa dönüşmüştür. Brüt 18 trilyon Türk lirası olan tahsili gecikmiş alacaklar için 10,1 trilyon Türk lirası tutarında karşılık ayrılmıştır.

Toplam kaynakların yüzde 5,4'ünü oluşturan ÖFK'ların özkaynakları, kurumların ödenmiş sermayelerinde gerçekleştirdikleri artışlar nedeniyle, toplam bilanço artışının üzerinde bir büyüme göstererek, 1997 yıl sonuna göre nominal yüzde 72,2, reel yüzde 23,2 oranında artmış ve 24,1 trilyon Türk lirasından 41,5 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Özkaynaklardaki bu artışın yüzde 66,1'i ödenmiş sermayedeki, yüzde 24,6'sı ise sabit kıymet yeniden değerlendirme fonundaki artıştan kaynaklanmıştır.

Bilanço içerisindeki payı yüzde 79,5 olan özel cari hesaplar ve katılma hesapları ile özel projeler için sağlanan fonlar, Aralık 1997-Eylül 1998 döneminde nominal yüzde 69,5, reel yüzde 21,2 oranında artarak 361,5 trilyon Türk lirasından 612,5 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Yüzde 89,4 oranında yabancı para, yüzde 10,6 oranında Türk lirası olarak toplanan fonların yüzde 80,6'sının yabancı para, yüzde 19,4'ünün ise Türk lirası olarak kullanıldığı görülmektedir.

Yabancı para varlıklarının toplam varlıklar içerisindeki payı Aralık 1997 döneminde yüzde 71,4'den Eylül 1998 döneminde yüzde 74,1'e, yükümlülüklerin payı ise aynı dönemler itibariyle yüzde 76'dan yüzde 76,3'e yükselmiştir. Varlıklardaki artışın yükümlülüklerdeki artışın üzerinde olması nedeniyle Aralık 1997 döneminde 21,5 trilyon Türk lirası olan pozisyon açığı, Eylül 1998'de 16,7 trilyon Türk lirasına düşmüştür. 1997 yıl sonunu 6,8 trilyon Türk lirası kâr ile kapatan ÖFK, 1998 yılının ilk 9 aylık döneminde 7,4 trilyon Türk lirası kâr elde etmişlerdir. Bir önceki yıl Eylül döneminde 4,5 trilyon Türk lirası olan dönem kârına kıyasla kâr rakamında nominal yüzde 66,1 oranında artış olmasına karşın, reel olarak sadece yüzde 0,1 oranında artmıştır. Böylece, ÖFK'ların söz konusu dönemlerde aktif kârlılığı yüzde 1,2'den yüzde 0,96'ya, özkaynak kârlılığı ise yüzde 27,6'dan yüzde 17,8'e düşmüştür.

ÖFK'ların konsolide bilançosu bankacılık sektörü ile karşılaştırıldığında, ÖFK'nın toplam aktif büyüklüğü bankacılık sektörü toplam aktif büyüklüğünün yüzde 2,3'ü, toplam kullandığı fonlar bankacılık sektörü kredilerinin yüzde 4,7'si, toplanan fonlar ise bankacılık sektörü toplam mevduatının yüzde 3,1'i düzeyindedir. Bankacılık sektörü özkaynaklarının yüzde 1,3'ü oranında toplam özkaynağa sahip olan ÖFK'ların, 1998 Eylül dönemi itibariyle elde ettikleri dönem kârı ise bankacılık sektörünün yüzde 0,7'si oranındadır.

Türk mali sistemine fiilen 1985 yılında giren ve Kasım 1999 itibariyle sektörde sayıları 6 olan özel finans kurumları, 121 şube ve 2611 personel ile faaliyetlerini sürdürmektedir. ÖFK sektörünün Kasım 1998 itibariyle 841,2 trilyon Türk lirası olan konsolide bilanço büyüklüğü, yıllık

nominal yüzde 89,7, reel yüzde 21,3 oranında artış göstererek 1999 Kasım ayı itibariyle 1.595 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Söz konusu dönem itibariyle, özel finans kurumları bilanço büyüklüğü, bankacılık sektörü bilanço büyüklüğünün yaklaşık yüzde 2,2'si kadardır.

Kasım 1999 itibariyle sektörün toplam öz kaynakları, 89 trilyon Türk lirası'dır. Toplam pasiflerin yüzde 5,6'sını oluşturan özkaynakların yüzde 42,7'sini 38 trilyon Türk lirası olan ödenmiş sermaye, yüzde 34,6'sını finansal kiralama konusu sabit kıymetlerin yeniden değerlendirilmesinin ağırlıkta olduğu 30,8 trilyon Türk lirası tutarındaki sabit kıymet yeniden değerlendirme fonu, yüzde 9'unu yedek akçeler ve yüzde 14,7'sini ise dönem kârı oluşturmaktadır. Kasım 1998'e kıyasla ödenmiş sermaye nominal olarak yüzde 56,5 oranında artış göstererek 24,3 trilyon Türk lirası'ndan 38 trilyon Türk lirası'na yükselmiştir.

ÖFK sektörü 1,3 katrilyon Türk lirası tutarındaki toplanan fonların yüzde 88'ini kullandırılan fonlar şeklinde plase etmiştir. Yüzde 12'si Türk lirası ve yüzde 88'i yabancı para olarak toplanan fonlar, yüzde 69 oranında yabancı para ve yüzde 31 oranında Türk parası fon olarak kullanılmıştır.

Geçen yılın aynı dönemine göre nominal olarak yüzde 132,8, reel olarak ise yüzde 48,9 oranında artarak 48,8 trilyon Türk lirası'na ulaşan tahsili gecikmiş alacaklar (brüt) için yüzde 63 oranında 30,8 trilyon Türk lirası karşılık ayrılmıştır. 17,9 trilyon Türk lirası net tahsili gecikmiş alacak toplamı kullandırılan fonların yüzde 1,5'ini kapsamaktadır.

Nakit değerler, bankalar ve menkul değerler cüzdanından oluşan 147,9 trilyon Türk lirası tutarındaki likit değerler, Kasım 1999 itibariyle toplam aktiflerin yüzde 9,2'sini oluşturmaktadır.

Kasım 1999 itibariyle 13,2 trilyon Türk lirası tutarındaki net dönem kârı geçen yılın aynı dönemine göre nominal yüzde 38 artmakla birlikte, reel yüzde 11,6 oranında azalmıştır.

ÖFK sektörünün yabancı para pozisyonu incelendiğinde ÖFK'ların 1997 yılına kadar genelde kapalı pozisyonda oldukları, açık pozisyonda olduklarında ise yabancı para aktifler ve yabancı para pasifler arasındaki farkın yüksek olmadığı görülmektedir. Ancak, 1997 yılından sonra

kurumların açık pozisyonda çalışmayı tercih ettikleri görülmektedir. Yabancı para yükümlülüklerdeki artışın yabancı para varlıklardaki artışın üzerinde olması nedeniyle Kasım 1998'de 13 trilyon Türk lirası olan yabancı para pozisyon açığı, Kasım 1999 itibariyle 91 trilyon Türk lirası'na yükselmiştir.

Finansal kurumlarda performans alanları değişik açılardan ele alınan ve değerlendirilen bir konudur. Planlama ve bütçeleme süreçleri, teknolojik altyapı, insan kaynakları profili ve finansal yapı iç performans alanları ile ilgilidir. Öte yandan, piyasa payı, yasal ilişkiler ve toplumsal imaj ise önemli dış performans alanları olarak ele alınmaktadır. Performans, kurumun sahip olduğu imkan ve kaynaklarla, belirli bir dönemde değişik faaliyet ve/veya operasyon alanlarında veya bunların ortak sonucunu yansıtan bir değişkene göre elde ettiği mutlak ve/veya oransal sonuç/düzey olarak yorumlanmaktadır.

Finansal kurumlarda planlamanın ilk aşaması, amaçların belirlenmesidir. Daha sonra bu amalar kantitatif olarak ifade edilmiş hedeflere dönüştürülmektedir. Bu çerçevede, bütçeler ya da kâr planları, hedeflerin departmanlar düzeyindeki yansımaları ve kaynak tahsisinin durumunu göstermektedir. Teknoloji, güncel ve doğru bilginin elde edilmesinde, müşteriye sunumunda, yeni finansal ürünlerin geliştirilmesinde, maliyetlerin düşürülmesinde önemli fonksiyon üstlenmektedir. Kaliteli insan kaynakları hedeflerin başarılmasında, bireysel ürün ve hizmet satışında veya coğrafi genişlemede kritik rol oynamaktadır. Verimlilik (sermaye ve aktif getirisi) ve etkinlik (birim maliyet başına fon kullanımı veya fon toplama), finansal kurumlarda önemli bir başarı/başarısızlık kriteri olarak ele alınmaktadır.

Özel finans kurumlarının da performansını değerlendirmek için kullanılacak bir performans değerlendirme alanlarını gösteren tablo aşağıda gösterilmiştir. Bu tablo performans açısından dikkate alınması gereken temel alanları göstermektedir (Tablo-15). Sonuçta, bu alanlar arasındaki ilişkilere bağlı ve bunların bir bileşesi olan kurumsal performansa ulaşılmaktadır.

Piyasa payı, değişik bilanço ve/veya gelir kalemleri açısından kurumun faaliyette bulunduğu ekonomik çevredeki konumunu veya rakipleri ile ilişkilerindeki pozisyonu yansıtmaktadır.

Öte yandan, finansal kurumların kamu otoriteleri tarafından oluşturulmuş yasalara ve hukuki düzenlemelere uygun davranması ve sağlıklı ilişkiler kurması performanslarını doğrudan etkileyen son derece önemli bir faktördür. Ayrıca, finansal kurumun toplumsal imajı ve toplumun kuruma yönelik değerlendirme ve algılama şekli faaliyetlerin devamı ve genişlemesi konusunda belirleyici bir faktör durumundadır.

Kurumların hangi performans alanlarında ne konumda bulunduğu analizi yapılacak özel finans kurumundan sağlanacak spesifik veri ve bilgilerle ortaya konulabilecek bir husustur. Bu nedenle, burada sunulan analizin konsolide sektör veri ve bilgilerine dayandığı ve genel bir eğilimi yansıttığı gözden kaçırılmamalıdır.

Kurumsal düzeyde performans ölçümü tek değişkene indirgenmek istendiğinde, aktif getirisi bu açıdan oldukça iyi bir mesaj vermektedir. Bu bir taraftan yönetim grubunun başarısını yansıtırken bir yandan da finansal kurumlarda önemli konumu olan bir çok alan arasındaki karşılıklı etkileşimi de görmeye ve değerlendirmeye yardımcı olmaktadır.

Aktif getirisinin üç bileşeni bulunmaktadır: Gider oranı, aktif kullanımı ve vergiler. Fon toplama maliyeti, diğer faaliyet giderleri, batık kredi karşılıklarının ayrı ayrı toplam aktife oranı gider oranını belirlemektedir. Bu, toplam giderlerin toplam aktife oranı olarak da ifade edilmektedir. Fon kullandırma gelirleri ve diğer faaliyet

gelirlerinin toplam aktife oranı da aktif kullanımını belirlemektedir. Bu, toplam gelirlerin toplam aktiflere oranı olarak ifade edilmektedir.

Bu tip bir kurgu finansal kuruluşlarda genel olarak kontrol edilmesi gereken önemli değişkenleri kapsamaktadır. Daha sağlıklı değerlendirmeler yapabilmek için, bu yaklaşımın etkinlik ve verimlilik oranları ile desteklenmesi gerekmektedir. Bu süreçte kurumun en önemli ve pahalı aktiflerinden olan personelin kurumsal katma değere katkısı değişik açılardan ele alınıp detaylı bir şekilde analizi gerekmektedir.

Finansal kurumların performansını etkileyen dış çevre koşulları arasında, faaliyette bulunan ekonomik, sosyal, kültürel, hukuksal ve politik ortamın yapısı ve özellikleri olarak ele alınmaktadır. Organizasyonel yapı, kurum kültürü ve kurum kaynakları performansı etkileyen iç çevre koşulları olarak tanımlanmaktadır.

Sorunların ve avantajların doğduğu ve gelişimini sürdürdüğü iki alan bulunmaktadır: Makro ortam ve kurumsal dinamikler. Makro ortam kurumların dış çevre koşullarını belirlemektedir ve bunlar kurumların kontrol edemediği bir dizi değişkeni içermektedir. Bu nedenle, kurumların dış çevrenin mevcut durumunu ve muhtemel gelişim trendini detaylı bir şekilde analiz etmeleri ve buna uygun politika ve strateji geliştirmeleri, bu alandan kaynaklanan sorunları azaltma ve avantajlardan yarar sağlama açısından özel önem taşımaktadır.

Sorun ve avantaj sağlayıcı bir diğer faktörler grubu iç çevre koşulları ve kurumsal dinamikler ile ilgilidir. İlk grup, karar alma süreçleri ve organizasyon özellikleri gibi kurumsal yapı ile; ikinci grup paylaşılan inanç, beklenti ve değerler ile stratejik konulara yaklaşım tarzını belirleyen kültürel yapı ile ilgilidir. Diğer grup, kurum kaynaklarını ifade etmektedir. Bu grup planlama süreçleri, performans kriterleri, finansal aracılık süreci, finansal ürün ve hizmet pazarlama yaklaşımı, iş ve iş ortamının yapısı, veri ve bilgi derleme ve değerlendirme süreçleri, eğitim ve personel politikaları, kurumsal veri tabanı ve bunun rutin ve/veya stratejik kararlarda kullanım imkanları, raporlama ve denetim süreçleri, destek hizmetlerinin özellikleri gibi kurumun faaliyet ve operasyonlarını doğrudan ilgilendiren değişkenler ile ilgilidir.

TABLO-15: *Finansal Kurumlarda Temel Performans Alanları*

İÇSEL	DIŞSAL
<ul style="list-style-type: none"> • Planlama - Hedefler - Bütçe - Stratejiler • Teknoloji - Otomasyon - İletişim • Personel Geliştirme - Eğitim - Teşvikler • Finansal Yapı - Kârlılık - İşlem Etkinliği - Aktif Kalitesi 	<ul style="list-style-type: none"> • Piyasa Payı - Bilanço - Gelir Tablosu • Yasalara Uygunluk - Sermaye - Kredilendirme • Kamusal Değerlendirme - Güvence - Kamu İmajı

Kısaca, kurumun iç ve dış ya da genel performans alanlarındaki başarı ya da başarısızlığı, yönetimin iç ve dış çevre koşullarının (sorunlar ve/veya avantajlar çerçevesinde) mevcut durumunu, değişim sürecini ve muhtemel geleceğini algılama, değerlendirme ve yönetme konusundaki yetkinliklerinin düzey ve içeriğine bağlı bulunmaktadır.

Yukarıda analitik çerçevesi belirlenen yaklaşım ile özel finans kurumları sektörünün performansı dikkate alındığında, bazı avantaj ve dezavantajların bulunduğu, içsel ve dışsal bazı fırsat ve tehditlerin söz konusu olduğu görülecektir. Bu değerlendirmenin de sektörün konsolide görüntüsüyle ilgili olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Bu, göstergelerin ortalamaları yansıttığı ve özel finans kurumlarının her biri için bu değerlerin farklı olduğudur. Sektörün performansı, daha önce sunulan performans değerlendirmede kullanılan tabloda yer alan bazı değişkenler dikkate alınarak yapılacaktır. Kurumların değerlendirilmesinde daha detay ve spesifik bilgiler gereklidir.

Sektörün bazı finansal tablolar kalemlerinde gösterdiği trend, iki açıdan yorumlanmalıdır. İlk olarak, sektör reel ve finans sektöründeki gelişmelere bağlı olarak mutlak rakamlar bazında bir gelişme sergilemektedir. Rekabetin söz konusu olduğu ortamda bu gelişme banka sektörünün özel kesim bankalarınca sergilenen performansa bakılarak değerlendirilmelidir. Bu yaklaşımda da, iki finansal kuruluş arasındaki faaliyetlerin yapısına bağlı olarak finansal tablolardaki yer alan ve almayan kalemler dikkate alınmalıdır. Öte yandan, ekonomik gelişme trendi de, bu kurumların dışsal fırsat ve tehditleri nasıl algıladığı ve bunun finansal tablolara nasıl yansıdığı konusunda ip ucu vereceğinden önemli bir faktördür. Her iki grup ile ilgili veri ve bilgiler daha önceki bölümlerde ele alınmıştır.

Bir diğer önemli faktör, sektörün kendi içinde nispi değişim ve gelişmelerin izlenmesidir. Bu altı kurumun global ve kurumsal analizini gerektirmektedir. Tebliğde sadece global veya konsolide gelişmeler ele alınmıştır. İkinci yaklaşım ayrı bir çalışma konusunu oluşturmaktadır.

Sektörün dışsal performans açısından bankacılık sektörü ve GSMH içindeki seyri daha önce ana hatlarıyla ifade edilmişti. Aşağıdaki tablo-

lar ise özel finans kurumları içsel performans alanlarından finansal yapıyla ilgili temel göstergelerin genel durumunu ve izlediği trendi göstermektedir.

Sektör nominal olarak bilançonun önemli kalemlerinde yüzde yüze yakın oranda büyüme göstermiştir. Şube ve personel sayısında ise önemli bir artış gözlenmemiştir (Tablo-16). Bu değişim daha önce vurgulanan büyüme oranı, enflasyon oranı, faiz oranı ve döviz kuru gelişmeleri ışığında yorumlanmalı ve değerlendirilmelidir. Öte yandan benzer finansal ihtiyaçların karşılanmasına yönelik ürün ve hizmet sunan diğer finansal kuruluşlardaki (ticari bankalar, yatırım bankaları, leasing kurumları gibi) gelişmeler de dikkate alınmalıdır.

Sektör toplamı olarak veya kurumlar bazında ölçek küçüklüğü, en önemli problem olarak ortaya çıkmaktadır. Yukarıdaki tablo sektörün, zamanla bir iyileşme trendine girmiş olsa da öz kaynak yeterliliği problemi olduğunu göstermektedir. Bu durum, riske göre ağırlıklandırma yapıldığında daha da önem kazanmaktadır. Öte yandan, sektörde toplanan fonların kullanılan fona dönüşme oranı oldukça yüksektir. Bu, sektörün finansal aracılık sürecinde etkin ve verimli olduğunu göstermektedir. Şube ve personel başına düşen bilanço kalemleri artış trendine sahip bulunmaktadır.

Tablo-17 sektörün kârlılık durumunu yansıtmaktadır. Burada özellikle finansal aracılık süreci (fon toplama maliyeti ve fon kullandırma geliri) ile bankacılık ürün ve hizmet süreci (diğer gider ve diğer gelir ilişkisi) kârlılığı önem kazanmaktadır. Bu yeni ekonomik program döneminde kurumların etkinlik ve verimlilik açısından sıkıntıya düşebileceği alanı yansıtmaktadır.

Tablo-18, Tablo-19 ve Tablo-20 ilk bölümde bankalar için sunulan oran analizinin sonuçlarını yansıtmaktadır. Mukayeselerde her iki kurumun farklılığı dikkate alınmalıdır. Kârlılık oranlarının bir azalma trendi gösterdiği görülmektedir. Ortalama personel maliyeti artarken personel başına aktifler ve kâr artmaktadır. Şube başına personel sayısının ise nispeten istikrarlı bir yapı kazandığı ortaya çıkmaktadır. Şube başına aktiflerde de önemli artışlar gözlenmektedir. Bu tablo, sektörün finansal açıdan önemli sayılabilecek handikaplara sahip olduğunu ifade etmektedir.

Kurumun kâr payı geliri ve kâr payı gideri arasındaki fark olan spread'in azalması ve istikrar kazanması, uygulamanın standart bir özelliği olsa da kısmi farklılıkların söz konusu olduğunu yansıtmaktadır. Öte yandan, personel başına katma değer artarken, ortalama personel gideri başına aktifler istikrarsız bir trend göstermektedir. Bu tablo da, sektörün kârlılık ve maliyet yönetimi konusunda yeniden değerlendirme ve yapılanmaya ihtiyacı olduğunu göstermektedir.

Sektörün performansına ilişkin bir diğer önemli veri ve bilgiler, Activeline Gazetesi tarafından gerçekleştirilen "Özel Finans Kurumları

Sektörünün Temel Sorunları" konulu araştırmada yer almaktadır. Sorunların önemli kısmı, iç çevre veya kurumsal dinamikler ile ilgilidir. Diğer bir ifadeyle, sorunların ana gruplar açısından dağılımında, iç çevre veya kurumsal yapıya ilişkin olanlar, dış çevreye veya makro yapıya ilişkin olanlara göre belirgin bir şekilde ön plana çıkmaktadır. Sektör, genel olarak sorunların önemli bir kısmının kaynağı olarak, rekabet stratejileri ve kurumsal politikalarının oluşumunda etkili olan iç yapıya ilişkin ortam veya koşulları görmektedir.

Sorunların ana grup ayrımı yapılmadan dağılımında ilk beş sıralama şu şekildedir (Tablo-20):

TABLO-16: Özel Finans Kurumları Temel Verileri I (1997 yılı baz alınmıştır)

	Aktifler	Kul.Fon	Top.Fon	Özkaynak	Şube	Personel
Ortalama 97	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Ortalama 98	202,4	203,9	201,9	246,7	120,5	115,1
Ortalama 99	404,8	406,4	405,7	488,4	121,0	120,6
Değ.Oranı 97-98	1,02	1,04	1,02	1,47	0,21	0,15
Değ.Oranı 98-99	1,00	0,99	1,01	0,98	0,00	0,05

Kaynak: Özel Finans Kurumları Faaliyet Raporları

TABLO-17: Özel Finans Kurumları Temel Verileri II (1997 yılı baz alınmıştır)

	Ödenmiş Serm.	VÖ Kâr	Kâr Payı Gel.	Kâr Payı Gid.	Diğer Gelir	Diğer Gider
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1998	221,0	174,5	187,8	183,2	204,3	195,1
1999	418,5	250,2	395,1	422,1	318,2	350,8
Değ.Oranı 97-98	1,21	0,74	0,88	0,83	1,04	0,95
Değ.Oranı 98-99	0,89	0,43	1,10	1,30	0,56	0,80

Kaynak: Özel Finans Kurumları Faaliyet Raporları

TABLO-18: Özel Finans Kurumları Temel Göstergeler III, Milyar TL

	Kâr/Aktif	Kâr/Sermaye	Per Gid/Per S	Aktifler/PS	Kâr/PS	PS/Şube Sayı	Aktifler/ŞS
1997	0,03	0,79	2,50	139,02	3,94	21,92	3.046,73
1998	0,02	0,62	4,99	244,35	5,98	20,94	5.117,13
1999	0,02	0,47	8,75	466,69	8,18	21,84	10.193,94
Değ. Oranı 97-98	-0,14	-0,21	0,99	0,76	0,52	-0,04	0,68
Değ. Oranı 98-99	-0,28	-0,24	0,75	0,91	0,37	0,04	0,99

Kaynak: Özel Finans Kurumları Faaliyet Raporları

- Ürün ve hizmet ve buna bağlı rekabet gücü yetersizliği
- Tanıtım yetersizliği
- Şube azlığı ve ölçek küçüklüğü
- Yasal otorite ile ilişkiler
- Toplumsal imaj ve yaklaşım

Sorunların sıralamasında ya da sorulara atfedilen nispi önem açısından kurumlar arasında (özellikle ölçek dağılımı dikkate alındığında) farklar bulunmaktadır. Farklılık ana gruplar açısından dağılımında benzerlik göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, değişik ölçekli kurumların iç ve dış sorunlara verdikleri önem sektör ortalamasıyla uyum içindedir. Buna karşılık, ana gruplar içindeki faktörlerin nispi önemi konusunda benzer bir eğilimin söz konusu olmadığı görülmektedir.

Sorunların ana guruplar açısından dağılımı yukarıdaki tabloda sunulmaktadır. Dış çevreden

kaynaklanan sorunları yansıtan grup I'in ağırlığı % 40, buna karşılık iç çevre koşullarına bağlı sorunları yansıtan Grup II'in ağırlığı ise % 60'dır. Bu sonuç, doğal olarak kurumların iç ve dış performans düzeyini de doğrudan ve dolaylı bir şekilde etkilediği gözden uzak tutulmamalıdır.

Dış çevreden kaynaklanan sorunlar, grup ortalamaları açısından, sırasıyla, yasal otorite ile ilişkiler, toplumsal imaj ve yaklaşım, yasal çevrenin yetersizliği, haksız rekabet ortamı ve ekonomik istikrarsızlıktır. Kurumların ölçek dağılımları dikkate alındığında farklı bir tablo ortaya çıkmıştır. Örneğin büyük ölçekli olanlar, yasal çerçeve yetersizliğine ve ekonomik istikrarsızlığa daha fazla ağırlık atfetmektedir. Yasal otorite ile ilişkilerin sorun olarak görülmesi küçük ve orta ölçekli kurumlarda önem kazanmaktadır. Öte yandan, bu kurumlara yönelik

TABLO-19: Özel Finans Kurumları Temel Göstergeler II, Milyar TL

	KPGel/Kul. Fon	KPGid/Top.F	Spread	Kat.Değ./PS	Atifler/Pgid	Özkay/Aktif
1997	0,27	0,15	0,12	6,45	55,54	0,05
1998	0,25	0,14	0,11	10,97	48,98	0,07
1999	0,27	0,16	0,11	16,93	53,35	0,07
Değ. Oranı 97-98	-0,08	-0,09	-0,06	0,70	-0,12	0,22
Değ. Oranı 98-99	0,06	0,15	-0,06	0,54	0,09	-0,01

Kaynak: Özel Finans Kurumları Faaliyet Raporları

TABLO-20: Özel Finans Kurumlarında Sorunların Dağılımı

	Grupta %	Sektörde %
Grup I: DIŞ ÇEVREDEN KAYNAKLANAN SORUNLAR		
Yasal Otorite ile İlişkiler	33,33	13,33
Toplumsal İmaj ve Yaklaşım	25,00	10,00
Yasal Çerçevenin Yetersizliği	16,67	6,67
Haksız Rekabet Ortamı	16,67	6,67
Ekonomik İstikrarsızlık	8,33	3,33
	100,00	40,00
Grup II: İÇ ÇEVREDEN KAYNAKLANAN SORUNLAR		
Ürün-hizmet ve Rekabet Yetersizliği	27,78	16,67
Tanıtım Yetersizliği	22,22	13,33
Şube Azlığı ve Ölçek Küçüklüğü	22,22	13,33
İnsan Kaynakları Kalitesi	11,11	6,67
Kurumsallaşma/Yönetim	11,11	6,67
Globalleşme	5,56	3,33
	100,00	60,00
GENEL TOPLAM		100,00

Kaynak: Activeline, s. 7, Mayıs 2000.

toplumsal imaj ve yaklaşımın önem ağırlığının küçük ölçekli kurumlarda diğerlerine oranlara daha fazla olduğu görülmektedir.

Grup ortalamaları açısından, iç çevreden kaynaklanan sorunlar sırasıyla, ürün ve hizmet yetersizliği ve buna bağlı rekabet gücü zayıflığı, tanıtım yetersizliği, şube azlığı ve ölçek küçüklüğü, insan kaynakları kalitesi, kurumsallaşma ve yönetim yapısı ve globalleşmedir. Kurumların ölçek dağılımları dikkate alındığında, ürün ve hizmet yetersizliği ve buna bağlı rekabet gücü zayıflığının daha çok küçük ölçekli kurumlarda önem kazandığı görülmektedir. Benzer şekilde, küçük ölçekli kurumlar, tanıtım yetersizliği ve kurumsallaşma ve yönetim yapısı sorununa daha büyük önem atfetmektedir. Orta ölçekli kurumlar ise, bir içsel sorun olarak, şube azlığı ve ölçek küçüklüğüne nispeten daha büyük ağırlık vermektedir.

Genel bir sonuç olarak, özel finans kurumları nispi olarak bir performans düzeyi yakalamış görülmektedir. Buna karşılık, hem kendi içinde kurumsal farklılıklar bulunmaktadır hem de benzer finansal ürün ve hizmet sunan kurumların bir kısmına göre avantajları bir kısmına göre dezavantajlı konuma sahiptir. Söz konusu kurumların, yeni ekonomik ve finansal ortamın dinamiklerini dikkate alarak, kurumsal yapı ve kültürlerinin özelliklerini göz önünde bulundurarak buna göre yeniden yapılanma ve reorganizasyon sürecinden geçmeleri rekabetçi avantaj elde etmeleri açısından büyük önem arz etmektedir. Aşağıdaki bölüm yeni ekonomik ortamın yapısını ve bu konuda üzerinde düşünülmesi gereken senaryoları ele almaktadır.

4. EKONOMİK YAPI VE İLİŞKİLER SİSTEMİNDE DEĞİŞİKLİKLER VE BEKLENTİLER

Ana hedef olarak enflasyon oranının azaltılmasını (disinflation) amaçlayan yeni program, ekonomik yapı ve ilişkiler sistemini bir çok açıdan radikal düzeyde etkileyecek sonuçlar öngörmektedir. Ayrıca öngörülen değişimlerin kısa vadeli konjonktürel değil, orta ve uzun vadeli sürekli kalıcı özelliğe sahip değişimler olduğu da vurgulanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, program Türkiye’de ekonomik ortamın farklı bir yapı kazanmasını hedeflemektedir.

Bu yapının iyi bir şekilde algılanması ve buna uygun kurumsal politikaların geliştirilmesi, değişim sürecinde başarılı olmanın zorunlu ve yeterli koşullarını oluşturmaktadır. Genel olarak ele alındığında, beklenen değişimlerin şu alanlarda ortaya çıkacağı tahmin edilmektedir.

- Ekonomik büyüme sürdürülebilir bir temele oturtulacaktır. Bunun en önemli nedeni iç ve dış arz ve talep koşullarındaki değişimler olacaktır. Global piyasalardaki rekabetçi avantajların değişimini, nüfus artış hızına bağlı demografik değişimleri ve ekonomi yönetiminin geleceğe ilişkin yaklaşımlarını bunun ilk göstergeleri olarak görmek mümkündür.
- Uluslararası piyasalarda yoğun bir rekabet ile karşılaşılacaktır. Büyüme oranlarının istikrarlı bir trend izlemesi, rekabete bağlı olarak iç ve dış piyasalarda bir çok sektörde aşırı kapasiteleri gündeme getirecektir. Buna bağlı olarak hızlanacak yeniden yapılanma faaliyetleri, ürün ve hizmetler bazında rekabetin alanını ve yoğunluğunu değiştirecektir. Ulusal ve uluslararası ölçekte sektörlerde ortaya çıkan dengesiz arz talep yapıları rekabetin şiddetini artıracaktır. Ekonomik işbirliği ve/veya entegrasyon faaliyetlerin etkileri de rekabetin dış ticaretin yoğun olduğu sektörlerde daha fazla hissedilecektir.
- Demografik yapının değişimi, tüketim ve üretim yapı ve alışkanlıklarını önemli ölçüde etkileyecektir. Genel olarak nüfus artış hızının ve özel olarak da nüfusun yaş yapısının değişimi, gelir dağılımını ve buna bağlı olarak talep koşullarını ve büyüme trendini doğrudan ve dolaylı olarak etkileyecektir.
- Teknoloji geçmiş dönemlere oranla ulusal ve uluslararası ekonomik faaliyetleri etkileyecek en önemli faktör olacaktır. Teknolojik gelişmelerin daha önceki ürün ve teknolojileri hızla piyasa dışına iteceği ve bazılarında da yeni boyutlar ekleyeceği tahmin edilmektedir. Bu gelişim, bazı sektörlerde piyasa dengelerini ciddi şekilde etkileyecektir. Öte yandan, teknolojik gelişmenin ürün kalitesi ve ürün çeşidini etkileyerek tüketicilerin harcama portföyünü

radikal bir şekilde değiştireceği de beklenmektedir.

- Globalleşmenin hızlanarak devam etmesi, ulaşım ve iletişim maliyetlerini, sermaye hareketlerini ciddi oranda etkileyecektir. Ayrıca globalleşme hem ürün ve hizmetler hem de kaynak ve imkanlar açısından yeni fırsatlar sağlayacaktır. Bu da tabii bir sonuç olarak, yeni rakiplerin ortaya çıkması anlamına gelecektir.

Bu genel trendlerin sonuçları açıktır. Tasarlanan ekonomik değişimin sonuçları oldukça önemlidir. Ekonomi politikaları belirlenen amaçlara yönelik olarak dizayn edildiği sürece, böyle bir yapı içinde kurumsal avantajlar (hem büyüme hem de fiyatlar üzerindeki esneklikler anlamında) önceki yıllarda olduğu gibi söz konusu olamayacaktır. Daha açık bir ifadeyle, sürdürülebilir büyüme ve düşük enflasyon, bir çok sektörde düşük gelir artış oranlarına neden olacaktır.

Bu değişim, karar alma ve planlama sürecinde bir dizi semptom oluşturmak kadar risklerin de artışına neden olacaktır. Bu yeni ortamda başarılı olmak, bir çok alanda bir dizi değişikliğe yönelmeye, operasyonel ve stratejik öncelikleri değiştirmeye ve risklere yönelik yeni tedbirler geliştirmeye bağlı bulunmaktadır.

Sürdürülebilir veya ılımlı ekonomik büyüme ile düşük fiyat artışlarının (özellikle enflasyon oranı, faiz oranı ve döviz kuru) kombinasyonuna dayalı ekonomik politikalar, bir çok sektörde gelir artış oranlarının azalmasına neden olabilecek yeni ekonomik yapı ve ilişkiler sisteminin oluşmasına yol açacaktır. Planlama ve stratejik hataların oldukça fazla maliyetli olacağı böyle bir ekonomik ortamın en önemli özelliği şu şekilde ifade edilebilir:

- Reel ekonomik değişimler (verimlilik) ile yukarıda ifade edilen temel fiyatlar arasındaki ilişkinin ve
- Bu fiyatlar (mal ve hizmet fiyatı, fon fiyatı ve yabancı paranın fiyatı) arasındaki karşılıklı etkileşimin ve nispi dengenin yeniden kurulmasına bağlı olarak ortaya çıkabilecek risk ve belirsizliklerin düzey ve bileşiminin farklılaşması ve karmaşıklaşmasıdır. Risk ve belirsizliklerin arttığı iş ortamında, büyüme oranlarının düşmesi, fiyat esneklerinin azalması

ve rakiplerin artması, firmaları yeni faaliyet ve stratejik öncelikler belirlemeye, riskleri ölçme ve azaltmaya yönelik olarak yeniden yapılanmaya zorlayacaktır.

Yeniden yapılanma sürecinde, sektörel, ulusal ve uluslararası ekonomik değişimleri zamanında ve doğru bir şekilde algılama yeteneğinin artırılması yanında karar alma ve planlama faaliyetlerine de değişime uygun bir özellik kazandırılması büyük önem taşımaktadır. Daha açık bir ifadeyle, yeni dönemde rekabet stratejileri ve kurumsal politikalar risk planlaması ve yönetiminde yoğunlaşacaktır.

Bu süreçte üzerinde durulması gereken faktörler şu şekilde ifade edilebilir.

- Maliyetlerin kontrolü
- Esnekliğin artırılması
- Ürün ve/veya hizmetleri farklılaştırma
- Ölçek ekonomilerinden yararlanma
- Değişimin etkilerinin ölçümü ve tahmini

Maliyet kontrolü mutlak ve nispi açılardan ele alınmalıdır. Bu süreçte, verimlilik artışının bazı maliyet kalemlerinde düşüşlerden daha etkili olabileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Organizasyon içinde verimlilik ölçülmeli, hedefler belirlenmeli ve planlar buna uygun olarak oluşturulmalıdır. Bunun yanında bazı faaliyet veya operasyonların kurum dışından sağlanması (outsourcing) olasılığı da değerlendirilmelidir. Maliyetler, esnek üretim süreçlerine yönelerek ya da katma değere odaklanmış prim düzenlemeleri ile düşürülebilmektedir.

Fiyatlama ise müşteriye yönelik katma değer, yüksek kalite ve iyi hizmete bağlı olarak değişmektedir. Bu süreçte, doğrudan ve dolaylı rakipler dikkate alınarak, oluşturulacak ürün ve/veya hizmet farklılaştırması yüksek kâr marjı ve fiyat imkanı sağlayabilmektedir. Öte yandan, ürün ve/veya hizmet farklılaştırması yavaş büyüyen veya daralan piyasalarda büyüme hedeflerin gerçekleştirilmesine yardımcı olmaktadır. Ortalama maliyetlerin düşürülmesinin bir diğer yolu da, ölçeğin artırılmasıdır. Birleşmeler veya stratejik ortaklıklar, maliyet kontrolü yanında ulusal ve uluslararası piyasalara açılmada önemli avantajlar sağlamaktadır.

Kurumların faaliyette buldukları çevredeki (demografik faktörler, iktisat politikalarındaki öncelikler, yeni teknolojiler, piyasa yapıları

vb.) değişimler arzı özellikle talebi önemli ölçüde etkilemektedir. Yeni ekonomik ortamda, klasik yaklaşım çerçevesinde ele alınan talep ve bunu etkileyen dış faktörler arasındaki tarihsel ilişkiler de değişmektedir. Kurumlar bu değişimi anlamak ve ölçmek, geleceği etkin bir şekilde planlamak amacıyla kaynak ayırmak zorunda kalacaktır.

Ekonomik yapıda, piyasa dinamiklerinde ve rekabet ortamı ve derecesindeki değişimler bir çok kurum açısından farklı ve yeni risklerin doğmasına neden olmaktadır. Böyle bir süreçte, önemli tahmin ve planlama hataları firma başarısızlığının en önemli belirleyicisi olmaktadır. Esas olarak, planlama ve tahmin sisteminin hatalar içerebilecek varsayımlara dayalı olduğu gözden kaçırılmamalıdır. Diğer bir ifadeyle, karar sürecinde kurumun faaliyetlerini doğrudan etkileyebilecek anahtar faktörlere veya değişkenlere ilişkin varsayımların neden olabileceği potansiyel hataların söz konusu olabileceği dikkate alınmalıdır. Farklı seviye ve içerikte hazırlanmış matematik ve istatistik modeller, riski ölçmede son derece yararlı araçlardır. Bunlar yardımıyla, olası risklerin kurumun faaliyetleri üzerindeki potansiyel etkilerini ölçmede alternatif senaryolar üretmek ve politikalar geliştirmek mümkün olabilmektedir. Ayrıca söz konusu modeller, bir erken uyarı sistemi fonksiyonu görmekte ve kurumun risklere karşı duyarlılığını yansıtmaktadır.

Bu süreç içinde planlama yaklaşımlarının da değişmesi büyük önem taşımaktadır. Yeni dönemde planlar yanlış tahmin ya da stratejilerin potansiyel maliyetlerini de dikkate almalıdır. İdeal planlama sistemi, herhangi bir yanlışlığın maliyetini minimize edebilen sistemdir. Bu, muhtemel olasılıkların oluşmasına göre dizayn edilmiş geleneksel planlama yaklaşımından oldukça farklıdır. Bu tip yaklaşım;

- Hangi tahmin hatalarının daha maliyetli olabileceğini
- Bu tahmin hatalarını azaltmak için gerekli kaynak miktarını
- Hataların ne şekilde dağıtılması gerektiğini
- Erken uyarı gözetim sisteminin oluşturulmasını

içeren bir özellik taşımak zorundadır. Tahmin hatalarının dağıtımı faaliyet ve birimler bazında

ve konjonktürel gelişmelere bağlı olarak farklılık gösterebilmektedir. Ayrıca dağıtım sürecinde, tesadüfi simetrik yaklaşımda benimsenmektedir. Fazla ve noksan tahmin hataları, kaynak tahsisi açısından benzer kolaylıkta telafi edilememektedir. Bu nedenle, kurumlar planlarının dayandığı varsayımlar konusunda kısmen muhafazakar ve ya tersi (karamsar, nötr, iyimser) bir yaklaşım içinde olabilmektedir.

Hızla değişen ekonomik yapıda faaliyette bulunma, kurumları etkin ve verimli bir gözetim ve denetim sistemine sahip olmaya zorlamaktadır. Tahmin hatalarının maliyetini azaltmanın en iyi yollarından biri, bunları erken farkedecek bir altyapıya sahip olmaktır. Kurumsal performans, oluşturulmuş plan, makro ekonomik yapı sektör bazında sürekli izlenmelidir. Ekonomik yapı koşullardaki değişkenlik ve dalgalanma ne kadar artarsa, düzenli gözetim ve denetimin önemi de o ölçüde artmaktadır.

Türkiye Bankalar Biriliği 2000'li yıllara ilişkin Türk bankacılık sistemindeki değişim beklentilerini belirlemek amacıyla Arthur Anderson ile birlikte yaptığı araştırmanın oldukça önemli sonuçları bulunmaktadır.

Sektörün pazara ilişkin beklentileri açısından araştırmanın en önemli bulgusu bireysel bankacılığa doğru yönelişin 2000'li yıllarda devam edeceği ve toplam bankacılık portföyü içerisinde özellikle kitle bireysel pazarının bugüne oranla daha büyük bir pay alacağıdır. Kitle bireysel pazarında en fazla artışı bekleyenler ise, orta ve küçük ölçekli ticari bankalar olarak belirlenmiştir. Bu gelişime bağlı olarak nakit yönetimi, tüketici kredileri, kredi kartları gibi ürünlere olan talebin de artması beklenmektedir. Hizmet kalitesi ve güvenilirlik bireysel müşterilerin banka seçiminde rol oynayacak en önemli iki kriter olarak ortaya çıkmaktadır.

Araştırma sonuçlarına göre, kurumsal bankacılık ürünleri açısından ise ticari kredilere olan talebin 2000'li yıllarda yavaşlaması beklenmektedir. Özellikle büyük kurumsal müşterilerin sermaye piyasalarından kaynak sağlama olanaklarının artması ve bankaların orta küçük ölçekli kurumsal müşterilere yüksek riskleri nedeniyle kredi vermekten çekinmesi veya çok yüksek maliyetle kredi sağlaması gibi faktörlerin bu beklentiyi doğurduğu tahmin edilmektedir.

Araştırma sonuçlarına göre, kurumsal müşterilerin banka seçiminde hizmet kalitesi ile alınan ücret ve komisyonların en önemli kriterler olduğu görüşü çoğunluktadır. Bu beklentilere bağlı olarak hizmet kalitesi bankaların büyük çoğunluğu tarafından kendilerine 2000'li yıllarda rekabet avantajı sağlayacak en önemli kriter olarak görülmektedir.

Tüm kuruluşların hizmet kalitesini arttıracak stratejiler uygulaması halinde, bu kriterin artık rekabet avantajı yaratacak bir ayırt edici faktör olmaktan çıkarak, 2000'li yıllarda bu pazarda yer alabilmenin doğal bir gereği olacağı tahmin edilmektedir. Bu durumda rekabet fiyatlamaya dönecek ve ancak etkin maliyet yönetimi uygulayabilen ve aynı kalitede hizmeti veya ürünü en düşük maliyetle müşterilerine sunabilen bankalar rekabet avantajı yakalayacaklardır.

Bunu başarabilmek için ise bankaların operasyonlarında verimliliği artırıcı ve maliyetlerini azaltıcı köklü değişimleri gerçekleştirmeleri gerekecektir.

2000'li yılların başarılı bankasının:

- Teknolojiyi daha yaygın olarak kullanması,
- Toplam kalite yönetimi prensiplerine ve müşteri memnuniyetine öncelik vermesi,
- Daha müteşebbis bir yönetim anlayışı ve daha delege edilmiş bir karar verme yapısına sahip olması,
- Ürün geliştirmede daha yönlendirici olması ve katma değeri yüksek yenilikçi ürünler sunabilmesi,
- Şube yapısını amaçlarına yönelik olarak yeniden değerlendirmesi ve alternatif dağıtım kanallarını etkin bir şekilde kullanması,
- Daha iyi eğitilmiş elemanları olması,
- Düşük maliyetli fon bulabilmesi,
- Değişimi etkin bir şekilde yönetebilmesi,
- Kapsamlı olarak iş akışlarını yeniden yapılandırabilmesi

beklenmektedir.

Bu tür bir organizasyonun yaratılmasındaki başarıda hiç şüphesiz ki:

- Tutarlı bir yönetim vizyonu,
- Bilgi teknolojisinin daha iyi kullanımı,
- Etkin risk yönetimi ve performans ölçümü yapabilecek yönetim bilgi sistemleri

kritik faktörler olacaktır.

Bu süreçte, bazı bankaların teknoloji, insan kaynakları ve iş yapış şekillerini içeren kapsamlı bir değişim için kendilerini hazırlarken, bazıların teknolojiye daha az dayalı, personelin eğitimi yoluyla hizmet kalitesini artırıcı yönde bir değişimi hedefleyebilecekleri beklenmektedir. Bilgi işlem teknolojisine yatırım yaparken bankaların karşılaştığı en önemli engeller yatırım maliyetinin yüksek olması, teknolojideki hızlı değişimler ve yatırım sonucunun geç alınması gibi faktörlerdir. Dolayısıyla, özellikle küçük ölçekli bankaların operasyonel verimliliği arttırmak için teknolojik yatırımdan ziyade personelin verimliliğinin eğitim yönüyle artırılması yöntemini tercih etmeleri tutarlı bir yaklaşım olarak görülmektedir.

Araştırma sonuçları bir bütün olarak değerlendirildiğinde, Türk bankacılık sektörünün 2000'li yıllara ilişkin belli başlı beklentileri aşağıdaki şekilde özetlenebilir.

- Gelişmekte olan finansal piyasalardaki dalgalanmalar sektörü olumsuz yönde etkileyecektir.
- 2000'li yıllarda bireysel bankacılığın daha da önem kazanacağı beklenmektedir. Özellikle nakit yönetimi, tüketici kredileri ve kredi kartları gibi bireysel bankacılık ürünlerine olan talebin artması beklenmektedir. 2000'li yıllarda geleneksel kurumsal bankacılık ürünlerindeki büyümenin ise sektördeki genel büyümeden daha az pay alacağı görüşü çoğunluktadır.
- Gerek kurumsal, gerekse bireysel müşterilerin banka seçiminde en önemli kriterin hizmet kalitesi olması beklenmektedir. Buna bağlı olarak bankaların büyük çoğunluğu hizmet kalitesini 2000'li yıllarda en önemli rekabet avantajı olarak görmektedir.
- Operasyonel açıdan en büyük değişimin teknolojik altyapı ve dağıtım kanallarını geliştirmek yolunda olacağı beklenmektedir. Eğitim, verimliliği artırmanın ön koşulu olarak görülmektedir.
- Etkin bir risk yönetimi için yüksek bilgi ve tecrübeye sahip bir yönetim kadrosunun şart olduğu düşünülmektedir. Risk yönetimini sağlayacak etkin bir iç denetim fonksiyonu, teknolojinin sağlayacağı bilgi

ve benzeri unsurların ise yönetim kadrosunu destekleyici nitelik taşımaktadır.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak Türk bankacılık sektöründe de rekabetin daha da artacağı kaçınılmazdır. Yoğun rekabet ortamında kâr marjları daralacak ve en iyi hizmeti en uygun fiyat ile birlikte sunabilen bankalar önemli rekabet avantajı elde edeceklerdir. Kaliteli hizmeti uygun fiyata sunabilmek için operasyonlarda verimliliği arttırmak ve maliyetleri kontrol edebilmek büyük önem taşımaktadır.

Araştırma sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, 2000’li yıllarda bankalar başarılı olabilmek için:

- “Ben de” yaklaşımı ile her alanda rekabet etmeye çalışmak yerine, rekabet avantajlarını belirleyerek bu alanlarda yoğunlaşmalı,
- Makul seviyelerde (sermaye maliyetine eşit veya daha yüksek) getiri sağlayacak hizmet fiyatlamasına elverecek ürün kârlılık bilgi sistemlerini geliştirmeli,
- Yeterli özvarlık getirisi (ROE) sağlayamayacakları hizmetleri durdurmalı,
- Operasyon maliyetlerini azaltmalıdır.

Gelecekte başarı, sunulan ürün sayısı veya portföy büyüklüğü ile değil, yeterli getiriyi/kârlılığı sağlayabilme yeteneği ile tanımlanacaktır. Bu da daha dar odaklı çalışmayı gerektirecektir. Ancak, bir çok hizmet veya ürünün bu konuda rekabet avantajı yakalayabilenler için çok kârlı olmaya devam edebileceğini de unutmamak gerekir.

Türkiye’de uygulanmakta olan ekonomik programa benzer program uygulayan ülkelerde, fiyat istikrarının sağlanması ve etkin bir yasal altyapının oluşturulması ekonomik büyümeye sürdürülebilir bir yapı kazandırdığı ve talep yapılarını değiştirdiği görülmüştür. Son dönem örneklerinden Meksika bu açıdan oldukça önem arz etmektedir. Bu süreç sonucunda bankacılık sektörü açısından bir dizi gelişmeler ortaya çıkmıştır. Yenilikler, mevduat ve kredi ge-

nişlemesi, perakende ve orta sınıf bankacılık kredilerinde gözle görülür canlanma, marjların azalması, ve en önemlisi de kredi veya aktif kalitesinin düşmesidir.

Perakende bankacılığın canlanması sürecinde telefon bankacılığı, telefonla satış uygulamaları, “self-service” terminal veya birimlerin yaygınlaşması, özel bankacılık, gayri menkul ve otomobil finansmanı ön plana çıkmıştır. Elektronik bankacılık ve dış ticaretin finansmanına yönelik operasyon ve hizmetler, bankalara önemli açılımlar sağlamıştır. Öte yandan, yatırım bankacılığı da belirgin bir gelişme göstermiştir.

Daha önceki bölümlerde sunulan veri ve bilgiler ışığında, finansal kuruluşları bir dizi faktörün doğrudan ve/veya dolaylı yolla etkileyeceği beklenmektedir. Yeni döneme ilişkin senaryo planlamada dikkate alınması gereken ana unsurlar şu şekilde ifade edilebilir:

- Demografik yapıdaki değişimler ve/veya kaymalar
- Üst yönetim kalitesi ve istikrarı
- Teknolojik gelişmeler

Finansal kurumlar geleceği planlama sürecinde kendi içsel dinamikleri nisbeten kontrol edebildiğini, buna karşılık faaliyette bulunduğu ekonomik yapı ve ilişkiler sistemi ile müşterilerin davranışlarını etkileyen dinamikleri kontrol edemediğini gözden kaçırmamalıdır. Böyle bir yaklaşımda, senaryonun dayandırılacağı mevcut durumu ve muhtemel geleceği büyük önem taşıyan iki alan öne çıkmaktadır.

- Ekonomik yapı ve ilişkiler sistemi
- Müşterilerin davranışı

Bu iki parametrenin olumlu ve olumsuz yönleri dikkate alındığında, Tablo-21’de gösterildiği gibi, en azından dört senaryo üretilebilir. Sorunu daha da karmaşık hale getirmemek amacıyla iki uç senaryo (I ve IV) üzerinde durulabilir.

Makroekonomik gelişmelere ve müşterilerin davranışlarına ilişkin yapılacak tahmin ve öngö-

TABLO-21:

Müşteri Davranışı Makroekonomik Performans	Bankacılık Ürün ve Hizmetlerini Kullanmada Pasif Yaklaşım	Bankacılık Ürün ve Hizmetlerini Kullanmada Aktif Yaklaşım
Zayıf	Senaryo I	Senaryo II
Güçlü	Senaryo III	Senaryo IV

rüler yeni politika ve stratejilerin formülasyonu ve dizaynında son derece önemli rol oynamaktadır. İlk senaryo en kötü bileşimi dördüncü senaryo ise en iyi beklentiler setini ifade etmektedir. Diğerleri bu iki uç arasındaki tahminler kümesini yansıtmaktadır.

İlk senaryoda temel ekonomik göstergelerin olumlu bir trend izleyeceği, Türkiye' nin Ortadoğu, Avrupa ve Orta Asya bölgesinde ticari, ekonomik ve finansal merkez olma özelliği kazanacağı, bölge ülkeleri ile ilişkilerinin olumlu bir seyir izleyeceği, ekonomik ve politik istikrarının bozulmayacağı varsayımları ekonomik faktörler ile ilgilidir. Böyle bir ortamda GSMH' nin artacağı, enflasyonun düşeceği ve kamu maliyesinin finansman yükünün kontrol edilebilir seviyelerde olacağı beklenebilir. Bu, finansal ürün ve hizmetler için önemli bir talebin söz konusu olabileceğini ima eden dış çevrenin oluşacağını öngörmek anlamına gelmektedir.

Öte yandan, müşterilerin finansal ürün ve hizmetleri kullanmada istekli davranacağı beklentisi, tasarruf, yatırım ve tüketim kararlarında ve tercihlerinde finansal kurumlar ile ilişkisinin daha da artacağını öngörmektedir. Böyle bir ortamın en önemli özelliği, nakit kullanımının azalması buna karşılık finansal sistemin sunduğu finansal ürün ve hizmet kullanımının artmasıdır. Böyle bir yapı, finansal kurumların faaliyet yapısının gelişmesi ve farklılaşması açısından önemli bir sinerjik unsurun söz konusu olduğunu ifade etmektedir.

Söz konusu iki faktörün tam tersi bir trend izleyeceği beklendiğinde, karşılaşılması düşünülen ortam da tam ters özelliklere sahip ortam olacaktır.

5. YENİ REKABET STRATEJİLERİ VE KURUMSAL POLİTİKALAR

Bankacılık sektörünün ekonomik yapısı daha önceki bölümlerde ana hatlarıyla değerlendirilmiştir. Ayrıca özel finans kurumlarının performansı da sektör bazında detaylı olarak analiz edilmiştir. Yeni ekonomik ortamın özellikleri ile yukarıda ifade edilen hususlar birlikte düşünüldüğünde, özel finans kurumları sektörü için son derece önemli olan (kurumlara göre farklılık gösterebilir) bir dizi faktör bulunmaktadır. Bu

faktörler ana başlıklar olarak bu bölümde tartışılacaktır.

Yukarıdaki ilk senaryonun gerçekleşeceği varsayımı altında, finansal kuruluşların şöyle bir strateji benimseyecekleri beklenebilir. Düşme eğilimine giren kârlarına tepki olarak, yoğun bir pazarlama ve satış faaliyetine yönelecek, detaylı risk yönetim sistemleri oluşturacak, e-banking uygulamalarını artıracak, kurumsal kimliğini güçlendirecektir.

Yeni ekonomik ortam hem fırsatları hem de riskleri birlikte bünyesinde taşıdığı için, finansal kurumlar öncelikle;

- Faaliyet ve süreçlerini yeniden yapılandırılmalı, kendine uygun stratejik piyasa yönetim modeli geliştirmeli ve bunu sürekli yenilemeli,
- Finansal ürün ve hizmetin etkin sunumu için gerekli altyapı iyileştirmelerine yönelmeli,
- En önemli ve pahalı aktif olan kaliteli personeli uygun işlere tahsis etmeli ve motivasyonunu yükseltmeli,
- Yeteneklerini (kredilendirme-dökümantasyonundan risk yönetimine kadar-, sermaye piyasası hizmetleri, pazarlama-satış, müşteri ve ürün odaklı muhasebe ve kontrol gibi) yeniden gözden geçirmeli ve güçlendirmelidir.

Finansal kurumlar enflasyon oranı ve faiz oranlarındaki düşüşler nedeniyle, öncelikle finansal aracılık sürecinde bir problemle karşılaşacaktır. Bu, ana gelir kaynağını oluşturan fon toplama ve fon kullandırma sürecinin kârlılığının nispi olarak azalmasını ifade etmektedir. Üzerinde durulması gereken iki konu bulunmaktadır:

- Azalan kâr trendine karşılık olarak kâr payı dışı gelirlerin artırılması,
- Azalan finansal aracılık sürecinin kârlılığını muhafaza etmek amacıyla daha yoğun fon kullandırmanın sonucu olarak ortaya çıkacak kredi genişlemesinin yol açabileceği sorunlu kredi portföyünü kontrol etmek amacıyla aktif kalitesinin iyileştirilmesi.

Bir diğer önemli husus, kurumun risk portföyü ve yeni dönemde karşılaşılacak risk ortamıyla ilgilidir. Yeni Bankalar Kanunu'nun dahi-

li risk yönetim sistemi kurmayı zorunlu kılması, kurumların finansal operasyonlarını bu açıdan yeniden değerlendirilmesi, önemli bir stratejik değişimi gündeme getirecektir. Bu kapsamda, sermaye yeterliliği ve risk yönetimi önem kazanacaktır.

Rekabetin giderek yoğunlaşması, toplam kaliteye dayalı pazarlama ve satış faaliyetlerine ağırlık verilmesini gerektirecektir. Hem doğrudan hem de dolaylı satış işlemleri önem kazanacak, hem de yeni müşteri tipleri bulma başarı için kilit rol oynayacaktır. Bu dönüşümde rekabetten yararlı sonuç alacak kurumlar, bütün bunları en düşük maliyetle gerçekleştirebilenler olacaktır.

Yeni ekonomik yapı, genel olarak tüm sektörleri doğrudan ve dolaylı yolla etkileyici trend ve dinamikleri başlatacak ve yaygınlaştıracak bir özellik taşımaktadır. Bankacılık sektörü ileri ve geri bağlantıları en yüksek sektörlerden biri olduğundan, bu değişimden ilk etkilenecek sektörlerin başında gelmektedir. Öte yandan, yeni ekonomik programın kapsamında yer alan bankacılık reformu da bu sektördeki olası değişikliklerin boyutu ve kapsamını önemli ölçüde etkileyecektir.

Bu nedenle özel finans kurumları sektörü, makroekonomik çerçeve ve sektörel yapıdaki değişimlerin oluşturacağı ortamdan daha fazla yarar sağlamak ve daha az zarar görmek amacıyla yeni rekabet planları ve stratejileri geliştirmek ve bunlara odaklanmak zorundadır. Bu stratejiler; kurumların iç yapılarına ve piyasa pozisyonlarına göre değişiklik gösterse de ana hatları itibarıyla şu şekilde açıklanabilir.

Diğer gelirlerin maksimizasyonu

Finansal kurumlar fon toplama ve fon kullandırma süreci dışında sağladıkları geliri diğer faaliyet geliri olarak adlandırılmaktadır. Bu faaliyetlerden beklenen oranda gelir sağlama bazı hususlarda kurumun yapısı ve yaklaşımına bağlı bulunmaktadır.

Bankacılık ürün ve hizmetlerinden gelir sağlanabilmesi, yüksek işlem hacmine ve bu işlemlerin etkin bir şekilde yapılmasına bağlıdır. Öte yandan bu alanda yoğun teknoloji az insan kaynağı kullanılmak zorundadır. Bir diğer husus ise, kapsamlı ve merkezi finansal ve ekonomik bilgi ve veri bankasına sahip olunmadığında bu tür işlemlerin risk ve maliyeti hızlı bir şekilde artmaktadır.

Aktif kalitesinin iyileştirilmesi

Kredi kısır döngüsü, aşırı kredilendirme sonrası geri dönüşlerin artmasının bankacılık krizi oluşturduğunu ima etmektedir. Ayrıca, finansal aktiflerin miktarı ile bu aktiflerin kalitesi arasındaki ters yönlü ilişki, finans literatüründe finansal “dikotomi” olarak ele alınmaktadır.

Kâr ile bilanço büyüklüğü arasında karşılıklı ilişki bulunmaktadır. Rekabetin artmasıyla kâr marjları düşmekte ve kurumlar bilanço büyüklüğünü artırarak tepkide bulunduğu sonuçta aktif kalitesi bozulmaktadır. Bu nedenle kredilendirme sürecinde bu tuzaklardan kurtulabilmek için, teminatlar kadar nakit akımlarına, kaliteli kredi sözleşmesine ve dökümantasyonuna ve kredinin etkin bir şekilde izlenmesine özel önem verilmelidir.

Sermayenin optimizasyonu

Yasal otoriteler bankacılık faaliyetlerini kamusal fonlarla risk üstlenme olarak gördüğünden, önemli sorun olarak yetersiz sermaye üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Yönetim sürecinde defter değerini yansıtan muhasebe sermayesi, piyasa değerini yansıtan hissedar sermayesi ve yasal sermaye farklı fonksiyonları olan önemli kavramlardır. Bu sermaye türleri karşılıklı ilişki içindedir. Gecikmiş alacak karşılıkları, bunların realizasyonu, vergi ve aktiflerin değerlendirilişi sermaye optimizasyonu etkilemektedir. Bilanço büyüklüğünü etkilediğinden ve aktif seçimini önemli hale getirdiğinden, yasal sermaye performansı belirleyen kilit bir değişkendir.

Yasal sermayenin optimizasyonunda iki önemli husus bulunmaktadır. Aktif seçimi veya farklılaştırması ile aktiflerin devir hızı. Öte yandan, aktiflerin yasal otoritelerin bakış açısı ile tanımlama ve bunu sağlamaya yönelik metodlar, aktif maksimizasyonu açısından özel önem taşımaktadır.

Finansal hizmet ve ürünlerin etkin ve verimli bir şekilde pazarlanması ve satışı

“Deregulation”, rekabet ve kâr marjlarının daralmasıyla birlikte bankalar satış organizasyonları haline dönerken, bankacılarda satıcı kimliği ön plana çıkmaya başlamıştır. Bununla beraber satış ve pazarlama oldukça farklı iki ko-

nyuyla ilgilidir. Satış, ürün ve hizmetleri satın alacak müşteri ile ilgilenmeyi ifade ederken, pazarlama müşterinin satın alacağı ürünle ilgilenmeyi ön planda tutmaktadır. İkinci kurum içi AR-GE ağırlıklı bir faaliyeti ifade ederken birincisi kurum dışı faaliyeti ön plana çıkarmaktadır.

Ekonomik faaliyetlerin piyasa odaklı olmanın ürün odaklı olmaya yönelik değişimi, üretilen ürünleri satma yerine satılabilir ürünler üretme anlayışının gelişmesine yol açmaktadır. Bu nedenle, piyasa ile ilgili detaylı bilgiye sahip olmak büyük önem taşımaktadır. Elde edilen bu bilgiler ışığında hangi tür pazarlama ve satışa ağırlık verileceği kararlaştırılmaktadır. Bunlar arasında, çapraz pazarlama, yaygın pazarlama, hedef pazarlama, elektronik pazarlama ve eklektik pazarlama en yaygın kullanılanlarıdır.

Finansal risklerin yönetimi

Konu, kurumun zarar/kayıpla karşılaşma olasılığı olarak ele alındığında, problem: finansal riski yönetmek için, kurumun iş ve faaliyet sürecinin tümünde söz konusu olan riski veya riskleri;

- Tanımlamak,
- Ölçmek,
- Bir risk türünün diğerleri ile ilişkisini belirlemek,
- Etkileyen faktörleri ortaya koymak ve tahminde bulunmak,
- Risk doğuran süreç ve olayları belirlemek,
- İşlem ve faaliyetleri riski minimize edecek şekilde yönetmek

olarak değerlendirilmektedir.

Risk yönetimi, riskleri elemine etmek ve onlardan sakınmaktan farklı bir içerik taşımaktadır. Riskleri elemine etmenin yolu, işten vazgeçmek hariç, bulunmamaktadır. Risk yönetim süreci üç temel bileşeni içermektedir: tanım ve tasnife dayalı risklerin seçimi; potansiyel kayıplara ve bunlara yönelik yaklaşımlar (riske göre düzeltilmiş sermaye getirisi –RAROC– gibi); riskleri değiştirme ve düzeltme.

Risklerin yönetimi çoğunlukla finansal aracılık ve bankacılık işlemlerine göre dizayn edilmiş bilgisayar programları ile yapılmaktadır. Bu konunun, bu yıl içinde Hazine Müsteşarlığı ve/veya BDDK tarafından yayınlanacak bir yönetmelikle düzenlenmesi beklenmektedir.

Maliyetlerin kontrolü/yönetimi

Maliyetlerin azaltılması veya ortadan kaldırılması yerine bunların kontrolü ve yönetimi oldukça farklı hususlardır. Maliyetleri ortadan kaldırmanın en hızlı yolu, faaliyetleri durdurmaktır. Gider kontrolünün, büyüme ve kârlılık için bir yöntem olduğunu algılamak yönetim için en önemli husustur. Tercih edilen yaklaşım, maliyet ve gider kalemler ile sermaye getirisi arasındaki olası doğrudan ve dolaylı ilişkileri belirlemek olmalıdır (Şubedeki harcamalar ve REO ilişkisi gibi).

Stratejilerin birlikte uygulanması

Bu stratejilerin birlikte uygulamaya konularak olumlu bir sinerji oluşturması büyük önem taşımaktadır. Ayrıca bu stratejiler ve bileşimi, her karar sürecini, müşteri ilişkilerini ve operasyonları etkileyecek bir role ve fonksiyona sahip olduğu da gözden kaçırılmamalıdır. Stratejilerin içeriği finansal kurumların özel durumlarını, piyasa payını ve hedef ve amaçlarına bağlı olarak değişiklik gösterecektir.

Çözüm önerilerinde standart ve genel yaklaşımların yararlı olamayacağı unutulmamalı, kuruma özel model geliştirmede üzerinde ısrarla durulmalıdır. Hangi tür strateji veya politika önerileceği, öncelikle yapılacak detaylı bir iç ve dış durum analizine “check-up” dayandırılmalıdır. Ortaya çıkan sonuç öncelikler açısından sıralanmalıdır. Son olarak orta vadede (genellikle üç yıl) stratejik hedefler belirlenmeli ve alternatifli uygulama planları oluşturulmalıdır.

KAYNAKLAR

- Activeline, Sektör Araştırması: Bankalar, İstanbul, Nisan, 2000.
- _____ : Özel Finans Kurumları, İstanbul, Mayıs 2000.
- Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş., Faaliyet Raporları, 1996-1999, İstanbul.
- Anadolu Finans, Faaliyet Raporları, 1996-1999, İstanbul.
- Asya Finans Kurumu A.Ş., Faaliyet Raporları, 1996-1999, İstanbul.
- Austin, Douglas V. and Paul L. Simoff, Strategic Planning for Banks, Banker Publishing Company, New York, 1990.
- Bollenbacher, George M., The New Business of Banking, A BankLine Publication, Irwin, New York, 1995.
- Borjenson, Sofia, “A Case study on Activity-Based Budgeting”, Journal of Cost Management, Winter 1997.
- Chimerina, Lawrence, “The New Economic Realities in Business”, Management Review, January 1997.
- Çilli, Hüseyin ve Cafer Kaplan, “Analysing the Impact of Disinflation on the Banking System: A Conceptual Note, www.tcmb.gov.tr, 2000.

- Demirgüç-Kunt, Asli and Harry Huizinga, "Determinants of Commercial Bank Interest Margins and Profitability: Some International Evidence", The World Bank Economic Review, May 1999.
- Drew, Stephen A. W., Business Re-engineering in Financial Services, Financial Times, 1994.
- Ekren, Nazım, "Özel Finans Kurumları", s. 167-172, 75 Yılda Paranın Serüveni, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı, İstanbul, Kasım 1998
- _____, "Ekonomi Yönetiminin Performansı: Stratejik Değişim ve Yenilenme İhtiyacı", Active Bankacılık ve Finans Dergisi, Dergisi, Aralık 1999-Ocak 2000
- Faisal Finans Kurumu A.Ş., Faaliyet Raporları, 1996-1999, İstanbul.
- Fetini, Rakika Moalla-, Carlos Pienca and Abeba Selasie, Turkey: Selected Issues and statistical Appendix, www.imf.org,2000.
- Fraser, Donald R., Benton E. Gup ve James W. Kolari, Commercial Banking-The Management of Risk, West Publishing Company, New York, 1995.
- Fusun Gönder, Hülya Üstünkaya ve Sinem Ünal, "Parasal Birliğin Türk hukuk Sisteminde Yaratacağı Olası Etki ve Sorunlar", Bankacılar Dergisi, No:24, 1998.
- Georgantzias, Nicholas C. and William Acar, Scenario-Driven Planning, Quorum Books, London, 1995.
- Hallen, Paul H., Reengineering The Bank, Irwin, New York, 1994.
- Hempel, George H. ve Donald G. Simonson, Bank Management-Text and Cases, John Wiley & Sons Inc., New York, 1999.
- Iffert, Fredrick Vernon, A Theoretical Comparison of Profit-sharing Banking with Conventional Banking, Ph.D. Thesis, UMI Dissertation Services, Michigan, 1989.
- İhlas Finans Kurumu A.Ş., Faaliyet Raporları, 1996-1999, İstanbul.
- İnan, Emre Alpan, "Dezenflasyon Programı ve Türk Bankacılık Sisteminde Olası Etkileri", www.tbb.org.tr, 2000.
- Keltner, Brent and David Finegold, "Adding Value in Banking: Human resource Innovations for service Firms", Sloan Management Review, Fall 1996.
- Kimball, Ralph C., "Innovations in Performance Measurement in Banking", New England Economic Review, May/June 1997.
- Koch, Timoty W. and S. Scott MacDonald, Bank Management, The Dryden Press, New York, 2000.
- Kuveyt Türk Evkaf Finans Kurumu A.Ş., Faaliyet Raporları, 1996-1999, İstanbul.
- Marmara Üniversitesi, Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Ekonomik Araştırma Merkezi, Özel Finans Kurumlarının Fonksiyonları ve İşleyişi Mekanizması,Özel Finans Kurumları ve Türkiye Uygulaması Sempozyumu, Marmara Üniversitesi, Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Ekonomik Araştırma Merkezi, Symposium on Orientation in Islamic Economics, İstanbul, 1998.
- Myres, Forest E., Basics for Bank Directors, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1998.
- Rijckeghem, Caroline Wan, "Enflasyonun Düşmesinden Türk Bankaları Zarar Görürümü?", İMKB Dergisi, Nisan-Mayıs-Haziran 1999.
- Ringland, Gill, Scenario Planning-Mnaging for the Future, Wiley, 1998.
- The Economist, Guide to Economic Indicators, John Wiley and Sons, New York 1997.
- Thygerson, Kenneth J., Management of Financial Institutions, HarperCollins, New York 1995.
- Türkiye Bankalar Birliği, 2000' li Yıllarda Türk Bankacılığı, İstanbul, Haziran 1999.
- _____, Bankalarımız 1999, İstanbul, 2000.
- T.C. Başbakanlık, Hazine Müsteşarlığı, Ekonomik Kavramlar ve Göstergeler: Mali Kesim, Ankara, 1997.
- _____, Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri, 1995 ve 1998 yıllarına ait değişik nüshaları, Ankara, 1995 ve 1999.
- Vardy, Dick, "2007: Türk Bankacıları İçin Fraklı Gelecek Senaryoları", Management Centre Türkiye, Bankacılık '99 - Bireysel Bankacılıkta Başarı Öyküleri, 26-27 Kasım 1999.
- Vaitilingam, Romesh, Guide to Using Economics and Economic Indicators, Financial Times, London, 1994.
- www.dpt.gov.tr, Makroekonomik Program (2000-2002) ve Beş Aylık Uygulama Sonuçları, Sunuş Notu, 2000.
- _____, Temel Ekonomik Göstergeler, mayıs, 2000.
- www.tcmb.gov.tr, başkanın konuşmaları," 2000 Yılı Enflasyonu düşürme programı: Kur ve Para Politikası uygulaması", Ankara, 09 aralık 1999.
- _____, Nakit Krediler ve Tasfiye Olunacak Krediler, Mayıs, 2000.
- _____, Süreli yayınlar, Yıllık Raporlar, 1996-1999.
- www.treasury.gov.tr, IMF ile Yapılan Stand-by Düzenlemesine İlişkin Niyet Mektubu, 2000.
- _____, IMF ile Yapılan Stand-by Düzenlemesi Çerçevesinde Birinci Ek Niyet mektubu
- _____, Stand-by Düzenlemesi Aylık Raporl Nisan, 2000.
- www.imf.org, IMF Approves US\$ 4 Billion Standby-Credit for Turkey, 2000.

Interest-Free Institutions and the Role They Can Play in Enhancing the Private Sector in Member-countries⁽¹⁾

Fuad AL-OMAR⁽²⁾

In the name of Allah, the Most Gracious, the most Merciful and Peace be upon the Messenger of Allah, our Prophet.....

The IDB at its 25th year challenges for development: Enhancing the role of interest-free financial institutions and the development of private sector in member countries

Ladies and Gentleman, Distinguished Delegates:

It is a privilege for me to attend this important Conference on “The Past, Present & Future of Interest-Free Banking in Turkey”. This conference has also given me the opportunity to fulfil a long cherished wish to be in the historical and hospitable city of Istanbul and speak for the advancement of Islamic financial system. I hope the deliberations in this conference will help develop the Interest-free banking in Turkey in particular and the Muslim world in general.

Interest-free banking or Islamic banking has a relatively short history. This year IDB is celebrating its 25th year of operation. Incidentally, we can also say that it is also the 25th anniversary of Islamic banking. From its humble beginnings, Islamic banking has

turned out to be a vibrant financial alternative to the conventional financial system. It is one of the fastest growing sectors in the financial industry. This is so not only in the Muslim world where Turkey is a good example, but also in the non-Muslim world.

One of the objectives of IDB is to play a catalytic role in sustaining the healthy growth of the Islamic financial institutions. While IDB has accomplished a lot in its short history, it also faces many challenges in the fast changing environment.

Due to limited time, in my speech here I will focus on two major challenges; enhancing the role of interest-free financial institutions and the development of the private sector in member countries.

Ladies and Gentlemen:

Let me first briefly dwell on the first issue, i.e., the role of IDB in enhancing the role of interest-free financial institutions. One of IDB’s goal is to assist the member countries in their development endeavors. IDB visualizes interest-free banks as partners in development as they act as financial intermediaries between savers and investors

(1) This paper was presented on 31 May 2000 in Istanbul at the Symposium “the past, present & future of interest-free banking in Turkey” for the 15th anniversary of Albaraka Turkish Finance House.

(2) Dr., Vice-President, Islamic Development Bank, Jeddah

(both producers and consumers). They mobilize resources from unserved segments of the population and channel these into productive investment in the economy and bring about development. Turkish experience is a good example on part. As such, strengthening these institutions complement IDB's activities in achieving the goal of development in member countries.

Many areas that may enhance the role of interest-free banking can be discussed. Among others, these include:

- i) Need for sufficient institutional support
- ii) Excess liquidity
- iii) Human resource constraint
- iv) Need for tools to finance public debt

Today, I will focus on the issue of improving the supervision and regulation of Islamic banks.

Sound supervision and regulation of Islamic banks is important for many reasons.

- Increase confidence of existing and prospective investors
- Increase the information available to investors
- Ensure the soundness of the financial system
- Provide equal opportunity for competition
- Improve the control of monetary policy by the government authorities
- Able to address and mitigate risks

In short, sound regulatory framework is necessary for the smooth functioning and growth of Islamic financial institutions. Effective supervision can lead to a robust financial system. The question however is, what constitutes the standards and best practice for supervision of Islamic banks. These should include the following:

- The need for development of a unified structure of financial sector regulations.
- The lack of minimum principles and limits for prudential regulations and supervision standards in key risk areas of Islamic banks, may lead to a threat to the survival of the industry.

- The increased competition expected to result from WTO liberalization of financial services necessitates the adoption of the best practices to gain recognition for cross-border financing.
- Access to international financial market, which is a prerequisite for the flourishing of Islamic banks requires confidence of market participants and supervisory authorities. The trend is toward “denying rights of establishment in major financial centres to banks from countries whose supervisory regime is deemed inadequate” (BIS Annual Report, 1999)
- Unless the Islamic banks adapt to the new challenges, they risk being marginalized (i.e. non-acceptability) in the global economy.

In conclusion, it seems that Islamic banks may benefit from the best practices that are prevailing in conventional banking that do not contradict the principles of Islamic Law. In the meantime, Islamic banks can also develop best practice for areas that are pertinent to the particularities of industry itself.

Distinguished Delegates:

Adequate standards and best practices cannot be established without consensus on critical issues. On an urgent basis, Islamic banks need to arrive at consensus among themselves with respect to a number of issues related to the treatment of capital, risk, risk-management instruments, liquidity enhancing instruments and contractual obligations. IDB is trying to do its part by undertaking improvement of the regulatory issues at different forums. Examples of initiatives that IDB has undertaken with other collaborating agencies are as follows:

- The creation of Accounting & Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI) in 1991 is an example of the great support and initiative that the Islamic banks provided to regulate and streamline their activities.
- Effective use of market discipline such as credit rating agencies of which the IDB is

currently establishing one in Bahrain with other interested parties.

- IDB, along with AAOIFI and IMF, will undertake extensive joint efforts to establish a forum on the development of best practices for interest-free banking (as recommended in the conference on Regulation of Islamic Banking held in Bahrain in February 2000).

Finally, it should be noted that there are preconditions for establishing best regulatory standards and applying them effectively. The principle of fair play requires that governments, central banks, and international organizations should ensure equal opportunity for competition between Islamic and conventional banks by putting in place appropriate supporting institutional structures. Many specific issues related to regulation of Islamic banks are important and need attention from researchers in the field.

Ladies and Gentlemen:

The second issue I want to touch on is the development of the private sector. Increasingly, the private sector is seen as the major driving force behind economic growth and development. Globalization of both the world economies and financial markets has also increased the role played by the private sector. Realizing this, IDB member countries are expanding their private sectors through broad policy reforms that are intended to create more favorable environment for the private sector development. As this takes place, the overall demand for private sector financing in IDB member countries is expected to be played by investment organizations that are compatible to Islamic Law in the growth of this sector.

If we evaluate IDB member countries, positive trends in economic performance of the private sector are evident. For example, the share of the private sector investments in total investment in these countries is (on the average) around 76 percent. Securing finance, however, is one of the major constraints for the growth of private sector in IDB member countries. For Islamic banking to remain

relevant to the challenges facing the Islamic countries and respond to their needs, adaptation to changing conditions and increased involvement with the private sector is warranted.

Although IDB has been involved in financing the private sector through its various windows, existing challenges to its interactions with the private sector have led to a re-evaluation of its overall strategy and intervention. Lessons learned from existing private sector finance windows within IDB, while laudable in their demonstration of IDB's commitment to private sector finance, fall short of meeting the needs of such a vital component of development. Keeping this in mind, the creation of a full-fledged, market oriented independent entity is needed to facilitate IDB's objective in developing the private sector in its member countries. The Islamic Corporation for Development of Private Sector (ICD) is just an entity established by the IDB Board of Governors in its meeting held on 24-25 Rajab 1420 H (2-3 November 1999) in order to fulfil this objective.

The ICD will be an independent international financial organization, with headquarters in Jeddah, Saudi Arabia. It is to be headed by a General Manager; have its own Board of Directors that will represent member countries and the private sector, and have its own Committee for Islamic Law. The ICD's primary objectives would be to provide a wide range of financial products and services to cater for the needs of the private enterprises in IDB member countries. The new organization, by helping to strengthen the private sector in IDB member countries, will be instrumental in developing this sector and complementing the role being played by the IDB in supporting economic development of the said constituencies.

The authorized share capital of the ICD will be US\$ 1 billion, with a subscribed capital of US\$ 500 million, and the main shareholder will be IDB with 50% of the authorized share capital. The remaining 50% will be divided among IDB member countries (30%) and public institutions of IDB member countries (20%).

The unit of account of the ICD will be U.S.Dollar and there are no restrictions on the currency of operations.

The ICD is expected to hold its first General Assembly on 8 July 2000, which will be its first day of operation.

A review of markets in seven IDB member countries (Saudi Arabia, Malaysia, Turkey, United Arab Emirates, Morocco, Kazakhstan and Senegal) has shown that the private sector secured funds mainly through bank borrowing. Consequently, wherever a capital market exists, the issuance activity was high. Additionally, in all the countries reviewed, reforms were initiated to increase the role of the private sector either through privatization or the creation of favorable environments for the private sector development. Given these facts, the potential exists for medium to long-term Islamic modes of financing, with the ICD as IDB's private sector vehicle being well placed to seize this niche market.

Distinguished Delegates:

Before ending, let me point out that implementing the program of financing the private sector under Islamic principles will not be easy. There are not too many experiences

that we can draw from to work out the framework of the private sector financing using non-interest bearing financial instruments. Many issues need to be resolved. ICD's success will depend firstly on its ability to identify its major success factors and understand the future industry trends in order to benefit from first-mover advantages and establish itself as a key player in financing the private sector in member countries. In doing so ICD has to identify and/or further develop Islamic banking and its modalities most suitable to private sector investment. Secondly, ICD has to be aware of the various risks involved and the best ways to mitigate them. Another issue that also need attention is the institutional arrangements for financing the private sector projects.

I am confident that like other challenges before, ICD will be able to successfully implement the program of financing the private sector. I hope our pioneering experience in this regard will be helpful for modeling similar schemes by other Islamic financial institutions.

In the end, I thank you for your patience in listening to my speech and convey my appreciation and thanks to the organizers of this symposium.

Faizsiz Finans Kuruluşları ve Üye Ülkelerde Özel Sektörün Gelişmesine Yapabilecekleri Katkı^{(1)*}

- ÖZET -

Fuad AL-OMAR⁽²⁾

Faizsiz bankacılık ya da İslam bankacılığı nisbeten kısa bir geçmişe sahiptir. İslam Kalkınma Bankası (İKB) bu yıl 25. kuruluş yıldönümünü kutluyor. Bunu aynı zamanda İslam bankacılığının da 25. yılı olarak kabul edebiliriz. İslam bankacılığı, mütevazı bir başlangıçtan bugün geleneksel bankacılık sistemine parlak bir alternatif olma düzeyine ulaşabilmiştir. Sadece Türkiye'nin de içinde yer aldığı müslüman ülkelerde değil, bütün dünyada faizsiz bankacılık, finans piyasaları içinde en hızlı büyüyen sektörlerden biri olmuştur.

İKB'nin amaçlarından biri, İslami finansal kuruluşların sağlıklı büyümesinde bir katalizör rolü oynamaktır. İKB, tasarruflular ile müteşebbisler arasında finansal aracılık fonksiyonu gören faizsiz bankaları kalkınma sürecindeki ortakları olarak görmektedir.

Faizsiz bankacılığın oynadığı rolün güçlendirilmesi ile ilgili bazı hususları tartışmaya açmak isterim. Bunlardan bir kısmını şöyle sıralayabiliriz:

- Yeterli kurumsal destek ihtiyacı,
- Likidite fazlalığı,
- İnsan kaynakları kıtlığı,
- Kamu borçlanmasını finanse etmede enstrüman eksikliği.

Bugün İslam bankalarına yönelik düzenleme ve gözetleme sisteminin geliştirilmesi konusu üzerinde duracağım. Bu konu bir çok bakımdan büyük önem taşımaktadır:

- Mevcut ve muhtemel yatırımcıların güvenini pekiştirmek,
- Yatırımcıların daha fazla bilgiye ulaşmalarını sağlamak,
- Finansal sistemin temelini güçlendirmek,
- Eşit rekabet fırsatları oluşturmak,
- Hükümetlerin para politikalarını kontrol edebilme yeteneklerini güçlendirmek,
- Riskleri azaltabilmek.

Kısacası, İslami finansal kuruluşların büyüebilmesi ve düzgün işleyebilmesi için sağlam bir hukuki çerçeve gereklidir. Sorun, İslami bankaların gözetiminin en iyi hangi standartlara göre yapılacağıınin tesbiti sorunudur. Böyle bir çalışma, aşağıdaki hususları kapsar:

- Finans sektörü için yeknesak bir hukuki düzenleme modeli ihtiyacı bulunmaktadır,
- İslami bankaların kritik risk alanlarında sağlıklı düzenleme ve gözetleme standartlarının asgari şartlarının ve sınırlarının eksikliği, sektörün varlığını tehdit eden bir tehlikeye dönüşebilir.
- Dünya Ticaret Örgütü'nün finansal hiz-

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul'da düzenlediği "Türkiye'de Özel Finans Kurumları'nın Dünü, Bugünü ve Yarını" adlı sempozyumda sunulan tebliğin özetidir.

(2) Dr., Başkan Yardımcısı, İslam Kalkınma Bankası, Cidde

(*) Türkçe'ye Çeviren: Ahmet ERTÜRK

metleri liberalleştirme politikasıyla ortaya çıkan yoğun rekabet ortamında, cross-border finansmanda avantaj sağlayabilmenin yolunun en iyi hizmeti sunabilmekten geçtiği ortaya çıkmıştır.

- İslami bankaların büyümesinin ön şartı olan uluslararası finansal piyasalara girilme imkânı, piyasa aktörlerine ve gözetim otoritelerine güvenmeyi şart kılmaktadır. Bu konuda genel eğilim, “gözetim sistemlerinin yeterli görülmediği ülkelerin bankalarına büyük finans merkezlerinde kurulma ve faaliyet gösterme hakkı tanınmaması” yönündedir (BIS Faaliyet Raporu,1999).
- İslam bankaları yeni şartlara kendilerini adapte etmedikçe global ekonomi içinde marjinal bir konuma (yani kabul görmezlik konumuna) mahkûm kalacaklardır.

Değınmek istediğim ikinci konu, özel sektörün büyümesi ve gelişmesi konusudur. Dünya ekonomilerindeki ve finans piyasalarındaki globalleşme süreci, özel sektörün ekonomik kalkınmada oynadığı rolü arttırmıştır.

İKB üyesi ülkelerde de özel sektörün performansında olumlu gelişmeler olduğunu görüyoruz. Bu ülkelerde özel sektörün karşılaştığı en önemli sorun, finansman sorunudur. İslam bankalarının da bu değişen koşullara kendilerini

uydurmaları ve özel sektöre daha fazla ilgi göstermeleri şarttır.

İKB de bu amaçla kendi bünyesinde tam yetkili ayrı bir birim kurma kararı almıştır. ICD (The Islamic Corporation for Development of Private Sector) adlı birim bu kararın bir ürünüdür.

İKB'nin %50 pay oranı ile en büyük ortak olacağı ICD'nin ödenmiş sermayesi 500 milyon Dolar olacaktır. Bakiye %50 ise, İKB üyesi ülkeler (%30) ve üye ülkelerdeki kamu kurumları arasında paylaşılacaktır.

İKB üyesi yedi ülkede (Suudi Arabistan, Malezya, Türkiye, Birleşik Arap Emirlikleri, Fas, Kazakistan ve Senegal) yapılan piyasa araştırmaları, özel sektörün finansman ihtiyacını çoğunlukla bankalar aracılığıyla temin etme eğiliminde olduğunu göstermiştir. Sonuçta, sermaye piyasalarının mevcut olduğu yerlerde [menkul kıymet] ihraçları daha fazla olur. Araştırma konusu yapılan bütün ülkelerde reform girişimlerinin amacı, ya özelleştirme yoluyla yahut uygun bir ortam oluşturmak suretiyle kalkınma sürecinde özel sektörün rolünü arttırmak olmuştur. Bu gerçekler dikkate alındığında, İKB'nin özel sektörü finanse etme amaçlı birimi olan ICD aracılığıyla sağlanacak orta ve uzun vadeli faizsiz finansman yöntemleri için büyük bir potansiyel bulunduğunu söyleyebiliriz.

Liquidity Management in Interest-Free Banking⁽¹⁾

Stella COX^{(2)*}

Fellow speakers, distinguished guests,

It is indeed an honor and a privilege for me to be here amongst you in Istanbul this afternoon. I am very grateful to Albaraka for asking me to come here and address you at this Symposium.

At many conferences and seminars I have attended in the past, the subject of “liquidity” and relative absence of efficient liquidity management product within interest-free banking have been debated, discussed and indeed argued about at some length. I am very pleased therefore to have the opportunity to take up the subject today.

During the course of this presentation, I would like to review some of the past developments in the liquidity management in interest-free banking before moving on to highlight rather more of recent progress.

My own institution “Dawnay Day”, has itself been rather preoccupied with interest-free liquidity management. I would like to welcome the opportunity to share this with you a little later on.

What do we mean by liquidity management?

Well, whether you are the treasurer of a major global corporation or whether you are balancing your household bills, “cash flows” need to be managed. Only a central fund, with an immediate purpose, remains idle. This common practice is to seek secure all low-risk investment opportunities for short term funds that may be required in the near future.

It is preferable after all to drive some income from the deployment of cash balances whilst retaining the ability to draw on funds as and when required.

Whether the requirements for retail or corporate or institutional financial services, the mainstream financial sector offers a multitude of short term investment and funding products.

Accessing the services of banks; financial institutions and fund managers are ready solutions for the retail and corporate market place. Larger corporations, banks and financial institutions have recourse to the international money markets, into the capital markets. To

(1) This paper was presented on 31 May 2000 in Istanbul at the Symposium “the past, present & future of interest-free banking in Turkey” for the 15th anniversary of Albaraka Turkish Finance House.

(2) Managing Director & Head of Islamic Finance Department, Dawnay, Day Global Investments, London, U.K.

(*) The text of presentation was dechiphered and transcribed from the video-tape of the conference by ABTFH.

maximize liquidity management efficiency, they can place surplus funds and raise additional finance on either on rolling or a fixed term basis. The international banks also benefit from additional recourse to their central banks.

So, we can see that nowadays the ability to access both liquidity and liquidity management services through the conventional financial market place can be taken for granted.

Within the interest-free financial sector the situation is somewhat different.

As Dr. Fuad Al-Omar has said just before me, the modern interest-free financial sector is little more than 25 years into its development. Origination of retail and institutional deposits has been a resounding success, but origination of interest-free investment and funding opportunities has presented an immense and continuing challenge. To ascertain the reasons for this we need to explore the development of the short term asset base during the past 3 decades.

Within the mainstream financial system we are rather more familiar with money itself being the commodity. Income returns are correlated merely to the time value associated with the investment.

The development of the interest-free financial sector has been based upon the productive use of money for the growth of the economy and the benefit of the community. It is an asset-based system. If money is to be invested, it should be through physical ownership of tangible assets, with an income stream that may be attributed to the economic use of the asset.

Obtaining a license to offer financial services in strict accordance with ethical principals is just the beginning.

Interest-free institutions had to lay the foundations of what will ultimately be a fully-fledged interest-free financial system, was conforming to the regulatory stipulations of an interest-based banking environment.

Jurisprudence has excluded the Islamic banks from the natural advantages of mainstream financial practice such as recourse to central

bank's support and liquidity through the capital market.

Despite this, Islamic banks must still abide by mainstream capital adequacy and liquidity ratios, and find solutions acceptable to their regulators in order to avoid interest-based deposit reserve requirements.

It is widely acknowledged that the modern interest-free financial sector owes much to the continued support of its pioneers including His Excellency *Sheikh Saleh Kamel* and friends.

Their moral and financial support has played an immeasurable role in development of our sector. Although we know there are now more than a 150 established interest-free banks and financial institutions, they have been incorporating gradually over several decades.

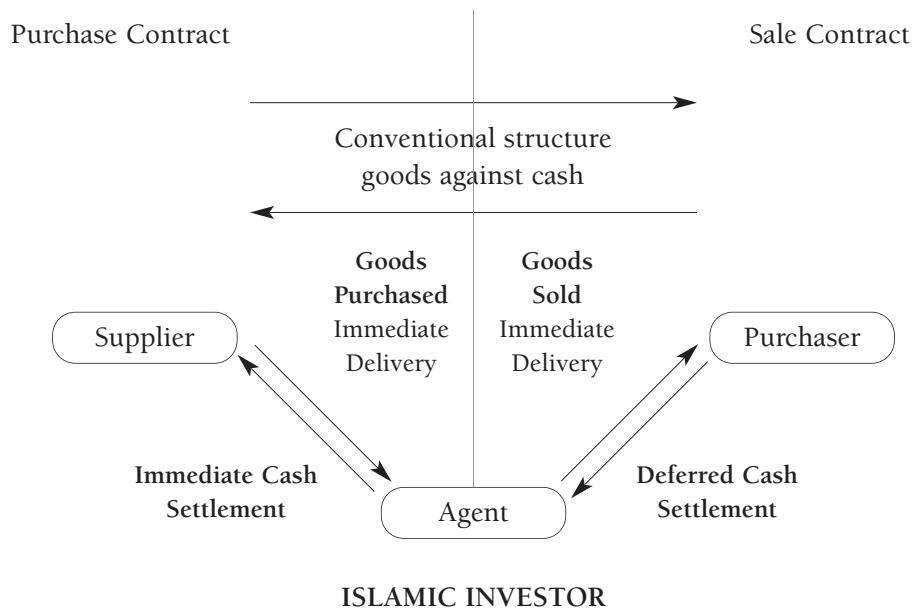
During the 1970s and the first half of the 1980s, they were very dependant on private resources. At the same time they were immediately successful in mobilizing retail assets and developing market share in their localities.

Suitable investment assets were required for client deposits that enable the bank to retain sufficient cash flow to meet its retail obligations. These had to be structured to comply with commercial and religious stipulations of the institution; and simultaneously they had to generate income or profit.

Any banker will confirm that generating a customer base is a significant undertaking in itself. Creating an interest-free asset base in a financial environment driven by interest certainly complicates matters.

Asset origination and diversification became a significant issue for newly established institutions that had limitations to internal resources. As a result, whilst retail development was handled directly by Islamic institutions, a number of international banks were appointed agents to assist with the development of wholesale assets loan. Through these appointments there was access to instant market experience and also to diversified global relationships again to accelerate low risk asset generation.

SIMPLIFIED MORABAHA TRADE FINANCING



The international trade and commodity markets rapidly became the principal focus of the interest-free finance largely due to the huge turnover of trade in physical assets.

The “morabaha” contract quickly dominated and facilities were structured and extended to companies on full commercial risk basis or at the request of the investor incorporating third party security often by way of a letter of credit or a guarantee which was usually issued by the agent bank arranger.

My slide shows the details of a basic “morabaha” contract, and I am not going to go into any more details or explanation. I am sure that most of you are familiar with this contract already. I would just like to make a point:

There is a valid argument that there has been an over-dependancy on the murabaha contract as a liquidity management tool. But that should be balanced against the difficulties that historically have been encountered by Islamic bank treasurers. Recourse to liquidity has been very restricted, and through murabaha allocation treasuries can match wholesale investment maturity against projected deposit redemption. Often criticized as “has been overused” and “little more than a repackaged conventional financing”, *morabaha* has played a huge role in

promoting the capability of interest-free finance to the international markets.

As the requirement for short term interest-free investment product increased during 1980s, the “murabaha” concept was built upon by a number of mainstream Arab commercial banks that established wholesale portfolios to invest these funds in accordance with jurisprudence. Again involving the participation of conventional banks for the purpose of asset origination, product was structured, so the funds raised from domestic depositors could be pooled within trade-based “mudarabas” (certainly in the international markets probably the closest comparison to this is the “mutual fund”) and they could then be allocated through underlined murabaha investment contracts.

The products were primarily designed and structured to deliver short term investment opportunities suited to local retail customers that were becoming increasingly attracted to interest-free financial institutions. The concept was both efficient and economical for the sponsors, enabling them to retain discretion over investments and existing retail deposit business.

As well as enabling the Islamic banks to manage and drive profit from short term funds,

the wholesale murabaha trade and commodity-based structures served to expand the asset base of the interest-free banking sector. The “mudaraba” portfolios actually laid the foundations of the interest-free fund management industry.

The 1990s herald a period of transition and an acknowledged drive for progress and development. During the past 7 or 8 years, the focus of the interest-free financial institution has moved away from trade assets towards financing non-trade assets through leasing (or “ijara”).

The *ijara* contract incorporates fixed term or periodically re-fixed income-stream or rental from the economic use of a physical underlined asset. This can be readily traded in the secondary market without the infringement of jurisprudence. It clearly offers opportunities for asset securitisation and great potential for enhancing access to liquidity management strategies.

The principal trade and commodity investment contracts of “murabaha”, “istisnaa” and “saalam” do not lend themselves to secondary market trading.

Most scholars stipulate that once an underlying asset has been purchased and sold, that any further trading in the income stream is deemed to be trading in debt.

In common with the commodity and trade structures, “ijara” funds have subsequently been incorporated to capitalize on the availability of a broad spectrum of international assets. Most invest in pools of suitable leased assets that may be sold to a special purpose vehicle that, in turn, issues tradable certificates to investors. Through these certificates they have documentation that represents their ownership to or of title to a percentage of the asset pool whereby generating a percentage of the income stream. For Islamic institutions it has generated an opportunity to source diversified funding and to release capital invested by scaling-back the principle participations.

Amongst the first to implement this concept was the “Al-Tawfeek” and “Al-Amin”

companies of the Dallah Albaraka Group. As investors had the right to redeem their funds by selling holdings back to the pool, they became the first to address the issue of “in-built liquidity”, along with the Islamic Development Bank, which is also in debit to ease the liquidity management problems faced by the interest-free institutions through incorporating leased funds within the investment redemption facilities.

Now, we look at a rather more recent initiative:

I would like just to refer briefly to “First Islamic Investment Bank” in Bahrain, which has launched its own Islamic Ijara Liquidity Program. Its objectives are to provide consistent income and preservation of capital and to meet the liquidity and short term investment needs of interest-free institutions. To achieve this, the bank has established the Special Purpose Company to acquire a pool of leased assets (The Co. is based in the USA).

Investor of funds acquire a percentage of ownership in the leased asset pool, through a subsidiary of the bank. This subsidiary issues uncertified securities to investors, or **sukuks**, as they’re known, confirming their ownership in the underlying assets. Investors can access liquidity through something that is called “sukuk put option”. This means that they put their “sukuks” back at face-value on any given redemption date after a minimum one month holding. The “sukuks” may be put back onto a third party liquidity provider (in this instant, that is “Societe Generale”).

I think this product is particularly interesting, because the “sukuk” concept was innovated in Malaysia, and despite historical debate between scholars about the applicability of different contracts, it has been implemented by Gulf-based Islamic banks.

Most sponsors of interest-free lease funds are prepared to offer semi-annual or quarterly liquidity. Whilst invaluable in each instant investment access strategy is dependent upon the products’ sponsor or a nominated liquidity

agent who must acquire the asset holding from the investor. Redemption requests are often handled on a first-come basis, and the aggregate liquidity facility at any redemption date will be limited to a set percentage of the funds' aggregate assets. Surplus requests are deferred.

Presently, there is no secondary market in the conventional sense. Undoubtedly the future aim of some of larger lease funds must be the securitisation of the asset portfolio within a regulated market environment. This, in turn, means securities that have regulatory authorization, listing approval, and a recognized rating endorsement.

A number of interest-free investment products offer monthly redemption facilities or an access strategy; and there is an enormous demand for a greater frequency.

There are 2 products that have come close to satisfying the demand of very frequent perhaps almost overnight liquidity. The first was by "Chase Manhattan", and it is called "leasing liquidity program". Regrettably it is no longer operational. The other is ABC Islamic Bank's "Islamic Fund & Clearing Company" [CML]. The CML so to provide overnight and short term investment opportunity through recourse to a pool of German-based leased assets. Investors could choose from a risk-adjusted version with investment lessees or a hedged version with the buy-back option from the Chase in Frankfurt.

ABC's program is slightly different with a blend of trade and lease-based assets that are pooled to generate similar overnight and short term investment opportunities; and that too can be bank-secured.

* * *

I am now moving onto things closer to home [England];

During the past 2 years my own group "Dawnay Day" has developed 2 short-term trade based investment program for Islamic institutions. We are a small institution, having been established as a merchant bank in 1928.

In the U.K. we are much better known for our real-estate, private equity and venture capital capability. We have always retained our traditional merchant trading groups and contacts.

During discussions with interest-free banks we identified a substantial appetite for diversified trade investment with differing commercial risk profiles. Jurisprudence stipulates "variation in trading counter-parties and trade assets" and "evidence of physical transfer of funds and assets between the parties to the transactions." We chose to proceed with the classic murabaha structure.

