

İslâmî  
Finans  
Serisi  
B2

PROF. DR. OSMAN OKKA  
HASAN KAZAK  
H. BASRİ ALİM

# İSLÂMÎ FİNANSAL YÖNETİM

ÖRNEK OLAYLARI VE  
ÖRNEK ÇÖZÜMLERİ

*Vaka Analizleri*

nobel

# İSLÂMÎ FİNANSAL YÖNETİM

## ÖRNEK OLAYLARI VE ÖRNEK ÇÖZÜMLERİ

### (VAKA ANALİZLERİ)

---

Prof. Dr. Osman Okka  
Öğr. Gör. Hasan Kazak  
Arş. Gör. H. Basri Alım



## İSLÂMÎ FİNANSAL YÖNETİM ÖRNEK OLAYLARI VE ÖRNEK ÇÖZÜMLERİ (VAKA ANALİZLERİ)

*Prof. Dr. Osman Okka - Öğr. Gör. Hasan Kazak - Arş. Gör. H. Basri Alım*

Yayın No. : 3078  
İşletme No. : 204  
ISBN : 978-625-406-717-4  
E-ISBN : 978-625-406-716-7  
Basım Sayısı : 1. Basım, Ocak 2021

© Copyright 2021, NOBEL AKADEMİK YAYINCILIK EĞİTİM DANIŞMANLIK TİC. LTD. ŞTİ. SERTİFİKA NO: 40340

*Bu baskının bütün hakları Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti. ne aittir. Yayınevinin yazılı izni olmaksızın, kitabın tümünün veya bir kısmının elektronik, mekanik ya da fotokopi yoluyla basımı, yayımı, çoğaltımı ve dağıtımı yapılamaz.*

*Nobel Yayın Grubu, 1984 yılından itibaren ulusal ve 2011 yılından itibaren ise uluslararası düzeyde düzenli olarak faaliyet yürütmekte ve yayınladığı kitaplar, ulusal ve uluslararası düzeydeki yükseköğretim kurumları kataloglarında yer almaktadır.*

Genel Yayın Yönetmeni : Nevzat Argun -nargun@nobelyayin.com-  
Yayın Koordinatörü : Gülfem Dursun -gulfem@nobelyayin.com-

Redaksiyon : Süleyman Gezgin -suleyman@nobelyayin.com-  
Sayfa Tasarım : Ahmet S. Baydar -ahmet@nobelyayin.com-  
Kapak Tasarım : Mehtap Yürümez -mehtap@nobelyayin.com-  
Baskı Sorumlusu : Yavuz Şahin -yavuz@nobelyayin.com-  
Baskı ve Cilt :

### Kütüphane Bilgi Kartı

Okka, Osman., Kazak, Hasan., Alım, Basri H.

İSLÂMÎ FİNANSAL YÖNETİM ÖRNEK OLAYLARI VE ÖRNEK ÇÖZÜMLERİ (VAKA ANALİZLERİ) / *Osman Okka - Hasan Kazak - H. Basri Alım*

*1. Basım. xii + 282 s. 19,5x27,5 cm. Kaynakça var, dizin yok.*

ISBN: 978-625-406-717-4

E-ISBN: 978-625-406-716-7

*1. İslâmî Finans 2. İslâmî Finansal Yönetim 3. İslâmî Finansman 4. İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları 5. İslâmî Finans Vaka Analizleri*

### Genel Dağıtım

ATLAS AKADEMİK BASIM YAYIN DAĞITIM TİC. LTD. ŞTİ.

Adres: Bahçekapı mh. 2465 sk. Oto Sanayi Sitesi No:7 Bodrum Kat Şaşmaz-ANKARA - siparis@nobelyayin.com-

Telefon: +90 312 278 50 77 - Faks: 0 312 278 21 65

E-Satış: www.nobelkitap.com - esatis@nobelkitap.com / www.atlaskitap.com - info@atlaskitap.com

Dağıtım ve Satış Noktaları: Alfa Basım Dağıtım, Arasta, Arkadaş Kitabevi, D&R Mağazaları, Dost Dağıtım, Ekip Dağıtım, Kıda Dağıtım, Kitapsan, Nezih Kitabevleri, Pandora, Prefix, Remzi Kitabevleri

*İslâmî finansal yönetim politikalarının  
seçiminde ve uygulanmasında uzmanlaşmak  
isteyen değerli okurlarımıza başarı  
dileklerimizle ...*



## TAKDİM-1

Başarılı bir finansal yönetim; köklü değişim ya da ekonomik krizler karşısında, firmaların ayakta kalabilmeleri açısından hayati düzeyde öneme sahiptir. Genel amacı kâr elde etmek ve piyasa değerini maksimum düzeye çıkarmak olan firmaların, güçlü bir finansal yönetim için tüketici davranışlarını iyi analiz etmeleri, artan rekabet koşullarında kendilerini doğru konumlandırmaları, teknolojik gelişmeleri yakından takip etmeleri gerekmektedir.

Konvansiyonel, yani faaliyetlerinde dini hassasiyetleri ön planda tutmayan firmalar ile tamamen helal-haram çerçevesinde faaliyetlerini düzenleyen İslami firmaların finansal yönetim modellerinde şüphesiz önemli farklılıklar bulunmaktadır. Her ne kadar finansal yönetim alanında günümüzde önemli çalışmalar yürütülüyor olsa da İslami firmalar açısından bu alan gelişime, takip etmeye ve öğrenmeye daha açıktır.

Özellikle Türkiye’de son 15 yıldır İslami finans sektörü, sermaye piyasaları ve sigorta konularında gerçekleşen gelişmelerle birlikte önemli bir büyüme kat etmiştir. Sektörün krizlerde gösterdiği direnç ve konvansiyonel finansa göre etik değerler konusuna verdiği önem, bu alana duyulan önemi ve güveni gün geçtikçe arttırmaktadır.

Türkiye’de lisans düzeyinde İslam İktisadı ve Finans Bölümü’nü açarak İslami finansın teorik gelişimine katkı sağlayan üniversitemiz, şimdi de İslami firmalara; planlama, fizibilite etme, ortaklıklar ve benzeri diğer konularda örnek olaylar üzerinden yol gösterecek çok kıymetli bir eseri yayın hayatına kazandırıyor. Firmalarımızın temel yol haritası niteliğinde olacak bu eserin iş, bilim ve İslam dünyasına ışık tutacağına dair inancım tamdır.

Yılların tecrübesi ve bilgi birikiminin yansıması olarak ortaya çıkan bu değerli eseri insanlığa kazandıran başta Sayın Prof. Dr. Osman Okka hocam olmak üzere Öğr. Gör. Hasan Kazak ve Arş. Gör. Hasan Basri Alım’ı kutluyorum. İslami finans alanında bir başucu eser olacağına inandığım ‘İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)’ kitabının, firmalarımız, ülkemiz ve tüm insanlık için hayırlı olmasını temenni ediyorum.

*Selçuk Öztürk*  
*KTO Karatay Üniversitesi*  
*Mütevelli Heyeti Başkanı*

## TAKDİM-2

“İslami Finansal Yönetim Sistem ve Uygulama” kitabının ardından, teoriyi pratikle birleştirmeyi amaçlayan, uzun yıllar boyunca edinilmiş akademi bilgisiyle sektör tecrübesinin harmanlanması sonucu ortaya çıkan, “İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)” kitabıyla literatüre ve okuyucularına sağlayacağı büyük katkı nedeniyle Prof. Dr. Osman Okka Hocamı ve yazarlar Hasan Kazak ve Hasan Basri Alım'ı kutluyorum. Bu kıymetli esere takdim yazmaktan üniversitemiz ve geleceğimiz adına büyük mutluluk duyduğumu ayrıca belirtmek isterim.

Dünyanın ve ülkemizin Covid-19 pandemisi nedeniyle zor günler geçirdiği şu günlerde ekonomik zorlukların boyutu giderek derinleşmektedir. Ekonominin daraldığı, iktisadi hayatın zorlaştığı dönemlerde faizli ekonomik sistemlerin aksayan yönleri daha çok gözler önüne serilmektedir. Bu gibi durumlarda, iktisadi tartışmalar sonucunda yeni ekonomik sistemlere, İslam iktisadi ve İslami finans enstrümanlarına çözüm olarak daha çok yer verilmektedir.

Bugün geldiğimiz noktada, tüm göstergeler, geleceğin finans sisteminin, faizsiz finans enstrümanları üzerine kurulacağını göstermektedir. Bu bağlamda, İslami finans sektörünün kurumsal yapısının geliştiği, faizsiz enstrümanların oluşturulduğu ve bu enstrümanların işlem hacminin yeterli düzeylere ulaştığı ülkeler, finans piyasalarında rekabet etme avantajı sağlamış olacaktır. Ülkemiz de bu rekabetçi pazarda yerini almaya çaba sarf etmektedir. Bu nedenle, şu an, nitelikli insan kaynağına ve teoriyle pratiği birleştiren bunun gibi eserlere en çok ihtiyacımız olduğu zamandır.

KTO Karatay Üniversitesi, bundan yaklaşık 5 yıl önce aldığımız bir kararla, ülkemize bu alandaki yetişmiş insan kaynağı konusunda rekabet avantajı sağlayabilecek olan “İslam İktisadi ve Finans” bölümünü Türkiye’de bir ilk olarak açılışını gerçekleştirdi. Öğrencilerimiz bu bölümümüzden teorik eğitimini üniversitemizde almış, 7+1 sistemi ve “İşi Yerinde Gözle” gibi projelerle ve staj uygulamaları ile iş hayatının ortamını solumuş ve sektörü tanımış bir şekilde mezun olma aşamasına ulaştılar. Üniversitemizin kurumsal olarak öncelediği bir alanda, kıymetli hocamızın bizi yalnız bırakmadığını bir kez daha görmek bizi gururlandırmıştır. Eser sayısının çok sınırlı olduğu, uygulamayı anlatan eser sayısının ise yok denebilecek kadar az olduğu bu alana katkılarından dolayı Sayın Hocama ve değerli yazarlara teşekkür ederim.

Reel sektörün ve finans piyasalarının ihtiyaç duyduğu, karşılaşılabilecekleri problemlere hem iktisadi hem de İslami bir çözüm sunan, Ülkemizin İslami finans piyasalarında alacağı pozisyonu geliştirmeye ve büyütmeye katkı sağlayacak, nitelikli öğrenciler, yöneticiler ve yatırımcılar yetiştirecek ve toplumun her kesimine fayda sağlayacak bu eserin Üniversitemiz bünyesinde ortaya çıkmasının haklı gururunu yaşamaktayız.

*Prof. Dr. Bayram SADE*  
*KTO Karatay Üniversitesi Rektörü*

## ÖN SÖZ

Günümüzde İslâmî Finans konusundaki yayınlar oldukça artmıştır. Özellikle İslâmî bankalar önemli bir kurumsallaşmaya ulaşmış dünyada 2 trilyon doları aşan İslâmî fonlar oluşmuştur. İslâmî finansal sistemin firmalara uygulanması konusunda sistematik çalışmalar yok denecek kadar azdır. Bu sebeple kürsümüzde (B-1) serisinde “İslâmî Finansal Yönetim, Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli) kitabı kapsamlı (intermediate upper) seviyede hazırlanarak bilim dünyasına sunulmuştur. Şimdi sıra “(B-2) İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)” kitabının hazırlanmasına gelmiştir. Bu kitap (B-1) kitabının bir tamamlayıcısı mahiyetindedir ve kitabın amacı İslâmî Finansal Sistemin firmalarda nasıl uygulanacağını örnekler üzerinde göstererek okuyucuyu bu alanda uzman hâline getirmektir.

Şimdi sorumuz şudur: İslâmî finansal yönetim modern firmalara nasıl uygulanacaktır?

İslâmî firmalarda<sup>1</sup> amaç; **haram/helâl** ekseninde bütün faaliyetlerin en modern tekniklerin, bilimsel yöntemlerin, uzmanlıkların kullanılarak yürütülmesi, mümkün olan en büyük zenginliğin sağlanması, herkesin hakkının verilerek gelirin adil şekilde paylaşılmasıdır. İslâm; kişilerden, toplumdaki ve devletten “zârûrât-ı dîniyye” diye isimlendirilen **dinin, hayatın, neslin (ailenin), malın, aklın** mutlaka korunmasını ister. İslâm, malın karşılıklı rıza ile helâl yollardan kazanılmasını emretmekte ve haram yollardan (hırsızlık, gasp, kumar, zimmet, sahtekârlık, aldatma, kandırma, hile, faiz, gayrimeşru yollar vb.) kazanılmasını ve israf edilmesini şiddetle yasaklamaktadır. Bu konularda İslâm bilgisizliği, tembelliği, gevşekliği, başarısızlığı mazur görmez. Aklın ve zekânın kullanılmasını ve İslâmî kuralları da göz ederek ısrarla planlanan hedeflerin üzerine gidilmesini, mutlaka bütün imkânların kullanılarak başarıları olunmasını ister. Diğer bir ifadeyle İslâm bir iş karar verildiğinde bütün araştırmaların, planların, projelerin, programların vb. en etkin şekilde yapılmasını ve sonra Allah'a (cc) güvenilerek geri dönülmemesini, sonucun kesinlikle alınmasını hedefler. İslâm'da iki günü birbirine eşit olan ziyandadır ve daima bir sonraki gün bir önceki günden daha iyi, daha başarılı, daha kârlı olmalıdır. Bu sebeple İslâm'da bilgi ve teknoloji (hikmet) son derece önemlidir, olmazsa olmazdır.

