

Araştırma : “İstisna”, “Selem” ve “Mudaraba” İslami Bankaların Hedeflerini Gerçekleştirmelerine Katkısı Olan Finansal Araçlardır.

(Araştırma) İslami bankaları, finansman araçlarını geliştirerek yeterliliklerini yükseltmeye ve kalkınma faaliyetine olan katkılarını arttırmaya çağırdı.

Riyad : Fethur-Rahman Yusuf - Ortadoğu (asharqalawsat) Gazetesi- 07/09/2010

Tercüme : Hakkı Erçetin

İslami bankacılık sektöründe yapılan bir araştırma çalışması, bazı ülkelerde İslami bankacılığa dönüşen bankaların son dönem zarfında yatırım tasarruflarının harekete geçirilmesine katkıda bulunduğunu ve yatırım mevduat hesaplarını katlanarak arttırdığını açıkladı. Çalışma, Sudan’da bu deneyimin başlamasından itibaren 5 sene içinde yatırım hesaplarının 20 kat arttığına ve aynı dönemde vadesiz hesapların ise yavaş bir yükselme kaydettiğine işaret etti.

Çalışma, İslami bankacılığın yatırım ve tasarruf bazlı büyüme için gerekli olan baş araçlardan en büyüğü olduğunu belirtti. Bu görüşü, IBF (International Business Forum)’ye bağlı araştırma ofisi tarafından yeni yapılan bir araştırmaya dayandırdı. Bu araştırma, taahhüt şirketleri sahiplerinin %6’sının ihtiyaçları olmasına rağmen gayri İslami borçlanmayı reddettiğini ve ortaklık esaslı finansmanları kullanmaya hazır olduklarını açıkladı.

Çalışma, milli ekonomide parasal bloktaki büyümenin ortaklık esaslı finans sisteminde, kredilerle bağlantılı faiz oranları ile ilişkili olmayıp yatırım hesaplarının karları oranında enflasyona dönüşebildiği göz önüne alındığında İslami bankacılığın prensip olarak enflasyonu engellemeye katkıda bulunduğunu ortaya koydu.

İslami bankacılık alanında ders veren ve araştırmacı Navaf Yusuf Ebu Hicleh “şarkulavsat” için yaptığı özel çalışmada; “genellikle ticari bankaların kapladığı özellikle de ziraat projeleri gibi risk taşıyan alanlardaki finansman imkanları vasıtasıyla İslami bankacılığın özelliği (karakteri) ortaya çıkmaktadır” açıklamasını yaptı.

Araştırmacı, Mısır’daki İslami finans kuruluşlarının diğer muhtelif sektörler ilave olarak geleneksel (el sanatları) sektöründe ve bu sektörde (ziraat) çok sayıda faaliyet gösterdiğini, bunun yanında “Sudan Faysal İslami Bankası”nın geleneksel el sanatları, ziraat ve endüstri sektörlerine ilave olarak ulaşım ve dış ticaret sektörlerinin finansmanına katkıda bulunduğunu, ifade etti.

Araştırmacı, “İslami Bankalar ve Onların Gelişme Mekanizmaları ve Kalkınma Alanlarındaki Rolü” adı altında yapılan çalışmada yer alan İslami bankaların küçük kredileri finanse etmedeki kabiliyetine işaret ederek bu kabiliyetin yoksulluğu, işsizliği ve büyük şehirlere göçü önlemedeki rolünü de ortaya çıkardığını söyledi. (Bu küçük işletmelerin) sahipleri ticari bankalardan kredi almak için yeterli teminatlara ve uluslar arası geleneksel finans kuruluşları tarafından verilen küçük krediler için (elverişli) bir iş alternatifi olma imkanına sahip değillerdir.

Ayrıca araştırmacı İşlami bankaların, bankaların kendi zekatlarıyla fonladığı hayır yardımları ve karz-ı hasen şeklinde yapılan bedava sosyal hizmetler vasıtasıyla kendini gösteren bir kalkınma rolünün olduğuna inanmaktadır. Bankalar (kendi zekatlarını) hayra dönük işlerin finansmanı için vakıflara tahsis edebilir veya ekonomik özelliği olan sosyal hizmetlerde kullanılabilir. Bu fonlar, (İşlami bankaların) zekat toplamada ve bu paraların kullanımındaki kudreti yönüyle, bu paraların ekonomik karlılığa sahip projelerde kullanılmasını icra eden önemli finans fonlarının kaynağı olmaktadır.