We act as an arranger and originator. We do not act in an agency capacity. Our investing clients take a direct and principal position in each transaction. Investment periods extend from 2 weeks to one year in duration. We focused very much on movement in international trade assets rather than volume in the international commodity markets and the terminal commodity markets. We benefit from the participation or arrange of international companies with whom we have relationships. They're contracted both to supply and purchase trade assets.

By virtue of our own bank contacts and risk profile about corporate relationships we can arrange commercial risk exposure or risk-adjusted versions that are supported by a panel of 12 international banks with minimum ratings of A1P1. Risk-adjusted returns equate to those obtainable by mainstream investors through the international money markets. Commercial yield will be commensurate with the credit profile of the corporate.

Our investors benefit from both asset and risk diversification. Our guarantor-bank panel is specifically selected from banks that presently have no interest-free window and no participation in our market sector. The reason for this is to give additional diversification to the interest-free banks.

Each of our transaction structures stems from one standard investment agreement. This does minimize administrative work load for our

clients, our investing clients, once initial diligence is completed.

On the jurisprudence side we tend to seek opinion from the scholars of each client that we work with. They audit us regularly. We have endorsement from each of them, including the Islamic banks in the Gulf; banks such as Qatar Islamic Bank, Jordan Islamic Bank, who kindly allow me make mention of this. We handled transactions on a bilateral basis.

This is quite an important thing I found out fairly recently: Our investing clients advise that their central regulators set limits for individual funds that restricts their level of allocation. So individual allocation to use structured murabaha contracts is a better use of their inter-bank limits.

Presently “Dawney Day” has \$ 450 million of invested funds allocated to its program.

* * *

Moving away from us; the accelerating growth of the interest-free fund management industry, during the past 5 years, has led to a wealth of international equity investment products. Most have in-built redemption facilities and they do promote recourse to a liquidity as a feature.

I would hasten to add that any equity product is going to be exposed to market volatility and is suitable only for those with the medium term investment horizon. (Medium term to me means 3 to 5 years). Their primary purpose is to provide portfolio diversification. It's not suitable for an investor that has concerns about putting capital at risk. Nor would I say they are suitable as a short term liquidity management tool.

At the beginning of this year [2000] the first “capital protective funds” were launched for the interest-free market place by National Commercial Bank of Saudi Arabia and Faisal Islamic Bank in conjunction with Banque Nationale de Paris.

The in-built assurance through the concept of “arboon” is of great comfort to investors.

The structuring innovations of this are not widely disclosed at the moment. But it is

accurate to say that capital protection has been incorporated at the expense of redemption frequency. So in summary, I'm just trying to say that they are “not” liquid.

In defining the management strategy for an interest-free fund, the manager has to consider all factors that might impact on his performance: Redemption regularity has to be determined. The proper structure consistent with jurisprudence must be established to the deployment of liquidity. It can be a stumbling block to managers. Until now they preferred, again, investing liquidity (very short term liquidity) in commodity-morabaha.

It is not always the answer.

Some international regulators insist that all of the assets of the fund are invested in investment-raised security. This is an issue right now in the interest-free sector. Solutions do have to be found for an active cash position which in volatile market conditions can put representative central element to the portfolio.

That has certain presentational appeal to listing interest-free or Islamic funds on international and regional stock exchanges. Investors consider that they are better regulated and liquid. I would like to emphasize that listing itself does not provide liquidity for either interest-free or conventional product.

Investment liquidity; only this is true in a genuine secondary market environment.

* * *

Because of time pressure (I was going to talk a little bit about “reciprocal finance” that is provided to the Islamic institutions) I am going to pass some of this section over, for this is in your slide presentation and move on a little bit more about some of the problems in development of the liquidity management instruments.

* * *

The interest-free banking sector has originated a variety of structured financing and investment products with some distance from establishing valid interest-free alternatives to the mainstream capital markets.

We take a few minutes to analyze this and explain to see this very fundamental issue still needs to be addressed.

Years of evolving, and, dare I say, “improving” mainstream financial standards, has resulted in an efficient market place. The capital market revolves through the funding supply and demand of a wide range of market participants. It has taken years to implement, but surely it has been a worthwhile process.

The benefits to transact through today’s organized liquid market infrastructure are immense. They include central regulation and supervision of market procedure. It has been achieved through a long-term and ongoing process of financial reform and legislation with the implementation of supervisory authorities and penalties for people that break the rules.

Market participants draw comfort on the existence of depositor protection schemes and acknowledged that there are lenders of last resort.

Presently there is no ultimate regulator, no lender of last resort to the interest-free financial sectors. Central banks undoubtedly support their own institutions in the event of extreme emergency, but there is limited access to the facilities that central banks extended to mainstream institutions.

Standardization of Market Practice

If a financial market place is to become efficient there needs to be common understanding and acceptance of procedure. Transactions become a matter of simple execution. Critical mass and volume is achieved. Within the interest-free financial sector there are still differences of opinion between the scholars. It impacts negatively on prospects of product and procedural standardization.

Transparency of procedure and disclosure of information enables independent evaluation by rating agencies. The international agencies see a prevailing inability to accurately assess the risk profile of Islamic and interest-free banks

and their products. They sight lack of transparency in product structures, non-uniformity of accounting standards. Additional questions are raised, to the level of involvement, to the jurisprudence committees.

Operational efficiency in traditional financial services enhances *product sophistication*. The market delivers a wide range of investment of financing solutions that are effective, competitive and professionally structured. These elements are the very basis of creating a *confidence* in the financial market place.

Interest-free financial services have measurably improved during the past 10 years. The demand for new products is ever-increasing. The sector must, however, create the foundation of a basic market infrastructure to support its innovations, comfort potential participants, and persuade them that it has proper regulatory support.

* * *

I have been privileged to work within interest-free financial services since the mid - 1980s. During that time the issues and deficiencies of liquidity management have been discussed and debated time and again. Some times we wondered whether the barriers are insurmountable. Before becoming too despondened, I think the speed of progress is gathering momentum. There are number of issues on the way right now.

We take a cross-border look at Malaysia:

During the 1990s with considerable encouragement and support from Malaysian government, Malaysia made rapid progress in implementing a *dual banking system*. Praise the Asia economic meltdown is contended to create the cross border appeal. Economic recovery, well undoubtedly, offered pressure and incentive. During the 1990s Malaysia also made positive strikes forward in developing its capital market of an interest-free basis. There will be continuing progression despite some disagreement between the scholars on applicable concepts.

Capital market development in the middle-east is in an early stage and has been largely dependent upon evolving change in government perspectives, improvement of legal infrastructure and the gradual opening of markets.

Dr. Fuad Al-Omar also referred to the initiatives of the IDB and AAOIFI [Accounting & Auditing of Islamic Financial Institutions]. I would like to refer to the regulation of the Islamic Banking Conference held in Bahrain as recently as February of this year [2000].

Ambitious recommendations were made relating to the implementations of standardized co-principles to the regulation of Islamic Banks. There will be a centralized policy group, including AAOIFI and the IDB, the IMF and the Basle Committee, to establish uniform regulatory standards and transparency in interest-free banking.

Subsequently AAOIFI hosted seminars focusing on the need for Islamic institutions to obtain independent credit and financial rating, in the light of IDB's recent initiative to establish an Islamic Credit Rating Agency.

Perhaps one of the most significant things happening at the moment was in October of last year [1999]: The Labuan offshore financial services authority LOFSA has signed a memorandum of understanding with the Bahrain Monetary Agency and the Islamic Development Bank for the establishment of an International Islamic Money Market in Labuan [Malaysia].

The objective is to develop the market through the establishment of a liquidity management house to act as a "lender of last resort" and "liquidity manager" for the Islamic financial sector.

* * *

Finally, the established wholesale morabaha and modaraba products presently available are suitable for interest-free institutions seeking to manage short term liquidity through allocation

to low risk, fixed-term investment opportunities.

Ijara programs offer an alternative allocation solution, which finds faith of jurisprudence committees.

More recently launched "traded equity and securities' funds" are available to those seeking "accelerated yields" to the less concerned ones about "capital preservation".

Most of these products are the initiatives of individual institutions and market participants endeavoring to create the interest-free capital market that as a result of years of research, development and private funding. Each presently continues to function in accordance with individual commercial and jurisprudence criteria.

The critical requirement now is for regulatory support in governments. Central accountabilities, again as Dr. Fuad Al-Omar said, create a market safety for investors and deter the erratic behavior by market participants.

There is no doubt that many of the deficiencies that I highlighted just a few moments ago would be more quickly resolved if solutions can be found to the overall regulation and supervision about market place.

Greater cooperation and increased dialogue within the interest-free financial sector will continue to improve the prospects of achieving the operational and procedural consensus that has so far alluded us. Through collaboration we connect that to development of the market place, which is surely a greater priority in furthering individual and institutional objectives.

Encouragingly it appeared that this is finally happening, although there is certainly no room for complacency.

Because, again, we are just at the **beginning**.

Thank you very much.

Faizsiz Bankalarda Likidite Yönetimi^{(1)*}

- ÖZET -

Stella COX⁽²⁾

Bu tebliğimde öncelikle faizsiz bankacılıkta likidite yönetimi konusunda geçmişte yaşanan bazı gelişmelere değinmek istiyorum. Benim şirketim “Dawnay Day” likidite yönetimi konusyla yakından ilgilenen bir kurum olduğu için bu tecrübemi sizinle paylaşma fırsatını bulmaktan son derece mutluyum.

Likidite yönetimi ile neyi kastediyoruz?

Siz ister büyük bir global şirketin fon yöneticisi olarak, isterse de kendi ev bütçenizi yönetirken fon akışı (giriş-çıkışı) ile ilgili bir planlama yapmak zorundasınız. Yalnızca belli bir amaç tahsis edilmiş özel fonlar atıl durumda bırakılabilir. Bu genel uygulamanın amacı, yakın zamanda ihtiyaç duyulabilecek kısa vadeli fonlar için düşük riskli yatırım alanları bulmaktır. Sonuçta bir kısım geliri nakit dengesinin dışında tutmak, ama ihtiyaç duyulduğunda da bu fonlardan yararlanabilme imkânını muhafaza etmek, en tercihe şayan yoldur.

Bugün, ister bireysel isterse de kurumsal finansman ihtiyaçları için olsun, finans sektörü bir çok kısa vadeli yatırım ve fonlama enstrümanı sunmaktadır. Büyük şirketler, bankalar ve finansal kurumlar, bu amaçla uluslararası para ve sermaye piyasalarına girmektedirler. Likidite yönetiminin etkinliğini maksimize edebil-

mek için fazla fonlarını bu piyasalarda plase etmekte, ya da sabit veya değişken vadelerle borçlanabilmektedirler. Bu arada uluslararası bankalar da kendi Merkez Bankalarından fon sağlayabiliyorlar.

O halde bugün geleneksel finans piyasası aracılığıyla likidite yönetimini sağlamak olağan bir durum olarak görülmelidir. Faizsiz finans sektöründe ise durum bir parça farklıdır. Bireysel ve kurumsal mevduatın ortaya çıkışı dikkat çekici bir başarı sergilemişken faizsiz yatırım ve fonlama imkânları sürekli ve şiddetli engellerle bşetmek zorunda kalmışlardır. Bu durumun sebeplerini ortaya koyabilmek için geçtiğimiz otuz yıllık süre zarfında kısa vadeli aktif yapısındaki gelişmeyi anlamak zorundayız.

Geleneksel finans sisteminde para'nın biza-tihi bir mal olarak işlem gördüğünü biliyoruz. Getirilerin miktarı sadece yatırımın vadesi ile bağlantılıdır. Öte yandan faizsiz finans sektörünün gelişimi, paranın ekonominin büyümesi ve toplumun menfaati için kullanılması esası üzerinde gerçekleşmiştir. Faizsiz finans sistemi, aktif-esaslı bir sistemdir. Para yatırıma dönüştürülecekse bu, maddi malların fiziki mülkiyetini elde etme yoluyla yapılmalı, gelir de bu maddi aktiflerin kullanımından sağlanmalıdır.

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul'da düzenlediği “Türkiye’de Özel Finans Kurumları’nın Dünü, Bugünü ve Yarını” adlı sempozyumda sunulan tebliğin özetidir.

(2) Yönetim Kurulu İcra Direktörü ve İslami Finansman Bölümü Başkanı, Dawnay, Day Global Investments, London, U.K.

(*) Türkçe’ye Çeviren: Ahmet ERTÜRK

Finansal hizmetleri etik prensiplere kesin sadakat temelinde gerçekleştirmek için müsaade almak, sadece bir başlangıçtır. Faizsiz finans kuruluşları, kapsamlı bir faizsiz finans sisteminin temellerini faize dayalı bir finansal ortamın düzenlemelerine uygun biçimde kurmak zorundadırlar. Yürürlükteki hukuk, faizsiz bankaları, Merkez Bankalarının kaynaklarından yararlanmak veya sermaye piyasaları aracılığıyla likidite yönetimini sağlamak gibi temel bazı finansal uygulamaların avantajlarından yoksun bırakılmaktadır. Bununla birlikte faizsiz bankalar, geleneksel sermaye yeterlilik ve likidite rasyolarına uymak ve faize dayalı mevduat munzam karşılığı uygulamasından uzak durmalarını sağlayacak yasal çözümler de bulmak zorundadırlar.

Modern faizsiz finans sektörünün, varlığını, büyük ölçüde Şeyh Salih Kâmil ve arkadaşlarının da içinde bulunduğu öncülerin kesintisiz çabalarına borçlu olduğu herkes tarafından kabul edilmektedir. Bugün dünya üzerinde 150'den fazla faizsiz banka ve finansal kurumun faaliyet gösterdiğini biliyoruz. Ama bunlar bir kaç on-yılı kapsayan uzun bir zaman diliminde kurulup faaliyete geçmişlerdir. 1970'lerde ve 80'lerin ilk yarısında daha çok özel fonlara bağımlı olup aynı zamanda bireysel varlıkları mobilize etmekte ve kendi bölgelerindeki piyasa paylarını büyütmede başarı göstermişlerdi.

Herhangi bir banka için münferit yükümlülüklerini karşılayacak yeterlikte nakit imkânını elinde tutmasını sağlayacak uygun yatırım araçlarına sahip olmak, bir zorunluluktur. Bunun finansal kurumun ticari ve etik ilkeleri ile uyumlu biçimde oluşturulması ve aynı zamanda kurum için bir gelir kaynağı olması gereklidir. Ancak faize göre oluşturulmuş bir finansal ortamda faizsiz bir aktif yapısı oluşturmanın kolay olmadığı herkes tarafından kabul edilmektedir.

İç fonlardan yararlanmada bazı kısıtlamalarla karşılaşan yeni finansal kurumlar için aktif yapısının oluşturulması ve çeşitlendirilmesinin hayli önemli olduğu kesindir. Sonuçta, parakendeci işlemlerin geliştirilmesi doğrudan İslami kurumlar tarafından sağlanırken toptancı finansman işlemlerini yürütmede ve geliştirmede bir çok uluslararası banka aracı-temsili olarak

kullanılmıştır. Bu aracılık sayesinde, mevcut piyasa deneyiminden ve zengin global ilişkiler ağından yararlanarak düşük riskli bir aktif yapısını oluşturmak mümkün hale gelmiştir.

Uluslararası ticaret ve emtia piyasaları, fizikî mallardaki devasa işlem hacimleri dolayısıyla faizsiz finans kuruluşlarının yoğun ilgi odağı haline gelmişlerdir. Bu piyasalarda "murabaha" sözleşmeleri ya tamamen yatırımcı şirketin ticari riskinde yahut "üçüncü taraf"tan bir akreditif veya aracı bankanın sağlayacağı bir teminat mektubu alınarak gerçekleştirilmektedir. Sunduğum slaytlarda basit bir "murabaha kontratı"nın detaylarını göreceğiniz için burada işlemin teknik detaylarına daha fazla girmeye gerek görmüyorum ancak konuyla ilgili bir noktaya değinmeden geçemeyeceğim.

Bir likidite yönetim aracı olarak murabaha işlemlerine çok fazla bağımlı olduğu şeklinde genel bir izlenim olduğu bilinmektedir. Ancak bunun, faizsiz bankaların fon yöneticilerinin karşılaştıkları zorlukları dengeleyen bir karşılık olduğu düşünülebilir. Nitekim bu kurumların likidite imkânlarından faydalanmaları son derece kısıtlıdır ve murabaha işlemleri yoluyla fon yönetimleri toptan yatırım işlemlerinin vade yapısını muhtemel mevduat çekilişleriyle uyumlu hale getirmektedirler. Ayrıca murabaha, faizsiz finans sektörünün uluslararası piyasalara girişini hızlandırmada önemli bir rol oynamıştır.

1980'lerde kısa vadeli faizsiz yatırım araçları ihtiyacının artmasıyla birlikte bazı büyük Arap ticari bankaları dev portföylerini meşru bir çerçevede işletmek amacıyla murabaha yöntemine sarıldılar. Geleneksel bankaların da katılımından sonra yerli tasarrufçulardan fon sağlamak amacıyla ticari işlemlere dayalı "mudaraba" havuzları oluşturuldu. Uluslararası piyasalarda buna en yakın kurumun "yatırım fonları" (mutual fund) olduğu açıktı ve toplanan fonlar murabaha kontratlarına dayalı işlemler aracılığıyla kullanılmaktaydı.

Toptancı ticari murabaha araçları, İslam bankalarına yalnızca kısa vadeli fonları kârlı şekilde yönetme imkânı sağlamakla kalmamış, aynı zamanda faizsiz bankacılık sektörünün aktif yapısını genişletmesine de katkıda bulunmuştur. "Murabaha portföyleri", faizsiz fon yönetim piyasasının temellerini atma işlevi görmüştür.

1990'lar ise bir geçiş döneminin ve bir gelişme ve ilerlemenin habercisi olmuştur. Geçtiğimiz 7 veya 8 yıl boyunca faizsiz finans sektörünün ilgisi, ticari aktiflerin finansmanından leasing (veya "icara") yoluyla ticari olmayan aktiflerin finansmanına kaymıştır. İcara kontratları, fiziki bir varlığın ekonomik kullanımından, sabit veya periyodik olarak sabitlenen bir kira gelirinin yahut kazancının sağlanmasına dayalı kontratlardır. Bunlar ikincil piyasalarda meşru bir çerçevede içinde kolaylıkla işlem konusu da olabilirler. Bu imkân, aynı zamanda, varlıkların seküritize edilmesi (asset securitisation) açısından iyi bir fırsat ve likidite yönetim stratejilerini geliştirmek için büyük bir potansiyel oluşturmuştur.

Başlıca ticaret ve emtia yatırım kontratları olan "murabaha", "istisna" ve "selem" akitleri ikincil piyasalar için elverişli değillerdir. Uzmanlar, işlem konusu olan mal veya varlık bir kez alınıp satıldıktan sonra gelir getirici yeni bir işleme konu olmasını tamamen borç ticareti (debt trading) olarak değerlendirirler. "İcara" fonları ise, geniş bir uluslararası aktif varlığı sepetinin mevcudiyeti temelinde kapitalize edilmeye müsaittirler. Havuzlar bünyesinde kiralanmış uygun varlıkları temsil eden sertifikalar yatırımcılara satılabilir ve bu sertifikalar havuzdaki varlıkları hangi oranda temsil ediyorlarsa aynı oranda da gelirden pay alırlar. Bu, İslami finans kurumları için fon kaynaklarını çeşitlendirme ve yatırıma giden sermayenin üzerindeki yükün belirli ölçüde hafifletilmesi imkânını verir.

Bu kavramı hayata ilk geçirenler arasında Dallah Albaraka Grubu'na mensup "Al-Tawfeek" ve "Al-Amin" de bulunmaktadır. Yatırımcılar ellerindeki belgeleri Fon'a geri satmak suretiyle Fon'dan çıkma hakkına sahip olduklarından dahili bir "likidite yönetim mekanizması" ihtiyacını ilk seslendirenler bunlar olmuştur. İslam Kalkınma Bankası da, faizsiz finans kuruluşlarının karşılaştıkları likidite yönetimi problemlerini çözmeye çabalarını seslendirmektedir.

Şimdi burada oldukça yeni bir teşebbüse, Bahreyn'de faaliyet gösteren First Islamic Investment Bank'ın kendi "İcara Likidite Programı"nı yürürlüğe sokmasına değinmek istiyorum. Bu programın amacı, devamlı bir gelir sağlamak, sermayeyi korumak ve faizsiz finans kurumunun likidite ve kısa vadeli yatırım ihtiyaçlarını

karşılaktır. Bu amaçla Banka, ABD'de leasing havuzundaki varlıkları almak için özel bir şirket kurmuştur. Yatırımcılar Banka'nın bu işitiraki aracılığıyla leasing havuzunun belli bir payını satın alırlar. Söz konusu şirket yatırımcılara varlıklar üzerindeki mülkiyet haklarını temsil eden ve "sukuk" olarak bilinen bir sertifika verir. Yatırımcılar "sukuk put option" adı verilen bir yöntemle sertifikalarını paraya çevirebilirler. Bu, yatırımcının elindeki sertifikayı asgari bir aylık aradan sonra belli bir tarihte üzerindeki değerden iade edebilmesi demektir. Bu sertifikalar likidite sağlayacak üçüncü bir tarafa geri satılabilir, ki örneğimizde bu taraf Societe Generale'dir).

Faizsiz leasing fonlarının sponsorları çoğunlukla altışar aylık ya da üçer aylık likidite imkânı sunmak eğilimindedirler. Bu strateji, tamamen ürün sponsorlarının yahut varlığın mülkiyetini yatırımcıdan geri alarak likiditeyi sağlamakla görevli şirketlerin tutumuna bağlıdır. Geri satış talepleri genellikle ilk-başvuru esasına göre yerine getirilmekte ve herhangi bir tarihte geri-alım yoluyla sağlanacak likidite imkânı, söz konusu varlığın Fonun toplam varlığı içindeki yüzdesini aşmamakta ve fazlaya ilişkin talepler yerine getirilmemektedir.

Şu anda geleneksel anlamda ikincil bir piyasadan söz edemeyiz. Kuşkusuz, bazı büyük leasing fonlarının gelecekteki amacı, varlık portföyünü düzenli bir piyasa ortamında menkul kıymetleştirmektir (securitisation). Bu da, söz konusu menkul kıymetlerin bu piyasalara kote edilmesi ve bunun için yeterli rating'i alması gerektiği anlamına gelir.

Bir çok faizsiz yatırım enstrümanı bugün aylık geri ödeme imkânı sunmakta, hatta bu periyodun daha da sıklaşması yönünde ciddi bir talep bulunmaktadır. Şu anda bu tür talepleri karşılamaya ve hatta neredeyse gecelik likidite imkânı sunmaya yaklaşan iki programdan söz edebiliriz. Bunlardan birincisi Chase Manhattan'a ait olup "Leasing Likidite Programı" (CML) olarak adlandırılmaktadır. Ancak bu program maalesef şu anda işlememektedir. Diğeri ise, ABC Islamic Bank'ın "Islamic Fund & Clearing Company" adlı programıdır.

Benim mensup olduğum finans grubu Dawnay Day, geçtiğimiz iki yıl zarfında İslami müesseseler için 2 adet kısa vadeli ticari bazlı yatırım

programını geliştirdi. Faizsiz bankalarla yaptığımız tartişmalarda, farklı ticari risk profiline sahip, çeşitlendirilmiş ticari yatırım programları için büyük bir istek olduğunu farketdik. Kurallar, ticaretin iki taraf arasında ve ticari mallar şeklinde yapılmasını ve fiziki bir fon ve mal transferinin gerçekteşmesi gerektiğini söylemektedir. Biz, klasik murabaha yöntemini izlemeyi tercih ettik. İşlemlerin düzenleyicisi ve başlatıcısı olarak hareket etmekteyiz. Bir temsilci sıfatımız yoktur. Her işlemdede doğrudan ve asıl sorumluluk yatırımcı müşterişlerimize ait bulunmaktadır. Yatırım periyodu 2 haftadan bir yıla kadar uzanabilmektedir. Yatırımcı müşterişlerimiz hem varlık hem de risk çeşitlemesinden yararlanmaktadırlar. Dawnay Day şu anda bu program için 450 milyon Dolarlık bir fon ayırmiş bulunmaktadır.

Faizsiz fon yönetim piyasasının son beş yıldı gösterdiği hızlı büyüme, zengin uluslararası yatırım fonu programlarının oluşmasına yol açtı. Coğunluğu, kendi bünyelerinde geri alma imkânları bulundurmakta ve bir özellik olarak likidite imkânlarını geliştirmeye çalışmaktadırlar. Ayrıca şunu eklemek isterim ki, herhangi bir yatırım fonu ürünü, piyasa dalgalanmasına maruz bulunmakta ve yalnızca orta vadeli yatırım planları (orta vadeden kastım 3 ila 5 yıl arasındadır) için uygun görülmektedir. Bu fonların esas amacı, portföy çeşitilmesi yapmaktır. Bunlar, sermayesini riske ettiği endişesi taşıyan biri için uygun olmadığı gibi kısa vadeli likidite yönetimi araçları olarak da uygun değildirler.

Bu yılın başlarında ilk defa faizsiz piyasalar için Suudi Arabistan'daki National Commercial Bank tarafından ve Faisal Islamic Bank ile Banque National de Paris tarafından müştereken sermayeyi koruyucu fonlar kuruldu. Bu fonlarla ilgili yapısal yenilikler henüz tam belli olmakla birlikte sermayeyi koruma fonksiyonunu geri-alım taahhüdünün periyodunu uzatma pahasına gerçekteştiğini söylemek mümkündür –ki bu durumda da sözkonusu fonların likit olmaktan uzaklaştıklarını söyleyebiliriz.

Faizsiz bir Fon'un yönetim stratejisini tanımlarken yöneticinin, performansı etkileyebilecek öteki faktörleri de dikkate alması gerekir.

Geri alımın düzenliliği korunmalı ve prensiplere uygun bir yapılanma likidite amacından taviz vermeden sağlanmalıdır. şu ana kadar likiditenin tek yatırım alanı, kısa vadeli murabaha işlemleri olmuştur. Ancak bu her zaman çözüm değildir. Yatırımın likiditesi, ancak gerçekte bir ikincil piyasa ortamında sağlanabilir.

Bugün sermaye piyasaları, çok geniş bir katılımcı kitlenin fon arz ve talebine göre işlemektedir. Bu duruma gelinmesi yıllar almıştır. Bugünün organize likit piyasa ortamı içinde faaliyette bulunmanın faydaları çoktur. Bu piyasalar, kuralları koyan ve gözetleyen, aykırı hareketlere müeyyide uygulayan bir mekanizmaya sahiptir. Piyasa aktörleri, yatırımlarını korumaya yönelik programların varlığını bilmekten dolayı mutludurlar ve bilirler ki bir "son başvuru mercii" (lender of last resort) bulunmaktadır.

Bugün faizsiz piyasalarda ise böyle bir merkezi düzenleyici ve lender of last resort bulunmamaktadır. Merkez Bankalarının imkânlarından yararlanılması ise son derece sınırlıdır.

Faizsiz finans sektörü, geçtiğimiz on yılda büyük bir gelişme gösterdi. Yeni ürünlere olan talep hızla arttı. Ancak sektör, yenilikleri destekleyecek, beklenen katılımıcıları rahatlatacak ve onları düzgün bir mekanizmanın oluşturulduğuna ikna edecek bir piyasa altyapısının temellerini atmak zorundadır.

Sonuç olarak diyebiliriz ki, halen kullanılan toptancı murabaha ve mudaraba enstrümanları, düşük riskli ve sabit vadeli yatırım araçları yoluyla kısa vadeli likidite yönetimini gerçekteştirmek isteyen faizsiz finans kuruluşları için uygun ürünlerdir. Leasing (icara) yöntemi de alternatif çözümler sunabilmektedir. Sermaye kaybı riskini önemsemeyip daha yüksek getiri hedefleyenler için de hisse senedi fonları kurulmuştur.

Bu ürünlerin her biri, uzun süren araştırma ve geliştirme çalışmaları sonunda faizsiz bir sermaye piyasası oluşturmak isteyen münferit kurumlar tarafından uygulamaya konmuştur. Bu safhada kritik ihtiyaç, kamusal bir düzenleme desteğinin devreye girmesidir. Bu destek, yatırımcılar için daha güvenli bir piyasa ortamının oluşmasını sağlayacaktır.

Current Trends and Future Challenges in Global Interest-Free Finance⁽¹⁾

Mushtak PARKER⁽²⁾

Mr. Chairman, Your Excellencies, Ladies and Gentlemen.

I would like to thank Albaraka Turkish Finance House for inviting me to speak at this important symposium. Indeed, I am honored to be participating in this auspicious anniversary and would like to congratulate the shareholders, the board, the managers and staff, and the customers of Albaraka Turkish Finance House on this pioneering and remarkable achievement.

Coming to Istanbul to me is like coming home. I have fond memories of Turkey during the Nineteen Eighties when I used to cover the country as a financial journalist and visiting it regularly.

I remember one particular meeting with Mr. Turgut Özal in the early Nineteen Eighties, who was then deputy prime minister, and a keen proponent of the country's rapprochement with the Muslim countries. As I was ushered by his aides to the top floor suite of the then "Etap Marmara Hotel" not far from here, the ebullient and totally relaxed Mr. Özal went out of his way to make me feel at home.

He asked where I was from. I said I was from South Africa. He stressed that he had been to

South Africa during his tenure as a World Bank official and was very impressed with the country.

He then took me by the hand and led me into the sitting room. On the table, there was a huge plate of sweetmeats "baklava", "lokum" and fruit. "First we eat and then we talk", he insisted. Well, I cannot reveal how much we ate. That is privileged information. But I can confirm that we had a very interesting discussion.

Mr. Özal talked about his vision of a Turkey straddling as a bridge between Asia and Europe. A modern and scientific Turkey. But he acknowledged that democratic institution building will be a challenge. He strongly believed that Islam is compatible with democracy and accountability; and that a Muslim country can also be modern, scientific and progressive.

In the context of Turkey, I would like to think that interest-free banking can also act as a bridge between the conventional banking sector and the unbanked and financially disenfranchised. One study last year by "Asya Finans" concluded that a staggering 40 billion US Dollars worth of unbanked assets could be

(1) This paper was presented on 31 May 2000 in Istanbul at the Symposium "the past, present & future of interest-free banking in Turkey" for the 15th anniversary of Albaraka Turkish Finance House.

(2) Editor, Islamic Banker Magazine, London

potentially mobilised by the interest-free banking sector in Turkey.

Turkey and the interest-free banking sector, I believe, needs to pay tribute to Turgut Özal for his contribution to the establishment of the phenomenon in this country. It was his government who in 1983 introduced the decree 83/7506 regarding the Foundation, Operation and Liquidation of Special Finance Houses. Mr. Özal was a visionary. He knew the potential interest-free banking had for Turkish society and the economy.

On this Fifteenth Anniversary occasion of Albaraka Turkish Finance House, we must also pay tribute to Sheikh Saleh Kamel, one of the pioneers of global interest-free finance. He also had the vision to invest in Turkey and set up Albaraka Turkish Finance House. Also there is Mr. Yalçın Öner who helped steer a nascent Albaraka Turkish Finance House to where it is today.

This symposium, as I mentioned before, is important because of the far-reaching changes that are taking place in Turkey, not least in the financial sector in general and the interest-free finance sector in particular.

The establishment of the new “Banking Regulation & Supervision Board” as per the provisions of Turkey’s Standby Agreement with the International Monetary Fund, has important implications not only for Turkey but for other emerging countries in the region.

Independent regulation and supervision of the banking sector means that the state no longer has recourse to using the banking sector to finance inefficient state enterprises whether they are banks or companies; and to using the banking sector very often to underwrite monetary and fiscal policies and budget deficits.

It would also be interesting to see how the new Board, headed by the urbane Mr. Zekeriya Temizel, manage to treat the fine line of operational independence and the inevitable political pressures from various establishment elites. If the Turkish experience proves to be

efficacious, then it could well serve as a model for the rest of the region. Would the International Monetary Fund, for instance, which has recently concluded successful Article Four Consultations with Kuwait, also insist on a similar independent Banking Regulation & Supervision Board as part of any future agreement between Kuwait and the Fund?

The Board will also be the regulator of Turkey’s 6 interest-free finance institutions, following the amendment of the Turkish Banking Act last year and the subsequent inclusion of the interest-free finance houses under the provisions of the Act.

This has at a stroke enhanced the legal status of the special finance houses, who have to seize the opportunity to become the drivers of change in regulatory and supervisory matters relating to the sector.

In many developed countries, it is the market and its innovations that drive regulations, and not the other way around. These factors force the regulators to change either their attitudes and behavior or the regulations.

We have to bear in mind that by their very nature, regulators do not like change. The interest-free sector is to come up with innovations and force the regulators to react to them. Regulators are not commercial or investment bankers.

They are there for the public good to protect the interests of depositors and investors and to make sure that appropriate policies are pursued for disclosure and transparency. If Turkish interest-free financial institutions fail to convince the regulators to allow them to embark on asset management and other financial activities, subject to the same rigorous compliance and capital requirements as the conventional banking sector, then the danger is that they may become marginalized in their own backyard and that the Western giants, who are now increasingly eyeing the interest-free finance sector, will step into this area in the name of financial market liberalization and globalization.

Commerzbank, which in March has launched the retail Al-Sukoor European Equity Fund, makes no secret of the fact that it is targeting ordinary Turkish investors whether in Europe or in Turkey. It would be difficult for the Turkish Government to put any obstacle in the way of Commerzbank from marketing the Fund here.

I am indeed looking forward to the day when Albaraka Turk or Ihlas Finance... launch an equity, or leasing, or real estate, or trade *fund* operating under interest-free investment management principles. Turkey with its 65-70 million population offers a potentially lucrative market for such funds.

I also referred to the pioneering achievements of Albaraka Turkish Finance House. Through these achievements, a large segment of hitherto unbanked assets are now part of the Turkish financial system contributing to wealth creation and productive activities in the economy.

Albaraka Turk has been the laboratory for human resource development and for product innovation. So much so that today, the Turkish interest-free banking sector account for almost 3 billion dollars of total bank deposits or about 3 per cent. The potential for the next decade I believe is about 10 percent.

Above all, through Albaraka Turk's and the other special finance houses' efforts and achievements, interest-free finance is here to stay and to play its part in contributing towards developing the productive sectors of the Turkish economy.

I wonder how many people here are aware of the billions of dollars Turkey has attracted in interest-free finance from abroad over the last 2 decades from the Islamic Development Bank, from the Dallah Albaraka Group, from the DMI Group, from Citibank, ABN-Amro Bank, ANZ Investment Bank, West LB, and a host of others for the financing of imports, to the building of highways, dams and other infrastructure? In 1998, for instance, Citibank alone arranged over 250 million dollars of interest-free finance for Turkey.

GLOBAL TRENDS

Ladies and gentlemen, let me now turn to the current developments in global interest-free banking.

I do not intend to map every development in the sector. Instead I have chosen a number of issues that I consider to be the defining factors in contemporary interest-free finance and on which I would like to elaborate and perhaps discuss further when we have time for questions and answers.

Perhaps, I should point out that interest-free banking leads the world in ethical investment. The entry of banking majors such as Citicorp, Goldman Sachs, HSBC, Morgan Stanley, Standard Chartered, Banque National de Paris, ABN Amro, Bank of America, Key Global, Societe Generale - and the list goes on - bears testimony to the growth of the sector and that it is here to stay. Already the "murabaha" (cost-plus financing) and "ijara" (leasing) are now part of the everyday jargon of international banking.

The World Bank Group, in particular the International Monetary Fund (IMF) and the International Finance Corporation (IFC), the Basel Committee, and the International Accounting Standards Committee are increasingly becoming aware of the interest-free finance sector, and are actually contributing to product innovation, development of regulatory, supervisory and accounting standards for the sector. They are working closely with organizations such as the Islamic Development Bank, the Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (AAOIFI), the Malaysian Securities Commission and the Labuan Offshore Financial Services Authority in Malaysia.

According to Mr. Ghiath Shabsigh, an economist at the IMF, *the Fund "has been building up its understanding of interest-free banking and its approach is that as long as the system is market-based; that there are reasonable rules assure transparency and disclosure and would facilitate proper monitoring by central banks; and if there is an effective framework for regulation, there*

is no reason why the Fund cannot look at the system to see how it can advise, improve and integrate it with the IMF technical and policy advice.”

‘The Fund’, he continues, “is still in the process of evaluating the interest-free banking industry and considering how it could be integrated with conventional banking, or whether it should be regulated differently, and allowed to use differing accounting standards to accommodate the different contracts and operations of interest-free banks.”

The Fund is already involved in “Staff-Monitored Programmes’ in Sudan and Iran.. In Sudan in 1999 the Fund helped structure 2 interest-free financial instruments: One, the Government Musharaka Certificates, launched by the Ministry of Finance for the non-inflationary financing of the budget. (These certificates are government securities based on state ownership of large and key profitable public enterprises). The other, the Bank of Sudan Musharaka Certificates, aimed at not raising funds but to use as an intervention and open market management tool to inject or withdraw liquidity into or from the system if and when it was required. If the central bank saw that liquidity was abnormally high, and affecting foreign exchange and prices, it could quickly intervene. In May and June 1999 successful auctions of both certificates were held with further auctions planned for this year.

The International Finance Corporation, the private sector funding arm of the World Bank, on the other, hand has invested in a number of leasing Modarabas mainly in Pakistan. In June 1997, the Corporation joined forces with ANZ Investment Bank to launch the First ANZ International Modaraba (FAIM), which is a mixed leasing-cum-mudaraba fund, and which today has a fund size of 54 million US dollars and which gave an annual return of 7.0 percent at end of March 2000.

For me the current defining issues of global interest-free finance are growth and global expansion; market size; product innovation; asset management, and ethical compliance.

Growth and Global Expansion

The geographic growth and expansion of interest-free finance has been phenomenal especially in the last few years, with new institution start-ups continuing unabated especially in the Gulf Co-operation Council states and in Malaysia and Indonesia.

Today, interest-free finance is practiced on all the continents of the world whether through commercial and investment banking operations in South Africa, Russia, the Middle East, South East Asia and Europe; or through equity and investment funds in Australia, the US, UK, Germany; or through trade finance and structured finance globally; or through housing finance corporations in Canada.

For instance, some twenty billion dollars of interest-free finance is arranged through London every year - mostly trade finance accessed by multinational corporations and small-and-medium-sized enterprises.

To think that there were two banks operating exclusively under interest-free banking principles in England and Denmark and licensed by the Bank of England and the Central Bank of Denmark. Unfortunately, both banks no longer exist having surrendered their licenses for technical reasons. There are reports that the Canton of Geneva may issue a full banking license to an interest-free finance institution, which currently has finance company incorporation.

As we can see from the above table, the numbers of start-ups are both geographically and institutionally diverse.

I can foresee this growth continuing unabated for two key reasons. The volume of private liquidity held in the Gulf states alone is in excess of three hundred billion dollars, according to the Bahrain Monetary Agency. With the growth and increasing sophistication, albeit it highly selective, of interest-free finance, the signs are of a growing attraction towards interest-free finance.

A Study in 1999 by PSI International, an American market research company, on

New Interest-Free Finance Institutions 1998-May 2000

<i>Institution</i>	<i>Country</i>	<i>Type</i>	<i>Capital</i>
Bank Bumi-Muamalat	Malaysia	Commercial Bank	n/a
Amana Investments Limited	Sri Lanka	Investment Bank	Rs500m
Gulf Investment House.	Kuwait	Investment Bank	US\$100m
Gulf Finance House	Bahrain	Investment Bank	US\$62m
Al-Khaleej Islamic Inv.Bank	Bahrain	Investment Bank	US\$12.5m
Al-Aqsa Islamic Bank	Palestine	Commercial Bank	US\$11.7m
Investors Bank	Bahrain	Investment Bank	US\$30m
Albaraka Banking Group	Bahrain	Bank Holding Company	
Shamil Bank of Bahrain	Bahrain	Inv. Bank/Commercial Bank	US\$250m
First Takaful USA	New Jersey	Insurance Company	n/a
ABC Islamic Asset Mgt.	London	Asset Management	n/a
*TII Emirates	Dubai	Wholesale Banking	n/a
TII Qatar	Qatar	Wholesale Banking	n/a
Aayan Leasing	Kuwait	Leasing Company	n/a
Al Mal Islamic Co.	Kuwait	Finance Company	n/a
Amana Syarikat Takaful	Sri Lanka	Insurance	n/a
Financial Investment Bank	Sudan	Investment Bank	US\$30m
Bosnia International Bank	Bosnia-Herzegovina	Commercial Bank	US\$60m
Faisal Finance (Maroc)	Morocco	Finance Company	N/a
Al-Barr Finance House	India	Merchant Bank	n/a
Badr Bank	Moscow	Commercial Bank	US\$5m
**Mozambique Int. Bank	Mozambique	Commercial Bank	US\$3m
Emar	Kuwait	Finance Company	US\$56m
First Multifamily Properties LLC	USA	Real Estate Investment Company	n/a
Zertron Investments Inc.	Canada	Investment Company	n/a
IslmiQ.Com	UK/Malaysia	IB Portal/online Brokerage	US\$6m
Osool Financing & Leasing Company	Kuwait	Finance & Leasing Company	n/a
First Finance Co.	Qatar	Finance Company	n/a
Gulf Securities House	US	Equities Invest. Co	N/a
Arab Int. Islamic Bank	Jordan	Commercial Bank	US\$56.5m

Source: *Islamic Banker* May 2000

* Awaiting final regulatory approval

** Under Formation

'Attitudes to Interest-Free Finance' in six Muslim states tended to confirm a growing demand for and attraction to such financing. The downside of the findings was that although respondents expressed a preference for interest-free finance, only about a third actually used interest-free finance through opening accounts or up taking such finance. Perhaps this is a warning to interest-free financial institutions to get their marketing in order.

The Gulf especially Saudi Arabia, Kuwait and Abu Dhabi are major drivers of Islamic finance. They will continue to be so, given the massive over-subscription by 20 times of IPOs such as Abu Dhabi Islamic Bank.

The market will also receive major impetus from possible 'conversions' of a few major conventional banks in the region -perhaps National Commercial Bank, the largest bank in Saudi Arabia, which already has 55 dedicated interest-free banking branches and Bank Al-Jazeera, in which Dallah Albaraka group has a 22 per cent Stake, may be the first to follow this path. Technically they do not need approval from the Saudi Arabian Monetary Agency (SAMA) since they are already authorized institutions. They would need approval from shareholders.

The other reason is the opening up of Indonesia in particular and southeastern Asia in general to interest-free finance. Indonesia, with a population of 200 million and the most populous Muslim country, has vast potential as long as it can achieve political and economic stability. The US Principal Financial Group, a Fortune 500 Company earlier this month launched an interest-free Pension Fund Product in Indonesia, aimed at government institutions and corporations.

The emergence of Malaysia's second interest-free bank, Bank Bumi Muamalat, with assets in excess of seven hundred and forty million US dollars, will stimulate competition not only in Malaysia but also in the ASEAN region.

There are those who argue that while the sector will grow in size and number of start-ups, competition for deposits and products and

services will increase at the same time. As such individual interest-free banks may find it difficult to grow and to be profitable. Their message is simply this:

the future of Islamic banking will be through consolidations and mergers. They point to the current trend in conventional banking - Travellers Group and Citicorp, Dresdner Kleinwort Benson, Bank of America and Nations Bank and so on- and the restructuring of Albaraka Banking Group (on which I am sure Dr Saleh Malaikah will elaborate) and the imminent merger between Faysal Islamic Bank of Bahrain and Islamic Investment Company of the Gulf (Bahrain) to form the "Shamil Bank of Bahrain", which will have a capitalization of US\$ 250 mn, making it one of the largest capitalized interest-free banks.

"The definition of an Islamic bank has undergone many changes from its purely intermediary role to its entrepreneurial one. Unlike conventional banks whose client's deposits are borrowed, interest-free banks are purely intermediaries carrying out their trust and advisory functions. In the process, interest-free banks maintain a balance between the interest of the depositors, shareholders, the users of funds and the society", says Issam El-Tiwari, a partner at The International Investor in Kuwait. In other words, because of the more specialized nature of interest-free finance, banks and institutions will have to carve out niche areas through consolidation and strategic mergers or alliances.

I still need to be convinced about this. Compared conventional banking, interest-free finance is only about 25 years old in its modern context. The sector needs more players and products to be able to absorb the actual and the potential liquidity in the market. In many countries, because of protectionism and obstacles to entry, there are very often only one bank which enjoys a monopoly - Malaysia where Bank Islam has enjoyed a monopoly for almost two decades; Kuwait where Kuwait Finance House is still the sole interest-free commercial bank; in Qatar where there are only two such institutions and so on; in

Bahrain where Bahrain Islamic Bank enjoys a monopoly.

The effects of globalization in the context of interest-free finance may be exaggerated given the very specialized nature of the phenomenon. I cannot see Western banks rushing into setting up wholly owned interest-free finance institutions. At best they will maintain specialized units interested in fee-driven business in corporate finance, structured finance, asset management and so on.

“Muslim countries must start finding ways of offering global interest-free financial services to rival those of conventional banks”, said Malaysian Deputy Prime Minister, Datuk Sen Abdullah Ahmad Badawi at a recent seminar.

“There are two clear options open to interest-free banking if it wishes to grow rapidly and healthily”, he said. “It can either leave its future in the hands of market forces, or it can start charting a progressive, efficacious course now.

“With the current rising awareness of its potential among western financiers and financial institutions, given the right impetus, interest-free finance could evolve into a significant component of the world’s financial system.”

The interest-free financial services sector, said Mr. Abdullah, was one of the world’s fastest-growing capital markets, with an estimated eight billion US dollars in funds presently being managed by interest-free financial institutions.

MARKET SIZE

There is no reliable definitive empirical study, which has assessed the true market size of global interest-free finance. Mr. Mohammed Al-Shroogi, Chairman of Citi- Islamic Investment Bank, in a celebrated speech talked about funds under management in interest-free banking totaling an estimated one hundred and sixty billion US dollars and projected to grow at fifteen per cent per annum. No explanation as to how this figure was arrived at has been given. This for some

reason has become tie reference point for market size.

Another reference point is the International Association of Islamic Banks, which says that by nineteen ninety seven, there were one hundred and seventy six Islamic financial institutions, with one hundred and forty eight billion US dollars of assets, operating in over fifty countries. Although these institutions are collectively referred to as interest-free banks, this term is somewhat of a misnomer because it includes commercial, investment, and development banks. According to tie Association, the total capital of one hundred and sixty six interest-free financial institutions is just over seven billion US dollars; and total deposits at one hundred billion US dollars.

I am not aware of the criteria used by the Association, and therefore what the margins of error may or may not be. I think a more accurate measure of the market is to use internationally accepted criteria such as Tier One and Tier Two Capital; Risk Weighted Capital Adequacy; Shareholders’ Equity; Return on Capital; Cost to Income Ratio; Funds Under Management, and Average Market Capitalization.

The problem is that at both institutional and supervisory levels there is a marked lack of disclosure and transparency, which makes data collection near impossible. For instance, when it comes to revealing financial and performance ratios, most interest-free banks are coy, preferring to hide behind the veil of secrecy and client and shareholders’ confidentiality.

Even regulatory authorities lack the vision to publish statistics about the interest-free finance sector. Bahrain claims it is the international center for interest-free finance and that its has the largest concentration of such banks in the world. And yet the Bahrain Monetary Agency does not publish separate statistics for the sector.

The only regulatory authorities that I am aware of that publish separate statistics for the sector are Bank Negara in Malaysia (interest-free

deposits total just under 3 billion US dollars or about 2.5 per cent of the total deposits); the Central Bank of Turkey (interest-free deposits total about 2,600 billion US dollars or about 3.0 per cent of total deposits); and Bank Markazi in Iran (total bank deposits 132,330 billion rials at end of 1998).

The sector, together with regulatory authorities, need to fund urgent definitive research in this context to access market size, both as matter of historical record and of

monitoring more accurately Growth & Demand trends in the sector. This research could prove a vital analytical tool for future informed decisions of both regulatory authorities and financial institutions relating to the sector.

In terms of capital, the 11 largest interest-free finance institutions muster a combined paid-in capital of between 3 to 5 billion US dollars.

In Malaysia, despite Bank Islam's monopoly in the market, it enjoys only 24.3 per cent of the

Largest Interest-free Finance Institutions in terms of Capital at end 1999

Institution	Capital (US\$m)
Al-Rajhi Banking & Investment Corporation	1,766.8
Albaraka Banking Group	550.0
Gulf Investment House	100.0
Dubai Islamic Bank	272.0
Bank Islam Malaysia Berhad	147.4
DMI Trust	226.0
Shamil Bank of Bahrain	250.0
First Islamic Investment Bank	112.5
Investment Dar	110.0
Kuwait Finance House	174.1
Abu Dhabi Islamic Bank	272.0

Source: *Islamic Banker* May 2000

Albaraka Banking Group & Shamil Bank of Bahrain under formation

Islamic Banking in Malaysia 1999 Market Segment As Per Type of Institution

Type of Institution	% of Islamic Banking Market
Islamic Banking Units of Conventional Banks	35.2%
Bank Islam Malaysia Berhad	24.3%
Bank Kerjasama Rakyat Malaysia (Co-operative Bank of Malaysia)	22.2%
Islamic Finance Companies	15.2%
Conventional Merchant Banks	3.1%

Source: *Bank Kerjasama Rakyat Malaysia* December 1999

* *Bank Bumi-Muamalat, Malaysia's second Islamic Bank has not started operations*

Islamic Banking in Malaysia 1999
Market Segmentation for Current Accounts & Mudaraba Accounts

Type of Institution		Type of Accounts
	Al-Wadiah Current Account	Mudaraba Account
Islamic Banking Units of Conventional Banks	40.7%	40.3%
Bank Islam Malaysia Berhad	33.9%	16.4%
Bank Kerjasama Rakyat Malaysia (Co-operative Bank of Malaysia)	18.4%	23.3%
Islamic Finance Companies	7.0%	17.2%
Conventional Merchant Banks	—	2.8%

Source: Bank Kerjasama Rakyat Malaysia December 1999

interest-free banking market. Here the main competition comes in the form of over 44 interest-free banking units at conventional banks, who are proving to be just as innovative in product development and marketing as the Islamic Banks.

Even in types of products. Bank Islam lags behind. It would be interesting to see what impact Bank Bumi-Muamalat, which has just started operations as Malaysia's second interest-free bank, has on market segmentation in the sector.

PRODUCT INNOVATION

The interest-free finance sector, to echo the words of Atif Abdul Malik, Chief Executive Officer of First Islamic Investment Bank in Bahrain, is still suffering from the 'Murabaha Syndrome' that is a concentration on short-term commodity trade finance.

Needless to say, the sector needs to offer products and services that cover the full range of risk/return profiles. The greater use of the medium-term Istisna (forward contracts) and Ijara (leasing) especially by banks such as Al-Rajhi, Kuwait Finance House and Bank Islam Malaysia is perhaps an indicator for the future. Al-Rajhi for instance took the entire 834 million istisna financing for the Shuaiba Power Project in Saudi Arabia on its books.

One reason for the predominance of short-term low risk products is because of the lack of products and because interest-free banks shy away from risks, but at the same time expect higher yields. Bankers such as Hesham Mohammed Alt, Manager of Structured Finance at IICG Bahrain, stress that because of lack of products, interest-free banks are taking the easy way out by aping conventional products and tinkering with them to make them ethically complaint.

He miss the fact that there is not enough coordination and co-operation between interest-free banks, an observation I tend to agree with.

In retail banking, Malaysian, Gulf and Turkish interest-free banks are holding their own in offering various current accounts and deposit accounts, which are competitive in their returns. Arab Malaysian Bank has even developed an account, which automatically credits a customer's current account from his deposit account.

Ihlas Finance claims to have developed the first credit card that credits a customer. The underlying contract is a Murabaha.

Interest-free banks are as clued on to electronic and IT developments using ATMs and point-of sale technology to service their customers. Even in the nascent internet and online

banking, policy holders of Syarikat Takaful Malaysia can now renew insurance policies (primarily motor car insurance) on line twenty four hours a day. The Malaysian Government is even developing E-Zakat, making the payment of Zakat obligatory and ensuring that Malaysians can pay the zakat online through the Internet.

Even though the potential for Interest-free project and structured finance is huge, there have been a number of innovations in recent months. The Al-Rajhi Shuaiba Facility I have mentioned. Abu Dhabi Islamic Bank and Kuwait Finance House arranged the one hundred million US dollar interest-free finance for the Thuraya Satellite Project in the UAE. IICG Bahrain is working on a number of mandates including a sixty four million US dollar aircraft leasing facility with HSBC Investment Bank for Airbus Industries Financial Services. IICG is also working on a mandate to rise financing for a project in the oil and gas sector. The International Investor has the mandate to raise one hundred and sixty million US dollars in equity/debt financing for an acclimated coke project in Alexandria in Egypt.

In interest-free investments funds, innovations include capital protected funds, whose structures, I believe need to be scrutinized before they can become standard. Other innovations include index-linked funds such as Dow Jones Islamic Market Index Funds, innovative real estate structures including the Student Accommodation Fund of Islamic Investment Banking Unit of United Bank of Kuwait, and leasing portfolios.

ASSET MANAGEMENT

This has been a welcome explosion of interest-free investment funds especially equity funds, real estate funds, and leasing funds. We estimate that new equity launches in the last seventeen months in the sector has raised over two billion dollars in assets. Several new fund launches are earmarked for the second half of this year. With the enormous amount of liquidity around, fund managers have their

work cut out to innovate new products to suit varying risks/return profiles.

Global factors such as a downturn in equities and the bubble bursting in Internet and dot.com stocks of course affect interest-free managed funds. But because of restricted stock universe and adherence to ethical compliance, these funds are insulated to some extent from the vagaries of the international market trends. Nevertheless, you will find notable exceptions. One of the largest investors in Interest-free managed funds, Sedco, for instance, according to the London Financial Times, has an exposure often million dollars in the collapsed boo.com Internet fashion business.

The brave new world of e-commerce and internet banking raise a number of ethical issues relating to asset valuation, the uses of technical innovation, regulation, innovations in added value such as EVAs (shareholder value) and tracking stock and so on. For interest-free finance, the Internet should not be a tool or vehicle, which disguises speculation behind an aura of information technology. The Internet revolution knows no boundaries, respects no creed or culture, and in many respects feeds on itself. Yet Muslims like any other people cannot afford to ignore it. The opportunities are bountiful and sometimes perilously lulling. But the equally huge potential pitfalls never trail that far behind.

Equities Sector is still a largely underdeveloped sector in interest-free finance. Those that have been launched are aimed at the high net worth individuals and institutional investors. In many Muslim countries such as Turkey, Egypt, Indonesia, Iran, Malaysia, Morocco, Pakistan, Bangladesh -all with sizeable markets- and North America, Europe, Russia, South Africa - all with relatively large Muslim minorities- there are hardly any equity funds available especially towards the retail end of the market. In most of these countries, a retail investment culture whether in insurance, pension and equity funds is similarly underdeveloped, with the notable exceptions in North America, Europe and South Africa.

New Interest-free Managed Equity Fund Launches 1999-2000

<i>Fund</i>	<i>Promoter</i>	<i>Country</i>	<i>Investment Advisor</i>	<i>Initial size (US\$m)</i>	<i>Launch Date</i>
HSBC Amanah Global Equity Fund	HSBC Amanah Finance	UK	HSBC Asset Mngt. Int.	N/a	April 00
Wafra/BBH Dow Jones Index Fund	Wafra Invest.Adv. Group/BBH	US/Kuwait	Wafra Invest. Adv. Group	N/a	Aug 99
SAMBA Islamic Global Equity Fund	Saudi American Bank	Saudi Arabia	SAMBA Capital Management	16.0	Dec 99
Arab Investor Crescent Fund	Arab National Bank	Saudi Arabia	Schroder Invest.Mangt.	62.0	April 99
Barclays Islamic Portfolio Fund	Barclays Private Bank Ltd	UK	N/a	30.0	Nov 99
Al-Thoraiya European Eq.	Bank Al-Jazira	Saudi Arabia	N/a	N/a	Oct 99
Al-Ahli US Secured Fund	NCB	Saudi Arabia	Deutsche Bank	252.0	Oct 99
AlFanar US Capital Value	Worms et Cie/Sedco	US/Saudi Arabia	Permal Asset Management	38.0	May 99
AlFanar US Capital Growth	Worms et Cie/Sedco	US/Saudi Arabia	Permal Asset Management	43.0	Jim 99
AlFanar Europe Ltd.	Worms et Cie/Sedco	US/Saudi Arabia	Permal Asset Management	39.0	Jan 99
AlFanar Essex Technology	Worms et Cie/Sedco	US/Saudi Arabia	Permal Asset Management	128.0	Jun 99
TAIB Crescent Global Equity	TAIB Bank	Bahrain	N/a	20.0	Jan 00
QIB Global Equities	Qatar Islamic Bank	Qatar	N/a	20.0	Jan 00
Al-Taiyibat Fund	Bank Al-Jazira	Saudi Arabia	N/a	10.0	Jan 00
Al-Safa Invest. Fund	STZ	UK	Greig Middleton	N/a	Mar 99
Small Cap Fund	Al-Rajhi Banking & Inv. Corp	Saudi Arabia	Men-ill Lynch	N/a	Jun 99
Musharaka Fund	Riyad Bank	Saudi Arabia	Riyad Bank	N/a	May 99
Faysal Shield Fund	Faysal Islamic Bank Bahrain	Bahrain	Banque Nationale de Paris	25.0	Dec 99
Al-Sukoor European Eq.	Commerz Asset Mangt.	Germany	CICM GmbH	100m Euros	Mar 00

Source: *Islamic Banker* May 2000

Most of the interest-free managed equity funds are global equity funds, which benefit the stock, shareholders and economies of the developed countries, even though the high net worth investors also very often benefit through returns.

If fund promoters and managers can structure products aimed at the retail end of the market, then the potential is mind-boggling whether in equities, leasing, trade, or real estate funds. Stella Cox and her colleagues have structured a Halal Mutual Investment Fund, a retail product whose underlying contract is investment in bills of exchange trading primarily in the metals markets.

I have heard figures of eighty billion US dollars bandied around for the interest-free managed investment fund sector. I think this is over ambitious. Equities in this context would be hard pressed to push the 10 billion US Dollar mark. And this includes the proliferation over the last 2 years.

Nevertheless, the involvement of HSBC Investment Bank, Barclays Bank, Commerzbank, Worms & Cie -all of whom have launched their own such equity funds in recent months- is a strong indicator of the pulling power of such funds underpinned by strong investor potential.

I predict that over the next few years there will be both consolidation and further expansion in the sector, especially in equities and mixed portfolios, to include pension and insurance products. Consolidation in the form of mergers between smaller funds, which are expensive to manage anyway, and between promoters to take advantage of the huge retail market potential, lies in the future of this sector.

In the upper end of the market, innovative products such as capital protected funds; niche funds such as those aimed at specific groups like Asian expatriates for instance; unit trusts as in Malaysia, will flourish. The profile of new launches in the last year or so once again points to geographic and structural diversity.

ETHICAL COMPLIANCE

Because ethics in the form of jurisprudential principles underpin the interest-free finance sector, I think a few words on the progress of compliance may be appropriate. AAOIFI in Bahrain has published an important standard relating to ethical compliance.

However, there seems to be greater convergence now between legal scholars of the Gulf and south east Asia. The formation of Ethical Compliance Boards at the level of central banks to set the rules of the game for the entire sector, seems to be the way forward. There, however, is still a need for scholars and regulatory authorities to co-ordinate and cooperate more to iron out differences in interpretations and to agree to greater consensus but retaining the right to have regional variations to suit specific circumstances.

It is perhaps ironic that while Malaysian legal scholars approve sale of debt contracts (Bay Al-Dayn), which is frowned upon in the Gulf; Kuwaiti counterparts have approved the Bai Al-Arboon (capital guarantee) Contract, which is technically proscribed. In both cases the principle of Maslaha has been applied which allows certain interpretations depending upon the particular context and circumstances of a market or product.

FUTURE CHALLENGES

Ladies and gentlemen, in conclusion, I would briefly like to touch upon the challenges facing the interest-free finance sector in the next two decades. The sector cannot operate in isolation from the global financial system. Indeed it needs to make its views heard as the world discusses proposals towards a new international financial architecture.

As in Turkey, the interest-free finance sector is here to stay globally. These are both exciting and daunting times for the sector.

I believe as interest-free finance becomes more sophisticated in terms of products, management, pool of players and critical mass

of funds, and cross-border co-operation, the sector will gain a momentum of its self. This will act not only as a drive-force for change and growth, but also for competition. Indeed there are already signs of this.

The main challenges for the sector are:

1. Developing uniform accounting and auditing standards.
2. Developing a Core set of effective regulatory and supervisory principles for interest-free banking.
3. Developing capital markets and especially secondary instruments.
4. Developing competitive housing finance products.
5. Developing micro finance to help alleviate poverty in our countries and to stimulate the SMEs.
6. Developing interest-free interbank and money market system.
7. Developing an interest-free cheque clearing system
8. Developing more longer-term financing products.
9. Developing a coherent market information and promotion strategy for the sector utilizing Internet and other IT technologies.

The good news. Ladies and gentlemen, is that the sector is rising to the challenge, albeit sometimes painstakingly slow. AAOIFI, for instance, has developed accounting standards for several interest-free finance instruments including Murabaha, Musharaka, Istisna and so on, which have been accepted generally. However, ratification and adoption of these standards by central banks have been very lethargic. AAOIFI has ambitions of becoming an Islamic Basel Committee, but it will need much greater resources, independent management, and expertise to move towards achieving this goal.

In the field of regulation, there remains tremendous infrastructural inertia, which underlines a lack of vision and political will.

Differing standards of incorporation, legislation, lack of transparency and disclosure, accounting and ethical compliance standards, bureaucracies has stifled development of a core set of regulatory principles.

Interest-free finance especially in the Middle East is in danger of becoming stagnant because the regulatory authorities cannot get their act together. They may spend millions in building world-class trading floors and physical infrastructure. But unfortunately, this is not matched by a world-class organizational infrastructure, expertise, transparency and democratic accountability.

Malaysia seems to be the only Muslim country where there is a banking regulatory infrastructure in place worth writing home about; where crisis and scandals lead to official and public scrutiny and to accountability, and if necessary to recriminations and resignations.

Which brings me full circle to this country. I believe the jury is still out and that the Banking Regulation and Supervision Board should be given time to settle down and to carry out its mandate. The Board must not only act independently, but must also be seen to be acting independently.

Europe has now decided that Turkey is a country worth considering for E.U. membership.

It would indeed be significant if the new Board decides that the interest-free banking sector is worth considering as an indispensable and complementary component of the Turkish banking system, which needs to be regulated and nurtured; and which is part of a rapidly growing global Ethical Banking sector with funds under management in excess of 200 billion US dollars.

Ladies and Gentlemen, thank you for listening!

Faizsiz Finansmanda Global Gelişmeler ve Gelecekte Sistemi Bekleyen Sınavlar^{(1)*}

- ÖZET -

Mushtak PARKER⁽²⁾

GİRİŞ

Bu sempozyumun oldukça önemli olduğuna inanıyorum, çünkü bugünlerde Türkiye’de sadece finans sektöründe değil, özel olarak faizsiz finans sektöründe de köklü değişiklikler meydana gelmektedir. Yeni Bankalar Kanunu’nun ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun yalnızca Türkiye için değil, aynı zamanda bölgenin diğer gelişmekte olan ülkeleri için de önemli sonuçlara yol açacağını düşünüyorum.

Bankacılık sektörünün bağımsız bir kurum tarafından denetlenmesi ve gözetlenmesi demek, devletin artık bankaları verimsiz devlet kuruluşlarını finanse etmeye zorlayamayacağı ve bankacılık sektörünü para ve maliye politikalarını ve bütçe açıklarını desteklemekte kullanamayacağı demektir.

Türk tecrübesinin başarılı olması, öteki bölge ülkelere de örnek olacaktır. Mesela IMF, Kuveyt ile gelecekte imzalayacağı anlaşmanın bir parçası olarak benzer bağımsız bir kurulun oluşturulması üzerinde ısrar edebilir.

Bir çok gelişmiş ülkede, mevzuatı, piyasa şartları ve yenilik arayışları yönlendirmektedir, yoksa tersi değil. Bunlar, kamu yöneticilerini, ya tavırlarını ve yaklaşımlarını yahut da kuralları (mevzuatı) değiştirmeye zorlar.

Ancak unutmamalıyız ki kural koyucular, tabiatları gereği değişmeyi sevmeyizler. Faizsiz bankacılık sektörünün sorumluluğu, yeniliklere ayak uydurmak ve kural koyucuları onlara cevap vermeye zorlamaktır. Kural koyucular, ticari yahut yatırım bankacıları değildirler. Onlar, kamu yararı adına mevduat sahiplerinin ve yatırımcıların menfaatlerini korumak ve şeffaflığı sağlayacak uygun politikaları yürürlüğe koymak için vardılar.

Türkiye’deki faizsiz finans kuruluşları, kamu otoritelerini, kendilerine aktif yönetimi ve öteki finansal işlemlere girme izni vermek için –klasik bankalar ile aynı uyum ve sermaye şartlarına tabi olarak– ikna edemezlerse o zaman, kendi sahalarında marjinalleşmeye mahkum olmaları ve şu anda faizsiz bankacılığı yakından gözetleyen batılı devlerin finansal piyasaların liberalleşmesi ve globalleşme adına bu boşluğu doldurmaları tehlikesi ile karşı karşıya kalacaklardır.

Mart ayında Avrupa’da bireysel nitelikteki Al-Sukoore hisse senedi fonunu hayata geçiren Commerzbank, bundan sonraki hedefinin Avrupa’daki ve Türkiye’deki bireysel Türk yatırımcıları olduğunu saklamıyor.

Albaraka Türk’ün öncülüğünde, finans sektörü dışında kalmış bulunan geniş bir tasarruf potansiyeli Türk finans sistemine kazandırılmış

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul’da düzenlediği “Türkiye’de Özel Finans Kurumları’nın Dünü, Bugünü ve Yarını” adlı sempozyumda sunulan tebliğin özetidir.

(2) Editör, Islamic Banker Dergisi, Londra

(*) Türkçe’ye Çeviren: Ahmet ERTÜRK

ve böylece ekonominin üretken faaliyetleri için büyük bir fon katkısı sağlanmıştır. Albaraka Türk, aynı zamanda, sektörün insan kaynağının eğitilip yetiştirilmesinde ve yeni ürün geliştirme çabalarında laburatuvar görevini yapmıştır.

Merak ediyorum, burada acaba kaç kişi, Türkiye'nin geçtiğimiz yirmi yıl içinde İslam Kalkınma Bankası, Dallah Albaraka, DMI Group, Citibank, ABN-Amro, ANZ Investment Bank, West LB ve benzeri bir çok kuruluştan ithalatın finansmanı ve altyapı yatırımlarının tamamlanması için faizsiz olarak sağladığı milyarlarca dolarlık finansmandan haberdardır? Sözleştiği, yalnız 1998'de Citibank tek başına Türkiye'ye 250 milyon dolardan fazla faizsiz finansman sağlamıştır.

Global Gelişmeler

Öncelikle belirtmeliyiz ki faizsiz bankacılık, dünyada etik yatırımlar konusunda öncülük yapmaktadır. Citicorp, Goldman Sachs, HSBC, Morgan Stanley, Standart Chartered, Banque National de Paris, ABN Amro, Bank of America, Key Global, Societe Generale ve daha bir çok dünya devinin sektöre girmesi, sektörün büyüme potansiyelinin bir göstergesidir. *Murabaha* (cost-plus finansman) ve *icara* (leasing) artık uluslararası bankacılığın gündelik jargonunun bir parçası haline gelmiştir.

Dünya Bankası grubu, özellikle IMF ve IFC, Basel Komitesi ve Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi, faizsiz finans sektörünü giderek daha fazla dikkate almaya başlamışlar ve yeni ürün geliştirme konusunda olduğu gibi düzenleme, gözetleme ve muhasebe standartlarını oluşturma konularında da fiilen katkıda bulunmaya başlamışlardır. Onlar, İslam Kalkınma Bankası, İslami Finans Kuruluşları Muhasebe ve Denetim Örgütü (AAOIFI), Malezya Borsa Komisyonu ve Labuan Offshore Finansal Hizmetler Kurumu ile çok yakın bir işbirliği içinde çalışmaktadırlar.

IMF'in ekonomistlerinden Ghiath Shabsigh'e göre IMF, "faizsiz bankacılığa yaklaşımını belirlemeye çalışmaktadır ve bu konudaki yaklaşımı şudur: sistem piyasa odaklı ise; şeffaflığı ve açıklığı garanti eden ve Merkez Bankalarının denetimini kolaylaştıran makul kurallar varsa ve etkili bir hukuksal düzenleme çerçevesi bu-

lunmaktaysa, Fon'un faizsiz sistem ile, onu yönlendirmek, geliştirmek ve IMF'nin teknik ve politik hedefleri ile uyumlu hale getirmek amacıyla ilgilenmemesi için bir sebep yoktur." Shabsigh, "IMF hâlâ faizsiz bankacılık sektörünü değerlendirme aşamasındadır ve onun geleneksel bankacılığa entegre edilip edilemeyeceğini, farklı bir sistem içinde mi düzenlenmesi gerektiğini ve faizsiz bankaların farklı işlem ve kontratlarını kapsayacak farklı muhasebe standartlarını kullanmaları gerekip gerekmediğini araştırmaktadır." diye devam eder.

IMF halen Sudan ve İran'da Staff Denetim Programı başlatmış bulunmaktadır. IMF, 1999'da Sudan'da iki faizsiz enstrümanın geliştirilmesine yardımcı olmuştur: biri, Maliye Bakanlığı'nca bütçe açığının enflasyonsuz bir yolla finanse edilmesi amacıyla çıkarılması kararlaştırılan Devlet Müşareke Sertifikalarıdır. Bu sertifikalar, büyük ve kârlı kamu işletmelerinin mal varlıklarını temsil eden kamu borç senetleridir. Öteki enstrüman olan Sudan Merkez Bankası Müşareke Sertifikaları ise, fon sağlamak için değil, açık piyasa işlemleri yoluyla gerektiğinde sistemdeki likiditeyi arttırmak, azaltmak ve piyasaya müdahale etmek için kullanılacaktır. Dünya Bankası'nın özel sektöre fon sağlayan kuruluşu olan IFC ise, çoğu Pakistan'da olmak üzere bir çok leasing ve mudaraba yatırımlarında bulunmuştur. Haziran 1997'de IFC ile ANZ Investment Bank, birlikte ilk ANZ Uluslararası Mudaraba Fonu'nu kurdular.

Global faizsiz finansmanın belirleyici konuları, bana göre, büyüme ve global genişleme, piyasa büyüklüğü, yeni ürün geliştirme, aktif yönetimi ve etik uygunluktur.

Büyüme ve Global Genişleme

Faizsiz finansman bugün dünyanın hemen hemen her tarafında uygulanma imkânı bulmuştur. Güney Afrika, Rusya, Ortadoğu, Güneydoğu Asya ve Avrupa'da ticari ve yatırım bankacılığı şeklinde; Avusturalya, ABD, İngiltere ve Almanya'da hisse senedi ve yatırım fonları şeklinde; global düzeyde ticari finansman ve yatırım finansmanı şeklinde yahut Kanada'da konut finansmanı şeklinde uygulanmaktadır.

Mesela Londra'da yılda yaklaşık 20 milyar dolarlık faizsiz finansman işi organize edilmek-

tedir – genellikle çok-uluslu şirketlerin yahut orta ve küçük ölçekli işletmelerin ihtiyaç duyduğu ticari finansman şeklinde.

Geçmişte İngiltere ve Danimarka’da ilgili Merkez Bankalarının izniyle faaliyet gösteren iki faizsiz finans kuruluşu bulunmaktaydı. Ancak daha sonra bazı teknik sebeplerle ikisi de faaliyetlerini durdurdular. Bugünlerde Cenevre’de mevcut bir finans şirketine faizsiz bankacılık lisansı verileceği söylenmektedir.

Bu sürekli yükselişi iki sebebe bağlıyorum: Bahrain Monetary Agency’ye göre yalnızca Körfez ülkelerindeki özel likidite hacmi 300 milyar doların üzerindedir. Faizsiz finans sektörünün büyümesi ve daha sofistike hale gelmesiyle birlikte bu kaynakların faizsiz finansmana yönelmesi kuvvetle muhtemeldir.

Öteki sebep ise, özelde Endonezya’nın genelde ise Güneydoğu Asya’nın faizsiz finans sistemine kapıları açmasıdır. Fortune 500 listesinde yer alan The US Principal Financial Group, Nisan ayının başlarında Endonezya’da devlet işletmelerine ve kamu kuruluşlarına yönelik bir faizsiz emeklilik fonunu hayata geçirdi. Malezya’da 740 milyon doların üstündeki aktif büyüklüğüyle ikinci faizsiz finans kuruluşu olan Bank Bumi Muamalat’ın faaliyete geçmesi de, yalnız Malezya’da değil, aynı zamanda ASEAN bölgesinde de rekabeti arttıracaktır.

Faizsiz finans sektöründe globalleşmenin rolü, meselenin özel tabiatı dikkate alındığında biraz abartılıyor gibi görünüyor. Batılı bankaların, globalleşme sürecinde, tamamen kendi mülkiyetlerinde faizsiz finans kuruluşları kurmaya can atacaklarını sanmıyorum. En iyi ihtimalle kendi bünyelerinde “corporate finance”, “structured finance” ve “asset management” alanlarında faaliyet gösteren özel ihtisas birimleri kurabilirler.

Yeni Ürün Geliştirme

Faizsiz finans sektörü, Bahreyn’de faaliyet gösteren First Islamic Investment Bank’ın CEO’su Atıf Abdülmalik’in sözleriyle ifade edersek, hâla “murabaha sendromu”ndan kendisini kurtarabilmiş değil. Bu da, kısa vadeli ticari emtia finansmanında yoğunlaşmak anlamına gelmektedir.

Sektörün, bütün risk-getiri profillerini kapsayacak her türlü ürün ve hizmeti sunmak zorunda olduğu açıktır. Orta vadeli istisna (forward kont-

ratları) ve icara (leasing) yöntemlerinin özellikle Al-Rajhi, Kuveyt Finance House ve Bank Islam Malaysia tarafından daha fazla kullanılmaya başlanması, gelecek için bir işaret olabilir.

Kısa vadeli ve düşük riskli ürünlerde yoğunlaşmanın bir sebebi, ürün yetersizliği ve faizsiz bankaların riskten kaçınmakla birlikte aynı zamanda yüksek getiri beklentisi içinde olmalarıdır.

Faizsiz yatırım fonlarında yenilik, anaparası koruma altında olan fonların kurulmasıdır. Bu tür fonların, standart hale gelmeden önce, yapı ve işleyiş olarak dikkatli bir şekilde ele alınmaları gerektiğine inanıyorum. Diğer yenilikler ise, Dow Jones Islamic Market Index Funds gibi endekse bağlı fonları, gayrimenkul fonlarını ve leasing portföylerini kapsamaktadır.

Aktif Yönetimi

Faizsiz yatırım fonlarında, özellikle de hisse senedi, gayrimenkul ve leasing fonlarında son zamanlarda büyük bir patlama görüyoruz. Geçtiğimiz 17 ay içinde sektörde kurulan yeni fonların 2 milyar doları aşkın bir aktif büyüklüğüne ulaştıklarını tahmin ediyoruz. Yılın ikinci yarısında bir çok yeni fonun devreye girmesi beklenmektedir.

Hisse senedi fiyatlarındaki başaşağıya gidiş ve internet şirketleri ile dot.com şirketlerinin hisse senetlerindeki şişmenin patlaması gibi global gelişmeler, doğal olarak faizsiz fonları da etkiledi. Ancak, hisse senetleri portföyünün belli sınırlar içinde oluşturulması ve etik kurallara uygun hareket edilmesi gibi sebeplerden dolayı bu fonlar, uluslararası piyasa trendlerinin şaşırtıcı hareketlerinden belli ölçüde uzak kalabilmişlerdir.

Hisse senetlerine yatırım konusu faizsiz finans sektörünün hâla en ihmal edilen konusudur. Faaliyette olan bu tür fonlar, varlıklı bireylere ya da kurumsal yatırımcılara yöneliktir. Fonların kurucu ve yöneticileri, piyasadaki daha küçük yatırımcılara da hitap edecek ürünler geliştirebilirlerse hisse senedi, leasing, ticari emtia ve gayrimenkule dayalı yatırım fonlarındaki büyük potansiyeli değerlendirebilirler.

Faizsiz Sistemi Gelecekte Bekleyen Sınavlar

Faizsiz finansman, ürün, yönetim, oyuncu kadrosu, kritik fon büyüklüğü ve sınırlar-üstü işbirliği yönlerinden daha sofistike hale geldik-

çe, sektör, kendiliğinden bir ivme kazanacaktır. Bu da, hem değişimi, hem de büyümeyi ve rekabeti arttıracaktır.

Sektörü gelecekte bekleyen sınavları şöyle sıralayabiliriz:

- Yeknesak muhasebe ve denetim standartları oluşturmak,
- Faizsiz bankacılığa özgü etkin bir düzenleme ve gözetleme ilkeleri listesi geliştirmek,
- Sermaye piyasalarını ve özellikle ikincil ürünleri geliştirmek,

- Rekabetçi bir konut finansman modeli oluşturmak,
- Faizsiz bir interbank ve para piyasası modeli geliştirmek,
- Faizsiz bir çek takas sistemi oluşturmak,
- Daha uzun vadeli finansal ürünler geliştirmek,
- Sektör için internet ve diğer IT teknolojileri kullanarak tutarlı bir piyasa enformasyon ve promosyon stratejisi geliştirmek.

Interest-Free Banking in a Conventional Banking Legislative Framework. The Case of Badr Bank in the Russian Federation⁽¹⁾

Adalet N. DJABIEV⁽²⁾

Mr. Chairman, Ladies and Gentlemen,

I would like to thank to Albaraka Turkish Finance House for inviting me to attend their Fifteenth Anniversary celebrations and to speak at this impressive gathering. It is an honor for me to grace this occasion and I would like to wish Albaraka Turkish Finance House continuing success in its pioneering efforts for the future. Its success I can assure you has inspired and encouraged other interest-free banks in the region including the republics in the ex Soviet Union, especially my own institution Badr Forte Bank in Moscow.

The Russian Central Bank set up “Forte Bank” in 1991 as a conventional bank in Moscow, licensed under the Russian Banking Law. In the beginning of 1998 we got a license from the Central Bank to launch a new bank, “Badr Bank” which operates solely under interest-free banking principles. This has allowed us a period of two years to establish the interest-free system and to explore possibilities of a merger between Forte Bank and Badr Bank operating exclusively under interest-free banking principles.

I am happy to say that an application for the merger has been lodged with the Russian

Central Bank and we expect the approval any minute now. The merger has already been approved by the general assemblies of shareholders of both banks. We have already appointed an international Ethical Compliance Board comprising Dr. Zaki Badawi from the U.K. and Dr. Abdel Aziz Hegazi who is a former prime minister of Egypt and a keen proponent of the interest-free banking system.

One may wish to ask why has interest-free finance commenced in the Russian Federation?

The reasons are manifold:

- Russia has a large Muslim minority, some 20 millions, mainly in and around capital cities like Moscow, St. Petersburg as well as in the republics such as Tataristan, Bashkortostan and others.
- Muslims and ethically minded investors and depositors in Russia have the right to access interest free financial services and products should they wish to.
- We believe that the interest-free finance model is conducive to transitional economies such as Russia

(1) This paper was presented on 31 May 2000 in Istanbul, Turkey, in the Symposium “The past, present & future of interest-free banking in Turkey” for the 15th anniversary of Albaraka Turkish Finance House.

(2) Prof.Dr., President, Badr & Forte Banks, Moscow, The Russian Federation

- The erstwhile centrally planned economy of the old Soviet Union was based on a financial sector intrinsically linked to the industrial and productive sectors of the economy. In this respect there are obvious synergies with the interest-free finance sector.
- The interest-free banking system is a natural link for the evolution to a market based system in which the private sector is expected to play a leading role
- Interest-free banking is facing the challenge of globalization, and is thus obliged to go to new territories and markets to affect its own global expansion.
- The interest-free system is a natural ethically based system of checks and balances for a Russian system that is in danger from going from one extreme to the other as symbolized by a naked monetarism.
- As a group, Badr & Forte banks have decided to bring interest-free banking to Russia to contribute to social and economic development of the country and to bring the experience of other developing countries in this field such as Malaysia, and to effect the efficacy of the interest free banking system in Russia.
- The Central bank of Russia has allowed us to add an additional body to make sure that ethical compliance is adhered to by the bank.
- Russian trade and industrial enterprises and organizations and the official bureaucracies have given strong support to the interest-free banking system because of its ethos of a productive use of funds to develop the economy.
- The Committee for Economic Policy at the Dumas (Russian Parliament) is also a keen supporter of the interest-free finance system and has endorsed the holding of the first interest-free banking symposium to be held in Moscow in the autumn of this year in association with the Research & Training Institute of the Jeddah based Islamic Development Bank.
- At the same time we recognize that it will take time to educate and familiarize depositors and investors in Russia of the interest-free banking system.

I would now like to elaborate a bit on the activities of Badr Forte Bank.

You may wonder what were the responses to the interest-free banking and to our activities from the Russian authorities, business circles and establishments?

- The Central Bank of Russia endorsed the decision of the general assembly of shareholders of Badr Forte Bank to implement interest-free financing as a worthwhile alternative system. For this we thank the Russian banking authorities.
- The constitution of Badr Forte Bank emphasizes adherence to interest-free principles while at the same time satisfying the provisions of the Russian Banking law. The Central Bank insisted that both these articles be included in our constitution.
- The authorities are starting to recognize the potential of interest-free finance in revitalizing the trade and economic relations between Russia and the Muslim countries.
- Our core activity is financing the productive sector and trade, both in large corporations and in small and medium sized enterprises (SMEs).
- We believe that our initial concentration on trade finance is a good way of maintaining the profitability of the bank and to revitalize trade and economic co-operation between Russia and the developing countries.
- We hope to contribute to the socio-economic and cultural development of Russia in particular the Muslim communities which in our opinion should play a bigger role in contributing to the resolving of Russia's social and economic problems.
- Russia is no longer a world super power. Therefore we believe that it is looking for trade and economic partners in the new world order based on complementarities and a level playing field, which the developed countries with their superiority and capital have failed to offer.

- In the above context Badr Forte Bank is now developing into a bank for international trade and finance.
 - Badr Forte Bank thus is developing a unique network of correspondent banking covering thirty two countries and incorporating agreements with over forty banks worldwide.
 - These agreements with counter parties we believe support export promotion and industrial technological co-operation on both sides.
 - The fact that Badr Forte has signed Letter-of-Credit facilities and other trade finance instruments with different interest-free banks in the Middle-East, South-East Asia, Southern Asia, Africa is a sign of mutual trust and co-operation and the increasing volume of co-operation. In this way we are also utilizing Russian technological know-how for the benefit of OIC and developing countries.
 - The Russian Banking Law and Civil Code, despite its constraints on the interest-free banking system (because of taxation collection issues) does allow, through indirect structures, the use of interest-free instruments such as Murabaha, Musharaka, Mudaraba, Istisna and Ijara.
 - Our efforts have been recognized internationally by the Islamic Development Bank and its various affiliated organizations. We are also a member of the Bahrain based Accounting and Auditing Organization for Islamic financial institutions and the Association of Islamic Financial Development Institutions and the General Council of Islamic Banks.
 - We believe that interest-free banking contributes to the eliminating of misunderstanding between religious doctrine and an ethical system of financial management.
- We would like to forge greater integration with the interest free banking system worldwide
 - We would like to contribute to the development of the global interest-free banking system by making a success of our pioneering efforts in Russia and creating synergies with other such institutions worldwide. This is both a great responsibility and challenge, which we look forward to meet.
 - Our aim is also to increase the trade and economic flows between Russia and the developing countries.
 - We have already embarked on developing Internet banking which will be launched in September this year and “Business to Business” and “Retail E-Commerce” services and facilities.
 - We also aim to farther develop and refine banking payment and transfer services for foreigners studying living and working in Russia. The good news is that more and more of this target group is opening accounts with Badr Forte Bank.
 - Human Resource Development is a major objective. There are serious problems in this respect and we hope to co-operate with other interest free institutions to overcome this major bottleneck.
 - We hope to attract more overseas shareholders and to increase our capital base.
 - At home we plan to attract more corporate accounts. Our current marketing plan aims to triple the number of corporate accounts by the end of this year.

What then are the future developments of interest-free finance in Russia, in general, and for Badr Forte Bank, in particular?

Ladies and gentlemen;

In conclusion, I would like to report a modest but encouraging start to interest-free finance in Russia, which I strongly believe like in Turkey, is here to stay and to play its role in contributing to wealth creation poverty alleviation and economic development in Russia.

Thank you for listening!

Geleneksel Bankacılık Ortamında Faizsiz Bankacılık: Rusya Federasyonu ve Badr Forte Bank Örneği^{(1)*}

– ÖZET –

Adalet N. DJABIEV⁽²⁾

Forte Bank, 1991 yılında Rusya’da Bankalar Kanunu’na tabi olarak kurulan klasik bir bankadır. 1998’in başında Rusya Merkez Bankası’ndan yeni bir bankanın –münhasıran faizsiz bankacılık ilkeleri çerçevesinde faaliyet gösterecek olan Badr Bank’ın- kuruluş izni alındı. Bu izinden sonraki iki yıl, faizsiz sistemi oluşturma ve Forte Bank ile Badr Bank’ı faizsiz esasta çalışacak tek bir banka altında birleştirme çalışmalarıyla geçti.

Neden Rusya’da faizsiz finansman işine ilgi duyduğumuz sorusuna cevap olarak aşağıdaki sebepleri sıralayabiliriz:

- Rusya’da çoğunluğu Moskova ve St.Petersburg kentleri ile Tataristan, Başkürdistan ve diğer Cumhuriyetlerde olmak üzere 20 milyon civarında müslüman nüfus yaşıyor.
- Rusya’daki müslümanların ve etik prensiplere göre davranmayı tercih eden yatırımcıların da faizsiz finansman imkânlarından yararlanma hakları vardır.
- Faizsiz finansman modelinin Rusya gibi geçiş ekonomilerine büyük katkı sağladığına inanıyoruz.
- Eski Sovyetler Birliği’ndeki merkezi plan ekonomisi, aslında, sanayi ile ve ekonominin üretici sektörleriyle bağlantılı bir finansal sisteme

dayanıyordu. Bu açıdan faizsiz finans sektörünün bir sinerji etkisi yapacağı kesindir.

- Faizsiz bankacılık sistemi, özel sektörün öncü rolü oynayacağı piyasa ekonomisine geçişte doğal bir köprüdür.
- Faizsiz bankacılık globalleşme sınavı ile karşı karşıyadır ve bu nedenle kendi global açılımını yapmak amacıyla yeni ülkelere, yeni coğrafyalara ve piyasalara açılmak zorundadır.
- Faizsiz sistem, bir uçtan, monetarizmin temsil ettiği öteki uca salınan Rusya sistemi için etik bir kurumsal denge mekanizması (checks and balances) görevi yapabilir.
- Badr Forte Grubu olarak Rusya’ya faizsiz sistemi, ülkenin sosyal ve ekonomik kalkınmasına katkıda bulunmak ve Malezya benzeri gelişmekte olan öteki ülkelerin deneyimlerinden yararlanmak için getirdik.

Şimdi de Rusya’daki yönetimin faizsiz bankacılığa ilişkin tasarruflarına, sistemin ve iş aleminin yaklaşımına değinmek istiyorum.

- Rusya Merkez Bankası, Badr Forte Bank’ın kurulmasına ve faizsiz banka olarak çalışmasına izin verdi.
- Rusya Merkez Bankası, Badr Forte Bank’tan, hem faizsiz bankacılık ilkelerine, hem de Rusya Bankacılık Kanununun hükümlerine sıkı

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul’da düzenlediği “Türkiye’de Özel Finans Kurumları’nın Dünü, Bugünü ve Yarını” adlı sempozyumda sunulan tebliğin özetidir.

(2) Prof.Dr., Yönetim Kurulu Başkanı, Badr Forte Bank, Moskova

(*) Türkçe’ye Çeviren: Ahmet ERTÜRK

şekilde uyacağına dair taahhüt aldı.

- Yetkililer, Rusya ile İslam ülkeleri arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri canlandırmada faizsiz finans sisteminin olumlu bir rol oynayacağını anlamaya başladılar.
- Rusya Merkez Bankası, Badr Forte Bank'ın faaliyetlerinin etik kurallara uygunluğunu denetlemek üzere ayrı bir komite kurmasına izin verdi.
- Rusya'daki ticari ve sınai kuruluşlar ve şirketler ile resmi bürokrasi, tasarrufları ekonomik

gelişme yolunda etkin bir şekilde kullanması özelliğinden dolayı faizsiz sisteme güçlü bir destek vermektedirler.

- Duma'nın (Rusya Parlamentosu) bünyesindeki Ekonomik Politikalar Komitesi, faizsiz finansman sisteminin güçlü bir destekçisi olup Moskova'da sonbahar aylarında İslam Kalkınma Bankası'nın işbirliğiyle düzenlenecek ilk faizsiz finans sempozyumu girişimine destek vermiştir.

Achievements of Venture Capital and its Potential in Emerging Markets With Specific Reference to Turkey⁽¹⁾

Murat ÇİZAKÇA⁽²⁾

I. INTRODUCTION

Venture Capital (VC) is a financial institution and a method of investment, which has become enormously popular in the United States particularly since the 1970s. One of the most remarkable characteristics of VC is the fact that it prefers to finance young entrepreneurs or start-ups that are usually rejected by the conventional institutions of finance. Another salient characteristic is the preference given to the latest technology. Very often, the entrepreneurs selected by the venture capitalists are those who have invented a new product in the laboratories and need finance to mass-produce this new invention. Thus it is this very risky stage between the invention in laboratory and mass production that the VC focuses on. Hence the term, venture capital, is by no means an exaggeration. In short, a venture capitalist is in the business of spotting the latest advances in technology and transforming them into products that we use in our daily lives.

But risk is often closely related to profit. There are, indeed, many examples of VC companies achieving huge profits with the modest

investments they have made. It is for this reason that VC is described as “small probability of huge profits and large probability of small losses”. What the venture capitalist loses in an unsuccessful venture is the amount he has invested in the project. Usually such losses are not staggering amounts and can be more than compensated by the less frequent but massive profits gained in successful ventures.

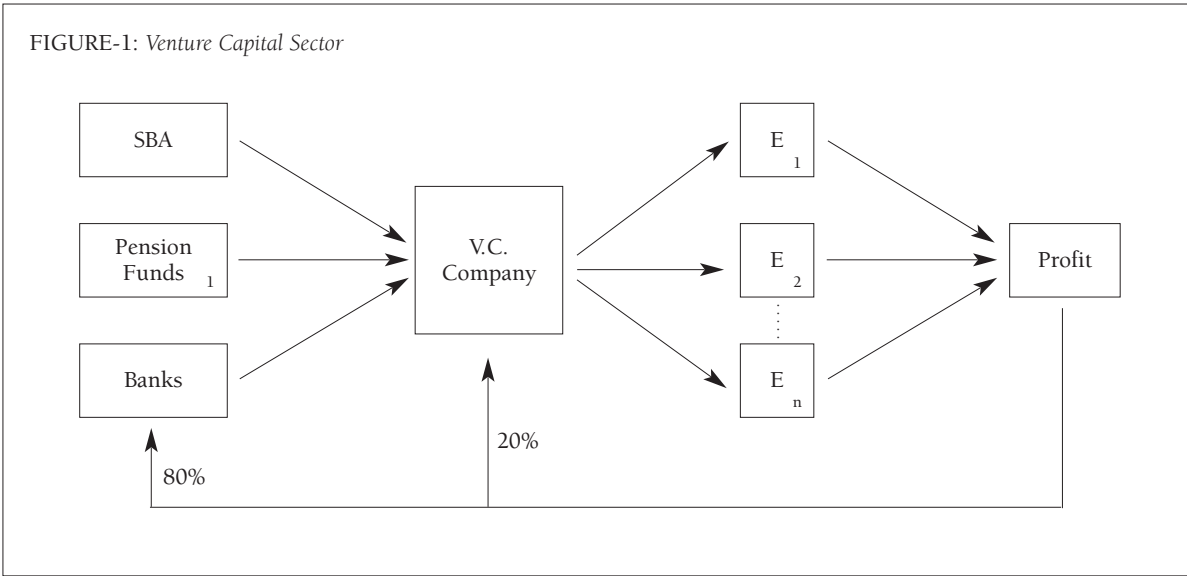
II. VENTURE CAPITAL IN THE UNITED STATES

We will now look at the structure of the VC sector and follow up its evolution. We will do so, by concentrating on the United States, the birthplace of modern¹ venture capital and a country, which everybody else tries to emulate in VC matters.

The most important information revealed by figure 1 is the fact that a VC company is basically a two-tier partnership. In the first stage, it functions as an agent for those who provide it with capital and in the second, it becomes a principal for entrepreneurs, whom it provides with capital. Let us now look at the first stage.

(1) This paper was presented on 31 May 2000 in Istanbul at the Symposium “the past, present & future of interest-free banking in Turkey” for the 15th anniversary of Albaraka Turkish Finance House.

(2) Prof.Dr., Economics Department, Boğaziçi University



1. First Stage:

A typical American VC company draws funds from various sources. The relative importance of these institutions as a source of finance changes through time in response to the rules and regulations imposed by the state. Let us now view these sources.

a. Small Business Administration (SBA) funds:

These are government funds provided through the SBA. Prior to 1978, these state funds played an important role in the birth and development of the VC sector. But eventually, the relative importance of these funds declined. 1978 was the turning point. This was because of two distinct developments: first, the Capital Gains Tax was reduced from 49% to 20% and simplified. Second, the ERISA² was re-interpreted permitting pension funds to invest in the VC sector.

As a result of these developments the relative weight of the SBA in the finance of the VC sector was rapidly reduced to a mere 25%. The primary reason why the SBA funds so rapidly declined in importance was that they were strictly provided as loans, which meant that there was a danger of mismatching between the VC company's cash flow and its obligations to the SBA. Rather than facing such risks, the VC companies turned to pension funds for capital, which was provided as equity finance.³

By 1994, the SBA realized the problem and offered a new program, whereby the VC companies registered as Small Business Investment Companies, SBICs, were now given the opportunity to obtain equity finance from the SBA as well. Under this program, the corporate SBIC issues preferred stock providing the SBA with a preferred rate of return. This return is based on the prevailing yield for ten-year treasury securities and is payable ONLY out of profits. In this way the mismatch of funds is avoided. In addition to its preferred return, the SBA receives a share of the fund's profits.

It has been calculated that a VC fund with a USD 10 million private capital to invest and a return on investment of 15% annually over five years, can double its net assets over this period, a gain of 10 million. By contrast, a SBIC with the same amount of original private capital can leverage it with 20 million of SBA capital at a time when the SBA's preferred return is 7% and its profit participation is 10.5%. Assuming all other conditions are the same, the SBIC would nearly triple its original 10 million capital to 28.6 million after the SBA is paid in full (Venture Capital Journal, VCJ, June 1994: 37).

The maximum leverage available to an SBIC in 1994 was \$90 million and the total amount committed by the SBA to the new program was

\$208 million. In 1995, the administration proposed to more than double this amount subject to the approval of the congress.

Moreover, under the old program, to be eligible for leverage, an SBIC had to invest 65% of its own private capital. Now, an SBIC can take down leverage when it has invested half of its paid in capital. To illustrate, assume that an SBIC has drawn \$6 million from its investors. As soon as it invests \$3 million, it is eligible for up to \$12 million (two times paid-in capital). Under the old rules, the SBIC would have had to invest \$19.5 million before it could draw down the first dollar of leverage (Venture Capital Journal, June 1994: 38).

Next to these provisions, the new program has also introduced some restrictions. To start with, an SBIC is now required to invest a maximum of 20% of its capital in any one small business. Thus the administration forces the SBICs to diversify their risks. Moreover, an SBIC that receives equity leverage is required to invest an equal amount in the equity of its portfolio companies. The philosophy behind this rule should be clear: the VC company, or the SBIC, is first expected to risk its own capital and then to receive equity leverage from the SBA. Finally, the SBA now requires a minimum of \$10 million of private capital for the SBICs. Notwithstanding these conditions, the new SBA program promises to be a boost to the VC companies or the SBICs.

b. Pension funds

The re-interpretation of the ERISA in 1974 allowing pension funds to invest a small part of their total investment portfolio in the VC sector, rendered these funds, overnight, the most important suppliers of capital for the VC companies. Nowadays, pension funds provide about half of the funds available for the VC sector. This is despite the fact that these funds commit only 5% of their portfolio to the VC sector. In Europe this ratio is even lower.

c. Private Sector and Banks

The reduction of the Capital Gains Tax from 49% to 20% in 1978, boosted the contribution

of the private sector and banks to the VC sector in the United States. The banks invest significant amounts of the high-risk/high gain sections of their portfolios in the VC sector. Consider for instance Chase Manhattan, which earned \$ 1.3 billion in revenues from private equity in the fourth quarter of 1999. More than half of this amount was pure profit. Chase's VC branch has invested in more than 100 dot.com firms. Wells Fargo, another major bank, earned total profits of \$ 970 million. \$ 721 million of this was earned through private equity, bulk of which was VC investment. Similar figures for J.P. Morgan were \$ 509 million and \$ 313 million. Moreover, Merrill Lynch's private equity business brought in \$ 794 million, more than half of which was pure profits. Thus VC investments are certainly accounting for a larger proportion of banking profits than ever before (The Economist, Jan.29th, 2000: 90).

As for individuals known as "business angels", these enjoy risking their capital either by purchasing the shares of VC companies or directly providing equity finance to the entrepreneurs.

d. Philanthropic Foundations

Philanthropic foundations⁴ have also become major investors in the VC sector. Moreover, since unlike the pension funds, the foundations have zero liabilities, they can afford to be long-term players. Consequently, VC funds, which yield excellent returns in the long run, constitute an ideal form of investment for these foundations. Philanthropic foundations channel their funds to VC companies by purchasing their shares, i.e., through equity finance.

Consider, for instance, the well-known Rockefeller Foundation with \$2.3 billion of total capital, one of the most powerful private foundations in the United States. All in all, by 1994, this foundation had invested with some 30 venture funds, which comprise about one-third of the assets Rockefeller has committed to private equity. In 1994 alone, the foundation has committed \$80 million to eight VC funds.

Yale University's endowment is more diversified: no single type of investment amounts to as much as a quarter of its total value. Yet the largest component is in equities, but not in the stock market, which the fund managers consider as too efficient to benefit from active management. Instead, Yale's largest equity investments are in the venture capital sector. The market value of the VC portion of Yale's portfolio is now \$ 1.5 billion (The Economist, May 13th, 2000: 84). Nothing illustrates better the relative backwardness of Europe vis a vis the US than the fact that one of the greatest European universities, Oxford, has only \$ 17.2 million invested in the VC sector (European Venture Capital Journal, EVCJ, Dec.2000: 19).