Günümüzde sanayi ve ticaret ile ilgili firmaların kurulması ve yönetilmesi; önemli ölçüde bilgiyi, vizyonu, hazırlığı, planı, programı, tecrübeyi, ekip çalışmasını, teknolojik ve finansal fizibiliteleri gerektirdiğini biliyoruz. Firmaların sonsuz süreli olarak kurulduğu kabul edilir, bu sebeple sadece şirketin kurulmasıyla iş bitmez. Şirketi kurduğunuz andan itibaren her gün enerjiniz hiç eksilmeden ve de artarak, çok sayıda farklı kararlar almak suretiyle gerekli faaliyetleri yürütmek ve başarılı olmakla sorumlusunuz. Şirketinizi konvansiyonel finansal sisteme veya İslâmî finansal sisteme göre yürütebilirsiniz. Siz şirketinizi, İslâmî finansal sisteme göre yürüteceğinize göre “kuruluşundan hayatı sona erinceye yani piyasadan çekilinceye kadar” İslâmî kurallara da uymak ve ona göre hareket etmek zorundasınız. Bildiğimiz gibi konvansiyonel bir firma (tek şahıs, adi, kolektif, komandit, limited, anonim, holding şirket) helâl/haram ekseninde faaliyet göstermeye karar verdiği andan itibaren İslâmî bir firmaya, bir şirkete dönüşür. Konvansiyonel bir firma İslâmî bir firmaya dönüştüğünde “ben” ekseninden çıkar, “ben, biz, toplum, Allah (cc)” eksenine oturur. İslâmî firmada yine bütün modern teknolojiler bilimsel sistemler konvansiyonel firmalarda olduğu gibi aynen kullanılır, sadece Allah'ın yasakladığı faiz, kumar, gâbin, aşırı risk, tağşiş, çevrenin istismarı gibi yasaklara uyulur ve kimseye haksızlık yapılamaz. Sonuçta İslâmî bir firma helâl/haram eksenine uymazsa konvansiyonel bir firmaya dönüşür, konvansiyonel bir firma da helâl/haram eksenine uyarırsa hemen İslâmî bir firmaya dönüşür. İki firma tipi arasındaki geçiş bu kadar basit bu kadar kolaydır.

Rasyonel hareket ve davranış konvansiyonel finasta da İslâmî finasta da değişmez, her şahıs veya şirket optimal (en iyisi) olma konusunda hareket etmeye, kazanmaya, rasyonel hareket etmeye çalışır; farklı olan İslâmî finansçının ve yöneticinin İslâm'a göre yasaklanan ve etik olmayan kuralları da dikkate alarak hareket etmesi ve başarılı olmak zorunda olmasıdır. Çünkü İslâm kesintisiz bir hayatı “**dünya + ahiret**” öngörmekte ve kendisine tabi olanlardan dünyada İslâmî inanç sistemine, kurallarına, öğretilerine göre hareket etmelerini istemekte, ahirette kişilerden davranışlarının hesabının sorulacağını, sonuca göre kendilerinin cennet ve cehennemle ödüllendirileceğini, ahiret hayatının sonsuz olacağını ifade etmektedir. Bu sebeple İslâmî finansal yöneticinin kişiliği, bilgi ve tecrübesi, niyeti önemli olduğu gibi vizyon sahibi olarak iki dünyayı da nazara alarak hareket etmesi görevidir.

<sup>1</sup> Konvansiyonel firma, faaliyetlerinde hiçbir dini kuralı nazara almayan firmalardır. İslâmî firma, faaliyetlerinde İslâm'a göre haram kabul edilen Tablo 1.1.'de sayılan faaliyetlerden kaçınan firmalardır. Bir firmanın adı ne olursa olsun haramlardan kaçmıyorsa o firma İslâmî firma, kaçmıyorsa konvansiyonel firma sayılır. Bir firmada “İslâmî firma” şeklinde belirleyici bir isme de ihtiyacı yoktur. Konvansiyonel bir firma, genel kurul veya yönetim kurulu kararıyla ya da şirket sözleşmesine koyduğu bir madde ile İslâmî firma olarak faaliyetini yürütebilir, bunun tersi de geçerlidir. İslâmî finans literatüründe görüldüğü gibi “İslâmî firma” kavramı haramlardan kaçınan firmaları ifade etmek için kullanılır.

Aşırı rekabetin ve yüksek sermaye maliyetinin hâkim olduğu günümüzde finansal yöneticinin problemlerini ve İslâmî finansın rolünü doğru bir şekilde anlayabilmek ve firmayla ilgili isabetli finansal kararlar alabilmek için öğrencilerimizin ve okurlarımızın gerçek hayattan alınmış ve *örnek olay* (vaka) hâline getirilmiş finansal yönetim problemlerini yakından görmeleri ve bu problemler üzerinde çözümler üretmeleri gerekir. Bu örnek olaylar (vakalar); okurlarımızın kendilerini firmanın sanal ortamında görmelerini, finansal yönetim problemlerinin içerisine derinlemesine nüfuz etmelerini, İslâmî kurallar çerçevesinde alternatif çözümler ürebilmelerini ve doğru karar alabilme yeteneklerini geliştirmek üzere hazırlanmıştır yani finansçılar için bir finansman simülâtörü görevini görmektedir.

Yukarıda ifade edildiği gibi bu kitabının amacı; lisans, lisansüstü, doktora öğrencilerimiz ve ticari hayatın içerisinde ve uygulama sahasındaki okuyucularımız ile bu konuya ilgi duyan diğer tüm okuyucularımızın İslâmî finans teorisini daha iyi anlamalarını sağlamak ve problemlerle teorinin tatbikatta nasıl uygulanabileceğini göstermektir. İslâmî Finansal Yönetim kitaplarında sunulan finansman problemleri ile finansal örnek olaylar (vakalar) arasında önemli farklar vardır: Finansal örnek olayda birden çok doğru cevapla karşı karşıya kalabilirsiniz. Sizin çözümde yapacağınız varsayımlara göre cevaplar değişecektir veya aynı konuda sizin finansal doğrunuz bir başkasının finansal yanlışı olarak karşınıza gelebilecektir. Yani bir vakanın çözümünde bilgi, tecrübe, analiz seviyenize ve olaylara bakış tarzınıza göre farklı görüşler, çözümler, analizler ortaya çıkabilir. Bu bakımdan örnek olayların işlenmesi okuyucuya geniş bir düşünme ve karar alma zenginliği kazandıracaktır. Ayrıca örnek olayların içerisinde uygulamada olduğu gibi birden çok problem ayrı ayrı veya karmaşık hâlde bulunabilir. Bu sebeple örnek olayla okur; çoklu çözüm içerisinde bir firmaya nasıl doğru alternatifi seçebileceğini ve doğru yolu gösterebileceğini öğrenir. Son olarak bir örnek olayda problemle doğrudan ilgili veya ilgisiz birçok bilgi bulunabilir, tıpkı gerçek hayatta olduğu gibi, sizin gerekli doğru bilgileri bularak kullanmanız ve firmanın karşılaştığı problemi en uygun şekilde çözmeniz gerekir. *Problemleri çözerken İslâmî hassasiyete sahip finansal analizci daima firmanın değerini helâl/haram ekseninde maksimize ve riski minimize edeceğini düşünmelidir.*

Sevinerek ifade etmek isteriz ki İslâmî Finansal Yönetim biliminin eğitimi, sözelden çıkarak analitik hâle gelmeye başlamıştır. Günümüzde İslâmî firmalarının karmaşık finansal politikalarını hazırlayacak, faaliyetlerini yürütecek zihinleri; sözel finansal kavramların ezberlenmesiyle, olayları rakamsal olarak analiz etmeden, yorumlamadan, irdelenmeden skolastik yöntemlerle yetiştirmek dönemi geçmiştir. İslâmî finansal yönetim eğitimi sözel yapan üniversitelerimizin de başarılı olmaları için bu yöntemi terk ederek analitik hâle gelmeleri kaçınılmazdır. Analitik finansal eğitim sisteminde, öğrenciye önemli ölçüde teori ve İslâmî bilgi verildikten sonra teorinin tatbikata yansması problemler ve çözümleri hâlinde sunulmaktadır. Öğrenci İslâmî kuralları da nazara alarak gerçek hayatta olayları nasıl değerlendirebileceğini bu problemlerle sayısal olarak görmüş olacaktır. Öğrencinin eğitimi burada bitmiş olmamaktadır, daha ileri bir süreci daha gerektirmektedir. İşte bu sistemin son aşaması İslâmî finansal vaka analizleridir. Bu sistemde eğitimin son merhalesi, hayattan alınmış finansal örnek olaylarla (vakalarla), öğrencinin gerçek hayatta yüz yüze gelmesidir.

Örnek olaylar hazırlanırken (B-1) İslâmî Finansal Yönetim, Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli) kitabı ile birlikte Diyanet İşleri Başkanlığı Din İşleri Yüksek Kurulu, Prof. Dr. Hamdi Döndüren, Prof. Dr. Hayrettin Karaman'ın fetvalarından ve Sorularla İslâmiyet.com sitesi fetva görüşlerinden yararlanılmıştır. Örnek olayları çözebilmeniz için (B-1) *İslâmî Finansal Yönetim, Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli)*; (A-2) *Finansal Yönetim ve Çözümlü problemler*; (A-3) *Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümler (Vaka Analizleri)*; (A-5) *Analitik Finansal Yönetim Teori ve Problemler, 1300'den Fazla Problem ve Çözümleri* kitapları sizlere yardımcı olacaktır. Okuyucu örnek olayla ilgili konuları, bu kitapları elden geçirmeden, ön hazırlık yapmadan olayı çözmek isterse zorlanacaktır. Diğer bir ifadeyle bu dört kitap ve fetvalar birbiriyle bağıntılıdır. Finans serisi kitaplarımız A ve B serisi olmak üzere 7 kitaptan oluşmaktadır. B serisinin ikinci kitabı "(B-2) *İslâmî Firmalarda Finansal Örnek Olaylar (Vakalar)*" kitabıdır. Her örnek olayın altında örnek olayı ilgilendiren ve okuyucuyu yönlendiren sorular vardır.

Kitapta bulunan 50 adet örnek olayda farklı sektörlerdeki firmalar ele alınmıştır. Olayların okurları sıkılmamak için beş sayfayı geçmemesine dikkat edilmiştir. Çalışmada bir mükemmellik iddiası yoktur, fakat okurlara faydalı olacağı kanaati vardır. Okurların bu konudaki uyarıları, eleştirileri ve tavsiyeleri gelecek baskılarda bu kitabı daha mükemmel yapacaktır.

İslâmî finansal yönetimin uygulanmasını göstermeyi hedefleyen bu kitabın (B-2) yazılmasını destekleyen değerli Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk beyefendinin şahsında tüm Mütevelli Heyeti üyelerimize, Rektörümüz Prof. Dr. Bayram Sade, Rektör Yardımcımız Prof. Dr. Çağatay Ünüsan, Üniversite Genel Sekreterimiz Dr. Hüseyin Ergun'a ve Mustafa Koruyucu'ya, yine kitabın hazırlanmasında İslâmî konularda

devamlı danışmanlık yapan kıymetli bilim adamı Prof. Dr. Hamdi Döndüren'e, Prof. Dr. Orhan Çeker'e, görüşlerini aldığımız Prof. Dr. Mehmet Mucuk'a, Prof. Dr. Muammer Zerenler'e, Prof. Dr. Faruk Beşer'e, Doç. Dr. Hacı Ali Ata'ya, Doç. Dr. Handan Çam'a, Dr. Aytaç Aydın'a, Dr. Gamze Şekeroğlu'na, Dr. Melih Kutlu'ya, Dr. Aynur Akpınar'a, Dr. İ. Erem Şahin'e, Dr. Ali Akgün'e, Öğr. Gör. Melahat Karadağ'a, Araştırma görevlileri Hamide Selçuk'a, Ufuk Ay'a, Ayhan Akpınar'a ve Proje Asistanları Ebru Gülten Yazıcıoğlu'na, Ahmet Akar'a teşekkürlerimizi sunarız. Son olarak “(B-2) İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)” kitabının ilk baskısının yapılması ve sizlerin hizmetine sunulmasındaki katkılarından dolayı Nobel yayıncıları sahibi Nevzat Argun beyefendiye ve emeği geçen mesai arkadaşlarına da şükranlarımızı sunarız. 03/11/2020