(Araştırmacı) İşlami bankaların geleneksel bankacılık faaliyet alanına sızdığını ve bundan önce (böyle bir) paya sahip olmayan müteşebbisler ve tasarruf sahipleri kategorilerindeki faaliyet dairesine girmek için mekanizmalarını ve araçlarını geliştirmeye muktedir olduğunu teyid etmektedir.

Ebu Hicleh'ye göre İşlami bankalar küçük müteşebbisler için daha önce hiç olmadığı kadar elverişli olan bir finans desteği sunmaktadır. Endonezya, Bangladeş, Malezya, Mısır ve Ürdün'de çok sayıda başarılı deneyim olmasına rağmen mikro-finansta en göze çarpan ve en başarılı deneyim "Bank Faisal"ın Umm Derman şubesi ve "Bank Algermene" deneyimleridir. Bununla birlikte Ebu Hicleh kalkınma hizmetindeki bu bankaların başarısını 3 şarta bağlı olduğuna inanmaktadır. Bunlar, İşlami hüviyete bağlı olarak ortaya çıkacak yanlış anlaşılmaları ortadan kaldırmak adına finansman araçlarını ve mekanizmalarını sürekli geliştirmek. Mobilizasyon açısından etkinliğini arttırma ve gerçekteşen kar oranları seviyesine karşılık gelecek şekilde finansman kaynaklarını kullanmak. İlaveten, kalkınma sürecine olan katkısını ekonomik ve insani boyutta arttırmak.

(Ebu Hicleh) bütün eksikliklerine rağmen murabaha modeline değinerek murabaha modelinin gayri resmi kredi pazarındaki şartlarla kıyaslanamayacak şekilde yüzlerce defa daha iyi şartlarla binlerce küçük müteşebbise hizmet verdiği söyledi. Zira önceleri (küçük müteşebbisler), hükümetin küçük projelere şevkle önem verdiği Hindistan gibi istisnai örnekler dışında geleneksel bankalardan ihtiyaç duydukları finansmanın %1'inden fazlasını alamamaktaydı.

Bu bağlamda, İşlami bankacılık uzmanı şu öneriyi sunmaktadır; İşlami banka finansmanı talep edilen ticari malın alış işlemlerinde murabaha modelini kullanmaktan vazgeçecek ve bu ticari malı deposuna koyacak sonra da müşteriye teslim edecek. Burada bankanın, özel ürünlerin pazarlamasını yapan çok sayıda büyük ticari şirketlerle anlaşması veya alımlarında murabaha modeline rağbet eden müşterilerin taleplerinde değişiklik yapmaya dönük çeşitlendirme yapması zaruridir.

İfade edildiğine göre, ne zaman ki banka, aracılık işlemlerinde vadeli murabaha fiyatı ile piyasa fiyatı arasındaki farkı azaltma imkanını verecek olan özel fiyatlar elde etmede çok başarılı olur -bazen bu fark sifıra yakın azaltılabilir- sonra, bankanın murabaha departmanı, şirketin mal talebini işleme koyar ve malın müşteriye teslim edilme zamanını ve yerini belirler.

Araştırma, azalan ortaklık ve mülkiyetle sonuçlanan kiralama işlemlerinin orta ve küçük projelerin finansmanında oynayabileceği role işaret etti. (Bu işlemler) hem beşeri hem de ekonomik kalkınmadaki beklenen rolü açısından global alaka noktası olmuştur. Araştırmacı, İşlami bankalar tarafından yapılan ve mülkiyetle sonuçlanan kiralama olarak adlandırılan kiralama işlemleri hakkında serzenişte bulunarak bunların bütün dünyada şirketlerin faiz sistemi esasına dayalı sigorta şirketleri, finans kurumları ve bankalarla koordineli olarak yaptığı kiralama şeklindeki alım satım işlemleri ile büyük benzerlik gösterdiğini ifade etti.