We note that the sector has raised about \$2.2 billion p.a on average between 1988 and 1993 from the four sources mentioned above. This is fresh capital injected into the VC companies on a yearly basis. It has been argued that the relatively poor performance of the US stock and bond markets in this period has diverted a

lot funds to the VC sector. It is also of interest that first time fundraisers, i.e., relatively new VC companies, have managed to nearly double the amount of money being funneled into their funds. These funds grew in 1993 to 11% of the total, up from 6.6% a year earlier (Vincenti, 1994: 35).

The constant annual injection of fresh cash into the VC sector has naturally expanded the total amount of capital being managed by VC companies. The long-term trend exhibited by the total capital managed by the VC sector is illustrated in figure 2.

As figure 2 illustrates, the total capital managed⁵ by the American VC sector stood at a mere \$4.5 billion in 1980. This amount has increased roughly by seven fold and reached \$34.76 billion in 1993. By 1999, it has been reported that the figure has reached a staggering 50 billion dollars. This impressive capital is managed by more than 600 VC companies (Deger, May 1994: 36). The distribution of these companies across the United States is not even: they are concentrated in the Northeast,

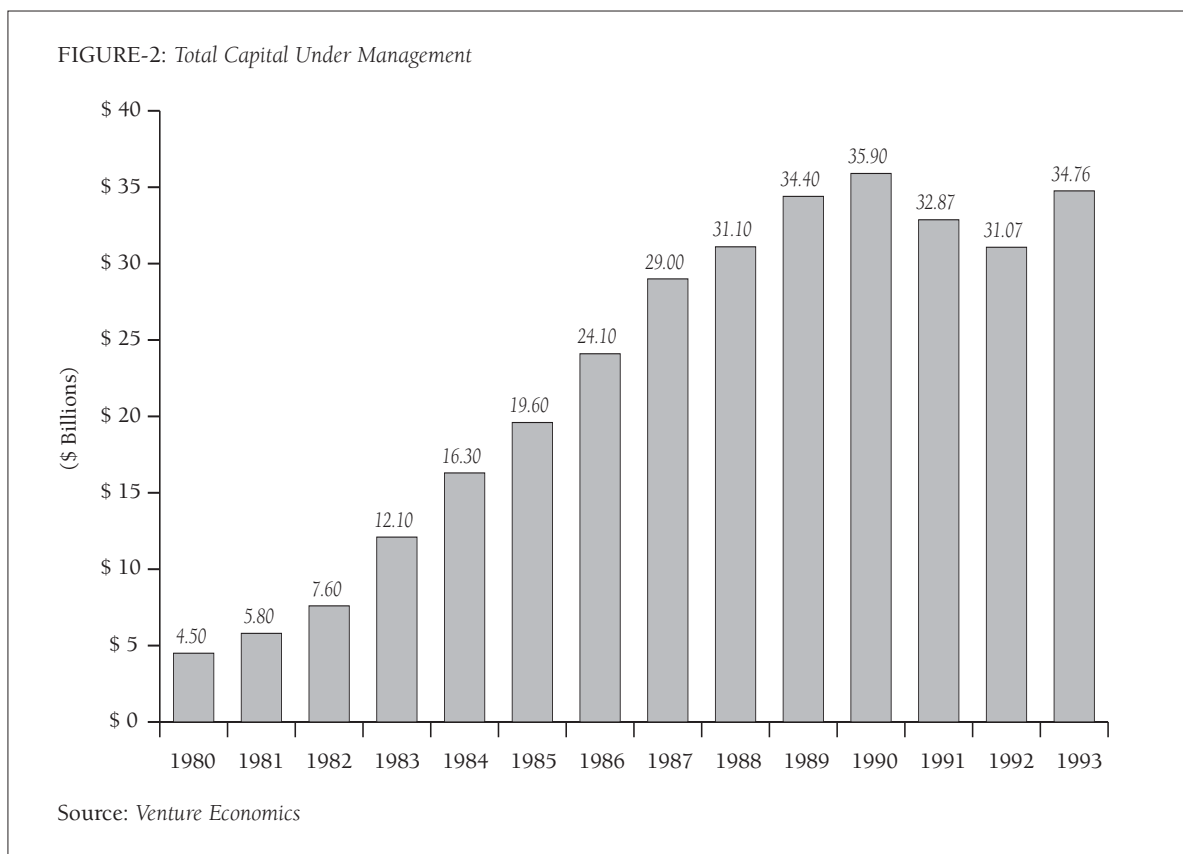
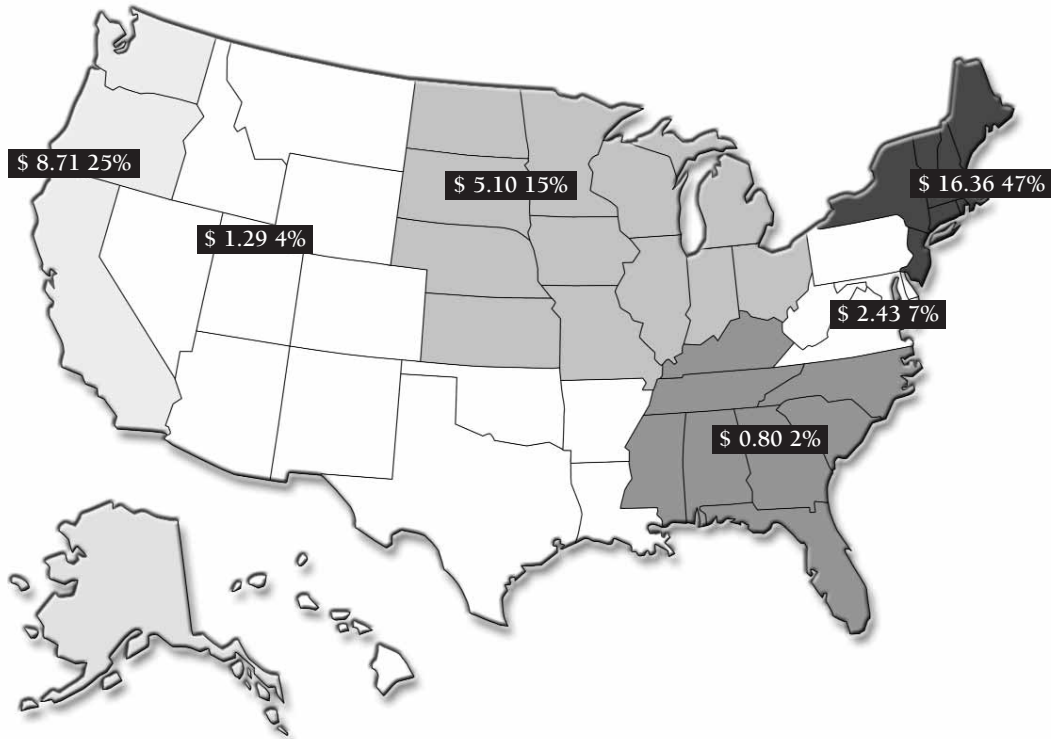


FIGURE-3: Geographical Distribution of VC Firms



Source: Venture Economics

particularly in New York and Massachusetts and in California in the West. The details of this distribution can be observed in figure 3.

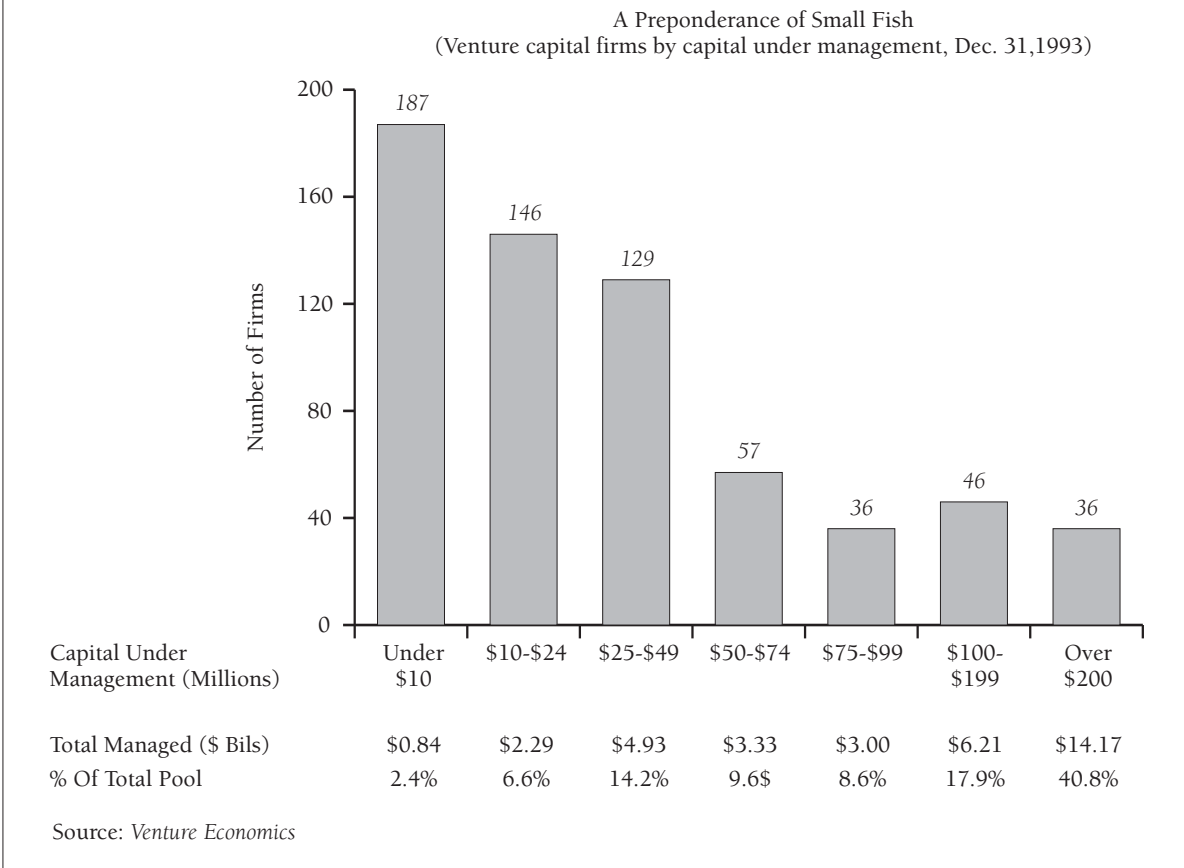
If we look at the structure of these 637 VC firms, we note that the great majority of them (81%) are independent private companies, while some of them are established by major industrial corporations (12%). Financial corporations establish a very small fraction, 7%. Thus, in short, private independent VC companies in the United States dominate venture capital sector and major corporations play just a minor role in establishing these firms. This overall picture makes perfect sense in view of the “moral hazard” problem. The essence of VC is the partnership between the venture capitalist and the entrepreneur. This is often a close and personal relationship, which involves an intense co-operation between the partners. A venture capitalist, who has risked his own capital would be a much more involved partner for an entrepreneur than a venture

capitalist who is working for a bank. This inevitably leads us to a policy recommendation: rather than establishing their own VC companies, major corporations and banks should be involved in the VC sector primarily by purchasing minority shares of VC companies. This would allow them not only to eliminate the “moral hazard” problem but also to form a portfolio of VC companies thus diversify their risks.

Figure 4 reveals the relative sizes of these 637 firms and illustrates clearly that the largest group of firms in the sector (187 or 29%) have less than \$10 million under management. But firms in this range manage merely 2.4% of the total funds. By contrast, only 36, or 0.56% of the VC firms manage more than \$200 million. But this tiny group controls nearly half of the total capital available to the sector (40.8%).

Let us now observe how these funds are actually utilized and transferred to the entrepreneurs by VC companies.

FIGURE-4: Relative Sizes of VC Firms



2. The Second Stage:

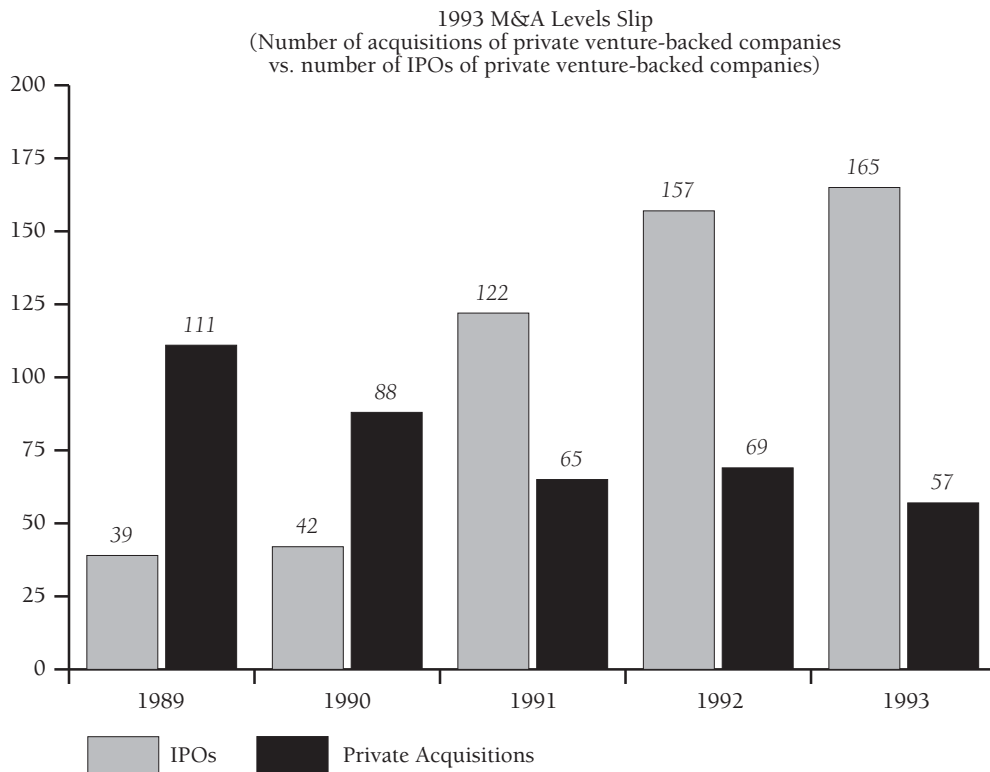
As already noted above, VC is a form of two-tier partnership. In the second stage, the venture capitalist becomes a principal. The agent now is the entrepreneur who has followed the latest advances in science and technology and who believes that this knowledge can be applied to supply a new product. Since it is usually the principal who chooses the agent, the venture capitalist enjoys an enormous power. This is the power to determine which idea, which entrepreneur, will be supported and be made into a company. This is similar to the power of an editor of a major newspaper who determines which event will be made news of.

Once the entrepreneur is chosen by the venture capitalist, finance is provided through equity finance. That is to say, the entrepreneur is asked to form a joint-stock company and a certain portion of the shares of this company is purchased by the venture capitalist. Thus,

equity finance is basically an exchange of shares for cash. The exact number of shares bought by the venture capitalist changes from case to case and depends on the risk level of the venture, the state of the research and whether a working proto type already exists etc. Obviously, an entrepreneur who has just a wild idea but no working prototype, would have to transfer to the venture capitalist a large chunk of his shares, whereas one with a perfectly functioning prototype, would have a better bargaining power and obtain the same amount of cash with a smaller amount of shares.

Once the decision is made and equity finance is provided, a true partnership is borne. This is because the venture capitalist cannot re-sell the shares, he has just bought, to third persons. For, these shares are the equity of a firm known to no one. Therefore, he has but one option: to make the entrepreneur succeed. In this partnership the venture capitalist is often obliged to provide not only finance but also

FIGURE-5: IPOs vs. M&As.



Source: Venture Economics Publishing, Inc.

management know how. A true VC situation demands that the principal provides all the conditions for the entrepreneur to succeed. It is for this reason that a venture capitalist is also referred to as the incubator.⁶

Indeed, the only way a venture capitalist can exit out of this partnership is by making the entrepreneur succeed. Success here means that the start up company has reached to that stage that its shares now would be desired by third persons. When things are so far, the start up company is registered with the stock exchange (NASDAQ), and an Initial Public Offering, IPO, takes place. It is at an IPO that a venture capitalist can sell the shares at his possession. But there is also another way: successful start up companies can also be purchased by wealthy and well-established companies. This process is called M&A, i.e., Merger and Acquisition. If this is the case, then the venture capitalist's shares are bought by these giants. The relative importance of M&A with regard to

IPOs is shown in the following graph. (Source: VCJ, March 1994: 40). It is generally accepted that the M&A acts as a complementary to the IPOs, i.e., when the IPOs falter, the M&A picks up. Or, put differently, these two exit strategies are mutually exclusive and therefore exhibit reverse trends. This is simply because during a poor IPO cycle, venture capitalists seek M&A alternatives more aggressively (Vincenti, March 1994: 40).

In short, the venture capitalist specializes in the birth and incubation of small companies and strives to sell the shares in his possession at massive profits to third parties either at the stock exchange (NASDAQ) through the IPOs or through mergers. At this point, it may be wondered, just how long a VC company has to wait before it can offer the shares it possesses at NASDAQ? In the decade 1983-93, a VC company waited, on average, three to seven years before it could initiate an IPO. This confirms definitively the argument that VC

FIGURE-6: *Venture-backed IPOs by Industry*

An Even Distribution
(Number and percent of venture-backed IPOs by industry, 1992-1993, and five-year average)

Industry	1993 #	1993 %*	1992 #	1992 %*	5-Year Total #	5-Year Total %*
Other Electronics-Related	26	15.8%	8	5.3%	62	10.7%
Medical/Health-Related	25	15.2%	38	25.2%	116	20.0%
Computer Software & Services	25	15.2%	16	10.6%	78	13.5%
Consumer-Related	20	12.1%	19	12.6%	70	12.1%
Telephone & data Communications	20	12.1%	18	11.9%	62	10.7%
Biotechnology	14	8.5%	24	15.9%	75	12.9%
Other	13	7.9%	11	7.3%	35	6.0%
Computer Hardware	10	6.1%	8	5.3%	34	5.8%
Industrial Machines & Equipment	6	3.6%	6	4.0%	23	3.9%
Energy-Related	4	2.4%	0	0.0%	14	2.4%
Commercial Communications	1	0.6%	2	1.3%	4	1.0%
Industrial Automation	1	0.6%	1	0.7%	5	1.0%
Total	165	100.0%	151	100.0%	578	100.0%

* Totals affected by rounding

Source: *Securities Data Co. / Venture Economics Publishing*

investments are long-term investments. The number of entrepreneurial firms offered in any given year at NASDAQ follows a cyclical pattern: the figure was 121 in 1983, then went down to a minimum of 36 in 1988 and then shot up to 165 in 1993. Figure 6 breaks down these numbers by industries.

Figure 6 illustrates clearly that in 1993, electronics, medical and computer software related industries each constituted about 15% of the IPOs. This was followed by consumer related and telecommunications (12% each). Biotechnology IPOs were relatively rare (8.5%). But if we combine biotechnology with medical/health related investments over a five-year average, then we observe that this sector has constituted a massive 33% of total IPOs. Consequently, biotechnology and medicine have emerged in the early nineties as the most active areas of investment for VC firms.

We wonder at this point about the profitability of VC companies. Put differently, just how much a VC company can earn? Naturally, it is impossible to give precise figures. This is because some IPOs yield huge profits, others

losses. Figure 7 documents the top and worst ten performers.

Looking at the offering price of shares at IPO and the price change at the end of 1993, we observe that the top performers achieved an increase of share prices between 122% and 200%. The worst ten performers, on the other hand, had their share prices fall by -46% to -68.8%. If we look at the sector more globally, we note that of the 161 venture-backed companies that went public from February 1993 through December 1993, 111 companies, or 69%, were trading at or above their initial public offering prices. Eighteen firms showed price increases of 100% or more, with two trading at least 200% over their IPO prices. Seven of the 12 biotechnology companies saw their stock prices rise an average of 78%, while the other five saw their stocks prices decline an average of 14% (Venture Capital Journal, Feb. 1994: 51).

These statistics give an optimistic impression. But it must be remembered that these rosy figures pertain to successful VC investments that were introduced to the public through

FIGURE-7: *Top and Worst Ten Performers*

Top Ten Performers - 1993 Venture-Backed IPOs

Issuer	Total Amt. Offered (\$ millions)	Offering Price at IPO	Price at 12/31/93	Price Change From IPO to 12/31/93
Microchip Technology	19.5	\$13.0	\$39.0	200.0%
People's Choice TV	26.3	10.5	30.9	194.0%
Vical	10.0	5.0	13.5	170.0%
Sanmina	23.0	10.0	26.8	167.5%
Tricord Systems	33.0	11.0	26.5	140.9%
ReSound	21.3	8.5	19.9	133.8%
Summa Four	37.4	17.0	39.8	133.8%
NetManage	35.2	16.0	36.8	129.7%
Interlink Electronics	7.4	5.5	12.6	129.5%
Gymboree	43.3	20.0	44.5	122.5%

Source: *Securities Data Co. / Venture Economics*

IPOs in the first place. It is certainly true that many investments cannot mature sufficiently to be offered to public. Nevertheless, it is generally agreed that a well-managed VC company can achieve impressive profitability. A look at the investment portfolio of a major VC company, Kleiner&Perkins, confirms this view. Between 1973 and 1980 this VC firm invested a total of seven million dollars in 17 different entrepreneurs. By June 1984, these investments were worth 218.372.969 dollars! (Çizakça-Çiller, 1989: 131).

Another research gives a more global picture. According to Tuncel (1996: 19), 14.7% of VC investments in the US have resulted in a total loss, 24.8% with a partial loss, 29.3% have yielded between 100 to 200% profit, 19.7% between 100 to 500%, 8.3% between 500 to 1000% and 3.2% have achieved a profitability of greater than 1000%. In view of these statistics the old notion of probabilities need to be reassessed; we can be more precise now. For, rather than the previously stated “small probability of huge profits and large probability of small losses”, venture capital seems to combine about 40% probability of minor loss with a 60% probability of substantial-to-extra ordinary profits.

3. Latest Developments in the United States

The last two years have witnessed breath-taking developments in the American VC sector. The most striking thing we note in this period is the tremendous increase in the net returns of funds already invested. This led, naturally, to a parallel increase in the amount of new funds flowing into the sector as well. Whereas, VC funds generated, on average, 18% return in 1998, this ratio exploded to 147% in 1999. The public responded swiftly and the total funds under management already growing at an accelerating rate ever since 1980, nearly doubled from \$ 31 billion in 1992 to \$ 56 billion in 1999.

Obviously, there are many reasons behind this huge increase. We might, however, mention one: investing with the start-up firms is not anymore a monopoly of specialized VC firms. New VC companies have recently emerged, which specialize in channeling the small savings of the masses to start-up firms. Thus, anybody, who can save \$ 5.000, can now become an investor in start-up companies. This massive diffusion of investment mentality to the general public, has led to another very important development.

This is the fact that Initial Public Offerings, IPOs, of start-up companies has become much

easier. This is attested by the following: whereas during the period 1990-1998 only those start-ups with positive earnings per share of 60-80% could be offered to the public, in 1999 this percentage was down to 22%. Moreover, the number of IPOs also doubled. Whereas in 1998, 222 companies with positive earnings per share of 60% could go public, in 1999 as much as 441 companies with positive earnings per share of only 22% could go public. Put differently, the American public began to snap up the shares of start-up companies without much regard to their actual earnings.

How dangerous is this situation? Are we facing another speculative binge similar to the ones observed in history? Some of the worst disasters in history occurred with the public speculating on a single company (the South Sea bubble) or a commodity (the tulip mania in Holland). The VC speculation, by contrast, is well diffused over more than four hundred companies. True, most of these companies are the so-called dotcoms and we may witness violent short-term fluctuations in the value of their shares. But the VC phenomenon, itself, should be lasting as long as there are new technologies in the pipeline. A collapse in the value of internet shares will probably be followed by an explosion in the value of bio-medical shares as the human genome project bears fruit.

Moreover, compared to the total amount of private sector investment in the American economy, \$ 1.2 trillion, the \$ 56 billion of investment in the VC sector is tiny, it amounts to about 4%. This small ratio indicates the still substantial potential of the VC sector. As major multinationals realize the relative inefficiency of their in-house R&D expenditures, they should begin to acquire start-up new technology firms from the venture capitalists. In short, we may expect a large increase in M&A activity in the future providing further boost to the VC sector.

Finally we should mention another major development in the American VC sector. This is the newly surfacing division of labor

between the relatively small VC companies and the giants of the sector. Increasingly, the small ones, i.e., those managing less than \$ 10 million, are concentrating on the start-ups by providing seed-finance. After bringing the company to a certain level, these small VC companies are appealing to the big ones, for mezzanine finance and further stages. Involving a powerful VC company, it is believed, is the best assurance that the entrepreneur being prepared for an IPO goes successfully public.

No doubt, because of its tremendous profit potential as well as the way it boosts state of the art technology and entrepreneurship, plus its positive effects on employment, aggregate supply and exports that VC is desired by all governments and private sector alike. Consequently, nearly all developed and many developing countries have attempted to emulate the US and initiate a successful VC sector in their countries. We will now make a critical assessment of some of these attempts.

III. ATTEMPTS TO INTRODUCE VENTURE CAPITAL TO EUROPE

1. England

England is considered to be the most advanced VC country in Europe. In view of the special relationship England has always had with the United States, this is not surprising.

Yet, there was no VC sector in England in 1968. This is attested by the Bolton committee report, which expressed absolute pessimism about provision of equity finance for small-scale enterprises. About ten years later, in 1979, there were 20 and by 1984, 100 VC firms in England.

It seems, the origins of the British VC industry were laid down by Bank of England in 1945, when an institution called "Investment in Industries" or "3i" was established. The original mission of "3i" was to combat the post Second World War depression and generate employment by supporting advances in latest technology and introducing them to the British

FIGURE-8:

Worst Ten Performers - 1993 Venture-Backed IPOs

Issuer	Total Amt. Offered (\$ millions)	Offering Price at IPO	Price at 12/31/93	Price Change From IPO to 12/31/93
BioSurface Technology	\$ 30.0	\$ 12.0	\$ 3.8	-68.8%
Absolute Entertainment	14.0	10.0	3.9	-61.3%
Equinox Systems	17.3	11.5	4.5	-60.9%
CoCensys	22.5	9.0	4.0	-55.6%
Electronic Retailing Systems	24.7	13.0	5.9	-54.8%
A Pea in the Pod	15.0	12.0	5.9	-51.0%
BioSafety Systems	3.6	6.0	3.1	-47.9%
MathSoft	32.5	13.0	6.9	-47.1%
Telor Ophthalmic Pharmaceuticals	20.0	8.0	4.3	-46.9%
Santa Cruz Operation	60.0	12.5	6.8	-46.0%

Source: *Securities Data Co. / Venture Economics*

industry. Bank of England played a crucial role in the establishment of “3i” by providing equity finance to it. In this process, with a superb foresight, the bank’s contribution to the capital of “3i” was kept limited to only 20% in order to maintain the private nature of the company. Today the “3i” functions as both a venture capitalist as well as a private bank. That is, it continues to provide equity finance as well as loans to deserving entrepreneurs. As such, it can be considered as a hybrid financial institution. Notwithstanding its hybrid nature, however, the “3i” single-handedly controls 50 to 60% of the British venture capital sector (Zaimoğlu, 1995: 12).

Concerning tax policy, the Business Start-up Scheme (BSS) dated 1989, has granted tax exemption to investors up to 40,000 pounds per person (80,000 pounds for a couple), in their equity investments. These investments may target old firms as well as new ones not even registered with the stock exchanges and are exempted from income tax assessments. The BSS was eventually replaced by another scheme, the Business Expansion Scheme (BES). BES evolved in two directions: first, although it was established by the government as a state enterprise, it soon assumed a private character thanks to the massive equity finance

provided by the private sector. Second, although originally it dealt only with firms older than five years, this restriction was eventually wavered, and it began to invest in firms being traded in the Over the Counter and the Third Markets (Zaimoğlu, 1995: 13). Another advantage of the BES funds is that they are not subject to capital gains tax. Next to these advantages there are also restrictions: the entrepreneur chosen by BES, is not permitted to go public before three years. This is, obviously, a foolish rule: common sense dictates that the timing of IPO should be decided according to circumstances and not by some strict regulations. Another restriction, which makes more sense and aims to impose risk diversification, is the rule that sets an upper limit of 30% to the amount of shares that a person can own. Finally there is also the so-called “new shares rule”, which obliges the shareholders to purchase new shares issued by the company. This rule is a relic from the eighteenth century canal companies, which routinely “called on” the shareholders and obliged them to invest additional amounts of capital in the enterprise (Çizakça, 1996: 37-39).

Despite these restrictions, English investors still prefer to invest through the BES. The

explanation has been provided by Lorenz, who has shown that whereas an investor acting on his own can generate returns between 56 and 63%, investing through the BES and under exactly the same conditions, the same investor can earn between 111 and 157% (Zaimoğlu, 1995: 14).

For those investors who prefer to act on their own, the tax regulations are more complex. Trying to induce them to commit their capital for long term, the government has introduced Capital Gains Tax (CGT), which is progressively reduced the longer the time period. This has frustrated British investors who prefer a flat rate of 20% for CGT as in the US. They fail to understand why the British government does not comprehend the enormous impact of the flat CGT rate had on the American VC sector and does not introduce it in Britain (European Venture Capital Journal, EVCJ, Dec. 2000: 13).

Another source of frustration for the British VC sector is the limits imposed by the government on income tax exemptions. This problem concerns particularly the entrepreneurial firms (investees) who wish to attract top-level managers by offering them stock options. Currently, these firms can offer ten employees stock options worth up to 100.000 pounds without incurring income tax liabilities. Entrepreneurs argue that a meaningful amount would be 250.000 pounds. Furthermore, they insist that Employee Share Ownership Programs (ESOPs) should be based on the capital gains tax rather than the income tax system.

Another interesting British practice is the so-called Loan Guarantee Scheme. This is the government's response to the Mac Millan Gap reported by a committee headed by Harold Mac Millan, who later on became the Prime Minister. The basic finding of the committee was that credits provided by banks went to well established, powerful companies and that small scale enterprises in England could not obtain credits from banks (Çizakça and Çiller, 1989: 143-144). The Loan Guarantee Scheme was established in order to address this problem. The government urged the banks to channel their credits to small-scale enterprises

by underwriting up to 70% of their debts to a maximum amount of 75.000 pounds. By 1985, more than 9.000 small firms were extended bank credits. The result, however, was negative and most enlightening for understanding the nature of investing with small-scale enterprises. The Robson Rhodes report dated 1983 revealed that one out of three of these small enterprises failed to pay their debts. This is, no doubt, due to the mismatch of cash flows: firms had to pay back the loans at a certain date and they were simply not yet ready to do so. It is for this reason that equity finance should be preferred to loans in financing small-scale enterprises.

All in all, banks provide about 21% of the VC funds generated in England. Pension funds and insurance companies provide further 36% and 12% respectively. This contribution of English pension funds has been realized despite the very low levels of commitment. Unlike American pension funds, which invest 5% of their total funds with the VC sector, English pension funds commit only 1%. Although, Mr. Blair has repeatedly criticized English pension funds for their risk averseness, government policy, the so-called Minimum Funding Requirement (MFR), is partly to blame.⁷

When English banks entered the VC sector they applied basically two approaches: first, they established an independent VC company as a limited liability company with its own legal personality. Although this company enjoyed autonomy in management, it was officially affiliated with the bank. Second, the new company's management was constituted not only by bankers but also by individuals with industrial experience. Lloyds Bank constitutes a good example. The Lloyds Development Capital Limited was established strictly as a VC company. Midland Bank and the National Westminster Bank also have established their VC companies and have separated their commercial banking from investment banking activities. All of these banks share the risks of their VC affiliates but act as passive partners. The VC affiliates, on the other hand, provide equity finance (unquoted share purchases) to the entrepreneurs.

2. Germany

As far as VC sector is concerned, Germany is considered to be a latecomer. Indeed, the first German VC company was established only in 1983. Well-informed German leaders have likened this situation to the “Achilles’ heel” for the German economy and urged for a rapid introduction of the VC sector into the country. Indeed, an infant VC sector is considered to be the primary culprit for the slow pace of technological innovation taking place in the German economy. Lack of a viable domestic VC sector has prompted many German entrepreneurs to seek finance in the American VC sector. Volker Dolch, a German scientist and entrepreneur has summarized the situation in his country succinctly:

“German financial institutions have always been surprised by the fact that American venture capitalists have assessed my company not according to its balance sheet but according to its profit potential.”

At this point we wonder why a nation known for its boldness has become so risk averse. There are number of explanations for this situation. For one thing, the German tax system rewards bonds but penalizes shares: whereas capital gains are radically taxed, interest income is not. It is well known that 80% of German families “forget” to report their interest income. Moreover, limited partnerships, the so-called *komanditgesellschaften* enjoy up to 50% tax rebates. Thus, German entrepreneurs traditionally resort to these companies when involved in risky investments. In short, these and other privileges granted to the *komanditgesellschaften* render these institutions a sort of tax heaven and create a crowding-out effect in the high-risk investment sector. Under these circumstances a radical tax reform has become absolutely necessary for the establishment of a viable VC sector in Germany.

Meanwhile, attempting to make a jump start, the government decided to support a private sector initiative. This was the establishment of the so-called *Wagnisfinanzierungsgesellschaft* by a

consortium of 28 banks. The government committed itself to underwrite 75% of losses in case the project fails. Thus encouraged, the banks established the company and began to suffer heavy losses almost immediately.

Understanding the reasons behind this failure is of paramount importance. It has been argued that the culprit was the very philosophy of this company: it was managed not as a private firm but as a state enterprise. The management was entrusted not to a small and dynamic board but to a group of bankers, bureaucrats, and academicians. The investment criteria applied by this board differed significantly from the well established VC criteria and focused on such factors as balanced sheets, social benefit, etc., i.e., criteria totally irrelevant for VC investments (Çizakça-Çiller, 1989: 134-136).

The most important lesson of the *Wagnisfinanzierungsgesellschaft* saga was the observation that the state cannot play the role of the venture capitalist. Having learnt this expensive lesson, German state was ready for another experiment. This was the *Technologiebeteiligungsgesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank*. Established 11 years ago as a state venture capital agency, this new set up had a totally different strategy. This strategy can be summarized in one word: humility. Gone was the hubris that makes bureaucrats think they can target funds to deserving technologies. The TBG innovation was to let the market decide. Only when a private lead investor, a venture capitalist, has decided to risk his own cash in a fledgling entrepreneur, does TBG jump in with cheap matching funds. As a result, it co-finances virtually every start up. These funds are not in the form of equity finance but low interest loans. Consequently, the TBG does not participate in any IPO gains. Instead, it shows a return on its investment of about negative 10 percent, because some of its clients fail. Thus, in effect, the TBG is a gigantic but utterly market-driven subsidy to the VC sector.

When the TBG was established, in 1989, there was no VC market in Germany worth speaking of and the English VC sector, the largest in

Europe, constituted 56% of all European VC funds. Germany's share at that year was a mere 4% (Zaimoğlu, 1995: 21). In 1998, Germany soared past Britain as Europe's biggest market for high-technology investments, with VC companies plowing almost half a billion euros into start-ups (Theil, 1999: 66).

Notwithstanding this success story, German VC sector still suffers from some fundamental structural weaknesses. To start with, whereas in the US and UK, VC funds are basically provided by institutional investors, i.e., pension funds and insurance companies, in Germany these institutions are not active and the German pension funds do not enjoy autonomy. As a result of these weaknesses, German growth is old fashioned, i.e., it is still primarily financed by banks. Indeed, German banks accounted in 1989 for about 43% of the growth achieved. This ratio is roughly twice as much as the role of the English banks in the growth of the English economy. Finally, there seems to be a negative correlation between the state of the VC sector in any given country and government involvement in this sector. According to the European Venture Capital Association, state provides 70% of the new VC funds in Finland. This ratio is 45% in Belgium, 44% in France, 42% in Spain, 29% in Italy. In Germany the same ratio is 12%. But by contrast, it is only 1.4% in England and zero percent in Holland (Zaimoğlu, 1995: 22). Consequently, if Germany is to achieve further advances in its VC sector, it must rapidly reduce this ratio. In view of the latest success of TBG, the greatest danger for Germany would be to relax and ignore these ratios thus failing to reduce state involvement in the VC sector.

A positive development for Europe is the establishment of new stock exchanges along the NASDAQ model, which makes it relatively easy for the venture capitalist to enlist the investees he is financing. These Over the Counter markets⁸ are easy to enter for the start-up companies and therefore are essential for the venture capitalist who wants to exit from his investment as soon as it matures. Furthermore, NASDAQ, itself, is busy

establishing its branches in Europe. In short, competition has intensified in European stock exchanges, which bodes well for the VC sectors. This is confirmed by the fact that even the conservative London Stock Exchange has relaxed its rules so that companies do not have to have three years' trading in order to list. A spokesman for the LSE said; "we are trying to be flexible with our rules so that our markets remain attractive". The new policy had an immediate impact and many new software companies registered in a few weeks (EVCJ, 2000: 38).

What happens to start-up companies when they register in these new markets? An extreme answer is provided by MobilCom, the very first company to register in Germany's Neuer Markt. The MobilCom was a mobile-phone company started in 1991 by Gerhard Schmid. In 1997 it was the first company to list in the newly established Neuer Markt. After this registration its share price multiplied 48 times. In March 2000, Schmidt sold 28.5% of his shares to France Telecom for 3.4 billion euros (Newsweek, May 22, 2000: 27).

Up to now, we have compared the American VC sector with that of the European. The structural and bureaucratic shortcomings of the latter constitute a partial explanation for the relative weakness of the European VC sector. This is attested by the fact that whereas the American economy has created 30 million new jobs since 1970, entire Europe has managed to create only 5 million in the same period (EVCJ, Oct. 1999: 13). This discrepancy can be explained by the fact that whereas the American VC sector invested \$ 9.5 billion in start-up and early stage technology based companies in 1997, the UK invested merely \$ 569 million. There is no doubt that the strength of the American VC sector should be considered as a major factor behind the success of the American economy. The linkage from venture capital to economic growth works as follows: VC → NASDAQ → soaring asset values → consumption → further private investment → growth. Most economists agree that the huge wealth created by the

performance of NASDAQ has been behind the most spectacular growth ever experienced by the American economy. In this sequence the least known segment is the linkage between VC and NASDAQ. In 1998 however, a positive correlation has been discovered: during the third quarter of 1998 venture funds suffered a 3.5% negative return, this coincided with a 10% fall in the NASDAQ market, which was in turn accompanied by a significant drop in IPO numbers (EVCJ, Sept. 2000: 11). If, indeed, VC has such a direct role to play in the process of economic development, then the implications of the sector for the developing world, desperate for faster rates of growth, should be obvious. We will now look at the attempts to introduce VC sector into the developing world.

IV. VENTURE CAPITAL IN THE DEVELOPING WORLD

Whereas VC was introduced deliberately to Central and Eastern Europe (CEE) after the collapse of the Soviet Empire, it emerged as a result of private initiative in East Asia (EA). The latter has a longer history and, not surprisingly, a greater pool of capital. Actually, at over \$ 6 billion, the stock of VC in EA is more than double that in CEE. It has been estimated that there are about 400 VC funds operating in the developing countries worldwide (Aylward, 1998:1). This is probably an exaggeration, since there are about 6-700 funds in the US.

Be that as it may, the total amount of \$ 9 billion VC capital, for CEE and EA combined in 1995, represents a dramatic expansion. For, in 1990 this total was merely \$ 300 million. This expansion was 19 fold for EA in real terms for the period 1990-1995. China alone accounts for almost two-thirds of the total pool in developing Asia. The stock of VC as a percent of 1995 real GDP ranges from 1.1% in Malaysia and Vietnam, to 1% in China and Sri Lanka, 0.3% in Indonesia and the Philippines, 0.2% in Thailand and 0.1% in India. In Malaysia, remarkably, \$ 200 million in new funds were raised in 1995 alone. But the state was a significant source of this capital. If the

argument that the state involvement and the relative backwardness of the VC sector are positively correlated, is correct, then we can expect a reduction of state involvement in Malaysia in the future. The same can also be said for Korea and Indonesia.

In developing Asia about 64% of the total stock of VC was raised locally. Whereas India, Sri Lanka and Malaysia are predominantly financed indigenously, China, Indonesia, the Philippines, Thailand and Vietnam rely to a much greater extent on foreign funds. Singapore and Hong Kong perform a coordinating function raising more than 2/3 of their venture funds internationally and investing up to half this total in other countries in the region.

In Europe, Poland, Hungary and the Czech Republic account for over two-thirds of the VC funds in the region. The backwardness of the sector in the CEE is also indicated by the ratio of VC sector capital pool to GDP, which ranges from 0.1% in Russia and the Ukraine to 0.5% in Hungary. In view of the historical framework of the region, it is not surprising that the state plays still a major role in the VC sector of the CEE countries. By contrast, in developing Asia private corporations are the main investing institutions in the VC sector. This contrasts sharply with the US, where institutional investors provide bulk of the capital for the American VC pool. The East Asian private corporations, just mentioned, comprise both investment companies and branches of industrial companies. Together they contribute almost 40% of the total stock of the capital. The next big chunk of capital in EA is provided by the banks (20%), which is higher than the bank share of the private equity market in the US. Institutional investors, i.e., pension funds and insurance companies provide a further 20% of the total capital. This is lower than the comparable share of these institutions in the US.

In both regions there seems to exist excess capital. This is confirmed by the fact that of the \$ 38 billion in total VC funds outstanding in Asia at the end of 1995, only \$ 17.8 billion

had been actually invested. Korean funds are the most mature, with 2/3 of the funds invested. Korea is followed by Japan where the VC industry is only 45% invested. Hong Kong and Singapore are only 35% and 30% invested respectively. By the end of 1995, 16.122 Asian companies had received VC financing. The average size of investment was \$ 1.1 million. Excess capital seems to exist in the CEE countries as well, where the investment rate was 41% in 1995 for the region as a whole (Aylward, 1998: 8).

The distribution of investments is surprisingly similar in Asia and CEE. Consumer goods, industrial products, communications and construction account for about half of all VC investment in both regions. In both regions, a typical VC company receives compensation in the form of management fees at the rate of 2.5% p.a. and a 20% carried interest in the capital gain on the fund's portfolio. Investors receive 80% of the capital gain. This 20-80% split between the VC company and its shareholders is also common in the American VC sector (Aylward, 1998: 13 and Çizakça, 1996). Moreover, the VC companies in both regions are typically structured as joint-stock companies or corporations. This is in marked contrast to the US VC sector, where the limited partnerships are the prevailing organizational form.

Prudent risk diversification techniques are applied in both regions: a typical VC company does not invest more than 10% of its capital in one entrepreneur and no more than 25% of its capital in one industry sector. One entrepreneur in ten is provided finance by the typical VC company in these countries. The average amount of finance provided to a successful entrepreneur is \$ 0.77 million in exchange for an 11% share in common voting stock of the venture (Aylward, 1998: 15). These statistics confirm the earlier statement made above that there is excess capital and a shortage of entrepreneurs in the VC sectors of these countries. We are given this impression when we compare these figures with the early stages of the American VC sector in the 1950s,

where more than 70% of the shares of the entrepreneurs were taken over by venture capitalists for much smaller amounts of finance provided (Çizakça and Çiller, 1989: 129).

Once included in the portfolio, an entrepreneur is incubated for a period of 4.7 years, on average, in these countries. Venture capitalists work 3 hours per week on a typical investment and hold 1 of 5 seats on the investee company board. This is also a very favorable ratio for the entrepreneur. Compare this to the well-known story of the Davis and Rock VC company, which obtained 80% of the shares of the Scientific Data Systems in 1961 for one million dollars. Moreover, SDS had to agree that Mr. Rock would be the chairman of the board. To sum up, in comparison to the early days of VC in the United States, contemporary VC sector in the developing countries is far more lenient for the entrepreneurs, probably reflecting excess capital and a relative scarcity of entrepreneurship in these countries. It may be a direct result of this situation that the median realized return on investment is only around 26% p.a. in these countries. Although average profitability among the American VC sector is not known, sporadic evidence indicates much higher rates (Çizakça and Çiller, 1989). Moreover, the American VC sector seems to be far more volatile as figure 7 above indicates: top performers (venture backed IPOs) achieve profit rates from 122.5 to 200% while the worst performers generate negative returns of -46% to -68.8%.

V. INTRODUCING VENTURE CAPITAL OF TURKEY

Turkish readers became acquainted with VC for the first time in 1989 when this author published a book jointly with Tansu Çiller. The book analyzed the problems of the Turkish financial sector and made a series of reform proposals. Since, as Çiller argued, the country was suffering from a severe crowding out effect and in this process pushing the interest rates higher and higher, private investment was impeded severely. The solution, we thought at that time, would be venture capital, which

allows private investors to invest through equity finance. Since equity finance occurs through a partnership between the venture capitalist and the entrepreneur, this is not a loaning or credit transaction. Therefore there is no interest involved. In short, we viewed VC as a method of finance, which would allow Turkish private sector to invest despite the huge interest rates prevailing in the economy.

Shortly after the book was published, Tansu Çiller joined politics and enjoying a meteoric rise, first became a Minister of State and then the Prime Minister! The Capital Market Board was soon ordered to invite Murat Çizakça to Ankara with the purpose of writing a new decree of venture capital. A draft was prepared with the agreement that it would be faxed to Kuala Lumpur where Çizakça had been previously invited for a sabbatical leave. After Çizakça's approval, the draft was supposed to have been published in the official gazette and become effective.

A crucial point Çizakça had insisted upon was the need to encourage VC firms. After all, it goes without saying that introduction of VC sector to a country without VC firms would simply be out of question. It was for this reason that he had insisted there should not be any restrictions imposed on these yet non-existing firms. The decree was, indeed, faxed to Kuala Lumpur but it was not the draft. Instead, the official gazette was faxed containing the decree. And, despite Çizakça's warnings, a severe capital restriction had been imposed: start up capital of a VC company was supposed to be not less than TL 100 billion and registered capital not less than TL 300 billion (Official Gazette dated 6.7.1993, number: 21629). Thus, in short, in a capital scarce country, a start-up VC company was, first, somehow supposed to collect this large capital and then it would be permitted to function.

Under these conditions, naturally, the sector was not born: investors who could accumulate such a huge capital, simply preferred to lend it to the banking system and thus enjoy the guaranteed interest return. Put differently, the

opportunity cost of capital was so high that it impeded capital from flowing to VC investments.

Five years later a new VC decree was published in 1998 (Official Gazette dated 6.11.1998, number: 23515). Item 5/A/c of this decree promulgates that the start up capital of a VC company cannot be less than TL 500 billion. Moreover, this amount was to be adjusted for inflation every year. Thus, the state was determined to impose these capital restrictions. Once again the sector was still born due to the capital restrictions, high inflation and the prevailing high interest rates.⁹ Due to the automatic adjustment for inflation, the amount needed to establish a VC company in Turkey now has reached TL 1 trillion or \$ 1.600.000.

The economic picture given above has changed dramatically in 2000. Both inflation and interest rates have declined substantially to 25% and 35% respectively and investors disappointed with interest yields have started to invest in stocks. In 1999, Istanbul Stock Exchange (IMKB) was the best performing stock exchange in the world. The spectacular growth of the IMKB has continued in 2000: since the millennium day, the volume of transactions has grown by a further 25% and the daily transactions have reached \$ 356 million. Moreover, IMKB has launched a special market for new companies supported by the European Investment Bank, which has agreed to underwrite its transactions. Entrepreneurs with companies only one year old will be permitted to register in this market called the KOBİ market. Most importantly, IMKB together with the stock exchanges of Tel Aviv and Cairo has started negotiations with NASDAQ.

These developments immediately began to yield results: Global Investment Management, a Turkish investment company succeeded attracting Gulf capital in a venture called Delta Investment Partners (DIP), a \$ 120 million target fund focused on Turkey, Egypt and Lebanon. The DIP will invest \$5 to \$10 million per entrepreneur and has received interest for more than half the target amount from the Gulf, US and European institutions. (EVCJ,

Sept. 1999: 15). Moreover, İş Bankası, a powerful Turkish bank, has established a VC branch with \$ 322 million registered capital.

What would be a realistic estimate of the potential of the Turkish VC sector? If the 1995 figures for East Asia and the CEE countries are any guide, we can expect Turkey also to have a VC pool equal to about 1% of the GNP within the next five years or so. Turkey's GNP in 1995 was roughly \$ 169 billion, which implies a VC pool of \$ 1.69 to 2 billion as a starter.

To sum up, Turkey, at last, is beginning to enter into the world of venture capital. Finally freed from the high inflation-high interest rate pincer and inspired by the developments in the rest of the world, it is expected that the country will rapidly make significant advances in this field. It is further expected that Islamic banks will play an important role in the country's progress in this direction. This is because, as historians have proven, Islamic mudaraba was the original VC (Çizakça, 1996).

BIBLIOGRAPHY

- Aylward, Anthony. *Trends in Venture Capital Finance in Developing Countries* (Washington D.C.: The World Bank/International Finance Corporation, Discussion Paper No. 36, 1998).
- Çizakça, Murat ve Tansu Çiller. *Türk Finans Kesiminde Sorunlar ve Reform Önerileri*, (Istanbul: ISO, 1989).
- Çizakça, Murat. *A Comparative Evolution of Business Partnerships: Islamic World and Europe, with Specific Reference to the Ottoman Archives* (Leiden: E.J. Brill, 1996).
- Deger, Renee. "1993 VC Resources Near Record High", *Venture Capital Journal*, May 1994.
- Tuncel, Kürşat. *Risk Sermayesi Finansman Modeli* (Ankara: SPK, 1996).
- Vincenti, Lisa. "Fund Raising Logjam Loosening up", *Venture Capital Journal*, Jan. 1994
- Zaimoğlu, Tülay. *Risk Sermayesi ve Türkiye'de Uygulama Olanakları* (Ankara: SPK, Yayın no. 19, 1995).

NOTES

1. Although the US is, indeed, the birthplace of modern VC, the Americans did not invent this instrument for the first time. Both medieval Islam and Europe were acquainted with nearly identical financial instruments. The Islamic version of venture capital was the mudaraba partnership, which medieval Europe borrowed under the name commenda. For details see; Çizakça (1996).
2. Employees' Retirement Income Security Act
3. Equity finance will be explained in more detail below.
4. The nearest equivalent of these institutions in the Islamic world is the waqfs.
5. Total capital managed by the VC sector is calculated by adding new capital raised by private VC firms to the current capital managed and deducting the funds raised eight years prior on the assumption that they have been fully invested and liquidated.
6. Incubating entrepreneurs appears to emerge as a separate specialization within the VC sector. Recently Oracle has invested \$ 8 million in a business-incubator.com designed to allow start ups to test their ideas in a stable "green house" environment before - hopefully- going public. The new company will develop launch plans and introduce the entrepreneurs to appropriate sources of venture funding (*European Venture Capital Journal*, EVCJ, Nov. 1999: 13).
7. MFR is a solvency test intended to reassure British pensioners that their fund has enough liquid assets to cover its liabilities at any given moment. This discourages the pension funds from investing in long-term VC projects. Yet, the impact of the MFR restriction should not be exaggerated. For it has been estimated that even if the restriction were relaxed, British pension funds would not increase their VC investments beyond 2 to 3% of their total liabilities. But this may be too pessimistic: the biggest British pension fund, the 23 billion pound, Coal Board Pension Fund, has just announced that it will increase its VC investments to 5% of its total liabilities (*EVCJ*, Nov. 1999: 29).
8. Neuer Markt in Germany, Nouveau Marché in France. The Netherlands, Belgium and Italy also have their new markets. These new markets have formed a federation, the Euro NM. Furthermore, there is the pan-European exchange, the EASDAQ. Of these, the Neuer Markt appears to have been the most successful in creating exit opportunities for the venture capitalists (*EVCJ*, Sept. 2000: 37-39).
9. Six month Treasury-Bill yielded 148% in 1998 and 90% in 1999 (*The Economist*, *The World in 2000*: 56).

Risk Sermayesinin Batı'daki Başarıları ve Gelişmekte Olan Ülkelerdeki Potansiyeli⁽¹⁾

- ÖZET -

Murat ÇIZAKÇA⁽²⁾

A. GİRİŞ

Risk sermayesi veya batıdaki adıyla Venture Capital çok önemli bir yatırım yöntemi ve bir finansal kurumdur.

Risk sermayesi 1950'li yıllarda ABD'de doğmuş, 70'li yıllardan itibaren de hızlı bir gelişme seyri göstermiş, özellikle son beş yıldır Amerikan ekonomisinde gözlenen inanılmaz performansın en büyük etkeni durumuna yükselmiştir. Günümüzde bu kurumu herkes bir Amerikan kurumu olarak görüyor ve orada doğduğunu düşünüyor ama bu yanlıştır. Risk sermayesi ortaklığının doğum yeri ortaçağ İslam dünyasıdır. İslâm dünyası bu kurumu yüzyıllardır mudaraba ismiyle tanıyor. Onuncu yüzyılda mudaraba, commenda adıyla Avrupaya girmiş, 500 yıldır da Avrupa ticaretine hakim olmuştur. Görüldüğü gibi hiç de yeni bir kurum değil, aksine çok eski bir kurumdur risk sermayesi.

Avrupa'ya girdikten sonra, 10. yüzyılda Avrupa'da Ticaret Devrimi adıyla bilinen ve Avrupa'yı Avrupa yapan son derece önemli bir iktisadi olayın arkasında da, İslam dünyasından alınan bu commenda ortaklığının rolü vardır. Amerikan risk sermayesi sektörüne İslami mudaraba olarak bakabiliriz. Ancak risk sermayesinin nasıl olup da 20. yüzyılın 2. yarısında Ame-

rika'da böylesine patlak verdiğini henüz kimse doğru dürüst açıklayamadı. Bu, gerçekten bir evrim midir, yoksa bir yeniden keşif mi bunu bilemiyoruz. Ama kurumlar değişik tarih dilimlerinde yeniden keşfedilebilirler, bu mümkündür.

B. AMERİKAN RISK SERMAYE

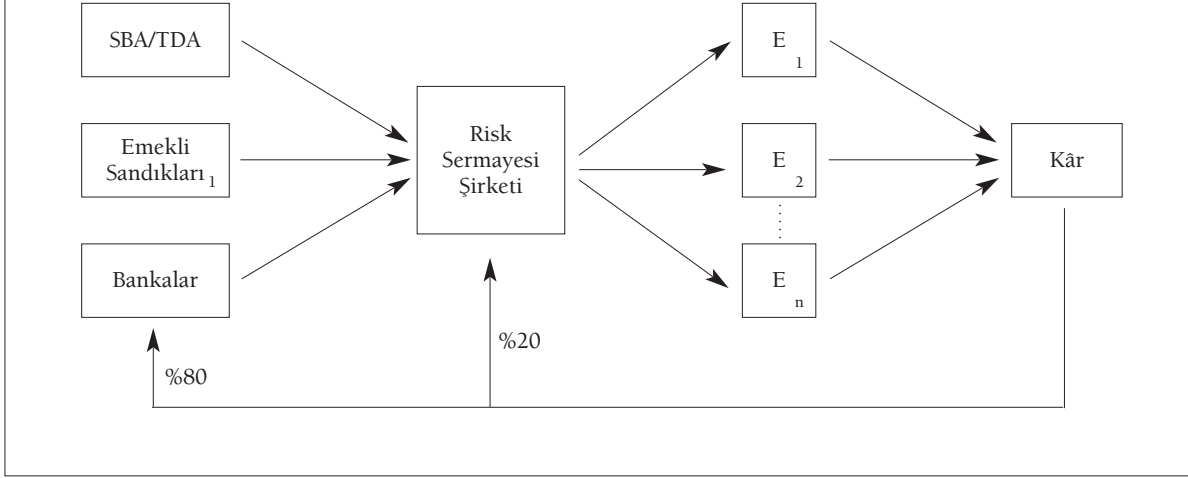
SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞMA SİSTEMLERİ

Ben bu soruları iktisat tarihçilerine bırakıp dikkatlerinizi bu kurumun nasıl çalıştığına döndürmek, esas konumuz olan ve günümüzde herkesin taklit etmeye çalıştığı Amerikan risk sermayesi sektörünün nasıl çalıştığına bakmak istiyorum. Öncelikle risk sermayesinin en önemli özelliklerinden birisi, bankalar tarafından desteklenmeyen genç girişimcileri finanse etmesidir. Bir diğer özelliği de en son teknolojinin desteklenmesidir. Bu yolla, gencecik, iş tecrübesi olmayan ve henüz labratuvarda dahi denenmemiş fikirlerin finanse edilmesi söz konusu. Genç bir mühendis düşünün yeni mezun oluyor, ama çok zeki, çok çalışkan bir insan, çok iyi bir fikri var. Siz bu insanı alıyorsunuz ve finanse ediyorsunuz. Bu nedenle risk çok yüksek. Çünkü teknolojideki en son gelişmeleri yakalayarak, bunları hergün kullandığınız ürünler haline getirecek olan girişimcilerin finansmanı söz konusu.

(1) Bu makale, Albaraka Türk Özel Finans Kurumu A.Ş. tarafından 31 Mayıs 2000 tarihinde, kuruluşunun 15. yılı münasebetiyle İstanbul'da düzenlediği "Türkiye'de Özel Finans Kurumları'nın Dünü, Bugünü ve Yarını" adlı sempozyumda yaptığı konuşmanın banttan çözümüdür.

(2) Prof.Dr., Ekonomi Bölümü, Boğaziçi Üniversitesi

TABLO-1: Risk Sermayesi Sektörü



Riskler büyük, ama aynı oranda, kârlar da büyük olabiliyor: Risk sermayesinin bir diğer özelliği de tam bir ortaklık sistemi olmasıdır. Bu ortaklığa, sermayedar parası, girişimci ise emeği ile katılıyor. Zarar durumunda sermayedar yatırdığı parasını kaybediyor, girişimci de emeğini.

Tablo-1 bize risk sermayesinin iki aşamalı bir ortaklık türü olduğunu gösteriyor. Birinci aşama da risk sermayesi şirketi kendisine para yatıranların parasını işleten bir girişimci rolündedir. Sol tarafta TDA (SBA), emekli sandıkları ve bankalar vardır. Esas oralarından fonlar geliyor, risk sermayesi yatırım ortaklığına. Böylelikle bu üç kaynaktan aldığı paraları işleten bir girişimci rolündedir risk sermayesi şirketi. İkinci aşamada ise, bu aldığı fonları girişimcilere (yani E_1 , E_2 , E_n 'e) plase eden bir sermayedar rolündedir. Yani iki farklı rolü var: Hem girişimci oluyor risk sermaye şirketi hem de sermayedar. Amerikan risk sermayesi şirketi elindeki fonları çeşitli kaynaklardan toplamaktadır.

1. SBA/Teşebbüs Destekleme Ajansı

SBA/TDA ile belirttiğim kutu, Teşebbüs Destekleme Ajansıdır. SBA'nın sağladığı devlet kökenli bu fonlar, Amerikan risk sermayesi sektöründe 1978'den önce önemliydi, ancak 1978'den sonra önemini yitirdi. Peki 1978'de ne oldu da bu fonlar önemini kaybetti. 1978 bir dönüm noktasıdır. Çünkü;

- Sermaye kazanç vergisi %49'dan, %20'ye düşürüldü.

- ABD emekli sandıklarına risk sermayesi sektörüne yatırım yapma izni verildi.

Bu iki gelişmenin sonunda risk sermayedarları fonlarını giderek emekli sandıklarından da almaya başladılar ve SBA'nın katkısı %25'lere kadar düştü, şimdi çok daha düşük. Peki risk sermayedarları teşebbüs destekleme ajansından niye bu kadar hızlı soğudular? Bunun iki nedeni var.

- SBA fonları kredi şeklinde veriliyordu, yani belirli bir tarihte bu fonları faizi ile birlikte geri ödemeye mecburdu risk sermayesi şirketi. Bu da tabii ki İslâm bankacılarının günümüzde de şikayet ettikleri mismatch of funds denilen problemi yaratıyordu. Yani belirli bir tarihte, proje başarıya ulaşmamış olsa dahi parayı iade etmeye, hem de faizi ile beraber iade etmeye mecbursunuz. Bu durum risk sermayesi sektörü açısından çok riskli idi.

- Bu fonlar devlet bütçesinden sağlandığı için her bütçe kısıntısında önce bu fonlar azalıyordu. 1994'de Amerikan Teşebbüs Destekleme Ajansı hatasını anladı ve stratejisini değiştirdi. Risk sermayesi sektörüne kredi verilmezdi. 1994'den sonra kredi yerine iştirak yöntemi seçilerek bu hata telafi edildi. Artık bir risk sermayesi şirketi Amerikan Teşebbüs Destekleme Ajansından iştirak finansmanı sağlayabilir hale geldi. Bunun için Amerikan Teşebbüs Destekleme Ajansı kredi sisteminden çıktı.

2. Emekli Sandıkları

Emekli Sandıklarının 1974'deki Erisa yasası ile bu sektöre yatırım yapmalarına izin verilmiştir. Şu anda Amerikan risk sermayesi sektörüne akan sermayenin, iki sene öncesine kadar yarısını bu emekli sandıkları sağlamaktaydı. Ve bunu da ellerindeki fonların sadece %5'ini risk sermayesi sektörüne yatırarak gerçekleştirmekteydiler.

Avrupa ise şu anda emekli sandıklarına fonlarının %2'sini risk sermayesine yatırma izni veriyor.

3. Bankalar

Sermaye Kazanç vergisinin %49'dan %20'ye düşürülmesi özel sektör ve bankaların risk sermayesi sektörüne fon katkılarını çok artırdı. Şimdi Amerikan bankaları girişimcilere doğrudan doğruya finans sağlamak yerine, Risk Sermayesi şirketlerine iştirak ediyorlar. Katkıları bu şekilde gerçekleşiyor. Örneğin Chase Manhattan bankası bir risk sermayesi branşı açtı. Banka kendisi yapmıyor ama, risk sermayesi üzerinde uzmanlaşan bir branş açıyor ve bu şekilde sektöre girebiliyor. Büyük bankaların risk sermayesi sektörüne girmesi ile ilgili iki yöntem kullanıldığını görüyoruz.

- Doğrudan doğruya risk sermaye şirketlerinin hisse senetlerini satın almak ve onlara ortak olmak,
- Kendisine bağlı bir risk sermayesi branşı açmak.

Chase Manhattan Bank ikincisini seçti. Kendisine bağlı bir risk sermayesi branşı açtı. Bu branş 100'den fazla internet şirketine ortaklık yoluyla finansman sağladı. 1999'un son çeyreğinde banka bu şirketlerden 1.3 milyar dolar kâr etti. Bir diğer Amerikan bankası Wells Fargo'nun toplam kârı 1999 yılında 970 milyon dolardı. Bunun 720 milyon doları iştiraklerden, bu kârın da çok büyük bir kısmını risk sermayesi yatırımlarından sağladı.

Amerikan bankalarının risk sermayesi şirketlerine yapmış oldukları yatırımların toplam yatırımlarına oranı giderek belirgin bir şekilde artıyor. Artık Amerikan bankaları büyük kârları risk sermayesi şirketlerine ve risk sermayesi sektörüne şu veya bu yöntemle girerek sağlamaya başladılar.

4. Vakıflar

Bir diğer önemli kaynak ise tablomuzda yer almamayan vakıflardır.

Amerikada da vakıflar çok yaygındır. Ve bu vakıflar Amerikan risk sermayesi sektörüne yatırım yapmaktadırlar. Bilindiği gibi vakıfların sermaye maliyeti (0) sıfırdır. Bu nedenle maliyeti sıfır olan sermayelerini uzun vadeli yatırımlara plase edebiliyorlar. Bu yatırımlarını da risk sermayesi şirketlerinin hisselerini satın alarak yapıyorlar. Örnek olarak;

- Rockefeller Vakfı 1994'de 30 ayrı risk sermayesi şirketine 80 milyar dolar yatırım yaptı.
- Yale Üniversitesi Vakfı; Vakıf 1999'da risk sermayesi sektörüne 1,5 milyar dolar yatırım yapıyor.
- Avrupa'nın en meşhur üniversitesi olan Oxford'un ise risk sermayesi şirketlerine yaptığı yatırımlar sadece 17 milyon dolardır.

Risk Sermayesi Sektörünün Kaynakları

Amerikan risk sermayesi sektörünün girişimcilere plase ettiği finansman toplamı;

- 1980'de 4,5 milyar dolar,
- 1993'de 35 milyar dolar,
- Şu anda ise bu rakam 56 milyar dolar.

Bu kadar büyük sermayeyi ise 600 civarında risk sermayesi şirketi yönetiyor.

Risk Sermayesi Sektörünün Yapısı

Amerikadaki risk sermayesi şirketlerinin;

- %81'i bağımsız özel şirketler,
- %12'si büyük sanayi şirketlerinin kurduğu risk sermayesi branşları,
- %7'si büyük bankaların kurduğu risk sermayesi branşlarıdır.

Görüldüğü gibi risk sermayesi sektörüne hakim olan büyük para sahipleri değil, özel bağımsız risk sermayesi şirketleridir.

Risk Sermayesi Sisteminin Felsefesi

Risk sermayesinin felsefesi, risk sermayedarı ile girişimci arasında kurulan çok yakın ilişki, onların arasındaki ortak kader bağlarıdır.

Kendi parasını riske atmış risk sermayedarı ile bir banka için çalışan bürokratlaşmış bir bankacı arasında çok büyük fark vardır. Birincisi canını dişine takarak, gece gündüz demeden, giri-

şimcinin başarısı için uğraşır, diğeri ise sadece mesai yapar.

Girişimcinin kendisini çok yakından takip eden bağımsız risk sermayedarını atlatması kolay değildir. Ama, bürokratlaşmış bankacının risk sermayedarını atlatması çok daha kolaydır.

Büyük bir şirketin küçük bir girişimciyi desteklemesini, ona sermaye vermesini bekleyemezsiniz.

Bu kolay bir olay değildir. Bunun yolu, banka kendisine bağlı bir risk sermayesi branşı kurarak, başına da klasik bankacıları değil, risk sermayesi olayını bilen, bu işe gönül vermiş, tecrübeli kişileri getirmektir. Batıda da durum böyledir. Çünkü bu, bir uzmanlık işidir, gönül işidir. En önemlisi, taşın altına kendi elini koymaktır. Kendi sermayesini de riske atma meselesidir.

Eğer Türkiye’de bu sektör kurulacaksa, en sağlıklı olanı ÖFK’nın ve diğer bankaların, kurulmuş bulunan hazır risk sermayesi şirketlerine iştirak etmeleridir.

Risk Sermayesinin Girişimcilere Plasmanı

Risk sermayesi şirketine gelen paraların, girişimcilere aktarılmasına plasmanına gelirse; risk sermayesi şirketine, gerek dolaylı gerekse doğrudan yüzlerce proje gelir ve bunların içinden doğru olanı, kârlı olanı, gerçekleşme imkanı bulunanı seçmek de risk sermayesi şirketinin maharetidir, işidir. Seçme süreci çok ilginçtir. Klasik bankalar kredi isteyen;

- İstenen kredinin üç misli ipotek,
- Son beş yıllık bilanço,
- K/Z durumunu

gösteren belgeler ister.

Halbuki, risk sermayesi şirketleri, tanımlı gereği bu kriterleri göz önünde bulundurmadan kredi verebilirler, proje akla yatkın ise (Nitekim Bill Gates’e risk sermayesi şirketleri daha şirketi bile yok iken kredi verdiler. Bugün geldiği noktaya herkesce malum.) Bir projenin kâr potansiyeli var mı? Girişimci bu işin altından kalkabilir mi? Risk sermayesi şirketleri bu iki şeye bakar, bu iki soruya cevap arar.

Böyle bir proje ile gelen girişimciye, risk sermayesi şirketi önce bir Anonim Şirket kurdurur. Kurulan Anonim Şirketin hisselerinden de iki tarafın anlaşacağı oranlarda ve miktarda hisse

senedini risk sermayesi şirketi satın alır ve böylece bir ortaklık ortaya çıkar. İşin başında bu hisse senetlerinin hiç bir değeri yoktur. Bunların değerlendirilmesi, girişimcinin projesinin başarısına, gerçekleşmesine bağlıdır. Proje gerçekleşecek, şirket büyüyecek, hisseleri kıymetlenecek, şirket de elindeki hisse senetlerini büyük kârlarla satarak kâr edecek. Risk sermayesi şirketinin ana ilkesi budur.

- a. Her iki taraf da başarı istiyor. Girişimci başarılı olursa, sermayedar da başarılı olacak, her iki taraf da kazanacak.
- b. Eğer girişimcinin hisselerini halka arz etmiyorsanız, bu başarıya ulaştırdığımız girişimciyi doğrudan doğruya büyük şirketlere satmak.

Bu son yöntem daha garantili, daha sağlam ve kârlı bir iştir.

Risk sermayedarları genelde 3 sektörü finanse ediyorlar. Bunlar;

- Biyomedikal
- Telekomünikasyon
- İnternet

Risk sermayesi şirketlerinin kârlılığında, 1993 yılında, bir yılda %122’den %200’lere vardığını görürüz. Zararların ise bazen -%46’dan -%69’lara vardığı olmaktadır.

Risk Sermaye Şirketlerinin K/Z Durumu

Amerikan risk sermayesi şirketlerinin 1993 yılındaki K/Z durumuna baktığımızda;

- %14’ü tam zarar,
- %25’i kısmi zarar,
- %29’u %100 ve %200 arasında kâr
- %20’si %200 ile %500 arasında kâr
- %30’u %500 ile %1000 arasında kâr

etmişler. Yani risk sermayesi sektörünün yaklaşık %40’ı zarar, %60’ı ise kâr etmişler.

Bir örnek verecek olursak; Amerikan Kleiner & Perkins adlı risk sermayesi şirketi, 1973-1980 yılları arasında 17 girişimciye toplam 7 milyon dolar yatırıyor. 1984 yılında bu rakam 218 milyon dolara ulaşıyor.

Risk sermayesi sektörü yine aynı dönemde 30.000.000 insana da yeni iş sağlıyor ki bu risk sermayesi sektörünün yeni istihdam sağlamadaki başarısının bir örneğidir. Ekonomist Dergisi’nin haberine göre son iki yılda Amerikan risk sermayesi sektöründe muazzam bir değişim var.

Bu son 20 yıldaki değişmeden daha önemli. İlk göze çarpan husus:

- 1998-1999 arasında fonların getirisinde muazzam artış olmuş ve buna paralel olarak da fonların kendisinde büyük bir artış gözlenmiştir.
- Fonların kârlılığı 1998'de %18 iken 1999'da %47 çıkıyor. Getiri/kârlılık bu kadar büyük olunca, sektöre giren fonlar da aynı oranda büyük oluyor ve 56 milyar dolara ulaşıyor.
- Amerikada, artık bu iş demokratikleşiyor. Daha önce büyük sermaye bu işe girerken veya uzman olmuş bir kaç şirket bu işe yatırım yaparken, şimdi 5.000 doları olan herkes bu işe yatırım yapabiliyor.
- 1990'da (halka arzdan bir sene öncesine kadar) %80 getiri sağlayan şirketler halka arz edilebiliyordu. 1998'e kadar %60-80 arasında getirisi olan şirketler halka arz edildi. 1999'da ise %20 kâr getiren şirketler bile halka arz edilir hale geldi. 1990 yılında 97 şirket halka arz edilirken, 1999'da üstelik kârlılığı da %80'den %20'ye düşmesine rağmen 441 şirket halka arz edilebildi.

Bu durum gerçekten tam bir patlamadır. Ama risk dağılımı olan bir patlamadır.

Almanya'da Risk Sermayesi

Bu kadar önemli olan, 30.000.000 yeni iş sahası açan, gencecik insanlara iş kapıları açan, ihracata büyük faydası olan, üretimi arttıran, ekonomik büyümeye yol açan bu risk sermayesi sektörünün Avrupa'ya gelişine bakacak olursak; (İngiltere'den ziyade Türkiye için önemli olan Almanya'yadır.) Almanya'dan alınacak çok büyük dersler vardır.

Almanya'da bu iş önce devlet destekli başladı. Devlet önce WGS adlı bir KİT kurdu. 28 bankanın oluşturduğu bu Konsorsiyuma siz risk sermayesi sektörünü kurun dedi. Ancak bu kurum tepetaklak gitti. Milyarlarca mark kayıpları oldu.

Bunun sebebi;

- a. WGS kendi parasını riske atan bir risk sermayesi şirketi değil, bir KİT idi.
- b. Yönetim Kurulunda da işin uzmanı risk sermayedarları değil, bürokrat ve klasik bankacılar vardı.

c. Yatırım kriterlerinin de risk sermayesi ilkeleri ile alakası yoktu.

Tabii ki olmadı ve yürümedi. Almanya bunun üzerine TBG diye yeni bir şirket kurdu. Ama bu şirket yatırımlarını Almanya'da kurulu bulunan ve sayıları 3-5'i geçmeyen risk sermayesi şirketlerini örnek aldı ve dediler ki; Risk sermayesi şirketlerinin yatırım yaptığı her işe biz de onlar kadar yatırım yapacağız.

İşte bu sistem yürüdü. 1998 yılında Almanya risk sermayesi sisteminde İngiltere'yi geçti.

Kalkınmakta olan Orta-Doğu Avrupa ile Uzak-Doğu ülkelerinde de risk sermayesi sektörü son 4-5 yılda 9 milyar dolara ulaşmış bulunmaktadır. Oralarda da çok hızlı bir gelişme gözlenmektedir.

Türkiye'de Risk Sermayesi

Türkiye, ilk defa 1989 yılında Risk Sermayesi sektörü hakkında bilgi sahibi oldu. Ancak sektör ölü doğdu, bir türlü gelişemedi. Bunun belli başlı üç sebebi vardır.

- a. Sermaye Piyasası Kurulu 90'lı yılların başında konuyu anlamadı, bürokratik engellemelere girişti.
- b. O dönemdeki başbakan konuyu çok iyi bilmesine rağmen sahip çıkmadı.
- c. Yüksek faiz hadleri.

Bunların belki de en önemlisi yüksek faiz hadleridir. Dünyanın en iyi kanunu yazılmış olsaydı bile, belki bu sektör yine de yürümeyebilirdi. Çünkü o dönemde Türkiye'de muazzam bir faiz yükü vardı.

1993 yılında SPK bir yönetmelik çıkardı. Ancak, risk sermayesi şirketinin kuruluşu için 300 milyar TL kuruluş sermayesi şartı koştı.

1998'de yeni bir Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları Yönetmeliği yayınlandı. Sermaye şartı bu kez 500 milyara çıkarıldı ve üstelik enflasyona endekslediler bu rakamı. Risk sermayesi şirketinin kuruluşunu 500 milyara çıkaran devlet o yıl %148 ile devlet tahvili çıkardı. Tabii ki hiç kimse, %148 gibi, hem de hiç bir riske olmayan bir getiri varken de risk sermayesine yatırım yapmadı. Faizlerin bu kadar yüksek olması sebebiyle Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları güdük kaldı.

Ancak 1999-2000 yılı Türkiye'de bir dönüm noktası oldu. Çünkü faizler, uzun yıllardan son-

ra %30'lara düştü. %148'lerden faiz alamayan para sahipleri borsaya yönelmeye başladılar. Ve İstanbul Borsası Dünyanın en hızlı büyüyen borsası haline geldi. İstanbul Borsası şimdi yeni bir KOBİ pazarı açtı. Buraya 1 yıllık yeni şirketler kayıt olabilecekler.

Bu arada da 3 risk sermayesi şirketi açıldı. Bunlar Global'in, Vakıflar Bankası'nın ve İş Bankası'nın kurduğu Risk Sermayesi şirketleridir.

Türkiye'de kurulan risk sermayesi sektörü hangi boyuta gelebilir, ne kadar büyüyebilir, bu konuda gerçekçi bir tahmin yapılabilir mi?

Doğu Asya ülkeleri ile mukayese edersek. Doğu Asya'da Malezya, Çin gibi ülkelerde risk sermayesine yatırdıkları miktar o ülkelerin gayri safi milli hasıllarının %1'i kadardır. Türkiye'nin GSMH'nın %1'de 1.7 ile 2 milyar dolar olduğuna göre –önümüzdeki 2 yıl içerisinde çok büyük hatalar yapılmaz ve Uzak Doğudaki aynı performansı gösterebilirsek– ilk beş yıl içerisinde Türkiye'deki risk sermayesi sektörünün boyutunun da 1,5 ile 2 milyar dolara ulaşabileceğini söyleyebiliriz.

SONUÇ

Son söz olarak şunu söylemek istiyorum. –Bizler bir özel finans kurumu olan Albaraka Türk'ün davetlisi olarak burada bulunuyoruz– tarihi nedenlerden dolayı, ahlaki nedenlerden dolayı İslâm bankalarının bu konuya eğilmelerini öneriyorum. Ancak bu eğilmenin tarzı son derece önemlidir. Ben bu ilginin iki şekilde olabileceği kanaatindeyim.

- a. Ya Albaraka Türk kendisine bağlı bir risk sermayesi yatırım ortaklığı kurabilir ve onun başına da bu işten anlayan insanları getirir ve önünü açar.
- b. Ya da kendisi bunu yapmaz, ama kurulmakta olan yeni bağımsız risk sermayesi yatırım ortaklıklarını inceler ve onlara, hisse senetlerini satın almak yoluyla katkıda bulunabilir.

Sonuç olarak, Özel Finans Kurumları risk sermayesi sektörünün kurulmasında aktif rol almalıdırlar. Çünkü risk sermayesi sisteminin atası olan mudarabayı 1400 yıldır bilmekteler ve uygulamaktadırlar.

Bölüm II
MAKALELER

Tarih, Uygarlık ve İktisadi Politika Bağlamında Özel Finansman Kurumları

Sabri ORMAN⁽¹⁾

I. GİRİŞ

Türkiye'nin finansman dünyasına 1983 yılında giren "Özel Finans Kurumları", gerek şimdiye kadarki performansları, gerek halihazırdaki katma değerleri ve gerekse gelecekte vaat ettikleri potansiyel bakımından ilgiye değer kuruluşlardır. Ancak onları ilginç kılan daha başka yönleri de vardır. Bu yazıda onların, ilk bakışta pek fark edilmeyen bu yönleri üzerinde durmaya çalışacağım.

Özel Finans Kurumları (ÖFK), literatürde bazen "Faizsiz Bankalar", bazen "İslam Bankaları" olarak geçen ve uygulamada emekleme halinde bulunan finansal aracı kurumların terim ve organizasyon olarak, ya da eski bir deyişle *isim ve müsemma* olarak, Türkiye'deki versiyonlarını temsil eder. Daha isimlerinden itibaren başlayan bir ürkeklik, çekingenlik, tereddüt, ihtiyat ve oturmamışlık hali, ÖFK'nın "sembolik" olarak nitelenebilecek o "başka yönleri"nin de ilk ipuçlarından biri olarak değerlendirilebilir.

ÖFK'nın işaret ettiğimiz yönüyle ilgili ilk hipotezimiz şudur: *Bu kurumlar, bir yandan İslam Medeniyetinin uzun zamandan beri çağdaş medeniyete yapabildiği nadir katkılardan birini temsil ederken, diğer yandan tarihe nasıl yaklaşılacağı ve ondan yapıcı ve yaratıcı bir şekilde nasıl yararlanılabileceği konusunda öğretici bir örnek teşkil eder.*

İkinci hipotezimiz ise şöyle ifade edilebilir: *Türkiye bağlamında bu kurumlar, hem iktisadi siste-*

min ve politikanın normalleşmeye olan ihtiyacını, hem de normalleşmeye doğru atılmış küçük, ürkek ve belki arzı, ama yine de önemli bir adımı temsil eder.

Bunlar, ÖFK ile ilgili daha tam bir anlayışa ulaşabilmek için, olağan içsel referanslara ilaveten, üzerinde önemle durulması gereken bağlamsal referanslardır. Diğer taraftan, ÖFK'nın dini ve hukuki statüleri ve hatta meşruiyetleriyle ilgili bazı tartışmaların hâlâ sürüp gittiği de bilinmektedir. Bu olgu, kanaatimce, onların anılan yönlerinin başka bir belirtisi olup, konuyla ilgili algılama, hazım ve sindirme problemlerinin arazları olarak değerlendirilebilir. ÖFK'nın layıkıyla anlaşılabilmesi ve işlevsel hale gelebilmesi için bu tartışmaların da sıkı bir tahlilden geçirilmesi gerekir.

Bu maksatla, bu yazıda ÖFK'nı önce müslüman toplumların kendi uygarlıkları ve çağdaş uygarlıkla olan ilişkilerinin bağlamı içine, daha sonra Türkiye'deki iktisat politikası geleneği içindeki yerine yerleştirerek değerlendirmeye ve nihayet ilgili tartışmaların kısa ama sıkı bir analizini yapmaya çalışacağız.

II. ÖFK, İSLÂM UYGARLIĞI VE TARİH BİLİNCİ

Toplumların tarihe ve çağa karşı sergiledikleri tavırlar, onların olgunluk ve kalite düzeylerinin bir göstergesidir. Tabii halleriyle gerek ta-

(1) Prof.Dr., İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Marmara Üniversitesi

rih, gerekse toplumda *sürekli*lik ve *değişme* arasında *hassas bir denge* vardır ve adeta tarih ile toplumsal hayat, *sürekli*lik ve *değişmeden* oluşan iki ayak üzerinde yol alır. Düzgün ve sağlıklı bir toplumsal yürüyüş için bu ikisi arasındaki dengenin özenle korunması gerekir. Dengenin, biri ya da diğeri aleyhine bozulması, bozulmanın derecesine göre toplumsal yürüyüşü bozabilir, hatta imkansız hale getirebilir.

Dengeyi *sürekli*lik lehine bozmak katı ve aşırı gelenekçiliğe, tutuculuk ve gericiliğe; onu *değişme* lehine bozmak ise radikal devrimciliğe ve hatta vandalizme götürebilir. Bu tür toplumsal dengesizliklerden ve yol açabileceği toplumsal topallama ve engellilik hallerinden kaçınabilmek ancak yeterli bir tarih ve toplum bilinciyle mümkündür. Bu ise hem gerçekleri idrak ve takdir edebilecek bir entelektüel donanımına, hem de onlara saygılı davranmayı sağlayabilecek bir ahlâki olgunluğa sahip olmayı gerektirir.

Genel olarak, tarihlerine karşı dengeli ve sağlıklı bir tavır geliştiremeyen toplumların, çağlarıyla olan ilişkilerinde de benzer sorunlar yaşadıkları söylenebilir. Bir başka ifade ile, olgun bir tarih bilinci geliştiremeyen toplumların olgun bir çağ bilincine sahip olmaları da pek mümkün olamamaktadır. Belki aksi de doğrudur: Çağıyla problemi olan toplumlar, aynı zamanda tarihiyle problemi olan toplumlardır. Bunlara toy ya da toylaşmış toplumlar denebilir. Bu tür durumlarda adeta bir genel toplumsal sağlık problemi söz konusudur ve bir tür sosyal rehabilitasyona ihtiyaç var demektir.

Bugün adına İslam Dünyası denen ve aralarında Türkiye'nin de yer aldığı bazı çağdaş toplumların uzunca bir zamandan beri bu tür arazlar gösterdiği söylenebilir. Tarihi aşırı derecede yüceltmek ya da onu büsbütün dışlamak şeklindeki toy, dengesiz ve radikal tavırlar, bu toplumlarda sık rastlanan durumlardır. Diğer taraftan, bu toplumların kendi çağlarıyla uygun ve anlamlı ilişkiler kurma konusunda da çok başarılı olamadıkları bilinen bir gerçektir. Halbuki tarihi radikal bir tarzda red etmenin gerekçeleri arasında çok kere onun çağdaş uygarlığa ulaşmak için ödenmesi gereken bir bedel olduğu kanaati da vardır ki elde edilen sonuçlar bunun vahim bir yanılğı olduğunun delilidir.

O halde burada düzeltilmeye muhtaç bir durum var demektir. Teşhis tedavinin gerekli olan ama yeterli olmayan bir şartıdır. Yukarıda koyduğumuz teşhis için de aynı şey geçerlidir. Tarihe ve çağdaş realitelere karşı tavır belirleme konusundaki bu beceriksizliği ya da beceri eksikliğini gidermenin etkili bir yolu uygun egzersizler yapmaktır. İşte bu noktada ÖFK'nın konumuzla bağlantısı kurulabilir. Şöyle ki, kanaatimce ÖFK tarihe ve çağa karşı sağlıklı ve yapıcı tavır sergilemenin belki mütevazı, ama son derece doğru ve sağlıklı bir örneğini teşkil eder.

ÖFK tarihten yaratıcı bir şekilde yararlanarak çağdaş bir probleme çözüm bulunabileceğini gösterir. Problem, faizin gayri meşru olduğuna inanılan bir toplumda finansman ihtiyacının nasıl karşılanabileceği; çözüm ise İslam uygarlığının *muşareke*, *mudaraba*, *icare* ve *murabaha* gibi konulardaki teorik ve pratik mirasından yararlanılabileceğidir. Başarılı bir sosyal rehabilitasyon için bu sağlıklı damarın geliştirilmesi ve örneklerinin çoğaltılması gerekir.

ÖFK aynı zamanda İslam uygarlığının, aradan uzunca bir süre geçtikten sonra çağdaş uygarlığa yapabildiği nadir katkılardan biridir. Sayıları zaten hayli az olan bu tür katkıların caydırılması değil, teşvik edilmesi gerekir.

III. ÖFK VE TÜRKİYE'DE İKTİSADİ POLİTİKANIN NORMALLEŞMESİ

Türkiye'nin ekonomi politikası, onun genel modernleşme projesinin temel zaafalarını taşır. Bu zaafılardan bir tanesi, bir önceki başlık altında işaret edilen olgun bir tarih ve çağ ya da toplum bilincine sahip olunamaması ve bunun sonucu olarak, tarihe ve çağdaş dünyaya karşı dengeli, sağlıklı ve yapıcı bir tavır sergilenememesidir.

Çağdaş gerçekler yerine ayakları yere basmayan iddialı hedeflerden ve katı normlardan hareket edilmesi, hedefe ulaşabilmek için yanlış, gereksiz ve uygunsuz araçların seçilmesi ve özenle korunması gereken *sürekli*lik ve *değişme* arasındaki nazik dengenin toyca ve bazen hoyratça müdahalelerle ihtiyatsızca bozulması bu modernleşme projesinin göze çarpan özellikleri arasındadır. Genel sonuç, katlanılan maliyetlerle orantılı olmayan küçük başarılar ve her şeyin bir yerinden çıkmışlık ve oturmamışlık hali ser-

gilediği ilkesiz, standartsız, istikrarsız, kaotik, amorf ve şizofrenik, kısacası *anormal* bir toplumsal manzara olmuştur. Bu manzara içinde bir çok şey tarihi seyrine ve sosyal bağlamına göre anlamlı, tabii, otantik ve rasyonel, kısacası *normal* değildir. Bu tür toplumlara, otantik anlamıyla “eski” hallerini yitirdikleri ama yerine yine otantik anlamda “yeni”, yani orijinal bir şey koyamadıkları için istenirse “askıda olan toplumlar” denebilir, ama “geçiş toplumları” denemez, zira bu halleriyle geçip gidecekleri bir yer yoktur.

İktisadi politikanın ülkenin tarihi gelişimine ve toplumsal gerçeklerine lakayt kalması, bazen onlarla bağlantısının kopması ve hatta bazen sistematik olarak onlarla çatışma halinde olmasının, hem bizzat bu politikanın kendi hedefleri, hem de ülkenin genel gelişmesiyle ilgili olarak, zaman, beşeri ve iktisadi kaynak, etkinlik ve verimlilik, ve hayatın genel olarak kalitesi cinsinden yol açtığı lüzumsuz ve çok kere son derece ağır maliyetler vardır.

Burada Türkiye'nin modernleşme projesinin ve ona dayalı iktisat politikalarının ayrıntılı bir değerlendirmesini yapamayız. Onun yerine durumu şimdiki konumuzla ilgili bir örnek üzerinden değerlendirmeye çalışmakla yetineceğiz.

Doğru ya da yanlış, haklı ya da haksız çoğunlukla faizin gayri meşru olduğuna inanılan, özellikle kalkınma çabası içinde ve dolayısıyla sermaye faktörüne ihtiyacı had safhada olan bir toplumda, *normal olan*, finansal sistem ile teşvik politikasının ve hatta iktisadi sistem ile kalkınma politikasının bu basit gerçek göz önüne alınarak dizayn edilmesidir. Ancak, inanılması güç olsa da, 1983 yılında faizsiz bankacılık esasına göre çalışabilecek olan Özel Finans Kurumları'nın kurulmasına izin verilinceye kadar Türkiye'de hayli uzun bir zaman iktisadi hayatın tanzimi ve işleyişinde bu gerçek neredeyse bütünüyle göz ardı edilebilmiştir. Bu normal bir durum değildir, daha doğrusu bu bir skandaldır, fakat maalesef işaret edilen durum bu ülkenin ekonomik tarihinin hayli uzun ömürlü bir gerçeği olmuştur. Nitekim, Türkiye'nin teşvik sistemi ve politikası, uzun yıllar, faizin gayri meşruluğuna inanan insanları faize dayalı ödüllerle teşvik etmeye çalışmak gibi inanılmaz bir çelişki üzerine oturmuştur.

Tabii böyle bir yaklaşım tarzının ve uygulanmanın pratik sonucu, toplumun büyük kısmının iktisadi sistemin ve süreçlerin dışına itilmesidir.

Toplumun büyük kısmının faiz konusundaki hassasiyetini göz ardı eden bir finansal sistem, muhataplarını bir ikileme karşı-karşıya getirir ve her ikisi de alternatif maliyet doğuran iki nahoş şeyden birini tercih etmeye zorlar: Dindar iktisat süjesi, ya faiz konusundaki dini yasağı ciddiye alacak, ama buna karşılık finansal sistemin bazı imkanlarından vazgeçecek, ya da finansal sistemin sunduğu imkanlardan yararlanmaya çalışacak, ama buna karşılık faiz yasağını çiğneyecektir. Kısacası, dindar kişi her halükarda bir alternatif maliyet ödemek zorundadır. Ekonomik başarılarının dini başarısızlık cinsinden bir maliyeti, dini hayattaki başarılarının iktisadi başarısızlık cinsinden bir maliyeti olacaktır. Yani dindar insan sıfır toplamlı bir oyun oynamak zorunda kalmaktadır. Halbuki böyle bir durum normal değildir; o ne eşyanın tabiatı gereğidir, ne de kaçınılmazdır. Normal olan, finansal sistemin, sun'i alternatif maliyetler doğurmayan ve insanların hem dinlerinin gereklerini yerine getirebildiği, hem de finansal sistemin nimetlerinden yararlanabildiği alternatifler geliştirmesi olmalıydı.

Dindar insanların bu duruma karşı reaksiyonları ve takındıkları tavırların ampirik araştırmalarla ortaya konması çok ilginç olacaktır. Ancak o zamana kadar, biraz spekülasyon de kaçsa, dindar iktisat süjelerinin muhtemel davranışlarının aşağıdaki şekilde özetlenebileceğini düşünüyorum.

A. Birinci Davranış Şekli: Ekonomik Sistemin Dışında Kalmak

İnsanların bir kısmı dini endişeleri ön planda tutarak, ekonomik avantajlardan vazgeçmek pahasına, sistemin dışında kalmayı tercih edebilir.

Köylülerin neredeyse tamamının, küçük ve orta gelirli muhafazakar şehir ve kasaba halkının büyük kısmının bu tutumu tercih ettiği söylenebilir. Bu kesimlerin uzun zaman faize bulaşmamak düşüncesiyle bankalarda hesap açmadığı ve diğer bankacılık hizmetlerinden de uzak durmaya çalıştığı, onları gözlemleme imkanı olan herkesin gayet iyi bildiği bir hayat gerçeği-

dir. Bu konuda haklı olmak veya olmamak o kadar önemli değildir, önemli olan insanların olayları nasıl algıladığı ve nasıl davrandığıdır. Teorik olarak dindar insanların durumu biraz abarttıkları ve bunda yetersiz bilgi alış-verişinin de etkili olduğu söylenebilir, fakat sonuç değişmez.

Ülke nüfusunun bu kadar büyük bir kısmını kendi dışına iten bir finansal sistemin, atıl kaynakları harekete geçirerek ekonomik akımın içine çekmek şeklinde özetlenebilecek olan kendi amacına iyi hizmet ettiği söylenemez. Daha doğrusu, olabildiği kadar çok kişiyi ve kaynağı ekonomik oyunun içine çekmesi gereken bir sistem, eğer fon toplama bakımından neredeyse klasik müşterilerinin tamamı demek olan düşük ve orta gelirli yapısal ve sistematik olarak oyunun dışına itiyorsa, kendi amacına ters düşüyor demektir. Özellikle eğer söz konusu finansal sistem Türkiye’de olduğu gibi kalkınma çabası içinde olan ve bu sebeple sermaye faktörünün nispi kıtlığının had safhada olduğu bir ülkenin sistemiyse...

Benzer şeyler benzer zaafı taşıyan diğer politika ve uygulamalar için de söylenebilir. Mesela teşvik sistemi. Faizin haram olduğuna inanan köylüler uzun zaman düşük faizli zirai kredilerle teşvik edilmeye çalışılmıştır. İnsanları hoşlanmadıkları şeylerle teşvik etmeye çalışan bir teşvik sistemi! Türkiye’deki teşvik sisteminin bunca kaynak tahsisine rağmen istenen sonuçları vermemiş olmasının bir açıklaması işte bu çelişkiye yatmaktadır. Teşvik sisteminin dejenere olması ve büyük ölçüde suiistimallere konu olmasının da teşvik ve kalkınma felsefesinin yukarıda işaret edilen temel zaafılarıyla ilgilidir.

İktisadi sistem ve iktisadi politikanın işaret edilen noktalarda etkinlik ve rasyonaliteden bazen hayli uzak olduğunu, bazen ise onlarla ilgisinin neredeyse koptuğunu tespit etmek hem şaşırtıcı hem de üzücüdür.

B. İkinci Davranış Şekli: Ekonomik Sistemin İçinde Kalmak

Finansal sistemin anılan durumu karşısında dindar insanların takınabileceği ikinci bir tavır, mazur görülebilecekleri umuduyla veya farklı yorumlara sahip oldukları için faizli işlemlere gerektiğinde bulaşmaktan çekinmemek ve dolayısıyla faizin oyun kurallarından biri olduğu

ekonomik oyuna tedirgin bir şekilde de olsa katılmaktır.

Ortaya çıkan ikinci ihtimal de tatminkar olmaktan uzaktır. Bir kere bu davranış tarzını benimseyenlerin toplum içindeki oranı, hiç olmazsa başlangıçta, pek yüksek değildir. Dolayısıyla toplumsal ölçekte ve bir sosyal mutabakat anlamında bir çözüm değildir. Ayrıca bu davranış tarzı onun öznesinin dahi içine tam olarak sinmez ve en azından tedirginlik şeklinde bir psikolojik maliyete yol açar.

Uygulamada toplumsal davranışın bu iki tavır arasında donup kalmadığı, aksine bir akışkanlık içinde olduğu ve bu akışkanlığın da daha çok birinci tavidan ikinciye doğru olduğu söylenebilir.

Bütünsel olarak ele alındığında ortaya çıkan tablonun ve ona yol açan normatif yapının ülkenin gerçeklerine, sosyal psikolojinin gereklerine, ekonomik ve politik rasyonaliteye, adalete ve politik ahlâka uygun olmadığı açıktır.

Ülkenin gerçeklerine uymadığı her halinden bellidir. Ayrıca, sosyal psikolojinin gerekleriyle uyumlu değildir. Şöyle ki, dindar müslümanlar hem bu dünyada hem de öte dünyada iyi olmak isterler, sadece birinde ya da diğerinde değil. O halde kaçınılmaz olarak alternatif maliyet doğuran bu durum onlar için sürekli bir mutsuzluk ve huzursuzluk kaynağı olacak demektir. Mutsuz ve tedirgin insanlardan oluşan bir toplum ise, ne ekonomik ne de politik rasyonalite açısından tercihe şayandır. Böyle bir ortamda toplumsal ruh sağlığı olumsuz etkileneceği ve sosyal atmosfer kalitesinden hayli şey kaybedeceği gibi, düzen ve güvenlik açısından riskler de ortaya çıkar. İktisadi bakımdan ise durum daha açıktır: Bu tür üyelerden oluşan bir toplumda verimlilik ve etkinliğin olumsuz etkileneceği açıktır. Söz konusu durumun adalete uygun olmadığı açıktır, zira bir toplumun yarattığı ekonomik değer paylaşıldığı sürecin kurallarını, toplumun en büyük kısmını bu sürecin dışına itecek şekilde dizayn etmenin adil olabileceği düşünülemez. Bir yönetimin, vatandaşlarının bir kısmını bu kadar tedirgin eden bir uygulamayı bilinçli olarak benimsemesi ve bunda ısrar etmesi siyasi ahlâk noktai nazarından da savunulamaz. Zira söz konusu olan gayri memnun halk, vatandaş kitesinin neredeyse tamamıdır

ve bu kadar insanın mutsuz ve huzursuz edilmesinin makul bir gerekçelerini bulmak kolay olmasa gerektir. Yönetimler toplumu tedirgin etmek için değil, aksine tedirginlik sebeplerini ortadan kaldırmak ve toplumsal hayatın kalitesini arttırmak için vardılar.

O halde makul bir gerekçesi ve herhangi bir faydası olmayan ve çok yönlü maliyetlere yol açan bu anormalliğin giderilmesi gerekir. Yalnız uygulamada bunun bu kadar kolay olmadığı görülmüştür. Nitekim faizsiz esasa göre çalışabilecek kurumlar demek olan özel finans kurumlarının kurulmasına izin verilmesi için dahi 1983 yılına kadar beklemek gerekmiştir.

İşte ÖFK'nın kuruluşuna 1983'te izin verilmiş olmasını bu anlamda Türkiye'de *iktisadi politikanın normalleşmesine* doğru atılmış çok sınırlı, ürkek ve mütereddit bir adım olarak tanımlamak mümkündür. Burada normalleşmeyi basit ekonomik ve sosyal gerçeklerin not edilmesi ve iktisat politikasının dizaynında göz önüne alınması anlamında kullanıyorum. Bu anlamıyla o iktisat politikası geleneği içinde realizm, pragmatizm ve rasyonaliteye doğru atılmış bir adım olarak görülebilir. Ancak yine de sistematik olmayan arazi bir hareket...

Özetle, ÖFK, ideolojik, doktriner veya epistemolojik bir görme bozukluğunun ürünü olan vahim bir politik iktisat hatasından kısmi bir dönüşü ifade eder. Ancak yine enteresan bir gelişme olarak bu kısmi hata tashihi dahi henüz tam olarak hazmedilebilmiş değildir. Aradan geçen onbeş yıl boyunca ÖFK tartışma konusu olmaya devam etmiş ve ilgili tartışmalar bazen neredeyse yekdiğerine zıt gerekçelerle ÖFK'nın meşruiyetinin sorgulanmasına kadar varabilmiştir. Bu tartışmaya onun genel bir tahlil ve değerlendirilmesiyle katılmak faydadan hali olmasa gerektir.

IV. ÖFK İLE İLGİLİ TARTIŞMALARIN TAHLİLİ

ÖFK'nın meşruiyetini neredeyse birbirine taban tabana zıt endişelerle tartışan iki farklı çevreden söz edilebilir. **Dindar çevreler** bu kurumları İslami kurallara yeterince uygun olmadıkları noktasından eleştirirken, **laik çevreler** ise onları dini nitelikli kurumlar olduğu için eleştirmektedirler. Şimdi bu eleştirilere daha yakından bakmaya çalışalım.