**Prof. Dr. Osman OKKA - Öğr. Gör. Hasan KAZAK – Arş. Gör. H. Basri ALIM**

## İÇİNDEKİLER

|   |     |
|---|-----|
| İ.F. 1- İSLÂM VE İSLÂMÎ FİNANSLA İLGİLİ TEMEL KURALLAR.....                                     | 1   |
| İ.F. 2- NASIL HAREKET ETMELİYİZ?.....   | 19  |
| İ.F. 3- YABANCILARLA ORTAKLIKLAR KURMAK.....  | 21  |
| İ.F. 4- AKSOY PAZARLAMA LİMİTET ŞİRKETİ.....  | 23  |
| İ.F. 5- DERE HOLDİNG.....   | 26  |
| İ.F. 6- DOĞUŞ SANAYİ VE TİCARAT A.Ş. ....   | 28  |
| İ.F. 7- KOÇLAR AYAKKABI SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ....   | 31  |
| İ.F. 8- ELİBOL TOPTAN KIRTASIYE A.Ş. ....   | 34  |
| İ.F. 9- ERDEM YAVUZ GIDA A.Ş. ....  | 36  |
| İ.F. 10- ACAR İLAÇ SANAYİ A.Ş. ....   | 38  |
| İ.F. 11- BAYRAKTAR MAKİNE İMALAT A.Ş. ....  | 40  |
| İ.F. 12- OSMANLI HASSAS MAKİNE PARÇALARI ÜRETİM A.Ş. ....                                       | 44  |
| İ.F. 13- MEHTAP FİNANSAL EĞİTİM A.Ş. -Kısım I-.....   | 48  |
| İ.F. 14- MEHTAP FİNANSAL EĞİTİM A.Ş. -Kısım II-.....  | 53  |
| İ.F. 15- MEHTAP FİNANSAL EĞİTİM A.Ş. -Kısım III-.....   | 62  |
| İ.F. 16- DEMİRPOLAT EĞİTİM LTD. ŞİRKETİ.....  | 68  |
| İ.F. 17- GÖKÇEPINAR PLASTİK ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ....                                | 73  |
| İ.F. 18- YUVA İNŞAAT A.Ş. ....  | 77  |
| İ.F. 19- OTO PARÇA ÜRETİM VE PAZARLAMA A.Ş. ....  | 80  |
| İ.F. 20- AY GIDA LİMİTED ŞİRKETİ.....   | 83  |
| İ.F. 21- ÖZCAN EV ALETLERİ A.Ş. ....  | 85  |
| İ.F. 22- HIGH DRESS KONFEKSİYON A.Ş. ....   | 88  |
| İ.F. 23- MERAMLI SANAYİ VE TİCARET KOLEKTİF ŞİRKETİ- I.....                                     | 92  |
| İ.F. 24- MERAMLI SANAYİ VE TİCARET KOLEKTİF ŞİRKETİ'NİN ORTAKLARININ ÖZEL<br>DURUMLARI- II..... | 95  |
| İ.F. 25- GÜNEŞ TEKSTİL A.Ş. ....  | 102 |
| İ.F. 26- GÖZÜPEK ARAŞTIRMA GRUBU ....   | 110 |
| İ.F. 27- KARADAŞ SAĞLIK MALZEMELERİ ÜRETİM VE TİCARET A.Ş. ....                                 | 120 |
| İ.F. 28- ÖZEN SANAYİ ÜRÜNLERİ ÜRETİM VE TİCARET A.Ş. ....                                       | 126 |
| İ.F. 29- KSM FİNANSAL YATIRIM VE EĞİTİM A.Ş. (I).....   | 133 |
| İ.F. 30- KSM FİNANSAL YATIRIM VE EĞİTİM A.Ş. -II.....   | 138 |
| İ.F. 31- ÇELİK YATIRIM A.Ş. ....  | 155 |
| İ.F. 32- GÜRBÜZ ZİRAİ ALETLER İMALAT VE TİCARET A.Ş. ....                                       | 161 |
| İ.F. 33- TORAMAN TERZİ MALZEMELERİ LİMİTED ŞİRKETİ.....   | 165 |
| İ.F. 34- PLATİN MUTFAK GEREÇLERİ SATIŞ A.Ş. ....  | 176 |
| İ.F. 35- KUTLU DÖKÜM, DÖVME SANAYİ VE TİCARET A.Ş. ....   | 180 |
| İ.F. 36- YAKAR KONFEKSİYON LİMİTED ŞİRKETİ.....   | 191 |

|   |     |
|---|-----|
| İ.F. 37- DAĞAŞAN ULUSLARARASI NAKLİYAT LİMİTET ŞİRKETİ.....       | 198 |
| İ.F. 38-TAŞKENT KÖMÜRCÜLÜK KOLEKTİF ŞİRKETİ.....                  | 202 |
| İ.F. 39- REX BOYA İMALAT VE TİCARET A.Ş. ....                     | 205 |
| İ.F. 40-ARTAŞ ENERJİ ÜRETİM VE DAĞITIM A.Ş. ....                  | 207 |
| İ.F. 41- EMİRİŞ DÖKÜM SANAYİ A.Ş.....                             | 213 |
| İ.F. 42- BOLU KERESTECİLİK A.Ş. ....                              | 216 |
| İ.F. 43- ÇEVİK EV ALETLERİ İMALAT A.Ş. ....                       | 219 |
| İ.F. 44- MARMARA MAKİNE İMALAT A.Ş.....                           | 223 |
| İ.F. 45- AVCI PETROLÇÜLÜK A.Ş.....                                | 228 |
| İ.F. 46- ELİAÇIK HIRDAVAT A.Ş. ....                               | 233 |
| İ.F. 47- DÜŞÜN YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.....                   | 236 |
| İ.F. 48- PROFİNO ELEKTRİKLİ ALETLER ÜRETİM A.Ş. ....              | 239 |
| İ.F. 49- AKDENİZ TAHTA AMBALAJ FABRİKASI A.Ş. ....                | 248 |
| İ.F. 50- KAHRAMANMARAŞ YOL MAKİNELERİ İMALAT VE TİCARET A.Ş. .... | 251 |
| EK (FETVALAR) .....   | 254 |
| EK-1 (ÖRNEK FETVALAR).....  | 255 |
| EK-2. (ÖRNEK FETVALAR).....                                       | 258 |
| EK-3 (ÖRNEK FETVALAR).....  | 261 |
| EK-4 FETVALAR .....   | 265 |
| EK (TABLOLAR).....  | 268 |
| KAYNAKLAR.....  | 280 |

**ÖRNEK OLAY**  
**- İ.F. 1-**  
**(İslâmî Finans Temel Kuralları)**

**İSLÂM VE İSLÂMÎ FİNANSLA İLGİLİ TEMEL KURALLAR**

Bizler toplum olarak genelde dinin ne olduğu ve dinler konusunda yeterli bir bilgiye sahip değiliz. İmam hatip veya ilahiyat gibi okullara gitmemişsek dini bilgilerimiz orta öğretimde aldığımız çok yüzeysel bir bilgi ile ailenin ve toplumun bize aktardığı yine yüzeysel bilgilerden ve ritüellerden ileri gitmemektedir. Bu bilgi yetersizliği yani cahillik çoğumuzun ruhi yapısında huzursuzluklara, dengesizliklere sebep olmaktadır. O hâlde “din nedir ve bize etkisi nedir?” sorusunun rasyonel şekilde cevaplandırılması gerekir.

İnsanoğlu yaratılış olarak daima yaratıcıya, doğüstü güçlere, çeşitli varlıklara, bir objeye, bir şeye, bir sisteme, bir doktrine inanmaya ve tapınmaya meyilli yaratılmıştır. Din; bu nitelikteki inançları, kurallar, kurumlar, töreler, semboller biçiminde toplayan düzen, sağlayan sistemdir. Eğer dinin kuralları Allah (cc) tarafından konulmuşsa bu ilâhi bir dindir, bir şahıs tarafından konulmuşsa bu beşeri bir dindir. Bu sebeple dinler ilâhi ve beşeri dinler olarak iki ana gruba ayrılır.

İslâm dini; Allah (cc) tarafından Hz. Âdem (as) ile birlikte gönderilmeye başlayan ve toplumda unutulmaya, bozulmaya yüz tutukça (Yahudilik ve Hıristiyanlık) yeniden peygamberler ve kitaplar gönderilerek yenilenen ve son olarak Hz. Muhammed (as) ile gönderilen ilâhi dindir. İslâmiyet’te dinin kurucusu Allah’tır (cc) ve 6.236 ayetten oluşan ve 23 yılda Cebrail (as) aracılığı ile Allah’ın elçisi Hz. Muhammed’e indirilen Kuran-Kerim, bu dinin ana kitabı yani anayasasıdır. Hz. Peygamber Kuran’ın nasıl uygulanacağını ve İslâm’ın nasıl yaşanacağını bizzat topluma göstermiştir. Kuran’ı Kerim dört büyük kitap (Zebur, Tevrat, İncil, Kur’an) içerisinde bozulmadan zamanımıza kadar gelen ve kıyamete kadar hükümleri devam edecek olan tek kitaptır<sup>2</sup>. İslâm’ın gelmesiyle diğer dinlerin hükmü sona ermiştir. Günümüzde dünyada 1.800.000 civarında Müslüman yaşamaktadır.

Kur’an-ı Kerim’de Allah (cc) nezdinde kabul edilen, geçerli sayılan tek dinin İslâm olduğu müteaddit ayetlerde belirtilmiş bulunmaktadır:

“...Bugün sizin için dininizi kemâle erdirdim ve üzerinizdeki nimetimi tamamladım: Size din olarak İslâm’a razı oldum...” (Maide 5/3)

“Kim İslâm’dan başka bir din ararsa, ondan (seçtiği dini kabul edilmeyecektir ve o, ahirette hüsrana (büyük zarara) uğrayanlardan (olacak) dır.” (Âl-i İmran 3/85)

Dünyada ilâhi dinler olarak Yahudilik, Hıristiyanlık ve Müslümanlık vardır. Buna karşılık başta Budizm, Hinduizm, Brahmanizm, Taoizm, Konfüçyanizm, Şamanizm, Sekülerizm, Agnostisizm vb. olmak üzere yüzlerce beşeri din vardır. Kur’an beyanına göre Allah (cc) indinde İslâm’ın dışındaki dinler kabul görmemektedir, muattaldır yani yok hükmündedir. Bu olay yeni çıkan kanunun eski kanunu ortadan kaldırmasına benzemektedir. Son kitap Kur’an-ı Kerim önceki ilâhi kitaplar olan İncil ve Tevrat’ın hükümlerini ortadan kaldırmaktadır. Dolayısıyla kitapları hükümsüz hâle gelen Hıristiyanlık ve Yahudilik de İslâm’ın gelmesiyle hükümsüz olmuştur ve Allah (cc) tarafından kabul edilmemektedir. Bu sebeple Müslüman iş adamı ve İslâmî finansal yönetici İslâm’ı din ve hayat nizamı olarak kabul eden ve onun kurallarına göre hareket eden kimselerdir. Kur’an da insanları inançlarına göre sınıflandırmaktadır.

Şimdi sorumuz şudur: Kur’an-ı Kerim insanları kaç gruba ayırmaktadır?

### **Kur’an-ı Kerime Göre İnsanların Sınıfları**

Kur’an insanları iki ana gruba ayırmaktadır: Bunlar; inananlar (Müslümanlar-Ehl-i İmân) ve inanmayanlar (Ehl-i küfr) dir. Başka bir ifade ile İslâm milleti ve küfür milleti olarak da ifade edilmektedir. İnanmayanlar da kendi içlerinde iki ana gruba ayrılmaktadır: a) Kâfirler, b) Münafıklar.

Kâfirler; doğrudan inanmadıklarını beyan edenlerdir ve ikiyüzlü değillerdir. Münafıklarsa; Müslümanların yanına gelip biz Müslümanız, kâfirlerin yanına gidip biz kâfiriz diyen ikiyüzlü çift kişiliğe sahip, sözlerine güvenilemeyen insanlardır. Kuran’da münafıklara daha çok dikkat edilmesi istenir. Bu iki gruba da ehl-i küfr denir.

<sup>2</sup> Kuran-Kerim’de 114 sure, 6.236 ayet, 77.439 kelime, 330.733 harf bulunmaktadır. Kur’an-ı Kerim’in kısa tanıtımı: <https://www.topragizbiz.com/konular/kuran-kerim-kisa-tanitimi.10492/> (12 Nisan 2020 int.). Kur’an-ı Kerimle ilgili detaylı bilgi için bkz: <https://islamansiklopedisi.org.tr/kuran>

Ehl-i küfür Allah'ın (cc) hâkimiyetini ve kanun koyuculuğunu kabul etmediklerinden dolayı İslâm dinine girmemişlerdir. İslâm, kişilerin İslâm'a girip girmemeleri konusunda kendilerini özgür bırakmıştır, kimse zorla Müslüman yapılamaz, kişi üzerinde dini baskı kurulamaz. İslâm'da kişinin kendi aklını kullanarak, gerekli araştırmaları yaparak İslâm'ı gönül hoşluğuyla seçmesi, onun ritüellerini, ibadetlerini gönül hoşluğuyla yapması istenir. İnanmayan ve İslâm'a girmeyen kimselerin ahirette bunun sonuçlarına katlanacağı Kuran'da beyan edilmektedir. Allah (cc) Kur'an-ı Kerimde; ehl-i küfrün dünyada Allah'ın (cc) hâkimiyetini, Muhammed'in (as) elçiliğini ve Kur'an-ı Kerim'in yol göstericiliğini kabul etmedikleri için cehennemdeki ikametlerinin sonsuz süre olacağını bildirmiştir. İman konusunda ahirette kimseden bir özür de kabul edilmemektedir.

İslâm'a göre ahirette dünyadaki bütün işlemlerinden ve faaliyetlerinden hesaba çekilen insanın aldığı puanların sonuca göre cennet veya cehennemle ödüllendirileceği bildirilmektedir. Kur'an-ı Kerim'e göre Cennet<sup>3</sup> ve cehennem<sup>4</sup> yedi ayrı tabakadır. Cehennemin birinci katı günahkâr Müslümanlara aittir ve en son günahkâr Müslümanın cezasını çekip ayrılmasından sonra buranın kapatılacağı beyan edilmiştir. Kalan altı tabakası küfür ehline yani İslâm-ı kabul etmeyenlere ayrılmıştır. Cehennemde alt tabakalara indikçe azabın şiddetinin arttığı beyan edilmektedir. Ehl-i küfür, dünyadaki iyi-kötü işlerine ve yaptığı işlerin iyilik derecelenmesine göre bu altı tabakadan birisine girecektir. Cehennem, Ehl-i küfrün sonsuz süreli ikamete mecbur tutulacağı yerdir.

Cennet de yedi tabakadır. İnanalar yani Müslümanlar da derecelerine göre bu cennetten birisine gireceklerdir. Cennet de Müslümanların sonsuz süreli olarak ikamet edecekleri yerdir. Günahkâr yani günahı sevabından ağır gelen Müslümanlar cehennemde cezası ölçüsünde yandıktan sonra affedilip cennetin en alt tabakasına yerleştirileceklerdir.

Şimdi sorumuz şudur: İslâm'da da insanlar sınıf sınıf yani derece derece midirler?

Kuran'ı Kerim de insanların derece derece olduğunu derecelerine göre ceza veya mükâfat verildiğini bildirmektedir.