(Araştırmacı) diğer taraftan mülkiyetle sonuçlanan kiralama sözleşmesini şer'î yönüyle kusurlu bularak bunun sahiplik hakları ile kiralama şartları arasında karışık bir şey olduğunu söylemektedir.

Araştırma İslami bankalara, ekonomik verimliliğe sahip şer'an caiz olan yeni metotlarla kiralama faaliyetinde büyümelerini önermektedir. (Bu büyüme) uygulanabilirlik gerçeğine uygunluğu ile birlikte bankaların kiralama faaliyetinde bulunmak üzere özel şirketler oluşturması yoluyla ve bu şirketlerin de kiralama işlemlerinde yeterli bir esneklikle yaygınlaştırılması ile olmalıdır. Araştırmacı bankalara, kurulacak olan finansman şirketleri için kiralama sukuku ihraç etmelerini ve bu sukukta bankanın hissesinin genel olarak bankacılık faaliyetini tanzim eden kanunların veya mevzuatın izin verdiği sınırlarda kalmasını önermektedir. Kiralama işlemlerinin en bariz özellikleri düzenli dönemsel gelir sağlamaları ve yüksek dereceli bir teminat üzerine bina edilmiş olmalarıdır. Bu şu manaya gelmektedir, bankanın kiralama sukuku satma yoluyla, bir nev'î garantili ve muntazam dönemsel gelir isteyen müşteri gruplarını kendine çekmesi mümkün olmaktadır. Bu seçenek dikkatli bir şekilde ifa edildiği ve kiralama şirketleri etkin bir şekilde yönetildiği zaman daha büyük başarıları gerçekleştirmek mümkündür.

Ebu Hicleh bu işlemlerin, İslami finans ilkesi çerçevesinde daha gerçekçi bir şekilde tekrar düzenlenmesi halinde orta ve büyük projelerin de kalkınmasına daha çok katkıda bulunabileceğine inanmaktadır. Araştırmacıya göre önerinin geliştirilmesi şöyle olabilir; İslami banka katılım yollarından biri olan azalan ortaklık usulünü uygular ve istenen sermayeyi hisselerle böler. Proje sahipleri %20'den az olmayan bir oranda bu hisseleri satın alırlar. Banka küçük bir oranda katılır (mesela %2 ile %5 arasında değişen bir oranda olabilir. Bu da bankayla olan özel likitite amaçları içindir). Hisselerin geri kalanını yatırım hesapları sahibi olan müşterilerine satışa sunar. Bu hisselerin ihracı azalan ortaklık şartları esasına göre yapılır. Yani, proje sahipleri bankanın ortağı olacaklardır, diğerleri ise üzerine sözleşme yapılan projeye ait gerçekleşen karlardan pay alacaklardır.

Ayrıca ortaklarının elinde bulunan %80 hisseyi, üzerinde ittifak sağlanmış bir zaman zarfında (mesela 5 seneden 10 seneye kadar) belirlenmiş gelecek tarihlerde ve oylama sistemi ile geri satın alırlar. Araştırmacı, aşırı borçlanma ve faiz yüklemesi olmaksızın risk sermayesi finansmanına aktif bir şekilde katılan bu işlemlerin başarısını tasavvur etmektedir. Ancak bu şirketlerin kurulmasından önce banka vasıtasıyla katılımcı müşterilere tam bir malumat verilmesi gereklidir. Bu müşterilerin işlerin tartışıldığı toplantılara ve genel kurul oturumlarına katılmaları gereklidir. Bu, İslami ortaklık sistemi esasının kalbidir. Yönetimde sapmaların olmasından korkma, katılımcılar (parasını) geri istediği zaman hisselerin kıymetini nominal değer üzerinden değil de pazar fiyatlarına göre yeniden değerlemek, gerçekleşen kar durumuna bağlı olarak pazar değerindeki artış veya azalmanın (hisseye etkisi) şirket varlıklarına ve mülkiyetteki ortaklık payı nispetinde olması (çok önemli ilkelerdir).