A. Dini Açıdan Yapılan Eleştiriler

İktisadi faaliyete katılmaya arzulu dindar vatandaşların sık-sık yaşadıkları ve onlara her halükârda alternatif maliyet yükleyen yaman çelişkinden biraz önce söz edildi. Onların ÖFK'na karşı tutumları işte ancak bu çelişkinin bağlamı içinde yeterince iyi anlaşılabilir.

Şöyle ki, 1983'te ÖFK'nın kuruluşuna izin verilmesiyle söz konusu çelişkiyi yaşayan insanlar bu gelişmeyle kendi problemlerinin de nihayet bir çözüme kavuştuğunu sandılar ve ilk elde sempatiyle karşıladılar. Ancak yeni gelişmenin hukuki statü ve ekonomik şartlar gibi dışsal ve kurumsal bilgi, motivasyon ve tecrübe gibi içsel faktörlerden kaynaklanan sınırları vardı ve bu kısıtların belirlediği çerçeve içinde zamanla ortaya çıkan tablonun başlangıçtaki beklentilerin gerisinde kaldığı görüldü. İşte dindar çevrelerin memnuniyetsizliğinin ve itirazlarının gerisinde bir ölçüde söz konusu durumun yol açtığı hayal kırıklığı vardır denebilir.

ÖFK, odağında *muşarekenin* yer aldığı ve *mudarabadan* geçerek *murabahaya* doğru uzanan faizsiz finansman enstrümanlarından daha çok sonuncusu üzerinde yoğunlaşan bir faaliyet gösterir olmuşlardı. Halen de böyle oldukları söylenebilir. Bazı dindar insanların ÖFK'na itirazlarının hareket noktası bu durumdur. Onlara göre murabahanın faizli işlemlerden herhangi bir farkı yoktur ve bu adeta faizin *murabaha* gibi dindar insanlara sempatik gelebilecek bir isim altında İslamileştirilmesi ve meşrulaştırılmasından başka bir şey değildir. Üstelik geleneksel bankaların açıkça ve adını koyarak gerçekleştirdiği bir operasyon, gizli kapaklı hale geldiği için onlarınki kadar dürüstçe de değildir. O halde dindar insanlar açısından ÖFK'nın konvansiyonel bankalardan herhangi bir farkı veya üstünlüğü yoktur.

Yalnız hemen belirtilmelidir ki yukarıda işaret edilen tavır dini açıdan ÖFK karşısında sergilenebilecek tek mümkün tavır değildir. Zira, dindar çevreler homojen bir kesim değildir ve her konuda olduğu gibi bu konuda da gerçek durum, daha zengin bir çeşitlilik arz eder. Ancak biz burada itirazlarla ilgilendiğimiz için, ÖFK'na karşı sergilenen olumlu tavırlar, bu sebeple konumuz dışında kalmaktadır. Daha radikal gerekçelerle sergilenen tavırların ise marji-

nal olduğu kanaatindeyiz. Bu sebeple analiz birimi olarak yukarıdaki itiraz tavrını benimseyenleri seçmiş bulunuyoruz. Bu itirazın ise ciddiye alınacak tarafları olmakla beraber, daha sağlıklı bir değerlendirme için murabaha işlemine daha yakından bakmak gerekir.

Murabaha, faizsiz finansman enstrümanları dairesinin marjında, yani en dış halkasında yer almakta olup, hemen ötesinde faizli finansman enstrümanları dairesi vardır ve her sınır bölgesi gibi tartışmaya açık bir özellik taşır. Eğer finansal işlemler faizliden faizsize doğru uzanan bir yelpaze şeklinde düşünülürse, murabaha ikisi arasındaki geçiş bölgesini oluşturur ve bundan dolayı, sonunu oluşturduğu dünya ile başını oluşturduğu dünyanın ortak özelliklerini taşır. Hatta eğer faizli ve faizsiz finansman araçlarını iki ayrı küme şeklinde düşünürsek, murabahanın iki kümenin *kesişim kümesi* olduğu dahi söylenebilir. Dolayısıyla, olaya nereden bakıldığına bağlı olarak, murabahanın her iki alana aidiyeti de ileri sürülebilir. Faizsiz işlemler dünyasından bakıldığında onun bir devamı olarak ve faiz olmadığı şeklinde görülebileceği gibi, faizli işlemler dünyasından bakıldığı zaman pekâlâ onun da bir devamı olarak ve faiz gibi görülebilir. Böyle olunca murabahada faize *benzeyen* taraflar olduğunu söylemenin yanlış bir tarafı yoktur. Yanlış olan, faizli işlemlerden *ayrılan* bazı tarafları da olduğunu gözden kaçırmaktır.

Murabaha, basitçe, finansman talebinde bulunan tarafın ihtiyaç duyduğu mal, malzeme ve hizmetin finansör tarafından *peşin* satın alınarak, birinci tarafa *vadeli* olarak ve daha yüksek bir fiyata satılması işlemi olduğundan faize benzeyen taraflarının yanısıra benzemeyen tarafları da vardır. *Benzeyen tarafı*, vade farkı adı altında bir fazlanın alınması ve cari şartlar altında bu farkın oranının hesabında fiilen piyasa faiz oranının referans alınmasıdır. *Farklı tarafı* ise doğrudan nakdi bir kredi işleminin olmaması ve akdin reel bir iktisadi değer transferini içeriyor olmasıdır. Başka türlü ifade edilirse, saf bir nakdi kredi işlemi söz konusu değildir, çünkü *para* borç verilmemektedir. Diğer taraftan bir *mal*, *hizmet* ya da *malzeme*, yani *reel bir iktisadi değer* ödünç verilmektedir ama bu cari piyasa fiyatlarıyla alınıp, daha yüksek bir fiyata, yani *vade farkı* adıyla anılan bir fazlalık karşılığında yapıl-

maktadır. Daha değişik bir ifadeyle, bir fazla geri ödemeyi içeren bir ödünç işlemi olması itibarıyla faizli bir ödünç işlemine, ama reel bir iktisadi değer nakdi bir bedel karşılığında el değiştirmesini içermesi itibarıyla de alım-satım işlemine benzemektedir, *murabaha*.

ÖFK, günümüzde genel olarak *mudaraba* usulüne göre fon toplayıp, *murabaha* esasına göre fon kullandığı için, özellikle ikinci işlem nedeniyle yukarıdaki tarzda itirazlara muhatap olmaktadır. Görüldüğü gibi nereden ve nasıl bakıldığına bağlı olarak murabahanın değişik fotoğraflarını elde etmek mümkündür ve bu, işlemin yapısından kaynaklanan bir durumdur. O halde tartışmanın taraflarının bu hususu göz önünde bulundurması gerekmektedir. Böyle yapılması ilgili tartışmanın daha verimli ve daha faydalı bir şekilde yapılmasına yardımcı olacaktır. Yine de bir hususu belirtmek gerekiyor ki, bu müphem tabiatına rağmen, İslam hukukçuları bir vade farkını içeren vadeli satış işlemlerine cevaz vermişlerdir. Ayrıca, ÖFK'nın işlem yelpazesi, elverişli şartlar altında murabaha dışındaki *mudaraba* ve *muşareke* gibi ihtilafsız işlemlere doğru genişleyebilir. İşlemlerin halihazırda *murabaha* üzerinde yoğunlaşması yapısal değil, konjunktürel bir durumdur ve ÖFK'yla ilgili değerlendirmeyi de buna göre yapmak gerekmektedir.

ÖFK bir rekabet ortamı içinde faaliyet göstermektedir. Fon dağıtımının daha çok murabaha esasına göre yapılmasının daha kolay ve daha garantili kazanç elde etmek gibi *sübjektif* gerekçelerle alakası olduğu gibi, rekabet ortamının *objektif* şartlarıyla da ilgisi vardır.

B. Laiklik Açısından Yapılan Eleştiriler

ÖFK'nı laiklik ilkesinden hareketle de eleştirilenler olmuştur. Fakat, tıpkı dini endişelerle yapılan eleştirilerde olduğu gibi burada da problemin yetersiz bilgilenmeden kaynaklandığı söylenebilir.

Bir kere ÖFK kamu hukuku alanıyla değil özel hukuk alanıyla ilgilidir ve bu alanda gayri İslami akit ve kurumlar kadar İslam'a veya genel olarak herhangi bir dine uygun akitlerin yapılmasının veya kurumların kurulmasının laiklikle herhangi bir ilgisinin olmaması gerekir. Ayrıca bu konuda yapılacak hukuki düzenlemenin şek-

linin de önemi vardır. Söz konusu olan herhangi bir işlemin yapılmasına izin vermek ise ve bunu onu benimsemeyenlere empoze etmek gibi bir tarafı yoksa burada da laikliğe aykırılığın söz konusu olmaması gerekir. Zira eğer laiklik kamu düzeninin herhangi bir dinin esaslarına dayandırılmasının men edilmesi şeklinde tanımlanabilir ise, cevaz durumunda “dayandırma” söz konusu olmadığından burada laikliğe aykırılıktan değil, olsa-olsa dini özgürlüklerin kullanımına izin vermekten söz edilebilir. Hatta kamu düzeninin dahi herhangi bir dinin esaslarına sadece uygun olmasında laiklik ilkesi bakımından herhangi bir problemin olmaması gerekir, yeter ki bu uygunluk başkaları için bir mecburiyeti ifade etmesin. Zira, kamu düzeninin mutlaka her türlü dini unsurdan arındırılması ne gereklidir ne de mümkündür. Gerçi bazen laikliğin bu şekilde anlaşıldığına rastlamak imkansız değildir. Ancak bu gerçekten toy ve ilkel bir anlayıştır ve ilgili herkese zararından başka bir şeyi dokunmaz. Dolayısıyla hukuki açıdan ÖFK’nın laiklik ilkesi ile çatışan herhangi bir tarafı yoktur.

Bazen “Yeşil Sermaye” gibi deyimlerle ifade edildiği gibi, ÖFK’nın bir güvenlik problemi olarak ele alındığı olur. İlk kurulan ÖFK’nın sermayesinin Suudi Arabistan ve Kuveyt gibi Arap ülkelerinden geldiği doğrudur. Ama zaten kuruluş amaçları arasında Arap sermayesinin bir kısmının Türkiye’ye çekilmesi yok muydu? Bir kurumun kendi amacına hizmet etmesi bir kusurlu hareket midir? Ayrıca Arap kaynaklı her sermayenin “Yeşil” olması hangi tanıma göredir? Daha sonra yerli sermayeye dayalı olarak kurulan ÖFK’nın daha çok dindar kesimlerce finanse edildiği de bilinmektedir. Peki, ama burada ne kötülük vardır? Dindar insanların iktisadi teşebbüslerde bulunmasında ve iktisadi faaliyette bu şekilde veya herhangi bir şekilde katılmasında yadırganacak ne vardır? Dindarlık ve dindarlar bir sosyal gerçekliktir ve bu basit gerçeğin not edilememesi, her yerde ve her kes için son derece lüzumsuz sıkıntılara ve kayıplara yol açar. Türkiye şartlarına tercüme edildiğinde, dinin, dindarlığın ve dindarların en yaygın formu İslam, Müslümanlık ve Müslümanlardır. Zaten “Yeşil sermaye” gibi ifadelerle anlatılmak istenen de budur. İslamiyet bu ülkenin tarihi ve toplumsal gerçeğidir. Beğenip beğenmemek, il-

gili herkesin ayrı-ayrı kendi vereceği bir karardır, fakat alınacak kararın niteliği yukarıdaki gerçeği değiştirmez. Böyle durumlarda maharet gerçekleri göz ardı etmek veya onlarla zıtlaşmak değil, onları herkesin hayrına olacak şekilde “management”e tabi tutmaktır. Onun dışındaki tavırlar, kötü ve beceriksiz sanatkârın kabahati, kullandığı aletlere yüklemeye çabasından başka bir şey değildir.

Görüldüğü gibi bu tür tartışmaların entelektüel ve ahlâki düzeyi pek yüksek değildir. Doğrusu onlardan söz etmek dahi son derece can sıkıcı bir iş halini almaktadır. Ancak öyle de olsalar gerçeklerimizin bir parçası oldukları için söz etmeden geçilemiyor. Buradaki amacımız da zaten bu tür dar kafalı ve dar gönüllü yorumlar ve tutumlar için hayli yüksek bedellerin ödendiği ve halen de ödenmekte olduğu bir toplumda ortamın düzelmesine ve kalite kazanmasına katkıda bulunmaktır.

V. SONUÇ

Bu yazıda son derece öğretici bir örnek olan Özel Finans Kurumları vakasını mercek altına almaya çalıştık. Onlar hem kendi başlarına önemlidirler, hem de dolaylı olarak önemlidirler.

ÖFK şimdiye kadar ki performanslarıyla 2-3 milyar Amerikan Doları değerindeki finansal fonu ekonomiye kazandırabilmişlerdir. Bu çok yüksek bir rakam gibi görünmeyebilir. Ancak bunların aksi halde büyük ihtimalle ekonomik akımın dışında kalacak olan fonlar olduğu ve Türkiye gibi sermaye faktörü sıkıntısının had safhada olduğu bir ülkede ekonomiye kazandırıldıkları düşünüldüğünde yaptıkları katkı daha iyi değerlendirilebilir. Ayrıca, temsil ettikleri potansiyelin çok daha yüksek olduğu ve gerekli güven ve çalışma ortamı sağlandığı, yine gerekli kurum-îçi tedbirler alınabildiği taktirde çok daha yüksek bir performansa ulaşabilecekleri söylenebilir.

Yalnız onların bizce daha önemsenmesi gereken tarafları, buraya kadar göstermeye çalıştığımız gibi, Türkiye’deki bazı çok daha temel problemlerin çözümünde bir örnek olay rolü oynayabilecek olmalarıdır. Denebilir ki Türkiye’nin boğuşmakta olduğu ve çok kere toplumsal enerjisini boş yere tükettiği bir çok iktisadi, sosyal, siyasi ve kültürel, iç ve dış probleminin

temelinde tarihe ve çağa karşı uygun bir pozisyon almadaki başarısızlığıdır. Ülkenin normatif strüktürü maalesef iç ve dış reel strüktürü dün olduğu gibi bugün de not edememenin ve yansıtamamanın zaafını taşımaktadır. Burada adeta normatif ile reelin yabancılaşması, daha doğrusu temas eksikliği, belki temassızlığı söz konusudur. Yapılacak ve kanaatimce spontane olarak zaten olmakta olan şey bu temas problemini çözmektir. Bu da olgun bir tarih ve çağ ya da toplum bilincinin gelişmesiyle mümkündür. Bunun nasıl yapılabileceğinin güzel örneklerinden birini ÖFK sağlamaktadır.

Daha önceki paragraflarda gördüğümüz gibi ÖFK, tarihe karşı takınılacak olgun tavrın güzel bir örneğini teşkil eder. Tarihten yararlanarak çağdaş bir probleme nasıl çözüm getirilebileceğinin öğretici bir örneğidir, onlar. ÖFK aynı zamanda İslam uygarlığı ile olan ilişkileri sağlıklı bir zemine oturtmanın da iyi bir örneğidir. Onlar ayrıca, bu uygarlığın uzun zamandan beri medeni gelişmeye yapabildiği nadir katkılardan birini teşkil eder.

Nihayet, ÖFK iktisat politikası geleneğimizde normalleşmenin bir göstergesidir. Daha önce

Türkiye'nin iktisat politikası geleneğinin, -ilham kaynağı olan modernleşme projesinin yapısal zaafının bir yansıması olarak- toplumsal gerçekleri not etmek, onlara uygun düzenlemeler yapabilmek anlamında normal telakki edilebilecek bir iktisadi politika geleneği olmadığını söylemiştik. Realist, pragmatik ve rasyonel olmayan bir politikaya normal denemez. İşte ÖFK vakasıyla bu politik gelenekte realizm, pragmatizm ve rasyonalite anlamında bir normalleşme tecrübesi yaşanmıştır. ÖFK bu bakımdan da önemlidir. Ancak ne yazık ki aradan yirmi yıla yakın bir zaman geçmiş olmasına rağmen henüz bu gelişmenin yapısal ve sistematik bir gelişme olduğunu söyleyebilecek durumda değiliz.

Lehinde söylenebilecek bunca şeye rağmen ÖFK için talep edilecek şey herhangi bir imtiyaz değil serbest rekabet yapabilme şansıdır. Bırakalım bu kurumlar adil şartlar altında hayat mücadelesi versinler. Ne desteklensinler, ne de kösteklensinler. Kendi ayakları üstünde kalabilirlerse ne âlâ! Aksi halde ise deneysel olarak onların fizibilitesini test etmiş oluruz.

Tarihsel ve Toplumsal Bir Perspektiften Türkiye’de Faizsiz Finans Tecrübesi

Ahmet ERTÜRK⁽¹⁾

I. FAİZSİZ FİNANS TECRÜBESİNİN ÖNEMİ

Türkiye’de onbeş yıllık bir uygulama tecrübesini geride bırakan faizsiz finansman modeli, birkaç açıdan *özgün* bir tecrübe olarak görülebilir.

Öncelikle bu modelin kendisi, aşağıda daha genişçe tartışacağımız üzere, *modern* şartlarda faizsiz çalışacak bir finansal aracılık sisteminin, başka bir deyişle, esas olarak faize göre şekillenmiş finans dünyasında, hatta global olarak aynı temelde işleyen ülke/dünya ekonomik ortamında aynı fonksiyonu (finansal aracılık fonksiyonunu) faizi elimine ederek yerine getirmeye çalışmanın özgünlüğünü taşımaktadır.

İkincisi, *modern* şartlarda faizsiz finansmanın nasıl yapılacağı araştırmasının *modern-öncesi* dönemin uygulama örneklerine, ondan da önce, bu uygulamalara yön veren *geleneğe*¹ yaslanma zorunluluğu taşımasıdır. Bu zorunluluk, başlı başına bir özgünlüktür. Konunun *modernite* terimleriyle (‘modern’, ‘modern-öncesi’ gibi) ifade edilmesi bile bizatihi özgün bir durumu temsil etmektedir. *Modern* finansal aracılık imkânları ile ilgili araştırmaların *geleneği* referans olarak almak zorunda bulunması anlamında bir özgünlüktür bu. Aslında bu özgünlüğü, hayatın daha geniş alanlarında çarpıcı neticeler üreten genel bir özgünlüğün daha spesifik bir

alandaki (finans alanındaki) yansıması olarak da görebiliriz.

Burada İslam fikhının *geleneğ*’ten *modern* cevaplar devşirme sancılarının ürettiği genel bir özgünlük durumundan sözediyoruz: proplemleri üreten şartların ve ilişkilerin köklü biçimde değişmesinin proplemlerin tabiatında (ve şekillerinde) meydana getirdiği değişiklikleri kavrayan yeni çözüm arayışlarının önündeki zihinsel ve metodolojik engellerin sürekli olarak ürettiği, hatta bizatihi yeni çözüm arayışlarını önceki şartların yeniden üretilmesi konumuna indirgeyen bir özgünlük durumu. Bu açıdan bakıldığında Türkiye’deki ve hatta bütün İslam dünyasındaki faizsiz finans tecrübesi, müslümanların içinde yaşadıkları *modern* toplum şartlarıyla *geleneğe* yaslanarak nasıl başedebilecekleri şeklinde ortaya konabilecek olan hayati sorunun bir test alanı olarak da görülebilir.

Öte yandan bu test, sadece epistemolojik düzeyle sınırlı kalmayıp aynı zamanda ve daha da önemlisi etik bir sınanmayı da kapsamaktadır: Müslüman kitlelerin sosyo-politik düzlemde güç yitirmelerine rağmen, ahlâkî olarak topluma örnek olma vasıflarını sürdürdüklerine olan inançlarından kaynaklanan öz-güvenin maddi yoksunluğun ve çaresizliğin sonucu mu, yoksa bilinçli bir ahlâklılık mı olduğunun sınanıldığı bir alan.

(1) Genel Müdür Yardımcısı, Albaraka Türk

Burada kastettiğimiz şudur: Finans alanı, parasal ilişkilerdeki ve servet yönetimindeki tercihlerin, menfaat hesaplarındaki ölçülerin, ve anlaşmalar/sözleşmelere riayet çizgisindeki sürekliliklerin her an en kritik şartlarda sınındığı bir alandır. Objektif şartlardaki değişimin müsülman kitleleri bu sınıma alanına sokması, sahip olduğu varsayılan tercih kalıpları ile somut şartlarda ortaya çıkan davranışları mukayese imkânı vermektedir.

Bu girizgâhta açılmaya muhtaç birkaç hususa değinmeden geçemeyeceğiz. Öncelikle faizsiz finans tecrübesinin *özgünlüğü* neden önemlidir sorusuna cevap vermemizin gerekli olduğunu düşünüyoruz. *Özgünlük*, burada öncelikle, genel-geçer olana, alışılmış olana aykırılığı, daha doğrusu benzemezliği anlatmak için kullanılmıştır. İnceleme alanımız çerçevesinde alışılmış ve genel-geçer olan tavır, faizli enstrümanları kullanarak, hatta *faiz-riba ayırımı*ndan beslenen bir şüpheli meşruiyet temeli de bularak finansal aracılık hizmetlerine soyunmak olurdu. Oysa bu kolay yolu seçmeyip faizin bütün ekonomiyi şekillendirdiği bir ortamda faizsiz bir finansmanın muhtemel ve mümkün araçlarını araştırmak, gerçekten de özgün ve benzersiz bir girişim olarak nitelendirilmelidir.

Özgünlüğün diğer anlamı ise, arayışların yönü ve hedefi ile hareket (kalkış) noktaları arasında epistemolojik düzeyde bir çatışmayı imâ eden muhtevaya sahiptir. Birinci anlamı irdelerken vurgulanması gereken husus, faizsiz finans yöntem ve araçlarının yukarıda değindiğimiz geleneksel fıkıh literatürü içinde ne ölçüde meşru olarak görüldüklerinden çok, modernitenin *secular* meşruiyet anlayışına karşı ilahi kaynaklı bir etik öğretiyi meşruiyetin temeli yapma niyet ve arayışının ürünü olmalarıdır.

Meselenin çarpıcı olan tarafı ise, bu farklı/özgün meşruiyet arayışının tabiatı gereği *secular* bir zihniyet yapısına en çok maruz bulunan bir sahada, ekonomi/para sahasında vuku buluyor olmasıdır. Yakın geçmişte İslam coğrafyasında gözlenen, zihniyet köklerini ve hayat görüşünü yeniden keşfetme ve bu köklerle duygusal bir bağlılığı canlandırma dalgasının en çok tartışılan tarafı, sosyo-politik yönelişlere ilişkin tarafı olmuşken ekonomik değerlerin, paranın ve servetin *meşru bir çerçevede yönetimi* gibi *modern* şartlarla bağdaş-

tırma anlamında daha zor bir işe soyunmanın bilim adamları ve araştırmacılar tarafından yeterince önemsenmediği anlaşılmaktadır.

Bizim ağırlıkla üzerinde duracağımız konuyu, meselenin tam da bu yönü, yani finansal meşruiyet arayışının genel olarak toplumdaki algılama ve yansımaları ve bu algılama tarzları ile tezahür biçimlerini oluşturan ya da etkileyen zihinsel ve olgusal şartlar teşkil etmektedir. Bu tematik tercihin altında, elbette, “faizsiz finansman meselesinin toplumsal yansımaları neden bu kadar önemlidir” sorusuna verilen cevap yatmaktadır. Bize göre, faizsiz finansman meselesi, gerek bir niyet ve arayış, gerekse uygulamaya yön verirken tutulan yol-yordam olarak sadece finansal (teknik) hatta daha genel çerçevede ekonomik (politik) bir alanla sınırlı olmayıp aynı zamanda hem konunun failleri (bu arayışın aktörleri) hem de meseleye doğrudan veya dolaylı ilgi duyan taraflar açısından zihinsel, kültürel ve tabii ki toplumsal ve moral etkilenmeleri de içinde taşıyan daha komple bir meseledir.

Konunun Türkiye özelindeki algılanma biçimleri ile ilgili genel bazı gözlemler de, bu görüşümüzü haklı çıkaracak mahiyettedir. Öncelikle çok geniş bir toplum kesiminin, yani sadece bir finansal kurumun geleneksel tarafları olan tasarruf sahipleri ile tüccar ve sanayici müteşebbislerin değil, aynı zamanda kurumsal finansman olgusu ile doğrudan bir ilgisi bulunmayan daha geniş bir toplumsal yelpazenin faizsiz finansman meselesi ile hem soyut bir kavram olarak hem de somut bir uygulama olarak yakından ilgilendiği bilinmektedir. Daha da önemlisi, ilgi tarzlarının gösterdiği çeşitlilik ve kapsayıcılıktır. Bu geniş toplum kesimi, konu ile sadece finansal modeller ve teknikler bazında ilgilenmekle yetinmeyip hukuk, din, politika, ahlâk gibi çok kapsamlı bir tematik çerçevede konuyu tartışmakta ve ona göre aynı kapsayıcılık içinde tavır belirlemektedirler.

Yukarıdaki bu tesbit ve gözlemler, bizi, başka bir yazımızda, faizsiz finansman meselesinin toplumsal algılanma biçimleri üzerinde bazı kısa vurgular yapmaya sevk etmişti.² Burada ise, hem sözkonusu algılanma farklılıklarını ya da benzerliklerini³ etkileyen, hem de meselenin etik değerlendirme çerçevesini oluşturan zihinsel ve tarihsel zeminler üzerinde durmayı yararlı görüyoruz.

II. GELENEKSEL MODELLERDEN MODERN FİNANSAL KURUMLARA

Türkiye’de faizsiz finansman meselesi ile hem teorik olarak hem de tarihsel modeller bağlamında en çok ilgilenen bilim adamlarından biri olan Prof. Dr. Murat Çizakça’nın bir tesbiti ile konuya girmek istiyoruz. Prof.Dr. Çizakça’nın, 1986’da Ensar Vakfı tarafından düzenlenen “İslam Ekonomisinde Finansman Meseleleri” konulu bir sempozyumda dile getirdiği, “İslam dünyasında finansal ilişkilerin *ancak birbirini çok iyi tanıyanlar arasında kısıtlı kalışı ve mudaraba’nın bir türlü geliştirilerek çoğulcu bir nitelik kazanamaması*, İslam iktisat tarihinin en üzücü taraflarından birisidir. Kısıtlı kalan bu ortaklıklar, Batı’da büyük halk kitlelerinin küçük tasarruflarını sanayi yatırımlarına kanalize eden deposit bankacılığının bu önemli işlevini yerine getirememiştir.” şeklindeki görüşü, modern anlamdaki faizsiz finans kurumlarının önündeki en önemli sorunun, çok kullanılan bir İngilizce sözcükle “challenge”in veciz bir ifadesidir.⁴

Prof.Dr. Çizakça’nın bu görüşü, faizsiz bir ekonomik işleyişin nasıl olabileceği sorularına verilen en bilinen cevap olan “mudaraba” modelinin bizce en önemli handikapına vurgu yapmaktadır. Bu handikap, aynı zamanda modern finansman işlevinin mudaraba modeline yüklenen “ticaret ortaklığı” işlevinden farklı yönünü, yani finansal aracılık hizmetinin *bire-bir* ticari ortaklık yerine ticari ya da sınıai faaliyetlerin *kitlesel* olarak finansmanı yönünü ve mudaraba modelinin geleneksel yorumuna dayalı bir finansal modelin bu farklılığa ne ölçüde cevap verebileceğine ilişkin bir tereddüdü de yansıtmaktadır. Burada, aynı zamanda, ticari ortaklığın özünde yatan “ortakların birbirini iyi tanması ve güvenmesi” unsurunun modern anlamdaki finansman işlevinin *kitleselliğinin* tabiatına uygun başka kriterler ile ikame edildiği gerçeği de gözönüne alınmalıdır. Bu özelliklerin sadece teknik ayrıntı farklılıklarını ifade etmeyip global ekonomik sonuçları da olan daha kapsayıcı sistem farklılıklarının ifadeleri olduğunu da dikkate almak zorundayız.

Nitekim, modern finansal örgütlenmenin *kitleselliğinin* en belirgin yansıması, modern bankacılığın ifa ettiği fonksiyonlar ile bugünkü Batılı büyük güçlerin 18. yüzyıldan başlayarak

kaydettikleri hızlı ve gösterişli ulusal kalkınma ve sanayileşme hamlesi arasındaki ilişkide gözlenmektedir.

Batılı büyük güçler ligine nisbeten daha sonraki tarihlerde katılan Alman ve İtalyan tarzı universal bankacılığın mı, yoksa anglo-sakson tarzı ihtisaslaşmış finansal örgütlenmenin mi kalkınma için gerekli tasarruf potansiyelini daha etkin ve daha az maliyetle mobilize edebileceği konusunu tartışan bir araştırmada, sonuçta Batı ekonomisi tarihinde bankacılığın gelişmesi ile ekonomik kalkınma arasında karşılıklı bir etkileşimin olduğu kabul edilmektedir.⁵ Tartışılan, sadece hangi tarz bankacılığın bu katkıyı daha etkin bir şekilde yerine getirebildiğidir. Söz konusu araştırmada vurgulanan konumuz açısından ilginç bir özellik de, universal bankacılığın özellikle de Almanya, Avusturya, İtalya, Japonya ve İsveç gibi gelişmiş ülkelerde kredilendirdiği sanayi kuruluşlarının yönetimi ile banka yönetimi arasında “*interlocking directorates*” adı verilen bir ortak karar ve yönetim mekanizması kurmuş olduğu gerçeğidir. Kredilendirilen firmanın yönetimini daha yakından kontrol ederek kredinin etkin kullanılıp kullanılmadığını izlemeyi amaçlayan bu sistem, biraz önce sözü edilen etkin finansal desteğin kalkınmayı hızlandırıcı etkisini arttırmayı amaçlamaktadır. Bu açıdan, kredi mekanizmasında fon sahibi ile fonu kullanan arasında hiçbir ilişkinin bulunmadığı varsayımı üzerine bina edilen görüşlerin en azından bu noktada tashihe muhtaç olduğu anlaşılmaktadır.

Burada bankacılığın tek başına kalkınma sürecini hızlandıran etkisinden ziyade onun bir katalizör olarak bu sürece olumlu katkısını vurgulamak elbette daha gerçekçi olur.

Ancak, Batı iktisat tarihinde bankacılığın oynadığı olumlu rolden bahsetmek, ‘madalyonun öteki tarafı’ını gözardı etmek demek değildir. Batı’nın sanayileşme ve kalkınma tarihi ile sömürgecilik tarihinin içiçe geçtiğini dikkate aldığımızda Batı bankacılığının aynı zamanda sömürgecilik sürecinde üçüncü ülkelerden kaynak transferini kolaylaştıran rolünü de kabul etmek gerekir. Mesela, XVII. Yüzyılda Batı sömürgeciliğinin o dönemde en büyük gücü olan Hollanda’da “mali kapitalizm”in gelişmesini inceleyen çalışmalar, bu süreçte Amsterdam Ban-

kası'nın rolünü vurgulamadan geçemezler. "Avrupa'da bir tek kişi yoktur ki, ne kadar önemsiz olursa olsun, ticareti buralara kadar yayılsın da çoğu zaman bilmeksizin, doğrudan doğruya veya vasıtalı şekilde onunla (Amsterdam Bankası'yla-AE) ilgisi olmasın."⁶ Bugün bütün ekonomiye damgasını vurmuş bulunan mali kapitalizmin ilk tohumlarının o dönemde atıldığı ve bu süreçte bankaların en büyük rolü oynadığı bilinmektedir. "W.Sombart'ın *Juifs et la vie économique* adlı eserinde dediği gibi, ekonomik hayatın 'ticarileştirilmesi'ne –kapitalizmin zaferi ve yaygınlaşması ve kapitalist 'zihniyet'in teşekkülü için vazgeçilmez bir şart olan- kredinin 'gayrişahsileştirilmesi'ne en fazla Hollanda yardım etmiştir."⁷

Madalyonun 'öteki' yüzünü daha fazla derinleştirmeden tekrar asıl üzerinde durduğumuz konuya, Prof.Dr. Murat Çizakça'nın vurguladığı hususa dönersek, İslam iktisat tarihinde faizli kurumlara alternatif olarak ileri sürülen 'mudaraba' ortaklığının ekonomide bu şekilde yaygın ve kitlesel bir rol oynamadığını söyleyebiliriz. Bu fonksiyon kısıtlılığını doğuran diğer ekonomik ve toplumsal şartların etkisini bir an için gözardı edersek bir model olarak mudaraba'nın bizatihi kendisine izafe edilebilecek en önemli sebep, yukarıda birkaç defa vurgulanmış bulunan 'gayrişahsilik' özelliğinin baskın hale gelmiş olmasıdır. Başka bir deyişle, Batı ekonomisinde tasarrufların kullanılmasında safhasındaki kişisel ilişkinin bankacılık sistemi sayesinde koparılmış olmasına ya da *kurumsal düzeyde* farklı bir şekilde yeniden inşa edilmiş olmasına mukabil İslam toplumlarında bu ilişkinin mudaraba modelinde hâla devam ediyor olması, yaygın ve kitlesel bir finansal aracılık hizmetinin gelişmesine engel teşkil etmiştir.

Batı ekonomilerinde tasarruf sahipleri (fon fazlası veren kesimler) ile tüccar ve sanayici müteşebbisler (fon açığı bulunan kesimler) arasındaki fon alışı-verişinin doğrudan ve şahsi değil de, dolaylı ve gayrişahsi bir şekilde cereyan ediyor olması yaygın bir fon aktarım piyasasının gelişmesini hızlandırmış, İslam ülkelerinde ise bu şekilde işleyen bir mekanizmanın bulunmaması tasarruf sahipliği ile ticari müteşebbisliğin aynı kişi(ler)de birleşmesine yol açmıştır. Yahut karşılıklı bir etkileşimle, bu kişisellik bir fon ak-

tarım piyasasının gelişmesine engel olmuştur. İslam toplumlarındaki bu durumun sosyal ve ekonomik düzeydeki farklı global etkilerini tartışmayı bir tarafa bırakırsak⁸ konumuz açısından bir kısıtlayıcı faktör olarak görülmesi gerektiği açıktır.

Bu söylediklerimizin, bazı batılı (oryantalist) araştırmacıların ileri sürdüğü, faiz yasağının İslam dünyasının ekonomik gelişmesine engel teşkil ettiği tezini haklı çıkarmaya hizmet edecek bir argümantasyon ile ilişkisi bulunmamaktadır. Oryantalist tez bizatihi faiz yasağını tartışma konusu yaparken, burada faiz yasağı üzerine bina edilmiş daha işlevsel modellerin gerekliliği irdelenmektedir. Geleneksel iktisadi değerlendirmelerde faizli sisteme adeta tek geçerli alternatif olarak ileri sürülen mudaraba modelinin literatürdeki biçimiyle mevcut ekonomik işleyişe cevap verip veremeyeceği tartışmasının oryantalist tez ile bir ilgisi yoktur. Esasen bu konuda ima edilenin tersini düşünen, yani mudaraba modelinden esinlenen Batılı finansal kurumların Batı'daki büyük kalkınma hamlesinin en önemli aracını teşkil ettiğine inanan araştırmacılar da vardır. Ancak bu tezin altında da, mudaraba'nın Batılı versiyonlarının (*carati*, *commenda*, *societas* gibi) daha sonraki asırlarda bankaların üstleneceği kredi fonksiyonunu o çağda yerine getirmek suretiyle günün ekonomik gereklerine cevap verebildikleri tesbiti yatmaktadır.

Nitekim, bu konuda hemen hemen en yetkin tek Türkçe kaynağın yazarı olan Prof.Dr. Murat Çizakça, sözkonusu yargıya hak verdiren tesbitlerde bulunmaktadır. "Görülüyor ki, *carati* ortaklıkları, günümüzdeki bankaların en önemli işlevlerinden biri olan küçük tasarrufları hareketlendirme ve büyük projelere sevk etme işlevini yerine getirmeye başlamış gibiydi."⁹ Mali aracılık fonksiyonunu bu şekilde modern anlamda yerine getirdiklerini söylediği bu ortaklık türlerinin müteşebbisleri finanse etme yollarına da değinen Çizakça, "Sonuç olarak faiz yasağı ekonomik gelişmeye bir engel teşkil etmemiştir" dedikten sonra, "Binlerce yıldır faizin kredi sağlama işlevi, iş ortaklıkları yoluyla da başarılı bir şekilde yerine getirilmiştir." diye eklemektedir.¹⁰

Buradan çıkarabileceğimiz sonuç, Çizakça tarafından *iş ortaklıkları* olarak adlandırılan mu-

daraba kökenli ortaklık modellerinin belli bir esneklik kazandırılarak Batıdaki finansman baskısına cevap verebilir hale getirildikleridir. Bu ortaklıkların kredi fonksiyonunu yaygın bir şekilde yerine getirmiş olmaları böyle bir esnekliğin sonucudur. Nitekim benzer bir serbest yoruma dayalı uygulamayı Osmanlı'da da görmek mümkündür. Osmanlı iktisat tarihi, finansman ihtiyacının faiz olarak nitelendirilemeyecek bir getiri mukabilinde karşılanabilmesinin *meşru (sayılan)* formülleri ile doludur. Yine Osmanlı toplumuna özgü kurumlar olan ve gerçek birer kredi kuruluşu olarak faaliyet gösteren ünlü Para Vakıfları da benzer bir ihtiyaca cevap verebilme arayışının ürünü olarak ortaya çıkmışlardır.¹¹

Geçmişte esnek yorumlara kapı açan ekonomik gelişme baskısının bugün daha da şiddetlendiğini söylemeden geçemeyiz. Ekonominin hem nicel hem de nitel olarak büyük bir değişim yaşadığı ve finans sektörünün büyüklük ve etki gücü olarak reel sektörlerin önüne geçtiği günümüzde mudarabanın “ticari ortaklık” yorumuna dayalı bir faizsiz finans modelinin alternatif bir evrensel finansman modeli olarak kendini kabul ettirebilmesi daha da zorlaşmıştır.

III. YENİ BİR MODEL ARAYIŞININ

TARİHSEL VE KÜLTÜREL ŞARTLARI

Yukarıda daha çok faizsiz bir finansman modelinin tarihsel kaynakları ve formları üzerinde durduk. İslam hukuk anlayışının, zannedildiğinin tersine, taşıdığı inanılmaz yorum ve düşünce zenginliği özelliğinin, farklı yorumlara dayalı farklı model arayışlarına zemin teşkil ettiğini gördük. Bu arayışların bilgi ve düşünce temelini zayıflığını ya da güçlülüğünü tartışmak yerine ortaya çıkan farklı yorum ve uygulamaları zorlayan şartları anlamaya çalışmamız daha isabetli olacaktır. Bu arayışlar göstermiştir ki (Osmanlı'daki ve Batı'nın sanayileşme dönemindeki arayışları hatırlayalım) ekonomik şartlar basitten karmaşığa, küçükten büyüğe doğru evrildikçe yeni model arayışları ve yeni yorum denemeleri kendini dayatmaktadır. Ekonomideki gelişme çizgisi ile yeni arayışların ortaya çıkardığı ürünler, böylece birbirlerini karşılıklı besleyerek önümüze zengin bir miras koymuşlardır.

Ancak bugün, bu tarihsel mirastan yararlanma ya da bu zengin mirası ortaya çıkaran zihin-

sel ve bilgisel potansiyeli anlamaya çalışma çabasının yeterli ve verimli olduğunu söyleyemeyiz. Günümüzde faizsiz finansman uygulamalarını yönlendiren ana ilke, “*faiz yerine ticaret*” ilkesi ve bu ilkenin dar (günün ekonomik şartlarıyla kayıtlı) yorumlarıdır. Mudaraba ortaklığı modeli de yine benzer bir anlayışla yorumlanmakta ve “bire-bir şahsı” ilişkiye dayalı ortaklığın faizli sistemin yaygın uygulanabilir tek alternatifi olduğu ileri sürülmektedir. Bu yorumlara yön veren asıl varsayım, ticaret'in tabiatında mevcut olan kâra ve zarara katılmayı kabul etme, böylece faiz'in “risksiz getiri” özelliğinden uzak durma düşüncesidir.

Faizsiz finans sisteminin Türkiye uygulaması da bu yorumlar ışığında şekillenmiş, ancak yukarıda değindiğimiz gibi, şartların dayatması neticesinde mudaraba ortaklığı yerine, ağırlıklı olarak, finansman fonksiyonunun baskın olduğu *murabaha* benzeri yöntemlere yönelinmiştir. Türkiye uygulamasında görülen bu yöneliş, *toplumsal ve iktisadi şartların zihinsel şemaları zorlaması* olarak yorumlanabilir. Gerçekten de Türkiye için ileri sürülen *şema*, ortaklık yapılmaya ehil onbinlerce, yüzbinlerce müteşebbisin var olduğu; kârın ve zararın tesbitine esas olacak kayıt sisteminin eksiksiz, gerçek ve şeffaf olduğu; kârlılığın en isabetli şekilde projeksiyonuna imkân verecek makro ekonomik istikrarın mevcut olduğu; piyasalardaki kâr marjlarının finansman maliyetleri (yahut, dışarıdan katılan ortağın kâr beklentisi) ve müteşebbislerin kâr beklentileri toplamının üzerinde olduğu; tüccar ve sanayici müteşebbislerin kârlarının ve işteki inisiyatiflerinin bir kısmından fedakârlık yapmaya hazır oldukları; finans kurumlarının örgütlenmelerinin yüzlerce iş kolundaki tek tek onbinlerce, yüzbinlerce ortaklık projesinin monitörlüğünü yapabilecek nicelik ve nitelikte olduğu ve en önemlisi de, ticari ortaklar arasında bulunması şart olan itimad, ehliyet ve emanete riayet ahlâkının yeterli olduğu varsayımına dayanmaktadır.

Ancak, yukarıda bir varsayım olarak zikredilen objektif ve sübjektif şartların, Türkiye (gibi ülkeler)de mudaraba ortaklığının *kitlesel ve yaygın bir finansman modeli* olarak uygulanmasını sağlayacak yeterlik ve olgunlukta olmadığı, piyasada yer alan ve konuyu yakından izleyen

herkes tarafından bilinmektedir. Bu tesbit, elbette bir finansman modeli olarak mudaraba ortaklığının Türkiye’de ve benzeri şartlarda işlerliğinin hiç olmadığı anlamına gelmemektedir. Tersine, mudaraba’nın ancak finans piyasasındaki *muhtelif modellerden herhangi biri* olarak, özel bir örgütlenmeyi, özel bir seçme ve izleme sistemini, özel bir fonlama yapısını gerektiren bir özel(likli) model olarak işlerlik taşıyabileceği anlamına gelmektedir (*venture capital* örneği).

Türkiye örneğinde, faizsiz finans sektörünün fiili ya da potansiyel fon hacminin büyüklük, vade ve seyyaliyet açısından gösterdiği özelliklerin, mudaraba ortaklığı modelinin yegane yahut öncelikli finansman modeli olarak kullanılmasını mümkün kılmadığını söyleyebiliriz. Kısa vadeli, aşırı seyyal ve nisbeten büyük bir fon hacmini, ekonominin içinde bulunduğu istikrarsız şartları ve müteşebbislerin mali yapılarının aşırı bozulmasını da dikkate aldığımızda mudaraba yoluyla kullanabilmek, gerçekçi bir çözüm yolu olarak görünmemektedir. Faizsiz finans sisteminin Türkiye örneği, şemalardaki öngörülerin tersine, bu özel şartlara kendisini adapte etmenin bir gereği olarak, mudaraba ortaklığı modelini istisnaen ve nadiren uygulamış; ağırlıklı ve öncelikli olarak modern ve teknik anlamda finansman özelliği baskın olan *murabaha* yöntemini tercih etmiştir. Kaldı ki bu uygulama, tek taraflı bir tercih doğrultusunda, yani sadece faizsiz finans kurumlarının kendi tercihleri doğrultusunda şekillenmiş de değildir. Ellerde gerçekten ortak olunabilecek projeleri bulunan ehil ve itimada şayan müteşebbisler de, mevcut finans piyasasının *fonlama imkân ve maliyetlerinin* de etkisiyle, finans kurumları ile ortak olmak yerine onlardan finansman sağlamayı tercih etmektedirler. Bu durumda geriye, zaten finans piyasasının mevcut şartlarında fon bulabilecek kredibiliteye haiz olmayan müteşebbisler ya da gerçekten *venture* niteliği baskın olan proje sahipleri (uzun vadeli finansman gerektiren ve riski yüksek projeler) kalmaktadır ki onların mevcudiyeti de, mudaraba ortaklığı’na genel ve yaygın bir finansman modeli olarak uygulanabilirlik vasfı kazandırmaya yetmemektedir.

Türkiye’deki faizsiz finans uygulamasına yönelik eleştirilerin en geçerli ve yaygın olanı, yani mudaraba yerine murabaha’ya ağırlık verildi-

ği eleştirisi, işte bu şartları dikkate almayan bir eleştiridir. Bu eleştirilerin çoğunlukla teorik background’u baskın olan akademisyenler veya *“fıkıh tedrisati”*ndan geçmiş ilim adamlarından geliyor olması ve eleştirilerin tarihsel ve teorik bir değerlendirme çerçevesiyle sınırlı bulunması, olsa olsa teorik bir model ya da tarihsel bir monografi çalışması olarak bir değer taşır ki o da ancak belli bir düzeyin ve kabul edilebilir varsayımların mevcudiyeti halinde bir anlam ifade edebilir.

Bu söylediklerimiz, mevcut uygulamanın tartışılacak ve eleştirilecek yönü yoktur anlamına gelmez ve böyle bir niyeti de taşımaz. Uzun ya da kısa vadede uygulanabilir bir finansal model ya da modeller arayışının sadece akademisyenlerden bekleniyor olması (aslında Finans Kurumları cephesinde böyle bir beklentinin varlığı bile tartışılabilir) ve bu konuda finans kurumlarınca kendi bünyelerinde bu tür çalışmalar yapma, ya da dışarıdaki araştırma kurumlarında yürütülen bu tür teorik çalışmalara destek sağlama arzu ve çabasının gösterilmemiş bulunması, asıl eleştirilmesi gereken eksikliklerdir.

Mudaraba ortaklığı modelinin uygulanabilirliğini azaltan şartlara ve mevcut uygulamanın her iki tarafın ihtiyaçlarına cevap verme özelliğine sığınarak alternatif yeni finansman yöntemleri ve modelleri arayışına ihtiyaç duyulmaması, kısmen risk faktörünü minimuma indiren ve meşruiyeti de genel kabul görmüş bulunan bir yöntemin (*murabaha*) mevcudiyeti, kısmen de yeni yöntem ve model arayışlarının teorik kabullerinin ve meşruiyet kriterlerinin tartışılmasından duyulan korku ile ilgilidir. Başka bir deyişle, *sadece finansal riski minimize etme niyeti değil, aynı zamanda ilgili kamuoyunun yeni(likçi) çabalara karşı beslediği tarihsel kuşku ve tedirginliğe muhatap olma riskinden kaçınma niyeti de belirleyici faktörler arasındadır*. Gerçekten de, İslam ülkelerinin yakın tarihinde modernleşme çabalarının totaliter yöntemlerle ve zaman zaman *dinsel reform* iddialarının da desteğinde yürütülmüş olması, kitleleri, içeriden gelebilecek iyi niyetli her türlü yenilik arayışlarına da aynı kuşkuyla bakmaya itmiştir.

Söz konusu yeni model arayışlarından uzak durma tavrını etkileyen başka bir faktör de, sektörün sermayedar ve yönetici kadroları ile ilin-

tilidir. Faizsiz finans uygulamasının öncülüğünü yapan kurumların sahip ve yöneticilerinin hem ticari anlamda hem de gelenek ile ilişkisi anlamında son derece muhafazakâr bir eğilime sahip bulunmaları, mevcut uygulamanın yönünü ve hedefini belirleyen önemli etkenlerden birisi olmuştur.¹²

Burada faize karşı duyarlı kamuoyunun yenilik çabalarına yönelik reaksiyonları(ndaki değişim) üzerinde biraz daha durmak istiyoruz. Modern kapitalizmin doğuşunda ve Batı'nın büyük ekonomik atılımının gerçekleşmesinde protestanlığın (calvinizm'in) oynadığı olumlu rol, bilindiği gibi, ilk defa Max Weber tarafından 'tezleştirilen ve daha sonra genel bir kabule mazhar olan tarihsel bir tesbittir. "Faiz karşılığı borç konusunda Calvin doktrini, Katolik Kilise doktrinine tamamen karşıdır; o 'ruhani' ile 'fani' arasında bir hiyerarşi kurmaz; mesleki (iş hayatı ile ilgili-AE) konular üzerindeki ciddi çalışmayı methe layık bulur ve bundan dolayı kazanç iktisabını kanuni addeder. Bu bakımdan doktrini, yahudi anlayışına benzer...Calvinist reformu karakterize eden ferdiyetçilik, XVI. Yüzyılda kapitalist merkezlerdeki ferdiyetçiliğe uygun düşer; *Lyon ve Anvers gibi şehirlerin yeni dini fikirleri kabul etmeleri* bu bakımdan dikkate değer bir olaydır."¹³

"Lyon ve Anvers gibi şehirlerin" XVI. Yüzyılda büyük ticari fuarların düzenlendiği ve uluslararası mal borsalarının kurulduğu, yani ekonomik faaliyetlerin nitelik ve nicelik olarak üst seviyelere ulaştığı kentler oldukları dikkate alınırca calvinizm'in bu kentlerde geniş bir kabul görmesini anlamak kolaylaşır. Bu tesbit ile ilk karşılaştığımda yanına düştüğüm not şöyleydi: Bu kentlerin halkının yoğun ticari faaliyetlerle ve şartların gereği oluşan karmaşık finansal ilişkilerle iç içe bulunması, calvinizm gibi, bu ilişkilere karşı daha liberal ve toleranslı bir dinsel yorum tarzının kabulünü teşvik etmiş olabilir. Başka bir deyişle, bu tercihte dinsel (itikadî) motiflerden çok iktisadi motifler etkili olmuş görünüyor. Bu not ile kastettiğimiz şeydu: İktisadi gelişme seviyesi ve hızı, farklı itikadî yönelişleri teşvik ettiği gibi, yeni dinî yorumlar da iktisadi gelişmenin yönü ve hızı üzerinde etki yapmış olabilir. Yani, iktisadi gelişmenin baskısı ile yeni dinsel yorum arayışları arasında karşı-

lıklı bir etkileşim sözkonusudur. En azından Batı toplumunda geçerlilik ihtimali güçlü görünen bu varsayımın İslam toplumlarındaki geçerliliğinin tartışılması çok ciddi sosyolojik ve tarihsel araştırmaların konusu olduğu için burada üzerinde fazla durmuyor ve Türkiye bağlamında konumuzla ilişkisi olabilecek bazı gözlemlerimizi aktarmakla yetinmek istiyoruz.

Türkiye'de faizsiz finans uygulamasının başlangıç yıllarında, yukarıda değindiğimiz dinsel hassasiyetlerin faize dayalı bir ekonomide faizsiz çalışma iddiasını bile caiz görmediği bir noktadan günümüzde, elde edilen getirinin alternatif enstrümanların sağladığı getiriden neden daha düşük olduğunu sorgulayan ve muhtelif kurumlar ya da enstrümanlar arasında kolaylıkla hareket edebilen bir *hesapçılık* seviyesine gelmiş bulunması ile önceki alıntıda tesbit edilen calvinizm tercihi arasında bir paralellik kurulabilir kanaatindeyiz.

Zihniyetteki bu değişim, Peter L. Berger'in *subjective secularization* olarak adlandırdığı, *inançın bireysel zihinlerdeki bağlayıcılığını ve belirleyiciliğini kaybetmesi* sürecinin bir sonucu olarak görülebilir. Berger, sekülerleşmenin köklerinin kapitalizmin ve sanayileşme sürecinin şekillendirdiği ekonomi alanında yattığını ve sekülerleşmenin bu alanda başlayıp hayatın öteki alanlarına intikal ettiğini söyler.¹⁴

Türkiye ekonomisinin son yirmi yılda yaşadığı büyük değişimin (yüksek enflasyon, liberal finansal düzenlemeler, finans piyasalarındaki şiddetli rekabet ve ekonominin sürekli bir kaynak ihtiyacı içinde bulunması) tasarruf sahiplerinin tercih ve motivasyonlarında meydana getirdiği köklü değişiklikten faizden kaçınan tasarrufçu kesimin uzak kalmış olabileceği varsayımının gerçekçi olmadığı düşüncesindeyiz. Faizsiz finans kurumlarının faaliyete başlamasının ve aralarındaki rekabetin artmasının da, bir *getiri bilincinin* uyanmasına katkıda bulunarak bu değişimi hızlandırdığı kabul edilmelidir.

Başlangıçta *getirinin meşruiyetinin* tartışıldığı bir noktadan daha sonra *getirinin miktarının veya oranının* tartışıldığı bir noktaya gelmiş olması, sözkonusu değişimin hızını ve etkisini gösteren bir işaret olabilir. Getirinin meşruiyetini hâla tartışan kesimlerin var olduğu da inkâr edilemez. Ancak bu kesimlerin bir kısmı, faizsiz finans ku-

rumlarının sağladığı getiriye (tasarruf sahiplerine dağıttığı kârları) meşruiyet yönünden tartışırken diğer taraftan faizli enstrümanlara yatırım yapmaktan geri durmamaktadır. Farklı bir ahlâk ve meşruiyet anlayışının ürünü olan bu tercihin Anvers ve Lyon'luların calvinizm'i benimsemelelerinden teknik olarak bir farkı yoktur. Ahlâkî açıdan ise en azından bir tutarlılık propleminin alanına girdiği kuşkusuzdur.

Aynı tutarlılık propleminin faizsiz finans piyasasında yeni yöntem ve model arayışlarını da etkilediği görüşümüze burada geri dönebiliriz. Daha doğrusu, reaksiyonların bir kısmının aynı tutarsızlık illetiyle ma'lul bulunduğunu söyleyebiliriz. Kendi gelenek yorumlarına oturtmadıkları yeni formül ve model arayışlarına karşı duydukları tepkileri vareden hassasiyetin hayatın daha önemli öteki alanlarında anlamlı bir karşılığının olmadığı görüldüğünde bu tepkilerin salt içi boş bir muhafazakârlıktan ibaret olduğu düşünülebilir. Bu muhafazakârlığın *gelenek*'te kendisine dayanak bulabilmesi ise, tartıştığımız meselenin en hayati yönüdür. Burada *geleneğin* oluşum süreci ve ontolojik/epistemolojik anlamı ile ilgili rezervlerimizi bir tarafa bırakarak diyebiliriz ki, insanların temel ahlâkî tercihlerini ve toplumsal tavıralarının etkileme gücünü yitirmesine rağmen mikro düzeydeki ayrıntılarda katı kalıpları dayatmaya devam eden bir gelenek algılamasının köklü biçimde sorgulanması gerekir. Bu sorgulama, sadece önümüze yeni bir bilgi ve düşünce alanı açmakla kalmayacak, hayatın her cephesinde yeni uygulama zenginlikleri üretebilmemize de imkân sağlayacaktır.

IV. SONUÇ

Türkiye'deki faizsiz finans tecrübesi, ilgili hiç bir çevre tarafından sadece bir iktisadi hadise olarak görülmemiştir. Bu sebeple de, herhangi bir iktisadi hadisenin değerlendirilme kriterlerinden farklı kriterlere tabi tutulmuştur. Hem taraftarları, hem de karşıtları benzer bakış açıları ile hadiseye yaklaşmışlardır. Hatta faizsiz finans müesseselerinin adı konulurken "*Özel*" *Finans Kurumları* adının benimsenmesi de, alışılmış olandan farklı, yani "*özel*" olmalarının bir yansımasıdır.

Bu kuruluşları iktisadi çerçeveden çıkararak siyasi bir zemine oturtma ve onlarla bazı siyasi hedefler arasında özdeşlik kurma çabalarını bura-

da bir tarafa bırakıyoruz. Bu çabaların doğrudan bu kurumların kendilerine yönelik bir niyetin tezahürü olmayıp genel bir "mühendislik" stratejisinin parçası olduğu herkesçe bilinmektedir. Bu nedenle konumuz açısından fazla anlamı olmayan bu çabaların üzerinde durmayı zait görerek öteki "indirgeme" teşebbüslerine geçebiliriz.

Faizsiz bir iktisadi hayatın en temel müessesesinin "mudaraba ortaklığı" olduğu kabulünden hareketle Türkiye'deki faizsiz finansman tecrübesine eleştiri yöneltenler, tasarruf sahiplerinden fonları yine mudaraba esasında toplayan Türkiye uygulamasının bu fonları kullandırırken mudaraba'yı fazla tercih etmemesini tartışma gündeminin en başına oturtmuşlardır. Bu eleştiride iki unsurun ne kadar dikkate alındığı şüphelidir: birincisi, mudaraba'nın geleneksel yorumunun modern ekonomi şartlarındaki tatbik kabiliyeti; diğeri, objektif (ekonomik şartlar) ve sübjektif (müteşebbislerin tercihleri) unsurların "ortaklık"tan çok "finansman"ı hakim fonksiyon haline getirmesinin kurumsal ve fonksiyonel etkisi.

Bu unsurları dikkate almanın, sadece geleneksel ticari formların fikhî dayanaklarını bilmekle sınırlı olmayıp içinde faaliyet gösterilen modern ekonominin şartlarını, tabi olunan pozitif hukuk normlarını ve iktisadi aktörlerin tercih ve davranış kalıpları ile bunların ardındaki motifleri de iyi analiz etmeyi gerektirdiği açıktır. Faizsiz finans kurumlarının bu verili şartları değiştirme gücü yoksa ne yapması gerektiği sorusu, son tahlilde varılacak olan sorudur. Bu soruya cevap ararken bulunabilecek çok sayıdaki tarihsel örneğin hem "teknik olabilirlik", hem de "etik uygunluk" açısından gündemin başına oturtulması, tartışmanın daha verimli yönlere kaymasına katkıda bulunacaktır.

Türkiye'deki faizsiz finansman tecrübesini sadece tarihsel şemalara uygunluk açısından değerlendiren eleştirilerin çokluğuna mukabil bu tecrübenin, modernitenin meydan okumasına verilen bir ahlâkî cevap olarak değeri ve anlamı konusunda yeterli analizlerin bulunmaması, ciddi bir eksiklik olarak görülmelidir. Çerçevesini *modern* şartların belirlediği bir faaliyet alanında *gelenek*'ten medet ummanın kıymet-i harbiyesi konusunda yapılacak sosyo-ekonomik ve tarihsel analizlerin meseleye daha fazla ışık tuta-

çağı açıktır. Faizsiz finansman tecrübesinin benimsediği format ile hedef kitlenin zihinsel ve ahlâkî tercihlerindeki değişim arasında karşılıklı bir etkileşim olup olmadığını irdeleyecek çalışmaların daha yararlı neticeler üreteceği kuşkusuzdur.

O halde mesele, ne politik manipülasyon çabalarının üstesinden gelebileceği kadar kolay, ne de “indirgemeci” çabaların göstermeye çalıştığı/alıştığı kadar basittir.

DİPNOTLAR

1. *Geleneğe*, burada Peygamber'den rivayet edilen Hadisler ve fıkıh alimlerinin esas olarak bu Hadis'lerden hareketle ürettikleri yorum ve görüşleri kapsayan genel bir anlamda kullanılmıştır.
2. “Faizsiz Finans Kuruluşları ve Toplumsal Algılanma Biçimleri Üzerine”, Ahmet Ertürk, *Yeni Türkiye Dergisi*, Mayıs-Haziran 1999, sayı 27 (Türk Ekonomisi Özel Sayısı 1).
3. Daha çok politik ya da ideolojik yargılardan hareketle faizsiz finans kurumlarına karşı çıkan farklı toplum kesimleri garip bir şekilde benzer argümanlar serdetmektedirler. Mesela iki farklı kesim de “bu devirde faizsiz finansman olur muymuş!” tereddüdünü dillendirirken bir kesimi, “faiz yasağı” gibi çağ-dışı (!) bir ilke ile çağdaş finansmancılık yapılamaz varsayımından hareket etmekte, diğer kesim ise, “siz ne yaparsanız yapın bu çağda faizden uzak kalmanız mümkün olmaz, sadece kendinizi kandırabilirsiniz!” şeklindeki başka bir yargıyı kendine temel almaktadır. Ama sonuç olarak her iki kesim de faizsiz finansmanın imkânsızlığı üzerinde birleşmektedir.
4. *İslam Ekonomisinde Finansman Meseleleri*, Ensar Neşriyat, İstanbul- 1992, s.307
5. “Capital mobilisation and utilisation in latecomer economies: Germany and Italy compared”, Caroline Fohlin, *European Review of Economic History*, Volume 3, Part 2 içinde, Cambridge University Press, August 1999, s.139-174.
6. *Modern Kapitalizmin Doğuşu*, Prof.Henri See, Çev.Turgut Erim, Turan Neşriyat Yurdu, İstanbul 1970, s.67
7. Henri See, age, s.67
8. Faiz temelli kredi mekanizmasının toplumsal etkilerinin (sosyal adalet, sınıfsal yapı ve ilişkiler vb.) sistematik ve yetkin bir analizini Prof. Dr. Sabri Orman “Kur'an ve İktisat” başlıklı makalesinde yapmıştır. Oradaki görüşlere (örneğin bir sosyal ve ekonomik sınıf olarak ‘ortaklık’ kategorisi ile ‘ücretli’ kategorisi arasındaki mukayeseye ve bunun kredi mekanizması ile ilişkisine dair görüşlere) tam katılmasak da bu tür iktisadi yapılanmaların sosyal etkilerinin analizi açısından ilginç tesbitler içerdiğini söyleyebiliriz.
9. *İslam Dünyasında ve Batı'da İş Ortaklıkları Tarihi*, Murat Çizakça, Tarih Vakfı Yurt Yayınları, İstanbul 1999, s.27
10. Murat Çizakça, age, s.3
11. Osmanlı toplumunda günün finansman ihtiyaçlarına daha esnek modeller içinde cevap verebilme arayışının ortaya çıkardığı formülleri ve bu arada para vakıflarını büyük bir vukufiyetle anlatan Doç.Dr.Abdülaziz Bayındır'ın “Osmanlılar'da Nazari ve Tatbiki Olarak Faiz” başlıklı makalesi için bkz. *İslam Ekonomisinde Finansman Meseleleri*, s.316-351.
12. Ashında, mevcut Finans Kurumları arasında bu açıdan bir homojenite olduğunu söylemek kolay değildir. Ancak, sektörün etik ve teknik temellerinin atılmasında öncülüğü yapan Kurumların varlığı, bu tür genellemeler yapmamıza izin vermektedir. Ne yazık ki, piyasanın yeni kurumların katılımıyla genişlemesinin ve rekabetin artmasının sözkonusu etik hassasiyetin sürekliliğini zedelediği endişelerini de gözardı edemeyiz.
13. Prof.Henri See, age, s.38-39.
14. *Weber and Islam*, Bryan S.Turner, Routledge & Kegan Paul, Londra 1978, s.156

İslam Dünyasında Para ve Bankacılık Tecrübesi

Ahmet TABAKOĞLU⁽¹⁾

I. İLK DÖNEMLERDE PARA, KREDİ VE BANKACILIK

İslam; Asya, Afrika ve kısmen Avrupa ticaretlerinin bulunduğu yer olan Arap yarımadasında doğmuştu. Yarımada para yönünden çeşitlilik gösteriyordu. Serbest pazar olarak kabul edilebilecek olan Mekke ve Medine’de, özellikle komşu ülke paraları serbestçe tedavül ediyordu. Araplar gümüş sikkeleri dirhem ve altın sikkeleri dinar (denier) olarak adlandırıyorlardı. İran kaynaklı olan dirhem kisrevani (hüsrev) ve Bizans kaynaklı olan dinar, hırakliin diye anılırdı. Bir dinar on dirheme tekabül ediyordu ki, bu onluk sistemi gösterir. Altın ve gümüş külçelerin dahi ödemelerde kullanılması, mübadele hacmi hakkında bir fikir verebilir. Görüldüğü gibi İslam, para ekonomisinin geliştiği, adaletsizliğe karşı duyarlı bir küçük sanatkâr ve köle topluluğunun bulunduğu şehir ortamında doğmuştu.

İlk fetihler sonucunda büyük servetler müslümanlar eline geçmişti. Müslümanlar, Hıristiyanlık ve Mecûsilik gibi dinlere mensup ruhbanların kilise ve tapınaklarda biriktirdikleri ve Kur’an’ın ifadesiyle “Allah yolunda infâk” etmedikleri altın ve gümüşü piyasaya para olarak sürdürdüler. Saraylardan elde edilen kıymetli maddeler de aynı şekilde para arzını arttırdı ve mübadele hacmini genişletti. Zira bu kıymetli ma-

denler para halinde tedavüle sürülüyordu. Para arzının artışı piyasayı kamçıladı ve büyük iktisadî canlılık ortaya çıkardı. Her çeşit mala karşı büyük bir talep uyandı. Böylece o zamana kadar ulaştırma imkanları olduğu kadar sırf ödeme güçlüklerinden dolayı tıkalı olan pazarlar açıldı, her çeşit mala karşı büyük bir talep ortaya çıktı, dolayısıyla geniş bir saha içinde iktisadî canlanma ve gelişme gösterildi ve bu pazarlar ekonomiyle bütünleşti.¹

Fetihler, hayatın akışını ve sürekliliğini bozmamıştı. Mahallî kurumlar, bürokrasi, maliye ve para sistemleri, kısaca mahallî gelenekler bazı düzeltmelerle varlıklarını sürdürüyorlardı. Önceden 15-20 dirhemlik bir servete malik olan bir Arap zengin sayılırken, İran ve Suriye’nin fethinden sonra bu kadar parası olmayan hemen hemen hiç kimse kalmamıştı.

Emevî halifesi Abdülmelik’ten (685-705) önce Arap ülkelerinde dinar denen Bizans ve dirhem denen İran paraları tedavül ediyordu. Müslümanların para operasyonları Halife Ömer devrinde başlamış, tedavüldeki dirhemler standardize edilmiş, Hz. Ali ilk İslam dinarını basmış (660) fakat bu para piyasada tutunmamıştır. Abdülmelik bu duruma bir son vererek İslam paralarını basmaya başladı (693). İslam gümüş dirheminin ağırlığı halife Ömer’in tesbit ettiği şekilde kalmıştı. Ancak İs-

(1) Prof.Dr., İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Marmara Üniversitesi

lam altın parası yani dinarı Bizans dinarından daha hafif idi. Kötü para iyi parayı piyasadan kovduğu için biraz ağır kalan Bizans dinarları piyasadan çekildiler, yerlerini İslam dinarına bıraktılar.²

Emevî fetihleri sonucunda dünya kara ticareti müslümanların eline geçmiştir. Abbasiler zamanında da deniz ticareti ön plana geçmiş ve hristiyanlar, İbn Haldun'un deyişiyle XI. yüzyıl sonlarına kadar Akdeniz'de bir tahta parçası bile yüzdüremez hale gelmişlerdi.

Abbasiler'de, eyaletlerden elde edilen haraç, öşür ve sadaka gelirleri mahallî harcamalar çıktıktan sonra beytülmale yani merkezî hazineye gelir kaydedilirdi. Harun Reşid (786-809) devrinde ödemelerde altının çok daha büyük miktarlarda kullanılmaya başlanması bir yandan mübadele hacminin, bir yandan da altın arzının genişlediğini gösterir.

Madenî para sisteminde paranın nakli önemli bir meseledir. Daha İslam'ın ilk yüzyılında para naklini ve tedavülünü kolaylaştıran poliçe, çek (sakk) ve havale senetlerinin varlığı bilinmektedir. Farsça sîfta (havale senedi) kelimesinden kaynaklanan süftece ismiyle kullanılan poliçe ve kredi mektubu, paranın şehirler arasında naklinden doğan mahzurları ortadan kaldırıyordu. Arapça'da sakk olarak kullanılan Farsça çek kelimesi asli şekli ve manasıyla bugün Batı dillerinde de yaşamaktadır. Hz. Ömer devrinde de varlığı bilinen çek keşidesi beytülmale ve daha çok cehbezle yapılabilirdi.³ Bu uygulamalar, İslam ülkelerinde para ekonomisinin başlardan beri geliştiğini gösterir.

Beytülmal ihtiyat fonları bulunduruyor, takas odası (clearing house) işlevini görüyor, para emisyonunu düzenliyor, üreticilere kredi veriyordu. Eğer beytülmalı bir çeşit merkez bankası olarak kabul edersek devlet gelirlerinin toplanmasına aracılık eden dihkankları da onların muhabirleri olarak görebiliriz. Zira dihkanklar bazan devletin ödemelerini, beytülmal olan borçlarına mahsuben, yaparlardı. Yine *cehbez ve sarraf* gibi özel bankalara benzer çalışan kişilere de rastlanmaktadır.⁴

Cehbezler mevduat topluyorlar ve özellikle devlete kredi veriyorlardı. Böylece onlar günümüz bankalarının iki önemli işlevini yerine getirmektedirler. Cehbezler Sasaniler devrinde

beri Ortadoğu'da bilinmektedir. İslam çağında ise Muaviye devrinden beri cehbezler faaliyettedir. Başlangıçta harac katibi gibi kamu maliyesiyle ilgili işlerle uğraşırken, Abbasiler devrinde mukataa iltizâmlarını üzerlerine almaya başladılar. Devlet, kredi kaynakları olan cehbezleri himaye etmekteydi.

Bir başka kredi kurumu da daha çok esnaf ve tüccarın bu tür ihtiyaçlarını karşılayan sarraflardır. Sarrafların Bâbillilerden beri varlıkları bilinmektedir. Bunlar mevduat kabul edip, bunun karşılığında senet veriyorlar, mevduat sahibi olanlar da (ki bunlar genellikle tüccarlardır) alışverişlerinde ödemelerini çek ile yapıyorlardı. Çek ve poliçe keşidesine aracılık ediyorlar, bazen devlet gelirlerini toplama (iltizâm) işini üzerlerine alıyorlardı. Yine sarrafların takas odası işlevini de gördüklerini biliyoruz.⁵ Ortadoğu'da, özellikle sarraflar vasıtasıyla, kredi ve bankacılık geleneğini Babillilere kadar çıkarmak mümkündür.

Bütün bu uygulamalar haçlılar vasıtasıyla Avrupa'yı etkilemiştir. Bazıları, çek gibi isimleriyle beraber varlıklarını sürdürmüşlerdir. Bankalar Avrupa'da ilk defa XV. yüzyılın başlarında İtalya'da ortaya çıkmıştı. Çek kullanımı da aynı dönemde başlamıştır. Yine rehin işlemine dayanan bir kredi işlemi olan muhatara, Batı'da mohatra adıyla da uygulanmıştır.⁶

Türkistan'dan İspanya'ya kadar uzanan geniş topraklar üzerinde güvenliğin sağlanmasıyla girilen ticarî faaliyetler⁷, mübadele hacmini yüksek bir seviyeye çıkarmıştı. VII. ve XI. yüzyıllar arasında Atlas okyanusundan Çin sınırlarına, Hind okyanusundan Hazar denizinin kuzeyine kadar uzanan bölgelerde, âdeta bir İslâm ortak pazarı oluşturulmuştu. Uzakdoğu-Avrupa ticareti müslümanların denetimi altına girmişti. Bu olgu mübadelenin daha geniş bir sahaya yayılmasına sebep olmuştur. Müslüman tüccarlar için Hind, Çin, Türkistan ve Rusya içleri yabancı yerler değildi. Yine Rusya'da, İskandinavya'da, İngiltere'de, İrlanda'da yapılan kazılarda elde edilen İslam paraları, ulaşım imkanlarının kısıtlılığına rağmen, İslam paralarının hakimiyetinin ve ticaretin ne kadar geniş sahalara yayıldığını gösterir.⁸

Soyları Fenikelilere kadar uzanan ve dış ticarete uzmanlaşmış kadrolarla Babillilere kadar

uzanan para ve kredi işlemlerinde ustalaşmış kadrolar da müslüman olmuşlardı. Bu ortamda Akdeniz ile Hint Okyanusu'nun âdetâ birleştirildiğini görüyoruz. Bu büyükalan üzerinde muazzam bir kültürel ve iktisadî etkileşim ortamı doğmuştur. Müşterek İslâm medeniyeti her ırk, renk ve dilden insanların kalp, kafa ve kol güçleriyle oluşturulmuştur.⁹

Marc Bloch İslam iktisadiyatının, Bizans dünyasıyla birlikte XII. yüzyılın sonuna hatta XIII. yüzyılın ortalarına kadar Batı üzerinde gerçek bir üstünlüğe sahip olduğunu savunur. Bunun son yüzyılı ise Selçukluların hakimiyeti altındadır. Henüz feodal çağı yaşayan Avrupa'nın iktisadî etkinliği XIII. yüzyılın ortalarına kadar müslümanların gerisindedir. Bu son dönemde Avrupa'da tedâvül etmekte olan nadir birkaç altın sikke bile İslâm ve Bizans darp-hanelerinde basılıyordu. Batı'nın kendi basabildiği gümüş sikkeler ise İslâm ve Bizans gümüş sikkelerinin taklidi olmaktan ileri gidemiyordu.¹⁰

II. SELÇUKLULLARDA PARA VE KREDİ

Türkmenler Anadolu'yu fethederlerken, tıpkı ilk İslâmî devirlerde olduğu gibi, yerli para sistemine pek dokunmamışlar ve bu konuda oldukça esnek bir geçiş gerçekleştirmişlerdir. İlerde Osmanlıların da aynı şekilde davrandıklarını göreceğiz.

Selçuklular başlangıçta ele geçirdikleri bölgelerde tedavül eden Bizans paralarını kullanmışlardır. Anadolu'nun ilk fatihlerinden olan Danişmendliler (1071-1177)'de aynı şekilde davranmışlar, sonra Gümüştekin Gazi (1084-1134) ilk kez Türkmen parası bastırmıştır. Bundan bir süre sonra da Selçuklu sultanı I. Mesud (1116-1155) ilk Selçuklu paralarını tedavüle çıkarmıştır.¹¹

Bu paraların bakırdan oluşu henüz gümüş ve altın basmanın piyasanın darlığından ve talep yapısının düşüklüğünden ötürü riskli oluşundan kaynaklanmış olabilir. Danişmendlilerin paralarında Yunan yazısı ve Bizans paralarının bulunuşu hep bu yumuşak geçişle ilgilidir. Suriye'de Nureddin Zengi'nin (1146-1174), Diyarbakir'de Artukluların (1098-1232) bastıkları paralarda da aynı özellikler bulunmaktadır.

İlk Selçuklu gümüş parasını (*dirhemini*) ve altın parasını (*dinarını*) II. Kılıç Arslan (1155-1192) bastırmıştır. Bakırdan gümüşe ve altına geçiş bir yönüyle talebin genişlediğini gösterir. Bu sebeple piyasa artık güven telkin eden bir devlet haline dönüşen Anadolu Selçuklularının dirhem ve dinarlarını kullanabilirdi. Gümüş maddenlerinin işletmeye açılması dirhem basımı için gerekli gümüşü sağlamıştır.

Dinar basımı mübadele hacminin daha da genişlediğini gösterir. Yalnız ülkede altın madeni pek bulunmadığı için darphanelerin ihtiyaç duyduğu altının tedarikinde ticaret ve bağımlı devletlerden alınan vergiler önemliydi. Yine bu yüzden devlet altın ithalini kolaylaştırmış ve ihracını yasaklamıştır. Aynı dönemde Ortadoğu İslam devletleri ve bizans altın sıkıntısı çekiyordu. Sadece İtalya şehirleri ticarî faaliyetleri dolayısıyla altın bulup para basabiliyordu.¹²

Türkiye Selçukluları ticareti teşvik ederken, bununla uyumlu bir para politikası izliyorlardı. Latinlerle yaptıkları ticaret antlaşmalarında altın, gümüş ve mücevherat ithali gümrük muafiyetleriyle desteklenerek, ülkede para arzını genişletecek maden girişi desteklenmiş, kıymetli maden ve nakit para çıkışı ise yasaklanmıştır. Beylikler tarafından da yürütülen bu politikanın Osmanlılar tarafından da sürdürüldüğünü ilerde göreceğiz.

Parada ondalık sistem hakimdi. Yani genellikle 10 dirhem 1 dinara eşit kabul ediliyordu. Halk arasında dinara altın, dirheme ise daha Orta Asya dönemlerinden beri akçe ismi veriliyordu.¹³

Selçukluların bastıkları dinarların altını fazla ve akçeleri de saf idi. Bir iktisadî genişleme dönemi olan Alaeddin Keykubad döneminde, onun adına basılan dinarlar uzun süre dünya piyasalarında sikke-i alâi veya Keykubadi adıyla tedavül etmişti.¹⁴ Oysa Moğol istilasından sonra Selçuk altınları piyasadan kalkmış, Beylikler döneminde İlhanlı, Mısır ve Floransa (florin) altınları onların yerini almıştır.

Anadolu'nun İlhanlı Devleti'ne katılması, paraların İlhanlı paralarına göre ayarlanmasını takiben kağıt para tecrübesini gündeme getirmiştir. Aslında Asya'da kağıt para uygulaması eskidir. Çin bu uygulamanın önderiydi. Uygurlar, XI. yüzyılda kumaş parçaları üzerine mühür basarak kağıt para gibi kullanıyorlardı.

Kumdu denen bu itibari para eskidiği zaman tekrar Han'ın mührü ile damgalanıyor veya değiştiriliyordu. Moğolların hakimiyetleri döneminde Çin'de alışveriş dinar veya dirhemle değil, 25 tanesi 1 dinara tekabül eden hükümdar damgalı kağıt paralarla yapılırdı. Yıpranan paralar %3 farkla yenisiyle değiştirilirdi. Kağıt para tedavülü cebriydi. Bundan kaçınmanın veya taklidin cezası ölümdü. Kubilay Han (1260-1294) zamanında kağıt para emisyonunun altın ve gümüşün tam karşılığı olduğunu biliyoruz. Buradan da anlaşıldığı gibi bu, tam anlamıyla temsili para (*kâime*) idi.¹⁵

Çin kağıt parasına çav (*chao*) adı veriliyor ki İlhanlılar İran ve Anadolu'da bunu tedavüle sürmek istemişlerdi. Bununla birlikte İslam dünyasında kağıt para geleneği yoktu. Üstelik bir çok klasik düşünür gibi İslam bilginleri de para kavramını altın ve gümüşle özdeşleştirmişler ve bu da adeta bir inanç şeklinde kamu vicdanına yerleşmişti. Bu yüzden İlhanlı hükümdarı Geyhatu'nun (1291-1295) Çin kanalıyla uygurlardan alıp, 1294'te yine çav ismiyle İran'da piyasaya sürdüğü kağıt para halkın, esnaf ve tüccarın direnmesiyle karşılaşmış ve bir haftada ticarî hayatı felce uğrattıktan sonra tedavülden kaldırılmıştı.¹⁶ Aksaray'den öğrendiğimize göre bu sistemin Anadolu'da da uygulanması için hazırlıklar yapılmış ve bunun da huzursuzluğa yol açması sebebiyle uygulamaya geçilmemiştir.

Bundan sonra yeni İlhanlı hükümdarı Gazan Han (1295-1304) 1297'de dinarın yarısı değerinde yeni bir dinar türü bastırmış ve yeni dirhemler de bunun altında biri olarak kabul edilmişti. Bundan sonra Anadolu'nun ihtiyaç duyduğu sikkeler Moğollarca basılmaya başlamıştır. Anadolu darphanelerinde Selçuklu sultanları adına basılan sikkeler de bu yeni İlhanlı sikkeleri türünde olmuştur. 1302'den sonra da artık Selçuklu sultanlarının adını taşıyan sikkeler piyasada görülmeyecektir. Türkmen beylikleri de geliştikçe para basmışlar, fakat bunu kendi adlarına yapacak güce sahip olmadıklarından Moğol sistemini izlemişlerdir.

Selçukluların yıkılış ve beyliklerin kuruluş döneminde akçe (*dirhem*) ağırlığı bir iktisadî daralmayı ve durgunluğu simgelemektedir. Hatta beylikler devrinde piyasa ancak bu dirhemden ya-

rısı ağırlığında basılan küçük paraları kaldırılabiliyordu. Bunun sebebi hem gümüş darlığının hem de talep yetersizliğinin büyük ve ağır para basmayı gereksiz kılmasıdır.

İslam ribayı yasaklarken kâr motivine büyük bir önem vermiş, mudaraba denen emek-sermaye ortaklıklarına ve diğer ticarî ortaklıklara büyük imkanlar tanımıştır. Türkler de ticarî ortaklıkları geliştirmişler, hatta XIII. yüzyılın başlarından itibaren ortak tabiri bizzat tâcir anlamında kullanılmıştır.

İslam dünyasında yahudiler bankerlik ve sarraflık ile en çok meşgul olan kişilerdi. Fakat Anadolu selçuklu toprakları içinde bir çok Türk'ün sarraflık yaptıkları bilinmektedir. Selçuklular zamanında İlhanlılar devrinde de devam etmek üzere yaygın bir para ticareti mevcuttu. Özellikle ortaklar bu işle de meşgul oluyorlardı. İlhanlı hükümdarı Gazan Han müslümanlığı kabul ettikten ve şer'i uygulamaya geçtikten sonra faizcilikle de mücadeleye başladı. Bazı ortakların iltizâma aldıkları vilayetlerin halklarını ezmeleri ve yüksek faizlerle onları güç durumlara düşürmeleri karşısında tedbirler almak gereğini duydu. Bir fermanla borçluların faiz yükümlülüklerini kaldırarak sadece sermayeyi ödemeleri gerektiğini bildirdi. Bütün bunlar Selçuklular döneminde para ekonomisinin ve bütün sonuçlarının etkili olduğunu göstermektedir.¹⁷

Akdeniz ticaretinden uzaklaştıktan sonra Avrupa'nın içine düştüğü iktisadî durgunluk sebebiyle altın para basımına ihtiyaç duyulmadığını görüyoruz. Batılılar ancak birkaç yüzyıl sonra XIII. yüzyılda, Ortadoğu ticareti sayesinde Floransa'da altın para (florin) basabilmişler (1252), böylece Avrupa'da bi-metalist dönem açılabilmişti.¹⁸

Selçukluların yıkılış dönemi olan XIII. yüzyıl sonlarıyla XIV. yüzyıl başlarında dış ticarete de bir durgunluk başgöstermiştir. Zira ticarî ilişkilerin yoğun olduğu Bizans ekonomisi Batı'nın rekabeti karşısında gerileme halindedir. Memlûkler Papalığın uyguladığı ambargo dolayısıyla para darlığı ve iktisadî gerileme içerisindedir. Nihayet Selçukluların bağımlı oldukları İlhanlılar da artık dağılma işaretleri göstermeye ve dış ticaret için güvenli bir ortam sağlama imkanlarını kaybetmeye başlamışlardır.

III. OSMANLILARDA PARA-KREDİ VE BANKACILIK

A. Para

İslam'ın ilk yayılma döneminde mahallî gelenekler karşısında gösterdiği esnek tavır Osmanlılar da sürdürmüşlerdir. Bunun örneklerini özellikle tarım, para ve maliye sistemlerinde görüyoruz.

Bütün geleneksel ekonomilerde olduğu gibi, Osmanlı ekonomisi de madenî para sistemine dayanıyordu. Bu sistemin esası paranın yani altın ve gümüşün mübadele aracı olarak kullanılması ve eşya olarak kullanılmasının en aza indirilmesidir. Madenî para sistemi günümüz para sisteminden mahiyet olarak farklı olduğundan fiyat hareketleri veya işsizlik karşısında değişik uygulanan para politikası da söz konusu değildir. Bir kere *madenî para sistemlerinde 'enflasyon' yoktur*. İşsizlik ise, sanayi kapitalizminin ortaya çıkardığı bir olgudur. Dolayısıyla, bir para politikasından söz etmek gerekirse bunun amacı para arzının mübadele hacmine cevap verecek yeterli seviyede olmasının sağlanmasıdır.

Osmanlılar, Selçuklular'dan devraldıkları uygulamayı sürdürerek, ülkeye kıymetli maden girişini teşvik etmişler, çıkışını ise yasaklamışlardır. Bu uygulama ile para arzının kaynağının daha da daralmaması amaçlanıyordu. Yine Osmanlılar, sarayda ve şahısların ellerinde bulunan altın ve gümüş eşyayı zaman zaman darp-haneye gönderip para kestirirlerdi.¹⁹ Böylece altın ve gümüş eşyanın yaygın bir şekilde kullanımı yasaklanarak bunların para halinde tedavülü istenirdi.²⁰

Osmanlı para sistemi 'kötü para iyi parayı kovar' kuralının ve dış fiyatlardaki farklılığın baskısı altındaydı. Bu yüzden, içindeki bakır miktarı nisbeten fazla olan Mısır altınları ile yüksek değerli İstanbul altınları arasında sürekli bir mücadele vardı. Bu mücadele sonunda İstanbul altınları piyasadan kayboluyor ve Mısır altınları tedavül ediyordu.²¹ Yine doğuda kıymetli maden fiyatlarının yüksek oluşu Osmanlı ülkesinden bu bölgelere yani İran ve Hindistan'a doğru bir altın ve gümüş kaçakçılığı oluşturmuştu.²² Devlet bu kaçakçılıkla sürekli olarak mücadele ediyor, piyasada yeterli para bulunmasına özen gösteriyordu.²³

Paradaki değer kaybı zamanımıza kıyasla ve asırlara göre hesaplandığında çok azdı. Mesela, ilk Osmanlı akçesinin darbedildiği 1326 yılından 1740 yılına kadar geçen 414 yıllık süreçte değer kaybı oranı %84.3 idi. Buna göre yıllık ortalama değer kaybı %0.24'de kalmıştı.²⁴

Osmanlı iktisat sistemi klasik dönemde madenî para rejimini kullanmıştır. 1326-1757 arasında akçe, son zamanlarında çok küçülerek önemi azalmasına ve kullanışsız hale gelmesine rağmen hesap parası olarak kullanılmış, 1757'den sonra artık akçe basılmamış, bunun yerini tamamen, hesap parası olmaya önceden başlayan gurus almıştır. Özellikle Tanzimat döneminde ise, temsili para sistemi ağırlık kazanmaya başlamıştır.²⁵

Osmanlı devleti'nin kuruluş döneminde iktisadî durgunluk olduğunu daha önce belirtmiştik. Bu ortamda fiyatlar düşük, sürüm imkanları kısıtlı ve talep yetersizdi. Bu dönem Anadolu'sunun ufak gümüş paraları dar ticaret hacminin ve durgunluğun simgesidir. Devlet'in ilk yıllarında Orhan Bey (1326-1360), akçe ile birlikte bunun iki ve beş katı ağırlığında Moğol taklidi gümüş paralar basmıştı. Ancak İlhanlıların dağılması üzerine bağımsız olarak ilk Osmanlı akçesini teklik olarak bastırmakla yetindi (1326).²⁶

Ancak Fatih (1451-1481) döneminde ticarî faaliyetlerin gelişmesiyle onluk akçe bastırılmıştır. Bu monometalist dönemde tahta her yeni geçen hükümdar sikkeyi kendi adına darbettirmiş yani tecdid-i sikkeye başvurmuştur. Devlet darp hakkı ve darp ücreti olarak bundan bir kazanç elde ediyor, fakat çoğunlukla akçenin ayar ve ağırlığına dokunmuyordu. Bununla birlikte Fatih devrinde yapılan sikke tecditlerinde akçenin ağırlığı her defasında bir buğday tanesi (48 mg.) kadar azaltılmış, bu da askerin tepkisini çekmişti.²⁷

Fatih artan harcamaların finansmanına katkı amacıyla piyasaya 1451, 1460-1, 1470-1, 1475-6 ve 1481-2 yıllarında yeni akçe çıkarmıştır. Her yeni akçe çıkarılışında eskileri beşte bir eksikliğine değiştirilmiş ve hazine aradaki farktan faydalanmıştır. Yasakçı denen eski akçelerin toplanmasıyla görevli olanlar denetimlerini yoğunlaştırmışlardı. Halk ve yeniçeriler arasında hoşnutsuzluk çıkarıcı bu uygulama sırasında paraların ayarında da değişiklik yapılmıştır. Hatta İran pa-

ra sistemi, Osmanlı ticaret hacmine bağlı olduğundan paranın kıymetinin düşürülmesi İran'da bile tepkiyle karşılanmıştır. En sonunda II. Bayezid, bir defadan fazla akçe bastırmamak taahhüdüyle tahta çıkmıştı.

Anadolu'nun ilkçağlardan beri transit ticaret bölgesi olma vasfı, zaman zaman kesintiye uğramışsa da istikrar dönemlerinde tekrar ortaya çıkmıştır. Osmanlı devleti'nin kuruluşundan sonra geçirilen zor günleri müteakip birliğin sağlanması ve Doğu Akdeniz'le Karadeniz'de güvenliğin gerçekleştirilmesi sonunda ticarî faaliyetler büyük bir canlılık göstermiş ve mübadele hacmi büyümüştü. Fatih ilk Osmanlı altın parasını (sultani) böyle bir ortamda basmıştır (1479). Böylece ikili (altın ve gümüş) madene dayanan (bimetalist) sistem dönemi açılmıştı.

Önceleri Aydınoğulları da Venedik dükası bastırmışlar ise de bu sürekli olmamıştır. Fatih, İstanbul'un fethinden sonra elde edilen ganimetlerden altın para basma tecrübesine girişti. Yine Fatih Venedik savaşları sırasında Venedik altını ile birlikte, bir miktar Ceneviz altını vs.de basmıştı. Bu savaş döneminde Venedik altını basmak iktisadî savaş anlamına da gelebilir. Bu tecrübenin de sağladığı fayda ile barıştan bir hafta sonra 1479'da ilk sürekli Osmanlı altını basılmıştır.

Kuruluş döneminde yapılan fetihlerle Rumeli'nde bir çok altın ve gümüş madeni çalışır halde ele geçirilmişti. Bu madenler, XVII. yüzyılın ilk çeyreğine kadar işletilmiş ve Osmanlı darphanelerini beslemiştir. Özellikle Yavuz Selim'in (1512-1520) Ortadoğu'da siyasî birliği sağlaması ve gelir kaynaklarının bollaması, finansman zorluklarını bertaraf ettiğinden sikke tecdüsi siyasetine ihtiyaç kalmadı.²⁸

Akçe değeri 1492-1565 arasında sabit kaldı. Nisbî bir altın bolluğunun hüküm sürdüğü bu dönemde Osmanlı ülkelerinde Batı Avrupa (Efrenç), Orta Avrupa (Macar), Afrika (Eşrefi) altınları Osmanlı altınları ile birlikte tedavül ediyordu. Zira Yavuz Selim'in fethettiği Mısır, Şam, Halep ve Diyarbekir eyaletleri gelir fazlalarını altın olarak merkeze gönderiyorlardı. Maamafih Kanuni Süleyman'dan (1520-1566) itibaren Osmanlı parası olan sultani önem kazanmıştır.

Fetihlerin bir sonucu olarak ülke içinde çeşitli para tedavül bölgeleri ortaya çıkmıştı. Bu

bölgelerde eskiden kalan paraların ağırlık, ayar ve hatta isimlerine bile dokunulmuyordu. Mısır pâre (kıt'a), Doğu Anadolu şâhî, Macaristan penz bölgesiydi. Hepsi de gümüş para olan bu paraların akçeye göre ayarlanmalarında ortaya çıkan dengesizlikler, çoğunlukla akçeyi iyi para durumuna getirdiğinden söz konusu paranın piyasadan kaybolmasına yol açabiliyordu. XVI. yüzyılda bütün Akdeniz ülkelerinde olduğu gibi, Osmanlı ülkesinde de nüfusun iki katına çıkması ek bir talep artışı ortaya çıkarmış ve altın parayı birinci plana çıkarmıştır.

Amerika'nın keşfinden sonra Avrupalıların elde ettikleri kıymetli madenler XVI. yüzyılın ikinci yarısından itibaren gurus (gros) denen 30 gr. ağırlığında iri gümüş sikkeler şeklinde Osmanlı ülkesinde görülmeye başlandı. Gümüş paranın bollaması içerde mal fiyatlarında yukarı doğru bir harekete sebep oldu. Ancak Avrupa'da gümüşün nisbî olarak fazlalığı, fiyat artışlarının da Osmanlı ülkelerinden daha fazla oluşuna ve buralara doğru kaçak mal akımına yol açmıştı. Devlet içerde fiyatları yükseltme eğilimlerine kaçakçılık pahasına karşı çıkmış ve buna da bazı belgelere yansıdığı gibi sosyal refahı gerekçe göstermiştir.²⁹

1600-1685 döneminde madenler ve darphaneler kapalıdır. Tedavül ihtiyacını yabancı paralar karşılamaktadır. Özellikle savaşların getirdiği büyük harcamalar ülke ekonomisini büyük ölçüde tahrip etmiş ve malî darlığı arttırmış, bu da devalüasyonların ek sebebi olmuştur. Bu sebepler, Osmanlı devleti'nin kapitalizm karşısındaki enerjisini azaltmıştı. Buna rağmen Devlet, Batı karşısına tarihinin en büyük ordusunu çıkarabilirdi. Üstelik Viyana yenilgisi (1683) ardından uğradığı seri yenilgiler onu derlenip toparlanmaya ve para politikasına çeki düzen vermeye itti.

Osmanlı devleti, II. Viyana buhranının şiddetlendirdiği para darlığı ortamında darphaneleri, ardından da madenleri açarak basılan yerli paralarla yeni finansman imkanları ortaya çıkarmaya çalıştı. Fakat bu dönemde de ülke ekonomisi Batı-Doğu maden ve para akımları arasında kalmış ve para sistemi bu olgudan olumsuz bir şekilde etkilenmiştir. Gresham kanunu yani 'kötü para iyi parayı kovar' ilkesi bu dönemde de etkisini hissettirmiş, Batı'ya mal ve Doğu'ya para ve maden kaçakçılıkları devam etmiştir. Altın

ve gümüş, Osmanlı ülkesi içinde Mısır'a, dışın-
da da İran ve Hindistan'a kaçma eğilimi içinde
olmuştur.

II. Mustafa (1595-1703) ülke içinde para bir-
liğini sağlamak ve yabancı para tedavülünü ya-
saklamak amacıyla büyük bir para reformuna
adım atmak istedi. Bunun için 1696'da tedavül-
deki ayarları farklı altın ve gümüş sikkelerin top-
lanıp tek bir ayarla darbedilmesi istendi ve İzmir,
Edirne ve Erzurum'da yeni darphaneler açıldı.³⁰
Özellikle yabancı paraların yerli paraya çevril-
mesi hazineye ek bir gelir kaynağı sağladı.³¹

Altın ve gümüşün Güney ve Doğu'ya kaçı-
şının sürmesinde altının resmî fiyatının piyasa
fiyatının gerisine düşmesi etkili oluyordu. Bu-
nun için her defasında akçenin altın karşısında
devalüe edilmesiyle 1703'te Tuğralı, 1713'te
Zencirli, 1716'da Fındık ve 1729'da Zer-i mah-
bûb denen altın paralar darbedilmiştir.³² İran
kaynaklı altınların da yerli para haline getiril-
mesi için de Tebriz, Tiflis ve Revan darphaneleri
Lâle döneminin sonlarına doğru faaliyete
geçmişlerdir.³³

Osmanlı ekonomisinde hesap parası sonlara
kadar akçe idi. Fakat XVIII. yüzyıl ortalarında
bütçe vs. rakamları için pâre, XIX. yüzyılda gu-
ruş ağırlık kazanmıştır. Bu yüzyılın sonlarında
da lira esas kabul edilmiştir.

1768'den itibaren girilen ve başarısızlıkla so-
nuçlanan savaşlar, Osmanlı para ve fiyat sistemi-
ni etkilemiştir. Rusya, Avusturya ve Fransa ile
girişilen bu savaşlar sırasında merkezî devletin
içteki gücü azalırken malî bunalım ağırlaşmış,
para değerindeki düşmeler 1830'lara kadar süre-
cek bir fiyat artışları dönemi başlatmıştır.

1775'te bir iç borçlanma türü olarak yürür-
lüğe konan eshâm uygulamasını kağıt paraya
geçişin ilk habercisi olarak görebiliriz. Çünkü
eshâmın yani pay veya gelir ortaklığı senetleri-
nin kişiler arasındaki tedavülü vergiye tâbi ola-
rak serbestti.

1787-1792 Rusya ve Avusturya savaşının ilk
yıllarında, I. Abdülhamid (1774-1789) döne-
minde, halkın elinde bulunan altın ve gümüş eş-
yanın belli bir bedelle devlete satılması mecbur
tutulmuş böylece savaşın finansmanı için para
arzu genişletilmiş oldu.

Osmanlı ekonomisinde Tanzimat'la birlikte
kağıt para süreci başlamıştır. Böylece klasik dö-

nemin reel para ve iktisat sistemi değişmeye
başlamıştır. Abdülmecid (1839-1861) devrin-
de, 1840 yılında tedavüle çıkarılan ve eskisin-
den bir adım daha ileri giderek tamamen 'nakd'
hükümünde olan yeni eshâm aynen para gibi
halk arasında tedavül edebilecek ve ödeme ara-
cı olarak kullanılabilirdi. Bazan 'kâime' ba-
zan 'evrâk-ı nakdiyye' denen eshâm aslında
devlet tahvili idi. Karşılıksız olarak çıkarılan bu
kâimelerin taklitlerini yapmak zor değildi. Kar-
şılıksız olmalarından dolayı da kâimleri temsi-
lî para olarak değil, tamamen kağıt para olarak
kabul etmek gerekir. Esnaf madenî para kullan-
mayı tercih ediyordu. Bu yüzden madenî para
ile kâime arasındaki fiyat farkı bir hayli fazla
idi. Yine taşradan halkın kâimeye itibar etmedi-
ğini biliyoruz.³⁴

1873'ten itibaren gümüş dünya piyasaların-
da değer kaybetmeye başlamıştı. Bu da Osmanlı
bimetalizminin 1/16 dolayındaki altın gümüş
oranını geçersiz hale getirir. Devlet gelirlerinin
gümüş paralarla toplanması, giderlerin ise altın
üzerinden yapılması hazineyi zarara uğrattır. Bu-
nun karşısında ilkin mecediye darbına son veri-
lir. 1881'de para birimi olarak Osmanlı altın li-
rası kabul edilir. Fakat halkın mecediye ve ufak-
lık para talebi devam eder. Klasik dönemde gör-
düğümüz para rayiclerinin ve türlerinin farklı
oluşları durumu, eskisi kadar olmasa bile, de-
vam eder. Bu da sarraflık kurumunun yaygınlaş-
masına yol açmıştır. Bunun sonunda 1916'da
Tevhîd-i meskûkât kanunu çıkararak 1 lira=100
kuruş oranı benimsenir. Bu yasayla değer ölçütü
olarak altın, para birimi olarak kuruş belirlenir
ve 1881'den beri uygulanagelen 'topal bimeta-
lizm' yerini altın sikke rejimine bırakır. Yasanın
başarısı sınırlı kalmıştır. Çünkü savaşla birlikte
artan giderleri karşılamak için piyasaya sürülen
kağıt paralar madenî ve ufaklık paraların teda-
vülden çekilmesine yol açmıştır. Kuruş olarak
basılan kağıt paralar da ufaklık sorununa çare
getirmez. Bunun üzerine çıkarılan pullarının ay-
nı işlevi görmesi hedeflenir. Böylece tamamen
kağıt para sistemi hakim kılınır. Cumhuriyet yö-
netimi de bu sistemi devam ettirir.³⁵

23 senelik tecrübeden sonra kâimelerin te-
davülden kaldırılması sevinçle karşılanmıştır
(1862). Sultan Abdülaziz (1861-1876) zama-
nında bu ilk kâimelerin tedavülden kaldırılma-

sından sonra Sultan Abdülhamid (1876-1909) devrine kadar bir daha kâime bastırılmadı.