*“O kimseler, Allah indinde derece derecedirler. Allah onların yaptıklarını hakkıyla görür.” (Âl-i İmran, 3/163)*

*“Allah'ın rızasına uyan kimse Allah'ın hışmına uğrayan gibi olur mu? Onun yeri cehennemdir. O, ne kötü dönüş yeridir!” (Âl-i İmran, 3/162)*

Bu sebeple Müslümanlar da dünyada yaptıkları işlere, çalışmalarına göre derece derecedirler ve derecelerine göre yedi cennetten birisinde yer alacaklardır.

“Müslüman” tabiri İslâm'ı kabul edenlerin hepsini kapsar ve bu kavram içerisine hiçbir İslâmî eylemi olmayan Müslümanlar ile peygamberler de dâhildir. Aşağıdaki iki ayet bu olayı açıklar:

*“Bedeviler, “İman ettik!” dediler. De ki; “Siz iman etmediniz, fakat İslâm olduk deyin. İman sizin kalbinize hiç girmedir...” (Hucurat, 49/14)*

*“Mü'minler ancak o kimselerdir ki, Allah'a ve peygamberine iman ettikten sonra şüpheye düşmemişler ve mallarıyla, canlarıyla Allah yolunda mücâhede etmişlerdir. İşte bunlar, (imanlarında) sadık olanların tâ kendileridir. (Hucurat, 49/15).*

Bir kimse İslâm'ı kabul eder fakat İslâmî konularda bir eylemi yoktur, bu şahıs Müslüman sayılır, fakat mümin sayılması için 49/15 nolu ayetin belirttiği gibi İslâm'la ilgili görevlerini de yerine getirmesi gerekir. Mesela müminliği 1 ilâ 100 arasında derecelendirirsek herkes dünyada yapmış oldukları ibadetlere göre bu skalanın bir yerinde yer bulacaktır. Mesela o kişi iyi bir Müslüman'sa ve 100 puanı peygamberlere tahsis edilirse, 99. dereceye kadar yükselebilecektir, bu derece muhtemelen üst evliyalık makamıdır. Diğer bütün Müslümanlar 1–99 arasında bir puan alacaklar ve ona göre cennetteki dereceleri de belirlenecektir. Bir Müslümanın hangi derecede bir Müslüman olacağı da onun çalışmasına, say-u gayretine, İslâmî emirleri yerine getirmekteki başarısına ve takvasına bağlıdır. İnsanın takva sahibi, verâ sahibi olması ve evliyalığa kadar yükselmesi kendi çalışmasına bağlıdır. Tabii ki nihai hüküm Allah'a aittir. İnsandan beklenirse onun bu hedef için bütün hayat nizamını planlayarak ve programlayarak istenen çalışmayı gerçekleştirmesidir. Müslüman'dan hemen ölecekmiş gibi ahirete, hiç ölmeyecekmiş gibi dünya

<sup>3</sup> Cennetü'n-Naim (Şuara, 26/85), adn cennetleri (Beyyine, 98/7-8), Firdevs Cenneti (Kehf, 18/107), Dârüs's Selâm Cenneti (Yûnus, 10/25), Hüsna Cenneti, (Yûnus, 10/26), Dârü'l Muhakeme Cenneti, (Fâtur, 35/35), Cennetü'l Me'va, (Secde, 32/19).

<sup>4</sup> Cehennem (77 ayette geçmektedir), Lâzâ Cehennemi (Meâric, 70/15), Saîr Cehennemi (Mülk, 67/5), Sakar Cehennemi (Müddesir, 14/27), Hâviye Cehennemi (kâria, 101/9-11), Hutame Cehennemi (Hümeze, 104/4), Cahim cehennemi (Mâide, 5/10).

için çalışması istenir. Bu genel hüküm herkes için olduğu gibi bütün İslâmî iş adamları için de İslâmî finansçılar için de geçerlidir. Bu sebeple İslâm'da çalışma ve çalışmanın ilmi yapılması çok önemlidir yani olmazsa olmazdır. Diğer bir ifadeyle ilmin olmadığı yerde İslâm yoktur.

Şimdi sorumuz şudur: Fıkıhın (İslâm hukukunun) muâmelât bölümünde yer alan ticaret ve finans ilmi niçin önemlidir?

### İslâm'da ticaret ve finans ilmi

İslâm'da ticaret ve finans ilmi muâmelât olarak belirlenen fıkıh ilminin bir bölümüdür. Muâmelât, fıkıh yani İslâm hukukunun ibadetler dışında kalan kısmını ifade eder. O hâlde muâmelât; kişinin diğer fertlerle ve toplumla ilişkilerini, iktisadi, ticari ve mâli konuları ve dünya hayatı sonrası hayatla ilgili hususları tanzim eden, düzenleyen İslâmî hukuk kurallarıdır. İnsanoğlu dünyaya geldiği andan itibaren başıboş bırakılmamış, Allah (cc), peygamberler göndermek suretiyle dünya hayatında nasıl bir yol izlemesi gerektiğini kendilerine bildirmiştir.

İnsanın dünya ve ahireti için önemli olan; bütün faaliyetlerinde Allah'ın (cc) emirleri dışına çıkmamak, yasakladığı sahalara yani haramlara girmemek suretiyle imtihanı kazanmak ve nihayetinde O'nu razı etmek suretiyle cehennemden kurtulup cennete gidebilmektir. İslâm'da yasaklanan yani haram sayılan konular da kişinin kendisine, ailesine, topluma, çevreye ve gelecek nesillere zarar veren faaliyetlerdir. İslâm'da Yasaklanmayan bütün faaliyetler, eylemler, işlemler, yatırımlar ibâha kuralı gereğince helâl sayılır ve kişilerin bunları yapmasında bir sakınca görülmez. Bu sebeple "güzel olan her şey İslâm, kötü ve zararlı olan her şey de İslâm dışı" sayılır, genel mantık budur. Diğer önemli bir kuralda İslâm'da faydalı, güzel olan her faaliyet, ibadet niyetiyle yapıldığında ibadet sayılır ve yapana büyük sevaplar, mükâfatlar verilir. Peygamber (as) şöyle buyuruyor: "Kim bir gıda maddesini satın alır ve günün rayiç bedeli üzerinden satarsa, sanki onu yoksullara tasadduk etmiş gibi sevap alır. (İbn Mâce, Ruhûn. 16.) Elindeki paraları emanet bilerek. Gönül hoşluğu ile yerine sarf eden veznedar, emanetçi veya muhasebeci, bunları Allah için sadaka vermiş gibi ecir alır." (Buhârî, Zekât, 25.). Bir firma sahibi halis niyetleriyle bir fabrika kurmuşsa, alım-satım hizmetleri yapıyorsa bunlardan büyük sevaplar aldığı gibi firmada çalışanlara verdiği ücretler de sanki onlara verilmiş sadaka ve hayırmış gibi sevap alır. Bu fabrika bu iyi niyetlerle birlikte ülke kalkınımın devlet güçlensin, toplum da kazansın diye bir niyetle yapılmışsa bu fabrikanın ortakları, ekonomik bir savaşta yer aldıkları için, cephede harp eden askerlerin aldığı sevap gibi de sevap alırlar. Keza İslâm'a göre bir firma sahibi, bir girişimci vb. insanların faydalanacağı bir iş, bir icat yaparsa, bir sistem vb. kurarsa, sanayi ve ticarete önderlik yaparsa bu iş, icat, sistemden ve önderlikten faydalanıldığı sürece bu firma sahibine, girişimciye vb. sevap yazılır. Çünkü: "Dinimizde iyi bir çığır açana, bunun sevabı ile bununla amel edenlerin sevabı verilir, o çığırda (o yolda) gidenlerin sevabından da hiçbir şey eksilmez. Dinimizde kötü bir çığır açana da bunun günahı ile, bununla amel edenlerin günahı verilir, o kötü yolda gidenlerin günahından da hiçbir şey eksilmez." (İbn Mâce, Sünen, 1/240: 203). Görüldüğü gibi İslâm iyi niyet sahibi firma sahiplerine, mucitlere, teknoloji sahiplerine, sistem kuruculara vb. hayırdan öncülük edilmesine çok önem vermektedir.

Allah'ın (cc) yasakladıkları Tablo 1'deki kişilere ve topluma zarar veren eylemlerdir. Buradaki kural da şu ayetle açıklanmıştır:

*"Ey iman edenler! Mallarınızı aranızda bâtil yollarla yemeyiniz. Ancak kendi rızanızla yaptığımız ticaret yoluyla yemeniz bunun dışındadır (Nisâ, 4/79)*

İslâm'da daha önce olmayan ve sonraki yıllarda ticaret, sanayi ve toplumun gelişmesiyle ortaya çıkıp ta İslâmî kurallara göre değerlendirilmesi gereken hukuki, ekonomik ve finansal konularda içtihat kurumu olayı etkin ve bilimsel bir şekilde çözmektedir. "İçtihat; naslarda (Kuran'da ve hadislerde) açıklanmayan ve helâl/haram oldukları bilinmeyen konular için konuyu uzmanları yani profesörleri tarafından yapılan üniversiter, bilimsel bir çalışmayla bu konuda Müslümanların nasıl hareket etmelerinin uygun olacağını ortaya konulmasıdır. Bunlar doğrudan yargı içtihatlarına benzemektedir. Sonradan bir konudaki gelişmeler ve değişimler sebebiyle bu konuda daha önce ortaya konulan bir içtihat da değişebilir. Bu sebeple içtihatlar modern toplum, ticaret ve finans yapısının ihtiyaçlarını bilimsel olarak çözen dinamik ve bilimsel çalışmalardır, hukuki değerleri yüksektir. Günümüzde finansal olaylarda ortaya çıkan bazı meselelerle ilgili önceki çalışmalar yani fetvalar kitabın arkasında Ek-1, Ek-2, Ek-3 ve Ek-4 olarak verilmiştir. Mesela finansal bir olayda İslâm'ın bakışı nasıldır sorusu aklınıza gelmişse bu içtihatlar sizin kafanızdaki soruların birçoğunu aydınlatacaktır. Bu içtihatlarda yer almayan sorularınız da varsa uzmanlarına sorulduğunda hemen cevap bulunacağını, fetvanın verileceğini görürsünüz. Sistem tam bir üniversiter çalışmadır ve çok canlıdır. İslâm'da önemli olan kulların faaliyetlerini ibadet niyetiyle yapmaları ve Allah'ı razı ederek hem bu dünyada hem ahirette kazanmalarıdır.

Müslüman'ın bütün bu işlerinde, plan ve programlarında "niyeti" çok önemlidir, çünkü Allah (cc), ne kadar önemli ne kadar iyi olursa olsun, kendisi için yapılmayan bir işi, eylemi, çalışmayı, hizmeti kabul etmemekte ve ona bir sevap, bir puan vermemektedir.

Şimdi sorumuz şudur: İslâm'da niyet niçin çok önemlidir?

## İslâm'da Niyet ve Önemi

“Allah'ın gönderdiği din yani İslâm, küllî (bütüncül) bir sisteme sahiptir ve Allah (cc)-Peygamber (as)-Müslüman ilişkisi sistemin temelini teşkil eder. İslâm, hayatın bütün alanlarını kuşatan ölçüler getirmiştir. “Kur'an da insanın Yaradan'ıyla, insanın insanla, insanın toplumla ve insanın eşya ile ilişkilerini düzenleyen kurallar, İslâm içinde belirli bir ahengi bir sistemi, bir dengeyi yansıtır. İnsanın Yaradan'ı ile ilişkisi Rab-kul ilişkisidir ve bunun İslâm'daki ismi ibadet-ubûdiyettir. İnsanın insanlarla ve eşya ile ilişkisinin adı muamelât olarak ifade edilir. İslâm'da ferdin bütün ilişkilerinde, muamelelerinde **ibadet** esastır ve dünyadaki bütün faaliyetlerinin çerçevesini ibadet teşkil eder. Bu sebeple bir Müslüman'ın hayatında “dünya hayatı-dini hayat” diye bir bölünme yoktur ve hayat anlayışı devamlıdır. Ölüm sadece iki hayat arasındaki bir köprüdür, ilâhi hesap da köprüyü geçince başlar. Bu sebeple Allah'a (cc) karşı sorumluluk; hem Allah (cc) ile ilgili ilişkilerde hem de insan- toplum- eşya ile ilgili ilişkilerde aynen vardır. İnsanoğlu dünyada yapmış olduğu bütün işlemlerinden, fiillerinden, sözlerinden dolayı hesaba çekilecektir.

İslâmî finans da aynı konumdadır ve İslâm dini etrafında şekillenmektedir. İslâmî finansı; İslâm dininin belli inanç esaslarından, evren ve hayata ilişkin temel görüşlerinden, kurallarından arındırarak incelemek mümkün değildir. İslâm dini insanlığa, bütüncül bir hayat görüşü sunduğundan toplum hayatının ticari, iktisadi, hukuki, ahlaki, kültürel, dini ve siyasi yönleri birbirinden bağımsız incelenemez. Sistem içerisinde bu parçalar genellikle girift bir durumda olup, karşılıklı etkileşim içindedir<sup>5</sup>.

Allah (cc); yaratıcı ve kanun koyucu olarak dinini yani İslâm'ı göndererek kullarının kendi gönderdiği kitabına uymalarını, hayat tarzlarını Kuran'a göre düzenlemelerini istemekte ve devamlı insanla yani kullarıyla birlikte olduğunu beyan etmektedir.