Araştırmacının istisna sözleşmesinin rolüne dair görüşü şöyledir; bir taraftan üreticinin imkanlarına dair uygun araştırma yapıldıktan ve yükümlülüğü tam olarak sözleşmenin şartlarına dahil edildikten ve diğer taraftan da malı talep eden (nihai müşteri) açısından sadakat değerlendirmesi yapıldıktan sonra yönetim dikkatli hareket ettiği müddetçe istisna işlemlerinde uygun karlar etmek mümkündür. Bahsi geçen alanda İslami bankanın kalkınma sürecindeki rolüne dair araştırmacı, istisna işlemlerinin küçük sanayi işletmeleri sahipleri için özel bir öneme sahip olduğuna inanmaktadır. Çünkü orta veya büyük üretim şirketleri vasıfları belirlenmiş ticari malın üretilmesini talep edenlere bu hizmeti doğrudan sunma ve zorluklar olmaksızın işlemlerini finanse etme gücüne sahiptir. Ancak küçük iş sahipleri, işleri için gerekli finansmanı kendi kaynaklarından veya en başta geleni ticari bankalar olan geleneksel finans

kaynaklarından elde etmede genellikle ciddi problemlerle yüz yüze gelmektedirler. Bundan dolayı İslami bankanın küçük sanayicilerin finansörü olarak ve onlar ile vasıfları belirli bir ticari malın üretilmesini talep eden kamu kuruluşları ile büyük şirketler arasında bir aracı olarak girmesi gereklidir. İslami bankanın bu alandaki amacıyla ilgili rolünün şimdiye kadar sınırlı kaldığı mülahazasıyla birlikte banka bu faaliyetinin arkasında uygun gelirler elde ederken, küçük sanayicilere de büyümeleri için olağan dışı bir fırsat sağlayabilecektir.

Selem satışı ile alakalı olarak Ebu Hicleh'e göre selem satışının bankanın finansal kaynaklarını kullanmada bir model olarak yer alması mümkündür ve operasyonu etkin bir şekilde yönetildiği zaman vadeli murabaha satışından daha önemli bir konuma sahiptir. Selem işlemlerinden banka karının maksimize edilmesi göz önüne alındığında, üreticiden satın alma fiyatı ile ticari malın vadeli işler pazarındaki satış fiyatı arasındaki fark arttıkça ve yine ticari malın üreticiden teslim alınma tarihi ile son müşteriye teslim edilme tarihi arasındaki zaman farkı azaldıkça (banka yüksek karı) gerçekleştirecektir.

Selem satışındaki risk derecesi oranına dair araştırmacının görüşü şöyledir; selem satıcısının ticari malı istenen nitelikte veya belirlenen tarihte teslim etme kabiliyetine dair güven eksildikçe yahut ta banka selem yapılan malla ilgili olarak vadeli işlem pazarında yapması gereken uygulamalarda veya bu ticari malın gelecekteki fiyat trendini tahmin etmede yetersiz kaldıkça bu risk artacaktır. Bundan dolayı, banka tarafından selem işlemlerinin başarılı bir şekilde yönetilmesi bu riski mümkün olan en alt seviyeye indirmeye yardım edecektir. Araştırmacı, selem işlemlerinde bankanın, satış ve vadeli teslim işlemlerinde uzmanlaşmış şirketlerden, acentelerden veya uzmanlardan yardım almasının daha iyi olacağına inanmaktadır.

Ekonomik kalkınma hedefleri için Ebu Hicleh'in önerisi şudur; İslami banka selem satışı işlemlerini dış ticaret (ihracat-ithalat) alanında özel bir şekilde uygulamalıdır. Bu uygulamaları banka, belirlenmiş ihraç malını üreten çok sayıda büyük firma ile sözleşme yapmak, selem gereği belirlenen nitelik ve niceliklerle yine belirlenen tarihte ürünlerin satın almasını yapmak ve aynı tarihte dış ülkede bu malın ithalatçısı ile ilgili selem satış işlemlerini tamamlamak adına uzmanlaşmış acenteler veya şirketler vasıtasıyla yürütmelidir.