Özellikle 1877-8 Osmanlı-Rus savaşının finansman gereklerinden dolayı Osmanlı Bankası'nın kontrolü altında ikinci defa kâime adı altında ve fakat yine karşılıksız olarak piyasaya sürülmüştür (1876-7). İki buçuk seneden fazla tedavülde kalan bu kâimelerin kaldırılmasından sonra V. Mehmed (1909-1918) zamanında üçüncü defa kâime çıkarıldı (1915). Bu kâimeler tam anlamıyla temsili para idiler, çünkü karşılıkları vardı. Bu kâimelerin altın karşılığı oldukları belirtildiği gibi ne zaman tedavülden kaldırılacakları da belliydi. Osmanlı Bankası'nın izlediği sıkı para politikası çerçevesinde yedi tertip olarak çıkarılan bu kâimeler Cumhuriyet devrine kadar devam etti. Osmanlı lirası Birinci dünya savaşına kadar sağlam bir paraydı ve kısıtsız ithalata rağmen altın stoku artmaktaydı. Fiyatlar istikrarlı ve paranın alım gücü yüksekti.³⁶

1880 ile 1913 arasında Türkiye gibi bütün dünyada da fiyat istikrarı görülmüştü. Savaş, büyük ölçüde kağıt para emisyonuyla finanse edilmişti. Bu dönemde para arzı hemen hemen dört kat artarak enflasyonist bir ortam doğmuş,³⁷ Osmanlı lirasının alım gücünde azalma eğilimi başlamıştır.³⁸

B. Bankacılık ve Borsa

Kağıt para ihracı ve ticarî faaliyetler, banka ihtiyacını ortaya çıkarmıştı. Özellikle yabancılar kendi dış ticaretlerini örgütlemek ve desteklemek için banka sermayesine ve teminatına ihtiyaç duyuyorlardı. Ancak ilk bankanın kuruluşu 1844'te yapılan para reformuyla ve para değerinin istikrarlı hale getirilmesiyle ilgiliydi. Bu nedenle ilk banka kabul edilen Bank-ı Dersaadet (İstanbul Bankası, Bank de Constantinople) devletin yetki verdiği iki Galata bankerleri tarafından kuruldu.³⁹ Bu bankanın belli bir sermayesi yoktu. Hükümet bankaya kısa vadeli istikrazlarının bedelini ödemediğinden ve kağıt paranın tedavülde çıkardığı sorunlardan dolayı Kırım savaşından önce Banka kapanmıştır. Daha sonra İngiltere'nin öncülüğünde Osmanlı Bankası kuruldu (1863). Bu banka yabancı sermayeli olup bir merkez bankası olarak çalışacaktı. Osmanlı bankacılığı bu özelliğini sürdürmüştür. İkinci meşrutiyete kadar bankaların çoğu yabancıydı

ve ticaret ve sanayii destekleyen kredi kurumu olma özellikleri yoktu. Yine nüfusun büyük çoğunluğunu oluşturan köylü ve zenaatkârlar tefeci piyasasına bağımlıydılar.⁴⁰

Osmanlı Bankası, Düyün-i umûmiye idaresiyle birlikte, son dönem Osmanlı ekonomisinin temel kurumlarından idi. 1863'te İngiliz ve Fransız sermayesi tarafından kurulan bu banka Osmanlı devleti'nin merkez bankası gibi çalışmıştır. Bunun yanında Düyün-ı umûmiye idaresiyle birlikte maliye ve ekonomi üzerinde yabancı sermaye denetimini sağlamıştır. Para basma yetkisinin yanında devletin borç ihtiyaçları Galata bankerlerinin çapını aştığından banka, devlete kısa vadeli borçlar verme işlevini de yüklenmiştir.⁴¹

Ancak İkinci meşrutiyet'ten itibaren millî bankacılık benimsenir. Bu nitelikteki ilk bankalar daha önce Midhat Paşa'nın 1888'de kurmuş olduğu Ziraat Bankası (ilk defa 1863'de Memleket Sandıkları adıyla kurulmuştur) ile Emniyet Sandığı idi. Millî nitelik taşıyan devlet bankası kurma teşebbüsleri 1914'te başlar. Önce Evkaf, sonra İtibar-ı Millî bankaları kurulur. İktisadî gücü giderek artan Anadolu tüccarı da 1909'dan itibaren Anadolu'nun çeşitli kentlerinde yerel bankalar ve kredi kooperatifleri kurarlar.⁴²

XIX. yüzyıl Osmanlı para ve maliye sistemi, Galata bankerleri denen grubun güçlenmesine tanık olmuştur.⁴³ Önceleri yeniçeri ilerigelenlerinin himayesinde bulunan bankerler devletin sürekli denetimi altındaydılar. XVII. yüzyılda Rumlar ön plana geçerken Avrupa'da gelişen merkantilizmin İstanbul temsilcileri haline gelmişlerdir. Toptan ticareti ellerine geçirdikleri gibi Avrupa'da açılmaya başlanan ticaret okullarının benzerlerini İstanbul'da kurmuşlardır. 1740 kapitülasyonları, bunların Karadeniz, Ege, Balkanlar ve Adriyatik ticaretlerinde ön plana geçmelerine yol açmıştır. II. Mahmud devrinde de Ermeni bankerlerin oluşmaya başladığını görüyoruz.

Galata bankerleri Tanzimat'la birlikte etkilerini arttırmışlardır. 1847-1852 arasında çalışan İstanbul Bankası ile devletin dış ticarî ilişkilerini yürütmüşlerdir. Bunlar iç ve dış borçlanmalarda aracılık etmişler, Osmanlıların ihraç ettikleri menkul kıymetlere iç ve dış pazarlar aramışlar, devlete kredi temin etmişler ve daha sonra da İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın kuruluşu-

na öncülük etmişlerdir (1862). Osmanlı borç tahvilleri bu borsada işlem görmeye başlamıştır.

Yine Galata bankerleri Galata borsasını kurmuşlardır (1862). Bu borsa bu gün şahit olduğumuz işlemlerin ve oyunların gerçekleştirildiği ortamı teşkil etmiş ve hatta 1875'lerde Avrupa borsacıların faaliyet gösterdikleri bir alan olmuştur. Galata Bankerleri'nin kurmuş oldukları İstanbul Tramvay Şirketi gibi özel şirketlerin tahvilleri de, Devlet tahvilleri yanında bu borsada işlem görmeye başlamıştır. 1872'de tekrar kurulan İstanbul Bankası Yunanistan'ın aldığı dış borçları yönetecek güce erişmiştir. 1877-8 Osmanlı-Rus savaşı sırasında Galata Bankerleri Devlet'e kredi açmışlardır. Düyûn-ı umûmiye idaresinin kuruluşuna kadar (1881) bu bankerlerin ve borsanın etkinliği devam etmiştir.

C. Finans ve Kredi

Osmanlı ekonomisinde ticaretin teşvik edilmesi kredi kullanımının da yaygın olmasını akla getirebilir. Kredi arzının yüksek olduğunu ve teşvik edildiğini görüyoruz.

Taşınır servetin, özellikle nakit paraların vakfi tartışmalı olmasına rağmen Osmanlılar para vakıflarını önemli kredi ve finansman kurumları olarak yaşatmışlardır.⁴⁴ Para vakıflarının ilk bilineni II. Mehmed (1451-1481) tarafından kurulmuştur. Fatih, geliri yeniçeri ocaklarına verilen etlerin subvansiyonunda kullanılmak üzere 24.000 altın vakfetmiştir.⁴⁵ İstanbul'da Fatih'ten beri, 1456-1551 arasında kurulmuş 1161 para vakfı vardı.⁴⁶ Yine İstanbul'un et ihtiyacı için I. Süleyman (1520-1566) kendinden önce bu iş için tesis edilen vakıfları bir araya getirerek 698 bin akçelik bir vakıf yapmıştı. Bunun gelirleri İstanbul kasaplarına sermaye olarak veriliyordu. Para vakıfları o kadar gelişmiş idi ki bunları vakıf bankalar olarak adlandırmak mümkündür.⁴⁷

Vakıflar ve ellerinde atıl para bulunduranlar bu paraları mudaraba denen emek-sermaye ortaklığı içerisinde veya kredi olarak tüccarlara vererek işletmekteydiler.⁴⁸ Bu şirketlerin teşebbüs tarafını (mudarıp) oluşturanlar kervan ve gemilerle uzak ülkelere giden ve kârlı ticaret yapan büyük tüccarlar, ortaklık veya kooperatif tarzda başkalarından para toplayarak bunları işleten ve elde ettikleri kârlardan sermaye sahiplerine pay veren kişilerdir.⁴⁹

Para vakıfları arasında iş adamları ve esnafın kredi ihtiyaçlarını karşılayan kişi ve vakıflar da vardır. Bu kredi sistemi içinde dış ticarete söz sahibi olan tüccarlar, üçüncü şahısları kendileri adına para tahsil ve tediye ettirerek bir banka gibi çalışanlar da söz konusudur.⁵⁰

Aslında kredi talebi teşvik edilmemekteydi. Bunda esas amil bir İslam ekonomisinin öz sermaye ekonomisi olduğu ve kredi kullanımının asgariye indirilerek riba ortamının oluşturulmaması fikirleridir. Yine esnafın kendi işyerlerinde çalışmalarının, öz sermayelerini arttırmalarının ve faizli kredi kullanmalarının istendiğini biliyoruz.⁵¹

Bazı kredi işlemlerinde açık veya örtülü faiz uygulanmakta idi. Resmî faiz hadleri %15'i geçmemekle birlikte tefeciler %20-50 arasında faiz uygulamaktaydılar. Vakıf paralar ise, resmî had üzerinden işletilebilirdi. Bu vakfedilen paralardan elde edilen gelirler çeşitli dinî ve sosyal amaçlarla kullanılmaktaydı.⁵²

Vakıf statüsünde olan sosyal güvenlik kurumlarının kredi arzını sağlayan en önemli unsurları meydana getirdiklerini vurgulamakta fayda vardır. Yeniçeri orta ve esnaf sandıklarındaki paralar hep bu şekilde işletilirdi.⁵³

Para vakıflarının vakıf bankalar olarak adlandırılacak kadar etkili olduklarını daha önce belirtmiştik. Mesela İstanbul'da 1456-1551 yılları arasında çeşitli amaçlar için kurulmuş 1161 para vakfı veya vakıf bankalar bulunmaktadır ve bu bankalar %10-20 faizle kredi vermektedirler.⁵⁴

Tefecilik ve resmî haddin üzerinde ikrazda bulunma yasaklanmıştır. Resmî haddin üzerinde yapılan ödemelerin asıl borçtan düşürülmesi istenmektedir.⁵⁵ Bundan da öte hükümet resmî faiz haddinin üzerinde tefecilik yapanları şiddetle cezalandırma eğilimindeydi. Bu cezaların başında da ne kadar rizikolu bir görev olduğunu daha önce belirttiğimiz, İstanbul'a kasap yazılma geliyordu.⁵⁶

Ticarette peşin ödemeler kadar vadeli ödemeler de önemlidir. Bu yüzden Batı'da olduğu gibi İslam dünyasında da ticaret büyük ölçüde krediye dayanıyordu. Yerli tüccar gibi yabancı tüccar da mallarını bir ay ile iki yıl arasında değişen bir vade ile satıyordu. Vadesi geldiğinde borcun ödenmeyip ertelenmesi bir yıl için %10

faizle olabiliyordu. Vadeli satışlarda kadılar noter hizmeti görüyorlardı. Vadeli satış yapan tâcir veya ödünç veren kişi, bu satış veya ödünç işlemlerini mahkemede tescil ettirir ve senet veya bono olarak nitelenebilecek olan hüccetini alır. Kredili satışlarda değişik vadelerle düzenlenen hüccetlerde borçlu, borcunu ve vadesini bildiren bir ikrarda bulunur ve alacaklı onu tasdik ederdi. Hüccette bu işleme tanık olanların da adları bulunurdu.⁵⁷

Osmanlılar da poliçeye benzeyen süftece ve kitabu'l-kadı (kadı mektubu) denen belgeleri kullanıyorlardı. Poliçe, seyahat çeki, posta veya banka havalesine benzer ve nakit para transferinden doğan zorlukları bertaraf eder. Kitabu'l-kadı eski bir alacağı tahsil etmek amacıyla düzenlenen kadı mektubudur. Bununla vekili bazı şartlarla bu belgeyi alıp borçlunun borçlusundan parasını tahsil edebilirdi.⁵⁸

Kitabu'l-kadılarının poliçe olarak düzenlenmesi dolaylı bir şeydir. Oysa İslam dünyasında daha ilk asırlardan beri poliçenin süftece adıyla kullanıldığını biliyoruz. Fıkıhta süftece bedelinin üçüncü bir şahsa ödenmesi kaydıyla birine mal vermek veya birine ödünç para vererek, ondan bunu bir başka şehirde geri almaktır. Böylece bu işlem, paranın fiilen transferinden doğan zorlukları gideriyor ve ödünç verene bir yarar sağlıyordu. Zira yol rizikosunun ödünç alanın üzerinde olduğu varsayılmaktadır. İslam fıkhında yarar sağlayan ödünç akdinin riba kabul edilmesi süftece üzerinde tartışma yapılmasına yol açmıştır. Ancak bu yararlanma akitte şart koşulmamışsa süftece meşru kabul edilmiştir.⁵⁹ Osmanlılar süfteceyi devletin malî işlemlerinde bile kullanmışlardır.⁶⁰

Osmanlılarda çağdaş sosyal güvenlik sisteminin işlevlerini vakıflar görmektedir. Bu vakfa özellikle klasik dönem için böyledir. Klasik dönem Osmanlı sosyal güvenlik sistemini incelerken devlet görevlileri (askerî zümre) ve halk kesimi (reaya) ayrımını yapabiliriz. Tanzimat'tan sonra ise genel merkezileştirme ve devletleştirme eğilimine paralel olarak devlet bürokrasisi sosyal güvenliğe hakim olmuştur.

Askerî zümreyi ilmiye-adliye, kapıkulları ve tumarlı sipahiler oluşturur. Yeniçerilerin orta sandığı denen ve orta denen birliklerinde bulunan vakıf statüsünde bir yardımlaşma sandıkla-

rı vardır. Bu sandık 'tas parası' adıyla ulufe dağıtımında alınan %3-5 oranlarındaki aidat ile bekâr ölen yeniçerilerin metrukatının satışlarından elde edilen fonlardan ve bazı yeniçerilerin katkılarında oluşurdu. Bu sandık bazan savaşta esir düşen yeniçerilerin kurtarılmasında ve hasta ve muhtaç olanlara yardımda kullanılırdı.⁶¹ Devlet adamlarının bu vakıflara kredi için başvurmaları dikkati çekecek kadar çoktur.⁶² Yine yeniçerilerin, ihtiyacı olan kişilerin ve hatta rahiplerin sandıktan kredi aldıkları bilinmektedir.⁶³

Tanzimat'tan sonra devlet görevlilerinin sosyal güvenliğini sağlamaya yönelik vakıf statüsündeki sandıklar tamamen devlet eline alındı. Zira bilindiği gibi Tanzimat, bir yönüyle devletleştirme ve merkezileştirme hareketidir. Bunun sonucu olarak devletin sosyal güvenliğe tamamen hakim olma isteğiyle 1866'da kurulan Askerî Tekaüt Sandığı ile 1880'de kurulan Mülkî Tekaüt Sandığı bugünkü Emekli Sandığının ve diğer resmî sosyal güvenlik kurumlarının esasını teşkil eder.⁶⁴

Halk, reaya kesimi genellikle vergi veren, dolayısıyla devleti ve yönetenleri finanse eden geniş halk yığınlarıdır. Bunlar vergi ödeme konusu da dahil olmak üzere dayanışma ve sosyal güvenliğe muhtaç idiler.

Şehirli halkın önemli bir kesimini oluşturan esnaf fütüvvet ve ahilik geleneğine⁶⁵ bağlıdır. Selçuklu ve Osmanlı Devletlerinde küçük sanayi, iç ticaret ve büyük ölçüde emek piyasasını teşkilatlandıran esnaf sistemi rekabete değil dayanışmaya dayanır. Burada sosyal güvenlik kurumu olarak esnaf sandığının önemini vurgulayabiliriz. Esnaf sandıkları kethüda, yiğitbaşı gibi esnaf ileri gelenlerinin nezaretinde vakıf statüsü altında çalışırlardı. Sandığın sermayesi esnafın bağışları ile çıraklıktan kalfalığa ve kalfalıktan ustalığa yükselenler için ustaları tarafından verilen paralardan ve aidatlardan oluşurdu.⁶⁶

Esnafın çalıştıkları kapalıçarşılar çok kere büyük camilerin vakıfları idiler. Dolayısıyla burada çalışan esnafın sandıklarıyla devlet yakından ilgiliydi.⁶⁷ Bu fonlar da kredi yoluyla işletilirdi.⁶⁸

Avâriz vakıfları şehir ve köy halkının en önemli sosyal güvenlik kurumuydu. Avâriz, bilindiği gibi, hem toplu yükümlülüklerle verilen addır hem de rizikolar, tehlikeler demektir ki ta-

mamen sosyal güvenliğin çerçevesine girer. Sermayeleri kredi olarak işletilen avâriz sandıkları ile bütün bir mahalle veya köy halkının veya içlerinden sadece fakir olanların vergi borçları ödenirdi. Yine umulmadık masraflarla yardımlara fon ayrılmıştı. Zamanla vergi borçlarının ödenmesi önemini kaybetmiş, su yolu ve kaldırım inşası, fakirlerin iâşesi, evlendirilmesi, sermaye tedariki, cenaze masraflarının karşılanması gibi hususlar ön plana çıkmıştır. Avâriz sandıkları 1876-7 savaşına kadar devam etmiş, o tarihten itibaren esnaf ve avâriz sandıkları devlet tarafından yönetilmeye başlanmıştır.⁶⁹

Tarım kesiminde tımar sistemi içerisinde belli bir güvenlik var idi. Tımar sahipleri köylülere gereğinde çift hayvanı, iyi cins tohumluk gibi girdileri sağlayabiliyordu.⁷⁰ Fakat bu denge özellikle XVIII. yüzyılın ikinci yarısından itibaren bozulmuştur. Küçük tarım üreticisi kötü hava şartları, kıtlıklar, hayvan ölümleri gibi nedenlerle borçlanmak zorunda kalmıştır. Resmî kredi mekanizmasını işletecek tımar kesimi de kalmadığı için tefeci piyasasına başvurulmak zorunda kalıyordu.⁷¹ Bunun yanında ürünü tarlada iken satmak demek olan selem usûlüyle üretici acil nakit ihtiyacını gidermeyi umuyordu. Üstelik kredisi geri ödenemeyen topraklara el konup çiftlik haline getiriliyor, küçük çiftçiler de topraksız işçi veya ortakçı durumuna düşüyorlardı.

Mithat Paşa tarafından küçük tarımsal üreticilerin bu sıkıntılarını gidermek için 1863'te Memleket Sandıkları adıyla kredi kurumları oluşturulmuştur. Memleket Sandıkları sonradan "Menafi Sandıkları"na ve nihayet "Ziraat Sandıkları"na çevrilmiştir. 25 yıl faaliyetten sonra 1888'de bu günkü T.C. Ziraat Bankası'nın temelini teşkil eden bu sandıklar sınırlı bir başarı elde edebilmişler, bu yüzden küçük üretici özel kredi piyasasına, yani tefecilere bağımlı olmaya devam etmiştir.⁷²

Tanzimatla birlikte bir yandan klasik dönemin sandıkları devletleştirilip tek elden yönetilmeye başlanırken bir yandan da dönemin Yenileşme ve Batılılaşma esprisine uygun olarak 1865 yılındaki Dilaver Paşa nizamnamesi ile başlayarak İkinci meşrutiyet sonrasına kadar bir çok düzenleme yapılmıştır. Bunlar çoğunlukla çalışma şartları ile ilgili olup bir kısmı hastalık,

kaza, ihtiyarlık gibi tehlikelere karşı alınabilecek tedbirleri öngörür.⁷³ Bu arada işçiler için askerî fabrikalarda, tersanede, denizyollarında, maden işletmelerinde ayrı emekli sandıkları oluşturulmuştur.

DİPNOTLAR

1. Sahillioğlu, 1989, 63-72.
2. Lombard, 1983, 110-1. Erkal Hz. Ali'nin uygulamasından bahsetmiyor, Bk. 1985.
3. Dürî, 1948, 173-9.
4. Ali Salih Ahmed, 1953, 249-267.
5. Dürî, 1974, 164-171.
6. Turan, 1980, 372. Bu işlem, aynı adla, faizli kredi yasağını aşmak için Ortaçağ Batı Avrupasında yaygın olarak kullanılmıştır. Bkz. Rodinson, 1969, s. 72.
7. İslam fetihleri eski dünyanın iktisadi bakımından değerli alanlarını İslam toprakları haline getirmişti. Vahalar ve sulama kanalları ile donatılmış Türkistan, Mezopotamya, Mısır; buğday ve zeytinyağı deposu Kuzey Afrika; ileri maden teknolojisine sahip Kafkasya ve İspanya İslam toprakları olmuştu. İran, Mezopotamya, Suriye, Türkistan ve Mısır çok gelişmiş el sanatlarına ve küçük sanayie sahiptiler. Dünyanın başlıca altın madenlerine ulaşan yollarla belli başlı ticaret yolları müslümanların eline geçmişti. İslam dünyası büyük limanlarla birlikte gemiler, tersaneler ve yetişkin denizcilere sahip olmuştu. Basra körfezi ve Kızıldeniz ulaşımı, Suriye-Mısır limanları, İspanya'daki Vadiyu'lkebir (Quadalkivir) nehri ile bağlantılı Sicilya ve Cebelitarık boğaz ve limanları bütünüyle müslümanların elindeydi.
8. Sahillioğlu, 1989, 58-71.
9. Barkan, 1957, 59.
10. M. Bloch, 1983, 14.
11. Cahen, 1979, 172.
12. Turan, 1971, 235-6; Cahen, 1979, 173-5.
13. Turan, 1980, 371-3.
14. Turan, 1971, 399.
15. Kubilay Han zamanında Çin'e seyahat eden Marco Polo (1260-1295) bu konuda ayrıntılı bilgi vermektedir. Ona göre yoğun ve geniş ticari işlemler kağıt paranın yaygın kullanımını sayesinde kolaylaşmıştı. Bkz. Grousset, 1980, 300.
16. Konu ile ilgili olarak Vassaf tarihinde de bilgi vardır. Bkz. Münif EF, "Tarih-i Cav", Mecmua-i Fünun, C. 1, No. 5. 1279/1863, s. 215-220 ve aynı yazar, "Çav", No. 10, s. 418-419 (Fransız Sefareti Başkatip tercümanı Belin'den çeviri). Ayrıca Bkz. Jan, "İran'da kağıt para", Belleten, XXIII; Turan, 1971, 615.
17. Turan, 1980, 372-83; Togan, 1946, 309-10.
18. Pirenne, 1983, 96.
19. Bu amaçla iç hazineden altın ve gümüş eşyanın darphaneye gönderilmesi hakkında bkz. Defterdar, Zübde, v. 145b; A. Refik, 1935, 12 2 1204/1789 tarihli belge, Belin, 1931, 122.
20. Koçi Bey, 1939, 145-6; A. Refik, 1930, 54.
21. Bunun önlenmesi için Mısır'a İstanbul ayarında sikke kesilmesi yolunda hükümler gönderiliyordu. Mesela Bkz. Kepeci, 3539 (Cizye, s. 1): 1108/1697; Mühimme, 110, s. 94: 1108/1697: MM. 285: 1136/1724.
22. Mühimme, 127, s. 278, 306, 307, 317, 337: 1131/1718-9.
23. Mesela kaba akçe denen külçenin İstanbul dışına çıkartılmaması ve darlığa sebep olunmaması isteniyordu (Kaba

- akçe 470-480 akçe ağırlığındadır): A. Refik, 1935, 70: 991/1583.
24. Tabakoğlu, 1985a, 240. Bir başka hesaba göre de 1326-1755 arasındaki 429 yılda akçenin değer kayıp (içindeki gümüşün azalma) oranı %91.3, yıllık ortalama değer kaybı yine %0.2'dir.
25. Klasik dönemde para siyasetinin dönemleri için Bkz. Sahillioğlu, 1978. Osmanlı para sistemi hakkında ayrıca bkz. Pamuk, 1999.
26. M. Nuri, I, 20. Gerçi daha önce Osman Bey akçe basmış ise de bu İlhanlıların Anadolu valisi adına olduğundan bağımsızlık göstergesi olan ilk Osmanlı akçesi sayılmaz. Bu sikke hakkında bkz. Artuk, 1980, s. 27.
27. Sahillioğlu, 1978, s. 21.
28. Sahillioğlu, 1963, 145-218.
29. Cevdet, Belediye, 5147: 173 1147/1734.
30. Defterdar, Zübde, v. 328A-B; Raşid, II, 383-384.
31. Defterdar, Zübde, v. 328B-329A; Raşid II, 393.
32. Sahillioğlu, 1965, 20.
33. Kepeci, 2061 (Ruznamçe): 2.11.1142/IX, 1729.
34. Osmanlı kağıt para tecrübesi hakkında geniş bilgi için bkz. Akyıldız, 1996.
35. Toprak, 1985, 765-7.
36. Biliotti'yi zikreden Eldem, 1994, VII ve 131-154.
37. Toprak, 1985, 746.
38. Eldem, 1994, 131.
39. Daha önce 1836'dan itibaren İngilizlerin Osmanlı topraklarında banka kurmagirişimlerine tanık oluyoruz. Yine 1842 yılında İzmir'de kurularak faaliyete geçen İzmir Bankası (Smyrna Bank) izinsiz açıldığı gerekçesiyle hükümetçe kapatılmıştır. Bkz. İssawi, 1980, 340; Toprak, 1982, 135.
40. Ortaylı, 1987, 175-6.
41. Pamuk, 1988, 210-2.
42. Toprak, 1985, 768-70; Yüzcün, 1985, 771-4.
43. Galata bankerleri hakkında geniş bilgi için bkz. Kazgan, 1991.
44. Genellikle kabul edilen görüşe göre bu tür servetin vakfı (riba tehlikesinden dolayı) caiz değildir. Ancak taşınmaz servetin uzantısı olan nakit paraların vakfı caiz görülmüştür. Nihayet böyle bir durum olsun olmasın, özellikle İmam Züfer'in ictihâdıyla, para vakıfları örf haline geldiğinden caiz görülmüştür. Osmanlılar bu görüşü uygulamışlardır. Bkz. Berki, 1966, 45. İslam fıkının ilk tedvin sırasında vakfedilen şeyin, geliri devamlılık taşıyan taşınmaz mülk olması gerekiyordu. Ancak bu kural zamanla yumuşatılmıştır. Mesela Ebû Hanife taşınır eşyanın vakfını kabul etmediği halde Ebu Yusuf taşınmazın zorunlu tamamlayıcıları veya sadece onun için faydalı unsurlar oldukları takdirde taşınır servetin de vakfına müsaade etmiştir. Böylece vakfedilen taşınmaza bağlı kölelerin ve tarım aletlerinin de vakfı caiz görülmüştür. İmam Züfer de taşınmaza bağlı olsun veya olmasın taşınırın vakfını ve hatta tükenebilir şeylerin vakfını da kabul etmiştir. Nihayet İmam Muhammed mahallî adetler elverdiği takdirde taşınırın vakfını caiz saymış ve bu görüşte Hanefi ve Maliki mezhepleri birleşmiştir. Bk. Yediyıldız, 1986, 154.
45. Uzunçarşılı, 1943, I, 254.
46. Barkan-Ayverdi, 1970.
47. Nakit para vakfedenler paranın "rehn-i kavî ve kefil-i melî" veya ikisinden biri ile onu onbir buçuk hesabı ile muamele-i şer'iyye ve murabaha-i mer'iyye ile ba-yed-i mütevellî beher sene ala vechi'l-helal istirbâh ve istiglâl oluna". Bu hukuki hile aslında iktisadî olarak %15'lik bir faiz oranının kabul edildiğini göstermektedir. Bk. Yediyıldız, 1986. 159. Bu konudaki tartışmalar için Bkz. Çizakça, 1993.
48. İnalçık, 1973, 319: Akdağ, II, 259.
49. İnalçık, 1973, 162.
50. Bursa'da bunların örneklerine rastlamaktayız. Kadı sicillerinde bunlar ve bunların açtıkları krediler ve kredi kullananlar hakkında ayrıntılı bilgiler vardır. Bkz. Sahillioğlu, 1975, 137.
51. Bu kalitenin düşürülüp ucuz fiyatla piyasaya mal verilmesi için gerekli görülmüştü. Bkz. Mühimme, 6, s. 79/172: 972/1564.
52. Akdağ, II, 250-8.
53. Mühimme, 96, s. 13: 1060/1650: O. Nuri, 1338, I, 704-5.
54. Barkan-Ayverdi, 1970. Para vakıfları hakkında tamamlayıcı bilgi için Bkz. Kurt, 1996; Özcan, 1997.
55. Mühimme, 12, s. 595/1137: 979/1572.
56. Mühimme, 7, s. 728/1994; 976/1568; 12. s. 193/410; 978/1571.
57. Sahillioğlu, 1975, 106.
58. Sahillioğlu, 1975, 123-6.
59. Sahillioğlu, 1975, 130-3.
60. Kepeci (Evâmir-i mâliye), 2474, s. 50; 15 1 1103/8 X 1691.
61. Pakalın, II, 732; Uzunçarşılı, 1984, I, 309-12.
62. Naima, II, 72.
63. Mühimme, 93; 4 1070/1659; 96. s. 13:1089/1678.
64. Askeri Tekaüt Sandığı Nizamnamesi Muamelat-ı Dahiliyesi Nizammat Defteri, II, 204. Ayrıca Şirket-i hayriye Tekaüt Sandıkları (1917). İşçiler için Tersane-i âmir'e Mensup İşçi vs. Tekaüdü Hakkındaki Nizamname (1910) çıkarılmıştır. Bkz. Yazgan, 1981, 38.
65. Bu geleneğin, temelinde kahramanlık, cömertlik, namusluluk, hizmet, sosyal dayanışma ve altüizm bulunduğunu daha önce belirtmiştik.
66. Uluçay, 1942, 15, 96. 101; Esnaf sandığına gayr-i müslim esnaf ta katkıda bulunur ve yardımdan faydalanırdı. Gölpinarlı, 1949-50, 94.
67. Mesela İstanbul Kapalıçarşısındaki bedesten Ayasofya evkafından idi. Bu vaktin, dolayısıyla bedestenin nazırı da Rumeli kazaskeri idi. Bedesten esnafının sandığının sermayesinde tüccarın payları gibi yetimlerin de malları vardı. Cevdet, İktisat, 1803: 1261-2/1845-6.
68. Çağatay, 1989, 134-6.
69. Barkan, 1947, II, 121: Şeker, 1987, 145-9.
70. M. Nuri, IV, 111.
71. Nisbeten ilk dönemlerde bile köylünün tefecilik problemi vardı. Oysa Devlet kredi piyasasını denetim altında tutmak ve resmî faiz haddinin üzerinde kredi vermeyi yasaklamak istiyordu. Bkz. Kepeci, 71, s. 366: 5 5 1022/1613.
72. Güran, 1984. Midhat Paşa'nın valiliği sırasında Tuna vilayetinde kurlan 'menafi-i umumiye sandıkları' önemlice bir sermaye birikimin sağlamışlardı. Osmanlı-Rus savaşı sırasında menafi sandıkları gibi esnafın bütün avâz sandıklarına da devletçe el konmuştur. Bkz. Ortaylı, 1987, 130.
73. Eldem, 1994, 140.

KAYNAKLAR

1. İSTANBUL BAŞBAKANLIK OSMANLI ARŞİVİ BELGELERİ
 - a. Maliyeden müdevver defterler tasnifi
 - b. Kamil Kepeci tasnifi
 - c. Mühimme defterleri tasnifi
 - d. Muallim Cevdet tasnifi

II. KİTAPLAR VE MAKALELER

- Akdağ, Mustafa (1974), Türkiye'nin içtimai ve iktisadî tarihi, 2.c. İst.
- Akgündüz, Ahmet (1988), İslam hukukunda ve Osmanlı tatbikatında vakıf müessesesi, Ank.
- _____ (1990), Osmanlı kanunnameleri, İst.
- Akyıldız, Ali (1993), Tanzimat dönemi Osmanlı merkez teşkilatında reform (1836-1856), İst.
- _____ (1996) Osmanlı finans sisteminde dönüm noktası: Kağıt para ve sosyo-ekonomik etkileri, İst.
- Ali, Salih Ahmed (1953), Tanzimatu'l-ictimaiyye ve'l-iktisadiyye fi'l-Basra fi'l-karni'l-evvel el-hicri, Bağdat.
- Altınay, A. Refik (1935), Onaltıncı asırda İstanbul hayatı (1553-1591), İst.
- _____ (1931) Hicri onbirinci asırda İstanbul hayatı (1000-1100), İst.
- _____ (1930) Hicri onikinci asırda İstanbul hayatı (1100-1200), İst.
- Artuk, İbrahim (1980), "Osmanlı Beyliğinin Kurucusu Osman Gazi'ye Ait Sikke", Türkiye'nin sosyal ve ekonomik tarihi (1071-1920), Ankara.
- Bal, Oğuz (1998), "İslam ekonomisinde kambyo sisteminin teorik temelleri", Basılmamış doktora tezi, İst.
- Barkan, Ömer Lütfi (1940), "Miras hukuku ve evlatlık vakıfları", İst.
- _____ (1947), "Avânız", İktisat ve Ticaret Ansiklopedisi, II, İst.
- _____ (1957), İktisat tarihi (ders notları), II, İst.
- _____ (1970), "XVI. asrın ikinci yarısında fiyat hareketleri", Belleten, XXXIV/136. Ank.
- _____ (1975), "The Price revolution of the sixteenth century: A turning point in the economic history of the Near East", International Journal of Middle East Studies, 6 (Jan. 1975).
- _____ (1980), Türkiye'de toprak meselesi, Toplu Eserler, Ank.
- _____ (1984), "Osmanlı imparatorluğu'nda esnaf cemiyetleri" İÜİF, M.C.41, S.1-4, İst.
- Barkan, Ö.L.-Ayverdi, E.M. (1970), İstanbul vakıfları tahrir defteri (H.953/m.1546), İst.
- Belin, F. (1931), Türkiye İktisadî tarihi hakkında tedkikler (çev. M. Ziya), İst.
- Berki, A.H. (1966), Vakfa dair yazılan eserlerle vakfiye ve benzeri vesikalarda geçen ıstılah ve tabirler, Ank.
- Beşer, Faruk (1987), İslam'da sosyal güvenlik, Ank.
- Beşinci Milletlerarası Türkiye Sosyal ve İktisat Tarihi Kongresi, İst. 1989.
- Bloch, Marc (1983), Feodal toplum (çev. M. Ali Kılıçbay), Ank.
- Boratav, Korkut (1988), Türkiye iktisat tarihi, 1908-1985, İst.
- Braudel, Fernand (1976), The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II. Vol.1-2 (Trans. S. Reynolds, 2nd imp.), Fontana/Collins.
- Brockelman C. (1964), İslam milletleri ve devletleri tarihi (Çev. N. Çagaatay), Ank.
- Cahen, Ç. (1979), Osmanlılardan önce Anadolu'da Türkler (Çev. Y. Moran), İst.
- Cipolla, Carlo M. (1955), "The so-called 'Price Revolution': Reflections on 'the Italian situation'" Anales: Economies, Societies, Civilisations içinde.
- Çagaatay, Neşet, (1974), Bir Türk kurumu olan ahilik, Ank.
- Çizakça, Murat (1993), Risk sermayesi, özel finans kurumları ve para vakıfları, İst.
- Dawson, C. (1976), Batı'nın oluşumu, (Çev. D. Tayanç), İst.
- Defterdar Sarı Mehmed Paşa, Zübdetü'l-vekeyi (Zübde-i vekâ-yiât), Süleymaniye Ktp. Esad Ef. Kit. No.2382
- Doğan, Faruk (1994), "Ecnas-ı nüküd ve erkam defterlerine göre Osmanlı hazinesine giren paralar (1621-1690)", Basılmamış yüksek lisans tezi, İst.
- Düri, Abdülaziz (1974), Tarihu'l-ıraq el-İktisadî fi'l-karni'r-rabi el-hicri, Beyrut.
- Eldem, Vedat (1994), Osmanlı imparatorluğunun iktisadî şartları hakkında bir tedkik, 2.bs. Ank.
- Ergin, O. Nuri (1338/1921-2), Mecelle-i umûr-ı belediye, Der-saadet.
- Erkal, Mehmed (1985), "İslamın ilk devirlerinde para ve zekat nisabının hesaplanması", M.Ü. İlahiyat Fakültesi Dergisi, İst.
- Gedikli, Fethi (1998), Osmanlı şirket kültürü, XVI.-XVII. Yüzyıllarda mudarebe uygulaması, İst.
- Gerber, H. (1982), The monetary system of the Ottoman Empire, JESHO, 25 (3).
- Grousset, Rene (1980), Bozkır imparatorluğu (Çev. M. Reşat Uzmen), İst.
- Gölpınarlı, Abdülbaki (1952), "İslam ve Türk illerinde fütüvvet teşkilatı ve kaynakları", İÜİF, M. C. XI, No.1-4, (Ekim 1949-Temmuz 1950).
- Güran, Tevfik (1984), "Osmanlı imparatorluğu'nda ziraî kredi politikasının gelişmesi, 1840-1910", Uluslararası Mithat Paşa Semineri, Edirne
- Hamidullah, M. (I. 1972-II, 1969), İslam Peygamberi (Çev. M.S. Mutlu-S. Tuğ), İst.
- Heaton, Herbert (1985), Avrupa iktisat tarihi (Çev. M.A. Kılıçbay-O. Aydoğuş), Ank.
- Heyd, Wariel (1975), Yakın-doğu ticaret tarihi (Çev. E. Z. Karal), Ank.
- İssawi C. (1980). The Economic history of Turkey. Chicago.
- İnalçık, Halil (1973), The Ottoman Empire, The Classical Age 1300-1600, London.
- _____ (1993), Osmanlı imparatorluğu, toplum ve ekonomi, İst.
- İsmail Galib 1309, Takvîm-i meskûkat-ı Selçûkiyye, İst.
- Jahn, K. "İran'da kağıt para", Belleten, XXIII.
- Kazgan, Haydar (1991), Galata Bankerleri, 2.bs. İst. 1991.
- Koçi bey Risalesi (1939), (Yay. A. Kemal Aksüt), İst.
- Köprülü, M. Fuad (1983), İslam ve Türk hukuk tarihi araştırmaları ve vakıf müessesesi, İst.
- Kurt, İsmail (1996), Para vakıfları, İst.
- Lombard, M. (1983), İlk zafer yıllarında İslam (Çev. N. Uzel), İst.
- Mustafa Nuri Paşa (1327), Metayicu'l-vukûât, 2.bs. İst.
- Münif Efendi, (1279), "Târih-i evrâk-ı nakdiyye her vech-i umûmî", Mecmua-i fûnûn, 1, 5, Cemâziyel evvel.
- M.Hamdi (1326), Ahkam-ı evkaf, İst.
- Naima Mustafa (1283), Tarih, İst.
- Ortaylı İlber (1987). İmparatorluğun en uzun yüzyılı, 2.bs. Ank.
- Özcan, Tahsin (1997), "Kanunî dönemi (1520-1566) Üsküdar para vakıfları", Basılmamış doktora tezi, İst.
- Öztürk, Nazif (1995), Türk yenileşme tarihi çerçevesinde vakıf müessesesi, Ank.
- Pakalın M. Zeki (1971), Osmanlı tarih deyimleri ve terimleri sözlüğü, 3 C. 2.bs. İst.
- Pamuk, Şevket (1988), Osmanlı-Türkiye iktisadî tarihi, 1500-1914, İst.
- _____ (1999), Osmanlı imparatorluğunda paranın tarihi, İst.
- Pirenne, Henri (1983), Ortaçağ Avrupasının ekonomik ve sosyal tarihi (Çev. U. Kocabaşoğlu, İst.

- _____ (1990), Ortaçağ kentleri (Çev. S. Karadeniz), İst. Raşid Ef. (1282/1865-6) Tarih, 5 C. İst.
- Rodinson, Maxime (1969), İslamiyet ve kapitalizm, (Çev. Orhan Suda), İst.
- Sahillioglu, Halil (1958). Kuruluşundan XVII. asrın sonlarına kadar Osmanlı para tarihi hakkında bir deneme Basılmamış doktora tezi. İst.
- _____ (1963), "Bir mültezim zimem defterine göre Osmanlı darphane mukataaları", İÜİF, M, XXIII, İst.
- _____ (1965), Bir asırlık Osmanlı para tarihi, 1640-1740 (Basılmamış doçentlik tezi), İst.
- _____ (1975), "Bursa kadı sicillerinde iç ve dış ödemeler aracı olarak "Kitabu'l-kadı" ve "Süflece"ler", TITS içinde, Ank.
- _____ (1978), "Osmanlı para tarihinde dünya para ve maden hareketlerinin yeri (1300-1750)", ODTÜ Gelişme Dergisi.
- _____ (1989a), İktisat tarihi, İst.
- _____ (1989b), Türkiye iktisat tarihi, İst.
- Tabakoğlu, Ahmet (1985a), "Osmanlı iktisat tarihinde enflasyon meselesi (1300-1750)", MÜİF, D, II, S.2, İst.
- _____ (Gerileme dönemine girerken Osmanlı maliyesi, İst.
- Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi, İst. 1985, (TCIA)
- Tevhid, A. Meskkukat katalogu, IV.
- Thobie, Jacques (1985), "Osmanlı devleti'nde yabancı sermaye", TCTA, III.
- Togan, Z. Velidi (1981), Umumi Türk tarihine giriş, 3.bs. İst. (İlk baskı, İst. 1946)
- Toprak, Zafer (1982), Türkiye'de milli iktisat (1908-1918), Ank.
- _____ (1985), "Osmanlı devleti'nde para ve bankacılık", TCTA, III.
- Turan, Osman (1980), Selçuklular tarihi ve Türk-İslam medeniyeti, 3.bs., İst.
- _____ (1971), Selçuklular zamanında Türkiye, İst.
- Ulusoy, Recep (1997), "İslam ekonomisinde bir finansman yöntemi olarak mudaraba", Basılmamış doktora tezi, İst.
- Uzunçarşılı, İsmail Hakkı (1984), Osmanlı devletinin merkez ve bahriye teşkilatı, Ank.
- Uluçay, Çağatay (1942), XVII. yüzyılda Manisa'da ziraat, ticaret ve esnaf teşkilatı, İst.
- Yazgan, Turan (1981), Türk sosyal güvenlik sistemi ve meseleleri, İst.
- Yediyıldız, Bahaeddin (1982), "Türk vakıf kurucularının sosyal tabakalaşmadaki yeri 1700-1800", O. A. II, İst.
- _____ (1986), "Vakıf", İA, XIII.
- Yeniay, İ, Hakkı (1964), Yeni Osmanlı borçları tarihi, İst.
- Yeniçeri, Celal (1980), İslam iktisadının esasları, İst.
- _____ (1984), İslamda devlet bütçesi, İst.
- Yüzgün, Arslan (1985), "Ziraat Bankası", TCTA, III.

Sabahaddin ZAIM⁽¹⁾

Özel Finans Kurumları'nın Sağlıklı Çalışabilmesi İçin Evvela İnsan Modelinin Oluşması Gerekir⁽²⁾

KONUŞMAYI YAPANLAR:

Osman AKYÜZ⁽³⁾

Ahmet ERTÜRK⁽⁴⁾

Ahmet Ertürk: Hocam bizim “Bereket” adında şimdilik üç (3) aylık yayınladığımız, ilerde inşallah aylık periyotlara indirmeyi planladığımız bir dergimiz var. Bu hem sektör, hem kurum, hem de sektör dışında sektörle ilgilenen çevrelere “Faizsiz Bankacılık konusunda teorik ve uygulamalı bilgiler veren bir dergi olmayı hedefliyoruz. Zat-ı aliniz de Türkiye’de İslam Ekonomisi dendiğinde –1960’lı yıllardaki tartışmalardan hatırlıyoruz– bu konuda en çok katkıda bulunan isimlerden birisiniz. İslam ekonomisine çok kısa bir tarihi seyahat yaparsak, faizsiz bankacılığı da, İslam ekonomisinin müşahhaslaşmış bir unsuru, bir parçası olarak değerlendirebilir miyiz? İslam ekonomisi sanki zihinlerde mücerret bir kavram olarak kaldı. Onun tek müşahhaslaşmış tarafı faizsiz bankacılık oldu. Bu tür bankacılık, uluslararası literatürde faizsiz bankacılık yahut İslam Bankacılığı olarak geçiyor. Bu görüşe katılıyor musunuz yada faizsiz bankacılık meselesi İslam ekonomisi tartışmalarının neresine oturuyor.

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Efendim güzel bir tespit yaptınız. Evvela “Bereket” adlı bir dergi çıkarttığınız için başta Osman Bey olmak üzere emeği geçen bütün arkadaşları tebrik ederim. Gerçekten böyle bir mecmuayı çıkartmak çok güzel bir düşünce. Çünkü aksiyonlar fikirle beslenir. İnsanlar önce tahayyül eder, hayaller fikir sahasına intikal eder ve fikirlerden de aksiyona

geçilir. Aksiyonlar da tekrar fikirle *feedback* olarak beslenmezse ilerde hızını kaybedebilir. O bakımdan ilmi, mantıki ve akli bir hareket. Akıl için yol biridir derler. Allah muvaffak etsin.

Sorduğunuz suale gelince, İslam iktisadi malumlarınız olduğu üzere 20. Asrın 1.yarisının sonuna doğru Hint yarımadasında ortaya çıkan bir mefhumdur. İslam ekonomisi İngilizce bir tabir olarak literatüre geçmiştir ve Hint alimleriyle de geliştirilmiştir. Bilahare Arapça literatüre, sonra da Türkiye’ye Hamidullah Hoca’nın gayretleriyle girmiştir. Paris’te bulunan Hindistanlı alim Prof. Dr. Hamidullah Türkiye’ye gelerek İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesinde İslam araştırmaları üzerine dersler vermiş ve bunları “Modern İktisat ve İslam” adlı bir broşür halinde Türk kültürüne ve okuyucusuna takdim etmiştir. Hindistan’daki alimlerin özelliği şu idi. Bunlar oralarda medreseler kapanmadığı için hem klasik İslamî fikhi bilgilere sahip bulunuyorlardı hem de İngiliz kültürüne vakıftılar. İslam dünyasında 20.asrın 2.yarisına doğru siyasi ve iktisadi gelişmeler neticesinde İslam İktisadı mefhumu ortaya atıldı. Bilahare 20-30 yıllık bir hazırlık devresinden sonra 1976 yılında rahmetli Kral Faysal’ın ölümünü müteakip Mekke’de Harem-i Şerif yakınla-

(1) Prof.Dr., İktisat Fakültesi, İstanbul Üniversitesi

(2) Bu konuşma 1998 yılında yapılmıştır.

(3) Genel Müdür, Albaraka Türk

(4) Genel Müdür Yardımcısı, Albaraka Türk

rındaki Inter Continental Oteli'nde tertip edilen I. Dünya İslam İktisadi Kongresi'yle bir dönüm noktasına girildi. O ana kadar münferit, gayri resmi olan hareketler 1969'da kurulan İslam Konferansı'yla uluslararası zemine kaymış, akademik sahada da I. Dünya İslam İktisadi Konferansı ile resmiyet kazanmıştır. Aynı yıllarda da İslam İktisadi ile ilgili müşahhas bir adım olarak İslam Konferansı çerçevesinde olmak üzere İslâm kalkınma Bankası 75'te kurulmuş ve 76'da faaliyete başlamıştır.

İslam Ekonomisi ile ilgili bu konferansta Osmanlı Devleti'nin yıkılışından sonra ilk defa İslam dünyasındaki ulema, fukaha ve iktisatçılar bir araya gelme imkânı bulmuşlardır. Bu ana kadar bütün İslâm dünyası kopuk, bölünmüş idi ve akademisyenler de birbirlerini tanımazlardı. Hepimizin Batı dünyasıyla irtibatı vardı da birbirimizi tanımazdık. Bu hususta şöyle bir hatıramı arz edeyim. Zannediyorum 1975'ten önceki yıllarda Suudi Arabistan'dan Muhammed Ömer Zübeyr – ki bilahare Rektör olmuştur- İstanbul'a gelmişti. Onunla Emin Saraç Hoca vasıtasıyla tanıştığımızda kendisine, bir İslâm İktisatçıları cemiyeti kursak da bir araya gelsek, birbirimizi tanımıyoruz demiştim. O da "Hiç merak etmeyin bir kongre topluyoruz, en kısa zamanda inşallah bunu yapacağız" diye cevap vermişti. Nitekim işte O'nun Rektörlüğü zamanında bu kongre toplandı. O zamanlar yani 1975'te İslam ülkeleri arasındaki akademik faaliyetlerin planlayıcısı ve kurucusu rahmetli Faysal olmuş ve İslâm dünyasında bir birlik hareketinin öncülüğünü yapmaya başlamıştır. Zaten vefatı da bununla ilgilidir.

1975 yılında bu kongre için çağrı yapıldı. Kongre başkanı Melik Abdulaziz Üniversitesi Rektörü Muhammed Ömer Zübeyr enteresan bir şahıstır. Hanımı Akosmanlar'ın yeğenidir. Anası Türkistanlıdır. Bize karşı çok muhabbeti vardır. Kerküklü bir Türk olan petrol mühendisi Prof. Dr. Ahmet Tütüncü de organizatörler içinde idi. Bendeniz de kongrenin başkan vekiliydim.

Salih Özcan Bey o vakit Dünya İslam Birliği'nin idare heyetindeydi. "Hocam hareket etmeyin; havaalanı kapandı. Faysal öldürüldü" dedi. Ve kaldık. Ertesi sene toplandık. Böylece kongre 1976 yılına kalmış oldu. 1976-77 yıllarında 3 kongre yapıldı. I. İslam İktisadi Kongresi, arka-

sından yine Faysal'ın hazırladığı İslam Ülkeleri Arası I. Teknoloji Kongresi ve onun arkasından I. Dünya İslam Eğitimi Kongresi yapıldı.

İslam İktisadi Kongresine 200'e yakın alim tebliğleriyle katıldı. Sonunda da Cidde'deki Melik Abdulaziz Üniversitesi'ne bağlı Milletlerarası İslam İktisadi Araştırma Enstitüsü kuruldu.

Bu kongreyi takiben, üç kongre ve muhtelif İslam iktisadi seminerleri Cidde'de ve Pakistan'da tertip edildi. Fakat o arada da İslam İktisadi sahasındaki bu gelişmeler olurken, İslam Kalkınma Bankası'nın kurulmuş olması, İslam İktisadi sahasında müşahhas bir hareket olarak öne çıkmıştır. Kuruluşu 1975'tir. Faaliyete geçişi 1976'dır. Ve şu anda da halen İslam Konferansı'na bağlı bir yan kuruluştur. İslam Konferansı'na bağlı aşağı-yukarı 20-22 yan kuruluş vardır. Bunların içinde en güzel çalışan, en aktif müessese de İslam Kalkınma Bankası'dır. İslam Kalkınma Bankası'nın müşahhas bir örnek olarak ortada bulunması, elinde para olması ve bu paralarla İslam Dünyasının sosyal ve iktisadi kalkınmasında görev alma fonksiyonunun da kendisine verilmesi ve bu görevin de İslam Bankası bünyesinde kurulan IRTI ile takviye edilmesi, bu bankanın İslam iktisadi sahasındaki faaliyetlerinin ivme kazanmasına sebep oldu. Esasen nazari olarak konferans ve seminerlerde de en çok konuşulmuş işlenen ve üzerinde durulan 2 konu olmuştur. Biri İslam Bankacılığı, diğeri de zekat ve zekatın uygulama tarzı. Çünkü bunlar her İslam ülkesinde olan iktisadi faaliyetlerdir. Diğer mevzular hazırlık safhasında oluğu için, onlar henüz teori safhasında incelenmeye devam ediyor. İslam Konferansı'na üye olan devletlerin katılmalarıyla kurulan İslam Kalkınma Bankası İslami esaslara göre ve faizsiz olarak çalışmak üzere kurulunca, üye ülkelerde aynı model esas alınarak özel finans kurumları kurulmaya başlandı. Muhtelif İslam ülkelerinde münferit İslam bankaları kurulurken bu arada İran ve Pakistan'da devlet eliyle bütün bankaların ve bankacılık fonksiyonlarının İslamlaştırılması hareketi başladı. Bu arada İslam Bankaları Birliği kuruldu.

Böylece faizsiz bankacılıkta iki türlü hareket gelişti:

1. İslami esaslara dayalı bir toplum modeline geçmeğe çalışırken, İslam'a uygun ekonomik model içinde finans ve bankacılık

sektörünün yeniden yapılanması; İran, Pakistan ve kısmen Sudan'da bu yolda bir uygulamaya geçildi.

2. Dünyaya hakim olan serbest piyasa ekonomisi içinde faizsiz finans müesseselerinin kurulup rekabete açılması, birinci modelin uygulayıcısı olarak belirtilen İran, Pakistan, Sudan dışındaki diğer üye ülkelerde bu model uygulandı.

Her iki yaklaşım tarzı içinde de faizsiz bankacılığın istenildiği ve olması gerektiği gibi başarıyla uygulandığı söylenemez.

Birinci modelde karşılaşılan ana problem şudur. Faizsiz bankacılık ile finans sistemi, ekonomik modelin bir unsurudur. İnsanların ve toplumun davranış tarzı, devletin yapısal fonksiyonu, iktisadi hayatın bütünü, belirli esaslara göre düzenlenecek ve bankacılık bu çerçevede fonksiyonunu ifa edecektir. Birinci modeldeki ülkelerde, faizsiz bankalar kuruldu, fakat fonksiyon ifa edeceği çevre ve çerçevenin bütünü (siyasi düzen ve toplum yapısı, hukuki ve iktisadi düzen, halkın davranış yapısı vs.) tam olarak kurulamadı. Zamanlama ve muhteva itibarıyla, bütün ile parça arasında tam uyum sağlanamadı.

İkinci modelde, özel finans kurumları fonksiyonlarını ancak asgari düzeylerde gerçekleştirmek için didindiler, varlıklarını muhafaza etmeye çalıştılar. Her iki yaklaşım tarzında görülen müşterek eksiklikler şöyle ifade edilebilir:

1. Toplum modelinin teorik yapısı üzerindeki çalışmalar henüz eksikti. İslam ülkelerinde iktisadi modelin gerek ideal yapısı, gerek intikal dönemi yapısı itibarıyla tam bir mutabakat sağlanamadı.
2. Teorik modellerde tam bir mutabakat olmayınca, uygulama modelleri de tam gelişemedi.
3. En önemlisi, bu modelleri uygulayacak güzel insan modeli, hem keyfiyet, hem de kemiyet itibarıyla yeterli değildi.
4. Bu sebeple, uygulamalarda aksaklıklar, eksiklikler olmakta, bu noksanlıklar hem yöneticilerde, hem de muhatap olan müşterilerde görülmektedir.
5. Devletlerin siyasi irade zaafı bu oluşumların hızını kesmektedir.
6. Bu sebeplerle, özel finans kurumları teori ve tatbikatta milli ve milletlerarası çapta

bir hamle yaptıktan sonra, yukarıda belirtilen sebeplerle genel bir durgunluk ve kendini toparlama dönemine girmiştir. Bu sonuçta, İslam ülkelerinin son yıllarda içine düştüğü siyasi çözülme ve iktisadi durgunluğun da tesiri görülmektedir.

Fakat bütün bu handikaplara rağmen (ki, bunların bir kısmını tabii karşılamak gerekir) İslâm ülkelerinde bazen hükümetlere rağmen toplumlarda bu kabil kurumlara yönelme temayülü gelişmektedir. Gelişmiş batı ülkelerinde de bu kurumlara duyulan ilgi artmaktadır.

Özel finans kurumlarının İslâm Ekonomisi ile olan münasebetlerinde önem arzeden hususlar şöyle belirtilebilir.

1. Özel finans kuruluşlarının esas özelliği mudarebe fonksiyonudur. Bu fonksiyonu yerine getiren bir (kurum) teşebbüsün riskine ortak olduğu için, müteşebbisin finansal riskini faizli bankacılığa nazaran azaltmaktadır. Bu tutum, faizlerin yükseldiği, finansal riskin arttığı ortamlarda, müteşebbisin yatırım meylini artırma açısından kalkınmaya pozitif etki yapar.
2. Özel finans kurumları teşebbüsün riskine katıldığı için, tercihini yaparken, iktisaden güçlü ve mali karşılığı olan müesseseyi değil, projesi verimli, rantabl ve feasible olan işletmeyi tercih eder. Bir finansçıdan ziyade, bir yatırımcı gibi davranır. Bu da yatırımlarda verimi artırıcı tesir yapar.
3. Bu husustaki tartışmalarda, mudarebede kâr haddinin belli olmayışının, yatırımcıya menfi tesir yapacağı ve proje değerlendirme masraflarının kârı azaltacağı gibi itirazlar ileri sürülmüşse de, tatbikatta bunu doğrulayan sonuçlar tesbit edilememiştir. Teorik olarak da gelişmekte olan ekonomilerde, bugünkü intikal döneminde devamlı bir enflasyon hüküm sürdüğünden, enflasyonist ortamda, yukarıda belirtildiği gibi riskin paylaşılması, müteşebbisin riskini azaltmaktadır. İşletme seviyesinde proje masrafları olsa bile makro sevide verimi artırıcı faydası itibarıyla, mahzurunu giderir. Özel Finans Kurumları'nda hem kurumun, hem mudinin iktisadi konulara bakış tarzı farklıdır. Amaç sadece maksimum kâr değil, iktisadi bü-

- yüneyi hızlandırmak ve gelir dağılım dengesini muhafaza etmektir.
4. Özel Finans Kurumları'nda hedef, mahdut zenginlerin bankayla münasebetlerini geliştirmek yerine tabandaki büyük kütlenin küçük tasarruflarını kuruma çekerek, kalkınmanın tabandan başlamasını ve tabana yayılmasını sağlamaktır. Bunun için halkın psikolojisini değiştirerek moralini yükseltmek, iktisadi imkân ve kaynakları artırmak, bu kaynakları kalkınmaya yöneltecek müesseseleri kurmak, bütün bu işlemleri "toplum kalkınması" modeli çerçevesinde küçük mahalli yerleşim birimlerinde gönüllü kuruluşlarca teşvik etmenin yollarını aramak lazımdır. Hedef tüketim toplumu yerine üretim toplumu zihniyetini yerleştirmektir. Bunlar sağlandığı ölçüde Özel Finans Kurumları modeli iktisadi kalkınmada önemli pozitif rol oynar.
 5. Metot olarak Özel Finans Kurumları tarafından meselenin daha makro planda ele alınması için proje değerlendirmelerinde klasik ve geleneksel "yatırım-proje planlaması" yerine belirli sektörlerde ve belirli bölgelerde başarılı "program planlaması"na yönelinmesi uygun olur. Bu takdirde sadece belli bir yatırım için araştırmalarla yetinilmeyip, bir programın gerçekleştirilmesi için, çevrenin *disiplinler arası bir metodla incelenmesi* gerekir.
 6. Özel Finans Kurumlarının kalkınmadaki tesirini arttırmak için bu kurumlar arasında işbirliğini, milletlerarası olarak muhtelif bazlarda gerçekleştirmek icap eder. İslam Kalkınma Bankası ve İslam Bankalar Birliği'nin bu husustaki işlevlerini arttırmak gerekir.
 7. Bu cümleden olarak IDB (İslam Kalkınma Bankası), üye ülkelerdeki bazı resmi ve özel sermaye kaynaklarını IDB'de toplayarak bir aracı kurum sıfatıyla gelişen ülkelerdeki yatırımlara kanalize etme fonksiyonunu üstlenebilir.
 8. Muhtelif mahalli Özel Finans Kurumları kaynakları, IDB vasıtasıyla birleştirilip büyük yatırım projelerinde değerlendirilebilir ve böylece iktisadi kalkınma hızlandırılabilir.

9. Sermaye piyasasına katılmak; özel finans kurumları vasıtasıyla buradaki kaynakları üretken yatırımlara yönlendirmek de, özel finans kurumlarının kalkınmadaki tesirini arttırır.

Özetle söylersek, sizin sorunuzun cevabı şu oluyor: İslam iktisadı sahasında İslam bankacılığı, zekat sistemiyle birlikte öncelikle ele alınan ve tatbikatta da uygulandığı için ön plana çıkan bir müessese olmuştur.

Ahmet Ertürk: *Teşekkür ederim. Hocam, bu tarihi çerçeve içinde, işin Türkiye tarafına gelirsek, Türkiye'de biraz geç başladı bu uygulamalar. Sizin buyurduğunuz tarihten epey sonraları, 80'lerde çıktı ortaya. Gerçi Türkiye'de tartışmalar da epey eskidi ama, müşahhas adımlar 80'den sonra atıldı. Türkiye'de başlangıçta düşünülen ve hukuki mevzuat itibarıyla değil de fikir ve nazariyede çizilen ile ortaya çıkan hukuki çerçeve ve tatbikati bir mukayese ederse neler söyleyebilirsiniz. Yani, tatbikat ve hukuki çerçeve, o teoriye, nazariyedeki çerçevede tetabuk etti mi? Farklılıklar var mıydı? Neler oldu?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Efendim. Teşekkür ediyorum. İslam Bankaları veyahut İslami Finans Müesseseleri. Banka mefhumu faizle işleyen bir müesseseyi hatırlattığı için İslami Finans Müessesesi denmesi daha uygun olabilir. Bu müesseselerin kurulması İslam dünyasında tatbikatla ilgili olduğu için bir siyasi iradeyi gerektiriyor. Zira ("la riba") faizsiz sistem bankacılıkla kabil-i telif bir mefhum değildir. Banka demek faizle çalışan müessese demektir. Faizi kaldırdınız mı, kapitalist sistem içindeki banka mefhumu mesnetsiz kalır. İster sosyalist, ister kapitalist sistem olsun her ikisinde de faiz *de facto* "ekonominin temeli"ni teşkil eder. İslam ülkelerinde uygulanan iktisadi modeller bütün dünyada ya kapitalist, ya da sosyalist veya ikisinin terkihi halinde bulunduğu için başka bir düzen yoktu. Böyle bir motifin ekonomiye enjekte edilmesi bir siyasi iradeyi gerektiriyor. Türkiye'de bu hava ancak rahmetli Özal'ın zamanında yakalanabilmiştir. Yalnız ben size bir şey getirdim. Onun da fotokopisini size verdim. 1980'i 1981'e bağlayan yılbaşında Riyad'da bir komite toplantısı yapılmıştı. İslam konferansı çerçevesi içinde alınan bir karar gereğince, İslam ülkeleri merkez bankaları bir komite teşkil etmişler. O komite İslam bankaları konusunda bir karar

vermek üzere toplanmaya çağırılmıştı. O komitede 7 ülke vardı. Bendeniz de oraya İslam Bankaları Birliği adına katılmıştım. Prof. Ahmet Neccar Bey (Allah rahmet eylesin) bu İslam bankalarının kurucularındandır ve İslam Bankası'nın kuruluşunda da biz beraber rol oynamıştık. Bu İslam İktisadi Konferansı'nda bendeniz 2 tebliğ takdim etmişim. O, tebliğin takdiminde İslâm Kalkınma Bankası Başkanı Dr. Ahmet Ali-bey *Chairman* pozisyonunda idi. Banka yeni kurulmuştu. Oradan tanışmıştık. Ve dostluğumuz daha sonra devam etti. Bizi banka kurulurken davet etti. Bankanın ilk kadrosunu teşkil etmek için Ahmet Neccar Bey ile biz bir dünya turuna çıktık. Çünkü İslam Bankası'nda çalışmak için 17 bin kişi müracaat etmişti. Bütün ülkelerde Maliye Bakanlıkları tarafından gazetelere ilan verilmişti. Bizde maalesef bu hasır altı edilmiş. O kadar çok müracaat olunca, bunları bilgisayara girip elemişler. Sonra da bölgeler itibarıyla seçmişler. Onları çağırarak yerine, yerinde seçim ve mülakat yapılması için bizi gönderdiler ve ilk kadro o şekilde seçilmiştir. Bilâhare Ahmet Neccar Bey İslam Bankalar Birliği'ni kurmuştur. Bu birlik ilk defa Cidde'de kurulmuş, sonra Kahire'ye aktarılmıştır. Ahmet Neccar Bey Bankalar Birliği olarak da konferansa katılıyor. Suudi Arabistan Merkez Bankası'na SAMA deniyor. O sırada SAMA ile İslam Bankalar Birliği arasında pürüzler çıktı. Çünkü İslam Bankalar Birliği'nin arkasında Muhammed Faysal vardı. Muhammed Faysal ile SAMA arasında da pürüzler çıktı. Sebebinde de arz edeyim: İslam Bankası'nın kurulması için her ülkede teşebbüslere başlanıyor. Muhammed Faysal da Suudi Arabistan'a müracaat ediyor. Bu müracaata şu döneme kadar hâlâ cevap verilmiş değildir. Halen Suudi Arabistan'da İslam Bankası yoktur.

Ahmet Ertürk: *Peki hocam sebebi nedir?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Sebebi de şudur. Halk Suudi Arabistan'daki bankaları İslam bankası zannetmektedir. (Halbuki fiilen faiz alınır). Evet dense, halk diyecek ki: "Peki O zaman bu öbür bankalar ne?". Hayır deseler, İslam devleti olduğunu iddia eden bir ülke nasıl hayır der? O yüzden cevap verilmemiştir ve hâlâ da resmen İslam bankası yoktur. Suudi Arabistan'da *El-Rajhi Company* denilen Sarraf Şirketi bu işi üstlenmiştir. Ahmet Tütüncü orada çalışıyordu, ayrıl-

dı. Onun üzerine Ahmet Neccar Bey dedi ki: "İslam Konferansı'nı temsilen Abdülaziz Üniversitesi'ni biz tevkil edelim ve üniversite de sizi görevlendirsın". Böylece Kral Abdülaziz Üniversitesi, İslam Konferansı adına, bendenize vekalet verdi ve bu toplantıya katıldık. 1981 yılındaki o toplantıda bazı kararlar alındı. Onların bir kısmı şunlardır:

1. İslam Konferansı'na üye ülkelerde kamu yararını ve sosyo-ekonomik amaçları gerçekleştirmede yardım etmek için İslam bankaları kurulmalıdır.
2. *Islamic* terimi, bütün faaliyetleri İslami kurallara uygun olan kurumlara verilen bir isimdir.
3. İslam Konferansı'na bağlı üye ülkelerin merkez bankaları, İslam bankalarına gerekli destek ve yardımı sağlayıp gerekli yasal düzenlemeleri temin etmelidir. Bunların büyümelerini desteklemek, kamuda kabul edilebilirliğini sağlamak, kalkınması için gerekli dengeleri kurmak gereklidir.
4. İslam Konferansı Teşkilatı'na bağlı üye ülkelerin merkez bankaları, İslam bankalarının tanıtımı konusunda da destek olmalıdırlar ve aktif olarak İslami kurallara uygun olarak faaliyet göstermesini sağlayacak finansal araçları da ortaya çıkarmalıdırlar.
5. İslam bankacılığına kesin olarak karar vermek uygun olmayabilir. Çünkü sosyo-ekonomik güçlükler ve fıkıh kurallarının detaylarının araştırma ve geliştirilmesi hâlâ başlangıç aşamasındadır.

Faizsiz bankacılığın ikinci modeli için bir örnek olarak Türkiye'yi ele alırsak, bu modelde durumu şöyle açıklayabiliriz.

1. Türkiye'de Özel Finans Kurumları ikinci modele göre gelişmektedir. 1983'te çıkarılan K.H.K. ile (16.12.1983 gün ve 83/7506 K.H.K.) "Özel Finans Kurumları" kurulmasına imkân verilmiştir. 1984'te yapılan değişiklik ve 25.02.1985'te 18323 sayılı Resmi gazetede yayınlanan tebliğ ile hukuki çerçeve tamamlanmıştır. Bu müesseseler Türkiye'deki Bankalar Kanunu'na tâbi değildir. Çünkü Türkiye'deki bütün bankalar faizli sistemde çalışır. Bu yeni kurumlar ise özel finans kurumu sıfatıyla halk-

tan kâr ve zarara katılma yoluyla ve faizsiz olarak fon toplama yetkisine sahiptir.

Bu kurumlar sermayelerine ilave olarak yurt dışından ve içinden özel cari hesaplar ve kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplar yoluyla fon toplayıp ekonomiye fon tahsis etmek amacıyla faaliyet gösterir ve toplanan fonları, tebliğlerde belirtilen usullerle, her türlü zirai, ticari faaliyetlerin ve hizmetlerin finansmanında, ortak yatırımlarda, yurt dışı teminat mektupları verilmesinde, ithalat ve ihracatın finansmanında, yatırımlara ilişkin ekipmanların temin edilip, firmalara taksitle satılması veya kiraya verilmesi gibi hususlarda kullanılabilir.

Bu kararname veya özel kanunlarına göre yetkili kuruluşlardan başka hiçbir gerçek veya tüzel kişi, aslen veya ferî meslek edinerek, fon kabul edemez veya kullanıramaz.

Şimdiye kadar bu şekilde (6) özel finans kurumu kurulmuştur. Bunlardan 4'ü milletlerarası (Faysal, Al Baraka, Kuveyt, İhlas) ikisi de sadece yerli ortaklıdır (Anadolu, Asya).

Özel Finans Kurumları, diğer ülkelerdeki İslam Bankalarının yaptığı fonksiyonları yapma yetkisine sahiptir. Genel olarak toplanan fonlar cari hesaplar ve katılma hesapları şeklinde iki hesapta toplanır. Katılma hesaplarında toplanan fonlar:

- a. Üretim ve tüketim desteği sağlanması
- b. Kâr-Zarara katılma,
- c. Kiralama,
- d. Mal karşılığı vesaik üzerine fon kullandırma şeklinde değerlendirilmektedir. Kurumlar ayrıca diğer bankacılık hizmetlerini de sunarlar.

Özel finans kurumlarının iktisadi kalkınma açısından en önemli katkısı, faizden sakınma sebebiyle atıl duran ve ekonomi dışı kalan kaynakları toplayıp, iktisadi hayatın içine dahil etmiş olmasıdır. Bilahare daha yüksek gelir sağlama itibarıyla, sırf iktisadi amaçla da fonlar toplanmıştır. Fakat artış oranı yüksek görülmesine rağmen özel finans kurumları tarafından toplanan fonlar, Türkiye'deki toplam mevduatın ancak % 3'üne ulaşabilmiştir. Toplanan fonların cüz'î bir bölümü cari hesaplardadır. Çoğunlukla K/Z katılma hesaplarındadır.

Fonlar; hemen hemen % 90 murabaha esasına üzerine ticari veya sınai sektörde kullanılmış-

tır (daha ziyade tekstil). Son iki yılda sanayi sektörüne kiralama (leasing) yoluyla bir fon aktarılması söz konusu olmuştur. Dolayısıyla, özel finans kurumları Türkiye'de henüz geniş ölçüde mudaraba sistemini uygulayamamıştır. Bunun başlıca sebepleri şunlardır:

1. Kronik olarak, 20 yıldan beri bir enflasyon hüküm sürmektedir. Özel finans kurumları yokken halk reel varlığını korumak için faize alışmıştır. Çünkü mal varlığını korumak için önünde 4 imkan vardı:

- a. Gayrimenkule yatırmak;
- b. Faizli bankaya yatırmak;
- c. Döviz alıp döviz bankaya yatırmak (Özal zamanında Türkiye'de yabancı döviz alımı, satımı, yabancı dövizle içeride ve dışarıda bankada cari ve vadeli hesap açmak serbest bırakıldı. Faiz hadleri de serbest bırakıldı);
- d. Menkul kıymetler borsasından yararlanmak. Hükümet buna ilave olarak 2 alternatif imkan daha açtı:

- a. Özel finans kurumlarında faizsiz vadeli K/Z ortaklığı (katılım) hesabı açmak;
- b. Hazinesinin (Özal zamanında) sattığı (K/Z) vadeli hisselerini (Köprü ve barajların belli süreli gelir ortaklığı senetleri gibi) almak.

Faiz oranları serbest olunca, faiz hadleri enflasyon ve kâr hadlerine göre teşekkül etmektedir. Döviz kurları da serbest piyasada teşekkül ediyor. Böylece gayrimenkul, döviz, faiz ve menkul kıymetler borsası tasarrufları çekmek için yarışmaktadır. Faizsiz aletler (Özel finans kurumları ve gelir ortaklığı senetleri) devreye girince, tasarrufları kendine çekebilmek için (faizden kaçan tasarruf erbabı hariç) bu üç alternatifle rekabete girişmek zorunda kaldı. Yani özel finans kurumlarının faizle yarışacak yüksek kârlar vermesi lazımdı. Bunun için mudilerden topladığı katılım fonlarını uzun vadede kâr getirecek yatırımlar yerine, kısa vadede yüksek kâr getiren, likiditesi yüksek ticari muamelata (murabaha) yönelttiler. Özel finans kurumları, kuruluş safhasında oldukları için ayakta kalabilme mücadelesi vermektedirler. Bu sebeple, mudarebe şeklindeki sınai yatırımlara yönelemediler. Aksi halde, kısa vadede yüksek kâr veremeyen özel finans kurumlarından tasarruflar çekilir ve fonksiyonlarını yitirirlerdi.

Bir diğer sebep olarak, katılma fonlarında döviz tevdiat hesaplarının oranı (yüksek enflasyon neticesinde tasarrufların dövize kayması neticesinde) çok yükselmiştir. Özel finans kurumları katılımcıya yatırdığı döviz cinsinden kâr vermek durumundadır. Bu sebeple, bu fonları dış ticaretle ithalat ve ihracatta değerlendirme durumunda kalmışlardır.

Bugün Türkiye'deki Özel finans kurumları topladığı fonların hemen hemen % 90'dan fazlasını murabaha, yani ticarete peşin alıp, vadeli satışta değerlendirmektedir. Bunu da kaidelere ve mevzuata uygun şekilde yapmağa çalışmaktadır. İkinci derecede leasing, yani kiralama işine girmeye başlamışlardır.

Netice olarak, özel finans kurumları, atıl duran tasarrufları toplamak suretiyle ve bunları büyük ölçüde dış ticarete olmak üzere ticaret sektöründe değerlendirerek ekonomiye bir fayda sağlamaktadır. Fakat topladığı fonlar, henüz çok cüz'î durumda olup (toplam mevduatın %3'ü) ekonominin genel gidişini yönlendirecek güçte değildir. Üstelik, özel finans kurumları yatırımlara yönelememiştir.

Bu itibarla, hem hacim, hem de muhteva itibariyle iktisadi kalkınmadaki rolleri açısından Türkiye'deki özel finans kurumları ileriye doğru ümit vaat etmekle beraber, henüz başlangıç safhasında olan müesseseler olarak ifade edilebilir. Faizsiz bankacılığın uygulandığı diğer İslam ülkelerinde de durum aşağı yukarı benzer bir manzara arz etmektedir. Türkiye'deki özel finans kurumları birçok handikaplara rağmen, diğer ülkelerdeki emsalleri içinde başarılı örnekler olarak gösterilebilir.

Ahmet Ertürk: *Şimdi Batı merkez bankaları da kendi ülkelerinde İslam bankacılığına izin verip vermemeyi tartışırken, tam bu hususu İslam bankacılarının önüne çıkarıyorlar. Diyorlar ki: "Sizin kurallarınız henüz standart hale gelmiş, herkes tarafından kabul görmüş bir safhaya gelmedi. Önce kendiniz şunları tam bir çıkarın ortaya. Ondan sonra biz de ona göre uygun mu değil mi, izin verir miyiz vermez miyiz, bakarız" diyorlar.*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Haklıdır. Bu sahada işte o zamandan beri çalışmalar yapılıyor. Akademik sahada büyük gayretler sarf ediliyor. Bunun için üniversiteler kurulmuştur. Bendeniz son 25 yıllık İslam iktisadının tarihi

gelişimi ile ilgili makalemde bunları zikretmişimdir. Ama şunları arz edeyim: İslam iktisadı ve bankacılığı ile ilgili olarak, Kral Abdülaziz Üniversitesi'ndeki İslam Ekonomisi Araştırma Enstitüsü'nde çalışmalar yapılıyor. İkinci olarak, İslam Kalkınma Bankası'na bağlı bir birim bu sahada çalışmalar yapılıyor. Üçüncüsü, yine Muhammed Faysal'ın teşebbüs, gayret ve finansmanıyla Kıbrıs'ta kurulmuş ve maalesef daha sonra kapatılmış olan Milletlerarası İslam Bankacılığı ve İslam İktisadı Enstitüsü (ki orası mükemmel bir üniversite haline gelmişti. Şimdi büyük otel olan yer üniversite idi). Dördüncüsü, rahmetli Ziya ül-Hakk'ın zamanında Pakistan'da İslamabat'ta, İsviçre'de kurulan bir vakfa dayanarak, ona bağlı bir Milletlerarası İslam Üniversitesi kuruldu. Bendeniz halen oranın Mütevelli Heyeti üyesiyim. Ona bağlı bir Milletlerarası İslam Bankacılığı Enstitüsü kuruldu. Ondan sonra Malezya'da bir Milletlerarası İslam Üniversitesi kuruldu. Yine İslam Kalkınma Bankası'nın finansmanıyla Nijer'de ve Gambiya'da 2 tane İslam üniversitesi açıldı. Bütün bunlarda İslam iktisadı konuları ele alınmıştır.

Ahmet Ertürk: *Mesafe alındı mı peki hocam?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Bir hayli mesafe alınmıştır. Bir hayli bibliyografya yayınlandı. İngilizce yayınlar Necatullah Siddiki tarafından hazırlandı. Türkçe yayınlar bendeniz tarafından takdir edilmiştir. Ondan sonra Pakistan'da Ekrem Han tarafından İngilizce, Urduca bir bibliyografi yayınlanmıştır. Profesör Ninhouse Almanya'da Bonn Üniversitesi'nden İngilizce ve Almanca bibliyografi yayınlamıştır. Son olarak, İslam Kalkınma Bankası şöyle üç parmak kalınlığında geniş bir bibliyografya yayınlamıştır. Dolayısıyla çoğu makale halinde olmak üzere bu sahada hayli yayın yapılıyor. İslam bankacılığı sahası tatbikata intikal ettiği için ve para piyasalarıyla ilgili olduğundan batı dünyası bu sahaya çok önem vermiştir. İtalyanca'dan İspanyolca'ya kadar her dilde bu saha ile ilgili yayınlar yapılmıştır.

Ahmet Ertürk: *Şimdi bu husus, yani ortak kuralların tesis edilememesi, biraz da ekonomistler ile yada finans uzmanlarıyla, fukaha (İslam fıkıhçıları) arasında bir çelişkidir veya bir mutabakat tesis edilememekten ileri geliyor olabilir mi?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Beyefendi, mevzularda çok vakıf olduğunuz için can alıcı nokta-

ya temas eden sualler soruyorsunuz. Hâlâ İslam dünyasındaki İslam iktisadiyla ilgili gelişmelerin önündeki darboğazlardan biri bu sorduğunuz sualle ilgilidir. Çünkü engeller sayılırken bir tanesi budur. İslam dünyasında maalesef eğitim sistemi ile ilgili olarak fıkıhla iktisat arasında tam bir köprü kurulamamıştır. Dolayısıyla ikisini bir araya getirecek ya bir ekip çalışmasına, yahut da öyle bir eğitim mekanizmasından yetişmiş münevverlere ihtiyaç vardır. Her ikisi de کافی derecede gerçekleştirilemediği için bu nokta gelişmelerimizde bir engel teşkil etmektedir.

Ahmet Ertürk: *Hocam fıkıhçıların iktisatçı olmaları, ya da iktisadi öğrenmeleriyle de bu mesele çözümlenebilir mi, yoksa fıkıhın kendisinde de bir takım engeller var mı? Fıkıh çünkü kendini yenilemek durumunda herhalde, yenilemek durumunda kalacak. Eğer iktisatçı olursa fıkıhçı, buna İslam hukuku içinde cevaz var mı?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Şimdi umumiyetle fıkhi konularda faizle ilgili meseleler hep mikro bazda bir mesele olarak ele alınmıştır. Konu iki kişi arasında borç alıp verme şeklinde incelenmiştir (Ferdî bazda). O yüzden de esas ana dert olan faizin bir dünya problemi olduğu gözden kaçmaktadır. Halbuki Kur'an-ı Kerim'de Cenab-ı Hakk'ın faizi men etmesi sadece ferdi ihtilaflardan dolayı değildir. Bugün faiz dünyanın ana meselesidir. Ne diyor Kur'an-ı Kerim: "Faizle ilgilenen, alan-veren, Allah'a ve Peygamber'e (S.A.V.) karşı harb açmış demektir". Bugün dünya bu durumdadır. Bu yüzden de başı dertten kurtulamıyor. Teknolojik gelişme ve zenginlik içinde sefalet çekiliyor. Dünyada gelir dağılımı bozulmuş. Bu kadar zenginlik içinde her gün dört yüz – beş yüz bin insan açlıktan ölüyor. Bir yanda tereyağ dağları dururken, diğer yandan insanlar açlıktan kıvraniyor. Neden? Kaynaklar mı eksik? Hayır, kaynaklar var. Kaynakların dağılımı bozuk. Niçin bozuk?. Faiz sistemi yüzünden gelir dağılımı bozuk olduğu için bir yanda bankalarda para birikiyor, kredi verilecek yer bulunamıyor. Öbür yandan da kredi alanlar bu borçtan kurtulamıyor. *Plain Truth* diye bir Protestan mecmuası var. Orada hesaplamışlar. G. Amerika'ya verilen bir kredinin % 32'si orada kalıyor. % 68'i tekrar geri dönüyor. İşte faiz sistemi böyle bir sömürü sistemine yol açıyor. Hadisenin esas bu kısmı makro kısımdır. Bu husus

ikili münasebetlerdeki alacak-borç meselesinin tahlili ile anlaşılmaz. Onun için meseleye fıkhi açıdan bakılınca bu noktalar görülemiyor. Burada eksik olan bir zihniyet yapısı ve makro görüştür. Nitekim, kıymetli iktisatçı Prof.Dr. SABRİ ORMAN, henüz yayınlanmamış olan KURAN VE İKTİSAT adlı makalesinde bu konuya temas ederek makro bir tahlil örneği vermektedir.

"Faiz, gerek teoride gerekse pratikte çok tartışmalı bir konu olagelmiştir. Bundan olsa gerek ki, Bakara Suresinin yukarıda meali verilen faizle ilgili ayeti, konuyu düzenlemenin yanı sıra onun bu özelliğini de yansıtabilecek şekilde formüle edilmiştir. Nitekim, önce faizin meşruiyetini savunanların "alış-veriş de faiz gibidir" şeklindeki argümanlarına yer verilmiş ve daha sonra adeta rasyonel tartışma yoluyla bu konuda bir mutabakata ulaşmanın zorluğunu, belki de imkânsızlığını ima edercesine, (bazen yapıldığı gibi uzun bir ikna ameliyesine girişmek yerine) mesele kısa ve kesin bir hükme bağlanmıştır. "Allah alış-verişi helal, faizi haram kılmıştır."

"Kanaatime göre Kur'an-ı Kerim'in hâdiseye karşısındaki bu tavrı faiz meselesinin özü ve yapısıyla ilgili tartışmanın bu müdahaleyle artık nihai olarak bitirildiği şeklinde anlaşılmalıdır. Yani, getirilen nihai çözüm, iktisadi ve felsefi değil, hukuki ve ahlaki niteliktedir. Nitekim bu güne kadar başka normatif çözümler de getirilmiş olmasına rağmen faizin özü ve yapısıyla ilgili tartışmalar, müslümanları da kapsayan bir yaygınlıkla hâlâ devam edip gitmektedir.

"Bu vesileyle, özellikle faizin meşruiyeti üzerine yapılan tartışmaların önemli bir handikapına işaret etmek istiyorum: Bu handikap, konuyla ilgili tartışmalar da, sadece faiz sözleşmesinin iki tarafının karşılıklı kazanç ve kayıplarının mukayesesine dayalı bir mikro yaklaşımın kullanılmasıdır. Böyle bir yaklaşım içinde adalet ve zulüm kategorileriyle yapılan değerlendirmelerin, bazen adeta bir bumerang hareketi göstererek, bizzat kendi kendilerini tahrip eden sonuçlara vardığını görmek dahi mümkündür. Kanaatimce bu handikaptan kurtulmanın yolu, faiz meselesinin incelenmesinde, bu yaklaşım yerine veya ona ilaveten, makro-sistemik bir yaklaşımın benimsenmesidir. Böyle bir yaklaşımda, faiz meselesi, sadece faiz sözleşmesi taraflarının sözleşmeyle sınırlı durumları açısın-

dan değil, onların genel durumları ve buna ilaveten ilgili toplumun iktisadi, sosyal, siyasi ve hatta kültürel sistemlerinde yol açabileceği sonuçlar açısından değerlendirilir. Bu tür bir yaklaşım, Kur'an-ı Kerim'deki faiz yasağının bizzat kendisinin olduğu kadar, bu yasağın diğer bazı ayetlerdeki düzenlemelerle olan bağlantısının da daha iyi anlaşılmasına hizmet edecektir." (Sabri Orman)

Iktisattan kasıt bir perspektif, bir bakış tarzıdır; yoksa sadece bilgi değil. Yoksa salt bilgiler öğrenilir, unutulur. Fıkıh ilmi de bu perspektifi edinirse, o vakit hadise yerine oturabilir.

Ahmet Ertürk: *Hocam bankacılık tabii bunun en önemli meselesi. Bu çerçevede en önemli meselelerden biri. Bunun dışında bankacılık yaparken de bizim karşı karşıya geldiğimiz bazı pratik meselelerimiz var. Ancak, bankacılığın dışında kalan, ama sizin buyurduğunuz bu çerçevede içinde ele alınabilecek olan meseleler var. Mesela, aklıma gelenlerden biri sigortacılık meselesi. Altın ticareti meselemiz var. Borsa meselesi var. Bunların hepsi de, özellikle borsa ve sigortacılık meselesi bugün çağdaş denilen ekonominin en önemli meseleleridir. Finansal enstrümanlarıdır. Ayrıca bizim pratikte karşı karşıya kaldığımız bir temerrüt meselesi var. Yani İslam bankalarının çok önemli bir meselesidir bu. Alacaklarını zamanında tahsil edememeleri meselesi ki buna karşı ne yapabilirler. Bankayı korumayı sağlayacak müessese eksiklikleri var. Bunlar hep yine bu fıkıhla ekonominin veya finans uzmanlığının telifiyle belki çözülecek meseleler. Sizin bu müşahhas meseleler üzerindeki fikirlerinizi öğrenebilir miyiz, hocam?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Bir insan işinin uzmanı olunca, fevkalade güzel sualler soruyor. Amerikalıların 400 Dolarlık sual dedikleri tarzda oluyor. Her bir sual birkaç saatlik cevap gerektiriyor. Teker teker lütfeder misiniz?

Ahmet Ertürk: *O zaman ben kendimce önem sırasına göre sorayım. Birisi – Osman Bey'in de aklından geçiyordur sormak ama ben önce sormuş oldum. Birisi, bu temerrüt meselesi. Niye bu önem sırasında birinci sırayı alıyor? Çünkü pratikte Türkiye'de bizlerin karşılaştığı en önemli mesele bu temerrüt. Sonra da borsa.*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Efendim, merkez bankalarının bir toplantısına beni davet etmişlerdi. Orada şunu belirtmiştim. İslam bankaları, İslam ekonomisindeki bir alettir, bir vasıta.

Fakat, İslam iktisadı bütünden mücerret değildir. İslam iktisadı İslam'ın bütünü içindedir. İslam bankacılığı da, İslam iktisadının içinde bir cüzdür. Eğer bunlar bu bütünün içinde yer almazsa, her birisini başka bir bütünün içine koyarsanız, bir makineye yabancı bir dişlinin monte edilmesi gibi uygun olmaz. Makine kötü sesler çıkarır ve devamlı aşınmalar olur. İslam bankacılığı denen özel finans müesseselerinin çalışma tarzı böyle bir manzara arz ediyor. Yabancı bir sistemin içine bunu monte etmeye uğraşırız. Ve tabii ki bu müessese istenilen kıvamda pürüzsüz çalışmıyor. Çünkü çevresi hazır değildir. İnsanı hazır değildir. Zihniyet hazır değildir. Tamamlayıcı müesseseleri hazır değildir. Böyle bir sistemin çalışması için evvela insan modelinin oluşması gerekir. Bendeniz bütün çalışmalarında bunun üzerinde durmuşumdur. Yani kapitalist sistem bir zihniyetle ortaya çıkmıştır. Kapitalizm bir zihniyeti ifade eder. Bu da *homo economicus* denen insan modeline dayandırılmıştır. Bugün batı dünyasında bu model değişiyor. İnsani modeller, ilimlerin gelişmesi sonucunda, gittikçe bu iktisadi adam tipini revize etmeye çalışıyor. Bugünkü modern bilim dünyası – post modern dünyada – insan modeli de o iktisadi adam tipinden yavaş yavaş çıkıyor. İslam modelinde bu ilk değişen unsur insan modelidir. Çünkü iktisadi adam modelinde insanlar şahsi menfaatlerini maksimize etmek hissiyle ve her adımında bu gayeyle hareket eden insan olarak düşünülmüştür. Herkes menfaatini maksimize etmek isterse, birbiriyle çatışması mukadderdir. O zaman da *homo homini lupus* kavramı ortaya çıkar. *İnsan insanın kurdu* haline gelir. Halbuki İslam iktisadında *Allah'ın rızasını tahsil etmeye çalışan bir insan* modeli olması lazımdır. Bu farklı bir insan kavramıdır. Şimdi bu insanı biz eğitip terbiye etmezsek, bu insanlardan şu veya bu şekilde meydana gelen toplumlar ortaya çıkmışsa ve o toplumların kurduğu bir sistem meydana gelmişse, o vakit kurduğumuz müesseseler hem müşteri bakımından, hem mudiler ve hem kurucular bakımından, hem şirket, hem çevre, hükümetler ve devlet kavramları bakımından birbirine yabancılaşacaktır. Hele Türkiye'de olduğu gibi, kuvvetli bir enflasyon ortamında boğazına kadar faize batırılmış bir toplumda siz bu müesseseyi kurdunuz mu o gerekli insan unsu-

ru etrafınızda bulunamıyor. Söz konusu olan temerrüt meselesi bu yapı içinde ortaya çıkan ahval-i adiyeden bir hal oluyor. O insanlara da farklı açıdan cezai müeyyideler uygulanmasının yollarını bulmak gerekir.

Ahmet Ertürk: *Hocam biraz önce çok önemli bir noktaya işaret ettiniz. Bu faizi fıkıh uleması mikro bazda iki kişinin borç alış-verişine tahsis etmiştir. Şimdi bu temerrütte bunun ikinci etabı ortaya çıkıyor, yani borcun vaktinde ödenmesi. Şimdi bu birinci sayfayı geçiyoruz. Yani bir fonlamada faizsiz usuller çerçevesinde bir finansman temin ediliyor. Daha sonra o finansmanın vadelerinde geri alınması icap ediyor. Orada temerrüt denen şey karşımıza çıkıyor ki zaten bu geri alınmanın zamanında yerine gelmemesidir. Şimdi bu ikinci etapta faizin aynen birinci etaptaki gibi katı uygulanması halinde, yani borç verirken faiz alınmaması yasağının bu ikinci etapta uygulanması halinde iş bir çıkmaza gidiyor. Benim kanaatim bu sefer müessese zarar görmeye başlıyor. Müesseseler de bu yüksek enflasyon ortamında buyurduğunuz gibi bu zarara ne kadar tahammül edebilirler. Bu zarar sadece müessesenin zararı değil, o müesseseye hesap açan, para yatıran pek çok insanın zararındır. Şimdi sizden bir çözüm beklemek için (sizi de zora sokmak için söylemiyorum) ama bu meselede yeni bir imal-i fikir yapma gereği konusundaki düşüncelerinizi alabilir miyiz?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Tabii. Bu önemli bir problem. “Bir Müslüman insan geliri giderinden fazlaysa ve faizi kullanmayacaksa, ne yapacak” diye sorduğumda, “yeni yatırımlar yapacaktır” diyoruz. Ama tüketimini de bir Müslüman olarak çevre şartlarının çok üstüne çıkaramayacağından, bir süre sonra yapacağı yatırımlarla sağlayacağı gelir topluma hizmet külfeti haline gelecek, ona sadece manevi zevki kalacaktır. O zaman insanlar toplamaktan sağlanan maddi tatmin azaldığı için, toplamaktan veremeye doğru geçebilir. Zira vermenin sağladığı haz, manevi tatminde azalan fayda kanunu işlemediği için tersine yükselir. O zaman insanlar vermek suretiyle kendini tatmin cihetine giderler. İşte burada karz-ı hasen ve sadaka başlar... Şimdi insanlar bu noktaya geldiği zaman, kime verecektir bu yardımı? Tabii ki iyi bir Müslüman kardeşini arayacaktır iyi bir insan. O zaman zengin bir müslüman iyi bir insana borç verecektir. Böyle manevi yapı maddi ölçülerle an-

lamlandırılacaktır diyorum. İşte buradaki problem bu. O güzel insanları bulabilmek lazım. Konu şimdi ferdiyetten çıkıp da müessese bazına geldiği zaman, o bankalarla güzel insanları bulabilme meselesi tabii çok zorlaşıyor. Hatta bazen imkansızlaşıyor. Standardize edilmiş oluyor hadise. Ferdi plandan çıkıyor. Mesela o zaman araya güzel insanlar değil de, belki güzel olmayan insanlar giriyor. O zaman tabii sistem zedeleniyor. Üstelik de bütün hukuk sistemi buna göre ayarlanmadığı için 2. etapta da oradan problemler çıkıyor.

Ahmet Ertürk: *Tabii bu sadece faizsiz bankacılığın problemi değil. Buyurduğunuz gibi, Türk hukuk sisteminin bir problemidir. Hatta, ahlaki bir problem başlangıçta.*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Zaten başta en çok ticaret kanunu ve sair hukuk sistemindeki engeller yüzünden İslami müesseseler gelişememiştir. Hâlâ da gelişemiyor. Mesela bir anonim şirketteki çalışanların kârdan pay alması meselesini kanunlara göre nasıl yapabilirsiniz? Devamlı sermaye mi artıracaksınız. Yani kâr ortaklığı sistemi pekala uygulanabilir. Ama hukuk sistemimiz buna imkan vermediği için güzel şeyler yapılamaz hale geliyor. Vaktiyle Karabük'te bunun uygulanması düşünüldü, fakat sonuç alınamadı. Esnaflar yapmak istedi. Olmadı. Sigorta sistemi de aynı şekilde karşımıza çıktı.

Ahmet Ertürk: *Hocam diğeri temerrütten sonra borsa meselesiydi.*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Efendim, borsa meselesi de en az işlenmiş konulardan bir tanesidir. “İslam'da Borsa” az işlenmiş bir konudur.

Ahmet Ertürk: *Bu menkul kıymetler borsası diyoruz hocam, mal borsaları değil.*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Tabii tabii. Menkul kıymetler yani esham, tahviilat, bono... vs. bu sahada bir iki ciddi ön çalışma yapıldı. Bir tanesi eskidir. Pakistanlı Prof. Abdulmennan bir çalışma yapmış ve İslam Kalkınma Bankası'na tevdi etmiştir. Bendeniz de referans verici hoca olarak görevlendirilmiştim. Onun eserini incelemiştim. Abdulmennan bey orada bazı çalışmalar yaptı, ama onun da fıkhi tarafı yetersizdi. Arapça bilmediği için İngilizce ikinci kaynaklardan meseleyi genişletmeye çalışmıştı. Teorik yönden henüz İslam'da borsa sistemi nasıl olmalıdır noktasında yeterli çalışmalar tamam-

lanmamıştır. Bu birinci husustur. Bugünkü se-
küler borsa sistemi İslam'a ne kadar uygundur?
O ikinci husustur.

Ahmet Ertürk: *Hocam, yine bizim Türkiye'deki tecrübeye dönersek. Çok tenkit edildiğimiz bir husus var. "Türkiye'deki özel finans kurumları başlangıçta kâr/zarar ortaklığı proje finansmanına girmeleri beklendiği halde, bunlar hep murabahada takıldı kaldılar" denilir. Doğrudur da bu. (Bunun da birtakım sebepleri var ama). Biz bu konuda sizin nokta-i nazarınızı öğrenmek istiyoruz. Siz bizi de tanıyorsunuz. İki tarafıyorsunuz, hem dışarıdan bir ilim adamı gözüyle, hem içeriden birisi gözüyle bizim içimizi bilen bir hocamız olarak. Neden Murabahada takıldını ve diğer proje finansmanı Türkiye'de neden yapılamadı. Yapılabilir mi? Bunun şartları nelerdir?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Geniş ve tabii çok güncel bir konu. Bu kurumlar aleyhine en çok kullanılan argüman da budur zaten. Şimdi benzeniz bu meseleyi şöyle ele alıyorum. Bu tür bankacılıkta prototip, İslam Kalkınma Bankası'dır. Dünyada İslam bankacılığı onunla başlamıştır. O da dünya İslam fukahasıdan alınan bir fetva ile kurulmuştur. Demek ki İslam Bankası'nın kuruluşunda yapacağı işlemlere cevaz verilmiştir. Bunlar da murabaha, mudarebe, şerike ve icaredir. Bu dört işlem tecviz edilmiştir. Fakat bunların içinde esas olan, İslami finans müesseselerinin vazgeçilmez unsuru olması gereken ayrıcalıklı fonksiyon mudarebe sistemidir. Çünkü mudarebe sistemi, kâr-zarar ortaklığı sistemi ise İslami finans sisteminde faiz sisteminin yerine ikame edilen unsurdur. Yani faizsiz bir sistem nasıl olur diye sorulduğu zaman, *İslam'da faizin yerine ikame edilen sistem kâr/zarar ortaklığı sistemidir* deniliyor. İşin özü bu mudarebe aktindedir. Yani İslam'ın, piyasa mekanizmasının üzerine oturtulacağı sistemdir bu. Fukaha tarafından bu dört işlem tecviz edilirken, esas mudarebe öne çıkarılmıştır. İcare ve murabaha marjinal unsurlar olarak tecviz edilmiştir. Fakat, İslam bankaları zamanla öyle hale gelmişlerdir ki asli fonksiyonunu hiç ifa edemeyip, marjinal olarak tecviz edilen noktada takılıp kalmışlardır.

Ahmet Ertürk: *Bu sadece Türkiye'de değil, değil mi? Bütün dünyada böyledir.*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Bütün dünyada bu böyledir ve her tarafta tenkit söz konusudur. Malumlarımız, dünyada İslam bankaları 2 gruba

ayrılıyor. Birisi kanunlarla devlet tarafından bankaların İslamlaştırılması sistemi (top yekûn makro olarak). İkincisi de, kapitalist düzende, (seküler düzende) (faizli) riba sistemi içinde müsaade edilen İslam bankaları sistemidir. Birincisine Pakistan, İran ve Sudan gösterilebilir. Malezya, Türkiye ve bütün diğer İslam ülkeleri diğer ikinci guruba girmektedir.