*“Yâ Muhammed! eğer kullarım seni bana sorarlarsa, (söyle) şüphesiz (bilinler ki) ben yakınum. Duâ edenin duâsını kabul ederim. O hâlde onlar da benim davetime uysunlar ve bana hakkıyla inansınlar ki, doğru yolu bulmuş olsunlar.” (Bakara, 2/186)*

*“Biz ise ona (ölüm hâlindeki insana) sizden daha yakınız.” (Vâkıa, 56/85)*

*“Allah, kişi ile kalbi arasına girer.” (Enfâl, 8/24)*

Bu sebeple Allah (cc), dünyanın bütün nimetlerini kullarına tahsis ederek dünyalarını ve ahretlerini imar etmelerini istemektedir. İslâm'da hayat devamlı (dünya + ahiret) olduğunu ve bu hayat sonsuz süre devam edeceğini biliyoruz. Burada ölümün çok kısa sürecek dünya hayatından sonsuz süreli ahiret hayatına geçmek için bir köprü olduğunu da biliyoruz. Ahiret hayatını kazanmak da dünyada kişilerin kendi yaptıkları işlere bağlıdır<sup>6</sup>. Kişilerin hem dünya hayatlarını ham de ahiret hayatlarını kazanmak için yaptıkları her işte, her hizmette Allah'ın gönderdiği kurallara uyması istenmektedir. Bu durumda ortaya “**niyet**” kavramı ve ona bağlı olarak da “**Allah rızası**” kavramları çıkmaktadır. Bu iki kavram birbirini etkileyen kavramlardır.

Allah (cc); yarattığı kullarından kendisinden yardım istenmesini, gönderdiği kurallara uyularak işlerin, hizmetlerin sırf kendi rızasını, hoşnutluğunu kazanmak için yapılmasını ve kendi rızasını gözeterek yapılacak ibadetleri kabul edeceğini ve bunlara sevap (puan) vereceğini beyan etmektedir. Ayrıca kendi rızası gözetilmeden yapılacak işleri Allah (cc) kabul etmeyeceğini, hesaba koymayacağını açıklamaktadır. Çünkü Allah (cc) rızası gözetilmeden yapılan işlerde kişi; kendi isteğiyle hareket etmiş, Allah'ı (cc) bırakarak kendi nefsinin arzularını veya para, mal, makam, kadın, kişi, lider gibi bir objeyi “Rab” edinmiştir. Bu durumda Allah (cc) o kişiye “bu işleri ve hizmetleri benim için yapmadın ki ben niçin sana sevap vereyim, kimin için yaptınsa git ondan sevabını al, senin Rabbin o olmuştur” demektedir. Böyle bir işlem kişi için ahirette büyük bir hüsrân, büyük bir pişmanlık ve önemli bir ceza sebebi olmaktadır. O hâlde niyetle ilgili kural;

“Bir işten maksat (niyet) ne ise hüküm ona göredir.” (Mecelle md.2) kuralıdır.

**İşlerde niyet:** Niyet; bir işin, eylemin, hizmetin istenen, arzulanan bir amaç için yapılmasıdır. Mesela dersini çalışıyorsun, niçin yani niyetin nedir? Sınıfını geçmek ve belirli bir meslek sahibi olmaktır. Bir örnek olayı çözüyorsun, niçin? Finansal yönetimin uygulanışını öğrenmek için. O hâlde bir iş, eylem ve hizmet yapıyorsun bunu niçin yapıyorsun? Bir amacın, bir düşüncen var ki yapıyorsun. İşte bu iş, eylem ve hizmeti yapmandaki amaç, yani

<sup>5</sup> Osman Okka, Hasan Kazak, B-1 İslâmî Finansal Yönetim sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Sistemle Mukayeseli, Nobel, Ankara, 2020, s. VI.

<sup>6</sup> “İnsan başıboş bırakılacağı, yaptıklarından hesaba çekilmeyeceğini mi sanıyor?” (Kıyâmet, 75/36)

niyetin İslâm'da çok önemlidir. İslâm'da bütün işlerin değeri işte bu "niyete" göre belirlenir. Peygamberimiz şöyle buyuruyor:

*"Yapılan işler niyetlere göre değerlenir. Herkes yaptığı işin karşılığını niyetine göre alır. Kimin niyeti Allah'a ve Resul'üne varmak, onlara hicret etmekse (Allah'ın emirlerine uymaksa), eline geçecek sevap da Allah'a ve Resul'üne hicret sevabıdır. Kim de elde edeceği bir dünyalığa veya evleneceği bir kadına kavuşmak için yola çıkmışsa, onun hicreti de hicret ettiği şeye göre değerlenir."* (Buhârî, Bed'ü'l-valhy 1, İmân 41)

Hatırlanacağı gibi bir kimsenin, iş adamının, finansal yöneticinin, diğer çalışanların niyeti bir kul olarak Allah'ın emirlerine uymak, onu razı etmek, ona yakın olmak, ahiret hesabını kolay verip cennete gitmekse yani İslâmî kurallara uymaksa bu niyetin değeri başkadır. Eğer niyeti sadece zengin olmak, egosunu tatmin etmek, birisinin hoşnutluğu için yapmak, gösteriş için yapmaksa vb. ise bu niyetin değeri başkadır. Birinci işlemde niyetteki obje Rab'dır, yani Allah'tır ve bu işin, eylemin, hizmetin yapılması hâlinde ona verilecek sevap, puan Allah tarafından belirlenir. Niyet halis, Allah'ın rızası, hoşnutluğunu kazanmak için İslâmî kurallara uygun olarak yapılmışsa böyle bir niyet, Allah-kul ilişkisi sebebiyle makbuldür, geçerlidir, puanlamaya alınır. Halis bir niyetin karşılığında kula dünyada verilecek mükâfat mal, mülk, sağlık vb. nimetlerdir, ahirette verilecek mükâfat yani ödül cennettir. Eğer yapılan işler, eylemler, hizmetler Allah'ın rızası dışında yapılmışsa, yapılacak işte Allah (cc) faktörü düşünülmemişse yapılan bu işler, eylemler, hizmetler ne kadar önemli olursa olsun bunların ilâhî bir mükâfatı yoktur. Yapılan bu işler, eylemler ve hizmetler karşılığında kişiler kendi egolarını tatmin etmiş olur yani kendi egosunu "Rab" kabul etmiş olur. Diğer bir ifadeyle böyle davranan bir kişinin "Rabbi" onun nefsi, malı, mülkü, şanı, şöhreti, kadını, makamı, patronu, lideri, fabrikası, zenginliği vb. olacaktır ve böyle işler de puanlamaya girmemektedir. Allah (cc), kim neyi isterse o kişiye onu vermektedir. Aşağıdaki ayet de bunu ifade etmektedir:

*"Kim ahiret kazancını istiyorsa, onun kazancını çoğaltırız. Dünya kazancını isteyen de dünyalık veririz; ama onun ahirette bir nasibi olmaz" (Şûrâ, 42/20).*

Allah'ın rızasına niyet etmeden yapılan işler, eylemler, tesisler ne kadar önemli olursa olsun hepsinin ahiretteki sonucu böyledir. Kişinin kayıtsız davranması hâlinde yaptığı işlerin o kişiler için ahirette büyük bir hüsrana, pişmanlığa, cezaya sebep olacağı, hayırlı bir nasiplerinin de bulunmayacağı beyan edilmektedir.

Niyette asıl olan **"takva"**dır. Takva; Allah için yapılan işlerde, hizmetlerde hangi ölçüde samimi davranıldığıнын ifadesidir. Mesela biz takvayı 1–100 arasında değerlendirirsek kazanılan sevap da bu derecelenmeye göre olacaktır. İslâm'a göre mesela sıradan bir takva ile bir işte 10 sevap alınırken aynı işteki takvanın derecesine göre 700 veya daha yukarı bir sevap alınabilmektedir. Bu derecelendirmede yapılan işin veya hizmetin hangi şartlarda nasıl yapıldığı, hangi derecede yeterli yapıldığı vb. faktörler etkili olmaktadır. Bu sebeple Müslümanlar yaptıkları işlerde, hizmetleri "kimin için yapıyorum, nasıl yapıyorum, hangi derecede yeterli yapıyorum?" diyerek işin başında, ortasında, sonunda bir kere daha düşünmesi gerekir.

*"...Yere gireni, ondan çıkani, gökten ineni, oraya yükseleni bilir. Nerede olsanız, O sizinle beraberdir. Allah, bütün yaptıkların hakkıyla görendir."* (Hadîd, 57/4)

İslâm; firma sahiplerinin de, İslâmî finansal yöneticinin de, çalışanlarının da, firmayla ilişki içerisinde bulunanların da işlerini bilimsel şekilde en iyi, en etkin, en sağlam şekilde yapmalarını yani bugünkü modern işletmeciliğin bütün imkânlarını kullanmalarını ve İslâm toplumunun bir parçası olmaları sebebiyle takva sahibi olmalarını, Allah (cc) rızası için hareket etmelerini, Allah'ın (cc) yasakladıkları haramlara girmemelerini, helâl/haram ekseninde hareket ederek dünyanın en varlıklı en zengin insanları, en güçlü şirketleri olmalarını ister. İslâm'da helâl/haram ekseninde zenginlik çok teşvik edilmiştir. Bu tip tüccarların, iş, adamlarının, yatırımcıların Peygamberlerle birlikte olacağını<sup>7</sup> söyler. İslâm'ın temelinde Hz. Hatice, Hz. Osman, Hz. Ebubekir ve diğer zengin sahabenin mal ve servetinin desteği vardır. Özellikle ahir zamanda mümin için zenginlik saadettir. Müslüman zengin olmalıdır, varlıklı olmalıdır, teknoloji sahibi olmalıdır, fabrikalar kurup istihdam meydana getirmelidir, vergisini vermeli, sosyal yardımları yapmalı, kimseyi sömürmemeli, çevreye duyarlı olmalı, toplumsal barışın bayraktarı olmalıdır. İslâm'da Müslümanların zenginliği farz-ı ayn derecesinde önemlidir ve teşvik edilmiştir. Kişiler ve toplum zengin olmadan devlet âbâd olmaz, İslâmî tebliği yapılamaz, bu sebeple kişilerin ve toplumun zengin olması İslâm'da çok teşvik edilmiştir. Zenginliğin temeli de bilgi, hikmet (teknoloji) ve planlı çalışmadır. İslâm'da cehalete, tembelliğe ve gevşekliğe izin verilmemiştir. Burada önemli olan konu bütün Müslümanların çalışmalarında, faaliyetlerinde haramlardan şiddetle kaçınmaları, güçlü bir iş birliğine ve cemiyet hayatına sahip olmalıdır.

İslâm'da yalan, hile, desise, kandırma, suistimal, başkalarının haklarına tecavüz, çevreyi tahrip etmek yoktur. Haramlardan kaçınma yani helâl/haram ekseninde faaliyette bulunma bütün firmalar yani hem tek şahıs işletmeleri

<sup>7</sup> "Dürüst ve güvenilir tüccar, peygamberler, siddîkler ve şehitlerle (Cennette) beraberdir." (Tirmizi, Büyü, 4)

hem de şirketler için geçerlidir. Şirketler aynen kişiler gibi sorumludur. Bu sorumluluk tüzel kişi olarak finansal açıdan firmaları ilgilendirdiği gibi harama sebebiyet veren kişiyi, yöneticiyi, finansal yöneticiyi de aynen ilgilendirir. Firmalarda haramlara girilmesinden dolayı doğacak bütün manevi sorumluluk bu haramlara girilmesine vesile olan şahsa/shâhıslara ait olacaktır. Haramlara girildiğini bilen ortaklar, firmanın harama girmesini güçleri yettiği hâlde önlemiyorlarsa ya da güçleri yetmiyorsa alacakları kâr paylarından dolayı kârın haram bölümünü tasfiye etmezlerse onlar da haramlara girenlere iştirak etmiş olacaklar, ahirette ağır bir hesaba çekilip cezalanacaklardır.

Şimdi sorumuz şudur: Firmalarda yasaklanan haramlar nelerdir?

### Firmalarda yasaklanan haramlar<sup>8</sup>

İslâm'da insanların yapmış oldukları bütün fiiller helâl-haram ekseninde değerlendirildiğini biliyoruz. Aynı durum Firma faaliyetleri için de geçerlidir. Firmaların bazı faaliyetleri helâl bazı faaliyetleri de haram ekseninde yer alır. İslâm ister kişi olarak ister firma veya kurum olarak haramlardan kaçınılmasını şiddetle istemektedir ve haramları yasaklanmıştır.

Şimdi sorumuz şudur: İslâm'da helâl ve haram nedir?

**Helâl;** İslâm'da yapılması, işlenmesi, sahiplenilmesi, alınıp verilmesi veya yenilip içilmesi yasaklanmayan, serbest bırakılan şey demektir. Allah ve Resul'ünün bir şeyin helâl olduğunu belirtmesi, yapılmasında günah olmadığını bildirmesi veya yasaklamaması o için helâl olduğunu gösterir. Helâl kavramı; meşru, mubah, caiz tabirleriyle de ifade edilir.

**Haram;** kitap ve sünnette göre kesin bir delille açık bir şekilde yasaklanmış olup yapılması, yenilmesi, içilmesi, söylenmesi, hak edilmeden elde edilmesi, gasp edilmesi, yasa dışı yollarla sağlanması vb. yasaklanan fiillerdir. Bu sebeple haramı tayin etme yani belirleme yetkisi kesinlikle Allah'a ve O'nun Resul'üne aittir, başkalarının bu konuda bir müdahale, haram belirleme yetkisi yoktur. Haram/Helâl konusunda aşağıdaki ayet ve hadis olayı bütün açıklığıyla ortaya koymaktadır.

*“Ey iman edenler! Allah'ın size helâl kıldığı iyi ve temiz nimetleri (kendinize) haram etmeyin ve (Allah'ın koyduğu) sınırları aşmayın. Çünkü Allah haddi aşanları sevmez. Allah'ın size rızık olarak verdiklerinden helal, iyi ve temiz olarak yiyecek ve kendisine inanmakta olduğunuz Allah'a karşı gelmekten sakının.” (Maide, 5/87-88).*

*“Helâl olan şeyler belli, harâm olan şeyler de bellidir. Bu ikisinin arasında, halkın birçoğunun helâl mi, harâm mı olduğunu bilmediği şüpheli şeyler vardır. Bunlardan sakınanlar, dinini ve ırzını korumuş olur. Sakınmayanlar ise zamanla harâma düşerler. Tıpkı, sürüsünü başkasına ait bir arâzinin etrafında otlatan çoban gibi ki, onun bu arâziye girme tehlikesi vardır. Dikkat edin! Her padişahın girilmesi yasak bir arâzisi vardır. Allâh'ın yasak arâzisi de harâm kıldığı şeylerdir” (Buhârî, İmân, 39; Müslim, Mûsâkât, 107).*

Firmaların İslâm'a göre yapamayacağı, haram sayılan işleri özet olarak Tablo 1.1'de gösterebiliriz.

**Tablo 1.1- Firmaların İslâm'a Göre Yapamayacağı, Haram Sayılan İşlemler**

1. **Faize dayalı finans, ticaret, hizmet, aracılık, bankacılık, finansal kiralama, sigorta, faktöring ve diğer faize dayalı sahalarda faaliyette bulunmak,**
2. **Altın, döviz vb. malların alım satımını peşin yapmamak, sarf akdi kurallarına uymamak,**
3. **Devletten izinsiz silah sanayine ve ticaretine girmek,**
4. **Akitlerde verilen sözleri tutmamak,**
5. **Her türlü garar, aşırı riskli işlerde faaliyette bulunmak,**
6. **Her türlü alkollü içecek, uyuşturucu, tütün vb. sektörlerde faaliyette bulunmak,**
7. **Domuz eti ve benzeri gıda sektöründe faaliyette bulunmak, İslâmî kurallara göre kesilmeyen, necis olan et endüstrisinde faaliyette bulunmak,**

<sup>8</sup> İslâmî Finansal Yönetim Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli) kitabında yer alan Tablo 7.1 ve Tablo 7.2'deki kurallar kurallar ile AAOIFI'nın 12.4 ve 21 no.lu standartlarının yer aldığı Tablo 7.5 ve Tablo 7.6'daki kurallara uymanız ve Türk Ticaret Kanunu'ndaki genelde faiz ödenmesiyle ilgili 331/1, 338/1, 478, 482/1, 504/1, 507/1, 410, 534 no.lu düzenlemelere dikkat edilmesi gerekmektedir. Bknz: Okka ve Kazak, a.g.e. s:253-254, 260-261, 268

8. Kumar, rüşvet, şans oyunları, gazino vb. harama açık eğlence ve turizm sektörlerinde faaliyette bulunmak, bunların araçlarını üretip satmak, ticaretini yapmak,
9. Her türlü pornografi, pornografik film, yayın, faaliyet, genelevi ve pavyon işletmeciliği vb. yapmak,
10. Kişilerin, kurumların ve devletin haklarına tecavüz etmek, vergi kaçırmak, verilen sözlerin ve yapılan akitlerin gereklerini yerine getirmemek,
11. Ticarete, akitlerde, işlerde ve işlemlerde hile, desise, aldatma ve yalan beyanda bulunmak,
12. Defolu, tağşişli, kişilere ve topluma zarar verecek malları ve hizmetleri üretmek, ticaretini yapmak, müşterileri kandırmak,
13. Ölçüde, tartıda, kalitede hile yapmak,
14. Ekonomik kaynakları, girdileri etkin kullanmamak, malları israf etmek,
15. Her türlü tekeleci davranışlardan, spekülâtif faaliyetlerden ve manipülasyonlardan uzak durmamak,
16. Acımasız, yıkıcı rekabetten, kişilere ve kurumlara doğru olmayan bilgiler vermekten kaçınmak,
17. İne (iyne) satıştan kaçınmamak,
18. Fiyatları makul, adil seviyede tutmamak, fakirleri ve toplumu korumamak, ekonomik hayatı, çevreyi, ekolojik sistemi bozacak faaliyetlerde bulunmak,
19. Fıkıh kitaplarında bulunan diğer haram faaliyetlerden kaçınmaktır.

### Harama giren bir firma ne yapmalıdır?

Ekonomik hayatta bir firmanın sahipleri farklı inanç sahipleri olabilir. Bu karine hem konvansiyonel bir firmada hem de İslâmî firmalarda geçerlidir. Mesela konvansiyonel bir firmanın sahipleri Müslüman, bir kısmı Müslüman bir kısmı Hıristiyan veya başka bir dinden ya da ateist olabilir. Aynı karine İslâmî firmalar için de geçerlidir ya da firma sahipleri tamamen Müslüman veya başka bir dinden ya da ateist olabilir. Burada önemli olan firmanın faaliyet politikasında İslâmî kuralların dikkate alınıp alınmamasıdır. Sahiplerinin inancı ne olursa olsun eğer bir firmada İslâmî kurallar dikkate alınmıyorsa bu firma konvansiyonel bir firmadır, İslâmî kurallar dikkate alınıyor ve bu kurallara da dikkat edilerek faaliyetler haram /helâl ekseninde yürütülüyorsa bu firma İslâmî bir firmadır. Kural budur.

Bir firma ekonomik hayatta ya konvansiyonel finansa göre veya İslâmî finansa göre faaliyetlerini yürütebilir ya da bir İslâmî firma, tıpkı bir şahıs gibi, bilerek veya bilmeyerek yani isteyerek veya istemeyerek haramlara girebilir. Bu durumda İslâm'a göre hüküm şöyledir:

1-Firma konvansiyonel bir firmaysa, onun için helâl/haram diye bir kavram, bir düşünce yoktur, sadece dönem sonunda maksimum kârı elde etmek için bütün faaliyetlerini planlar. Dini anlayış, kurallar bu firmaların dışındadır. Bu firmaların ortakları, yöneticileri ve çalışanları Müslüman da olabilirler, başka dinden ya da seküler olabilirler. Faaliyetleri ahirette buna göre değerlendirilir.

2-Firma, İslâmî bir firmaysa yani İslâmî kuralları da nazara alarak faaliyet gösteriyorsa bütün faaliyetlerini helâl/haram ekseninde yürütmesi istenir. Bütün Müslümanlar, müminler için olması gereken firma tipi de bu tip firmalardır.

3- Eğer İslâmî bir firma bilerek isteyerek helâl faaliyetlerle birlikte haram faaliyetleri de yapıyorsa sonuçta haram bir kazanç gelirleri arasına karışmış demektir. Haram sermayenin kazancı da haram sayılır. Haram kazanç mülevves bir kazançtır, müminler haram bir kazancı istemezler. Firmadaki bu haram kazanç sebebiyle bu kazançta sebep olan bütün ortaklar, yöneticiler Allah (cc) nezdinde bizzat 1. dereceden sorumludur, haram kazancı bilen ve orada çalışan, yetkisi olmayan insanlar da farklı derecelerde sorumlu hâle gelirler. Müminlerin kendilerine isabet eden kâr payından haram kısmını hesaplayıp onu başkasına herhangi bir sevap beklemeden vermesi ve kalan helâl kazancı alması gerekir. Firmanın amacı faaliyetlerinde haramlardan kaçınmak olmalıdır.

4-) Eğer İslâmî bir firma bilmeden, istemeden harama girmişse harama girdiğini bilindiği andan itibaren o faaliyet gözden geçirilerek işlem helâl bir hâline dönüştürülür. Elde edilen haram kazançlar da hesaplanarak en kısa zamanda firmadan uzaklaştırılır.

Ekonomik hayatta kanunlar firmaları tek şahıs firması, adi şirket, kolektif şirket, adi ve hisseli komandit şirket, limitet şirket ve anonim şirket olarak düzenlemişlerdir. Şu anda Türkiye'deki firmalar konvansiyonel firmalardır.



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

## ÖRNEK OLAY

-İ.F. 5-

(Firmada Helâl-Haram İşlemler)

## DERE HOLDİNG A.Ş.

Konya Hadim Dolhanlar Köyü kökenli Dere ailesi Konya’da yetmiş yıla yakın bir süredir ticaretle uğraşan bir aile olup daha sonraları inşaat işlerine ağırlık vermeye ve daha da sonra taahhüt işlerinde yoğunlaşmaya başlamışlardır. Babaları Ali Dere Konya’da iş hayatını tuhafiyecilik, konfeksiyon ve müteahhitlik hizmetleri ile sürdürmüş ve vefatından sonra çocukları İbrahim, Bünyamin ve Emine tarafından mevcut işlere devam edilmiş ve geliştirilmiştir. Bunlar iyi derecede tahsil görmüşlerdi ve İngilizce başta olmak üzere Arapça, Fransızca ve İspanyolca lisanlarını da biliyorlardı. Bu konuda baba Ali Dere çocuklarının iyi bir tahsil görmesi için elinden geleni yapmıştı!..

Aile 1970-2000 yılları arasında inşaat, madencilik, finans, savunma sanayi, basın, ticaret ve hizmet ile turizm sektörlerinde faaliyet gösteren 13 şirketin sahibi olmuştu. Şirket, ailenin aldığı bir kararla 15 Nisan 2000 yılında holding (Dere Holding) hâline gelmiş ve 2005 yılında da halka açılmıştır. Holdingin CEO’su İbrahim Dere’dir.

Şu anda yurt dışı 20 ülkede (Fas, Tunus, Cezayir, Kongo, Güney Afrika, Çek Cumhuriyeti, Rusya, Polonya, Romanya, İtalya, Almanya, Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Filipinler, Malezya, Endonezya, Katar, Mısır, Ürdün) holding şirketlerinin şubeleri bulunmakta veya faaliyetlerini yabancı ortaklar vasıtasıyla yürütmektedir. Şirketin 2020 yılı net kârı 1,2 milyar dolara ulaşmıştır.

Dere ailesi dindar bir ailedir. Dedeleri İbrahim Hoca 50 sene köyün cami imamlığını yürütmüş, müderris olmuş o bölgenin büyük bir âlimiydi.

Salı günü holding merkezinde yapılan toplantıda Emine Dere “Biz şirketlerimizi konvansiyonel finans sistemine göre yürütüyoruz. İslâm’a göre büyük hatalar yaptığımız ortada. Ahirette bunun büyük hesabı olur, ben bundan sonra şirketlerimizin İslâmî finansa göre yürütülmesinin uygun olacağını düşünüyorum...” dedi. Kardeşleri İbrahim ve Bünyamin Beyler de “Emine doğru söylüyorsun. Kendimizi toparlamalıyız ve İslâmî finansı uygulamalıyız, inancımız bunu gerektiriyor...” dediler. Sonuçta kardeşler “Üç kişilik bir İslâmî Finans uzmanlar grubu oluşturalım, onlar seçeceğimiz üç şirket üzerinde mesela 2020 yılında İslâm’a aykırı hangi işlemleri yapmışız araştırıp tespit etsinler ve bunu bize rapor olarak sunsunlar. Biz bu raporu inceleyelim, rapor bizlere yol haritası olsun ve ona göre şirketlerle ilgili kararımızı verelim...” dediler.

Bu karar çerçevesinde uzman olarak Dr. Batuhan Çelik, Yük. Müh. Halime Gül Kazak, Şefik Dikici görevlendirildi. Bu heyetin üç şirket ile ilgili hazırladıkları rapor aşağıda sunulmuştur:

Dere Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanlığına;

Heyetimizce Dere Holding A.Ş. iştirakleri “Dere Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş., Dere Turizm A.Ş., Dere Konfeksiyon Sanayi A.Ş.’nin 2020 yılı içerisinde yapmış olduğu işlemler İslâmî Finans açısından incelenmiş ve İslâmî kurallara aykırı olarak yapılan işlemler ve olaylar tespit edilerek aşağıda sunulmuştur.

Saygı ile sunulur.

Başkan  
Dr. Batuhan Çelik

Üye  
Yük. Müh. Halime Gül Kazak

Üye  
Şefik Dikici



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

**ÖRNEK OLAY****-İ.F. 9-****(Bilanço ve Gelir Tablosu)****ERDEM YAVUZ GIDA A.Ş.**

Erdem Yavuz, Gıdacılar Sanayi'nin en eski tüccarlarından birisiydi. Dedesi ve babası da aynı mağazada faaliyette bulunmuşlar ve şimdi işleri Erdem Yavuz götürmekteydi. Sohbetlerinde dedesi Rifat Yavuz 1970'li yıllarda enflasyon diye bir belanın piyasaya girdiğini, bu konuda fazla bir bilgilerinin olmadığını, esnafın ve tüccarın büyük sıkıntılar çektiğini, rakamsal olarak ellerinde çok para bulunmasına rağmen mal olarak mağazalarının boşaldığını ve fakirleştiklerini acı acı anlatırdı... Şirketlerindeki bu sıkıntı sebebiyle dede Rifat yönetime babası Nurettin Yavuz'u geçirmişti. Nurettin bey Ticaret Lisesi mezunuydu ve enflasyon konusunda okulda bir ders almıştı. Nurettin Yavuz'a göre enflasyon mal fiyatlarındaki yükseliş, paranın değerindeki düşüştü. Sınıfta hocası "Enflasyon hem ekonomik yönden hem de İslâmi yönden büyük bir zulümdür, gelir dağılımını da dengeleri de bozar. Ekonomideki yıllık %2-3'ü geçmeyen fiyat yükselişleri normaldir, fakat bundan sonrası halkın da enflasyonu yönetemeyen firmaların da fakirleşmesi demektir. Eğer tüccarsanız mesela gelecek ay, üç ay, altı ay, bir yıl sonra mallarınızın muhtemel fiyatları ne olabilir onları tahmin etmelisiniz, mümkün olduğu ölçüde her malın fiyatını grafik çizerek takip etmelisiniz ve bu şekilde gelecekte ilgili malın fiyatının ne olabileceğini tahmin edebilirsiniz. Tabii ki bu fiyat tahminlerinde beklenmedik sapmalar da olabilir bu normaldir, bunlara da hazırlıklı olmalısınız, mümkün olduğu ölçüde mallarınızı peşin veya kısa vadeli satmalısınız..." demişti. Yine hocası "paranın değer düşüş riskine karşı günlük kasadaki paralarınızı bir bankaya dolara ya da altına çevirerek aktarınız, böylece bu paranızı kullanıncaya kadar doğacak paranın değerindeki düşüşten kurtulursunuz, yani nakit yönetim riskini ortadan kaldırırsınız..." demişti.