Ahmet Ertürk: *Bu sadece 2. Grubun problemi mi?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: Hayır. 1. Grupta da bu problem mevcut. İşte benzeniz İran'a gittiğimde orada da bu meseleyi tartıştık. Orada da çözemiyorlar meseleyi. Yani bütün sistem İslamlaştırılıyor olmasına rağmen, bu konu tam manasıyla çözümlenemiyor.

Ahmet Ertürk: *Hocam sebepler iktisadi mi, fıkhî mi?*

Prof. Dr. Sabahattin Zaim: İktisadi de, fıkhî de. İktisadi, çünkü İslam dünyası henüz iktisadi bir güç haline gelememiştir. Marksistler Marksizmi, uygularken kendilerini bir ara dünyadan kopardılar. Kendi içlerinde bir sistemi oluşturmaya çalıştılar. İslam dünyası böyle bir durumda değil. Belirli güç merkezi de yok. Kendisini böyle kapayacak bir gücü de yok. İş yaparken de hep faizle beraber oluyor. Dolayısıyla bugün İslam dünyasının hepsinde Mısır'da, Pakistan'da, Malezya'da, Endonezya'da, hepsinde aynı problem var. Yani Türkiye'deki özel finans kurumları, içlerinde en başarılı çalışan örneklerindedir. Dolayısıyla hepsinde bu problem var ve hepsinde de bu tenkit söz konusu. Neden böyle oluyor? Şimdi Türkiye'yi ele alırsanız, faizsiz bankalar kurulmuş, mevduat içinde yüzde üç payı var. Marjinal bir müessese durumunda. Halk da bu müesseselere inançları dolayısıyla temayül gösteriyor. Fakat bu halk da yaşadığı çevre itibarıyla faizli ortama karşı duyarlı. Herkes elektronik beyin gibi, hesap yapıyor. Efendim şuradan alsam yüzde kaç faiz getirir, buradan alsam yüzde kaç kâr getirir. Şimdi diğer bankalar Türkiye'de yüzde yüzlere varan bir enflasyon ortamında yüzde 80, yüzde 90, yüzde 100'ler civarında faizler alıp verirken, bir faizsiz müessese kurulmuş, müdiler getirip paralarını yatırmışlar, şimdi buradan bir şeyler bekliyorlar. Eğer siz onlara kısa vadede de bir gelir sağlayamazsanız paralarını çekerler ve bu müesseseler batır. Yani bu tür müesseseler daha başlarken yok olmuş

olurlar. Öyleyse birinci görevimiz bunları yaşatmaktır. Bu sebeple toplanan parayı mümkün mertebe likid halde tutacak yatırımlara gitmemiz lâzım. Tabii o da bir sanayi yatırımı olamaz. Çünkü en kârlı yatırım birkaç sene içinde ancak nema verebilecektir. Bilmecburiye parayı likid halde tutabilmek için ticarete kullanmak şıkkı tercih edilmiştir ve murabaha sisteminde takılıp kalınmıştır. Biraz da icare (kiralama) sistemi harekete geçmiş, orada kalınmıştır. Dolayısıyla bugün bütün İslam ülkelerindeki bankaların yüzde 90-95 faaliyetleri bu murabaha sistemi etrafında dönünce, tabii haklı olarak bazı tenkitler ortaya çıkmıştır, “ne fark kalıyor” diye. Hep bunları izah ile geçiyor ömrümüz. İşte “murabahadaki taksitli ödeme ile faiz arasında ne fark vardır” diye. Bunların iktisadi izahlarını yapıyoruz. Şöyle ki, bu bir piyasa mekanizmasıdır. Bu piyasa birleşik kaplar misali çalışır. Piyasada arz talep mekanizması işler, faiz sistemi de onun içindedir. Kârlar tahakkuk ederken maliyetle alakalı olduğu için fiyatın içinde yer alır. Faiz de maliyet unsuru olduğundan, o da fiyatın içinde yer alır. Bir müessese faiz ile diğeri kâr-zarar ortaklığı ile çalıştığında, faiz ile kâr hadleri birbiri ile rekabet durumunda kalacaktır. Bunlar ister istemez birbirini etkileyecektir. Mevduat faizleri yüzde 40’a çıktığı zaman yüzde yirmi kâr payı ile mudiler size gelmez. Zaten piyasada ki kâr oranları da mecburen faize göre teşekkül etmektedir. Piyasadaki cari kâr oranları belli bir seviyede iken, siz çok çok altına inemezsiniz.

Bütün bunların iktisadi izahları var da, halk kitlesinin bunları bilmesi güç olduğu için, bu arada tereddütler meydana geliyor. Bazıları da bu tereddütleri istismar etmeye çalışıyorlar. Dolayısıyla halkta uyanan tereddütlerde iktisadi bakımdan makul noktalar vardır ama İslâmi açıdan bu noktalar makûl değildir. Aksi halde müesseseler daha gelişmeden batmak tehlikesine maruz kalırlar. Halbuki bu müesseselerin batması demek bu sisteme inanan müdiler için alternatif kalmaması demektir. Bizim bu hedefimiz önce böyle bir aracın piyasada bulunmasını temin etmektir.

Osman Akyüz: Hocam bu özel finans kurumları Türkiye’de 1983’te mevzuatlandırılmış durumda. Sizin de çok iyi belirlediğiniz gibi siyasi irade gerekiyordu. O siyasi irade de o dönemde kondu. Bir mev-

zuat hazırlandı. Diğer ülkelerin mevzuatlarını siz görmüşsünüzdür ama bizim de görebildiğimiz kadarıyla en iyi düzenlemelerden biri olarak düşünülebilir Türkiye’deki mevzuat düzenlemesi. Gerçi bahsettiniz Türkiye’de genel finans piyasası risk sermayesine yakın. Bu prensipler çerçevesinde Türkiye’de kurumlar kuruldu faaliyete geçti devam ediyorlar. Bir gelişme var ama istenilen düzeylere gelemedi henüz. Başlangıçta mevzuat açısından objektif prensipler konmuştu. İşin ruhuna uygun prensipler vardı. Fakat bu geçen 15 yıllık süre içinde zamanla siyasi iradenin değişmesi çerçevesinde bu prensiplerden cayıldı. Bir kısım prensipler kenara itildi. Bu prensiplerden vazgeçilmesi de bu müesseseleri belli bir darboğaza, bir girdaba soktu. Hani bu Türkiye’deki diğer finans sisteminin, klasik banka sisteminin bu müesseselerin avantajı olarak karşı propaganda ettiği mevzular var idi. Bunlar nedir. İşte blokaj meselesidir, disponibiliteye tabi olmamasıdır. Onun ötesinde vergi konusunda.

Sabahattin Zaim: Efendim bunların esası ikidir. Birisi merkez bankasında karşılık bulundurmadır, diğeri vergidir.¹ Bu ikisi halledilse İslâm Bankaları piyasada rahatlıkla rekabet edebilir.

Osman Akyüz: Efendim genel perspektifte baktığımızda bu müesseseler reel ekonomiye kaynak aktarıyor. Bu gün altı tane Özel Finans Kurumu var. Bu kurumlarda biriken para yekünü 1,7 milyar² dolar civarında ve bu para tamamen ticaretin ve sanayinin içinde, başka hiçbir yere de kanalize olmuyor. Reel ekonomide ya alış verişin ya üretimin veya yatırımın geliştirilmesinde kaynak olarak konuyor ekonomi bünyesine. Dolayısıyla aslında Türkiye’de hükümetlerin, kamunun bu müesseseleri desteklemesi lazım. Ama biz bunu göremiyoruz. Biz çok zor bir iş yapıyoruz. Zor bir işe talibiz. Fakat arkamızda bu kamu desteğini maalesef göremiyoruz. Son on senede Türkiye’de bankalar çok kolay para kazanıyorlar. Kamunun bir zaafından istifade edilerek bu para kazanılıyor. Bakın efendim şimdi ben Albaraka olarak 500 milyon dolarlık³ bir fonu yönetiyorum. Bu bugün 335 trilyonluk bir paradır. Ben bundan en az 10-15 trilyon liralık para kazanmam lazım. Benim kârıma baktığımda 1,5-2 trilyon liralık bir kurum kârı söz konusudur. Böyle çok düşük kârlılıkla çalışıyorum. Ama netice itibarıyla tacire, yatırımcıya, sanayiye, onun üretiminde kullanabileceği kaynağı aktarmak zorundayım. Ve bu dolaylı olarak üretim demektir, istihdam demektir, milli hasıla artışı demektir. Dolay-

la devlet her an benim arkamda olması lâzım. Fakat bunu biz göremiyoruz.

Sabahattin Zaim: Efendim burda iki noktaya temas etmek lâzım gelir. Birincisi, kesin ve ağır bir hüküm vermek gerekiyor maalesef. Türkiye'deki bankalar son 5-10 yıldır bankacılık fonksiyonunu ifa etmiyor. Bankalar bankacılığı bitirmiştir. Bankalar bugün tefecilik yapıyorlar. Milletten kaynaklarını devlet eliyle istismar eden bir müessese halini almışlardır. Yatırımdan tamamen uzaklaştılar. Kendisi uzaklaştığı için sanayi de uzaklaştırmıştır. Bu sefer sanayiciler de kendi likid kaynaklarını üretim faaliyetinden çekerek bankalar kanalıyla devlet bono ve tahvillerine veya repoya yatırmak suretiyle, millettten sömürülen kısma ortak oluyorlar. Dolayısıyla bankaların bugün bir sermaye toplama, bu fonları yatırıma intikal ettirme fonksiyonları çok zayıflamıştır. Tamamen tefecilik yapan bir müessese haline gelmişlerdir. Bu noktada bankalar, Özel Finans Kurumlarına karşı haksız kazanç sağlayan bir müessese durumuna devlet tarafından getirilmişlerdir. Bu durum, her bakımdan gayri adil, gayri iktisadi bir tutumdur. Her zaman söylüyorum ayda 80 milyon alan asgari ücretliden vergi alınırken, bir gecede trilyonlar kazanılan (repo) faizden vergi alınmayan bir ülke dünyada yoktur. Böyle bir ortamda bu Özel Finans Kurumlarını yaşatmak son derece büyük bir kahramanlık haline gelmiştir.

İkincisi bizim kendi iç noktamız olarak söyleyeceğim bir husus var. Rahmetli Ahmet Necar'ın güzel bir düşüncesi vardı. Kıbrıs'ta bir konferans tertip etmişti. Bu konferans metinleri TOBB (Türkiye Odalar Borsalar Birliği) tarafından, Ali Coşkun zamanında İngilizce olarak bastırıldı. Buradaki temel fikir şu idi. İslam finans müesseselerinin ana fonksiyonu küçük tasarrufları toplayabilmektir. İdeal olan halk tabanına inmek olmalıdır. Sadece kapitalist bankacılık sisteminde olduğu gibi belirli zenginlerin kaynaklarına dayanan bir sistem olmaktan çıkarılmalıdır. Özel Finans Kurumları köylere kadar inmelidir. Onlardan toplanan küçük tasarruflar bir araya getirilip iktisadi hayata kanalize edilmelidir. İslami finans sisteminin esas fonksiyonu budur. Necar'ın hayatının son zamanlarında İslam Bankacılığı'ndan kopmasının altında bu sebepler yatar. Kısaca bu gidişi beğenmemeye

başladı. Yani bir nevi, "Biz hedefimizden ayrılıyor, bunu döndürmek lâzım" dedi. Tabiatıyla burada siyasi irade gerekiyor, ama, bu nokta İslam Bankaları kurulan ülkelerde dikkate alınması gereken bir unsurdur. Onun için banka lafını kaldırarak, faizsiz finans sisteminin küçük tasarruf erbabına inip, onların kaynaklarını mobilize eden bir statüye kavuşturulması üzerinde düşünmek gerekir. O zaman biz asli vazifemizi yapmış oluruz. O vakit mudarebe sistemi daha kolay işlemeye başlar. Yani KOBİ'ler, küçük ve orta hacimli müesseseler için içine girer. O vakit de bu işte güzel insanların seleksiyonu daha kolay hale gelebilir. Tabi bugün, bu sizin fırsatınız /imkanınız dışında olan bir hadise. Ama hedefi önümüze koyarken bunu düşünmekte büyük fayda var.

Osman Akyüz: Hocam, bir de şunu öğrenmek istiyorum. Biz pratik çalışmalarımızda şöyle bir ikilem içerisindeyiz. Kendi aramızda zaman zaman bunu münakaşa ediyoruz. Bir kısım arkadaşlarımız diyor ki; Türkiye'de ki özel finans kurumları mevzuatı bu haliyle bizim ihtiyacımıza cevap vermiyor. İstikbalde bu kurumların korunabilmesi için belli bir yer edinebilmesi için bugün mutlaka bankacılık şemsiyesi altına girmelidir. Bu müesseseleri faizsiz bankacılık veya faizsiz banka sözcüğü altında hükmi şahsiyet haline getirmemiz lâzım. Dolayısıyla Türkiye'deki yasal düzenlemede de bankalar kanunu bünyesinde bunları bir yere monte ettirmemiz lâzım, diyorlar. Bir kısım arkadaşlar da der ki, Hayır bu tamamen klasik banka sisteminin dışında farklı bir finans anlayışıdır. Bunun ayrı korunması, ayrı geliştirilmesi, banka sözcüğünün terminolojiye sokulmaması gerekir. Adına işte faizsiz finans kurumu ve benzeri adlar altında bugünkü ismi ile hükmi şahsiyetini muhafaza etmenin çok daha asli bir fonksiyon olduğunu iddia ediyorlar. Bu konuda ne dersiniz bize hocam.

Sabahattin Zaim: Efendim bence meseleyi ikinci bazda geliştirmenin yollarını aramak lâzım. Fakat ilerisi için siyasi iradenin uygun olduğu bir ortamda, hukuki bir düzenleme yapılması ihtiyaçlara daha iyi cevap verilmesi açısından faydalı olur. Vaktiyle Türkiye'ye Saraybosna'lı Boşnak bir mütefekkir ve tatbikatçı gelmişti. Bu Birleşmiş Milletler'de çalışmış bir uzmandı. İstanbul'da bir süre yaşadı. Mağrip ülkelerinde de bu işin tatbikatını yapmaya çalışmış. Bu zat üretim kooperatifleri statüsünü ele alarak,

özel finans kurumları ve İslami finans sistemini bu çerçevede geliştirmeyi düşünüyordu. İslami finans sisteminin üretim kooperatifleri yoluyla ülkeyi kalkındırma noktası üzerinde çalışmıştı. Zannediyorum Fas ve Tunus'ta tatbikatını yapmaya çalışmış. Türkiye'de bakanlarla temas etmişti. Yani bu İslami finans sistemini köylere kadar küçük tasarruf erbabına yönlendirirken bir kooperatifçilik sistem ve mefhumunu ele alıp bunun içine monte etmeye çalışmıştı. Üretim ve tüketim kooperatifi ne demektir? Kârsız çalışan bir müessesedir değil mi? Kooperatif sisteminde zaten kâr motifi olmadan halkın tasarruflarını değerlendirme, onları mobilize etme söz konusu olduğuna göre, biz burada mudaraba sistemini düşünür ve geliştirirken, üretim kooperatifleri sistemiyle bir ihtisap/ sorgulama noktası kurmaya çalışmalıyız. Burada bir kanuni merci de bulunsa olabilir. Bu çağımızın düşüncesine de uygun bir sistem olabilir. Prensip olarak tasarruf kaynaklarına inebilmemiz için çareler aramamız lâzım, yani küçük tasarruf erbabını yakalayıp İslam bankalarının müşterisi haline getirmek lâzım. Yine Ahmet Nacar Bey'in tahminine göre İslam Dünyasında bütün finans müesseselerinin yakalayabildiği müşteri oranı %20'ler civarındadır. Fakat Batıda bu yüzde 80'leri bulur. Yani halkın %80'i bankalarla ilişki halindedir. Dolayısıyla bizim hedefimiz Özel Finans Kurumları yolu ile halkın yüzde 80'ini yakalamak olmalıdır. Bizde gelir seviyesi düşük olduğuna göre bunun yolu düşük gelir tabakalarına yönelmemizdir. Oraya indiğimiz zaman tabanımız genişler, çok insan ortak olmuş olur. O yüzden, çevre genişleyince, hem psikolojik olarak, hem sosyolojik olarak ekonomik tesirliliği artar. Müesseseler de daha dengeli bir biçimde gelişir. Hem başarılar artar hem de ekonominin yapısını değiştirme imkan ve ihtimali çoğalabilir. Bu noktayı belirtmek istemişim, yani İslami finans sisteminin geliştirilmesinde mudaraba kavramı yanında üretim kooperatifi modelinden faydalanmak. Almanya'da tarım kooperatiflerinin banilerinden birisi Ray Bayzen adlı bir zattır ve papazdır. Yani kooperatifler aslında batıda dini elamanlar elinde gelişmiştir. Neden? Sebebi gayet basit. Çünkü

kooperatif kâr amacı gütmeyen bir işletmedir. Kâr amacı gütmeyecek bir müesseseyi yönetecek adamın bütün işletme yönetim bilgi ve maharetlerine sahip olması, üstelikte de kâr amacı gütmemesi lâzım. Nasıl bir insan olabilir bu? Ancak dindar bir insan olabilir. Amerika'da da bu böyle olmuştur. Kooperatifler daime dini önderler tarafından geliştirilmiştir. Çünkü ahlaki bir motivasyona dayanır. Böyle bir yapısı olmayan kuruluşlar batmıştır. Kooperatifçiliğin gelişmemesinin bir sebebi de budur. İkinci meşrutiyet dönemlerinde Türkiye'de bir Çarşamba Kooperatifleri hikayesinden bahsedilir. O zamanlarda Samsun'un Çarşamba ilçesinde kooperatifler kurulmuş ve fakat batırılmıştır. O batırılma yüzünden daha sonra yıllarca ülkemizde kooperatifçilik gelişmemiştir. Çünkü kötü emsal halkı korkutmuştur. O bakımdan kooperatifçilikte ahlaki yönden güvenilir, inançlı, dini önderler lazımdır. Dini müesseselerle dünyevi müesseseler arasında muazzam bir irtibatın kurulması gerekir. Türkiye'de eksik ve kopuk olan da budur işte. Orasını da bir arz edeyim isterseniz. Sosyologların bir genellemesine göre, batı dünyasında toplumun değerlerini muhafaza etmeye gayret eden dört grup vardır. Bunlardan birisi sermaye, diğeri bürokrasi, üçüncüsü ordu, diğeri ise kilisedir. Bu dördü işbirliği halindedir. Bunlar inançlılardır. Toplumun değerlerini muhafaza ederek geliştirmeye gayret ederler. Onun için bunlara muhafazakâr denir. Bunlar genellikle münevverdir, dindardır, varlıklıdır ve muktedirdir. İslam dünyasında ise bu yapı içinde kilisenin yeri yoktur. Çünkü cami ile diğer üç grubun arasında batıdaki gibi bir yakınlık-güven-sağlanamamıştır.

Ahmet Ertürk: *Hocam çok teşekkür ederiz. Biz bu sohbeti yapma fırsatını lütfettiğiniz için teşekkür ederiz. Eminim okuyucular ve finans sektörüyle ilgilenenler sadece Türkiye'nin değil, dünya İslam bankacılığının da duayenlerinden, öncülerinden olan sizlerin fikirlerinden istifade etmişlerdir.*

DIPNOTLAR:

1. Burada kastedilen, tasarruf sahiplerine dağıtılan kâr paylarından kesilen gelir vergisi stopajıdır.
2. Bugün bu rakam 3 milyar dolara ulaşmıştır.
3. Bugün bu rakam 700 Milyon Dolar'a yaklaşmıştır.

Türk Mali Sisteminde Özel Finans Kurumları Deneyimi ve ÖFK'ların Türk Banka Sistemi İçindeki Yerleri Üzerine

Mustafa TOSUN⁽¹⁾

I. GİRİŞ

Türkiye ekonomisinin 1970'li yılların sonunda içine düştüğü bunalım sürecinde, ekonominin ihtiyacı olan döviz girdisi ve yabancı kaynak açığını gidermek amacıyla alınan ve 24 Ocak Kararları olarak adlandırılan bir dizi ekonomik istikrar kararları çerçevesinde, soruna çözüm bulmak için yabancı bankaların, bu arada, İslam Ülkeleri menşeli Özel Finans Kurumlarının (ÖFK) Türkiye'de faaliyette bulunmalarına, Bankalar Kanunu'nun taşıdığı sınırlar içinde imkan sağlanmıştır. Bu çerçevede, petrol zengini ülkelerde mevcut "petrodolar"ları yabancı sermaye ve mevduat olarak Türkiye'ye getirmek için 3182 sayılı Bankalar Kanunu'nun 96.maddesine (mülga 70 sayılı KHK md.90) ve 1567 sayılı TPKKH Kanuna istinaden, Bakanlar Kurulunca alınan 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı Kararname ile Özel Finans Kurumları (ÖFK) Türk Mali Sistemine dahil edilmiştir.

4389 sayılı Bankalar Kanunu'nda 17.12.1999 tarih 4491 sayılı Kanun'la yapılan değişiklikle ÖFK'lar Bankalar Kanunu kapsamına girmiştir.

Sözkonusu Kanuna göre Özel Finans Kurumları, "Mevduat toplama yetkisi bulunmayan ancak, özel cari hesaplar ve kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplar yoluyla fon toplayan, ekonomik faaliyetleri ekipman veya emtia temini veya kiralanması veya ortak yatırımlar yoluyla finanse eden" kurumlar olarak tanımlanmıştır.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, 4491 sayılı Kanun'la değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu hükümleri çerçevesinde bu kurumlara ilişkin kâr ve zarara katılma hakkı veren hesapların özelliklerini dikkate alarak her türlü düzenleme yapmaya yetkilidir.

Türk Mali Sistemi (TMS) genel olarak gruplandırıldığı taktirde temel yapı aşağıdaki gibidir.

1. Para Otoriteleri,
 - Hazine
 - T.C. Merkez Bankası
2. Mevduat Bankaları
 - Özel, kamu ve yabancı ticaret bankaları
 - Özel Finans Kurumları
3. Kalkınma ve Yatırım Bankaları
4. Finansal Kiralama ve Factoring Kuruluşları, Finansman Şirketleri
5. Sigorta Şirketleri
6. Sermaye Piyasası Kurumları
 - Aracı Kurumları
 - Yatırım Ortaklıkları
 - Yatırım Fonları
 - Gayrimenkul Yatırım Ortaklıkları
 - Risk Sermayesi Yatırım Ortaklıkları

Yukarıda açıklandığı üzere ÖFK, Bankalar Kanunu çerçevesinde mevduat kabul eden kurum sayılmamakla beraber mahiyeten topladığı fonlar itibariyle, TMS'de mevduat bankaları kategorisine dahil bulunmaktadır.

(1) Bankalar Eski Yeminli Başmürakıbbi

II. ÖFK MEVZUATI

A. TEMEL KANUNLAR

ÖFK, 1983 yılında Bakanlar Kurulunca alınan 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı Kararname ile ihdas edilmiştir. Bu mali kuruluşların kuruluş, faaliyete geçme, denetim ve tasfiyeleri hususunda 19 Aralık 1999 tarihine kadar uygulanmakta olan Yasa ve Tebliği aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür.

1. 3182 sayılı Bankalar Kanunu:
ÖFK, esasen Bankalar Kanununa tabi olmamakla beraber, diğer mali kuruluşlara kaynaklık eden 3182 sayılı Kanun'un 96.maddesi nedeniyle anılan Kanun temel kaynak teşkil etmektedir.
2. 1567 sayılı TPKKHK ve bu Kanuna ilişkin Karar, Tebliğ ve Genelgeler
3. T.C. Merkez Bankası Kanunu
4. Hazine Müsteşarlığı Teşkilat Kanunu
5. Türk Ticaret Kanunu
6. 3167 sayılı Çek Kanunu
7. Finansal Kiralama Kanunu
8. Türk Vergi Kanunları
9. Sermaye Piyasası Kanunu
- 10.Kararparanın Aklanmasının Önlenmesine İlişkin Kanun

4389 sayılı Bankalar Kanunu'nda 17.12.1999 tarih ve 4491 sayılı Kanun'la yapılan değişikliklerle ÖFK'lar Bankalar Kanunu kapsamına alınmıştır. Bu düzenleme ile, 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı "Özel Finans Kurumları Kurulması; Faaliyetleri ve Tasfiyelerine İlişkin Esas ve Usullere Dair Bakanlar Kurulu Kararı" ile bu karara istinaden çıkarılmış tüm mevzuat yürürlükten kaldırılmıştır. Ancak, 4491 sayılı Kanun'un geçici 3.maddesinin b fıkrası ile, 4389 sayılı Bankalar Kanunu hükümleri çerçevesinde ÖFK'lara ilişkin düzenlemeler yapıncaya kadar, yürürlükten kaldırılan düzenlemelerin 4389 sayılı Bankalar Kanunu'na aykırı olmayan hükümlerinin uygulanmasına devam olunacağı belirtilmiştir.

Ayrıca, 4491 sayılı Kanun'un geçici 3.maddesinin a fıkrası uyarınca, 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun yürürlüğe girdiği tarihte faaliyet gösteren ÖFK'lar mevcut durumlarını 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun tabi oldukları maddelerine iki yıl içinde intibak ettirmek zorundadır.

4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 7. ve 9. maddeleri hükümlerine intibak etmeyen ÖFK'lar genel hükümlere göre tasfiye edilecektir.

B. ÖFK KURULUŞU, FAALİYET VE DENETİMİ

1. Kuruluş ve Faaliyetlerin Denetimi

a. Eski Düzenleme ve Uygulamalar

ÖFK'nın kuruluşuna imkan veren 83/7506 sayılı Kararname ile buna ilişkin Müsteşarlık Tebliği ve TCMB Tebliği hükümleri çerçevesinde, adigeçen kuruluşların kuruluş usul ve esasları aşağıda açıklanmıştır.

ÖFK, en az beş tanesi kurucu ortak olmak kaydıya asgari 100 ortaklık anonim şirket şeklinde kurulur. Ödenmiş sermayesi 1 trilyon TL'den az olamaz. Yabancı uyruklu ortaklar, taahhüt ettikleri sermayeyi konvertibl döviz üzerinden nakit olarak yurda getirmek zorundadırlar.

Merkez şube dışında açılacak her şube için ayrıca sermaye ayrılması gereklidir.

Kurucu ortakların nitelikleri hakkında, Bankaların kuruluşunda banka kurucularında aranan niteliklerin bulunması aranmaktadır.

Hisse senetleri nakit olarak ve nama yazılı şekilde ihraç edilir.

T.C. Merkez Bankası'nca belirlenen esas ve şekillere uygun olarak hazırlanan başvuru talebi, TCMB'na ileildikten sonra, adigeçen Banka talebi, kendi olumlu görüşü ile Hazine Müsteşarlığına intikal ettirir. Akabinde Müsteşarlığın teklifi üzerine Bakanlar Kurulunca ÖFK Kurulmasına izin verilmektedir.

Bakanlar Kurulu'ndan izin alındıktan ve T.Ticaret Kanunu hükümlerine uygun olarak kuruluş işlemi tamamlandıktan sonra, Kararname'nin 6. Maddesi uyarınca, TCMB'na beyanname verilmek suretiyle, faaliyete başlayabilmek için ayrıca izin alınması gereklidir.

83/7506 sayılı Kararname'nin 6.maddesine göre yapılan başvuru üzerine, TCMB gerekli incelemeleri yaparak gerekli şartların oluştuğunu tespit ettikten sonra, ÖFK'nın fon toplamasına ve fon kullandırmasına izin verir. TCMB, faaliyetine izin verdiği ÖFK'yı Hazine Müsteşarlığı'na bildirir. Sözkonusu izinden sonra ÖFK faaliyetine başlayabilmektedir.

ÖFK'nin fon toplama ve kullandırma yetkisi, ileride sakınca görülmesi halinde, TCMB'nin görüşü alınarak, Hazine Müsteşarlığı'nın teklifi üzerine Bakanlar Kurulunca daimi veya sürekli olarak, ya da tüm teşkilatı veya bazı şubeleri kapsayacak şekilde kaldırılabilir. Daimi veya geçici olarak faaliyetten men edilebilir.

Bankalar ve ÖFK'lar Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmaktadır. Bankalar Müsteşarlığın izni ile ÖFK ise TCMB'nin izni ile faaliyete geçmektedirler. Bankalar Hazine Müsteşarlığı, ÖFK'lar ise TCMB denetimindedir.

b. Yeni Uygulama

Yeni Bankalar Kanunu'nun 9.maddesinin 6/a fıkrasına göre; bankaların Kurul'ca belirlenecek esaslara uymaları ve Bankalar Kanunu uyarınca yürürlüğe giren standart oranları tutturmaları kaydıyla şube açmalarının serbest olduğu düzenlenmiştir. Kurul, gerektiğinde bankaların şube açmalarını izne tabi tutabilir. ÖFK'ların şube açılışlarında sözkonusu kanun maddesine tabidir. Ancak, Kurul henüz faaliyete geçmediğinden henüz bir düzenleme yapılmamış olup, Hazine'nin ÖFK'lara gönderdiği genel yazılarda ÖFK'ların şube açma işlemlerine ilişkin izin prosedürü ve şartlarının bankalarla aynı olduğu belirtilmiştir.

2. Organlar

ÖFK'lar Bankalar Kanunu kapsamına alınmaya kadar anonim şirket şeklinde kurulmaları nedeniyle aşağıdaki organlardan müteşekkildi.

- Ortaklar Genel Kurulu
- İdare Meclisi
- Denetim Kurulu

Görüleceği üzere ÖFK'da üç organ bulunması zorunluydu. Bankalar Kanununda yapılan 4491 sayılı değişiklikle Bankalar gibi Genel Müdür ve Kredi Komitesi organlarının oluşturulması zorunlu hale getirilmiştir.

3. Kabul Edilecek ve Kullandırılacak Fonlar

a. ÖFK'larca Kabul Edilebilecek TL ve YP Fonlar İki Türdür

aa. Özel Cari Hesaplar: TL ve döviz olarak istendiğinde kısmen yada tamamen geri çekilebilen, karşılığında faiz, kâr payı ödenmeyen ve Ta-

sarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) kapsamına girmeyen hesap ve fonlardır.

ab. Katılma Hesapları: ÖFK'lara "Kâr-Zarara Katılma Hesabı Akdi" karşılığında TL veya döviz cinsi üzerinden yatırılmasından doğacak kâr ve zararlara asgari %80 oranında katılma sonucunu doğuran, gerçek ve tüzel kişilerce yatırılan fonlardır.

Sözkonusu hesaplar "Havuz" olarak tabir edilen şekilde vadeleri itibariyle izlenmekte, herbir havuz plasmanla birebir ilişkilendirilmek suretiyle kâr yada zarar olarak plasmandan pay almaktadır. Havuz kârı, katılma hesaplarına dağıtılmaktadır.

Katılma hesaplarında, hesap sahibine faiz ve sabit gelir ödenmez. Ayrıca, ana paranın aynen geri ödeneceği garantisi verilemez. Hesap sahibi "Birim Hesap Değeri" üzerinden gelir talep edebilir. ÖFK'nın yükümlülüğü sadece bundan ibarettir.

Mahiyeten mevduat sayılmayan katılma hesaplarının yapılan kâr payı ödemeleri, gelir vergisi mevzuatı açısından mevduat sayılmaktadır.

Katılma hesapları azami 5 yıl vadeli olmak kaydıyla 90, 180, 360 ve daha uzun vadeli olmak üzere 4 gruba ayrılır ve ayrı ayrı izlenir.

ÖFK'nın katılma hesaplarının işletilmesinden alacağı pay azami %20'dir. Diğer deyimle, katılma hesaplarından yapılacak plasmanlardan elde edilecek gelirin azami %20'si ÖFK geliri olmakta, bakiye %80 ise katılma hesabı sahiplerine kâr payı olarak tevzi edilmektedir. Bu hesapların işletilmesinden doğacak masraflar ÖFK'ca karşılanacaktır.

Bu hesapların diğer önemli vasfı, katılma hesapları kurum hesabından ayrı olarak gösterilmek zorunda olduğundan, ÖFK'dan alacaklı olan üçüncü şahısların bu hesaplarda biriken fonlardan talep hakları yoktur. Üçüncü şahıslar sadece kurum özkaynakları üzerinden talepte bulunabileceklerdir.

ÖFK'ların diğer önemli kaynakları ise, ödenmiş sermaye ve yedek akçeleri ile dağıtılmamış kârları ile yeniden değerlendirilmeden oluşan özkaynaklar teşkil etmektedir.

Bankaların kaynakları ise, başlıca mevduat olmak üzere aşağıdaki kalemlerden oluşmaktadır.

- Mevduat (Tasarruf, ticari, bankalar, döviz tevdiat vs.)

- Banka Kredileri
- Eximbank Kredileri
- İnterbank
- Fonlar
- Alınan Krediler
- Özkaynaklar

Bankalar esas itibariyle mevduat kabul etmek üzere kurulmuş imtiyazlı mali kuruluşlardır. Nitekim, 3182 sayılı eski Bankalar Kanunu'nda mevduat (13/2 md.)

"Bu maddenin uygulanmasında yazılı ya da sözlü olarak veya herhangi bir şekilde halka duyurulmak suretiyle faiz veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığında istendiğinde ya da belli bir vadede iade edilmek üzere para alınması mevduat kabulü sayılır." şeklinde tanımlanmıştır.

4491 sayılı Kanun'la değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nun 10.maddesinin 1.fıkrasında bu Kanun uygulamasında nelerin mevduat kabul edileceği belirtilmiştir.

"Bu Kanunun uygulanmasında yazılı ya da sözlü olarak veya herhangi bir şekilde halka duyurulmak suretiyle ivazsız veya bir ivaz karşılığında istendiğinde ya da belli bir vadede iade edilmek üzere para kabulü mevduat kabulü sayılır. Karşılığında mevduat cüzdanı yerine katılma belgesi, makbuz, senet ve benzeri belgelerin verilmesi, alınan paraların mevduat sayılmasına engel değildir"

Eski Bankalar Kanunu'na göre ÖFK'ca hesap sahibine ivaz (faiz ve/veya sabit gelir) ödenmemekte, ayrıca anaparanın aynen ödeneceği garantisizliği için katılma hesapları ve özel cari hesaplar mevduat sayılmamaktaydı. 4491 sayılı kanun'la değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nda yapılan değişiklikle mevduat kabul edilmesi şartları arasına "ivazsız" ibaresi eklendiğinden mevduat tanımı genişletilmiştir. Dolayısıyla, ÖFK'larca açılan özel cari hesaplar, dilediği anda sahibine geri ödenen vadesiz mevduat hesaplarıdır. Zira, bu hesaplar yazılı ya da sözlü olarak veya herhangi bir şekilde halka duyurulmak suretiyle, ivazsız ve istendiğinde iade edilmek üzere toplanan paralar için açılmaktadır. Özel cari hesaplar muhafaza gayesi güttüğünden usulsüz vedia hükümlerine tabi olmalıdır.

Ancak katılma hesaplarının mevduat olarak kabul edilip edilmeyeceği net değildir. Bankalar Kanunu uygulamasında mevduat sayılan işlemlerin taşınması gereken unsurlardan

"ivazsız veya bir ivaz karşılığında" kriterine göre ÖFK'ların katılma hesapları fiiliyatta hep pozitif getirili olduğundan ilk bakışta ivaz karşılığında açılan hesaplar gibi görünmektedir. Ancak katılma hesapları özü itibariyle zarara da katılmayı içermektedir. Dolayısıyla, katılma hesabı müşterisi dönem sonunda yatırdığı anapardan daha az para geri alabilir. Mevduatta ise dönem sonunda alınan para anapardan az olamaz. Sonuç olarak, cari hesapların mevduat kapsamında olduğu ancak katılma hesaplarının mevduat olarak kabul edilemeyeceği düşünülmektedir.

b. ÖFK'larca kullandırılacak Plasmanlar

ÖFK'lar cari hesap ve katılma hesapları yolu ile topladıkları fonların, tebliğlerle belirlenmiş olan blokaj oranları dışındaki kısımlarını aşağıdaki türlerde plasman olarak kullandırma imkânına sahip kılınmışlardır. Bunların başlıcaları şöyledir:

ba. Üretim Desteği: İşletmeler için gerekli gayrimenkul, ham ve yarı mamul madde makine, teçhizat vs.'nin üçüncü şahıslardan peşin satın alınıp, vadeli olarak satılmasıdır.

bb. Leasing: Mal ve hizmet üretiminde kullanılacak araç, gereç, makine ve teçhizatın, mülkiyeti ÖFK'da kalmak koşulu ile işletmelere kiraya verilmesidir. Yapılacak bir anlaşma ile sözleşmenin sonunda malın mülkiyeti kiracıya devredilmektedir.

bc. Kâr-Zarara Katılma Yöntemi ile Fon Kullanma: ÖFK, fon kullanacak gerçek ve tüzel kişilere "Kâr-Zarara Katılma Yatırım Akdi" imzalandıktan sonra, belirli bir malın alım satımından ya da işletmenin tüm faaliyet sonuçlarından doğacak kâr zarara katılmak şeklinde uygulanan kullandırım biçimidir. Bu sistemde ÖFK, doğacak kârın tümüne sözleşmede belirlenen oranda katılırken, doğacak zarara ise o işe tahsis ettiği meblağ kadar katılacaktır.

bd. Mal Karşılığı Ticari Vesaikin Alım Satımı Yoluyla Fon Kullandırılması: Bu sistemde, bilhassa dış ticaretten doğan mal karşılığı vesaikin ÖFK'ca peşin satın alınması ve fon kullanana vadeli (ya da daha yüksek fiyatta) satılması şeklinde uygulama bulunmaktadır.

Öte yandan katılma hesaplarında biriken fonların ortalama %25'ini kurumun ikinci faaliyet

yılından itibaren döviz kazandırıcı faaliyetlere tahsis etmek gibi yükümlülüğü de mevcuttur.

c. ÖFK Tarafından Yapılacak Diğer Hizmetler
Yukarıda sayılanların dışında Özel Finans Kurumları tarafından yapılan diğer hizmetler

- Havale ve transfer yapmak
- Fizibilite etütleri hazırlamak
- Kasa Kiralamak
- Kredi Kartı Hizmetleri,
- Kambiyo işlemleri
- Müşteri çek ve senetleri tahsilatı
- Teminat Mektubu vermek

Ayrıca, Özel Finans Kurumları Müsteşarlıktan izin almak suretiyle;

- Ticari amaçlı mülk alım satımı yapabilir
- İştirakler kurabilir
- Katılma hesaplarında biriken fonlarla tarımsal sanayi alanında işletmeler kurup, işletebilir.

d. Yasal Yükümlülükler ve Blokaj

ÖFK hakkındaki 83/7506 sayılı Karara ilişkin 21.3.1984 tarih ve 18348 sayılı T.C.Merkez Bankası Tebliği'nin 10.maddesi ile blokaj tesis etmekle yükümlü tutulmuşlardır. Bahsi geçen tebliğ 6.11.1998 tarih ve 23515 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 7 No'lu tebliğ ile değişikliğe uğramıştır. Bu tebliğe göre:

“Özel Finans Kurumları nezdlerinde açılacak Türk Lirası ve yabancı para cari ve katılma hesaplarında biriken fonlar için aşağıda belirtilen oranlarda TCMB nezdindeki hususi bloke hesaplarda blokaj tesis edebileceklerdir.

Blokaj Oranı

- | | |
|--|-----|
| -Türk Lirası Cari ve Katılma Hesaplarında | %8 |
| -Yabancı Para Cari ve Katılma Hesaplarında | %11 |

Yurtiçi bankalar ve özel finans kurumlarınca açtırılan hesaplar blokaj yükümlülüğüne tabi değildir.”

Bankalar, topladıkları mevduat ve sair pasiflerden oluşan taahhütleri için TCMB Kanunu'nun 40/II-a maddesine istinaden, adigeçen Banka nezdinde serbest tevdiat ve Kamu Borçlanma Senedi bulundurmak, ayrıca mevduat için munzam karşılık tesis etmekle yükümlüdürler.

ÖFK için öngörülen nakit bulundurma ve blokaj yükümlülüğü, bankalar için getirilen dispo nibilite ve munzam karşılık tedbirlerinin ÖFK'lara uyarlanmış biçimi gibi görünmekteydi. 4491 sayılı Kanun'un 20. maddesinin 6. fik-

rası ile ÖFK'larda TCMB Kanunu'nun 40/II-a maddesine tabi olmuştur.

Son durum itibarıyla ÖFK'lar munzam karşılık bulundurma ve dispo nibilite yükümlülüğüne tabi olmakla birlikte bu yazının yazıldığı tarih itibarıyla yeni bir düzenleme yapılmadığından 7 sayılı tebliğ ile getirilen blokaj hükümleri uygulanmaktadır.

ÖFK'lar, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu kapsamında değildirlir. Bununla birlikte, vadesiz mevduat hesabı niteliğinde olan özel cari hesapların kurulacak TMSF benzeri bir fon kapsamına alınmasının yada TMSF'ye tabi olması kanımızca daha doğru olacaktır.

e. ÖFK'nın Denetlenmesi ve Kovuşturma Usulü

ÖFK'lar esas olarak T.C. Merkez Bankası'nca denetlenmekteydi. Bu arada gerek Kararname ve gerekse Müsteşarlık Tebliği hükümlerine göre, ÖFK'lar, Hazine Müsteşarlığı Bankalar Yeminli Murakıplarınca denetlenmekteydi.

ÖFK hakkındaki kararname ve tebliğlerde, mevzuata aykırı uygulamaların sorumluları hakkında uygulanacak cezai müeyyide olmaması hukuki bir boşluk yaratmıştı. Bu durum ÖFK'nın kararname ve tebliğlerle düzenlenmiş olmasından kaynaklanmaktaydı. Ceza Kanunu'nun temel prensibine göre kanunsuz suç ve ceza olamaz. Cezalar ancak Kanun'un suç olarak tanımladığı durumlara aykırı hareket edilmesi durumunda verilebilir. ÖFK'lara ilişkin bir Kanuni düzenleme olmadığından ceza verilememekteydi.

4491 sayılı Kanun'la değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu ÖFK'ları Kanun kapsamı içine alarak sözkonusu hukuki boşluğu doldurmuştur. Bankalar, özel bir ceza kanunu olması nedeniyle hangi usul ve esaslara uyulmadığına hangi suçların oluşacağı tanımlandıktan sonra, bu suçlara uygulanacak cezalar da aynı Kanun da terpiş edilmiş bulunmaktadır. Nitekim, ÖFK'lara ilişkin düzenlemelerin yapıldığı 20.maddenin 6.fikrasında *“Bu Kanunun 21, 22 ve 23 üncü maddelerinde yer alan ceza hükümleri, özel finans kurumları ve görevlileri için de uygulanır”* denilmektedir.

Yeni düzenlemelerle, ÖFK'lara ilişkin denetim ve kovuşturma Bankalar'la aynı hale getirilmiştir.

ÖFK'LARA İLİŞKİN YENİ DÜZENLEMELERDE AÇIKLIĞA KOVUŞTURULMASI GEREKEN BAZI HUSUSLAR

a. Ödenmiş Sermaye Zorunluluğu:

Bankalar Kanunu'nun 7.maddesinin 2/d fıkrasına göre Türkiye'de kurulacak bir bankanın ödenmiş sermayesinin 20 trilyon TL'den az olmaması gerekmektedir. Bu tutardaki ödenmiş sermaye şartı mevcut bankalar için aranmamakta, yalnızca sisteme yeni girecek olan bankalar için aranmaktadır. Aynı husus yürürlükten kaldırılan kendi özel mevzuatları çerçevesinde ÖFK'lar için önem taşımaktadır.

Sermaye yeterlilikleri bu konudaki rasyo düzenlemeleri ile ölçülen mevcut bankaların sermayelerini 20 trilyon TL'ye yükseltmeleri, Kanunu'un geçici 2/c maddesine göre, yönetim ve denetimlerinin doğrudan yada dolaylı olarak başka bir sermaye grubuna geçmesine yol açan hisse devir ve edinimlerine izin verilmesi için zorunlu kılınmaktadır. Benzer ölçme yöntemi halen faaliyette bulunan ÖFK'larda da uygulanmakta olup, Kanunu'un içinde yer alan geçici 2/c maddesi hükmü ÖFK'lar için de geçerlilik taşımaktadır. Dolayısıyla, izin alınmasını gerektiren hisse devir ve edinimleri olmadıkça ÖFK'ların ödenmiş sermayelerinin 20 trilyona çıkarılmasının 2 yıllık geçiş sürecinin sonuna kadar gerekmediği düşünülmektedir.

b. Şube Açma Esasları:

Bankalar Kanunu'nun 9.maddesinin 6/a fıkrasına göre; bankaların Kurul'ca belirlenecek esaslara uymaları ve Bankalar kanunu uyarınca yürürlüğe giren standart oranları tutturmaları kaydıyla şube açmalarının serbest olduğu düzenlenmiştir. Kurul, gerektiğinde bankaların şube açmalarını izne tabi tutabilir.

ÖFK'ların şube açma esasları Hazine Müsteşarlığı tarafından 11.01.1997 tarih ve 22874 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Tebliğ (05.03.1998 ve 23375 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Yönetmelik ile değişik) ile;

Bankaların şube açma esasları ise Hazine Müsteşarlığı'nın 21.06.1995 tarih ve 22320 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmeliği (17.06.1998 tarih ve 23375 sayılı Resmi Gazete'yayımlanan Yönetmelik ile değişik) ile düzenlenmiş bulunmaktadır.

Her iki düzenlemeninde uygulanmasının devamını öngeren 4389 sayılı Kanun'un geçici 2/a, 4491 sayılı Kanun'un 3/b maddesi gereğince, Kurul tarafından bir düzenleme yapılincaya kadar ÖFK'ların şube açmaları hakkındaki bu düzenlemelerden hangisi uygulanacaktır?

ÖFK'ların yasa kapsamına alınması nedeniyle bundan sonra dayanağını Bankalar Kanunu'ndan alan mevzuata uyulması ve bu görüşe istinaden ÖFK'ların şube açma konusunda da bankalara ilişkin düzenlemelere tabi olmasının gerektiği düşünülmektedir.

Bu yazının hazırlandığı tarih itibariyle Hazine'nin ÖFK'lara gönderdiği bir genel yazıya istinaden Şube açılış prosedürleri bankaların şube açma prosedürleri ile aynı biçimde uygulanmaktadır.

c. Tek Düzen Hesap Planı Uygulaması:

Bankalar Kanunu'nun 13.maddesinin 1/a fıkrasına göre bankalar; hesaplarını ve yıllık bilançoları ile kâr ve zarar cetvellerini T. Bankalar Birliği'nin görüşü alınarak Kurul'ca bekirlecek esas ve usullere uygun şekilde tutmak, yayınlamak ve ilgili mercilere göndermekle yükümlüdür. Bankalara ilişkin olarak hazırlanan THP 01.01.1996 tarihinde yürürlüğe girmiştir ve koşulların gerektirdiği değişiklikler yapılmaktadır.

Bankalarda uygulanan THP'nin ÖFK'lar yönünden tam uygulanabilirliği bulunmamaktadır. Zira, ÖFK'ların bazı işlemleri bankalarla aynı olmakla birlikte ana uğraşı konuları olan fon toplama ve kullandırma faaliyetleri önemli farklılıklar içermektedir. Dolayısıyla bu kurumların kendine özgü işlemlerinin de dikkate alındığı bir THP ihtiyacı sözkonusudur. Yeni düzenlemeler yapılincaya kadar ÖFK'lar mevcut eski düzenlemelerini devam ettirmektedirler.

d. Karşılıklar Kararnamesine Uyum Süreci:

4389 sayılı Kanun'un geçici 2. maddesinin (f) bendine göre bu Kanun'un yürürlüğe girdiği tarihten (23.6.1999) önce açılan kredilere ilişkin karşılık yükümlülüğünün 4 yıl içinde bu Kanun hükümlerine uygun hale getirilmesi gerekmektedir. Diğer taraftan 4491 sayılı Kanun'un geçici 3. Maddesinin (a) bendine göre ise ÖFK'lar Bankalar Kanunu'na iki yıl içinde uyum sağlayacaklardır.

Bu hükümler birlikte düşünüldüğünde ÖFK'ların Bankalarla aynı kurallara tabi olması ilkesi çerçevesinde 23.06.1999 tarihinden önce açılan kredilerin 4 yıl içinde karşılık yükümlülüğüne uygun hale getirilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte ÖFK'ları Bankalar Kanunu kapsamına dahil eden 4491 sayılı Kanun, 4389 sayılı Kanun'dan yaklaşık beş ay sonra 19.12.1999 tarihinde yürürlüğe girmiştir. ÖFK'lar açısından değerlendirildiğinde, 4389 sayılı Kanun'un geçici 2. maddesinin (f) bendinde geçen "...bu Kanun'un yürürlüğe girdiği tarihten önce açılan krediler" ibaresi lafzi bir biçimde yorumlandığında 23.6.1999-19.12.1999 tarihleri arasında açılan krediler" bu madde kapsamına girmemektedir. Kanaatimizce bu maddenin gai yorumla yorumlanarak, 23.6.1999-19.12.1999 tarihleri arasında açılan kredilerin de "bu Kanun'un yürürlüğe girdiği tarihten önce açılan krediler" kapsamına sokulması gerekmektedir. Çünkü ÖFK'lar açısından bu Kanun'un yürürlüğe giriş tarihi 19.12.1999'dur. Özetle, ÖFK'larca 19.12.1999 tarihinden önce açılan kredilerin hakkaniyet ve eşitlik ilkesi uyarınca, 4 yıl içinde karşılık yükümlülüğüne uygun hale getirilmesi gerektiği düşünülmektedir

e. Sermaye yeterliliği standart rasyosuna ilişkin hususlar:

Kurul tarafından bir düzenleme yapıncaya kadar, ÖFK'ların sermaye yeteliliği rasyosu hesaplamasını bankalara ilişkin düzenlemeyi esas alarak yapmalarının, gerek bu düzenlemenin dayanağının Bankalar Kanunu olması gerekse kurumlar arasındaki eşitliği sağlamak açısından daha doğru olacaktır.

Kurul tarafından sözkonusu rasyoya ilişkin yeni düzenleme yapılırken (Bankalar Kanunu'nun 20/6 maddesi gereğince) ÖFK'lar açısından kâr ve zarara katılma hesaplarının özelliği dikkate alınarak, bu hesaplardan finanse edilen kullandırmaların risk ağırlıklarının farklılaştırılması daha doğru bir uygulama olacaktır.

Mevcut mevzuata göre; ÖFK'lar kâr ve zarara katılma hesapları için tasarruf sahiplerine ne anapara nede kâr garantisi vermemektedirler. Dolayısıyla bu tür hesaplardan finanse edilen kullandırmaların, Kurum payı olan %20'ye tekaül eden kısmının çıkarılacak tebliğ çerçevesin-

de risk ağırlığına tabi tutulması, kâr ve zarara katılma hesabının payına düşen %80'lik bölümünün ise risk ağırlığının %0 olarak kabul edilmesi gerektiği düşünülmektedir.

f. Yabancı Para Net Genel Pozisyon/ Sermaye Tabanı rasyosuna ilişkin hususlar:

Bankalar Kanunu ile standart rasyoları belirleme yetkisi Kurul'a bırakılmıştır. ÖFK'ların bu Kanun'a tabi olmalarını müteakip yeni bir düzenleme yapılmadığından, Bankalar tarafından halen uygulanmakta olan Yabancı Para Net Genel Pozisyon/Sermaye Tabanı rasyosu ÖFK'lar tarafından da uygulanacak mıdır? Kanaatimiz, Kurul tarafından yeni bir düzenleme yapıncaya kadar bu rasyonun ÖFK'lar tarafından uygulanması gerekmediği yönündedir.

Kurul tarafından bu hususla ilgili bir düzenleme yapılırken, ÖFK'ların leasing muhasebesinden kaynaklanan özel durumlarının dikkate alınması gerekmektedir. ÖFK'lar faiz esasına göre çalışan hiçbir piyasada faaliyet gösterememektedirler. Dolayısıyla atıl fonlarını, bankalara plase etmek yada TCMB nezdindeki interbank piyasalarında değerlendirmeleri ya da kamu menkul kıymetlerine yatırmaları sözkonusu değildir. Topladıkları bütün fonları reel sektöre plase etmek zorundadırlar. Konjonktürel olarak TL atıl fonların oluştuğu dönemlerde bu fonların değerlendirilebileceği tek alternatif döviz dönüştürülmesidir. Dolayısıyla Kurul tarafından düzenleme yapılması aşamasında, ÖFK'ların bu özel durumu dikkate alınarak döviz pozisyon fazlasına ilişkin üst sınırın ya kaldırılması ya da daha esnek belirlenmesi gerektiği düşünülmektedir.

ÖFK'LARIN RAKAMSAL GELİŞİMİ VE BANKACILIK SEKTÖRÜ İLE KARŞILAŞTIRMASI

Yazımızın giriş kısmında belirtildiği üzere, 1980'li yılların başında Türk ekonomisindeki kaynak ve döviz açığını gidermek maksadıyla, mali reformlar çerçevesinde oluşturulan ÖFK'lar 1984 yılındaki kuruluşlarından bu yana 16 yılı geride bırakmış bulunmaktadır. Başlangıçta körfez ülkelerinden transfer edilen sermaye ile kurulan ilk ÖFK olma niteliğini taşıyan Albaraka Türk Özel Finans Kurumu'ndan

sonra, sistemde Faisal Finans Özel Kurumu, Kuveyt Türk Evkaf Kurumu unvanı ile iki adet yabancı sermayeli finans kurumu daha kurulmuştur.

Daha sonra yurtiçinden milli sermaye ile kurulmuş olan, sermayesi ve yönetimi Türklere ait olan üç adet ÖFK daha sisteme dahil olmuştur. Bunlar sırasıyla, Anadolu Finans, İhlas Finans ve Asya Finans Kurumu unvanlı ÖFK'lerdir.

a. Özel Finans Kurumları

Halen faaliyette bulunan ÖFK'ların unvanları, kuruluş yılları, 1999 yılı ödenmiş sermayeleri ve şube sayıları itibariyle görünümleri Tablo-1'deki gibidir.

ÖFK'lar tarafından Hazine Müsteşarlığına gönderilmiş olan 31.12.1999 bilançoları itibariyle adigeçen kurumların konsolide bilanço toplamları Tablo-2'deki gibidir (milyar TL).

ÖFK'larca 31 Aralık 1999 bilanço toplamlarına göre, toplanan fonlar 1.445.267 milyar TL'ine, kullanılan fonlar 1.269.247 milyar TL'ine ulaşmış bulunmaktadır.

Türk Mali Sektörü içinde faaliyette bulunan ÖFK'ların son sekiz yıl içindeki bilanço toplamı aktif ve pasif hesapları itibariyle Tablo-3'de verilmiştir (milyar TL).

Tablo-3'deki bilanço kalemlerinin incelenmesinde en dikkate değer husus, özellikle 1994 ekonomik krizini takiben ÖFK hakkında getirilen nakit bulundurma ve blokaj yükümlülüğü neticesinde, gelir getirmeyen banka mevcutları mutlak olarak artmış ise de, aktif toplam içindeki nispi payı azalmıştır. Keza 1994 ekonomik krizi takiben tahsili gecikmiş alacaklarda da önemli artışlar gözlenmektedir.

Bazı aktif kalemlerin bilanço toplamlarına olan oranları Tablo-4'deki gibidir (% olarak).

TABLO-1			
Unvanı	Kuruluş Yılı	Nominal Sermayesi (milyar TL)	Şube Sayısı
Albaraka Türk	1985	9.000	22
Faisal Finans	1985	2.000	12
Kuveyt Türk Evkaf Kurumu	1989	11.025	16
Anadolu Finans	1991	30.000	20
İhlas Finans	1995	10.000	35
Asya Finans	1996	10.000	16

TABLO-2			
AKTİF HESAPLAR	TUTAR	PASİF HESAPLAR	TUTAR
Nakit Değerler	15.730	Borçlar	1.445.267
Bankalar	105.554	Gider Reeskontları	8.010
– Yurtiçi	35.121	Öden. Vergi ve Yük.	12.519
– Yurtdışı	70.433	Muhtelif Borçlar	17.986
Menkul Kıymetler	1.076	Diğer Pasif	56.356
TCMB Fon Karşılığı	139.446	Özkaynaklar	87.189
– Cari Hesap Karşılığı	5.936	Dönem Net Kârı	15.058
– Katılma Hes. Karş.	133.510		
Alacaklar	1.248.963		
Tahsili Gecikmiş Alacaklar	20.284		
Gelir Reeskontları	9.622		
İştirakler	638		
Sabit Kıymetler	82.784		
Diğer Aktifler	18.288		
Atif Toplamı	1.642.385		1.642.385

TABLO-3								
AKTİF HESAPLAR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nakit Değerler	119	315	1.495	2.920	5.325	6.698	9.591	15.730
Bankalar	860	1.238	3.875	6.255	5.660	55.692	95.817	245.000
– Yurtiçi	372	669	1.828	2.760	1.991	41.756	72.867	174.567
– Yurtdışı	488	569	2.047	3.495	3.669	13.936	22.950	70.433
Diğer Mali Kurumlar	33	0	0	286	6	-	-	
Menkul Kıymetler	9	5	186	78	89	11	1.019	1.076
Alacaklar	5.821	14.125	29.635	61.560	92.472	329.183	640.304	1.248.963
Tah.Gec. Alacaklar	37	83	1.290	2.043	2.447	1.736	8.242	20.284
Gelir Reeskontları	111	299	510	815	1.169	3.961	9.455	9.622
İştirakler	38	38	40	324	428	199	279	638
Sabit Kıymetler	714	498	3.374	7.580	11.587	24.543	53.362	82.784
Diğer Aktifler	141	285	1.372	3.099	5.543	5.985	18.062	18.288
Aktif Toplamı	7.883	16.886	41.777	84.960	124.726	428.008	836.131	1.642.385
PASİF HESAPLAR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Borçlar	6.245	14.055	34.280	64.334	98.345	380.347	719.668	1.445.267
Gider Reeskontları	313	174	954	1.963	2.900	1.624	5.503	8.010
Öden. Vergi ve Yük.	38	83	337	420	516	2.239	6.308	12.519
Muhtelif Borçlar	75	686	230	218	1.443	5.717	11.389	17.986
Diğer Pasif	810	1.063	4.520	13.704	16.334	13.692	34.740	56.356
Özkaynaklar	294	564	1.179	3.455	4.038	17.315	49.704	87.189
Dönem Net Kârı	108	261	277	866	1.150	7.074	8.819	15.058
Pasif Toplamı	7.883	16.886	41.777	84.960	124.726	428.008	836.131	1.642.385

TABLO-4			
Yıllar	Bankalar	Alacaklar	Tah.Gec. Alacaklar
1992	10,9	73,8	0,5
1993	7,4	84,0	0,5
1994	9,2	70,9	3,1
1995	7,4	72,5	2,4
1996	4,5	74,1	2,0
1997	7,5	76,9	0,4
1998	5,4	76,6	1,0
1999	6,4	76,0	1,2

TABLO-6	
Yıllar	Kâr/Özkaynak
1992	36,7
1993	46,2
1994	3,5
1995	25
1996	28,4
1997	40,8
1998	17,7
1999	17,2

TABLO-5				
Yıllar	Borçlar	Diğer Pasifler	Özkaynaklar	Kâr
1992	79,2	10,3	3,7	1,4
1993	83,2	6,3	3,3	1,5
1994	82,1	10,8	2,8	0,7
1995	75,7	16,1	4,1	1,0
1996	78,8	13,1	3,2	0,9
1997	88,9	3,2	4,0	1,7
1998	86,1	4,2	5,9	1,1
1999	88,0	3,4	5,3	0,9

Pasifte yer alan borçlar, diğer pasifler, özkaynaklar ile kâr kalemlerinin pasif toplamına olan oranları Tablo-5'deki gibidir.

Bu tabloda görüleceği üzere, ÖFK'nin kârlılık oranları 1994-1996 yıllarında azalırken, sonraki iki yılda eski düzeyini korumuştur. ÖFK'lerin kârlılığının düşmesinde 1994 yılında yürürlüğe konan nakit blokaj yükümlülüğü etkili olmuştur.

ÖFK bilanço kârlarının özkaynaklara olan oransal gelişimi de Tablo-6'daki gibidir.

B. Türk Bankacılık sistemi (TBS)

1999 yıl sonu itibariyle Faizsiz Bankacılık adı altında faaliyette bulunan 6 adet ÖFK'ya karşılık, TBS de 81 adet Banka faaliyette bulunmaktadır.

Bu bankaların tasnifi ise Tablo-7'deki gibidir.

TBS de 1999 yılsonu itibariyle şube adedi 7.691, çalışanlarının sayısı da 173.988'dir.

TBS'nin konsolide bilanço toplamları 1992-1999 yılları itibariyle Tablo-8'de verilmiştir (milyar TL).

ÖFK'nin TBS'nin aktif ve pasif toplamlarına olan oranları ile TBS ve ÖFK'ların toplamı içindeki içindeki nispi payları Tablo-9'daki gibidir (milyar TL).

TABLO-7

Ticaret Bankaları	62
– Kamusal Sermayeli	4
– Özel Sermayeli	31
– Türkiye'de Kurulmuş Yabancı Bankalar	5
– Türkiye'da Şube Açan Yabancı Bankalar	14
– TMSF'ye Devredilen Bankalar	8
Kalkınma ve Yatırım Bankaları	19
– Kamusal Sermayeli	3
– Özel Sermayeli	13
– Yabancı Banka	3
TOPLAM	81

TABLO-8

AKTİF HESAPLAR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nakit Değerler	22.306	43.281	72.661	173.289	174.873	366.747	541.572	1.064.147
Bankalar	84.720	205.298	323.599	603.958	1.094.627	2.365.523	3.907.431	7.655.371
TCMB	7.252	10.844	33.100	27.688	102.656	214.312	395.522	963.889
Diğer Mali Kurumlar	38	290	99	79	2.402	4.900	8.756	144.485
İnterbank	5.480	5.547	14.951	23.516	59.800	66.096	151.817	565.603
Menkul Değerler Cüzdanı	62.148	117.510	228.766	435.344	1.358.744	2.548.521	5.211.149	12.398.034
Munzam Karşılık	30.725	51.581	119.850	250.535	469.317	921.016	1.727.558	3.069.436
Krediler	231.532	433.707	789.853	1.743.685	3.860.068	8.811.893	14.122.355	21.714.974
Takipteki Alacaklar	3.148	5.327	14.124	20.876	31.130	87.603	566.198	886.026
İştirakler	13.424	18.358	35.049	60.415	184.255	415.519	895.236	3.672.424
Sabit Kıymetler	26.983	50.982	111.514	229.570	442.658	790.342	1.436.195	2.187.228
Diğer	66.171	105.264	275.371	533.428	1.178.581	2.786.072	7.864.160	17.799.241
Toplam Aktifler	553.929	1.047.988	2.018.938	4.102.384	8.959.111	19.378.544	36.827.949	72.120.858
PASİF HESAPLAR	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Mevduat	305.489	544.966	1.275.113	2.664.936	6.145.516	12.545.561	24.185.291	48.263.769
İnterbank	2.772	1.709	26.233	31.373	46.288	71.952	377.664	925.795
Alınan Krediler	81.598	195.866	218.795	396.237	987.481	2.547.027	4.394.763	9.501.610
Tahvil ve Fonlar	117.246	273.100	346.475	579.612	1.273.995	3.219.590	5.715.090	12.386.629
Faiz ve Gider Rees.	17.369	26.325	61.949	119.297	243.133	623.442	1.370.197	2.730.027
Öden. Vergi ve Harçlar	6.335	12.696	20.934	52.826	33.396	120.079	196.392	487.258
Diğer Pasifler	59.839	93.006	145.066	319.451	463.800	1.041.611	2.070.659	4.019.025
Özkaynaklar	33.448	69.609	125.105	251.160	540.572	1.253.190	2.128.713	1.968.264
Kâr	14.202	28.286	44.295	115.102	258.699	575.071	1.161.607	2.265.886
Toplam Pasifler	553.929	1.047.988	2.018.938	4.102.384	8.959.111	19.378.544	36.827.949	72.120.858

ÖFK'lerin aktif toplamalarının bankaların aktif toplamalarına oranı 1992 yılında %1,42 iken 1999 yılında bu oran %2,28 yükselmiştir. ÖFK'lerin, Bankalar ve ÖFK'lardan oluşan mali sistem içindeki payı 1992 yılında %1,40 iken 1999 yılında bu oran %0,83 artarak %2,23'e ulaşmıştır.

ÖFK'lerin topladığı fonların TBS tarafından toplanan mevduata oranı ise Tablo-10'daki gibidir.

ÖFK'lerin topladığı fonların, bankalarca toplanan mevduata oranı 1992 yılında %2,04 iken 1996 yılında bu oran %1,60 gerilemiş ve 1999 yılı sonunda %2,99'a yükselmiştir.

ÖFK'lerin kullandığı fonların, TBS'ce kullandırılan krediler ile mukayesesi ise Tablo-11'deki gibidir (milyar TL).

ÖFK'lerin tarafından kullandırılan fonların, bankaların kullandığı kredilere oranı 1992 'de %2,51 olduğu halde 1996 yılı sonunda %2,40'a düşmüş, 1999 yılı sonunda ise %5,84'e yükselmiştir.

ÖFK tarafından kullandırılan fonların, toplam kredilere nazaran oransal büyüklüğünün

arttığı görülmekte ise de, TBS'deki mevduatın önemli kısmının Hazine Borçlanma Senetlerine plase edilmesinden dolayı bu oran yükselmiş görünmektedir. Ancak, ÖFK'nın fon kullandırmaları, TBS'nin kredi ve menkul değerler toplamına oranlanması halinde yukarıda bulunan oranlar Tablo-12'de görüleceği üzere düşmektedir.

Nitekim TBS'nin son yıllardaki kredi ve menkul değerlerden oluşan plasmanları ile toplam mevduatı Tablo-13'deki gibidir.

TABLO-12

Yıllar	Fon Kullandırmaları ÖFK	Kredi+ Menkul Değerler TBS	%
1992	5.821	293.680	1,98
1993	14.125	551.217	2,56
1994	29.635	1.018.619	2,91
1995	61.560	2.179.029	2,83
1996	92.472	5.218.812	1,77
1997	329183	11.360.414	2,90
1998	640.304	19.333.504	3,31
1999	1.269.247	34.113.008	3,66

TABLO-9

Yıllar	ÖFK	TBS	ÖFK+TBS	ÖFK/TBS	ÖFK/(ÖFK+TBS)
1992	7.883	553.929	561.812	1,42	1,40
1993	16.886	1.047.988	1.064.874	1,61	1,59
1994	41.777	2.018.938	2.060.715	2,07	2,03
1995	84.960	4.102.384	4.187.344	2,07	2,03
1996	124.726	8.959.111	9.083.837	1,39	1,37
1997	428.008	19.378.544	19.806.552	2,21	2,16
1998	836.131	36.827.949	37.664.080	2,27	2,22
1999	1.642.385	72.120.858	73.763.243	2,28	2,23

TABLO-10

Yıllar	ÖFK'nın Topladığı Fonlar	TBS'de Toplanan Mevduat	Oran (%)
1992	6.245	305.489	2,04
1993	14.055	544.966	2,58
1994	34.280	1.275.113	2,69
1995	64.334	2.664.936	2,41
1996	98.345	6.145.516	1,60
1997	380.347	12.545.561	3,03
1998	719.668	24.185.291	2,98
1999	1.445.267	48.263.769	2,99

TABLO-11

Yıllar	ÖFK'nın Kullandığı Fonlar	TBS'ce Kullandırılan Krediler	%
1992	5.821	231.532	2,51
1993	14.125	433.707	3,26
1994	29.635	789.853	3,75
1995	61.560	1.743.685	3,53
1996	92.472	3.860.068	2,40
1997	329183	8.811.893	3,74
1998	640.304	14.122.355	4,53
1999	1.269.247	21.714.974	5,84

ÖFK ile TBS'nin tahsili gecikmiş alacaklar alacaklar açısından mukayeseleri de Tablo-14'deki gibidir.

1992-1999 yılları arasında TBS'deki tahsili gecikmiş alacakların toplam aktifler içerisindeki payı ÖFK'larda %0,47'den %1,24'e yükselmiştir. Aynı dönemde Bankalarda bu oran %0,57'den %1,23'e yükselmiştir. ÖFK'ların tahsili gecikmiş alacaklarında 1994-1996 aralığında önemli artışlar kaydedilmiştir. ÖFK'ların tahsili gecikmiş alacaklarındaki artışın önemli nedenlerinden birisi, alacak tahsilinde meydana gelen gecikmelerden temerrüt faizi talep edilmemesidir. Bu durum, ÖFK'ları problemlili alacakların tahsilinde olumsuz etkilemektedir.

ÖFK'nın toplam özkaynakları ile TBS'nin özkaynakları arasındaki nisbi ilişki Tablo-15'deki gibidir (milyar TL). (Özkaynak rakamları içerisinde dönem kârı dahil edilmemiştir.)

1992-1997 yılları arasında ÖFK'nın özkaynakları %29.556 nispetinde arttığı halde, bu oran TBS'de %5.785 'de kalmıştır. Buna göre ÖFK'ların özkaynakları TBS'ne göre daha hızlı artış göstermiş bulunmaktadır.

ÖFK'ların özkaynaklarının pasif içindeki payı 1992 yılında %3,7 iken 1999 yılında bu oran %5,3'e yükselmiştir. Aynı süreçte bankaların özkaynaklarının toplam pasif içindeki payı %6'dan %2,7'ye gerilemiştir. Özkaynaklar içerisinde dönem kârlarını eklersek bu durumda ÖFK'ların sekiz yılda özkaynaklarının toplam pasif içindeki payı 1,1 puan artarken, bankalarda özkaynakların pasif içindeki payının 2,7 puan azaldığı görülmektedir.

Kâr rakamı dahil özkaynakların toplam pasif içindeki payı ve yıllar itibariyle gelişimi Tablo-16'daki gibidir.

GENEL DEĞERLENDİRME

Türkiye'de faaliyette bulunan ÖFK'ların mevcut statüleri ve faaliyetleri ile, bunların TBS ile mukayeseleri hakkında yaptığımız inceleme ve değerlendirme kapsamında ortaya çıkan sonuçlar ve ulaşılan kanaat özet olarak aşağıda verilmiştir.

1. ÖFK'ları 1980'li yılların başında Türk ekonomisinin yabancı kaynak ve döviz açığını gidermek ve Körfez ülkelerindeki

Yıllar	Mevduat	Krediler	Menkul Değerler	Kredi+Menkul Değerler
1992	305.489	231.532	62.148	293.680
1993	544.966	433.707	117.510	551.217
1994	1.275.113	789.853	228.766	1.018.619
1995	2.664.936	1.743.685	435.344	2.179.029
1996	6.145.516	3.860.068	1.358.744	5.218.812
1997	12.545.561	8.811.893	2.548.521	11.360.414
1998	24.185.291	14.122.355	5.211.149	19.333.504
1999	48.263.769	21.714.974	12.398.034	34.113.008

Yıllar	Tah. Gec. Alacaklar ÖFK	ÖFK aktifi içindeki payı	Tah. Gec. Alacaklar TBS	TBS aktifi içindeki payı
1992	37	0,47	3.148	0,57
1993	83	0,49	5.327	0,51
1994	1.290	3,09	14.124	0,70
1995	2.043	2,40	20.876	0,51
1996	2.447	1,96	31.130	0,35
1997	1.736	0,41	87.603	0,45
1998	8.242	0,99	566.198	1,54
1999	20.284	1,24	886.026	1,23

“petro-dolar”ları Türkiye’ye kazandırmak maksadıyla Türk Mali Sistemine dahil edilmişlerdir.

2. Türkiye’de, birikimlerini banka sisteminde nemalandırmak istemeyen sınırlı bir kesimden TL ve döviz bazında toplanan fonların toplamı 31 Aralık 1999 tarihi itibarıyla 1.445.267 milyar TL’ye baliğ olmuştur. Ekonominin kullanımına sunulan plasman tutarı ise 1.269.247 milyar TL’dir.

Bu suretle, ÖFK’lar banka sistemi dışında kalabilecek fonların ekonomiye kazandırılmasına aracılık etmektedir.

3. 15 yıllık geçmişleri dikkate alındığında Özel Finans Kurumları, Türk Finans Sisteminde, çeşitliliği ve derinliği artıran kurumlar olarak yer almışlardır. Özel Finans Kurumları esnek fon toplama yöntemleri ve ticarete dayalı finansman biçimleriyle kredi arzını artırarak, *cari kredi faiz oranlarını aşağı çekici* bir fonksiyon üstlenmektedir. Bu da ekonomide, yatırımların hacmi-

nin artmasına yol açarak, üretilen mal ve hizmet değerini yani milli geliri büyütmektedir.

4. Özel Finans Kurumları, çalışma prensipleri gereği Devlet İç Borçlanma Senetleri gibi sabit getirili plasmanlara girmemekte ve T.C. Merkez Bankası’nda blokesi mecburi fonlar ile günlük nakit ihtiyacı dışında kalan paralarla doğrudan doğruya reel ekonomiyi fonlamaktadır. Özel Finans Kurumları’nın daralan ekonomik koşullarda dahi plasman yapmak zorunda olması, ekonomik krizlerin reel sektör üzerindeki yıkıcı tesirlerini yumuşatmaktadır. Hatta, ekonominin resesyona (ekonomide durgunluk ve daralma) girdiği dönemlerde bir çok bankanın kredilerini geri çağırmasına karşın Özel Finans Kurumları, çalışma prensipleri gereği bu yola başvurmamakta ve bu durum yatırımcı müteşebbislerin kaynak sıkıntısından dolayı yaşamaları muhtemel problemlerini azaltmaktadır.

Yıllar	ÖFK			TBS		
	Özkaynaklar	Pasif Toplamı	%	Özkaynaklar	Pasif Toplamı	%
1992	294	7.883	3,7	33.448	553.929	6,0
1993	564	16.886	3,3	69.609	1.047.988	6,6
1994	1.179	41.777	2,8	125.105	2.018.938	6,2
1995	3.455	84.960	4,1	251.160	4.102.384	6,1
1996	4.038	124.726	3,2	540.572	8.959.111	6,0
1997	17.315	428.008	4,0	1.253.190	19.378.544	6,5
1998	49.704	836.131	5,9	2.128.713	36.827.949	5,8
1999	87.189	1.642.385	5,3	1.968.264	72.120.858	2,7

Yıllar	ÖFK			TBS		
	Özkaynaklar	Pasif Toplamı	%	Özkaynaklar	Pasif Toplamı	%
1992	402	7.883	5,1	47.649	553.929	8,6
1993	825	16.886	4,9	97.895	1.047.988	9,3
1994	1.456	41.777	3,5	169.400	2.018.938	8,4
1995	4.321	84.960	5,1	366.263	4.102.384	8,9
1996	5.188	124.726	4,2	799.271	8.959.111	8,9
1997	24.389	428.008	5,7	1.828.261	19.378.544	9,4
1998	58.523	836.131	7,0	3.290.320	36.827.949	8,9
1999	102.247	1.642.385	6,2	4.234.150	72.120.858	5,9

5. Başlangıçta yabancı sermaye ve döviz fonlarının transferi amaçlanmış ise de, son yıllarda ÖFK'ların bu amacın gerçekleşmesinden uzaklaşarak yurtiçi kaynaklara yönelmiş oldukları müşahade edilmektedir.
6. ÖFK'larda toplanan fonların TMS içindeki nispi payı son yıllarda %1,40 ile %2,23 arasında değişmekte ise de, mali sistemde ortalama %98 paya sahip Türk Bankacılığına rakip olma durumlarından bahsetmek mümkün değildir.
7. ÖFK'lar hakkında hedeflenen amaçların gerçekleşmesi elde edilememiş ise de, üretim desteği ve finansal kiralama yoluyla yapılan fon kullandırımı ile reel ekonominin gelişmesine, ekonomik hareketlerin kayda alınmasına, ödenen vergiler nedeniyle kamu maliyesine, istihdam ve dış ticaret hacminin genişlemesi açısından ekonomiye katkılarının olduğu görölmektedir.
8. ÖFK'lara ilişkin yasal boşluklar, 4491 sayılı Kanun'la değişik 4389 sayılı Bankalar Kanunu'nda yapılan düzenlemelerle giderilmiştir. Bankalar Kanunu çerçevesinde ÖFK'lara ilişkin düzenleme yapma yetkisi Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurumuna aittir. Ancak Kurum'un henüz faaliyete geçmemesinden ötürü Kurum tarafından yapılacak düzenlemeler yapılamamıştır. Kanaatimiz, ileride yapılacak düzenlemelerle geçiş sürecindeki tereddüt ve aksaklıkların giderileceği yönündedir.

Bankacılıkta Yeni Bir Boyut: Katılım Bankacılığı

Mehmet Emin ÖZCAN⁽¹⁾

Temel HAZIROĞLU⁽²⁾

1. GİRİŞ

Geçmiş binlerce yıl öncesine kadar uzanan bankacılığın adı, İtalyanca masa anlamına gelen “Banco” kelimesinden gelmektedir. Bir malın emanet alınması ve ödünç verilmesi işlemine ve bir nevi bankacılık ve kambiyo hizmeti gören müesseselere, bankacılığın ilk örnekleri olarak, Milattan Önce 2000 yıllarında Babil’de daha sonra eski Mısır’da, eski Yunan’da ve Roma’da rastlanmaktadır. Ortaçağ, bankacılık açısından bir durgunluk devresi olarak kabul edilmektedir. Rönesans’tan itibaren batı Avrupanın çeşitli şehirlerinde (Milano, Venedik, Londra gibi) günümüz kredi kurumlarının öncüleri olan kuruluşlar ortaya çıktı. Ancak bugünkü anlamda modern bankacılığın anavatanı olarak İngiltere kabul edilmektedir.

Günümüz iktisadi hayatında vazgeçilmez bir yeri olan bankalar, esas itibariyle tasarruf sahipleriyle işletmelerinin faaliyetlerini, yatırımlarını ve ya diğer ihtiyaçlarını finanse edebilmek için yabancı kaynak talebinde bulunan gerçek ve tüzel kişileri bir araya getiren; para, sermaye ve kredi üzerine her çeşit işlemleri yapan aracı kurumlardır. Zamanımızda bankaların işlevleri ve hizmet ürünleri çok çeşitlenmiş olmakla birlikte, klasik anlamda bankanın başlıca işlevi, kendine ait olan fonları veya başkalarından faiz karşılığı mevduat olarak aldığı fonları, faiz karşılığı ödünç vererek

gelir elde etmektir. Bankalar mevduat ve kredi işlemlerinin yanı sıra havale, akreditif, keşide ve seyahat çekleri, kiralık kasa, istihbarat ve danışmanlık gibi çeşitli hizmetler sağlayan kuruluşlardır. Bankalar ayrıca, altın alım/satımı ve sermaye piyasası işlemleri de yapabilmektedirler. Modern bankalar birer güven kurumu olup parasal sermayenin oluşumuna hizmet ederler. Topladıkları mevduatın vadesinden daha uzun vadede kredi verme olanağına sahiptirler. Bankalar gündelik yaşantımıza öylesine girmişlerdir ki, neredeyse bankasız bir hayatı düşünmek bile mümkün değildir. Artık maaşımızı bankadan alıyoruz, havaletlerimizi bankalara yaptırıyoruz, telefon-elektrik-su paralarını hatta vergilerimizi dahi bankaya yatırıyoruz. Dahası, internet bankacılığı sayesinde banka şubesine gitmeye gerek kalmadan, evimizden bankacılık işlemlerini bizzat kendimiz yapabiliyoruz.

Ülkemizde mevduat toplayan ticaret bankaları dışında, ihtisas bankacılığı yapan yatırım ve kalkınma bankaları ile “Özel Finans Kurumu” (ÖFK) adıyla faaliyet gösteren ancak, geleneksel bankacılıktan farklı olarak, kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan bankalar mevcuttur. Özel finans kurumu tabiri sadece Türkiye’de kullanılmakta olup başka bir dile kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan banka anlamında tercümesi mümkün değildir.

(1) Dış İşler Müdürü, Albaraka Türk

(2) Bilgi İşlem Müdürü, Albaraka Türk

İşte bu çalışmamızda, ülkemizin gündemine 80'li yıllarda giren ve çalışma prensipleri itibarıyla konvansiyonel bankacılıktan önemli farklılıklar arzeden “Özel Finans Kurumları”nın (ÖFK) isim sorunu ele alınmış, kullanılmakta olan isimler ve terimlerin bu tür bankacılığı tam ve doğru olarak ifade edip etmedikleri irdelenmiş ve alternatif isim önerilmiştir.

Amacımız, kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan bankacılığı tartışmaktan ziyade, bu yeni bankacılık modelinin temel özelliklerinin tam ve doğru olarak anlaşılmasını sağlayacak bir ismin bulunması çabalarına katkı sağlamaktır..

2. DÜNYADA VE TÜRKİYEDE FAİZSİZ BANKACILIK

Bankacılığın tarihini yazanlar, ilk bankacılık işlemlerinin günümüzden yaklaşık üç bin yıl önce tapınaklarda başladığını ileri sürmektedirler. Çünkü hem tapınaklar iyi örgütlenmişti, hem de dinine bağlı kişiler güvenilir insanlar olarak kabul ediliyordu. Tarih boyunca bütün semavi dinler, toplumda ekonomik ve sosyal dengeleri bozarak adaletsizliğe yol açtığı gerekçesiyle faizi hoş görmemişlerdir. Bu nedenle bilhassa halkı müslüman olan ülkelerde günümüzdeki bankaların fonksiyonlarını kısmen gören banka benzeri faizsiz esasta faaliyet gösteren kredi kuruluşlarına 7. yüzyıldan itibaren rastlanmaktadır. Ancak son üç asırda islam toplumlarının batı karşısında sosyo-ekonomik çözümlere maruz kalmaları, Avrupa’da ortaya çıkan bankacılık sisteminin diğer kurumlarda olduğu gibi- aynen kopya edilmesine yol açmıştır. Batı toplumlarının ekonomik kalkınmasında büyük rol oynayan bankalar faize duyarlı islam toplumlarında uygun bir sosyo-ekonomik zemin bulamadıklarından aynı ölçüde yararlı olamamışlardır. XX. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren çağdaş toplumlarda bankaların ekonomideki işlevini ve önemini kavramış Prof.Dr. Ahmed en-Neccar gibi bazı müslüman iktisatçılar, faiz esaslı yerine, müslüman topluluklarda tarihin çeşitli dönemlerinde sıkça kullanılmış olan “mudarebe” (emek/sermaye ortaklığı) esasına göre bir nevi risk sermayesi (venture capital) şeklinde çalışacak yeni bir bankacılık modeli ortaya koydular. Bu model, kısa zamanda büyük bir gelişme göstererek bilhassa, 70’li yıllardan itibaren başta gelişmiş batılı ülkeler olmak

üzere bütün dünyaya yayıldı. Halen çeşitli ülkelerde faizsiz esasa göre faaliyet gösteren 200’ü aşkın bankanın, yaklaşık 500 Milyar ABD Dolarını kontrol ettiği tahmin edilmektedir.

Türkiye’de 80’li yıllar, yapılan ekonomik ve mali reformlarla kapalı ekonomiden dışa açık piyasa ekonomisine geçişin yaşandığı yıllar olarak hatırlanmaktadır. Uluslararası piyasalarla entegre olabilmek için hayata geçirilen yapısal değişim ve dönüşüm projeleri kapsamında, para ve sermaye piyasaları yeniden düzenlendi ve kamuoyu yeni mali kurumlarla, yeni yatırım araçlarıyla tanıştı. (İstanbul Menkul Kıymetler Borsası, Finansal Kiralama, Faktöring, Döviz büfeleri, TC Merkez Bankası Döviz/Efektif Piyasaları vb.). Bakanlar Kurulu, 1983 yılında bir kararname yayımlayarak faizsiz esasa göre çalışan bankaların Özel Finans Kurumu adı altında faaliyet göstermesine imkan sağladı (83/7506 sayılı Karar). ÖFK’lar, 19 Aralık 1999 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan Bankalar Yasasında değişiklik yapan 4491 sayılı kanun ile 4389 sayılı Bankalar Kanunu kapsamına alındı. 1985 yılında faaliyete geçen Albaraka Türk Özel Finans Kurumu’nun ardından 5 finans kurumu daha kuruldu ve geçen 15 yıllık dönemde ÖFK’lar, faize duyarlılıkları sebebiyle bankacılık kesiminden uzak durduğu için tasarrufları ekonominin dışında kalan halktan, kâr ve zarara katılma esasına göre yaklaşık 3 Milyar Dolar toplamayı başardı.

3. FAİZSİZ BANKACILIKTA ADLANDIRMA VE TANIM SORUNU

Türkiye’de bankacılık kesiminin dışında kalan tasarrufların 50 Milyar ABD Dolarının üzerinde olduğu tahmin edilmektedir. ÖFK’ların tahmini potansiyelin henüz %5’ine ulaşabildiği göz önüne alındığında, bu tarz bankacılığın yeterince tanıtılmadığı ve hedef kitlelerine tam olarak ulaşamadığı, bir şekilde tanıyanların çoğunun da doğru olarak algılamadığı söylenebilir. Kanımızca bunun önemli bir nedeni, bu tür bankacılığı ifade etmekte kullanılan isimlerin sistemin temel özelliklerini ve farklılıklarını tam ve doğru biçimde yansıtmayıdır. Kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan bankacılık, dünyada daha çok “faizsiz bankacılık ya da islam bankacılığı” olarak bilinmesine rağmen ülkemizde mevzuata “özel finans kurumu” adıyla girmiştir. Bu isimlerin kâr ve zarara katılma esasına dayalı

nan bankacılık sistemini ne ölçüde temsil edebildiğini ortaya koyabilmek için isim konusunun ciddi biçimde tartışılması gerekir. Böyle bir tartışmaya ışık tutmak amacıyla bu isimler teker teker ele alınarak irdelenmiştir.

Faizsiz Bankacılık (Interest-Free Banking):

Klasik bankacılıkta esas olan, oranı önceden belirlenmiş faiz karşılığında alınan mevduatın faiz karşılığı ihtiyaç sahiplerine ödünç olarak verilmesidir. Buna karşılık, faiz mekanizmasının yerine kâra ve zarara katılma esasını ikame ederek tasarruf sahibinin sonuca katılmasını öngören bankacılığı tanımlamak için, faizin olmadığını vurgulamak maksadıyla, sisteme Faizsiz Bankacılık denmiştir.

Oysa, bu kavram, adından da anlaşılacağı gibi, olumsuz (negatif) bir kavram olup neyin olması gerektiğinden ziyade neyin olmaması gerektiğini ifade eder. Nitekim, *faizin alternatifi faizsizlik değil, kârdır*. Kaldı ki, iktisat bilimindeki faiz kavramıyla dinimizce yasak sayılan riba kavramının birebir örtüşüp örtüşmediği de ayrı bir tartışma konusudur. Doğrusu, faizsiz banka denildiğinde insanların aklına hiçbir nema almadan karşılıksız kredi veren bir banka geliyor. Özel finans kurumlarında çalışanların sıkça muhatap olduğu sorulardan birisi de “Madem ki faiz alıp vermiyorsunuz, o halde para yatırımlara kârı nereden dağıtıyorsunuz?” sorusudur. Faizsiz bankacılık tabirinin bu bağlamda bir hayli kafa karışıklığına yol açtığı söylenebilir.

İslam Bankacılığı (Islamic Banking):

Literatürde kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan bankacılığı tanımlamada kullanılan en yaygın ve en bilinen kavramların başında gelmektedir. Bu modelin ilk defa müslüman iktisatçılar tarafından ortaya konması ve Ortadoğu'dan dünyaya yayılması, İslam Bankacılığı olarak anılmasında önemli rol oynamıştır. Tıpkı İslam Ekonomisi, İslami Sigorta gibi ekonominin, sigortacılığın ve bankacılığın İslam ile birlikte anılması, kavramları ve kurumları “islamileştirme” çabalarının bir sonucudur. Modern çağlarda ortaya çıkan kurumların başına İslam sözcüğünü getirecek din ile irtibatlandırmak suretiyle bir meşruiyet zemini oluşturmak, belki de İslam adına yapılan en büyük yanlışlardan biridir.

Her şeyden önce, İslam; esasları, geçmişi ve geleceğiyle bütün zamanları kuşatan ve yeryüzündeki tüm insanları gerçek kurtuluşa erdirecek olan yüce dinimizin güzel adıdır. Ayrıca, İslam dininin temel kaynaklarında ne bir banka modelinden ne de bir sigorta şirketinden söz edilmektedir. Haksız kazanca, sömürüye ve adaletsizliğe yol açmayan, dolayısıyla İslamın temel ilkeleriyle çelişmeyen, herhangi bir iktisadi girişimin başına İslam kelimesini koyarak ifade etmek ne kadar anlamlıysa, İslam Bankacılığı tabiri de o kadar anlamlıdır.

Öte yandan, bu ismin kullanılmasının şöyle bir tehlikesi de vardır; kâr ve zarara katılma esasına göre faaliyet göstereceğini beyan ettiği halde, tasarruf sahiplerini aldatarak topladığı fonları faiz geliri elde etmek üzere plase eden bir bankanın sorumluluğunu o banka ile birlikte İslam Dini de paylaşmak zorunda kalacaktır. Aynı şekilde, beceriksiz ve basiretsiz yöneticilerin hataları sebebiyle başarısız olan banka yüzünden İslam Dini de suçlanacaktır. Ayrıca, bu bankacılık modelini İslam diniyle birlikte anmanın, bir yerde bölücülük potansiyeli taşıdığı da ileri sürülebilir. Oysa, bankacılık, ister konvansiyonel bankacılık olsun isterse faiz mekanizmasının yerine kâr/zarar ortaklığını ikame eden bankacılık olsun, nihayetinde bir iktisadi faaliyettir. Her iktisadi işletmenin olduğu gibi kâr ve zarara katılma esasına dayanan bir bankanın da asli gayesi kârını maksimize edebilmektir. Çünkü bir işletme, ancak kâr edebildiği sürece ayakta kalır.

Özel Finans Kurumu (Special Finance House):

Kâr ve zarara katılma esasına göre yapılan bankacılık, Türkiye’de mevzuata Özel Finans Kurumu olarak girmiştir. Bu kavram, kastettiği bankacılığı ifade etmekten çok uzak olduğu gibi, yanlış anlaşılmalara neden olmakta farklı çağrışımlara yol açmaktadır. Sanki diğer mali kurumlardan farklı olarak ayrıcalıklı muamele gören, himaye edilen, bu yüzden haksız rekabet yaptığı düşünülen özel kuruluşlar olarak algılanabilmektedir. Hâlâ bazı kişi ve kuruluşlar özel finans kurumlarının vergi vermediğini, denetim tabi olmadığını sanmaktadır. Halbuki uyguladıkları sistemle Türkiye’de vergi idaresine belki de en çok destek veren ve kayıt dışı ekonomi-

yi daraltmada ciddi katkı sağlayan kuruluşların başında özel finans kurumları gelmektedir.

Ayrıca özel finans kurumları başından beri hem Başbakanlık Hazine Müsteşarlığının hem de T.C. Merkez Bankasının yakın gözetiminde ve denetiminde olmuşlardır. Bu kurumların yıllık periyodik denetimleri dışında başta Maliye Bakanlığı olmak üzere ilgili devlet kuruluşlarının yoğun denetimi de süreklilik arz etmiştir. ÖFK'lar, bu tür eksik ve yanlış değerlendirmeler sonucu zaman zaman gerek basında gerekse kamuoyunda haksız ve mesnetsiz suçlamalarla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Öte yandan, bu tabir literatürde yer almadığı için, ÖFK'lar özellikle uluslararası piyasalarda kendilerini ifade etmede oldukça ciddi zorluklar yaşamaktadırlar. Diğer bankalar gibi uluslararası bankacılık ve kambiyo işlemleri yapabilen özel finans kurumları, yurtdışındaki bazı bankalar tarafından unvanlarında banka sözcüğü bulunmadığı gerekçesiyle banka dışı finansal kuruluşlar kategorisine alınmaktadırlar. Bunun anlamı, özel finans kurumu aracılığıyla ithalat veya ihracat yapan ya da yurtdışındaki bir ihaleye katılan Türk sanayicisinin ve işadınının o ülke ile iş yapmaması demektir. Görüldüğü gibi, özel finans kurumu tabiri kâr ve zarara katılmayı esas alan bankacılığı tam olarak tarif etmemektedir.

4. VE BİR ÖNERİ:

KATILIM BANKACILIĞI

Görüldüğü gibi, mevcut kavramlar ve tabirler, kâr ve zarara katılmayı esas alan bankacılık sistemini tam ve doğru olarak ifade edememektedir. Oysa, bir şeyin doğru anlaşılabilmesi, her şeyden önce doğru ifade edilmesine bağlıdır. Ayrıca, ifadenin açık ve sade olması, herkes tarafından kolayca anlaşılmasını ve benimsenmesini sağlar. Öyleyse, önce bu tür bankacılığın karakteristik özelliklerini ortaya koymak gerekir.

Bir kerre, bu sistemde tasarruf sahiplerinden kâr ve zarara katılma esasına göre fon toplanmaktadır. Buna göre, tasarruf sahibine anapara güvencesi verilmediği gibi, oranı önceden belli bir getiri taahhüdünde de bulunulmamaktadır. Başka bir deyişle, tasarruf sahibi, bankaya bir nev'i ortak olmakta ve klasik bankacılıkta mevduat sahibi nin yaptığı gibi fiiks getiri almak yerine bankayla birlikte riski paylaşarak *sonuca katılmaktadır*. Tasarruf sahibi-banka ilişkisinin niteliği, klasik bankacılık-

taki mudi-banka ilişkisinden tamamen farklıdır ve *bariz vasfı katılımcılığıdır*. Bu ilişki tarzı sadece bu tür bankacılıkta söz konusudur.

İkincisi, kâr ve zarara katılmayı esas alan bankacılıkta, *toplanan fonların kullandırılmasında da sonuca katılma vardır*. Bu tür bankacılıkta her ne kadar üretim desteği ve finansal kiralama yöntemleri, uygulamada, proje bazında kâr ve zarara katılma yöntemine göre daha ağırlıklı ise de, teoride nihai hedef, kâr ve zarara katılma yöntemiyle finansmanın baskın (dominant) hale gelmesidir. Dolayısıyla *topladığı fonlarda tasarruf sahibini sonuca iştirak ettiren banka, bu kez kullandırdığı fonda kendisi girişimciyle birlikte sonuca katılmaktadır*. Yani, projenin gerçekleşmesinden sonra ortaya çıkan neyse (kâr veya zarar), ona razı olmaktadır.

Üçüncüsü, kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan bankalar, mevduat kabulü ve kredi kullandırmanın dışındaki her türlü bankacılık hizmetini vermektedirler. Bu özellik, bunların klasik bankalarla olan ortak özelliğidir.

O halde faizsiz bankacılık, islam bankacılığı ve özel finans kurumu isimlerinin yerine teklif edilecek bir ismin veya kavramın kâr ve zarara katılma esasına dayanan bankacılık sistemini temsil edebilmesi için işte bu üç temel özelliği ihtiva etmesi zorunludur. Bize göre gerek fon toplamada, gerekse toplanan fonların kullandırılmasında öne çıkan özellik katılımcılıktır. Yukarıda açıklanan gerekçeler doğrultusunda bizim önerdiğimiz isim *KATILIM BANKACILIĞI*'dir. Bu tanım aynı zamanda Bankalar Yasasındaki tasnife de uygun düşmektedir. Nitekim yasada bankalar için Ticari Bankalar, Yatırım/Kalkınma Bankaları ve Özel Finans Kurumları olmak üzere üçlü bir tasnif söz konusudur.

Bu ismi ilk kez Albaraka Türk'ün 3 ayda bir çıkarttığı *Bereket* dergisinin 9. sayısında dile getirdik. Aldığımız olumlu tepkiler bizi cesaretlendirdiği için konuyu bir kez daha ayrıntılarıyla tartışmayı uygun gördük.

Katılım Bankacılığı kavramının iki önemli özelliği bulunmaktadır. Birincisi, açık, anlaşılır, sade ve kısa olması; ikincisi, kâr ve zarara katılmayı esas alan bankacılığı tam ve doğru olarak ifade etmesidir. Teklif ettiğimiz bu kavramın ileride literatüre girmesi ve gerekli değişiklikler yapılarak mevzuatta KATILIM BANKACILIĞI adıyla yer almasının çağdaş, ileri ve insani bir

model olan kâr ve zarara katılmayı esas alan bankacılığın önünü açacağı görüşündeyiz.

Teklifimizin kabul edilerek kâr ve zarara katılma esasına dayanan bankacılık için *Katılım Bankacılığı* isminin kullanılmasının aşağıdaki yararları sağlayacağına inanıyoruz;

- Öncelikle, isimlendirmeden kaynaklanan ve sistemin sağlıklı işlemlerini engelleyen karışıklıklar ile olumsuzluklar giderilecektir. Açık, sade, telaffuzu kolay ve anlaşılabilir olduğu için “*Katılım Bankacılığı*” denilince herkes bunun ne anlama geldiğini kolayca ve doğru olarak anlayabilecektir. Böylece, sistemin daha etkin ve verimli çalışması sağlanacaktır.
- Katılım bankacılığı birleştirici ve bütünleştirici bir anlam taşıdığından, Katılım Bankaları toplumun bütün kesimlerini kucaklayarak çeşitli nedenlerle klasik bankacılık sisteminin dışında kalmış tasarrufları ekonomiye kazandırılacaklardır. Bu amaçla, hedef kitlelere çeşitli tanıtım araçlarıyla eskisinden daha kolay ulaşılabilecektir.
- Bir ülkenin kalkınması tasarrufların yatırımlara dönüşmesiyle olur. Ülkemizde ise reel sektörün işletme ve yatırım sermayesi açığı ciddi boyutlarda olup, bankacılık kesiminin kaynakları bu ihtiyacı tek başına karşılamaktan uzaktır. Mali plasman yapmayan Katılım Bankaları, tasarruf sahiplerinden katılımcı anlayışla toplayacakları fonların tamamını reel sektörün finansmanına yine katılımcı anlayışla tahsis ederek ülke ekonomisinin kalkınmasına daha fazla hizmet edeceklerdir.
- Ülke ekonomisinin önemli bir sorunu da bazı iktisadi faaliyetlerin kayıt altına alınmamasıdır. Katılım Bankacılığının yaygınlaşması, kayıt dışı ekonominin daralmasına yol açacaktır. Çünkü, faturasız mal alanlar ve satanlar katılım bankacılığının imkanlarından yararlanabilmek için kayıt altına gireceklerdir. Böylelikle, Devlet, katılım bankalarının faaliyetleri sonucu daha fazla vergi toplayabilecektir.
- Katılım Bankacılığı kavramı birleştirici olduğu kadar, dinamik, atılımcı ve gelişmeye açık bankacılığı da ifade etmektedir. Katılım bankacılığı, bu yeni ruh ve heyecanla mali sektöre öncülük görevini de

üstlenecektir. Toplumsal dayanışmayı, yardımlaşmayı ve paylaşmayı esas alan bu yeni bankacılık anlayışı, barış ve kardeşliğin pekişmesinin simgesi olacaktır.

Kâr ve zarara katılma esasına göre çalışan bankacılık sisteminin *Katılım Bankacılığı* adı altında yakalayacağı ivme ile bankacılığa yeni bir boyut getirerek bir çığır açacağına inanıyoruz. Bu nedenle, Katılım Bankacılığı 21. yüzyılın bankacılığı olacaktır demek iddialı bir beklenti olmasa gerektir. Katılım Bankacılığına Hoş Geldiniz!...

KAYNAKLAR

- AHMED, Ziyauddin, *Islamic Banking: State of The Arts*, Islamic Development Bank Islamic Research and Training Institute (IRTI), Jeddah 1994 (1415H).
- _____, *Islam, Poverty and Income Distribution*.
- _____, *Money and Banking in Islam*.
- AKIN, Cihangir, *Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma*, Kayıhan Yayınları, İstanbul 1986.
- ALBARAKA TÜRK ÖZEL FINANS KURUMU, *Finansal Kiralama (Leasing) Hizmetleri*, Yayın No.2, İstanbul, 1990.
- _____, *Fon Kullanırma Hizmetleri*, Yayın No.3, İstanbul, 1989.
- _____, *Özel Finans Kurumlarıyla İlgili Mevzuat*, Yayın No.4, İstanbul, 1989.
- _____, *Regulations and Communiques Related to Special Finance Houses*, Publishing No.5, İstanbul, 1990.
- _____, *Faaliyet Raporları*.
- BATTAL, Dr. Ahmet, *Bankalarla Karşılaştırmalı Olarak Hukuki Yönden Özel Finans Kurumları*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1999.
- BAYINDIR, Dr. Abdülaziz, *İslam Açısından Enflasyon ve Çözüm Yolları*, Ensar Yayınları, 1985.
- BÜYÜK LAROUSSE ANSİKLOPEDİSİ, Gelişim Yayınları, İstanbul, 1986.
- ÇAPRA, M. Ömer, *İslamda İktisadi Nizam*, (Terc. Hulusi Yavuz), Sebül Yayınları, İstanbul, 1977.
- DÖNDÜREN, Dr. Hamdi, *İslam Hukukuna Göre Alım Satımda Kâr Hadleri*, Balıkesir, 1984.
- _____, *Ticaret İlmihali*, Erkam Yayınları, 1995.
- HAMOUD, Dr. Sami, *Islamic Banking*, Albaraka Türk Yayınları, İstanbul, Mayıs 1985.
- ISLAMIC BANKER, 1-52 Sayılar.
- KARAMAN, Prof.Dr. Hayreddin, *Mukayeseli İslam Hukuku*, II, Nesil Yayınları, İstanbul, 1986.
- _____, *İslama Göre Banka ve Sigorta*, 1985.
- KHAN, M. Fahim, *Islamic Futures and Their Markets*, Islamic Development Bank Islamic Research and Training Institute (IRTI), Jeddah 1416H (1995).
- _____, *Comparative Economics of Some Islamic Financing Techniques*, Islamic Research and Training Institute (IRTI), Jeddah 1412H (1991).
- _____, *Essays in Islamic Economics*.
- KOCAİMAMOĞLU, Sururi, *Bankacılık Ansiklopedisi*, T. İş Bankası Kültür Yayınları, 1983.
- ÖZSOY, Dr. İsmail, *Özel Finans Kurumları*, Asya Finans Yayınları, İstanbul, 1997.
- SİDDİQI, M.N. *Banking Without Interest*.

Yeni Bankalar Kanunu'na Göre Özel Finans Kurumlarının Hukuki Temeli ve Bankacılık Sistemi İçindeki Yeri

Ahmet BATTAL⁽¹⁾

GİRİŞ

3182 sayılı eski Bankalar Kanunu'nun yerine geçen 18.6.1999 tarihli ve 4389 sayılı Yeni Bankalar Kanunu'nda, 17.12.1999 tarihli ve 4491 sayılı Kanun ile bazı değişiklikler yapılmıştır. Bu değişiklikler içerisinde bizce en önemlisi, özel finans kurumları hakkında yapılmış olan kanuni düzenlemelerdir.

Faaliyete geçtikleri 1983'ten bu tarihe kadar özel bir kanuni düzenlemeden mahrum bulunan ve faaliyet sınırları, sadece yürütme organının tasarrufları ile çizilmiş olan özel finans kurumları, böylece, yasal bir zemine kavuşmuşlardır. Ancak yapılan düzenlemenin sonuçları sadece bundan ibaret değildir. Bu değişiklik kanunu ile özel finans kurumları da Bankalar Kanunu kapsamına alınmış ve Kanun'un ilgili hükümlerine tabi tutulmuştur. Böylece özel finans kurumlarının bir tür banka mı yoksa banka dışı mali kuruluş mu -giderek, alelade bir ticari işletme mi- oldukları tartışması sona ermiş ve özel finans kurumları da açık bir biçimde, banka alt türü olarak kabul edilmişlerdir.

Konu ile ilgilenmeye başladığımız 1986 yılından bu yana savuna geldiğimiz görüşlerin önemli bir kısmının, bu düzenlemeler sonucunda, geç de olsa kanun koyucu tarafından da kabul görmüş olması bizi ziyadesiyle memnun etmiştir. Bundan sonra yapılması gereken, ban-

kalar ile özel finans kurumları arasındaki benzerliklerden ve farklardan yola çıkarak, mevcut düzenlemenin de yardımıyla, özel finans kurumlarının bankalar ile ilgili hangi kurallara ne ölçüde tabi tutulmaları gerektiğini adil ve eksiksiz bir biçimde belirlemek olmalıdır.

Bu çalışmada özel finans kurumları ile ilgili hukuk düzeninde meydana gelen değişikliği ve uygulamadaki yansımalarını önce ana hatlarıyla açıklayacağız. Ardından özel finans kurumlarına uygulanacak hükümlerin mahiyetlerini ve sınırlarını göstereceğiz.

I. YENİ BANKALAR KANUNU'NDAN ÖNCEKİ DURUM

Özel finans kurumlarının kuruluş ve faaliyetleri, ilk olarak 83/7506 sayılı Bakanlar Kurulu Kararnamesi² ve buna dayalı diğer idari tasarruflarla düzenlenmiştir. Bu idari tasarrufların kaynağı, 3182 sayılı eski Bankalar Kanunu'nun "Diğer Mali Kuruluşlar" başlıklı 96. maddesinde yer alan,

"1. Bankalar dışındaki mali kuruluşların kuruluş ve faaliyetleri bu kanuna tabi değildir.

"2. Bu kurumların kuruluşlarına, faaliyetlerine, organlarına, tasfiyelerine, TTK'nın ve diğer mevzuatın çeke ilişkin hükümlerine tabi olup olmayacağı, Bakanlar Kurulunca düzenlenir. Düzenleme dışı kalan hususlarda TTK ve ilgili diğer kanun hükümleri

(1) Doç.Dr., Ticaret Hukuku, Gazi Üniversitesi

uygulanır.”³ hükmüdür. Görüldüğü gibi bu hüküm genel olarak banka dışı mali kuruluşlardan bahsetmekte ve -özel finans kurumları dahil- herhangi bir alt türe ilişkin bir “düzenleme hükmü”⁴ içermemektedir. Diğer ifadeyle bu madde bir somut olguyu “düzenlememekte” sadece “bankacılık sistemi dışına çıkarmakta”dır. Hatta bu genel ifadeler sebebiyle, doktrinde bazı yazarlarca, özel finans kurumlarının dayanağını 96. maddenin oluşturmadığı görüşü ileri sürülmüştür. Bununla birlikte, uygulamada ve bu maddenin görüşmelerine ilişkin meclis tutanaklarında böyle bir tereddüt bulunmamakta, kanun koyucunun mali kuruluş derken⁵ öncelikle ve birincil olarak özel finans kurumlarını (o zaman sıklıkla telaffuz edildiği şekliyle faizsiz bankaları) kastedtiği kabul edilmektedir.⁶

Bu mülga hükme göre özel finans kurumları açıkça bankacılık mevzuatı dışındadır ve kendine özgü idari düzenleyici kurallara tabi tutulması öngörülmüştür. Gerçekten özel finans kurumları faaliyetlerini yıllarca, “kanuni düzenleme”den mahrum bir biçimde, idari tasarruf niteliğindeki mevzuat çerçevesinde sürdürmüşlerdir. Ancak bu süre boyunca, kurumların; farklı kurallara tabi olmak suretiyle bankalarla haksız rekabet yaptıkları, denetimden uzak çalıştıkları ve bütün bu olumsuzlukların, özel finans kurumlarına özgü bir kanun bulunmamasından kaynaklandığı sıklıkla dile getirilmiştir.

Yine, bu süre içerisinde, bazı özel finans kurumu yöneticileri bir kanuna kavuşmayı gerekli görürken, diğer bazıları ise mevcut durumu ve yöntemi kendileri için daha esnek ve yönlendirilebilir bulduklarını açıklamışlardır. Kanaatimizce bu esneklik ihtiyacı ilk yıllar için geçerli olabilirdi. Esneklik ihtiyacının daha sonraki yıllarda ortadan kalkmasına ve bir kanunun istikrarına ihtiyaç duyulmaya başlanmış olmasına rağmen, çeşitli sebeplerle özel kanuni düzenleme yapılamamıştır.

II. BANKALAR KANUNU İLE YAPILAN DÜZENLEMENİN ANAHLATLARI

Yukarıda zikrettiğimiz eleştirilerle ortaya konulan problemin doğru çözümü, özel finans kurumlarının, adaptasyon yöntemiyle bankacılık sisteminin içine dahil edilmesi idi. Bu ama-

cı gerçekleştirmek üzere ya Bankalar Kanunu’na paralel olarak kurumlar için ayrı bir kanun çıkarılması ya da kurumların mevcut Bankalar Kanunu’na –uygun düştüğü ölçüde– tabi tutulması gerekiyordu. Yapılan müzakereler sonucunda, teknokratların da tercihi doğrultusunda, özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu’na tabi tutulması yöntemi benimsenmiş ve özel finans kurumları 18.6.1999 tarihli ve 4389 sayılı Yeni Bankalar Kanunu’nda 4491 sayılı Kanun’la yapılan değişiklikle, 20.6. madde düzenlenmiştir.

Bu bende göre;⁷

“Mevduat toplama yetkisi bulunmayan ancak, özel cari hesaplar ve kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplar yoluyla fon toplayan, ekonomik faaliyetleri ekipman veya emtia temini veya kiralanması veya ortak yatırımlar yoluyla finanse eden özel finans kurumları bu Kanunun 10’uncu maddesinin (2) ve (3) numaralı fıkraları, 12’nci maddesinin (2) numaralı fıkrası, 14’üncü maddesinin (5), (6) ve (7) numaralı fıkraları, 15 (2/c, d ve e bentleri hariç), 16, 17 ve 19’uncu maddeleri ile 20’nci maddesinin (2) numaralı fıkrası hükümleri dışındaki diğer maddelerine tabi olup,

Kurum (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) bu Kanun hükümleri çerçevesinde bu kurumlara ilişkin kâr ve zarara katılma hakkı veren hesapların özelliklerini dikkate alarak her türlü düzenleme yapmaya yetkilidir.

Ancak, Kurum bu Kanun’un 14 üncü maddesinin (3) ve (4) numaralı fıkralarında belirtilen durumları tespit ettiği takdirde, özel finans kurumunun faaliyet izni Kurulun (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu) en az beş üyesinin aynı yöndeki oyuyla alınmış kararıyla kaldırılır.

Özel finans kurumları açısından emtia veya gayrimenkullerin finansal kiralanması ya da kâr ve zarara katılma ve benzeri yöntemlerle yapılan her türlü finansman faaliyetleri de bu kanuna göre kredi olarak addolunur.

Bu Kanun hükümlerine göre, bu kurumların özel cari hesaplar ve kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplar yoluyla topladıkları fonlar ve diğer taahhütleri de 1211 sayılı Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kanunu’nun 40’inci maddesinin (II) numaralı paragrafının (a) bendi hükümlerine tabidir.

Bu Kanun’un 21, 22 ve 23’üncü maddelerinde yer alan ceza hükümleri, özel finans kurumları ve görevlileri için de uygulanır.”

1. Düzenlemenin sistemin genişlemesine yönelik sonuçları

20.6. maddenin konuyu ele alış biçimi genel olarak isabetlidir. Özel finans kurumlarına uygulanmayacak olan hükümler tek tek gösterilmiş, kalan hükümlerin ise aynen uygulanacağı ifade edilmiştir. Ayrıca hem bu maddede hem de diğer bazı maddelerde bazı özel düzenlemelere de yer verilmiş ve böylece özel finans kurumları da bankacılık sistemine adapte edilmiş bulunmaktadır.

Bu atfın sonucu olarak, Bankalar Kanunu'nda –ve dolayısıyla diğer kanunlarda– yer alan “banka” teriminin anlamı biraz daha genişlemiş olmaktadır. Şöyle ki;

“Banka” kelimesi biri daha dar ve diğeri daha geniş iki ayrı alanı kapsamaktadır. Birincisi -temel tanımların verildiği 2. maddede ifade edildiği şekliyle- “Bu Kanuna göre banka adı altında Türkiye’de kurulan kuruluşlar ile yurtdışında kurulu bankaların Türkiye’deki şubeleri” yani adı banka olan kurumlar, bankadır. İkincisi de Bankalar Kanunu’na tabi bütün kurumlar bankadır.

O halde inceleme konumuz yönünden bakıldığında, artık iki tür banka vardır denilebilir. Kurulmuşta banka adını alan dar anlamda bankalar ve adında “banka” kelimesi yer almamakla birlikte bankalar kanununa tabi olan özel finans kurumları.⁸ Bankalar Kanunu’na tabi olmakla birlikte adında banka kelimesi yer almayan tek müessese türü, özel finans kurumlarıdır.

2. Özel finans kurumlarının kanuni tanımı ve unsurları

Bu maddede yer alan tanıma göre özel finans kurumları “*mevduat toplama yetkisi bulunmayan ancak, özel cari hesaplar ve kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplar yoluyla fon toplayan, ekonomik faaliyetleri ekipman veya emtia temini veya kiralanması veya ortak yatırımlar yoluyla finanse eden*” kurumlardır.

Tanımda dikkati çeken en önemli husus, önceki idari mevzuatta olduğu gibi burada da kurumların felsefî temellerine açıkça değinilmemiş olmasıdır. Oysa bu kurumların dini inançlardan kaynaklanan bir ihtiyacı karşılaması nedeniyle -din felsefesi anlamında- felsefî bir temelinin de bulunduğu açıktır.

Bununla birlikte bu tanımda yer alan iki özellik, kanaatimizce, üstü örtülü bir biçimde

de olsa kurumların faizsiz⁹ çalışma ilkesini (felsefesini) de ifade etmektedir:

Birinci belirleyici unsur, -önceki dönemde de uygulamanın kabul ettiği üzere- kurumların “mevduat” toplama yetkisinin yokluğudur. İkinci önemli unsur ise faiz karşılığı nakit kredi işlemlerine izin verilmemiş olmasıdır.

Açıklayacak olursak; klasik bankaların, bünyesinde faiz barındıran iki tür işleme burada yer verilmemiş, aksine özel finans kurumları için bu işlemlerin faizsiz alternatifleri açıkça zikredilmiş ve böylece kurumlar faizsiz sisteme yönlendirilmiştir. Birincisi; bankaların faizli -vadeli- mevduat hesabı yerine, kâr ve zarara “katılma” hakkı veren hesap konulmuş ve böylece kurumların hesap sahiplerine “faiz” vaat etmeleri önlenmiştir. İkincisi; hesaplarda toplanan paranın (fonların) kullanılması yöntemi olarak da “faiz” karşılığı kredi işlemi zımnen reddedilmiş, yerine, ekonomik faaliyetlerin nakit kredi kullanılmaksızın -peşin alıp vadeli satma veya ortak yatırım yapma yoluyla- finanse edilmesi yöntemi getirilmiştir.

Görüldüğü gibi kurumların faizsizlik özelliği ve felsefî boyutu, dolaylı da olsa tanımda yerini almıştır.

Bu dolaylı ifade yaklaşımının gerekçesi, kanaatimizce, laiklik ilkesinin ihlal edilebileceği endişesidir.

Gerçekten, uzun yıllar boyunca, özel finans kurumlarına yöneltilen en önemli tenkitlerden biri de kurumların dinî temellere dayanması ve dinî nitelik taşıyan bir ekonomik kurumun kanunla düzenlenmesinin, devletin iktisadi nizamını din kurallarına uydurmak sonucunu doğuracağı ve bunun da Anayasada ifadesini bulan laiklik ilkesi ile uyuşmayacağı itirazlarıdır.

Kanaatimizce, devlet klasik -faizli- bankaları tamamen kaldırıp, sadece faizsiz bankalara (özel finans kurumlarına) izin verseydi, devletin değilse bile toplumun iktisadi düzeni din kurallarına uydurulmuş olurdu ve bu da açıkça laiklik ilkesinin ihlali anlamına gelirdi. Ancak özel finans kurumları ile ilgili kanuni düzenleme yapan kanun koyucunun amacı iktisadi düzeni dine uydurmak değil, sadece, din özgürlüğünden kaynaklanan bir hak olan, -dinî anlamda- faizle işlem yapmama hakkının kullanılma-

sını sağlamaktır. Diğer deyişle devletin, dinî hassasiyeti nedeniyle içki satmak istemeyen bir bakkala ya da lokantaya çalışma izni vermesi ve onu denetlemesi ne kadar normal ve laiklik ilkesine uygun ise, dinî hassasiyeti nedeniyle faiz alıp vermek istemeyen bir mali aracıya çalışma izni vermesi ve sadece kamu düzenini korumak amacıyla bu müesseseyi düzenlemesi ve denetlemesi de o kadar normal ve laiklik ilkesine uygundur.¹⁰ Yeter ki özel finans kurumlarına ya da dar anlamda bankalara haksız ve yersiz ayrıcalık tanınmasın.

Tanımda felsefi temeller konusunda bir sarahate ihtiyaç olup olmadığı tartışılabilir. Ancak bizce, dinî hassasiyetleri nazara alarak ve bunu açıkça zikrederek¹¹ bir düzenleme yapmanın laiklik ilkesi yönünden bir sakıncası yoktur. Buna karşılık özel finans kurumlarının felsefi temellerinin kanunda açıkça zikredilmemiş olmasının, devletin denetim fonksiyonunu yerine getirirken dikkat edeceği hususların belirlenmesinde eksikliğe yol açacağı söylenebilir.

3. Özel finans kurumlarının tanımlanmasının ve bankacılık sistemine alınmasının bazı genel sonuçları

Tanımda yer alan ve yukarıda incelediğimiz iki ölçüt yardımıyla bankalarla özel finans kurumları arasındaki farklar ve benzerlikler daha kolay ortaya konulabilecek ve böylece, bir çok kanunda ve idari mevzuatta yer alan “banka” kelimesinin hangi halde sadece dar anlamda bankaları ifade ettiği ve hangilerinin hem dar anlamda bankaları hem de özel finans kurumlarını kapsadığı daha kolay tesbit edilebilecektir.

Örneğin mahkemelerin, noterlerin ya da diğer kamu kurumlarının herhangi bir sebeple emanet olarak tuttıkları paraların nerede muhafaza edileceğini gösteren bir çok kanun hükmü¹² sadece “banka” ya da “muteber bir banka”yı adres olarak göstermektedir. Bu işlemde amaç ya parayı sadece her an geri alınabilecek biçimde muhafaza etmektir ya da bir süre geri alınmayacağı bellidir ve bu durumda vadeli hesapta tutularak bir getiri elde etmesini sağlamaktır. Birinci ihtimalde banka vadesiz mevduat hesabı yerine özel finans kurumunun cari hesabı, ikinci ihtimalde de banka vadeli mevduat hesabı yerine özel finans kuru-

munun katılma hesabı kullanılabilir. Yeter ki; varsa ve ulaşılabiliriyorsa, ilgililerin (menfaat sahiplerinin) iradelerinin bu yönde olduğu –ya da aksi yönde olmadığı– bilinebilsin ya da anlaşılabilsin.

Yine özel finans kurumlarının düzenleyeceği teminat mektuplarının “banka teminat mektubu” kapsamında olduğu hususu artık daha tereddütsüz bir biçimde ortaya çıkmış olmaktadır. Zira bankalarla özel finans kurumları arasındaki fark, yukarıda açıklanan iki tür klasik bankacılık hizmeti ile sınırlı olup, müşteriye sunulan modern bankacılık hizmetlerinde bir fark bulunmamaktadır.

4. Özel finans kurumları ile ilgili idari mevzuatın yapısı

Özel finans kurumları bankalarla aynı idari mevzuata da tabi olacağından, bankalarla ilgili bu özel mevzuatın yürürlüğe girmesinden itibaren -süreç tamamlanıncaya kadar, yürürlüğe sokulan mevzuatın düzenlediği konular itibariyle başta 83/7506 sayılı Kararname olmak üzere özel finans kurumları ile ilgili eski idari mevzuatın bir hükmü kalmayacaktır.

Bununla birlikte 4389 sayılı Bankalar Kanunu’nu değiştiren 4491 sayılı Kanun’un 17. maddesinde “16.12.1983 tarihli ve 83/7506 sayılı Özel Finans Kurumlarının Kurulması, Faaliyetleri ve Tasfiyelerine İlişkin Esas ve Usullere Dair Bakanlar Kurulu Kararı ile bu Karara istinaden çıkarılmış tüm mevzuat”ın yürürlükten kaldırıldığı¹³ ayrıca ifade edilmektedir.¹⁴

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun özel finans kurumlarının katılma hesaplarına özgü olarak yapacağı idari düzenlemelerin kaynağını, 20.6’daki “*Kurum bu Kanun hükümleri çerçevesinde bu kurumlara ilişkin kâr ve zarara katılma hakkı veren hesapların özelliklerini dikkate alarak her türlü düzenleme yapmaya yetkilidir.*” cümlesi oluşturmaktadır.

Bu atıfta, dikkat edilmesi gereken ilginç bir nokta vardır: Kurum düzenlemelerini bu kanun hükümleri çerçevesinde yapacaktır. Fakat kurumun bu konudaki yetkilerinin başka bir sınırı daha bulunmaktadır. Özel finans kurumlarının kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplarının (katılma hesabının) özellikleri de dikkate alınacaktır. Bu özellikler nelerdir? Herhangi bir kanun bu yönde bir düzenleme içermemektedir.¹⁵

Sadece eski idari mevzuatta bu hesaplara ilişkin ayrıntılı düzenlemeler yer almaktadır ve fakat bu mevzuat yürürlükten kalkmış olacaktır.

Görüldüğü üzere Kanun koyucu, Kurum'un görevini tanımlarken kendi kendisiyle çelişkiye düşmüş ve Kurum'un, yeni kanun tarafından yürürlükten kaldırılmış olan idari tasarruf niteliğindeki kurallara bağlı kalmasını emretmiştir.

Bu mahzuruna karşılık düzenleme yine de bir yönden olumlu olmuştur: On beş yıllık uygulama ile yerleşmiş ve şekillenmiş bulunan katılma hesabı "uygulaması", Kurum için de bağlayıcı bir teamül sayılacaktır. Diğer ifadeyle Kurum'un özel finans kurumlarının bu kendine özgü fon toplama biçimine müdahale etmemesi zorunlu hale getirilmiştir.

III. YENİ BANKALAR KANUNU'NUN ÖZEL FİNANS KURUMLARINA UYGULANACAK HÜKÜMLERİ

Özel finans kurumları Bankalar Kanunu'na tabi kılınmakla bu Kanun'da düzenlenmiş olan aşağıdaki hususlara da tabi olacaklardır:

1. Uygulanacak hükümler sıralaması

Bankalar Kanunu'nun 1. maddesinde yer alan "Bu kanunda açıklık olmayan hallerde genel hükümler uygulanır" kuralı özel finans kurumları için de geçerlidir. Değişiklikten önce özel finans kurumları ile ilgili çıkabilecek hukuki ihtilaflarda öncelikle kurumlarla ilgili özel mevzuat uygulanmakta, özel mevzuatta hüküm bulunmayan hallerde doğrudan genel hükümlere başvurulmakta idi. Değişiklikle birlikte Bankalar Kanunu'nun aşağıda inceleyeceğimiz ilgili hükümleri de uygulanacak kurallar sıralamasına dahil edilmiştir.¹⁶

2. Bankalar Kanunu'ndaki temel kavramlar

Bankalar Kanunu'nun 2. maddesinde yer alan özkaynak vb. temel bankacılık kavramlarının tanımları aynen özel finans kurumları için de geçerlidir.¹⁷

3. Düzenleyici ve denetleyici kurulların yetkisi

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme (Bankacılık D. D.) Kurulu'nu ve Kurumu'nu düzenleyen 3, 4. ve 6. maddeler ile Bankalar Yeminli

Murakıplığını düzenleyen 5. maddeler özel finans kurumlarına uygulanacak olup bu hükümler yönünden özel finans kurumlarına özgü bir husus yoktur. Ancak böylece, Bankalar Kanunu'ndan önceki dönemde yapılan tartışma sona ermiş ve tasfiye süreci dışında -olağan dönemde- özel finans kurumlarını denetleyip denetlemeyecekleri tartışmalı olan bankalar yeminli murakıplarının, özel finans kurumlarını da denetleme yetkisi açık hale gelmiş olmaktadır.

4. Kuruluş ve faaliyete geçme

Bankaların kuruluşlarını ve faaliyete geçme esaslarını düzenleyen 7. madde özel finans kurumlarına da aynen uygulanacaktır. Böylece banka kurucularından aranan şartlar özel finans kurumu kurucularında da aynen aranacaktır.

5. Ana sözleşme ve ortak değişiklikleri

Bankaların ana sözleşme ve ortak değişikliklerini Bankacılık D.D. Kurumu'nun iznine bağlayan 8. maddeye özel finans kurumları da aynen tabidir. Özellikle ortak değişiklikleri konusundaki düzenlemeler özel finans kurumları için önemli sonuçlar doğuracak niteliktedir.

6. Kurumların teşkilat ve organları

Aynı şekilde bankaların teşkilat ve organlarını düzenleyen 9. madde de özel finans kurumları için önemli bir hükümdür.

7. Mevduat toplama yasağı ve toplanan fonlarda zamanaşımı

Bankalar dışındaki gerçek veya tüzel kişilerin "mevduat" toplamalarını engelleyen 10/1. maddedeki yasak, özel finans kurumları için de geçerlidir. Diğer deyişle özel finans kurumları, önceden olduğu gibi bundan sonra da mevduat toplayamayacaklar, topladıkları fonlara mevduat adını veremeyeceklerdir.

Bununla birlikte 10/4'te öngörülen ve "bankalar nezdindeki her türlü mevduat, emanet ve alacaklardan en son talep, işlem veya müdiin herhangi bir şekilde yazılı talimatı tarihinden başlayarak 10 yıl içinde aranmayanlar zamanaşımına tabidir. Zamanaşımına uğrayan mevduat, emanet ve alacaklar Fona gelir kaydedilir" kuralı mevduat niteliğini taşımasına rağmen özel finans kurumu hesaplarındaki bakiye için

de geçerlidir. TMSF kapsamında bulunmayan özel finans kurumu fonlarının bakiyesinin zamanaşımı halinde banka mevduatı gibi kabul edilerek bu fona gelir olarak aktarılmasının iyi bir çözüm olmadığı kanaatindeyiz. Nitekim önceki düzenlemede bu bakiyeler hazineye intikal ediyordu.

8. Kredi sınırları

Bankalar hakkında öteden beri geçerli olan ve yeni Bankalar Kanunu'nda da kısmen geliştirilerek muhafaza edilen genel kredi sınırları ile; iştiraklere, ortaklara ve mensuplara verilecek krediler hakkındaki sınırlarla ilgili 11. madde, özel finans kurumlarına da aynen uygulanacaktır. Belirtelim ki, özel finans kurumları bankaların aksine faiz karşılığı nakit kredi kullanılmakla birlikte yine de ekonomik olarak bir finansman aracılığı faaliyeti yürüttüklerinden, Bankalar Kanunu 20.6 gereğince, bu kurumlar açısından "emtia ve gayrimenkullerin finansal kiralınması ya da kâr ve zarara katılma ve benzeri yöntemlerle yapılan her türlü finansman faaliyetleri de bu kanuna göre kredi olarak addolunur" ve 11. madde hükümlerinin uygulanmasında kredi olarak nazara alınır.

9. İştirak sınırları

Aynı şekilde, 12. maddenin 2. fıkrasında düzenlenmiş olan banka iştiraklerinin sınırları ile ilgili kurallar da özel finans kurumları için aynen geçerlidir.

10. Hesap ve kayıt düzeni

Özel finans kurumları Bankalar Kanunu'nun 13. maddesinde bankalar için öngörülen hesap ve kayıt düzenine uymak zorundadır. Böylece özel finans kurumları da konsolide bilanço hazırlama ve bilançoları ile kâr ve zarar cetvellerini bağımsız denetim kuruluşlarına onaylatma yükümlülüğü altına sokulmuşlardır.

11. Mali durumun bozulması ve düzeltilmesine ilişkin tedbirler

Yapılacak denetlemeler sonucunda kanuna ve idari mevzuata aykırı ve bankanın emin bir şekilde çalışmasını tehlikeye düşürecek nitelikte işlemleri tesbit olunan bankalar hakkında uygulanacak tedbirleri düzenleyen 14. madde, özel

finans kurumları için de geçerlidir. Böylece, Bankacılık D.D. Kurumu'nca öngörülen ve mali durumu düzeltmeyi amaçlayan tedbirleri almayan ya da tedbirlere rağmen mali durumunu düzeltmeyen, yükümlülüklerini vadesinde yerine getiremeyen, yükümlülüklerinin toplam değerinin varlıklarının toplam değerini aştığı tesbit olunan ya da faaliyete devamının hesap sahiplerinin hakları ve mali sistemin güven ve istikrarını tehlikeye düşüreceği anlaşılan özel finans kurumlarının, temettü hariç ortaklık haklarının ve yönetim ve denetiminin Bankacılık D.D. Kurulu kararı ile fona devredilmesi veya faaliyet izninin kaldırılması mümkün olabilecektir.

Özel finans kurumlarının mali durumunun kötüleşmesi halinde yönetiminin başka bir kamu kurumuna değil de -katılma hesabı ve cari hesaplar yönünden fon kapsamında bulunmalarına rağmen- fona devredilecek olması ilk bakışta yadırganacak bir durumdur. Ancak bu tercih TMSF'nun kamusal niteliği ve bankacılık sisteminde bir üst icra organı olma özelliği yanında, banka yönetimi konusundaki uzmanlığına da dayandığından, yerinde bir tercih durumundadır.

Belirtelim ki bu maddede öngörülen yükümlülüklerin vadesinde yerine getirilememesi veya yükümlülüklerin toplam değerinin varlıkların toplam değerini aşması ihtimali, özel finans kurumları için bankalar kadar yüksek bir ihtimal değildir. Zira özel finans kurumları, topladığı fonlar içinde önemli yer tutan katılma hesaplarında, hesap sahiplerine karşı sabit miktarlı borç yükümlülüğü altında değillerdir. ÖFK bu paraları; işletmek ve elde edildiği takdirde kârına ortak etmek, zarar edilmesi halinde ise zararı da aynen hesap sahiplerine yansıtmak şartıyla, sonuca katılmalı ödünç sözleşmesi çerçevesinde toplamaktadırlar. Diğer deyişle, katılma hesabı sahiplerine anapara garantisi dahi verilmediğinden zarar halinde bu durumun "mevduat sahipleri ve mali sistemin güven ve istikrarı bakımından tehlike arzettiğini" düşünmek kolay değildir. Sadece zararın, fonların kötü yönetimi (basiretsiz yönetim ya da kötünietli yönetim) nedeniyle doğduğunun ispatı halinde, özel finans kurumunun yönetim ve denetiminin devri gündeme gelebilecektir. Bu ihtimalin varlığı ya -istisnai olarak- bir somut olaya ilişkin yargı kararıyla ya da genel

olarak Bankacılık D.D. Kurumu'nun denetimleri sonucunda gündeme gelecektir.

Bankalar Kanunu'nun 14. maddesinde öngörülen tedbirler içerisinde en ağırı, "bankanın ... bankacılık işlemleri yapma ve/veya mevduat kabul etme iznini kaldırma" kararı verilmesidir. Bu müeyyidenin, 20.6 gereğince özel finans kurumları yönünden anlamı, bu kurumların yürüttüğü klasik bankacılık hizmetlerini yapma yetkilerinin kaldırılması ve/veya cari hesaplar ile bilhassa katılma hesaplarında fon toplama yetkilerinin ellerinden alınmasıdır.

12. Devir, birleşme ve tasfiye

Bankaların devir, birleşme ve tasfiyelerini düzenleyen Bankalar Kanunu m. 18, özel finans kurumları için de geçerlidir. Böylece bir özel finans kurumunun başka bir özel finans kurumu ile birleşmesi ya da bu özel finans kurumu tarafından devralınması Bankacılık D.D. Kurulu'nun iznine bağlanmıştır. Bu birleşme ve devirlere TTK hükümleri uygulanmayacak, onun yerine Bankacılık D.D. Kurulu tarafından çıkarılacak bir yönetmelik hükümleri geçerli olacaktır. Aynı şekilde faaliyetine son vermek isteyen bir özel finans kurumu da bunu Bankacılık D.D. Kurumu'nun gözetim ve denetimi altında yürütecektir.

Bir özel finans kurumunun başka bir özel finans kurumu ile birleşmesi ya da devralınması hali, bu madde çerçevesinde değerlendirilecektir. Ancak bir banka bir özel finans kurumu ile birleşmek ya da bir özel finans kurumunu devralmak istediği takdirde bunun, Bankacılık D.D. Kurulu izni ile de olsa, mümkün olamaması gerektiği kanaatindeyiz. Zira böyle bir birleşme halinde yeni ortaya çıkacak türün banka mı yoksa özel finans kurumu mu olduğu hususu tereddüde ve karışıklığa yol açacaktır. Aynı şekilde bir bankanın bir özel finans kurumunu devralması halinde de özel finans kurumunda katılma hesabı açtırmış olan kişilere karşı devralan bankanın hangi hükümlere göre ve hangi sıfatla sorumlu olacağı tereddüde yol açacaktır.

Özel hukukun temellerinden olan, sözleşmelerin tek yanlı değiştirilemeyeceği prensibi, özel finans kurumunda katılma hesabı açtırmış olan kişilerin, rızaları alınmaksızın muhataplarının ve sözleşmenin içeriğinin değiştirilmesine izin vermemekte; kurum müşterisinin, devralan faizli

banka ile ve faiz karşılığı mevduat hesabı müşterisi olarak muhatap olmasını engellemektedir. Katılma hesabı sahiplerinin sabit faizi reddetme hakları her zaman vardır. Bu nedenle bütün müşterilerin rızaları alınmadığı takdirde böyle bir devir ya da birleşme gerçekleştirilememelidir.¹⁸

13. İdari ve adli suçlar ve cezalar

Bankalar Kanunu'nda özel finans kurumlarıyla ilgili getirilen en önemli yeniliklerden biri de 21. maddede düzenlenmiş olan idari suç ve cezalar ile 22. ve 23. maddelerde düzenlenmiş olan adli suç ve cezaların, uygun düştüğü nisbette, özel finans kurumları hakkında da uygulanacak olmasıdır.

Böylece, ilk kurulduğu yıllardan bu yana özel finans kurumları hakkında yapılan önemli eleştirilerden biri olan, bu kurumların bankaların aksine, özel ceza tehdidinden mahrum biçimde ve bir anlamda la-yüs'el olarak çalıştıkları itirazı, kanun koyucu tarafından da haklı bulunmuş ve çözüme kavuşturulmuştur. Hatta maddenin yazılış tekniği itibarıyla ayrıca zikredilmesine gerek olmamasına rağmen, her türlü tereddüdü ortadan kaldırmak amacıyla olsa gerek, m. 20.6'da "bu kanunun 21, 22 ve 23'üncü maddelerinde yer alan ceza hükümleri özel finans kurumları ve görevlileri için de uygulanır" denilmiştir.

14. Adli suçlarda kovuşturma usulü

Bankalar Kanunu 24'te düzenlenen kovuşturma usulü özel finans kurumları için de geçerli olacaktır. Bu usulün özel finans kurumları için özel idari mevzuatta yer almış olan hüküm yardımıyla daha önce de geçerli olduğu ve dolayısıyla bir yenilik getirmediği düşünülebilir. Ancak eski dönemde idari mevzuatla kovuşturma kuralı (ceza usulü) koymanın doğru bir yöntem olmadığı tenkidinin yapıldığı da unutulmamalı ve bu konudaki kanuni düzenlemenin en az özel suç ve ceza ihdas eden yukarıdaki hükümler kadar önemli olduğu kabul edilmelidir.

15. Ayrılacak karşılıkların belirlenmesi yetkisi

Güvenli faaliyet ilkesi gereğince, bankaların topladıkları mevduat üzerinden umumi dispo-nibilitate ve diğer munzam karşılıklar ayrılmaları-

nı öngören ve bunlarla ilgili düzenlemeleri yapma ve oranları belirleme yetkisini TC. Merkez Bankası'na veren 1211 sayılı Kanunun 40/2-a maddesi Bankalar Kanunu 20.6 gereğince özel finans kurumları hakkında da uygulanacaktır.

Böylece daha önce özel finans kurumlarına özgü idari mevzuat gereğince Merkez Bankası tarafından kullanılan; karşılık oranlarını belirleme, değiştirme ve düzenleme yetkisi yine aynı banka tarafından kullanılmaya devam edecektir.

16. Risk santraline üyelik

1211 sayılı TC. Merkez Bankası Kanunu'nun Bankalar Kanunu 25/3 ile değiştirilen 44 maddesine göre Merkez Bankası; bankalar, özel finans kurumları, finansal kiralama şirketleri, factoring şirketleri, finansman şirketleri ve Bankaca uygun görülecek benzeri mali kuruluşların müşterilerinin risk durumlarını nezdinde toplamak maksadıyla bir risk santrali kurmakla yükümlüdür. Bu değişiklikten önce Merkez Bankası Risk Santralizasyonu Teşkilatına sadece bankalar üye iken, değişiklikle birlikte başta özel finans kurumları olmak üzere diğer benzeri risk bilgisi barındıran kurumlar da üye hale getirilmiştir. Bu değişiklik de çok gecikmiş bir düzenleme ve memnuniyet verici bir gelişmedir.

17. Yeni kanuna intibak süreci ve uymamanın sonuçları

Bankalar Kanunu'nda özel finans kurumları ile ilgili değişiklik yapan 4491 sayılı Kanun'un geçici 3/a maddesine göre, bu kanunun yürürlüğe girdiği tarihte faaliyetine devam etmekte olan özel finans kurumları, mevcut durumlarını, Bankalar Kanunu'nun kendilerine uygulanacak hükümlerine iki yıl içinde intibak ettirmek zorundadırlar.

Ancak bu zorunluluğa uymamanın sonuçları konusunda kanun koyucu bir ayrıma gitmemektedir. Buna göre Bankalar Kanunu'nun; bankaların kuruluş ve faaliyete geçme şartlarını düzenleyen 7. ve bankaların teşkilat ve organlarını düzenleyen 9. maddelerine bu süre içinde intibak etmeyen özel finans kurumları genel hükümlere göre tasfiye edilecektir. Diğer ilgili hükümlere intibak etmemenin müeyyidesi ise normal zamanda bu hükümlere aykırılığın müeyyideleri her ne ise o müeyyidelerle karşı karşıya kalmaktır.

IV. BANKALAR KANUNU'NUN ÖZEL FİNANS KURUMLARINA UYGULANMAYACAK HÜKÜMLERİ

1. Mevduatın sigorta altına alınması ile ilgili hükümler ve özel finans kurumlarının risklerinin bu yönden değerlendirilmesi

Bankalar Kanunu'nun 10/1. maddesi, eskiden olduğu gibi, "mevduat"ı bankalara münhasır bir kavram olarak kabul etmektedir. Dolayısıyla mevduata ilişkin hükümlerin yer aldığı 10. maddenin 2. ve 3. fıkraları özel finans kurumlarına uygulanmayacaktır. Bu hükümlerde tasarruf mevduatı tanımlanmakta, bankaların tasarruf mevduatını diğer hesaplardan ayırmaları emredilmekte, tasarruf mevduatı sahiplerinin banka malvarlığı üzerinde imtiyazlı alacaklı oldukları belirtilmektedir. Ayrıca aynı gerekçeyle 15. maddede düzenlenen Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu da özel finans kurumları ile ilgili değildir.

Özel finans kurumlarının "mevduat" toplamadıkları için bu maddelerin kapsamı dışında bırakılmaları bir yönden doğru olmuştur. Gerçekten, paranın işletilmesinden doğacak kâr ya da zarara iştirak hakkı veren katılma hesapları yoluyla toplanan fonlar, teknik anlamda "mevduat" değildir. Zira banka mevduatının aksine, ne ana para garantisi ne de faiz vaadi içermektedir. Hesap sahibi zaten basiretli yönetime rağmen ortaya çıkan işletme zararı -öngörülebilir ve beklenen, olağan zarar- riskini üstlenmektedir. Bu yönü nedeniyle, zarar halinde paranın kurumlar tarafından geri ödenmemesi riskine karşı, hesap sahibinin, başka bir amaca hizmet etmek üzere oluşturulmuş olan TMSF'na sigortalanması ve buna hazırlık niteliğindeki kurallara tabi tutulması söz konusu olamaz.

Ancak bu olağan risk dışında iki risk türü daha vardır -ki bankaların da genellikle bu riskin gerçekleşmesi nedeniyle krize girdiği kabul edilmektedir- ve kanaatimizce asıl tedbir alınması gereken risk türü budur: özel finans kurumu yöneticilerinin basiretli bir tacir gibi davranma yükümlülüğüne uymayan kusurlu hareketlerinden veya kötü niyetlerinden doğan zarar riski. İşte bu iki tür riskin sigortalanmasının gerekip gerekmediği ayrıca tartışılmaya geçecek bir husustur.

Kanaatimizce, bankacılıkta olduğu gibi özel finans kurumları sektöründe de olumsuz gelişmelerin, çabuk yayılma istidadı göstereceği ve doğrudan ekonomiyi olumsuz etkileyeceği nazara alınmalı ve sistemi korumak amacıyla, özel finans kurumlarına özgü bir sigorta mekanizması kurularak, kısaca basiretsiz yönetim ve kötüniyet riski denilebilecek bu riskler de sigorta altına alınmalıdır.¹⁹

Öte yandan özel finans kurumlarının topluca ve kabaca mevduatı ve mevduatın sigortalanmasını düzenleyen hükümlerin dışında bırakılmasının bir başka sakıncası da cari hesaplarda kendisini göstermektedir: Katılma hesaplarının mevduat hesabı olmadığı doğrudur. Ancak özel finans kurumlarının her ne nam altında olursa olsun bir getiri vaad etmeksizin sadece anaparayı geri ödeme garantisi içeren cari hesaplar açarak topladıkları paralar hukuki yönden bankaların vadesiz tasarruf mevduatına ya da vadesiz ticari mevduatına benzemektedir. Bu iki gruptan tasarruf mevduatı sahiplerinin korunma ihtiyacı ne ise özel finans kurumlarının -ticari olmayan- cari hesap sahiplerinin korunma ihtiyacı da aynıdır.²⁰ Dolayısıyla özel finans kurumu cari hesap sahiplerinin bu hesaplara özgü bir sigorta sistemi içine alınmalarının doğru olacağı kanaatindeyiz.

Bu teklifimize karşılık, cari hesapların ayrı muhasebeleştirildiği, cari hesap sahiplerinin, hesabı açan kurumun sermayesi ve yedek akçeleri ile cari hesaplar karşılığı aktifleri üzerinde birinci sıradan imtiyazlı alacaklı durumunda buldukları ve bu teminatın yeterli olduğu ile sürülebilir.

Ancak unutulmamalıdır ki; Bankalar Kanununda özel finans kurumlarının cari hesaplarını koruyucu özel bir hüküm bulunmadığından, özel finans kurumları ile ilgili özel idari mevzuatın yürürlükten kalkması ile birlikte, cari hesaplara tanınmış olan imtiyazlı alacak statüsü ve bundan kaynaklanan koruma da ortadan kalkmış olacaktır.

Buna karşılık da Bankacılık D.D. Kurulunun, bu konuda doğan boşluğu, çıkaracağı tebliğlerle, öncekine benzeyen düzenlemeler yaparak doldurabileceği söylenebilir. Ancak ihtiyaç duydukları kanuna kavuşan özel finans kurumlarının bu temel konu yönünden kanun desteğinden mahrum bulunmaları ve konunun Ban-

kacılık D.D. Kurulunun inisiyatifine bırakılması doğru bir yöntem olmasa gerektir. Öte yandan, bankaların tasarruf mevduatı sahiplerinin banka malvarlığı üzerinde imtiyazlı alacaklı oldukları hususu açıkça kanunla (m. 10/2.c) düzenlenmiş iken özel finans kurumları ile ilgili benzer düzenlemenin idari metinlerle yürütülecek olması, uygulamada tereddütlere de yol açabilecektir.

Bizce, kanun değişikliğine gidilerek bu husustaki düzenleme açık bir biçimde 20.6'ya eklenmelidir.

2. Ticaret yasağı kuralı

Bankalar Kanunu'nun 12/2. maddesinde, bankaların, -altın ve benzeri kıymetli madenlerin alım ve satımı hariç- ticaret amacıyla emtia alım ve satımı ile uğraşamayacakları, ticaret amacıyla gayrimenkul alım ve satımında bulunamayacakları, gayrimenkul ticareti yapan ortaklıklara katılamayacakları ve bu konuda iş yapan gerçek ve tüzel kişilere kredi açamayacakları düzenlenmiştir.

Bu hükmün, topladığı paraları nakit kredi olarak vermeyip bizzat ticarete kullanan özel finans kurumlarına uygun olmadığı açıktır. Bu nedenle özel finans kurumları bu maddenin uygulama alanı dışında bırakılmıştır.

Bankaların ticaret yapamamasına karşılık özel finans kurumlarının ticaret yapabilmesi, aynı zamanda özel finans kurumlarının bankalarla haksız rekabet yaptığı yolundaki eleştirilerin de kaynağını oluşturmaktadır. Her iki tür kurum, aynı yöntemle fon topluyor ve fakat buna karşılık topladıkları fonları farklı yöntemlerle işletiyor olsalardı, aralarında bir haksız rekabet söz konusu olabilirdi. Oysa bankalarla özel finans kurumları, daha temelde farklı felsefelere sahiptir ve hem fon toplamada hem de fonları kullanmada farklı yöntemler uygulamaktadırlar. Hatta yine bu nedenle müşteri çevrelerinin de -özellikle para yatıran kişiler yönünden- neredeyse tamamen farklı yapıda olduğunu söylemek mümkündür.

3. Faaliyet izninin kaldırılmasının sonuçları ile ilgili hükümler

Bankalar Kanunu 20.6'da, özel finans kurumlarının bu kanunun 16. maddesine tabi olmadıkları yazılıdır. Bu madde bir bankanın ban-

kacılık işlemleri yapma ve mevduat kabul etme izninin kaldırılmasının sonuçlarını düzenlemektedir.

Özel finans kurumları, faaliyet izninin kaldırılmasının (bankacılık işlemleri ve/ veya fon - mevduat değil- kabul etme izninin kaldırılmasının) şartları ve kararı verecek makam yönünden (m. 14.3) aynen banka gibidir. Buna karşılık bu kararın sonuçları yönünden bankalardan ayrılmışlardır. Diğer deyişle TMSF, yönetimi kendisine devredilen bir özel finans kurumunun yönetimi ve iflasının istenmesi gibi konularda yöntemi kendisi belirleyecektir ve bu nedenle bankaların yönetimine nazaran daha serbest bir konumdadır.

4. Üst yöneticilerin şahsi sorumlulukları ile ilgili hükümler

Mali durumu bozulan ya da iflasına karar verilen bir bankanın üst düzey yöneticilerinin bankaya verdikleri zararlarla sınırlı olarak şahsi sorumluluklarına gidilebileceğini ve Bankacılık D.D. Kurulu kararıyla iflaslarına karar verilebileceğini düzenleyen 17. madde de özel finans kurumlarına uygulanmayacaktır.

Kanaatimizce bu önemli bir eksikliktir ve bu tarz bir istisnanın sebebini anlamak mümkün değildir. Bu nedenle en kısa zamanda özel finans kurumlarının üst düzey yöneticilerinin şahsi sorumluluklarını sağlamak üzere bankalara paralel bir kanuni düzenleme yapılmalıdır. Zira anonim şirket yöneticilerinin sorumluluğuyla ilgili genel kurallar, kendisine özgü nitelikleri bulunan bu kurumlar için yeterli değildir.²¹ Bu değişiklikten yöneticilerin ve kurumların kısa vadede şikayetçi olmaları doğaldır. Ancak basiretli yöneticilere belki de bankalardan daha ziyade ihtiyacı bulunan özel finans kurumlarının yöneticilerinin, bir oto-kontrol mekanizmasına tabi tutulmasının en iyi yolu, sorumluluk altına girmelerini sağlamaktır. Bu yolla kurulan kontrol mekanizması ise kurumların daha verimli çalışmasını sağlayacağından sonuçta kurumların da lehine olacaktır.

5. Bankalar birliği ile ilgili düzenleme ve mesleki birlik eksikliğinin değerlendirilmesi

Tüzel kişiliği haiz ve kamu kurumu niteliğinde bir meslek kuruluşu olan Bankalar Birliğini düzenleyen 19. madde özel finans kurumları-

nı ilgilendirmemektedir. Zira kuruldukları günden bu yana özel finans kurumları, bankalardan farklı bir sosyal çevreye hitap ettiklerinden ve farklı felsefi temellere dayandıklarından, bankalarla aynı sosyal kulübe (meslek birliğine) üye olmayı düşünmemişlerdir. Bu tercih özellikle müşteri yapısının farklılığından kaynaklanmaktadır ve bizce yerinde olup olmadığının tartışılmasına gerek yoktur.

Ancak bankalar için söz konusu olan bir üst mesleki birlik ihtiyacı, aynı sebeplerle özel finans kurumları için de geçerlidir. Bu ihtiyacın bir özel hukuk tüzel kişisi olan dernek ya da vakıf çatısı altında yeterince karşılanması mümkün değildir. Bu nedenle özel finans kurumlarının üye olacağı, kamu kurumu niteliği taşıyan ve Bankalar Birliğine benzeyen bir meslek kuruluşunun kurulması için gerekli kanuni düzenleme en kısa zamanda yapılmalıdır.

SONUÇ

Yeni Bankalar Kanunu'nda yapılan değişiklik sonucunda gerçekleştirilen özel finans kurumları ile ilgili kanuni düzenlemeler, yukarıda incelendiği üzere anahatları itibariyle yerinde ve bu kurumların ihtiyacı olan hukuki zemini oluşturmaya yeterli niteliktedir.

Kanun koyucu aynı piyasada rekabet halinde bulunan iki benzer aracı kurum olan bankalar ile özel finans kurumlarını doğru bakış açısıyla değerlendirmiş, gerektiği ölçüde farklı kurallara ve uygun olduğu ölçüde de aynı kurallara tabi tutmuştur. Sıra, kanun çerçevesinde uygulamayı yönlendirecek olan Merkez Bankası, Bankacılık D. D. Kurumu- Kurulu gibi kurumların, uygulama ayrıntılarını belirlemelerine gelmiştir.

İlgili kamu kurumları da ayrıntıların düzenlenmesinde, kanun koyucu ile aynı bakış açısını sürdürmeli; bankalar ile özel finans kurumlarının, aralarındaki paralellikler nisbetinde aynı kurallara tabi olmasını sağlamalı, ancak farklar nisbetinde de farklı uygulamalara gitmekten kaçınmamalıdır. Aynı şekilde ilgili kurumlar, bu hassas görevin ifasında, taraf durumunda olan bankaların ve kurumların -ve ayrıca yönlendirici kamuoyunun- etkisi altında kalmadan, objektif bir duruşla karar vermeli ve uygulamayı adil bir biçimde düzenlemelidir.

Bunun gerçekleştirilebilmesi için, dikkat edilmesi gereken benzerlikler ve farklar kısaca şu şekilde sıralanabilir.

1. Özel finans kurumları da bankalar gibi aracı mali kurumlarıdır. Ekonomik hayatın merkezinde yer alan kurumlar olarak banka denilince akla sadece bankalar (ve hatta sadece iş ve ticaret bankaları) gelmemeli, özel finans kurumları da aynı yapının temel taşlarından biri olarak kabul edilmelidir.

Gerçekten, tasarruf sahiplerinin bu tasarruflarını karz (ödünç) ya da vedia (emanet- usulsüz tevdi) sözleşmesiyle toplayan ve mali ya da nakdi finansman yöntemleriyle kredi olarak ekonomiye aktaran bankaların iktisadi santral vasfı, aynen özel finans kurumları için de geçerlidir. Zira bu kurumlar da benzer sözleşmelerle halkın tasarruflarını toplamakta ve ekonomiye aktarmaktadır.

2. Aynı piyasada faaliyet göstermenin en önemli sonucu, kurumların ve bankaların aynı işletmecilik ilkelerine ve aynı piyasa koşullarına tabi olmalarıdır. Örneğin riskin dağıtılması ve teminata dayalı işlem ilkelerin zorunlu olarak uygulamanın yanında, benzer kâr marjlarına ve benzer maliyet oranlarına tabi olarak faaliyet göstermektedirler. Dolayısıyla bu sonuç, kurumlarla bankaların benzeşmelerine ve benzer düzenlemelere tabi tutulmalarına yol açacaktır.

3. Özel finans kurumları da güven kurumlarıdır. Geniş halk kitlelerinden toplanan mevduatın korunması amacıyla dar anlamda bankacılık sektörüne müdahalenin gerekliliği ve bunun sonuçları, aynı şekilde, geniş kitlelerden fon toplayan özel finans kurumları için de geçerlidir. Dolayısıyla, uygulamada bankalar için kullanılan ve özellikle bankaların hukuki sorumluluğunun ağırlaştırılması yönünde önemli sonuçlar doğuran “güven kurumu” nitelendirmesi, özel finans kurumları için de yapılmalıdır.²²

Zira bu nitelendirme, bankaların diğer ticari işletmelerden ve alelade anonim şirketlerden farklı olarak sahip oldukları

(emredici hükümlerle düzenleme, özel izin ve imtiyazla kuruluş sistemi, güçlendirilmiş mali yapı, devlet denetimi ve müdahalesi gibi) özel niteliklerden kaynaklanmakta ve bu nitelikler, yeni kanunla birlikte tartışmasız biçimde, özel finans kurumları için de geçerli hale gelmiş bulunmaktadır.

Böylece, güven kurumu niteliği nedeniyle, özel finans kurumlarının da sözleşmeden doğan borçları ve hukuki sorumlulukları, alelade ticari işletmelere nazaran daha ağır takdir edilmelidir. Özellikle katılma hesaplarının işletilmesi sonucunda hesap sahiplerine -basiretli davranılsaydı elde edilecek olandan- düşük kâr ya da zarar yansıtılması durumunda kurumun (ve yöneticilerinin) basiretsiz davranışları²³ nedeniyle hesap sahiplerine karşı sorumlulukları gündeme gelebilecektir.

4. Özel finans kurumları modern bankacılık işlemlerini yapabilmelidir. Özel finans kurumları faizli bankalar yanında faaliyet görmek üzere ve bunlara alternatif kurumlar olarak ortaya çıktıklarından klasik bankaların müşterilerine vermekte oldukları bütün modern bankacılık hizmetlerini kendi müşterilerine sunmaktadırlar. Gerçekten banka için müşterinin para ile ilgili bütün ihtiyaçlarını karşılamak ne ise, özel finans kurumu için de müşterisinin banka ihtiyacını karşılamak aynı anlamdadır. Yeni Kanun'da, halktan mevduat toplayan kıyı bankalarının dahi Bankalar Kanunu'nun kapsamı dışında bırakılmasına karşılık, özel finans kurumlarının bankacılık sistemi içine alınmasının en önemli sebeplerinden biri de yürütmekte oldukları modern bankacılık faaliyetleridir.

Bu modern bankacılık hizmetlerinin büyük çoğunluğu gelişmiş bir şube ya da muhabir ağının kurulmasına doğrudan bağlıdır. Bu nedenle özel finans kurumlarının şube açma konusunda bankalarla benzer kurallara tabi tutulmaları doğru olacaktır.

5. Özel finans kurumları ile bankalar arasındaki fark ise yukarıda (II, 2'de) açıklandığı üzere, kurumların, İslam dininin tanım-

ladığı anlamda faiz almamaları ve vermeleridir. Bu fark, temel işlemlerde kullanılan sözleşme tiplerinin ve dolayısıyla bu sözleşmelerden doğan karşılıklı hak ve borçların mahiyetinin değişmesi sonucunu doğurmaktadır. Çoğu halde, işin uzmanı olmayan müşteriler -ve hatta diğer ilgililer- bu farkı bilemeyebilir. Zira bunlar işin sonuçlarının hukuki görüntüsü ile değil ekonomik görüntüsü ile ilgilenmektedir. Ancak bu durum sonucu değiştirmez.

Faizsizlik özelliğinden kaynaklanan en önemli sonuç, bankaların vadeli mevduat hesabına karşılık gelen, özel finans kurumu katılma hesaplarında, hesap sahiplerine belli bir miktarda (oranda) fazlalık (faiz) ödeme ve hatta ana paranın iadesi garantisinin verilememesidir. Dolayısıyla, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu, mevcut şekli ve işleyişiyle özel finans kurumları için gerekli değildir. Zira bu fon, bankacılık sisteminde, bir bankanın mali durumunun kötüleşmesi halinde tasarruf sahiplerinin korunması ve genel olarak bankacılık sektöründe krize yol açılmasının önlenmesi için, tasarruf mevduatının kısmen ya da tamamen iadesini amacıyla oluşturulmuş olup, bu sisteme özgü bir riski karşılamaktadır. Oysa özel finans kurumlarının katılma hesaplarında anapara iadesi garantisi yoktur. Hesap sahibi, yatırdığı paranın kurumca işletilmesinden doğan getiriye (kâr ya da zarara) aynen katılacaktır.²⁴

Aynı şekilde, katılma hesapları gözönüne alınarak ayrılacak umumi disponibiliteler ve karşılıklar ile tasarruf mevduatı için bankalarca ayrılacak mevduat karşılıkları da aynı gerekçeyle, birbirinden farklı kurallara ve oranlara tabi tutulabilir.

Son olarak, bankaların aksine, özel finans kurumlarına, katılma hesaplarında biriken fonları nakit kredi olarak kullandırma izni verilmemiş olduğundan, sistemin öngördüğü bir zorunluluk olarak, kurumlar mali (aynî) finansman yöntemini kullanacaklardır. Dolayısıyla bankalar için geçerli olan ticaret yasağı, özel finans kurumları için söz konusu değildir.

DİPNOTLAR

1. Bu makalede ileri sürülen fikirlerle ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Battal, Ahmet, Bankalarla Karşılaştırmalı Olarak Hukuki Yönden Özel Finans Kurumları, Banka ve Ticaret Hukuku Enstitüsü Yayınları No: 343, Ankara, V/1999.

2. Bu Kararname çoğu zaman, yanlışlıkla, Kanun Hükmünde Kararname olarak zikredilmekteydi.
3. İfadenin dilbilgisi yönünden bozukluğu dikkati çekmektedir.
4. Ancak bu hükümde, banka dışı mali kuruluşların bazılarına çek muhatabı olma yetkisinin verilebileceği kabul edilmeyle, sadece bu yönden bir “kanuni düzenleme” yapıldığı, bunun dışında zaten var olan “idari tasarruflarla düzenleme” yetkisinin tekrar edildiği söylenebilir.
5. Mali kuruluş terimi de kanunda tanımlanmış bir kavram değildir. Ancak uygulamada, para piyasasında faaliyet gösteren bütün aracı kuruluşların genel adı olduğu kabul edilmektedir.
6. Belirtelim ki özel finans kurumlarının yeni Bankalar Kanununun 20.6 maddesi ile açıkça düzenlenmesine karşılık, eski 96. madde, yeni kanunda da eskisine benzer cümlelerle (20/5. madde olarak) yer almakta ve özel finans kurumları dışındaki diğer mali kuruluşların bankacılık sistemi dışında olduğunu öngörmeye devam etmektedir. Ancak yine belirtelim ki bu hükümdeki “çeki ilişkin hükümler” kısmı maddeye zaten sonradan eklenmişti ve sadece özel finans kurumları için geçerli bir durumda ifade ediyordu. Özel finans kurumları bankacılık sistemi içine alındığına göre, bu ibarenin –en azından şimdilik- bir anlamı kalmamış gibi görünmektedir.
7. Bu fıkra resmi metinde tek paragraftan oluşmakla birlikte, biz anlaşılmasını kolaylaştırmak amacıyla paragraflara bölerek aktarmış bulunuyoruz.
8. Belirtelim ki benzer bir ayrım önceden de vardı. Kıyı bankaları ile kalkınma bankaları ve yatırım bankaları, bankacılık sistemi içinde yer alan, Bankalar Kanununun bir çok hükmüne tabi olan kurumlardı ve banka kavramının alt ayrımında ticaret bankaları anlamında banka değillerdi. Yeni kanunda 7.5. madde ile kıyı bankaları sistem dışına çıkarılmış olup kalkınma ve yatırım bankaları da “mevduat toplamayan bankalar” adı altında birleştirilerek, -aynen özel finans kurumlarında olduğu gibi- uygulanmayacak hükümler gösterilmek suretiyle Bankalar Kanunu sistemi içinde tutulmuşlardır. Böylece yeni düzenlemeyle, sistem içinde yer alan bu farklı bankalara bir de özel finans kurumları eklenmiş bulunmaktadır.
9. Belirtelim ki faiz kavramı günümüzde ekonomi ve hukuk alanında belki de en çok tartışılan kavramların başında gelmektedir. Bu tartışmalarda gözden kaçırılan ve dolayısıyla sonuca ulaşmayı engelleyen en önemli husus ise -her kavram için olduğu gibi- bu kavramın da farklı bilim dalları açısından ve farklı yönlerden bakıldığında, değişik unsurları içeren birden çok tanımının yapılabileceğidir. Gerçekten sıradan insanlar (%) işaretini gördüğü her işlem için faiz işlemi derken, ekonomi bilimi her tür finansman bedelini faiz olarak kabul etmektedir. Dinden doğrudan etkilenen hukuk, dinin -alınan ödünce ilave edilen bedelsiz fazlalık şeklindeki- tanımını aynen almakta; laik hukuk ise helal-haram gibi kavramlarla ilgilenmediğinden para borcuna ilave edilen ve paradan mahrum kalmanın karşılığını oluşturan bedeli faiz olarak nitelendirmektedir. İşte bu aşamada tereddüt başlamaktadır. Zira laik hukuk kendi tanımını bir kenara bırakarak -dinin tanımladığı anlamda- faizsiz çalışacak kurumları düzenlemekte, ancak dini anlamda faizin tanımını yapmamaktadır. Yine de belirtelim ki kanunun tanımı aşağıda açıklanacağı üzere yeterince net ve başarılıdır.

10. Şüphesiz bu yaklaşımımız, devletin, herhangi bir fikri (dini ya da ideolojiyi) kendi siyasal sistemine temel olarak almadığı ve -çağdaş demokrasilerin vazgeçilmez özelliği olarak kabul edilen- vatandaşının hizmetindeki bir "teknik devlet" seviyesinde kaldığı durumlarda doğrudur. Aksi halde, yani "ideolojik devlet" (polis devleti, l'état politique) yönünden bakıldığında, devletin vatandaşlarına hizmet ederken bir ideolojiyi benimsemesi ve hizmetini bu ideolojinin süzgecinden geçirmesi ne kadar normalse, diğer bir ideolojiyi dışlaması da o kadar normal görülecektir.
11. Nitekim kurumların felsefi temelleri meclis görüşmelerinde sıklıkla dile getirilmiştir.
12. Ancak uygulamada bu kanun hükümleri yine çeşitli kamu otoriteleri tarafından yeniden sınırlandırılmakta ve bu paraların özel bankalara değil kamu bankalarına yatırılması sağlanmaktadır. Bu tercih kamu bankalarının haksız rekabetine yol açtığı gerekçesiyle eleştirilmektedir.
13. 4491 sayılı değişiklik Kanununun geçici 3/b maddesine göre, özel finans kurumlarıyla ilgili yeni idari düzenlemeler yapıncaya kadar, mevcut özel mevzuatın yeni Bankalar Kanununa aykırı olmayan hükümleri aynen yürürlükte kalacaktır.
14. Bu hüküm gerçekte gereksiz bir tekrar niteliğindedir. Zira bir kanunun idari düzenlemeyi bu biçimde değiştirmesi ya da iptal etmesi doğru bir yöntem değildir. 4389 sayılı Bankalar Kanununun 25/1. maddesi ile 3182 sayılı eski Bankalar Kanunu tamamen yürürlükten kaldırıldığına göre, buna dayanılarak çıkarılmış bulunan bütün idari mevzuat (bu arada 96. maddeye dayalı olarak çıkarılmış olan özel finans kurumları mevzuatı) dahi kendiliğinden yürürlükten kalkmış olacaktır.
- Nitekim bu husus, Meclis müzakerelerinde de Sayın Ahmet İyimaya tarafından ısrarla dile getirilmiş, ancak önerisi, Devlet Bakanı Recep Önal tarafından, bu mevzuatın özel bir dönemde (12 eylül sonrası) çıkarıldığı ve bu nedenle özel olarak açıkça kanunla ilga edilmesinin yerinde olacağı (!) itirazıyla karşılanmış ve reddedilmiştir.
15. Özel finans kurumlarının katılma hesapları kanunda düzenlenmemiş olmakla birlikte tarafımızdan, doktrinde tanınmış olan bir sözleşme türü ile açıklanmaktadır: Sonuca katılmalı ödünç ya da kâr ve zarara katılmalı ödünç olarak isimlendirilen bu ödünç (karz) akdinin alelade karza konumuz yönünden benzerliği, ödünç verenin ödünç alanı denetleme ve yönlendirme yetkisinin olmamasıdır. Farkı ise ana paranın iadesi garantisinin bulunmamasıdır.
16. Burada genel hükümler ile kast edilen kurallar, TTK 1/2 anlamında ticari hükümlerden sonra uygulanacak umumi hükümler olmayıp -ticari işlerde öncelikle ticari hükümleri de kapsamak üzere- bütün genel hükümlerdir. Yine de belirtelim ki; bizzat ticari faaliyet yapabilmeleri nedeniyle özel finans kurumları, Ticaret Kanununda ve diğer kanunlarda yer alan özel ticari hükümlere, bankalara nazaran daha fazla muhatap olacaklardır.
17. Burada karışıklığa yol açmaması için bir hususa dikkat çekmek gerekir. Bu maddede "Fon" kavramı tasarruf mevduatı sigorta fonunu ifade etmektedir. Oysa özel finans kurumları uygulamasında "fon" kelimesi, bu kurumların halktan iki tür -cari, katılma- hesap yoluyla topladıkları paraların tümünü ifade etmektedir. Bankalar Kanununun 20.6 maddesinde de bu paralar için "fon" ibaresi kullanılmıştır.
18. Bu sorun aslında bir özel finans kurumunun klasik -faizli- bankaya dönüşmek istemesi halinde de aynen geçerlidir. Bizce Bankacılık D.D. Kurulu izniyle de olsa bir özel finans kurumu bütün müşterilerinin rızaları alınmaksızın bankaya dönüştürülemez. Diğer deyişle bankaya dönüşmek ya da banka ile birleşmek isteyen bir özel finans kurumu Bankalar Kanunu 18'deki birleşme veya devralma kurallarına değil öncelikle tasfiye sürecine tabi tutulmalıdır. Özellikle katılma hesabı müşterilerine karşı yükümlülüklerin tasfiyesinden sonra aynı tüzel kişiliğin banka olarak devamı sağlanabilir.
19. Ancak sigortanın dinen helal olup olmadığı tartışıldığından, hesap sahiplerine, diledikleri takdirde sigortasız katılma hesabı açtırabilme imkanı da sağlanmalıdır. Bu durumda sigortalı hesap sahipleri kârlarının bir kısmını sigorta primi maliyeti olarak harcamış olacaklarından, sigortasız katılma hesabı sahiplerinin kâr paylarının daha yüksek tahakkuk etmesi doğaldır.
20. Bu aşamada, banka krizlerinin, durumdan erkenden haberdar olan ve derhal parasını çekebilme imkanına sahip olan vadesiz mevduat sahiplerini fazlaca etkilemediği, daha ziyade vadeli hesap sahiplerinin zararına yol açtığı ve bu nedenle de vadesiz mevduat sahiplerine özgü bir düzenlemeye fazlaca ihtiyaç olmadığı söylenebilir. Ancak bu konuda özel bir çözüm gerekip gerekmediğini düşünürken krizden zarar görme ihtimali olan kişilerin ve zararlarının miktarını değil, salt bu ihtimalin varlığını nazara almak daha doğru olur.
21. Zira yeterli genel hükümler olsaydı, bankalar için bu tür bir özel düzenlemeye ihtiyaç duyulmazdı.
22. Ayrıntılı bilgi için Bankaların Güven Kuruluşu Niteliği ve Bunun Hukuki Sorumluluklarına Etkisi (Doçentlik Tezi, Ankara-1999) adlı eserimize bakılabilir.
23. Katılma hesaplarının işletilmesinde hesap sahibinin zararına yol açabilecek üç tür risk vardır. Olağan ticari risk, basiretsiz yönetim riski ve kasdi davranış (kötüniyet) riski. Bunlardan birincisi zaten sözleşme nedeniyle hesap sahibine aittir. İkinci ve üçüncü tür riskin gerçekleşmesi ise özel finans kurumunun akde aykırılık nedeniyle sorumluluğunu gerektirir. Belirtelim ki; zarara bu risklerden hangisinin yol açtığını tesbit yetkisinin hangi kuruma ait olduğu önceki dönemde tartışılmalı olmakla birlikte, artık bu yetki, genel gözetim ve denetim yetkisi kapsamında, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kuruluna aittir.
24. Ancak özel finans kurumlarının katılma hesaplarının kendisine özgü risklerini karşılamak amacıyla ve bu kurumlara özgü olarak, TMSF benzeri bir kamusal -zorunlu- sigorta sistemi kurulması düşünülmelidir.

Resmi Olmayan (Informal) Risk Sermayesi

İlhan ULUDAĞ⁽¹⁾

Saadet TANTAN⁽²⁾

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) sermaye piyasalarından kaynak sağlamak için borsaya kote olma koşullarını karşılamaları pek mümkün olmadığından birincil piyasa dışında arayışlara gidilmiştir. Nitekim ikinci piyasalar hatta üçüncü piyasalar oluşturulmuş, tezgah üstü satış borsaları, Nasdaq gibi elektronik borsalar oluşturularak küçük ve orta ölçekli işletmelerin önü açılmıştır. Risk sermayesi fikrinin gelişmesi ve yaygınlaşması için bu piyasalara KOBİ'lerin hisse senetlerinin kote koşullarının hafifletildiği görülmektedir.

Risk sermayesi yerel bazda faaliyette sınırlı kalmayı düşünen projelerle, KOBİ'lerle değil, global bazda faaliyette bulunmayı hedefleyen proje ve şirketlerle ilgilenmektedir. Gelişmiş ülkelerde, risk sermayesi finansman modelinin yanı sıra resmi olmayan (informal) risk sermayesi daha büyük boyutlardadır. Bunun önemini anlaşılması üzerine bu piyasanın etkinliğini artırıcı önlemler alınmış, bireysel yatırımcılar diğer bir ifadeyle iş melekleri ile proje sahiplerini karşılaştırmayı sağlayacak araçlar oluşturulmuştur. Amaç asimetric bilgiyi ortadan kaldırarak pazarın etkin çalışmasını sağlamaktır.

Çalışmada risk sermayesi şirketlerine önemli bir alternatif olan; yatırımcı (iş meleği) ile fi-

kir sahibini buluşturan aracı kurumları ifade eden “resmi olmayan risk sermayesi” kavramı tanıtılacaktır.

Asimetric Bilgi Nedir?

Akerlof (1970) eksik bilgi ile pazarları tanımladığı analizini otomobil piyasasını ele alarak göstermektedir. Yeni otomobillerle, kullanılmışlar ve iyi arabalarla kötü arabaları (limonlar) birbirinden ayırmaktadır¹. Kullanılmış araba satıcısı, sattığı arabanın değerini potansiyel alıcıdan daha iyi bilir. Bilindiği gibi asimetric bilginin çeşitli etkileri vardır.

Birincisi, yeni arabalarla, eski arabaların ortalama fiyatları arasında neden büyük fark olduğunu açıklamaktadır. İkincisi, kullanılmış iyi arabalarla kullanılmış kötü arabaların aynı fiyatta satıldığı bir pazar oluşmasına yol açmaktadır. Çünkü alıcı ikisi arasındaki farkı önceden bilmemektedir, sadece satıcı aradaki farkı bilmektedir. Böyle bir piyasada Gresham Kanunu işleyecek, kötü arabalar iyi arabaları kovacaktır. Bu koşullar altında, potansiyel alıcılar piyasadan çıkacak, aracılık olmadığı takdirde pazar dejenere olacaktır.

Akerlof “limon pazarını” geliştirmemiş bir ülkenin sermaye piyasasına benzetmiştir. Finansal aracılık iyi firmalarla kötü firmaları birbirin-

(1) Prof.Dr., Bankacılık ve Aktüarya Bölüm Başkanı, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu

(2) Yrd.Doç.Dr., Sermaye Piyasası Bölüm Başkanı, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu

den ayırabilme gücünü taşımaktadır. Yapılan araştırmaların sonuçlarına bakıldığında, böyle bir aracılık müessesesi olmaksızın pazarın Akerlof'un tahmininde olduğu gibi, asimetrik bilgilerden dolayı bozulacağı görülmektedir. Aracılık kurumu sayesinde firmalar pazarda gerçek değerleri ile yansıtılmaktadır.

Risk Sermayesi Pazarında Asimetrik Bilgi

Chan, enformasyonun (bilginin) eksik olduğu risk sermayesi pazarında finansal aracılığı dikkate almaktadır². Chan modeli; firmaya emeğini veren ve bunun karşılığında cari tüketimini karşılamak için bir getiriye kullanan girişimcinin varlığını varsayar. Potansiyel yatırımcılar yeterli inceleme yapmaksızın girişimcinin gayretini gözlemleyemezler. Bu incelemenin bir maliyeti vardır. Chan belirli formda bir aracılık olmadan böyle bir pazarın başarısız olacağını göstermekte. Girişimciler sadece içe dönük projeleri sunacaklardır. Yatırımcılar içsel olmayan fırsatları bulmadan önce ilave (maliyetli) araştırmalar yapmak zorunda kalacaklardır. Araştırmaların toplam maliyeti yatırımcıların bekledikleri getiri oranını düşürür. Yatırımcılar da bu durumda alternatif yatırımlar için pazarı terkederler.

Chan'ın modelinde pazar; ya tam olarak bilgilendirilmiş yatırımcı olduğunda ya da yatırımcının araştırma maliyeti sıfır olduğunda kurtulmaktadır. Bu şart altında girişimciler pazara daha iyi yatırımlar getirme zorunluluğu hisseder yatırımcılar da aktif olarak pazarda yerini alır.

Bu teori risk sermayesi pazarında aracılardan rolünü daha iyi ortaya koymaktadır. Aracı kurumlar yatırımcı ile girişimci arasındaki ilk temasla ilgili maliyetleri azaltmaktadır. İngiltere'de yapılan bir çalışmaya göre KOBİ'ler ortalamadan %1,9 (en düşük ortalama faiz oranından) ile %4 (en yüksek ortalama faiz oranından) daha yüksek faizle kredi bulabilmektedir. Bazı kredilerde bu oran %7-8 daha yüksek olabilmektedir.

Aşırı dikkat ve hassasiyet KOBİ'lere özsermayeye ikame olarak kredi kullanımını zorlaştırmaktadır. Sonuç olarak bu da KOBİ'leri alternatif fon kaynaklarına yöneltilmektedir³. KOBİ'lerin kredi daralmasına karşı kullandıkları bi-

rincil strateji alacak finansmanı, bireysel tasarruflar veya ev ipotegi ile finansman ve ücret azaltılması gibi maliyet azaltıcı yöntemlerle firmayı küçültmek gibi tekniklerle kısa vadeli nakit akışlarını iyileştirmektedir.

II. dünya savaşından sonra ABD'de ortaya çıkan risk sermayesi vergi ve menkul kıymet mevzuatındaki değişikliklerin sonucu 1980'lerde büyük bir ivme kazanmıştır.

Risk sermayesine dayalı firmalar;

- Teknolojik ve Pazar yenilikleri ile daha fazla katma değer yaratmakta,
- Önemli iş yaratma ile ekonomiye katkı sağlamakta,
- Yeni Ar-Ge harcamaları,
- İhracat artışı ve
- Vergi ödemeleri.

Avrupa'da da risk sermayeli firmalar ortalamasının üzerinde istihdam büyümesi sağlamış, "ekonominin dinamosu" olarak isimlendirilmişlerdir.

Gelişmiş ülkelerde risk sermayesi değişim sürecindedir. Risk sermayesi fonları erken aşama yatırımlarından kalkınma sermayesi ve management buy-out's ve buy-in's finansman sağlama yönüne dönmüştür. Bu değişimin bir izahı, önceki ve devam eden risk sermayesi yatırımlarının değerlendirme ve gözetim faaliyetlerinin boyutunun artmasıdır. Örneğin, başlangıç muhasebe ve yasal ücretler 50.000 poundun altına düşmemekte bu da 250.000 poundun altındaki yatırımları ekonomik olmayan yatırımlar haline getirmektedir.

A.B.D.'de bu eğilim "klasik" risk sermayesinin yerine "tüccar sermaye" fonlarının geçmesi olarak ifade edilmekte. Klasik risk sermayesi erken aşama yatırımları ile ilgilenir, firmanın şekillendirilmesi, inşası ve hasat alınmasındaki yetenekleri içerir. Diğer taraftan tüccar sermaye fonları ise tamamen kurumsal yatırımcılara dayanır; finans mühendisliği, işlem zanaatkarlığı, ücret üretme ve kısa vadeli kazançlar itibarıyla toplam finansmanın %25'ini içermektedir.

İngiltere'de risk sermayesinin azalmasının nedenlerinden biri de kurumsal yatırımcılardan ilave sermaye sağlamadaki artan zorluklar; özellikle 1989'dan itibaren kurumsal yatırımcıların risk sermayesine ters bakışı ve risk sermayesi

sektörüne uzun vadeli fon girişinin azalması gösterilmektedir.

1989 ila 1992 arasında İngiltere’de yeni risk sermayesi fon arzı %70 düşmüştür. ABD’de de sektör yeni fon temininde zorluk çekmektedir.

Her iki ülkede de kredi ve özsermaye finansmanı mevcudiyetindeki bu değişim hem yeni işletme formasyonu oranını hem de kurulan firmaların büyümesi üzerinde ters etki yapacaktır. Dolayısıyla ekonominin durgunluktan çıkmasını engelleyebilecektir. Birçok KOBİ, artan satışlar, stokları yerine koyma, fabrika genişlemesi, teçhizat alımı ve Ar-Ge yatırımları için ekonominin canlı olduğu dönemlerde ilave finansmana ihtiyaç duyacaktır.

Resmi Olmayan Risk Sermayesi

KOBİ’lerin borç finansmanına bağımlılıklarının azaltılması ve özsermaye finansman kaynaklarının artırılması gerektiği açıktır. ABD’de birçok çalışma göstermiştir ki, iyi gelişmiş resmi olmayan risk sermayesi pazarı küçük firmaların finansman ihtiyacını karşılamada önemli rol oynamaktadır. Resmi olmayan risk sermayesi piyasası, bireysel yatırımcıları -genellikle iş melekleri veya bağımsız yatırımcılar olarak isimlendirilirler- daha önceleri bir bağlantıları olmayan yeni ve büyüyen firmalara doğrudan risk sermayesi sağlayanları içermektedir. Bu melekler ABD’deki risk sermayesinin en büyük havuzunu oluşturmaktalar ve kurumsal risk sermayedarların finanse ettiği sayıdan yirmi kat daha fazla firmaya finansman sağlamaktadır. Ayrıca toplam yatırım tutarları da iki kattan daha fazladır⁴.

Resmi olmayan risk ABD’de küçük işletmelerin dışsal özsermaye kaynağının tek en büyük kaynağıdır. Yatırımların değeri açısından bakıldığında da resmi olmayan yatırımlar doğrudan yatırımlardan iki kat daha fazla ve kurumsal risk sermayesi yatırımlarından sekiz kat daha büyük hacime sahiptir.

Resmi olmayan yatırımlar özellikle çekirdek ve başlangıç yatırımına finansman sağlamakta önemlidir.

İngiltere’de Advisory Committee on Science and Technology (ACOST)’un raporuna göre, aktif resmi olmayan risk sermayesi pazarı dinamik bir girişim ekonomisi için bir önşarttır. İngilte-

re’deki resmi olmayan yatırımlar ABD’dekine oranla “geri kalmış”, ancak bu sektörün hacminin tespitine ilişkin ACOST’un yaptığı çalışma, 1980’lerde bireysel yatırımcıların geleneksel kaynaklardan finansman temin edemeyen küçük işletmelerin, alternatif finans kaynağı olarak ortaya çıktıklarını göstermektedir. Benzer eğilimlerin iskanandinav ülkeleri için de geçerli olduğu yapılan çalışmalar sonucu ortaya konmuştur.

Yapılan araştırmalar aile ve akrabalarından sonra bireysel yatırımcıların en önemli dışsal özsermaye kaynağı olduğunu göstermiştir.

Resmi olmayan yatırımcıların özellikle çekirdek ve başlangıç finansmanında önemli olduğu görülmektedir. Bireysel yatırımcılar nispeten küçük miktarlar sözkonusu olduğunda ve sonraki aşamalarda finansman bir milyon doların altındakilerde baskın durumdadırlar. Resmi olmayan risk sermayesinin Kanada’daki küçük işletmelerin dışsal özsermayelerinde önemli bir kaynak olduğu belirtilmektedir⁵.

İngiltere’de Resmi Olmayan Risk Sermayesi⁶

İngiltere’de resmi olmayan yatırım faaliyetlerindeki artış, cazip spekülasyon yatırım olabilecek bu yatırımın, sanayi ve ticaretteki kıdemli yöneticilerle girişimciler için servet birikimine büyük fırsat yarattığını yansıtmaktadır.

Son yıllara kadar yüksek oranda vergileme bu tür insanlar için yeterli harcanabilir sermaye biriktirmeyi zorlaştırmıştır. Birçoğu ya kendi işlerine bağlanmışlar ya da vergi indirimini sağlayan kurumsal kanallarla tasarruf etmişlerdir. Küçük sahip-yönetici firmaların büyük firmalar tarafından satın alınmalarındaki artış, Kote Edilmemiş Menkul Kıymet Pazarının (Unlisted Securities Market-USM) kuruluşu ve Üçüncü Piyasalar (Third Market) girişimcilere firmalarındaki haklarını satma imkanı sağlamış, bu da çok sayıda iş adamının harcanabilir servetinde artış sağlamıştır. Gerçekten de ABD’de olduğu gibi iş meleklerinin birincil kaynağı nakit fazlası olan girişimcilerdir. Yeni elde edilmiş sermaye için küçük işletme sektörü genellikle cazip bir alternatif yatırım olarak görülmektedir.

Yapılan araştırmalara göre, aile ve akrabalarından sonra şahıslar, küçük işletmelerin dışsal

özsermayelerinde en önemli finansman kaynağıdır. 1990 verilerine göre İngiltere’de resmi olmayan risk sermayesi havuzu 2 milyar ile 4 milyar sterlin arasındadır. Resmi risk sermayesinin yatırımlarının yıllık 1 milyar sterlin olduğu düşünülürse bu rakamların çarpıcılığı daha öne çıkacaktır. Bu 1 milyarın yarısından fazlası (management buyout, buyin), satınalma ve ikinci el satın almalara yatırılmıştır. Dahası, resmi olmayan yatırımların ortalama büyüklüğü risk sermayesi fonlarındakinden daha düşüktür, bu da resmi olmayan risk sermayesi kaynağından finansman temin eden işletme sayısının risk sermayesi fonları ile finanse edilen firma sayısından daha fazla olduğunu göstermektedir.

Yatırım fırsatları ve sermaye kaynaklarındaki eksik (incomplete) bilgiden, yani asimetrik enformasyondan, piyasadaki sermaye akımındaki etkisizliklerden dolayı KOBİ’lerin kredi ve özsermaye finansmanındaki zorlukları dikkate alındığında, resmi olmayan risk sermayesi pazarının genişlemesinin gerekli olduğu görülür. Ancak resmi olmayan risk sermayesi organize olmayan bölünmüşlüğü KOBİ finansmanında oynayacağı büyük rolü kısıtlamakta. Fon sahipleri yatırım fırsatları kısıtlı yaşarken, diğer taranan KOBİ’ler finansman sıkıntısı çekmekte. Bir bilgi ağının (network) varlığı bu eksik bilgi durumunun ortadan kaldırılmasına yardımcı olacaktır.

İngiltere’de resmi olmayan yatırımcılar grubunun incelenmesine ilişkin yapılan inceleme sonucunda elde edilen bulgulara göre;

- Yatırımcılar heterojen bir grup,
- Sürekli yatırım yapmıyorlar. Genelde çoğu yılda birden fazla yatırıma gitmemekte. Aktif yatırımcı olanlar çok küçük grup.
- Karşılaştıkları yatırım fırsatlarının ortalama %8’ine yatırım yapıyorlar.
- Yatırım fırsatlarını öncelikle arkadaşları ve iş çevrelerinden öğreniyorlar.
- Yatırım yapıp yapmama kararını etkileyen önemli faktörler; yönetimin kalitesi ve işin büyüme potansiyeli.
- Yatırımlarının karşılığında sermayenin değer artışı şeklinde finansal getiri beklentileri, kısmen de olsa finansal olmayan beklentileri olan yatırımcılar da var.

- Yatırım tutarları genellikle 10.000 pound ile 30.000 pound arasında olup çok küçük bölümü 50.000 pound üzerinde tutarlarda yatırım yapmakta.
- Yatırımcılar biraraya gelerek sendikasyona da gidebilmekte.
- Resmi olmayan yatırımlar doğrudan özsermaye yatırımları olduğu gibi, kredi ve kredi garantileri şeklinde de olmakta.
- Hemen hemen tüm sanayi dallarına ve firma gelişmesinin hemen hemen her aşamasında yatırımlara gitmekte. Ancak tercihleri kendi iş veya yaşadıkları yere yakın olan yatırım fırsatları.
- Yatırım yaptıkları işletmelerde aktif olarak rol alırlar. Böylece hem deneyimli eleman sıkıntısı hem de özsermaye açığı olan KOBİ’ye iki açıdan da katkı sağlamış olmakta.
- Yatırım vadeleri nispeten uzun dönemli.

İngiltere’de Yerel Yatırım Bilgiği Şirketi Örneği⁷

Local Investment Networking Company (LINC-Yerel Yatırım Bilgiği Şirketi) 1987’de, mevcut yerel finansal evlendirme bürolarını biraraya getirerek bir ulusal işletme tanıtım hizmeti şekline dönüştürmek için kurulmuş. LINC, küçük işletmelere bireysel yatırımcılardan sermaye teminine yardımcı olabilmek için üç tür uyumlaştırma hizmeti sunmaktadır;

- i. Aylık olarak Yatırım Bülteni yayınlamakta. Bu bülten finansman arayan işletmelere ortalama 100 kelimeyi aşmamak üzere özet tanıtım sağlamakta. Bu bülten LINC’de kaydı bulunan yatırımcılara dağıtılmakta. Yatırımcılar bültende ilgilerini çeken yatırım fırsatları ile ilgili LINC’den iki sayfalık detaylı özet bilgi talep edebilirler. Bazı üyeler iki sayfalık özeti, ilgi alanlarına göre yerel yatırımlara otomatikman göndermektedir.
- ii. Yatırım Veritabanı: Her ay tüm yeni bülten girişleri bilgisayar tarafından yatırımcıların yatırım kriterleri ile uyumlaştırılmakta. Yatırımcılara yatırım tercihlerine uygun tüm işletmelerle ilgili detaylı özetler gönderilmekte.
- iii. Yatırımcı Toplantıları: Girişimcilere yatırım fırsatlarını potansiyel yatırımcılara

sunma imkanı verir. Genellikle her toplantıda dört veya altı girişimci yarım saatlik sunuş yapmakta. Toplantı, sunuşlardan sonra soru ve tartışmalarla sona ermektedir.

LINC'in üyeleri, LINC'in merkezi bütçesine katkı sağlayan üyelik ücreti ödemekteler. Başlangıçta bu yıllık ücret 1.000 pound iken 1993'de 5.000 pounda yükseltilmiştir. Bu üyeler LINC'in kuruluna üye olabilmekte. Bunun dışında ikinci derece üyelik de sözkonusudur. Bu tür üyeler yıllık 1.500 pound ödemekte ancak kurula üye olamamakta. LINC'in merkezi bütçesi küçük genel müdürlük binasının elemanları da dahil maliyetinin, yayın ve basım giderlerini, yatırımcı veri tabanı yönetim giderlerini, sponsorluk çekmek ve hizmetin tanıtımı için yapılan harcamaları içerir. LINC'e üye acentaların anahtar fonksiyonları, yerel bölgelerinde hizmetin tanıtımını yaparak yeni işletme ve yatırımcıları kayıtlarına almaya çalışmak, LINC'e kayıt olmak isteyen işletmelere danışmanlık yapmak, uygun olmayan işletmeleri süzgeçten geçirmek, kabul edilen işletmelere iş planlarını hazırlamalarında yardımcı olmak ve bölgelerinde yatırımcı toplantıları düzenlemek (ancak her üye acenta bu görevi yapmayabilir). Buna ek olarak üye acentalar yardımcı ve işletmelerini çok iyi tanımalıdırlar. Acentalar yatırımcıları ile birlikte firmalara ziyaretler de organize edebilirler.

LINC bünyesinde 250.000 pound veya altında yatırımlar da finanse edilmektedir. Gereken fon ihtiyacını detaylı olarak açıklayan bir plan olmalı, planda işletme çalışanları, hizmet veya ürünün yapısı ortaya konmalıdır. Yerel girişimci acentaları planlarını hazırlamada girişimcilere rehberlik hizmeti sağlayabilirler. LINC'e kayıt için uygun olduğu düşünülen işletmeler bir ücret ödemesi karşılığında altı ay "yatırım bütçesi"nde yer alır.

Yatırımcıların 10.000 pound ile 250.000 pound arasında fon sağlayabilmeleri beklenmekte. Yatırımcılar da yıllık ücret ödemekte. Bu ücret de 1993'de 75 pounddan 120 pounda yükseltilmiş. Bu ücretler LINC'in harcamaları için yeterli olmamakta. Dolayısıyla yaşamını sürdürebilmesi için sponsorlara ihtiyaç duymaktadır. Son yıllardaki sponsorlar, Lyods Bank, British Petro-

luem ve Levy Gee isimli muhasebe şirkettir. Her biri yıllık 10.000 pound tutarında yıllık bütçeye katkıda bulunmuşlardır. 1993'de BP ve Levy Gee sponsorluklarını finansal sıkıntılarından dolayı bırakmışlar. Sponsorluk kurumuna bağımlılığı azaltmak için LINC alternatif yollar aramaya yönelmiş ve LINC aracılığıyla finansman sağlayanlardan, kullanılan fonun %3'ü oranında ücret almayı önermektedir. Ancak bunu toplamanın zorluğu öne sürülerek öneriye sıcak bakılmamaktadır.

LINC'le yapılan araştırmalardan elde edilen sonuçlara göre;

- i. İşletme tanıtım hizmetlerine katılan işletme melekleri, daha genç, yüksek gelirli ve daha düşük net sermayesi olan, hem işlem başına hem de toplamda daha fazla miktarda yatırım yapmaktalar.
- ii. Yatırımcıların devir hızı yüksek.
- iii. Hizmetten memnun kalmayarak ayrılan yatırımcı oranı çok küçük bir oran.
- iv. İşletme tanıtım hizmetlerine katılan firmaların çoğu yeni ürün geliştirme ve başlangıç pazarlaması için finansman aramakta.
- v. LINC'e son başvurulacak likidite kurumu olarak başvuran işletme sayısı önemsenmeyecek kadar az.
- vi. İşletmeleri programa almada en etkili yol profesyonel araçlar ve küçük işletmeleri destekleme ağı aracılığıyla yapılan tutundurma faaliyetleridir.
- vii. LINC nispeten yatırımcılar için etkin bilgi kaynağı.
- viii. LINC aracılığıyla finansman temininde başarısız olan firmalar dahi, kullanılabilir faydalar elde ettiklerini belirtmişlerdir.

Çeşitli ülkelerde bu tür kurumlara ilişkin olarak yapılan çalışmaların sonucunda elde edilen başlıca bulgular;

- i. Bir işletme tanıtım hizmeti bağımsız (nötr) ve profesyonel olmalı. Bu işlemden bir çıkar elde etmeyi beklememeli.
- ii. Özsermaye fiyatlamasında yatırımcılarla, girişimciler arasındaki farklar ve özsermayeye bağlanan şartlar temel zorluklardır.
- iii. Hizmet için yeterince geniş faaliyet alanı olmalı ki, yeterli sayıda yatırımcı ve girişimci kaydı sağlanabilsin.

- iv. Girişimciler ile yatırımcılar arasındaki ilk aşama için tercih edilen bir yoldur.
- v. Yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi ve incelenmesi, yatırımcıların memnuniyetsizliğini azaltmak için gerekli bir süreçtir.

İş Meleklerine İngiltere’den Bir Örnek¹⁰

İş melekleri olarak isimlendirilen onbir yatırımcının bir araya gelerek, limited şirket halinde oluşturduğu bu informal yatırımcı grubu, iki yıl süresince 150 proje önerisi ile karşılaşmış, bunların 15’i detaylı olarak analiz edilip, raporları hazırlanmış. Bu arada sadece iki projeye üç şirket üyesi sendikasyon oluşturarak yatırım yapmış. Kurucular sermayenin büyük bir bölümünü kullandıktan sonra sendikasyon dağılmış. Fonun büyük bir bölümü sabit giderlere, pazar araştırmalarına ve sistemin geliştirilmesine harcanmış. Bu arada iki yatırım, üyelerce ferdi olarak fonlanmış, herhangi bir ortak sendikasyon fonu kullanılmamıştır.

Bu sendikasyon uygulamasının başarısızlığı altında yatan faktörler olarak aşağıda belirtilen hususlar gösterilmektedir:

1. Sendikasyonu oluşturan yatırımcıların tecrübesiz oluşu. Hiçbir üye yatırımcı, küçük işletmelere yatırım konusunda teknik bilgiye sahip değildi. Zaman, nakit ve motivasyon vardı ancak profesyonellik yoktu.
2. Sendikasyon aktif üyeleri cezbetmek hususunda başarısız olmuştur. Üyelerin çoğu sıkı bir çalışma olmadan, uygun bir yatırım fırsatının altın bir tabak içinde kendilerine sunulmasını bekler gibiydiler.
3. Tek bir kurumsal varlık olmanın ötesinde sendikasyon üyeleri ayrı ayrı faaliyette bulunmuşlar. Bunun nedeni bencilce duygular, iyi tanımlanmamış vizyon veya gerçek müteşebbis yeteneğinin yokluğu olabilir.

Bütün bu elde edilen bulguların neticesinde, iş meleklerinin oluşturduğu yatırımcı grubunun başarısı için gerekli olan faktörler şöyle sıralanabilir.

1. Tecrübeli yatırımcı varlığı,
2. Sendikasyon üyeleri çalışma için gerekli zaman ve gayreti göstermeli.
3. Sendikasyon aşırı ayrıntılı kural ve faaliyet tanımlamalarından kaçınmalı.

4. Uygun bir yatırım fırsatı çıktığında, üyelerin çek yazmalarını beklemeden kullanılabilir bir fonun oluşturulması gerekmekte.
5. Sendikasyonun oluşturulması, araştırma yapması ve yatırım fırsatlarının değerlendirilmesi aşamalarında zaman yönetimine önem verilmeli.
6. Risk sermayesi, sektöründeki profesyonellerle rekabet edildiği gözönüne alınarak, amatörce değil, profesyonelce çalışmak gerekmektedir.
7. Profesyonelliğin sağlanabilmesi için iş meleklerinin eğitilmesi gerekmektedir.

Amerika Birleşik Devletleri’nde Resmi Olmayan Risk Sermayesi⁸

Bir ABD’li yetkili resmi olmayan risk sermayesini “herkesin körebe olduğu büyük bir saklambaç oyunu” olarak tanımlamaktadır. Bunun nedeni birçok küçük işletme finansman sıkıntısı çekerken diğer taraftan çok sayıda yatırımcı da yatırım kriterlerine uygun yatırım fırsatları bulamadıklarından dolayı şikayetçi olmakta. Risk sermayesinde olduğu gibi sağlıklı bir raporlama mevcut değildir.

Özellikle ABD ve Kanada’da KOBİ’lerin informal yatırımcılara, informal yatırımcıların da KOBİ’lere ulaşmasını kolaylaştırmak, bilgi eksikliğini ortadan kaldırmak için bilgi ağları (network) oluşturulmaktadır. Bilgisayara dayalı, bir ücret karşılığında işlem yapan bu kurumlarda girişimciler ve yatırımcılar ayrı ayrı form doldurmakta, aradıkları özellikleri, iş planlarını anlatmakta, buna göre bilgisayar aracılığı ile talepler arası uyumlaştırma yapılmakta. Bunun sonunda girişimcinin yatırımını açıklayan başvuru formu yatırımcıya gönderilmekte, eğer yatırımcı konu ile ilgilenirse, girişimciden işle ilgili daha fazla bilgi istenebilir. Bu aşamada her iki tarafa da isimler verilmemektedir. Ancak yatırımcının isteğine bağlı olarak isim ve adres verilebilmektedir. Securities and Exchange Commission’ın yönetmeliği gereği uyumlaştırma işlemi bu aşamada sona ermektedir. Doğrudan ilişkiye geçildikten sonra ne olacağı tamamen yatırımcı ile girişimciye bağlıdır.

Alternatif yaklaşım ise seçilmiş girişimcilerin seçilmiş yatırımcı grubuna iş planlarını sunabilecekleri forumlar sağlamaktır. Örneğin The En-

terprise Corporation of Pittsburgh özel yatırımcılara girişimcilerin taktim edildiği böyle düzenli toplantılar organize etmektedir. Ayrıca yüksek büyüme potansiyeli işletmelerin risk sermayedarları ile yatırım bankacılarına iş planlarını taktim edebilecekleri "Risk Sermayesi Fuarı" organize etmektedir. Michigan Üniversitesi'nde 1979 yılından itibaren "Growth Capital Symposium (Büyüyen Sermaye Sempozyumu)" düzenlenmektedir. Bu organizasyonda gelişen, büyüyen firmaların sahip-yöneticilerine firmalarını ve yöneticilerini risk sermayedarı, stratejik ortaklar arayan büyük firmalar, yatırım bankacılar, bireysel yatırımcılar ve profesyonel hizmet firmalarını içeren geniş yelpazede yer alan yatırımcı grubuna ürün ve hizmetlerinin tanıtma fırsatı sağlamaktadır.