Hocasının bu sözü Nurettin Yavuz'un kafasına çivilenmişti. Şirketin yönetimine geçer geçmez İş Bankası'nda bir hesap açtırdı ve şirketin bütün fazla paralarını dolar veya altın bazında bu hesaba yatırıyor, gerektiğinde de Türk parasına çevirerek kullanıyordu. Eğer altında veya dövizde bir düşüş görüyorsa parayı hesapta Türk Lirası olarak tutuyordu. Bu işlemlerinde sarf akdi kurlarına da uyuyordu. Şirketin bu dövizli nakit politikasının çok büyük fayda sağladığını kısa zamanda görmüştü, çünkü o dönemlerde Türk parasında önemli dalgalanmalar oluyordu. Nurettin Yavuz, bu politikasını komşu şirketlere de söyledi ve onları da yönlendirdi. Bu şirketlerin tamamı 1997, 2000, 200, 2015, 2018 ve 2020 krizlerinden etkilenmeden faaliyetlerini yürüttüler ve varlıklarını da korumuş oldular.

Erdem Yavuz şimdi de aynı politikayı güdüyordu. Katılım bankaları kurulduğu için İş Bankası'ndaki şirket hesaplarını Kuveyt Türk katılım Bankası'na aktarmıştı, şimdi Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım bankalarında da hesapları bulunuyordu. Sonuçta şirket hesaplarının bir katılım bankasında TL, döviz ve altın bazlı tutulması şirketi kur riskinden önemli ölçüde koruyordu. Erdem Yavuz ayrıca acil nakit ihtiyacı haricindeki kısmı vadeli katılım hesaplarında tutuyor (TL, Dolar ve Altın) ve aynı zamanda katılım bankalarının faaliyetlerinden elde edilen kârlılıktan pay da alıyordu. Bugünün katılım bankalarının uygulamalarında vadeli katılım hesaplarında tutulan fonun bir kısmı acil nakde dönüştürülmek istese bile vadeli hesapta kalan fon için kâr payı verilmeye devam ediyordu. Bu çok güzel bir uygulamaydı ve Erdem Yavuz'un çok daha rahat hareket etmesine imkân tanıyordu.

Sizin bölgenizde faaliyet gösteren Erdem Yavuz Gıda A.Ş.'nin 31 Aralık 2021 tarihli bilanço ve gelir tablosu rakamları aşağıda verilmiştir. Lütfen şirketin bilançosunu ve gelir tablosunu düzenleyiniz. (000 ilavesiyle)



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

**ÖRNEK OLAY**  
**-İ.F. 21-**  
**(Finansal Analiz)**

**ÖZCAN EV ALETLERİ A.Ş.**

Türkiye’de ev aletleri üreten bir firmada çalışan Selman Özcan 1980 yılında Almanya’ya işçi olarak gittiğinde Stuttgart’da Fakir Hausgerate GmbH şirketinde çalışmaya başladı. Kendisi meslek lisesini ve Meslek Yüksek Okulu’nun kalıp bölümünü bitirmişti. Kısa zamanda işinde ciddi bir üretim ve planlı çalışma disiplini kazanmış hem plastik hem de metal kalıp işlerinde uzmanlaşmıştı. Şirket, Selman Özcan’ın kabiliyetini gördüğü için de Alman üretim disiplini gereği olarak, devamlı hizmet içi eğitime tabi tutuyordu. Sayın Özcan fabrikada kısa zamanda ustabaşılığa (vorarbeiter) yükselmişti.

Selman Özcan 2010 yılında emekli olarak Türkiye’ye döndü. İnançlı bir insandı. Alman toplumunu ve kiliselerin etkinliğini yakından gördükten sonra inançlarına bağlılığı daha da kuvvetlenmişti. Kafasında dünya ve ahiret olarak sürekli bir hayatı düşünüyor, ahiret hayatına da dünyada hazırlanması gerektiğini biliyordu. Almanya’da boş zamanlarında İslâmî konular üzerinde uzun uzun araştırma yapmıştı. İncil derslerine devam etmiş, İncili Kuran’la mukayeseli olarak incelemiş ve sonuçta Kuran’ın muhteşemliğini görmüştü. “Böyle bir kitap varken Müslümanlar niçin teknik olarak geri kaldılar, niçin toplum olarak yozlaştılar?” diyerek üzülmüyordu!

İslâm’da zamanın boşa geçirilmesinin yani israfının şiddetle yasaklandığını biliyordu. Zaman ucuz değildi, kısa zamanda bir işe başlamalı ve topluma faydalı olmalıydı. Üç aylık bir tatilden sonra kendisine sorgulamaya başladı: Ne yapmalıyım?

Türkiye ev aletleri konusunda canlı bir pazardı. 85 milyon nüfusu ve toplumun teknoloji kullanımına yatkınlığı ev aletlerine olan talebi yükseltiyordu. Ev aletleri sektöründe önemli firmalar vardı ve Alman şirketi Fakir, Saruhan Şirketler Grubu güvencesi ile Türkiye’de uzun zamandır faaliyette bulunuyordu ve Fakir markasıyla önemli bir Pazar payına da ulaşmıştı.

Önce işe Fakir bayiliğiyle başlayabilirdi. Sonra da kendisi bazı mamullerde imalata geçebilirdi. Bu sebeple sanayiden arkadaşları Recep Salur, Aslı Özer, Serkan Toprak; Merve Uysal’ı cumartesi akşamı yemeğe davet etti. Yemek sonrası planlarını, projelerini kendilerine anlattı. İslâmî tarzda yürüyecek bir şirketi kurmayı düşündüğünü bu konuda önceki şirketi Fakir Hausgerate ile görüştüğünü söyledi. Arzu ederlerse kendileriyle çalışmaktan mutlu olacağını da ifade etti. Arkadaşları Selman’ı yakından tanıyorlar ve çok güveniyorlardı. Ayrıca İslâm’ı bilmediklerini ve eğer modern bir şirket kurup İslâmî kurallara göre yürütürlerse içlerindeki ruhsal sıkıntılarının gideceğini de söylediler.

Bu arada söz alan Aslı Özer “Arkadaşlar!.. Ben İslâmî finansı biliyorum. İslâm, benim anladığıma göre modern anlamda, dinamik, teknolojik ve verimli bir şirketin kurulmasını ve sadece şirket faaliyetlerinde haramlara girilmemesini ister. Şirketin bütün faaliyetlerinde uzmanlığı şart kılar. Bizim Ticaret Kanunumuz da yer alan bütün şirketler yani adı, kollektif, komandit, limited, anonim, holding şirketlerin hepsi sadece faaliyetlerini helâl/haram noktasını nazara alarak yürütürlerse bunlar isimlerini değiştirmeye de gerek kalmadan bunlar İslâmî şirket sayılmaktadırlar. Bir şirketin İslâmî bir şirket sayılması için de sadece amaç maddesine “Şirket faaliyetlerini helâl/haram ekseninde yürütür” maddesinin ilavesi yeterli olacaktır. Bunun için de haramlar tablosundaki yasakları nazara almaları yeterlidir...” dedi. “Yasaklanan konular da ya kişileri ya da toplumu ve devleti korumaktadır ve olması gereken yasaklardır. Siz de lütfen konuyu inceleyiniz benim vardığım sonuca aynen varacaksınız...” dedi. Burada da önemli nokta “İslâm; yatırımının neye yatırım yapacağı ve şirketin faaliyetleri ile hangi ölçüde yakından ilgilenmesi gerektiği konusunda devamlı dikkatli olunması gerektiğini ikaz etmektedir... Bu kural zaten yatırımcılar açısından önemli bir kuraldır” diyerek de ilave etti. Ayrıca “Anonim şirketler İnan şirketi grubuna girer. Bu şirketlerde kâr ve zararlar herkesin sermaye payına göre paylaşılır, kuralı da muhteşem, adil bir kuraldır” dedi.

Görüşmeler sonucunda ittifakla şirket kurulması kararı alındı ve Selman Özcan ile Serkan Toprak görevlendirildi.

Şirket 1.000.000 lira sermayeli olarak “Özcan Ev Aletleri A.Ş.” ismiyle 15 Temmuz 2010 tarihinde 7.Organize sanayisi İnanç Sokak No: 198’de bir fabrika binası kiralanarak kuruldu. Fakir Hausgerate, şirketi “öncelikli bayi şirketleri” grubuna dâhil etti, ayrıca bazı parçaları da şirketin üretebileceğini bildirdi.

Şirket 10 yıl içerisinde inanılmaz başarılı bir şirket oldu. Modern yönetim anlayışı, Alman iş disiplini ve İslâmî duyarlılık şirkette ayrı bir sinerjik etki meydana getiriyordu. Şirketteki uzmanlaşma, sosyal barış, manevi havayı teneffüs etmek, çalışanlar arasındaki aidiyet ve yardımlaşma duygusu çok yüksekti. Şirketin kazancından zekâtlar

veriliyor ayrıca şirketin net kârının %10'unu muhtaçlara, hayır kurumlarına aktarılıyordu. Şirketteki bilimsel ve teknolojik toplantılar, İslâmî konuların ve İslâm tarihinin işlenmesi ve diğer kültürel faaliyetler de çalışanları yüksek bilgi seviyesine taşıyordu. Şirket başarıya odaklıydı ve bütün çalışmalar helâl/haram eksenini gözetilerek yapılıyordu. İslâmî konularda Merve Uysal takdire değer bir bilgi ve tecrübe birikimine sahipti.

Şirketin 2021 yılı bilançosu, gelir tablosu, haram işlemler tablosu ile sektörel oranlara sahip bazı oranlar aşağıda verilmiştir.

| Cari Aktifler:                         |                     | Cari Pasifler:               |                     |
|--|---------------------|------------------------------|---------------------|
| Kasa ve pazarlanabilir menkul değerler | 320                 | Finansal borçlar             | 1.550               |
| Ticari alacaklar                       | 2.755               | Ticari borçlar               | 2.568               |
| Stoklar                                | 1.985               | Tahakkuk etmiş borçlar       | <u>180</u>          |
| Diğer cari aktifler                    | <u>250</u>          | <b>Cari Pasifler Toplamı</b> | <b>4.298</b>        |
| <b>Toplam Cari Aktifler</b>            | <b>5.310</b>        |                              |                     |
| Sabit Aktifler:                        |                     | Uzun vadeli borçlar (banka)  |                     |
| Binalar                                | 750                 |                              | <u>1.400</u>        |
| Demirbaşlar                            | 5.425               | <b>Borçlar Toplamı</b>       | <b><u>5.698</u></b> |
| (-) Amortismanlar                      | <u>1.550</u>        | Hisse senetleri              | 1.000               |
| <b>Sabit Aktifler (Net)</b>            | <b><u>3.875</u></b> | Dağıtılmamış kârlar          | <u>3.237</u>        |
| <b>AKTİF TOPLAMI</b>                   | <b><u>9.935</u></b> | <b>Özsermaye toplamı</b>     | <b>4.237</b>        |
|  |                     | <b>PASİF TOPLAMI</b>         | <b><u>9.935</u></b> |

|  |               |
|--|---------------|
| Satışlar   | 65.520        |
| (-) Satılan malın maliyeti   | <u>53.396</u> |
| Brüt satış kârı  | 15.124        |
| (-) Yönetim ve pazarlama giderleri   | <u>8.116</u>  |
| AFVÖK  | 7.008         |
| (-) Amortisman giderleri   | <u>550</u>    |
| FVÖK   | 6.458         |
| (-) Faiz giderleri (faiz gideri 325 sin lira, kalanı katılım bankası kar payı) |               |
| Faaliyet Kârı  | <u>1.650</u>  |
| (-) Vergiler (%22)   | 4.808         |
| <b>Net Kâr</b>   | <u>1.058</u>  |
| Temettü (%50) : 1.875.000 TL.  | <u>3.750</u>  |
| Dağıtılmayan kâra ilave: 1.875.000 TL.   |               |

| Haram gelirler        | 2021       | Haram giderler        | 2021      |
|-----------------------|------------|-----------------------|-----------|
| Kasa                  | 45         | Faiz Giderleri        | 325       |
| Alacaklar             | <u>125</u> | Haram eğlence gideri  | <u>83</u> |
| Haram girdiler toplam | <u>170</u> | Haram çıktılar toplam | 408       |



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

**ÖRNEK OLAY**  
**-İ.F. 27-**  
**(Firmalarda Satış Tahminleri)**

**KARADAŞ SAĞLIK MALZEMELERİ ÜRETİM VE TİCARET A.Ş.**

Karadaş Sağlık Malzemeleri Üretim ve Ticaret A.Ş. 2005 yılında Mehmet Emre Kazak, Sema Nur Karadaş, Dr. Metehan Çevik, kimyager Celalettin Bahçeli ve Sağlık Bilimleri Fakültesi mezunu Şeyda Çakarbey tarafından kurulmuştu. Mehmet Emre Kazak ve Sema Nur Karadaş Selçuk Üniversitesi Beyşehir Ali Akkanat İşletme Fakültesi İşletme Bölümü'nden derece ile mezun olmuşlardı. Sema Nur Karadaş Boğaziçi Üniversitesi'nde yüksek lisansını "Satış Tahminleri ve Yapay Zekâ Kullanımı" konusunda yapmıştı. Mehmet Emre Kazak ise KTO Karatay Üniversitesi Uluslararası Ticaret bölümünde yüksek lisansını tamamlamış ve önemli firmalarda yönetici olarak bulunmuştu. Celalettin Bahçeli İstanbul'da yabancı bir ilaç üretim şirketinde laborant olarak on üç yıl çalışmıştı ve deneyimliydi. Grup İslâmî bakımdan duyarlı insanlardı. Kazak ve Karadaş İslâmî Finansal yönetim konusunda İstanbul'da açılan bir seminere katılmışlar ve İslâm'ın finans konusundaki muhteşemliğini görmüşlerdi. İslâmî finansta asıl olan helâl olarak isimlendirilen iyi ve güzel olan her işin yapılması, haram olarak isimlendirilen her kötülüğün yapılmaması ve işlerin uzmanına yaptırılmasıydı. Seminerde hocanın "**İnsan için yalnız kendi çalıştığının karşılığı vardır.**" (Necm,27/39) ayetini gündeme getirmesi kendilerini çok etkilemişti. Demek ki İslâm'da karşılıksız, bedavadan bir şey yoktu. Bir işi hangi derecede yaparsan onun karşılığını alabilecektin. Mesela at arabası üretecek kadar çalışırsan karşılığı bir at arabasıdır, bir uçak üretecek kadar çalışırsan karşılığı bir uçaktır. Her iki türünde de bilgi, beceri, bilim, teknoloji ve ekiplerin yeterlilikleri de farklı olacaktır. Ayrıca İslâm'daki "İki günü birbirine eşit olan ziyandadır" kuralı da muhteşem bir kuraldı. Bu kural devamlı çalışmayı, ar-ge'yi, teknolojiyi, üretimi, pazarlamayı, sonuç odaklı çalışmayı vb.'ni devamlı bir faaliyet hâline getiriyordu.