Yatırımcı ile girişimciyi buluşturmaya yönelik üçüncü yaklaşım ise finansman kaynağı arayan işletmelerin listesinin yer aldığı yayınlar hazırlayarak bunların abonelere veya hedef potansiyel yatırımcılara gönderilmesi şeklindedir.

A.B.D.'de Regulation D'ye göre, sofistike yatırımcı tanımına giren yatırımcılar bazı SEC düzenlemelerinden muaf olabilmekte. Kanun koyucu yatırımcıları geçmişlerine, eğitimlerine ve tecrübelerine göre değerlendirmektedir.

A.B.D. ve Kanada'da işletme tanıtım hizmetleri genellikle üniversiteler ve ticaret odaları gibi kâr amacı gütmeyen kurumlarca yürütülmekte, yapılmaktadır. Bu kurumların finansmanı ise yerel ekonominin büyümesinde çıkarı olan firmalarca, altyapı (utility) firmaları, bankalar, vakıfların ödemeleri, devlet bütçesi ve belediye bütçesinden ayrılan paylarla karşılanmaktadır.

Örneğin A.B.D.'deki Venture Capital Network'ün çekirdek sermayesi New Hampshire Ticaret ve Sanayi Birliği'nce sağlanmış. Birlik faizsiz kredi vermiştir. Kalan fon ihtiyacı A.B.D. Ekonomik Kalkınma İdaresi (U.S. Economic Development Administration), sponsor firmalar (üç adet uluslararası muhasebe firması, bir avukatlık firması ve bir bilgisayar firması) ve New Hampshire Üniversitesi Vakfı tarafından (üniversite büro ve telefon hariç tüm araç-gereci karşılanmış) karşılanmıştır.

Kurulan bu işletme tanıtım hizmetinin temel işlevleri şu şekilde sıralanabilir:

1. Bu hizmetler yatırımcılarla girişimciler arasındaki tanıtım ve uyumlaştırmayı ko-

laylaştırmakta. Bunun dışında resmi olmayan yatırım faaliyetlerinin hacmini de yükseltmekte.

2. Firmalara, bir dereceye kadar da yatırımcılara, yatırım yapılmısa da, iş danışmanlığı, danışmanlık hizmetleri sağlanmakta.
3. Knowhow, temaslar, danışmanlık gibi geniş yatırımcı girdisine ulaşma imkanı sağlanmakta.
4. İkincil etkiler veya teminat faydası. Firmaların ilave özsermaye veya kredi finansmanı temini kolaylaştırmakta.
5. Parçalanmış ve görünmeyen risk sermayesi kaynağına KOBİ'lerin ulaşmasının sağlanması.

Kanada'da Resmi Olmayan Risk Sermayesi⁹

Kanada'da resmi olmayan risk sermayesinde yatırımcıların profiline bakıldığında, yatırımcıların iyi eğitim görmüş, yeni işe başlama döneminde yönetim düzeyinde tecrübesi olan bireyler olduğu görülmektedir. Yatırımlarını kendilerine yakın bölgeden tercih etmekte. Şirket hissesinden pay alma veya diğer yatırımcılarla finansman işlemlerine katılmayı tercih etmekte. Risk yatırımcıları ile ilgili beklentileri gerçekçi. Yatırımcılar genç ve yaptıkları yatırımın risk derecesini bilmekle birlikte risk almayı seven kişilerdir.

1986 yılında Ontario Ticaret Odasının ortaya attığı fikirle Canada Opportunities Investment Network (COIN) (Kanada Yatırım Fırsatları Bilgiği) oluşturulmuş, COIN oluşumunun desteklenmesi, kurumsal yatırımcılardan (emeklilik fonları gibi) gelecek sermaye akışının teşvik edilmesini, fon ihtiyacı olan yeni başlayan firmalara devlet desteğinin sağlanmasına yardımcı olmuştur.

COIN'in başlangıç sermayesi Ontario hükümeti tarafından sağlanmış. Ontairo Menkul Kıymet Komisyonu (SPK benzeri kurum) da COIN'ı prospectus gereksiniminden muaf tutmuştur. Bu muafiyete karşılık COIN yatırım danışmanlığı ve korumacılık hizmetlerini vermemektedir. Ayrıca COIN, bilgiği katılımcılarının Menkul Kıymetler Kanunu ile uyumlu olmaları gerektiğine dair beyanatta da bulunmalıdır.

COIN'e üye olan girişimciler için ücret 150 USD iken, yatırımcılar için ücret 250 USD'dır. Ontario Ticaret Odası üyeleri için bu ücret 50 USD'a kadar, yerel Ticaret Borsası üyeleri için de 25 USD'a kadar inmektedir.

COIN Aracılığıyla Yapılan Yatırım	
Yatırım Tutarı	Bu Tutarı Karşılığında Hazır Yatırımcı
10.000\$'ın altı	0
10.000-25.000	6
25.000-50.000	6
50.000-100.000	17
100.000-250.000	28
250.000-500.000	14
500.000-1.000.000	16
1.000.000\$'ın üstü	13

Resmi olmayan risk sermayesi piyasası ulusal bir piyasa değildir. Yapılan araştırmalar yatırımcıların, yakın coğrafi bölgeye yatırımı tercih ettiklerini göstermektedir. Dolayısıyla resmi olmayan risk sermayesi piyasası yerel ve kişisel bir piyasadır.

Yatırımcılar kişisel temas ve önerilere dayanmaktalar. Dürüstlük ve diğer katılımcılar hakkında bilgi sahibi olarak, yatırımcıları genellikle bir sendikasyon üyesi olarak yatırıma yönlendirmektedir. Ulusal ve kişisel olmayan bir pazar oluşturmak, pazarın yapısına ters bir durumdur.

Sonsöz

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansmanında kullanılabilecek finansman alternatifleri uygun organizasyonların oluşturulması ile

artırılabilir. Resmi olmayan risk sermayesi bilgi ağları ve iş melekleri bu alternatifler arasında önemli bir yer tutmaktadır. Bu bilgi ağı ile, aksi halde karşılaşamayacak fikir sahibi, diğer bir ifadeyle girişimci ile yatırımcı buluşturulmaktadır. Ancak unutulmaması gereken husus, bu pazarın ulusal bir pazardan ziyade yerel bir pazar oluşudur.

DİPNOTLAR

1. G.A. Akerlof, "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism" *Quarterly Journal of Economics* (1970): 488-500, içinde William F. Samuelson ve Stephen G. Marks, *Managerial Economics*, Dryden Press, 1992, ss.450-452.
2. Chan, Y.S. "On the positive role of financial intermediation in allocation of venture capital in a market with imperfect information", *Journal of Finance*, 1983, No: 38, ss. 153-68.
3. Richard T. Harrison and Colin M. Mason, "Informal Venture Capital in the UK", içinde *Finance and the Small Firm*, Eds. A. Hughes and D.J. Storey, Routledge Small Business Series, London, 1994, ss.64-111.
4. Gaston, R.J.; "The Scale of Informal Capital Markets", *Small Business Economics*, 1989, No:1, ss.223-30.
5. Rena Blatt and Allan Riding; "where angels fear to tread", some lessons from the Canada Opportunities Investment Network Experience" içinde Harrison ve Mason, a.g.e., ss.75-76.
6. Harrison ve Mason, *Informal Venture Capital*, Prentice Hall, 1996, ss.8-14.
7. Mason, Colin and Harrison, Richard T.; "LINC: A Decentralised Approach To The Promotion of Informal Venture Capital", içinde *Informal Venture Capital*, eds. Harrison and Mason, Prentice Hall, 1996, ss.119-138.
8. William E. Wetzel Jr and Frear, "Promoting Informal Venture Capital in the United States: Reflections on the History of the Venture Capital Network", içinde *Informal Venture Capital*, 1996, ss.61-74.
9. R.Blatt and A. Riding, a.g.e., ss.75-88.
10. Andrew Blair, "Creating an Informal Investor Syndicate: Personal Experiences of a Seasoned Informal Investor" içinde *Informal Venture Capital*, Prentice Hall, London 1996, ss.156-188.

4389 Sayılı Bankalar Kanunu'nun “Özel Finans Kurumları”na İlişkin Düzenlemesinin Hukuki Sonuçları

Nihat BOZ⁽¹⁾

I. GİRİŞ

Mali sektörün en önemli kurumlarından birisi olan bankalar ile ilgili mevzuat, Türkiye'nin genel yapısına uygun olarak sıklıkla değişen mevzuattan birisidir. Son olarak 23.06.1999 tarih ve 23734 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan 4389 sayılı Bankalar Kanunu, gerek içerik ve gerekse düzenleme biçimi ile “reform” niteliğinde düzenlemeler ile Türk Kanunlar Külliyyatında yerini almıştır.

Aradan 6 aylık gibi bir süre geçmeden bu ke-re 4491 sayılı Kanun ile Bankalar Kanunu'nda yapılan yine reform niteliğindeki bir değişiklik ile “Özel Finans Kurumları”, Bankalar Kanunu kapsamına alınmıştır.

Bilindiği üzere özel finans kurumları, Türk Hukuk uygulamasında 70 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 90. maddesi ve 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanuna göre yapılan düzenleme ile yerini almıştır. Yürürlükten kaldırılan 70 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 90. maddesinde düzenlenen hususlar, daha sonra yürürlüğe giren 3182 sayılı Bankalar Kanunu'nun 96. hükmü olarak aynen yer almıştır.

4491 sayılı Kanun'da yapılan değişikliğe kadar özel finans kurumlarına ilişkin hususlarda esas alınan 96. madde hükmü aynen şöyledir:

“Madde 96- 1. Bankalar dışındaki mali kuruluşların kuruluş ve faaliyetleri bu kanuna tabi değildir.

2. Bu kurumların kuruluşlarına, faaliyetlerine, organlarına, tasfiyelerine, Türk Ticaret Kanununun ve diğer mevzuatın çeke ilişkin hükümlerine tabi olup olmayacağı Bakanlar Kurulunca düzenlenir. Düzenleme dışı kalan hususlarda; Türk Ticaret Kanunu ve ilgili diğer kanun hükümleri uygulanır.”

Sözkonusu hükümler artık yürürlükten kalkmış olmakla birlikte –Bankalar Kanunu'nun Geçici 3/b hükmü gereği yeni düzenlemeler yapılıncaya kadar 4389 Sayılı Bankalar Kanunu hükümlerine aykırı olmamak kaydı ile yürürlükten kaldırılan bu hükümlerin uygulanmasına devam edilecektir– açıklamalarımızın daha iyi anlaşılmasının sağlanması için karşılaştırmalı olarak zaman zaman bu hükümlerin bir kısmı açıklamalarımızda yer alacaktır.

II. YENİ BANKALAR KANUNUNDAKİ DÜZENLEMENİN SONUÇLARI

A. GENEL OLARAK YAPILAN DÜZENLEMELER

Özel finans kurumları, 4389 sayılı yeni Bankalar Kanunu'nun “Diğer hükümler” başlıklı 20. maddesinin 6.fıkrasında özel olarak düzenlemiştir.

(2) Hukuk İşleri Müdürü, Albaraka Türk

Düzenlemeye ilişkin somut açıklamalar yapılmadan önce kısaca düzenlemelere ilişkin genel bir değerlendirme yapmanın daha yararlı olacağını düşünmekteyiz.

15 yıl önce “Türk Hukuk ve Ekonomik Yaşamı”na giren özel finans kurumları ile ilgili olarak bu güne kadar ileri sürülen en önemli eksiklik; özel finans kurumlarının özel bir kanuna veya özel bir kanuni düzenlemeye sahip olmadıkları idi. Bu gerekçe ile değişik amaç ve şekillerde açıklanan endişeler, yapılan tartışmalar, yeni Bankalar Kanunu’nun özel finans kurumlarını özel olarak düzenlemesi ile sona ermiştir. Bu yönü ile kanun değişikliği, çok olumlu bir düzenleme olmuştur.

Yapılan düzenlemenin diğer olumlu yönü de; “özel finans kurumlarının “müktesebatları”nın korunmuş olmasıdır. Gerçekten de yeni düzenleme, özel finans kurumlarının bundan sonra da kuruluşlarından itibaren yapageldikleri bütün faaliyetlerini aynen devam ettirebileceklerine ilişkin hükümler içermektedir. Diğer bir ifade ile özel finans kurumlarının ekonomik ve hukuki yaşamları aynen devam edecektir.

Tüm bu olumlu gelişmelere karşın sözkonusu düzenlemenin bazı eksikliklerinin olmadığı da söylenemez. Bir kere özel finans kurumları gibi çok önemli bir kurumun, bir kanunun bir maddesinin bir fıkrası olarak düzenlemesi, bu kurumların önemleri ile doğru orantılı olmadığı gibi, kanun sistematığına de uymamaktadır. Ayrıca sözkonusu fıkranın cümle yapısı, düzenleme biçimi, özel finans kurumlarının tüm faaliyetlerini yeterli ölçüde açık düzenlememiş olması ileri sürülebilecek diğer eksikliklerdir.

Özel finans kurumlarının, özel bir başlık altında özel bir madde olarak düzenlenmesinin bu konuda tercih edilmesi gereken en uygun yöntem olduğu düşüncesindeyiz. Kanun koyucu, yeni düzenlemeyi bir fırsat olarak değerlendirerek bu yöntemi tercih edebilirdi. Belki aşağıda da kısaca değinileceği üzere bir banka çeşidi olarak özel olarak düzenlenmesi düşünülebilirdi. İlk düzenleme ile birlikte kabul edilen ve kullanılan özel finans kurumu kavramı yanlış anlamalara ve bazı kavram kargaşasına neden olmaktadır. Şöyle ki; “finans” sözcüğü, ekonomik ve mali genel bir kavram olup, diğer ticari işletmeler tarafından da kullanılmaktadır. Gerçi ge-

nel finans kullanımından ayırtırmak amacı ile “özel” sözcüğü kullanılmış ise de bu kullanım da özel finans kurumlarını genel ekonomik ve mali bir kurum olmanın ötesinde çok “özel” bir kurum olduğu intibasını oluşturmaktadır. Bu itibarla “özel finans” biçimindeki kavramın kullanılmasının bir kere daha gözden geçirilerek alternatif kavramlar oluşturulmasının daha doğru olacağını düşünmekteyiz.

Yeni düzenlemeden sonra da olası sorunların büyük ölçüde önlenmesi, ancak düzenlemelerin biçim ve içerik olarak yeterli olması ile sözkonusu olabilir. Bankalar Kanunu’nun özel finans kurumlarına ilişkin düzenlemesinin özellikle uygulamada çıkan bazı sorunları çözmede yetersiz kalacağı, aşağıdaki somut örnekler ile daha iyi anlaşılacaktır.

İnceleme konusunun özünü, 4389 Sayılı Bankalar Kanunu’nun özel finans kurumlarına ilişkin hükümlerinin tek tek incelenmesi, başka bir deyişle 20.maddenin 6. fıkrasının şerhi değil, bu düzenlemenin hukuki sonucu oluşturduğundan, sadece bu düzenlemenin konuya ilişkin kısımların özü belirtilerek bunların sonuçlarına değinilecektir.

B. YENİ DÜZENLEMENİN SONUÇLARI

1. Özel Finans Kurumlarının Niteliğine İlişkin Sonuçları

a. Özel Finans Kurumları Sui Generis (Özgün) Anonim Şirketlerdir.

Özel finans kurumlarını düzenleyen sözkonusu fıkra Özel Finans Kurumlarını; “Mevduat toplama yetkisi bulunmayan ancak, özel cari hesaplar ve kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplar yoluyla fon toplayan, ekonomik faaliyetleri ekipman veya emtia temini veya kiralanması veya ortak yatırımlar yoluyla finanse eden özel finans kurumları” biçiminde tanımlamıştır.

Ancak, tanımlama dışında özel finans kurumlarının hukuki nitelendirilmesi ile ilgili özel bir hüküm yer almamıştır bu fıkra hükmünde.

Bankalar Kanunu’na göre bankaların dolayısı ile özel finans kurumlarının anonim şirket şeklinde kurulması zorunluluğu bulunmaktadır.

Anonim şirket olmakla birlikte, gerek kapsam ve gerekse nitelik itibarı ile özel finans kurumlarının yaptıkları faaliyetler, Türk Ticaret

Kanunu'na tabi normal anonim şirketlerden çok farklılık taşımaktadır. Ayrıca, yaptığı bir takım işlemlerin bankalara olan benzerlikleri nedeni ile Bankalar Kanunu'nun kapsamına alınmalarına rağmen, Fon Toplama ve Fon Kullanma yöntemlerindeki farklılıklar sebebi ile de bankalardan farklı özel bazı hükümler öngörülmüştür özel finans kurumları için.

b. Özel Finans Kurumları Banka Değildir

Bankalar Kanununa tabi olmakla birlikte,(a) şikkındaki açıklamalarda uzunca ifade edildiği üzere özel finans kurumları, ayrı bir şirket türü olarak düzenlenmiştir. Bankalar Kanunu kapsamına alınmış olunması, özel finans kurumlarını banka durumuna getirmemiştir.

Özel finans kurumlarının banka olmadıkları biçimindeki basit bir cümlenin arkasında çok ciddi sorunlar yatmaktadır. Çünkü, özel finans kurumları banka olmadıkları halde bankalara uygulanacak hükümlerin büyük kısmına tabi olduklarına göre, banka kelimesinin her geçtiği yerde, özel finans kurumlarının banka olmadıkları, bu nedenle de bu hükme tabi olmadıkları sonucuna varmak, hukuken doğru bir sonuç olmayacaktır. Bu konuda çıkması olası sorunlara ilişkin örnekler üzerindeki kısa bir çalışmaya aşağıda yer verilecektir.

c. Özel Finans Kurumları Bankalar Kanunu Anlamında Bir Mali Kuruluş Değildir

Bu sonucun ayrıca belirtilmesinin nedeni; gerek eski düzenleme ve gerekse yeni düzenlemede mali kuruluşlar ile ilgili hükümlerin kanununda yer almış olması, bu hükümlerin bir bakımdan özel finans kurumlarını da ilgilendirmesidir.

Özel finans kurumlarının 70 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 90. maddesi (3182 Sayılı Bankalar Kanunu'nun 96. maddesi) hükmüne göre kuruldukları ve faaliyetlerine devam ettikleri yukarıda belirtilmişti. Gerek 70 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede ve gerekse Eski Bankalar Kanunu'nda mali kuruluşlardan sözedilmesine rağmen mali kuruluşların tanımı hakkında herhangi bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Mali kuruluşlar hakkında düzenleme yetkisi olan Bakanlar Kurulu, Eski Bankalar Kanunu'nun yürürlükte olduğu dönemde özel finans kurumlarını mali kuruluş kabul ederek il-

gili maddeye dayalı olarak özel finans kurumları hakkında gerekli düzenlemeleri yapmıştı.

Yeni Bankalar Kanunu'nun 20/5 maddesi; "Bankalar dışındaki mali kuruluşların kuruluş ve faaliyetleri bu Kanun hükümlerine tabi değildir. Bu kurumların kuruluşlarına, faaliyetlerine, organlarına ve tasfiyelerine ilişkin hususlar ile bunların 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ve diğer mevzuatın çeki ilişkin hükümlerine tabi olup olmayacağı Bakanlar Kurulu'nca düzenlenir. Düzenleme dışı kalan hususlarda 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu ve ilgili diğer kanun hükümleri uygulanır. "hükmü ile eski Bankalar Kanunu'nun mali kuruluşlara ait 96.maddesi (70 Sayılı kanun Hükmünde Kararname'nin 90. maddesi) hükmüne paralel düzenleme yapmıştır.

Yeni Bankalar Kanunu'nda da mali kuruluşlar hakkında bir tanım yapılmamış olmakla birlikte, özel finans kurumları özel bir madde, olarak düzenlenmiş olmakla, artık bankalar dışındaki herhangi bir mali kuruluş olmadıkları hususu kanuni bir hüküm ile netleşmiştir. Diğer bir ifade ile mali kuruluşlara ilişkin hükümler Özel Finans Kurumlarına uygulanamayacak ve bu kuruluşlar hakkında düzenleme yapma yetkisi olan Bakanlar Kurulu'nun artık mali kuruluşlar gibi özel finans kurumları hakkında düzenleme yapma yetkisi kalmamıştır. Bu noktada,özel finans kurumları için önemli bir durum ve sonuç olmuştur.

2. Özel Finans Kurumlarının Tabi Oldukları Hukuka/Kanunlara İlişkin Sonuçları

a. Özel Finans Kurumları Bankalar Kanunu'na Tabi Kurumlardır:

Yeni düzenlemenin en önemli sonucu, hiç kuşkusuz, özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu'na tabi kurumlar olarak düzenlenmiş olmasıdır.

Bu durumun en önemli sonuç olmasının nedeni, daha önceki düzenlemeye tamamen ters bir düzenleme yapılmış olmasıdır. Zira eski Bankalar Kanunu bu hususu, "Bankalar dışındaki mali kuruluşların kuruluş ve faaliyetleri bu kanuna tabi değildir." biçiminde düzenlemişti.

Eski Bankalar Kanunu'nun bu açık düzenlemesine karşın yeni düzenlemede ise özel finans

kurumları Bankalar Kanunu'nun içinde özel olarak düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye göre esas olan, özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu'na tabi olmasıdır. Ancak aynı maddede düzenlenen diğer bir husus; özel finans kurumlarının, bankaların tabi oldukları bazı hükümlere tabi olmadıkları biçimindedir. Bunun anlamı; özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu'nun 20/6. maddesinde belirtilen istisnalar dışındaki diğer tüm hükümlerinin tamamının özel finans kurumları için de geçerli olduğudur.

Özet olarak belirtmek gerekirse, Bankalar Kanunu'nun amaç ve kapsamına ilişkin 1. maddesi, tanımlara ilişkin 2 maddesi, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'na ilişkin 3. vd. maddeleri, bankaların kuruluşları ve faaliyete geçme esaslarına ilişkin 7. ve 8. maddeleri, Bankaların teşkilat ve organlarına ilişkin 9. maddesi, mevduat toplama yasağına ilişkin 10/1 maddesi, kredilere ilişkin 11. ve 12. madde (2 fıkra hariç), hesap ve kayıt düzenine ilişkin 13. maddesi, denetlemeler sonucu alınacak tedbirlere ilişkin 14/1-4 maddesi, bankaların devir, birleşme ve tasfiyesine ilişkin 18. maddesi, diğer hükümlere ilişkin 20. maddesi (2 fıkra hariç), idari, adli suç ve cezalar ile kovuşturma usulüne ilişkin 21.,22.,23.,24 maddesi hükümlerinin özel finans kurumlarına uygulanacak Bankalar Kanunu hükümleridir.

Özel finans kurumlarına uygulanacak bankalara ilişkin hükümler tek tek incelenirse bu maddelerin Bankalar Kanunu'nun esasını teşkil eden önemli maddeler olduğu görülecektir. Bu durumun aynı ölçüde önemli sonucu, bu maddeler ile ilgili olarak bankaları ilgilendiren her hususun aynı şekilde özel finans kurumlarına da uygulanacağıdır. Daha geniş bir anlatımla, özel finans kurumlarına da uygulanacak Bankalar Kanunu'nun bir maddesi ile ilgili her düzenleme ve durum özel finans kurumları için de aynen geçerli olacaktır.

“Banka” sözcüğünün geçtiği her durumda, soyut bir gerekçe ile bu hususun özel finans kurumlarını ilgilendirmediği iddia edilmemelidir. Kaldı ki bu biçimdeki bir yorum bizzat Bankalar Kanunu'nun düzenlemesine açık bir aykırılık teşkil edecektir. Şöyle ki, özel finans kurumları için de geçerli olan Bankalar Kanunu maddelerine bakıldığında sürekli olarak bu maddelerde

banka,bankalar gibi sözcüklere yer verildiği görülecektir. Şimdi “özel finans kurumu banka değildir”, biçimindeki soyut bir iddia ile bu maddelerin özel finans kurumlarına uygulanmayacağı iddia edilebilir mi?

Özel finans kurumlarına Bankalar Kanunu'nun hangi hükümlerinin uygulanmayacağı hususu 20/6. maddede, tek tek belirtilmek sureti ile açık ve seçik bir biçimde düzenlenmiştir. Buna göre; tasarruf mevduatı, bunların vadelere ayrılması, iflas halinde hak sahiplerinin durumu, tasarruf mevduatlarını geri alma haklarına ilişkin 10/2a,b,c; 10/3 madde hükmü, bankaların ticaret amacı ile gayrimenkul ve emtia alımı ve satımı yasağına ilişkin 12/2. madde hükmü, bankaların denetlenmesi sonucunda alınacak tedbirlerden özellikle Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'nun alacağı tedbirlere ilişkin 14/5,6,7 madde hükümleri, Tasarruf Mevduat Sigorta Fonu'na ilişkin 15. ve 16. maddelerin tüm hükümleri, şahsi sorumluluğa ait 17. madde hükümlerinin tümü, Türkiye Bankalar Birliği'ne ilişkin 19.maddenin tüm hükümleri, mevduat kabul etmeyen bankalara ilişkin 20/2. madde hükmü özel finans kurumlarına uygulanmayacak Bankalar Kanunu hükümleridir.

Bankalar Kanunu'nun özel finans kurumlarına uygulanmayacak hükümleri, esasen özel finans kurumlarının nitelikleri ile bağdaşmayan ve daha çok fon toplama ve bir kısım fon kullandırma yöntemlerine ilişkin hükümlerdir. Sözelimi, özel finans kurumlarının faaliyetlerinin esasını teşkil eden menkul ve gayrimenkul temini veya kiralanması sureti ile fon kullanma yetkisine karşın, bankaların emtia ticareti yasağı nedeni ile emtia ve gayrimenkul alımı ve satımı sözkonusu olamaz. Bu durum da çok doğal bir sonuçtur.

b. Bankalara İlişkin Mevzuat Dışındaki Mevzuatta Bankalar İçin Yer Alan Hükümlerin Özel Finans Kurumlarına Uygulanabilirliği

Bankalar Kanunu, hiç kuşkusuz bankalara ilişkin esas kanun olmakla birlikte, bankaları ilgilendiren tek kanun değildir. Bankalar, gerek kurum olarak gerekse bankacılık işlemleri ve bunların sonuçları gibi gerekçelerle diğer mevzuatta değişik nedenlerle, değişik şekillerde yer almaktadır. Sözelimi, Devlet İhale Kanunu'nda, İcra ve İflas Kanunu'nda, Hukuk Muhakemeleri Usulü

Kanunu'nda, ihracat ile ilgili mevzuatta, Vergi ve Gümrük ile ilgili mevzuatta değişik amaçlarla bankalar hakkında bazı hükümler yer almaktadır.

Özel finans kurumlarının tabi olmadığı eski Bankalar Kanunu'nun yürürlükte olduğu dönemde, özel finans kurumlarının banka olmadıkları gerekçesi ile diğer mevzuatta yer alan banka kavramı içinde yer almadıklarına yönelik iddiaların hukuki nitelikte oldukları hususu yadsınamaz bir gerçektir. Ancak yeni Bankalar Kanunu'nun düzenlemesinden sonra aynı yönde ileri sürülecek iddiaların kayıtsız ve şartsız olarak hukuki nitelikte olduklarını kabul etmek ise olası değildir. Çünkü eski Bankalar Kanunu'nda bir mali kuruluş olan özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu'na tabi olmadıkları düzenlemesinin tam aksi, zorunluluktan dolayı birkaç kere vurguladığımız üzere yeni Bankalar Kanunu'nda, özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu'na tabiilik hususu açıkça yer almıştır. Gerçi özel finans kurumlarının hukuki varlıklarının aynen devam ettiği, banka olmadıkları bu nedenle de bankalara dair hükümlerin özel finans kurumlarına teşmil edilemeyeceği ileri sürülebilirse de bu görüşün hukuki olmadığını belirtmek istiyoruz. Çünkü yeni Bankalar Kanunu'nda aslolan, özel finans kurumlarının, bankaların yaptığı işlem ve işlemlerde bulunabilmelelidir. Diğer bir ifadeyle; özel bir yasaklama ve sınırlama olmadıkça bankacılık hukukunun bir kurumu olarak özel finans kurumları, bankaların yapabilecekleri tüm işlemleri yapma yetkileri vardır. Kaldı ki özel finans kurumları bankaların tabii oldukları hükümlerden çok az bir kısmına tabii olmadıklarından, bankalara ait düzenleme ve işlemlerden özel finans kurumlarının yapamayacakları işlemler, Bankalar Kanunu'nda özel finans kurumlarına uygulanamayacak hükümlere ilişkin işlemlerle sınırlıdır.

Şunu da ifade edelim ki özel finans kurumlarına uygulanmayacak hükümler daha çok mevduata, tasarruf mevduat fonuna, Bankalar Birliği gibi teknik konulara ilişkindir. Özetle; banka kavram ve işleminden söz edilen her durum, belge ve düzenlemenin, özel finans kurumlarının niteliğine ve Bankalar Kanunu'nun özel finans kurumlarına uygulanmayacak hükümlerine aykırı olmaması kaydı ile özel finans kurumları için de aynen geçerli olacaktır. Yukarıdaki açıklamamızın daha net ve anlaşılması için somut üç örnek olay üzerinde bir çalışma yapmak istiyoruz:

Örnek 1: Teminat Mektubu Sorunu

Devlet İhale Kanunu (Madde 26-27), İcra İflas Kanunu (Madde 33/3, 259, 281, 36/1, 97/3), Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu (Madde 96, 110, 187, 443, 449), Gümrük Kanunu (Madde 205), Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun (Madde 10) gibi kanunlarda, özellikle verilecek teminatlarla ilgili kısımlarda "Banka Teminat Mektupları" ve benzeri ifadelerle yer verilmektedir.

Özel finans kurumlarının banka olmadığı görüşü kabul edildiği takdirde özel finans kurumlarının teminat mektuplarının kabul edilmemesi gibi bir sonuç doğacaktır. Bu sonucun kanun hükümlerine ve kanun koyucunun amacına aykırılık teşkil edeceği açıktır. Bankalar Kanunu'na tabi özel finans kurumlarının bankalar gibi teminat mektubu düzenleme faaliyeti içinde bulunmasını engelleyen bir kanun hükmü bulunmamaktadır. Kaldı ki Bankalar Kanunu değiştirilerek özel finans kurumlarının Bankalar Kanunu kapsamına alınmasının nedenlerinden birisi; özel finans kurumlarının ekonomik ve ticari işlemlerinin bankalara çok benzediği, buna karşın farklı uygulamalara tabi oldukları biçiminde sıklıkla ileri sürülen haklı veya haksız eleştiri ve yorumları ortadan kaldırmaktır. Diğer bir deyişle istisnalar dışında, bankalar ile özel finans kurumlarının aynı hükümlere tabii olması, kanun koyucunun amacını teşkil etmiştir.

Bankaların vereceği nakdi krediler yanında teminat mektupları, kefaletler gibi gayrinakdi kredileri düzenleyen 11.madde hükmünün özel finans kurumlarına da uygulanacağı kanuni gerçeği karşısında esasen aksini iddia etmek kanuna açık aykırılık teşkil edecektir. Gerçekten de "Genel kredi sınırları, iştiraklere, ortaklara ve mensuplara kredi" başlığını taşıyan 11.madde, bankaların vereceği "teminat mektupları, kefaletler,aval,ciro ve kabuller gibi gayrinakdi kredilerle ilgili hükümleri içermektedir. Özel finans kurumlarını özel olarak düzenleyen 20/6. madde hükmüne göre, 11.madde hükmü kapsamına özel finans kurumları da dahil olduğu-

na göre; banka teminat mektubu kavramının yer aldığı her belge ve düzenlemenin özel finans kurumları için de geçerli olduğu kanuni gerçeği yadsınamaz.

Örnek 2: Banka Kredileri, Bankacılık İşlemleri Gibi Kavramların Kapsam ve Niteliğine İlişkin Sorunlar

İhracatı Teşvik Mevzuatı, Vergi Mevzuatı gibi bazı mevzuatta özellikle vergi, harç, resim muafiyet ve istisnası ile ilgili konularda “banka kredileri” ve benzeri ifadelere yer verilmektedir.

Şimdi “özel finans kurumları banka değildir” iddiası ile bu mevzuatın tanıdığı olanaklardan özel finans kurumları yararlandırılmayacak mıdır? Bu durumun hukuka uygunluk teşkil ettiği ileri sürülebilecek midir? Hiç kuşkusuz cevaplar, kanunun açık hükmü karşısında hayır olmalıdır. Kaldı ki Bankalar Kanunu’nun 20/6. maddesi özel finans kurumları tarafından “yapılan her türlü finansman faaliyetleri de bu kanuna göre kredi olarak addolunur.” hükmü ile özel finans kurumlarının finansmanlarını kredi olarak kabul etmiş olmakla, banka kredilerine ilişkin hükümleri özel finans kurumları finansmanları için de aynen geçerli olacaktır.

Örnek 3: “Talimat, Vekaletname, Sözleşme” Gibi Bazı Yazılarda Yer Alan Banka Kelimesinin Özel Finans Kurumlarını Kastedip Kastedmediği Sorunu

Uygulamada sıklıkla kullanılan bazı belgelerde sürekli olarak banka ve kurum kavramına yer verilmektedir. Sözelimi bir vekaletnamede yer alan “Bankalar nezdindeki hak ve alacağımızı tahsile veya bankalar lehine ipotek tesis etmeye” yetkilerini içeren bir vekaletnameye dayalı olarak özel finans kurumlarında işlem yapılabilir mi? sorusunun da diğer örneklerimizdeki açıklamamızda olduğu gibi olumlu cevaplandırılması gerektiğini düşünmekteyiz. Çünkü bizzat Bankalar Kanununun özel finans kurumlarına uygulanacak hükümleri içerisinde sürekli banka kavramına ve bankacılık işlemlerine yer verilmektedir.

Sırf banka kelimesi geçiyor diye Bankalar Kanunu’nun ilgili maddelerin özel finans kurumlarına uygulanmasından vazgeçilmesi sözkonusu olamayacağına göre, bazı belgelerde

banka kelimesinin geçmesi nedeni ile bu belgenin özel finans kurumları ilişkilerinde kullanılmayacağı da sözkonusu olamaz. Kanunun bankalarla aynı hükümlere tabii tuttuğu bir kurum/kuruluşun soyut kelimeye bakılarak farklı nitelenmemesi gerektiğini düşünüyoruz.

Yukarıdaki örnekleri çoğaltarak her örnek olayın bir şekilde çözümlenmesi olasıdır. Önemli olan sorunları tümünden çözümlenektir. Aslında bu sorunu çözümlenmesi olasıdır. Bankalar Kanunu değişikliği esnasında ortaya çıkmış olmasına karşın bu olanak kullanılmamıştır. Bu olanak, Bankalar Kanunu’na ilişkin düzenleme yapma yetkisi olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yapılacak düzenlemeler esnasında her zaman için kullanılabilir.

Kanımızca Bankalar Kanunu ile özel finans kurumları ile ilişkin düzenleme yapılırken, özel finans kurumlarının nitelikleri ve banka kurumu içinde düzenlenmiş olmaları hususları nazara alınarak yeni bir banka çeşidi olarak adlandırılması daha doğru bir sonuç olacaktır. Sözelimi, özel finans kurumlarının en belirgin niteliği bankalardan farklı olarak paraları, kanunun ifadesi ile fonları, “katılma” hakkı veren hesaplar yolu ile toplayabilmesidir. Belirgin bu özellik, özel finans kurumlarının yeni unvanlarında kullanılabilir bir argüman olabilirdi. Nitekim bu yönde yapılan çalışmalarda bir öneri olarak ifade edildiği üzere “Katılım Bankacılığı” gibi bir adla adlandırılması birçok sorunu gidermiş olacaktı. Böylece özel finans kurumlarının bankalara ait hükümlerden hangisinin kapsamına dahil olduğu biçimindeki endişe ve tartışmalar sona ermiş olurdu.

3. Özel Finans Kurumlarının İşlemlerine ve Niteliklerine İlişkin Sonuçlar

Bankaların klasik bankacılık işlemleri; mevduat toplama ve kredi kullandırmaktır. Nitekim Bankalar Kanunu bankacılık işlemlerinin mevduata ilişkin hükümlerini 10. maddede, kredi kullandırma ve buna ilişkin sınırlamaları da 11. ve 12. maddede düzenlemiştir.

Kanun koyucu özel finans kurumlarının tanımını verirken, klasik bir tanım yapmaktan çok, özel finans kurumlarının işlemlerinin nelerden ibaret olduğunu belirtmek şeklindeki bir düzenleme biçimini tercih etmiştir.

Bankalar Kanunu bu düzenlemeler ile özel finans kurumlarının mevduat kabul edemeyeceğini belirttikten sonra, toplayacakları paraları “fon toplama”, toplanan fonların kullanılmasını da “ekonomik faaliyetlerin finansmanı” olarak adlandırmıştır.

Ayrıca özel finans kurumlarının yapacakları her türlü finansman faaliyetlerinin Bankalar Kanunu’na göre “kredi” olduğunu ayrıca düzenlemiştir. Bu yönü ile de kanun, uygulamalarda sıklıkla karşılaşılan ve bir kısmını yukarıda örneklediğimiz somut sorunları çözümlenmiş bulunmaktadır. Yukarıdaki örneklere ek olarak bir örnek vermek gerekirse, Ticari İşletme Rehni Kanunu’nda yer alan kredi müesseseleri kavramına artık özel finans kurumlarının da dahil olduğu hususu bu düzenleme ile tartışmasız hale gelmiştir.

4. Yapılacak Yeni Düzenlemelere İlişkin Hükümler

Yeni Bankalar Kanunu’nun en önemli değişikliği yeni bir kurum oluşturmaktır. Özetle; bankacılık ile ilgili düzenlemeler yapmak, uygulamalarını sağlamak ve denetlemek, tasarrufların güvence altına alınmasını sağlamakla görevli Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun yetkileri özel finans kurumları için de aynen geçerlidir.

Özel finans kurumlarına ilişkin yasal düzenlemenin yeterli ölçüde ayrıntılı ve kapsamlı olmadığına yukarıda değinmiştik. Kanun’da özel finans kurumları ile ilgili en önemli düzenlemelerden birisinin, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu’nun özel finans kurumları hakkında da düzenleme yapma yetkisine haiz olmasıdır. Şu kadar ki, Kurum, Kanun’un gerçekten çok yerinde olan “özel finans kurumlarına ilişkin kâr ve zarara katılma hakkı veren hesaplarının özelliklerini dikkate alarak” şeklindeki hükmüne göre düzenleme yapabile-

ceğidir. Diğer bir ifade ile Kurum, özel finans kurumları ile ilgili ayrıntılı düzenlemeler yaparken, uygulamaları denetlerken özel finans kurumlarının özelliklerini nazara almak durumundadır. Özel finans kurumlarının bu özelliklerinin belirlenmesi ve saptanmasına hiç kuşkusuz 15 yılı geçen somut uygulamaları esas teşkil edecektir.

Eski düzenlemeden tamamen farklı bir düzenleme yapılmış olması, bu durumun özel bir sonuç olarak ayrıca belirtilmesini gerekli kılmıştır. Bu sonuç; Eski Kanuna göre özel finans kurumları hakkında Bakanlar Kurulu’na ait ayrıntılı düzenleme yetkisi, bu kere yeni oluşturulan Kurum’a verilmiş olmasıdır.

Bu vesile ile özel finans kurumlarına ilişkin olarak bu güne kadar süregelmekte olan bir yanlış ve yanlışya işaret etmek istiyoruz. Bu yanlış ve yanlış, özel finans kurumlarına ilişkin bir kanun olmamasıdır. Yukarıda da belirtildiği üzere özel finans kurumları Bankalar Kanunu’na dayalı olarak hukuk ve ekonomi yaşamında yer almıştır. Bankalar Kanunu’nun özel finans kurumları hakkında gerekli düzenlemeleri yapma yetkisini Bakanlar Kurulu’na vermesi, buna dayalı olarak gerekli tüm ayrıntılı düzenlemelerin Bakanlar Kurulu ve Bakanlar Kurulu kararına dayalı olarak Hazine Müsteşarlığı ve Merkez Bankası tebliğlerine dayanması, bu yanlışın nedeini oluşturmuştur. Nitekim özel finans kurumlarının kurulması, Bu Kanun’a göre Bakanlar Kurulu tarafından çıkarılan Kararlar ve bu kararlara göre Hazine Müsteşarlığı ve Merkez Bankası tarafından çıkarılan Tebliğler ile özel finans kurumlarının kuruluşları, organları, şube açmaları, faaliyetleri, kabul edebilecekleri fon neveleri, denetlenmeleri, tasfiye ve kovuşturma usulleri gibi birçok husus ayrı ayrı düzenlenmiştir. Öz bir ifade ile özel finans kurumları bu mevzuata göre faaliyetlerini devam ettirmişlerdir.

Finansal Hizmetlerin ve Özel Finans Kurumlarının Vergilendirilmesi

Mahmut VURAL⁽¹⁾

I. GİRİŞ

Finansal hizmetlerin tanımı ve kapsamı konusunda bir mutabakat bulunduğunu söylemek zordur. Bununla birlikte, bankacılık ve sigortacılık hizmetlerinin, sermaye piyasası işlemlerinin, menkul kıymet ve döviz alım satımı gibi hizmetlerin finansal hizmet olduğu konusunda bir tartışma söz konusu değildir.

Vergiyi doğuran olayların kavranması bakımından yaklaşıldığında, hizmetleri vergilemenin zorluğu ortadadır. Finansal hizmetlerin vergilenmesi söz konusu olduğunda, buna bir de tanım ve kapsam konusundaki belirsizlikten ve bu hizmetlerin yapısından kaynaklanan sorunlar da eklenmektedir.

Kurumsal bir yaklaşım esas alındığında, mali kurumların yaptığı bütün hizmetlerin mali hizmet olduğunu kabul etmek gerekmektedir. Bununla birlikte, bütün finansal hizmetlerin mali kurumlar tarafından verildiğini kabul etmek, kapsamı son derece sınırlandırıcı bir yaklaşım olacaktır. Finansal kurumlar tarafından verilmeyen finansal hizmetlerin vergilendirilmesinde de, finansal kurumlara uygulanan vergileme rejimini uygulamak gerekir. Aksi takdirde; vergilemede nötr davranılmamış olacak; bu da aynı hizmeti verenler arasında rekabet eşitsizliğine neden olabilecektir.

Özel finans kurumları finansal hizmet sunan mali kuruluşlardır. Bu kurumlar, Bankalar Kanu-

nu kapsamında faaliyet göstermekle birlikte, banka sayılmazlar.¹ Dolaylı vergileme açısından yaklaşıldığında da, bankaların tabi olduğu vergileme rejiminden farklı bir yapıya sahiptirler.

Bu yazıda finansal hizmetlerin vergilendirilmesinde özellik arzeden konular üzerinden durulacak, bu hizmetlerin vergilendirilmesinde gerek diğer hizmetlerden gerekse sınai ve ticari işlemlerden farklı olmayan yönlerine değinilmeyecektir. Daha sonra, özel finans kurumlarının vergilendirilmesi bakımından özellikli konular üzerinde de ayrıca durulacaktır.

Yazıda, özel finans kurumlarının ve finansal hizmetlerin özellik arzermeyen vergileme konuları üzerinde durulmayacaktır.

II. FİNANSAL HİZMETLERİN TANIMI VE KAPSAMI

Finansal hizmetlerin kapsamı konusunda bir mutabakat bulunduğunu söylemek zor olmakla birlikte, bazı hizmetlerin finansal hizmet niteliğinde olduğu konusunda bir tartışma söz konusu değildir.

Aşağıda ana hatlarıyla açıklanan hizmetlerin finansal hizmet olduğu herkes tarafından kabul görmektedir.²

1. Bankacılık hizmetleri

Bankacılık hizmetleri kapsamına; kredi verme, hesap açma, çek verme, krediye aracılık et-

(1) Daire Başkanı, Maliye Bakanlığı Gelirler Genel Müdürlüğü

me, para transfer etme, senet kırma, teminat mektubu verme, kiralık kasa temin etme gibi hizmetler girmektedir.

2. Sigorta hizmetleri

Bu kapsama hayat ve hayat branşı dışı sigortalar ile sigorta ekspertiz hizmetleri girmektedir.

3. Sermaye piyasası işlemleri

Bu kapsama menkul kıymetler ve hisse senedi alım satımı, hisse senedi, tahvil ve bono ihracına aracılık hizmetleri ile fon yönetimi hizmetleri girmektedir.

4. Kredi kartı hizmetleri

5. Türev hizmetler

Bu kapsama futures (vadeli işlemler), opsiyon (opsiyonlar), swaps işlemleri girmektedir.

6. Döviz alım satım hizmetleri

7. Finansal kiralama

8. Faktoring

9. Mali danışmanlık hizmetleri

Finansal hizmetlerin her zaman finansal kurumlar tarafından verilmesi söz konusu değildir. Asıl faaliyet konuları finansal işlem olmayan kurumların da zaman zaman finansal hizmetler sunması mümkündür. Asıl faaliyet konuları finansal hizmet olmayanlar tarafından verilen finansal hizmetlerin de finansal kurumlar tarafından verilen hizmetler gibi vergilenip vergilenmeyeceği de ayrı bir tartışma konusu olmaktadır. Nötr bir vergileme için, finansal kurum statüsünde olmayanlar tarafından verilen finansal hizmetlerin de diğerleri ile aynı kapsamda değerlendirilmesi gerektiği belirtilmektedir.³

III. FİNANSAL HİZMETLERİN VERGİLENDİRİLMESİ

A. Dolaylı Vergileme

Finansal hizmetlerin vergilendirilmesi, bütün dünyada dolaylı vergiler açısından en zor vergileme alanlarından birisi olarak kabul edilmektedir.

Genel olarak dolaylı vergi uygulamasında hizmetlerin vergilendirilmesinde karşılaşılan sorunlara bir de finansal hizmetlerin yapısından kaynaklanan sorunlar da ilave edilince konu büsbütün karmaşık ve zor bir yapıya bürünmektedir.

Zira, bazı istisnalar hariç bütün ülkelerde dolaylı vergi olarak uygulanan katma değer vergisinin mekanizması finansal hizmetlerin vergilendirilmesine uygun düşmemektedir. Bu ne-

denle çoğunlukla finansal hizmetler vergiden istisna edilmekte, bu suretle vergileme halinde ortaya çıkabilecek sorunların önüne geçilmektedir. Çok az sayıdaki ülkede ise, katma değer vergisinden istisna edilen finansal hizmetler ayrı bir vergiye tabi tutulmaktadır. Türkiye de bu az sayıdaki ülkelerden birisi olup, finansal hizmetler için, banka ve sigorta muameleleri vergisi uygulanmakta, genel olarak finansal hizmetler katma değer vergisinden istisna edilmektedir.

Finansal hizmetleri vergilemenin en iyi yöntemlerinden birisinin, katma değer vergisinden ayrı bir finansal hizmetler vergisi uygulamak olduğu ileri sürülmektedir. Finansal hizmet veren her işletmenin yarattığı katma değeri (ücretlerle kârları) vergileyecek olan bu vergi bir anlamda dolaysız vergi olarak kabul edilebilir. Finansal hizmetler üzerinden ödenen vergi, bu hizmeti satın alan ticari işletmeler bakımından indirilebilir katma değer vergisi olma özelliği taşıyamazdır. Bu yöntemde vergi üzerinden vergi ödeme (şelale) etkisinin olumsuz etkilerini azaltmak için finansal hizmetler vergisinin oranını genel katma değer vergisi oranından düşük tutmak gerekecektir. Örneğin standart katma değer vergisi oranının %10 olması halinde finansal hizmetler vergisinin oranı %3-4 olmalıdır.⁴

B. Dolaysız Vergileme

Finansal hizmet üreten kuruluşların gelir ve kurumlar vergisi uygulamasında diğer hizmet üreten kuruluşlardan farklı bir yanının bulunduğunu söylemek zordur.

IV. ÖZEL FİNANS KURUMLARININ VERGİLENDİRİLMESİ

A. Özel Finans Kurumlarının Hukuki Yapısı ve Ekonomi İçindeki Yeri

Özel finans kurumları, Bankalar Hakkında 70 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ve 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun uyarınca çıkarılan 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı⁵ ile faaliyete geçmişlerdir.

Özel finans kurumlarının kurulmasında biri iç, diğeri dış olmak üzere birbiriyle ilgili başlıca iki etken söz konusu olmuştur. Dış etken, ülke kalkınmasının finansmanına İslam ülkelerinin

katılımlarının sağlanmasıdır. İç etken ise, banka sistemine girmeyen tasarrufların ekonomiye kanalize edilmesidir.⁶

Özel finans kurumlarına ilişkin en son hukuki düzenleme, 17.12.1999 tarih ve 4491 sayılı Bankalar Kanununda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanunla yapılmıştır.⁷ Söz konusu Kanunla, özel finans kurumları mevcut çalışma prensiplerini koruyarak Bankalar Kanunu kapsamına alınmıştır. Yeni düzenlemeyle, özel finans kurumlarının fon toplama, fon kullandırma ve diğer bankacılık hizmetlerinde herhangi bir değişiklik olmamıştır. Özel finans kurumları, yine cari ve katılma hesapları yoluyla fon toplayabilecekler, önceden olduğu gibi, ekonomik faaliyetleri ekipman veya emtia temini ve kiralanması ve ortak yatırımlar yoluyla finanse edebilecekler ve mevcut diğer bankacılık fonksiyonlarını (çek, kambiyo, teminat mektubu gibi) yerine getireceklerdir.⁸

Topladıkları fonların mevduat sayılmaması nedeniyle, özel finans kurumları Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu ile Türkiye Bankalar Birliğine ilişkin hükümlere tabi tutulmamışlardır.⁹ Özel finans kurumları Bankalar Kanununa tabi olan, kendilerine has çalışma sistemleri ile faaliyet gösteren banka niteliğinde bulunmayan özel nitelikli finans kuruluşlarıdır. Bu kuruluşların banka sayılıp sayılmamaları, özellikle gider vergileri uygulaması açısından çok büyük bir önem taşımaktadır.

16 yıllık bir geçmişe sahip olan özel finans kurumlarının sayısı 6'ya ulaşmış, toplam 121 şube ile faaliyet gösteren bu kurumların topladıkları fonların toplamı 2,5 milyar dolara, kullandırdıkları fonların toplamı ise 2,8 milyar dolara ulaşmıştır.¹⁰ Bankacılık sistemi içinde %3-4 civarında bir paya sahip olan¹¹ özel finans kurumlarının ekonomi içindeki ağırlıkları ve kendilerine özgü yapıları nedeniyle vergileme yönünden bu kurumlar için özel düzenlemeler yapılması gereği ortaya çıkmıştır.

Yazının bundan sonraki kısmında, özel finans kurumları için getirilen özel düzenlemeler ve bu kurumların faaliyetleri bakımından özellik arzeden vergisel uygulamalar üzerinde durulacak, genel nitelikli olup, özel finans kurumlarına da uygulanan vergisel düzenlemelere değinilmeyecektir.

B. Dolaysız Vergiler

Özel finans kurumları anonim şirket şeklinde kurulmak zorunda olduklarından kurumlar vergisi mükellefi olacaklardır.

Kurumlar Vergisi uygulamasında, özel finans kurumları bakımından özellik arzeden husus, ödedikleri kâr paylarının gider yazılmasına imkan veren düzenlemedir. Bunun dışında özel finans kurumlarını, kurumlar vergisi mükellefiyeti yönünden diğer mükelleflerden ayıran bir özellikleri bulunmamaktadır.

C. Dolaylı Vergiler

Gider Vergileri Kanununun 28. maddesinde, banka ve sigorta kuruluşlarının bütün faaliyetleri banka ve sigorta muameleleri vergisinin kapsamına alınmış, (leasing işlemleri hariç), banka ve sigorta dışındaki kuruluşların bankacılık faaliyetlerini sürekli olarak yapmaları halinde banker sayılarak banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi tutulmaları hüküm altına alınmıştır.

Başka bir ifadeyle bankalarla sigorta kuruluşlarının yaptıkları bütün mal teslimi ve hizmet ifaları nedeniyle lehlerine aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi bulunmakta, hiçbir şekilde katma değer vergisi mükellefiyetleri söz konusu olmamaktadır. Zira, banka ve sigorta kuruluşlarının vergilendirilmesinde mali kurum yaklaşımı esas alınmakta¹², yaptıkları bütün işlemlerin finansal işlem olduğu kabul edilmektedir.

Özel finans kurumları ise, dolaylı vergileme açısından banka sayılmadıklarından bu kurumların bütün işlemlerinin banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi olması söz konusu olmamaktadır. Banka ve sigorta dışındaki mali kuruluşlarda olduğu gibi, özel finans kurumlarında da banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi olması gereken işlemler bu verginin kapsamına girmekte, diğer işlemler ise katma değer vergisine tabi olmaktadır.

Özel finans kurumlarının yapmış oldukları aşağıdaki bankacılık işlemleri nedeniyle lehlerine aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi bulunmaktadır.

- Kâr/zarar ortaklığından alınan kâr payları
- Akreditif açılması
- Çek verilmesi
- Kredi kartı verilmesi
- Teminat mektubu verilmesi

- Havale ve transfer işlemleri
- Kasa kiralanması
- Kambiyo

Özel finans kurumlarının yukarıdaki işlemleri için sürekli banka ve sigorta muameleleri vergisi mükellefiyeti tesisi ettirmeleri gerekmektedir.

Öte yandan özel finans kurumlarının üretim desteği (murabaha) işlemlerine ilişkin mal teslimleri, leasing işlemleri nedeniyle aldıkları kira gelirleri ve leasing kapsamındaki mal teslimleri ile her türlü sabit kıymet, demirbaş, gayrimenkul ve hak satışları da katma değer vergisine tabidir. Dolayısıyla, bu kurumların, banka ve sigorta kuruluşları dışındaki mali kuruluşlardan farklı olarak sürekli katma değer vergisi mükellefiyeti tesis ettirmeleri gerekmektedir.

Bu nedenle özel finans kurumları için, dolaylı vergi uygulamaları açısından çifte mükellefiyet söz konusudur. Bu kurumların üretim desteği ve leasing işlemleri nedeniyle KDV, K/Z ortaklığı, teminat mektubu verme, kredi kartı verme, havale, kambiyo ve benzeri bankacılık işlemleri nedeniyle de banka ve sigorta muameleleri vergisi mükellefiyetlerini tesis etmeleri gerekmektedir.

Özellikle yapılan işlemin bankacılık işlemi sayılıp sayılmayacağı, buna bağlı olarak da katma değer vergisi istisnasının uygulanıp uygulanmayacağı konusunda özel finans kurumları için bazı sorunlarla karşılaşılması mümkündür. Zira, bu kurumlar temel bankacılık işlemlerinin bir çoğunu gerçekleştirmektedirler. Bununla birlikte katma değer vergisi mükellefiyetlerini gerektiren işlemleri de son derece fazladır. Bu iki vergiyi aynı anda uygulamaktan kaynaklanan karışıklıkların bu kurumların vergisel ödevlerini yerine getirme konusunda sıkıntıya düşürmesi ihtimali vardır.

D. Belge Düzeni

Bilindiği üzere, belge düzenine ilişkin düzenlemeler 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 227'nci ve müteakip maddelerinde yer almaktadır. Maliye Bakanlığınca yayımlanan 167, 173, 206, 243, 246 ve 253 Seri No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğlerinde belge düzenine ilişkin açıklamalar yapılmıştır. Bu konudaki en geniş açıklama ise 243 Seri No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde yer almaktadır. Anılan tebliğde bankalar, sigorta şirketleri ve acenteleri, serma-

ye piyasası aracı kurumları ile ikrazatçılıkla uğraşanların faaliyetleri sırasında düzenleyecekleri belgelerle ilgili açıklamalar yapılmıştır.

243 seri No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğinde özel finans kurumlarının düzenleyecekleri belgelere ilişkin özel bir düzenleme bulunmamaktadır. Bununla birlikte, Vergi Usul Kanununun belge düzeni açısından bakıldığında, bu kurumların yaptıkları bankacılık işlemlerinin bankaların yaptığı işlemlerden farklı mütaala edilmesi mümkün değildir.

Bu nedenle, özel finans kurumlarının bankacılık faaliyetleri için de, söz konusu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğine uygun olarak dekont tanzim edilmesi gerekmekte, ayrıca fatura düzenlenmesine gerek bulunmamaktadır.

Ancak, bu kurumların katma değer vergisine tabi olan, üretim desteği ve leasing gibi işlemleri için fatura düzenlemeleri gerektiği açıktır.

Görüldüğü üzere, Vergi Usul Kanununun belge düzeni açısından bakıldığında, özel finans kurumlarının bazı hallerde dekont, bazı hallerde ise fatura düzenlemeleri gerekmektedir.

V. ÖZEL FİNANS KURUMLARI İÇİN GETİRİLEN VERGİSEL DÜZENLEMELER

A. Fon Toplama Yönünden

Özel finans kurumları, ekonomiye tahsis ettikleri fonları sermayelerinden veya cari hesaplar veya kâr ve zarara katılma hesapları yoluyla topladıkları fonlarla karşılarlar.

1. Cari Hesaplar

İstenildiğinde kısmen veya tamamen geri çekilebilen cari hesapların sahiplerine faiz, kâr payı veya diğer şekilde bir ödeme yapılmaz. Bu hesaplar, mevduat özelliği taşımaz. Cari hesap sahiplerinin herhangi bir nema elde etmeleri söz konusu olmadığından, bu hesaplar vergi konusu dışında kalır.¹³ Özel finans kurumları, cari hesapların işletilmesinden elde ettikleri kâr veya zararı kendi sonuç hesaplarının intikal ettirerek kurumlar vergisi matrahının tespitinde dikkate alırlar.

2. Kâr ve Zarara Katılma Hesapları

Kâr ve zarara katılma hesapları, karşılığında sabit ve belli bir faiz veya diğer türlü bir nema-

nın ödeneceği garantisi verilmeyen, ana paranın dahi aynen geri alınmaması ihtimali bulunan hesaplardır. Fonun özel finans kurumunca işletilmesinden elde edilecek sonuca göre, katılma hesabı sahiplerince belli bir kâr payı elde edilmekte veya ana parada eksilme olmaktadır.

Özel finans kurumları kurulması hakkında 83/7506 sayılı Kararname eki Kararın 6. Maddesinde, katılma hesabı sahipleri lehine tahakkuk ettirilecek gelirlerin vergi mevzuatı açısından mevduat geliri sayılacağı belirtilmiştir. Aynı yönde bir düzenleme, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığınca yayımlanan Özel Finans Kurumlarının Kurulması Hakkında 83/7506 sayılı Kararname Eki Karara İlişkin Tebliğde¹⁴ de yer almaktadır.

Bilindiği üzere Anayasamızın 73. Maddesi, vergi, resim, harç ve benzeri mali yükümlülüklerin kanunla konulacağını, değiştirileceğini veya kaldırılacağını öngörmektedir. Buna göre, bir gelir unsurunun vergiye tabi olup olmadığı veya vergi kanunlarında sayılan gelir unsurlarından birisinin kapsamına girip girmediği konusunda, Bakanlar Kuruluna bir yetki devredilmesi mümkün değildir. Yetki devri halinde dahi kabulü mümkün olmayan bir tasarrufun yetki olmaksızın yapılmasının hiçbir hukuki sonuç doğuracağı ise açıktır.

Vergi kanunlarımızda kâr ve zarara katılma hesapları mevduat olarak kabul edilmemekte, elde edilen nemanın da vergi uygulamaları açısından mevduat faizi olarak değerlendirilmesi mümkün olmamaktadır.

Özel finans kurumlarından önce, Türkiye’de kâr-zarara katılma karşılığı fon toplayan finans kuruluşları bulunmuyordu. Bankaların topladıkları mevduat karşılığında verdikleri, oranı önceden belli olan faiz Gelir Vergisi Kanununun 75. maddesinde menkul sermaye iradı olarak tanımlanmıştı. Özel finans kurumlarının kâr zarara katılma hesabı sahiplerine ödediği kârların hangi gelir unsuruna dahil olacağına ilişkin bir hüküm bulunmuyordu.

Bununla birlikte 2361 sayılı Kanunla¹⁵ Gelir Vergisi Kanununun 75 nci maddesine eklenen 12. bentte “Faizsiz olarak kredi verenlere ödenen kâr payları”nın menkul sermaye iradı sayılacağı hükmüne bağlanmıştı. Gerekçesinde bu düzenlemenin amacı aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır.¹⁶

“Yeni getirilen hükümlerle, faizsiz (özellikle döviz) olarak alınan krediler dolayısıyla meydana gelen ve kâr ortaklığı şeklinde ortaya çıkacak durumları kavramak amacıyla, söz konusu krediler için alınan kâr paylarının menkul sermaye iradı sayılması öngörülmüştür.

Bu hüküm, özellikle İslam ülkeleri ve bu ülkelerin iktisadi kuruluşları ile fiiliyatta ortaya çıkan bazı kavram anlaşmazlıklarını bizim mevzuatımız açısından düzene sokmak ve mezkur ülke ve kuruluşlarla olan ekonomik ilişkilerimizde gelişmeler sağlamak amacıyla getirilmektedir.”

Öte yandan, “Faizsiz olarak kredi verenlere ödenen kâr payları”nın kurum kazancının tespitinde gider olarak indirilebilmesine imkan sağlamak üzere, 2362 sayılı Kanunla Kurumlar Vergisi Kanununun 14. maddesine bir bent ilave edilmiştir.

2362 sayılı Kanunun gerekçesinde, yapılan bu değişikliğin, bazı İslam ülkeleri finans kuruluşlarından alınan krediler karşılığında yapılan ödemelerin kurum kazancının tespitinde gider olarak kabul edilmesini sağlamak amacıyla taşıdığı belirtilmektedir.¹⁷

Henüz özel finans kurumları faaliyete geçmeden yapılan bu düzenleme, İslam ülkeleri finans kuruluşlarından alınan kredi karşılığında bu kuruluşlara yapılan ödemeler bakımından hüküm ifade etmekte, bunun dışında bir anlam ve uygulama değişikliğine ilişkin bulunmamaktadır. (20 seri No.lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği VI/c bölümü)¹⁸

2361 ve 2362 sayılı Kanunlarla yapılan düzenlemelerin, özel finans kurumlarının faaliyete geçmelerinden önce yapılması ve yapılan değişikliklerin tedvini ve gerekçeleri bir arada değerlendirildiğinde, özel finans kurumlarına kâr zarara katılma hesabı karşılığında para yatıran kişilere ödenen kâr paylarını kapsamadığı ortadadır.

Bu nedenle, özel finans kurumlarının ödediği kâr paylarının kâr payını elde edenler bakımından durumu ile özel finans kurumlarının ödedikleri kâr paylarının kurumlar vergisi matrahının tespitine ilişkin olarak yeni bir düzenleme yapılması ihtiyacı ortaya çıkmıştır.

4369 sayılı Kanundan önceki haliyle Gelir Vergisi Kanunumuz açıkça bir gelir unsuruna girdiği belirtilmeyen gelirlerin vergilenmesine imkan sağlamadığından, özel finans kurumların-

dan kâr zarara katılma hesabı karşılığında alınan kârların gelir vergisine tabi olmasını sağlayacak özel bir düzenleme yapılması zorunluydu.

Bu düzenleme, 3239 sayılı Kanunla yapılmış, Gelir Vergisi Kanununun 75. maddesinin 12. bendi değiştirilmiş ve özel finans kurumlarınınca kâr ve zarara katılma hesabı karşılığında ödenen kâr payları menkul sermaye iradı olarak belirlenmiştir. Aynı şekilde, söz konusu Kanunla Kurumlar Vergisi Kanununun 14 maddesinin 8. bendi de değiştirilerek söz konusu kurumların kâr zarara katılma hesabı karşılığında ödedikleri kâr paylarını gider olarak indirme imkanı sağlayan bir düzenleme yapılmıştır.

Bu şekilde, kâr ve zarar katılma hesabı ile ilgili olarak hem özel finans kurumlarının vergilendirilmesi yönünden, hem de kâr payı elde edenler yönünden ortaya çıkabilecek hukuki sorunlar giderilmiştir.

B. Fon Kullandırma Yönünden

Özel finans kurumları tahsis edilebilir fonlarını faiz karşılığında kredi olarak vermemekte, kendilerine özgü çeşitli şekillerde kullanmaktadırlar. Bu kurumlar fon toplama bakımından bankalardan farklı bir özellik gösterdiği gibi, fon kullandırma yönüyle de bankalardan ayrılmaktadır.

- Özel finans kurumları fonlarını,
- Üretim desteği (Murabaha)
 - Kâr zarar ortaklığı (Muşareke, Mudaraba)
 - Kiralama (İcare, leasing)
 - Mal karşılığı olan vesaikin alım satımı

yollarıyla kullandırmaktadır.¹⁹

1. Üretim Desteği (Murabaha)

Üretim desteği (murabaha), bir kişinin aynı zamanda hem alıcı hem de satıcı olduğu, bir kişinin asıl (orijinal) satıcı olduğu, bir diğer kişinin de nihai alıcı olduğu, üç kişi arasında gerçekleşen bir alım satım anlaşmasıdır.²⁰

Üretim desteği işlemleri, bir malın peşin alınıp aynı anda vadeli satılması esasına dayandığından, fonlama işlemi, nakdi kredi özelliği taşımamaktadır. Bu nedenle de, özel finans kurumlarının üretim desteği işlemlerinin katma değer vergisine tabi olması gerekmektedir.

Özel finans kurumlarının, üretim desteğine konu malların alımları sırasında katma değer

vergesi ödemeleri, satışları sırasında ise katma değer vergisi hesaplamaları gerekmektedir. Bu nedenle özel finans kurumları bankalardan farklı olarak katma değer vergisi mükellefiyeti tesis ettirmektedirler.

2. Kâr/Zarar Ortaklığı

Özel finans kurumlarının fon kullandırma yöntemlerinden K/Z ortaklığı bankacılık faaliyeti sayıldığından esas itibarıyla bu faaliyetleri bakımından banka ve sigorta muameleleri vergisi mükellefiyetlerinin tesisi gerekir. K/Z ortaklığı, özel finans kurumuna fonladığı belirli bir proje bazındaki faaliyetten veya bir parti malın alım satımından elde edilecek kâr zarara önceden kararlaştırılan oranlar dahilinde iştirak etmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. Bu yöntem bankaların kredi kullandırmalarına tekabül etmekte olduğundan bir tür bankacılık faaliyetidir. Bu nedenle de banka ve sigorta muameleleri vergisine tabidir.²¹

Kâr/Zarar ortaklığı işlemlerinden kâr elde edilememesi, bir başka ifadeyle bu işlemin zararlı sonuçlanması halinde, özel finans kurumu için lehe kalan bir para söz konusu olmadığı için banka ve sigorta muamele vergisi doğmayacaktır. Bu işleme banka ve sigorta muameleleri vergisinin uygulanmamış olması, işlemin katma değer vergisine tabi olmasını gerektirmez. Zira banka ve sigorta muameleleri vergisi, vergilenebilecek bir matrah doğmadığı için uygulanmamıştır.

3. Leasing

6802 sayılı Gider Vergileri Kanununun 28. maddesinde finansal kiralama işlemleri banka ve sigorta muameleleri vergisinin kapsamı dışına çıkarılmıştır. Dolayısıyla, leasing işlemleri bankalar tarafından yapılırsa dahi banka ve sigorta muameleleri vergisine değil katma değer vergisine tabi olduğundan özel finans kurumları açısından bir özellik taşımamaktadır.

C. Özel Finans Kurumlarının Stopaj Yükümlülükleri

3239 sayılı Kanunla Gelir Vergisi kanununun 94. maddesinde yapılan değişiklikle, özel finans kurumlarına katılma hesabı sahiplerine ödemiş oldukları kâr payları üzerinden stopaj yapma zorunluluğu getirilmiştir.

Gelir Vergisi Kanununun 94/8-a maddesine göre, özel finans kurumlarınca döviz katılma hesaplarına ödenen kâr paylarından tevkifat yapılması gerekmektedir. Halen geçerli olan stopaj oranı, mevduat faizlerinde olduğu gibi %15'tir.²²

Aynı şekilde, Gelir Vergisi Kanununun 94/9 maddesine göre de, özel finans kurumlarınca kâr ve zarara katılma hesabı karşılığında ödenen kâr paylarından tevkifat yapılması gerekmektedir. Bu gün için geçerli olan tevkifat oranı da yine mevduat faizlerinde olduğu gibi %15'tir.²³

D. Kambiyo Gider Vergisi

Özel finans kurumlarının döviz satışları %01 oranında banka ve sigorta muameleleri (kambiyo gider vergisi) vergisine tabidir. Öte yandan bu kurumların zorunlu döviz devirlerinin de banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi olduğu 83 seri No.lu Gider Vergileri Genel Tebliğinde²⁴ açıklanmıştır.

Ancak 4008 sayılı Kanunla, Gider Vergileri Kanununun 29. Maddesine eklenen (o) bendi ile, bankaların, yetkili müesseselerin, özel finans kuruluşlarının ve PTT'nin Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki Kararlar ve bu kararlara dayanılarak çıkarılan tebliğlere göre Merkez Bankasına yapacakları zorunlu döviz ve efektif devirleri banka ve sigorta muameleleri vergisinden istisna edilmiştir.

Bu nedenle, özel finans kurumlarının yapmış oldukları zorunlu döviz devirlerinin banka ve sigorta muameleleri vergisine tabi olması söz konusu değildir.

VI. SONUÇ

Kendine özgü fon toplama ve kullandırma yöntemleri bulunan özel finans kurumlarının faaliyete geçmeleri ile birlikte vergi mevzuatında özel düzenlemeler yapılması ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu ihtiyaç zaman içerisinde çeşitli vergi kanunlarında değişiklikler yapılmak suretiyle karşılanmaya çalışılmıştır.

Finansal hizmetlerin dolaylı vergilemesinde karşılaşılan güçlükler kendini en çok özel finans kurumlarında göstermektedir. Zira bu kurumların kullandıkları fon toplama ve fonlama yöntemleri gider vergilemesi açısından hem banka ve sigorta muameleleri vergisi, hem de katma

değer vergisinin kapsamına girebilmekte, bu nedenle de bu kurumların sürekli olarak banka ve sigorta muameleleri vergisi ve katma değer vergisi mükellefiyetleri söz konusu olmaktadır. Başka hiçbir finansal kurumda söz konusu olmayan bu durum, özel finans kurumlarının yaptıkları işlemlerin hangi vergiye tabi olacağı konusunda tereddütler ve belirsizlikler ortaya çıkarabilecek bir zemin oluşturmaktadır.

Bununla birlikte özel finans kurumlarının 16 yıllık uygulamaları, çifte dolaylı vergi mükellefiyetinden kaynaklanabilecek sorunların başarıyla aşıldığını göstermektedir.

DİPNOTLAR

1. SUSAM Mustafa, Vergi Dünyası Dergisi, S. 222, Şubat 2000, s.164
2. VURAL Mahmut, Finansal Hizmetlerin Vergilendirilmesi, Active Dergisi, S. 9, s.76
3. TAIT, Alan A.; Review of The Current Tax Treatment of Financial Services Under The Value Added Tax; (KDV Sistemlerinde Finansal Hizmetlerin Vergilendirilmesi konulu seminerde sunulan Tebliğ)
4. TAIT, Alan A.; VAT Policy Issues, (Public Finance In Open Economies- Reading Material; Harvard University)
5. 19.12.1983 tarih ve 18256 mükerrer sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.
6. BAŞARAN Fehmi, Ekonomimizde Yeni Bir Mali Müessese: Özel Finans Kurumları, Vergi Dünyası Dergisi, S.37, s.7
7. 19.12.1999 tarih ve 23911 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.
8. YAŞI Fahrettin, Özel Finans Kurumlarının Mevzuat Serüveni, Bereket Dergisi, S. 9, s. 7
9. YAŞI, agm. s.7
10. YAŞI, agm. s.7
11. SUSAM agm. s.162
12. VURAL, agm. s. 81
13. İNALTONG Ceyhan, Özel Finans Kurumlarının Faaliyetleri ile Kâr ve Zarar Ortaklığı Belgesinin Vergi Hukuku Açısından Değerlendirilmesi, Vergi Dünyası Dergisi, S.61, Eylül 1986, s.24
14. 25.2.1984 tarih ve 18323 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.
15. 27.12.1980 tarih ve 17203 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.
16. Türk Vergi kanunlar Gerekçeleri, Cilt I, s. 758, Gelirler Genel Müdürlüğü Yayını,
17. Türk Vergi kanunlar Gerekçeleri, Cilt II, s. 200, Gelirler Genel Müdürlüğü Yayını,
18. 8.5.1981 tarih ve 17334 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.
19. ATICI Mahmut, Sorularla ÖFK ve Bankacılık Temel Bilgileri, Asya Finans Yayınları, s. 147
20. ATICI, age. s.154
21. VURAL agm. s. 84
22. 30.11.1999 tarih ve 99/13646 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı.
23. 30.11.1999 tarih ve 99/13646 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı.
24. 21.8.1990 tarih ve 20612 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır.

Cost of Depositors' Funds and Pricing for Interest Free Banks

Necdet ŞENSOY⁽¹⁾

INTRODUCTION

In conventional banking the cost of deposits is made up of two parts. The first is the interest that bank actually pays. The second is the cost of services that it provides to its depositors free of charge. Such services might include free checking, free teller machine transactions, and so on.

The interest bank actually pays shall be called as explicit interest and the value of free services, expressed as a percentage of the amount of deposits as implicit interest.

The cost of deposits is a variable cost (costs that vary directly with the amount of deposits and loans) since it depends on the amount of deposits.

In addition to variable costs, the bank also has fixed costs, (costs that do not vary directly with the amount of deposits or loans) which should be incurred whatever the amount of deposits. Whether the bank has RM 1 or 100 million, it needs a bank office, a computer, a bank president and a security guard. All of these are fixed costs.

The thing which makes the bank INTEREST-FREE is that it cannot and does not promise any fixed return to its depositors. Then what about the variable costs of Interest-free banks? Actually this is the profit share to depositors, but can only be realized and known in the end of operations with those funds, although the conventional (interest based) bank knows its cost of deposits as explicit interest when it collects the deposits. Islamic bank has not such a predetermined cost. For "al-wadiah" deposits Islamic bank does not promise any return. If pays any return for savings account deposits it is totally from its own discretion and therefore not predetermined and promised.

As to Al Modaraba (Investment) account deposits, the Islamic bank promises to share the profit if exists but its existence and amount is not known at the time when deposit is collected. If any loss

(1) Assoc.Prof., Faculty of Economic & Administrative Sciences, Dept. of Business Administration, Marmara University, Istanbul

is incurred as a result of operations with those funds, the Interest-free bank will not bear any cost as explicit interest in conventional banks. Because the loss will be born by depositors.

- What is the impact of this fact on accounting, and, does it make any sense to know or not to know the cost of deposits?
- The Interest-free bank makes business (or finances the customers) with those funds collected from depositors, to be able to distribute profit share to depositors. This can be in two main ways as “partnership financing” and “sales based financing”.

For partnership financing as “modaraba” and “musharakah” the bank doesn’t sell the funds collected from depositors to customers, therefore no need for a price (*). However for sales based financing as “bai al muajjel” and “Ijara”, the bank should quote a price to its customers.

The price is composed of two main parts as cost of goods or services and profit margin. The profit margin includes the share of depositors’ funds (as cost of these funds) and bank’s share (as *modareb* or as owner of fund if shareholders’ capital is used).

When the Interest-free bank makes price quoting will take the following into consideration:

- The market conditions
- The cost of goods or assets
- The cost of depositors’ funds (planned profit share for depositors)
- The planned profit margin (for the bank as *modareb* and fund owner)

Without knowing the cost of funds the bank cannot monitor its performance, while quoting the price.

1. Cost of depositors’ funds = Target Rate of Return to Depositors

In Interest-free banking we don’t have a fix and predetermined cost for depositors’ funds. But we need to have such a cost for managerial purposes such as budgeting, profit planning and making sales decisions.

Then how can we determine this cost? Certainly this will be a “proforma” or “suggested target” figure rather than being a realized one. Therefore we call it “*Target Rate of Return to Depositors*”.

The following should be reckoned with to determine this target figure:

- a. The past performance of the bank (i.e. profit share distributed to depositors in previous periods)
- b. Alternative returns in the financial market
- c. Expectations of the potential depositors

Cost of deposits, as a suggested target rate of return to depositors can be defined in three different ways:

- a. as a percentage of total deposits
- b. as a percentage of savings plus investment account deposits
- c. as a percentage of only investment account deposits

Here it is very vital to emphasize that this suggested target rate of return is a managerial tool and no need to declare to depositors. This is only a goal, may be will be achieved may be not. Also to put

the target as a percentage of total deposits (if first way is implemented) doesn't mean that profit share will be paid to each and every kind of deposits. Its meaning is only to be a total amount of income to be distributed to those depositors who will get share from profits will be raised.

1.0. The Chargeable Cost Rate of Deposits

Banks cannot use full amount of depositors' funds for the purpose of financing the customers, because of statutory reserve and liquid asset requirements, imposed by central banks. Therefore amount which will be placed to customers (we will call it *placable amount*) is less than total amount of deposits.

For the time being (1996) in Malaysia, statutory reserve requirement for banks (for both conventional and Islamic) is 13.5% of its eligible liabilities, which are basically total amount of each and every kind of deposits. First range liquid asset requirement is 10% of current plus savings account deposits and second range liquid asset requirement is 5% of investment account deposits.

The composition of deposits (as current account deposits, savings account deposits, investment account deposits) is important to determine volume of the *placable amount* out of total deposits.

For example if composition of total deposits is 50% current + savings and 50% investment account deposits, then the ratio of placable amount in total deposits is:

$$1 - 0.135 - (0.50 \times 0.10) - (0.50 \times 0.05) = 0.79$$

$$1 - 0.135 - 0.05 - 0.025 = 0.79$$

Its means that only 0.79 of total deposits can be used for financing, or in other words "placable amount" is 79% of total deposits.

If the ratio of investment account increases to 60% of total deposits, this ratio also increases to 0.795 because of less liquid asset for investment account deposits.

In conventional banks "the promised and predetermined interest rate" and in Interest-free banks "target rate of return to depositors" are costs of deposits, which will be paid to depositors and therefore expressed as a ratio on deposits. But indeed The Chargeable Cost Rate of these deposits for the bank is a different rate than that which is expressed as ratio of *placable amount*.

Chargeable cost as an absolute amount is same amount as Target Rate of Return gives to depositors, but this is a different rate which is defined as a percentage of placable amount instead of deposits. Chargeable cost is the amount to be earned from financing of customers, which is enough to pay the Target Rate of Return to depositors.

If the "Target Rate of Return to Depositors" is 6% on total deposits, and the amount of total deposits is RM 1,000.- then, absolute amount of cost needed to achieve the target is RM 60.-.

$$\begin{aligned} \text{Placable amount is RM 1,000.-} \times 0.79 &= \text{RM 790.-} \\ \text{Target Rate of Return : RM 60 : RM 1,000.-} &= 0.06 \\ \text{Chargeable Cost Rate : RM 60 : RM 790.-} &= 0.075949 \\ \text{or } 0.06 : 0.79 &= 0.075949 \end{aligned}$$

As seen above The Chargeable Cost Rate is a higher rate on a smaller placable amount.

To charge 7.59% on *placable amount* recovers the cost of deposits, supposing that we will pay 6% on total deposits. This is correct if the funds allocated for requirements are kept idle or without any return. These idle parts of deposits collected increases the rate of The Chargeable Cost Rate of deposits. Actually as we will see below, all of these funds are not kept idle but liquid asset requirements are allowed for investment prescribed by the central banks and bring some return, which reduces our Chargeable Cost Rate to Net Chargeable Cost of deposits.

1.1. The Net Chargeable Cost Rate of Deposits

The statutory asset requirement amount should be deposited in Central Bank (in Malaysia Bank Negara) without any return. However liquid asset requirements are allowed only for some compulsory investment with a lower return (i.e. in Malaysian case, banks can buy Government Investment Certificates with these funds, which are interest free but the government pays some return according to the economic growth of the country, from its own discretion).

This amount which will be raised from compulsory investment decreases the amount of Chargeable Cost.

The Net Chargeable Cost which will be recovered by financing of customers, is the difference between “target rate of return” and “return on compulsory investment”. Because total income of the bank (other than service income) will come from two main sources:

- Income on compulsory investment
- and, income on financing of customers.

To calculate this difference both the target and the return on compulsory investment should be expressed in same terms. This common base can be “total amount of deposits” then each of them should be expressed as a percentage of total deposits. Or common base can be “placable amount of deposits” which requires each of them to be expressed as a percentage of placable amount.

When common base is taken as “total amount of deposits” as we will make here, the difference should be converted into being a rate on placable amount dividing to placable ratio of deposits.

When common base is taken as “placable amount of deposits”, then the difference will be already a ratio on placable amount.

If the suggested target return is determined as a percentage of total deposits, according to the first way, which we have mentioned above, it is ready for this calculation. But if it is determined according to second and third ways, then we need to make some conversions to make it ready for calculation.

Here once more the composition of deposits is important, since we will convert target returns to be a ratio of total deposits according to their percentage in total.

Let's assume that target rate of return is 6% and composition of deposits is as follows:

	Model 1	Model 2
Current account deposits	20 %	10 %
Savings account deposits	30 %	30 %
Investment account deposits	50 %	60 %

The rates according to the three different ways to define target rate of return:

on savings + investment acc. dep.	on investment acc. dep.	on total deposits
-	-	0.06
0.06	-	0.06 X 0.80 = 0.048 or 0.06 X 0.90 = 0.054
-	0.06	0.06 X 0.50 = 0.03 or 0.06 X 0.60 = 0.036
-	-	-

Expressing the rate of return on compulsory investment, as a percentage of total deposits, can be done as follows; (let's assume that expected rate of return on compulsory investment is 4 %):

According to first model of deposit composition:

On first range liquid assets:	$0.50 \times 0.10 \times 0.04 =$	0.002
On second range liquid assets:	$0.50 \times 0.05 \times 0.04 =$	+ 0.001
Total:		0.003

According to second model of deposit composition:

On first range liquid assets:	$0.40 \times 0.10 \times 0.04 =$	0.0016
On second range liquid assets:	$0.60 \times 0.05 \times 0.04 =$	+ 0.0012
Total:		0.0028

Calculating The Net Chargeable Cost of deposits:

Target Rate - Way (a)		Target Rate -Way (b)		Target Rate - Way (c)	
First model	Second model	First model	Second model	First model	Second model
0.06	0.06	0.048	0.054	0.03	0.036
(0.003)	(0.0028)	(0.003)	(0.0028)	(0.003)	(0.0028)
0.057	0.0572	0.045	0.0512	0.027	0.0332

These rates are all on total deposits, since we have taken the total amount of deposits as a common base.

Therefore as we have mentioned above, here we should convert these rates to be a ratio of placable amount:

$0.057 : 0.79$	$0.0572 : 0.79$	$0.045 : 0.79$	$0.0512 : 0.79$	$0.027 : 0.79$	$0.0332 : 0.79$
= 0.0722	= 0.0724	= 0.057	= 0.065	= 0.034	= 0.042

We can summarize the results as follows:

- a. If target rate of return to be paid to depositors is 6% of total deposits:
 - a.1. and composition of deposits is 50% current + savings account deposits, 50% investment account deposits; an amount equal to 7.22% of placable amount is Net chargeable cost of deposits.
 - a.2. and composition of deposits is 40% - 60%;
an amount equal to 7.24% of placable amount is Net Chargeable cost of deposits.
- b. If target rate of return to be paid to depositors is 6% of savings + investment account deposits:
 - b.1. and composition of deposits is 50% - 50%;
an amount equal to 5.7% of placable amount is Net Chargeable *cost of deposits*.
 - b.2. and composition of deposits is 40%- 60%;
an amount equal to 6.5% of placable amount is Net chargeable *cost of deposits*.
- c. If target rate of return to be paid to depositors is 6% of investment account deposits:
 - c.1. and composition of deposits is 50% - 50%;
an amount equal to 3.4% of placable amount is Net Chargeable *cost of deposits*.
 - c.2. and composition of deposits is 40% - 60%;
an amount equal to 4.2% of placable amount is Net Chargeable *cost of deposits*.

2. Break Even Level (or Threshold Point) for the Interest – Free Bank

The type of Interest – free bank we assume is a business entity, which is owned by shareholders who are expecting to earn dividends on their investment in shares of this Islamic bank.

If the Interest-Free bank charges only *the net chargeable cost* of deposits to cost of goods to be sold to customers (i.e. for murabaha financing) it can achieve its target rate to distribute to depositors as profit share, but nothing remains to distribute dividends to shareholders. Even it cannot recover its *implicit cost of deposits* and its *fixed costs*, which will cause the bank to incur a loss.

Therefore Break Even Level for Interest-free bank cannot be realized by only recovering *the explicit cost of deposits*, but also *implicit cost of deposits* and *fixed costs*.

It is possible to reflect the fixed costs of the Islamic bank, which are mostly administrative expenses, to depositors reducing their profit share. But it is clear-cut for bank to bear all of these costs and share the profit with depositors before administrative expenses are deducted.

Then Break Even Rate is:

$$\text{The Net Chargeable Cost Rate} + \frac{\text{implicit costs of period}}{\text{placable amount}} + \frac{\text{fixed costs of period}}{\text{placable amount}}$$

3. The Price to be charged by Interest-free Bank to its Customers for financing

If The Break Even Rate is charged to customers it will be just enough to achieve the target rate of profit share to distribute to depositors and recover the implicit costs and fixed costs.

Here the policy of bank regarding sharing the profit with depositors is very important.

For investment account deposits which depend on al - modaraba contract profit sharing ratio between the depositor as "sahib-ul-mal" and the bank as mudareb must be determined, on contract date.

For current account and investment account deposits, which depend on al-wadiah with guarantee contract, the bank doesn't promise any profit rate therefore there is no prefixed sharing ratio. Generally these types of depositors are looking for safety of their funds and availability for withdrawal anytime they wish, rather than any return. Since the bank gives this guarantee regarding safe custody and repayment of these funds anytime depositors wish, the bank can use these funds but not necessary to pay any share. However if the bank wants to pay some return to these depositors from its own discretion, it is permissible. To attract such funds if the bank pays any return, this affects the pricing. The management should again, for managerial purposes, determine how would this return be calculated. (i.e. 5% of profits allocated to savings account depositors' funds).

The funds of Interest-free banks are mainly divided into two categories:

- a. The funds which Interest-free bank has the right to commingle with other funds: Current account deposits, savings account deposits, unrestricted (general) investment account deposits, and the shareholders' fund.
- b. The funds which Interest-free bank has no right to commingle with other funds: Restricted (special) investment account deposits.

If the bank makes financing only using depositors' funds, without commingling it with the shareholders' funds, it is called self-financing with depositors' funds. If also shareholders' fund is commingled with depositors' funds, it is called jointly financing.

When all the funds except restricted (special) investment deposits are commingled and used for financing of customers, the profit raised as a result of these operations should be first shared among the funds contributed.

Therefore calculating the profit distributable to depositors is done in two steps:

First Step: ALLOCATION OF PROFIT RAISED TO THE FUNDS PARTICIPATED

- (A) Depending on absolute amounts of funds participated
- (B) Depending on weighted amounts of funds participated

Second Step: APPORTIONMENT OF PROFIT ALLOCATED TO EACH TYPE OF FUND AMONG OWNERS' OF FUNDS THOSE WHO HAVE RIGHT TO CLAIM PROFIT SHARE AS A RETURN OF THAT FUND

Amounts of deposits are to be taken into account as average daily balances for the period for which we make calculations. If we are making this before deposits are collected then the amounts will be planned amounts, if the deposits are already collected and we are in stage of placing the funds, then those will be real amounts.

For example let's assume that, average daily balances of deposits of an Islamic bank are as follows:

	Ringgit Malaysia
Current Account Deposits	20,000,000.-
Savings Account Deposits	30,000,000.-
Unrestricted Investment Account Deposits	50,000,000.-
Shareholders' Funds (Capital)	60,000,000.-

If all of these funds are commingled and used for financing of customers and RM 16,000,000.- is raised as profit before administrative expenses are deducted.

Then first we should allocate this amount of profit to the funds participated:

A. Depending on absolute amounts of funds:

C.A.D.	0.1250	X	16,000,000.-	=	2,000,000.-
S.A.D.	0.1875	X	16,000,000.-	=	3,000,000.-
U.I.A.D.	0.3125	X	16,000,000.-	=	5,000,000.-
Capital	0.3750	X	16,000,000.-	= +	6,000,000.-
	<u>1.0000</u>				<u>16,000,000.-</u>

B. Depending on weighted amounts of funds:

Here the management of the bank makes an assessment and gives some weights to each type of funds. Thus the bank can make some manipulations regarding the amount of profits to be distributed to depositors. Generally more weights are given to capital and unrestricted investment account deposits, since these funds are not refundable anytime the owner of fund demands.

Let's assume that the weights assessed by the management are as follows:

	<u>Absolute Amount</u>	<u>Weight</u>	<u>Weighted Amount</u>	<u>Weighted proportions</u>
C.A.D.	20,000,000.-	0.80	16,000,000.-	0.09756
S.A.D.	30,000,000.-	0.90	27,000,000.-	0.16463
U.I.A.D.	50,000,000.-	1.1	55,000,000.-	0.33537
Capital	60,000,000.-	1.1	66,000,000.-	0.40244
			<u>164,000,000.-</u>	<u>1.0000</u>

Profit raised as a result of jointly financing with “depositors” and “shareholders” funds are allocated to these as follows:

	To Shareholders' Funds	To depositors' funds
Depending absolute amounts	0.3750	0.6250
Depending weighted amounts	0.40244	0.59756

Second step is apportionment of the profits allocated to the funds participated, among those who will collect share.

- Let's assume that;
no return will be paid to current account depositors,

10% of profit allocated to savings account depositors' fund will be distributed to those depositors totally from own discretion of the bank

Profit sharing ratio between the bank and the depositors, for unrestricted investment deposit is 70% to depositors and 30% to the bank.

A. If depending on absolute amounts:

	Allocating Ratio	To the Bank	To depositors
C.A.D.	0.1250	100% 0.1250	0% —
S.A.D.	0.1875	90% 0.1687	10% 0.0188
U.I.A.D.	0.3125	30% 0.0937	70% 0.2188
Capital	0.3750	100% 0.3750	0% —
		<u>0.7624</u>	<u>0.2376</u>

That means 76.24% of total income remains to bank and 23.76% is to be distributed to depositors. In this case we have assumed that the bank makes “jointly financing” adding also shareholders’ funds to depositors funds.

If we think about “self financing” with only depositors’ funds then, the position will be as follows:

		Allocating Ratio	To the Bank	To the depositors
C.A.D.	20,000,000.-	0.20	100% 0.20	0% —
S.A.D.	30,000,000.-	0.30	90% 0.27	10% 0.10
U.I.A.D.	50,000,000.-	0.50	30% 0.15	70% 0.35
			<u>0.62</u>	<u>0.45</u>

B. If depending on weighted amounts:

		Allocating ratio (weighted proportion)	To the bank	To the depositors
C.A.D.		0.09756	100% 0.09756	0% —
S.A.D.		0.16463	90% 0.1482	10% 0.01643
U.I.A.D.		0.33537	30% 0.1006	70% 0.23477
Capital		0.40244	100% 0.40244	0% —
			<u>0.7488</u>	<u>0.2512</u>

If self financing is done:

	Weighted amount	Weighted proportion (allocating ratio)	To the bank	To the depositors
C.A.D.	16,000,000.-	0.1633	100% 0.1633	0% —
S.A.D.	27,000,000.-	0.2755	90% 0.2480	10% 0.0275
U.I.A.D.	55,000,000.-	0.5612	30% 0.1684	70% 0.3928
	<u>98,000,000.-</u>		<u>0.5797</u>	<u>0.4203</u>

If we summarize:

	Self Financed		Jointly Financed	
	Depending Absolute Amounts	Depending Weighted Amounts	Depending Absolute Amounts	Depending Weighted Amounts
Profit share to depositors	0.45	0.4203	0.2376	0.2512

Since in this article we are trying to calculate a price depending on cost of depositors' funds we will take profit share ratios to depositors according to self-financing only with depositor's funds. Here we see that The Chargeable Cost Rate of deposits is 0.45 or 0.4203 of the profit rate. Then if we know The Chargeable Cost Rate of deposits we can calculate the profit rate: It was 0.075949 above, if we divide this rate to 0.45, profit ratio is 0.1688.

Which means if we earn 16.88% on placable amount, it will be enough to achieve our target.

However we have also some return on compulsory investment, which reduces this rate.

It was 0.003: $.79 = 0.0038$

Then Profit Ratio is $0.1688 \text{ minus } 0.0038 = 0.165$ or 16.5%

If the bank earns 16.5% on financing and 4% on compulsory investment, it can achieve the target return to be paid to depositors and some profit remains to bank.

Faizsiz Bankalarda Mevduat Maliyeti ve Fiyatlama

Necdet ŞENSOY⁽¹⁾

Geleneksel bankalarda mevduat maliyeti iki kısımdan oluşur:

- a. Bankanın fiilen ödemeyi taahhüt ettiği faiz
- b. Mevduat sahibine ücretsiz olarak sunulan hizmetlerin maliyeti.

Mevduat maliyeti değişken bir maliyettir. Çünkü mevduat seviyesiyle doğrudan ilişkilidir. Bankalarda değişken maliyete ek olarak bir de sabit maliyetler vardır ki mevduat seviyesinin belirli bir kapasite dahilinde değişmesi bu maliyetleri etkilemez.

Faizsiz bankanın ayırıcı özelliği mevduat sahiplerine önceden belirlenmiş -herhangi bir- "sabit getiri" vaadi bulunmamasıdır. Bu durumda faizsiz bankanın "mevduat maliyeti" yani değişken maliyeti yok mudur? Mevduat sahiplerine dağıtılacak olan kâr payları, bu anlamda, faizsiz bankaların değişken maliyetini oluşturur. Ancak bu kâr payları tutarı, mevduat sahiplerinin fonlarının çalıştırılması sonucu ilerde doğacak olan kârın tutarına bağlı olduğundan, "önceden" (bugünden) belli değildir.

Mevduat maliyetini önceden bilmek veya bilmemek neyi değiştirir?

Faizsiz banka kaynaklarını iki yoldan kullanılmaktadır. Bunlar, alım-satım dayalı (murabaha ve leasing yoluyla) finanslama ve ortaklığa dayalı (müşareke ve müdarebe) finanslamadır. Ortaklık yoluyla yapılan finanslamada gerek

olmamakla birlikte alım-satım yoluyla (murabaha) yapılan finanslamada bir fiyata ihtiyaç vardır. Müşterilere satılacak malların bir fiyatı olmak durumundadır.

Fiyat iki ana unsurdan meydana gelir:

- a. Satılan mal ve hizmetin maliyeti,
- b. Kâr marjı.

Faizsiz bankanın murabaha'ya konu olan malın maliyetine ekleyeceği kâr marjı;

1. Mevduat sahiplerinin payını (kullandırılan fonları sağlayan "sahib-ül mal"lerin payını)
2. Bankanın payını (gerek hesap sahiplerinin fonlarını işleten bir "mudarib" olarak gerekse sadece bankanın öz kaynağının kullandırılması halinde "fon sahibi" olarak) içermelidir.

Banka fiyat verirken aşağıdaki etkenleri göz önünde bulunduracaktır:

1. Piyasa şartları
2. Satılacak malların maliyeti
3. Mevduat maliyeti
4. Amaçlanan kâr.

Faizsiz bankalarda sabit ve önceden belirlenmiş bir mevduat maliyeti olmamakla beraber; bütçe, kâr planlaması, satış kararları gibi yönetsel nedenlerle bu maliyetin öngörülmesine gerek vardır. O halde bu maliyeti nasıl belirleyebiliriz? Bu maliyet kesinlikle gerçekleşmiş bir oran değil bir

(1) Doç.Dr., İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Marmara Üniversitesi

“öngörülen hedef” veya bir “proforma oran” olacaktır. Bu nedenle buna “*mevduat sahiplerine dağıtılması hedeflenen kâr payı*” adını vermekteyiz.

Geleneksel bankalarda değişken maliyet olan “mevduata verilen faiz” faizsiz bankalarda ise “mevduat sahiplerine verilmesi planlanan hedef getiri oranı” yani “dağıtılması hedeflenen kâr payı”, satış fiyatını (geleneksel bankalarda *paranın*, faizsiz bankalarda ise *satılacak malın* fiyatını) belirlemede kullanılır.

Bu hedef oran belirlenirken aşağıdaki unsurlar hesaba katılmalıdır:

- Bankanın geçmiş performansı
- Finansal piyasalardaki alternatif getiri oranları
- Potansiyel mevduat sahiplerinin beklentileri.

Mutlaka vurgulanması gerekir ki bu “mevduat sahiplerine verilecek hedef getiri oranı” tamamen bir yönetim aracı olarak kullanılmaktadır ve mevduat sahiplerine açıklanmaz.

“Mevduat sahiplerine verilmesi planlanan hedef getiri oranı” olarak *mevduat maliyeti* üç farklı şekilde tanımlanabilir:

- a. Toplam mevduatın bir yüzdesi olarak
- b. Tasarruf ve yatırım hesaplarının yüzdesi olarak
- c. Sadece yatırım hesaplarının yüzdesi olarak.

Fon Kullanımında Müşterilere Yansıtılacak Olan “Brüt Maliyet Oranı”

Bankanın müşterilerine kullandırabileceği fonların tutarı, yani toplam mevduat tutarından blokajlar düşüldükten sonra kalan serbest veya plase edilebilir fon, toplam mevduatın bir yüzdesi olarak ifade edilebilir. Buna “plase edilebilir fon oranı” denir. Bu oran mevduat tutarı üzerin-

den ifade edilen “mevduat maliyeti”ni “plase edilebilir fonlar” üzerinden ifade etmeyi amaçlayan çevrimi sağlar.

Müşterilere yansıtılacak brüt maliyet oranı ise mevduat maliyetinin plase edilebilir fonlar üzerinden ifade edilmesiyle ortaya çıkar.

Müşterilere Yansıtılacak Olan Net Maliyet Oranı

Müşterilere yansıtılacak olan maliyetin “brüt” ve “net” olarak ayrılmasının sebebi yasal nedenlerle plase edilemeyen fonların “atıl” kalması veya “sınırlı bir getiri” sağlaması durumuyla ilgilidir.

Fon Kullandırmada Müşterilere Verilecek Fiyatın Belirlenmesi

Doğacak gelirin katılan fonlara tahsis yöntemi fiyatı etkiler. Oluşan kâr önce (1. adım) katılan fonlar arasında dağıtılır. Sonra (2. adımda) herbir fon sınıfına/gurubuna dağıtılmış olan kâr, bu kârdan pay almaya hakkı olanlar arasında paylaşılır.

Doğmuş olan kâr tutarında:

- a. Bankanın fon sahibi olarak payı
- b. Bankanın mudarib olarak payı
- c. Mevduat sahiplerinin payları

bulunmaktadır.

Müşterilere verilecek fiyat; satılacak olan mala yüklenecek kârsız oran yanında faizsiz bankaya kalacak payı da içermelidir. İşte burada

- a. Doğacak gelirin katılan fonlara tahsis yöntemi
- b. Katılan fon gurubuna tahsis edilen gelirin nasıl paylaşılacağı

müşterilere verilecek fiyatı etkiler.