Bir kişinin, firmanın, devletin ne ölçüde başarılı olacağına, o kişinin, firmanın ve devletin faaliyetlerinin bir sonucu olacağını öğrenmesi dünyalarını değiştirmişti. Sonuçta bir firmanın başarılı ve uluslararası bir firma olabilmesi için de ilmin, teknolojinin, tecrübenin, yetenekli insanların istihdamının, planlı ve programlı çalışmanın, düşmanın silahı ile silahlanmanın yani rakip firmaları da kontrol altında bulundurmanın ve onları geçmenin, bütün bu faaliyetlerin devamlı bir süreç hâlinde olmasının, dünyanın bütün bölgelerinde faaliyet göstermenin önemini anlamışlardı. Ekonomiler için de devletler için de aynı kural geçerliydi.

Hocanın, İslâm'daki zaman anlayışını, zamanın sadece dünya hayatı ile sınırlı olmadığını ve ölümün ahiret hayatına geçişin bir kapısı olduğunu, insanın hem bu dünya için hem de ahiret için çalışması gerektiğini açıklaması Kazak ile Karadaş'ın kafalarında bulunan "Biz kimiz? Gelecekte ne olacağız? Nereden geldik, nereye gidiyoruz? Bu düzenin sahibi kimdir..." sorularını cevaplandırmıştı. Hocanın konuşmalarından anladıkları kadarıyla kendileri dünyaya Allah'ın halifesi olarak gelmişlerdi. Dünyayı ve gönülleri imar etmekle görevliydi. Bunun için çok çalışarak helalinden kazanarak topluma hizmet edeceklerdi. İslâm helâl kazanmaya da bir sınır koymamış, dünyanın en zengin insanı olunabilmesinin önünü açmıştı. Seminerin sonucunda vardıkları fikir; helâl/haram ekseninde bilimsel olarak çok çalışacaklar, hedef olarak da mesela Bayer, Pfizer gibi ilaç firmalarını geçmeye, uluslararası faaliyet göstermeye çalışacaklardı. Önlerine rakip bir hedef koymaları ve onu geçmeye çalışmaları kendilerini ne kadar da motive ediyordu!?

Şirket kısa zamanda Anonim şirket statüsünde kuruldu. Şirketin yönetim kurulu başkanlığı ve genel müdürlüğüne Mehmet Emre Kazak getirildi. Şirketin hedefleri, yıllık, üçer yıllık, beşer ve onar yıllık gelişme periyotları belirlendi ve Bütün faaliyetler bu zaman dilimlerine taksim edildi. Bu bir Pert-CPM çalışmasıydı. Şirket medikal kimyasal ürünler, antiseptik ve dezenfektan ürünler, dermokozmetik, sağlık, güzellik, cilt, vücut, saç bakımı ürünleri ve diğer kişisel bakım ürünleri ile ağrıkesiciler, antibiyotik ürünler, antipertansif ilaçlar, florokinolonlar, bağışıklık sistemi destekleri vb. tıbbi ilaçları üretmekteydi. Şirket ISO 13485:2016 sertifikasına, GMP (Good Manufacturing Practice) sertifikalarına sahipti. Şirket Helâl Sertifikasını da almıştı. Şirketin laboratuvarlarında geliştirilen veya inove edilen ilaçlar dünya standartlarına ulaştırıldıktan sonra gerekli belgeleri alınarak piyasaya sürülüyordu. Ar-ge'de tez-sentez kuralından çok yararlanıyorlardı.

Şirketin satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcılığını sayın Karadaş yürütüyordu. Sema Nur Karadaş ilmi yeterliliği ve tecrübesi ile satış tahminleri konusunda etkili bir sistem kurmuştu. Satış tahminleri, bir firmanın bütün finansal faaliyetlerinin, üretimini, pazarlamasının, istihdamının vb. çıkış noktasıydı. İslâm'a göre satış tahminlerinde firma yetkilileri farz-ı kifaye derecesinde sorumluyken yetkili sorumlu Karadaş için farz-ı ayn derecesinde sorumluluk getiriyordu. İslâm işi çok sıkı tutmakta, firmayı başarısız yapacak gevşek, yetersiz yapılan işleri, tahminleri, politikaları şiddetle reddetmekteydi.

Son günlerde bazı bayilerinin satış tahminleri konusunda problemleri olduğu bu sebeple yeterli bir nakit, stok ve satış politikası takip edemedikleri konusunda kendisine bir rapor sunulmuştu. Raporu inceleyen Karadaş,

bayilerine satış tahminleri konusunda bir brifing sunmaya karar verdi ve brifing tarihi olarak da 18 Haziran Perşembe günü belirlendi. Bir ay önceden 18 Haziran brifingi için bütün bayiler merkeze davet edildi.

Sema Nur Karadaş'ın hazırlamış olduğu brifingden bir kesit aşağıda sunulmuştur:

### SATIŞ TAHMİNLERİ:

Firmalarda satış tahminleri firmanın bir yıllık faaliyetlerinin temelini oluşturur. Firma gelecek dönem (ay, yıl, vb.) neleri nerede ne kadar satacak, toplam satışları ne olacak muhtelif yöntemler kullanarak gerçeğe yakın şekilde tahmin etmeye çalışır. Yapılan satış tahminlerine göre de üretim, pazarlama, istihdam, finans vb. planlarını, bütçelerini yapar. Proforma finansal tabloların hazırlanmasında satış tahminleri olmazsa olmazdır. O hâlde satış tahmin yöntemleri nelerdir?

Satış tahminleriyle ilgili genelde kullanılan yöntemler şunlardır:

1. Zaman serileri,
2. Olasılık teorisi,
4. Beta II yöntemi,
5. Delphy yöntemi,
6. Ortalama yöntemi
7. Simülasyon teknikleri (Monte Carlo, Model örnekleme, Oyun simülasyonu) ve benzerleridir.

#### A) Sezgisel Tahmin Yöntemi:

Bu yöntem firma yöneticilerinin (genel müdür, satış müdürü, pazarlama müdürü, bölge müdürleri vb.) firmanın gelecek dönem satışlarının geçmiş dönem tecrübelerinden yararlanarak subjektif kriterlerle gelecek dönem satışların ne olacağını rakamla tahmin etmelerine dayanır. Sezgisel tahmin yöntemi diğer yöntemlerin bir alternatifinden daha çok onları tamamlayıcı bir yöntemdir. Aşağıda sunulan diğer teknikler kullandıktan sonra firmanın üst düzey yöneticileri tarafından bu subjektif değerlendirmelerden faydalanılarak tekrar satış tahminlerinin yeniden gözden geçirilmesini ifade eder. Diğer yöntemler kullanılmadan sadece bu yöntemle satış tahminleri yapmak birçok unsurun gözden kaçırılmasına sebep olabileceği için firmaları zor duruma sokabilir. Fakat şirket yöneticilerinin geçmiş tecrübe birikimlerinden istifade etmeden sadece matematiksel ve istatistiksel verilere güvenmek de aynı ölçüde risklidir. Doğru olan tüm yöntemlerin birlikte ve birbirlerini tamamlayıcı tarzda kullanılmasının sağlanmasıdır.

Mesela şirketin genel müdürü sayın Kazak ve satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcısı sayın Karadaş birlikte geçmiş yıllardan edindikleri tecrübeleri ve geçmiş yılların satışlarını dikkate alarak 2022 yılı satışlarının 250 milyon lira olabileceğini tahmin etmişlerdir. Bu durumda 2022 bütçesi bu tahmin baz alınarak hazırlanacaktır.

#### A) Zaman Serileri Analizi

Ekonometrik yöntemlerden regresyon yöntemiyle zaman ve veriler arasındaki ilişkiyi ölçmek ve gelecekte bu ilişkinin devam edeceği varsayımı ile satış tahminlerinde bulunmak sıklıkla kullanılan bir yöntemdir. Firmalar diğer satış tahmin metodları ile birlikte veri sağlamak amacıyla mutlaka bu zaman serileri analizinden yararlanırlar. Zaman serisi; ilgilenilen bir büyüklüğün zaman içerisinde sıralanmış ölçümlerinin bir kümesini oluşturur. Zaman serisiyle geçmişte ortaya çıkan gerçeğin anlaşılması, zaman serisindeki değişkenin gelecekteki değerlerinin doğru bir şekilde tahmin edilmesi amaçlanır. Bu gelişme regresyon doğrusunun eğimiyle açıklanır. Tahminin geçmişin trendinin bir yansıması şeklinde olduğu unutulmamalıdır. Çıkan sonucun o dönemdeki ekonomik şartlardaki muhtemel gelişmelere göre yorumlanmasında fayda vardır.

Regresyon analizinde iki veya daha çok değişken arasındaki ilişki ölçülür. Bu değişkenler arasındaki ilişki bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkidir. Burada ölçülmek istenen bağımlı değişken olan “**satış rakamı**” ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi ölçmektir. Bağımsız değişken olarak sektör verileri gibi bazı veriler dikkate alındığı gibi daha çok uygulamada yılların sayısı dikkate alınır. Bu durumda aşağıdaki örnekte görüldüğü gibi genelde birinci dereceden bir regresyon doğrusu yani  $y=a+bx$  denklemi oluşturulur. Gelecek yılların satış tahmininde bu denklemden yararlanır ve burada x yılların sayısını gösterir.



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

**ÖRNEK OLAY****-İ.F. 40-****(Sermaye Maliyeti)****ARTAŞ ENERJİ ÜRETİM VE DAĞITIM A.Ş.**

Artaş Enerji Üretim ve Dağıtım A.Ş. (AREÜD) genel müdürü İbrahim Ethem Karahan yurt içi ve yurt dışı iyi bir eğitim almış enerji sahasında bilgili ve tecrübeli bir yöneticiydi. Yurt dışında normal eğitimi yaparken İngiltere’de Oxford Üniversitesi’nde İslâmî finans konusunda da bir yüksek lisans çalışması yapmıştı. Yirmi beş yıllık meslek hayatında bulunduğu şirketlerin hem normal faaliyetlerinde hem de yatırımlarında faizli banka kredileri kullanmaları sebebiyle büyük faiz giderlerini görüyor ve yüksek faizlerin şirketlerin büyümesi önünde nasıl bir engel teşkil ettiğini biliyordu. Yedi ay önce Artaş Enerji’de göreve başladıktan sonra şirketle ilgili bir SWOT analizi yaptırmış ve şirketin güçlü ve zayıf taraflarını gördüğü gibi, fırsatlarını ve risklerini de görmüştü. Risk konusunda birinci sırada şirketin nakit yönetimi ikinci sırada şirketin sermaye (yatırım) bütçelerinin finansmanı ve sermaye maliyetlerinin hesaplanması olarak görülmüştü.

İbrahim Ethem Karahan bir taraftan şirketin mevcut durumunu en iyi şekilde yürütmeyi planlarken diğer taraftan Artaş Enerji’ye İslâmî finansal yönetimin nasıl uygulanabileceğini düşünüyordu. Bu konularda iki uzmana ihtiyacı vardı. Gerekli araştırmalarının sonunda tecrübeli uzman olarak konvansiyonel finansman için Özlem Yılmaz’ı, İslâmî finansman için Ayşe Esenkaya’yı buldu ve bunları işe aldı. Özlem Yılmaz ve Ayşe Esenkaya’ya üç aylık şirkete adaptasyon süresi tanıdıktan sonra geçen çarşamba günü şirketle ilgili iki dosyayı verdi. Özlem Yılmaz’a “On gün sonraki Yönetim Kurulu için dosyayı incelemesini, diğer uzmanlarla birlikte aşağıdaki soruların cevaplarını bulunup dosyanın tamamlanmasını...” istedi. Ayşe Esenkaya’ya da “Ayşe elindeki dosyayı, Özlem’in cevabını da incele ve gerekli gördüğün bilgileri de finans servisinden al, bize bir ay sonraki Yönetim Kurulu Toplantısı için şirketin gelecek yıl İslâmî finansa geçmesi için neler yapması gerektiğini rapor hâlinde sun...” dedi. Ayrıca sizi de çağırarak her iki uzmana da yardım etmenizi istedi.

**A) Özlem Yılmaz’ın Çalışmaları:**

Özlem Yılmaz Nisan 2021 tarihinde İİBF’de yüksek lisansını tamamladıktan sonra Artaş Enerji Üretim ve Dağıtım A.Ş. (AREÜD) Sermaye Bütçesi Bölümü’ne finansal analizci olarak girdi. Yılmaz, yatırım projelerinin değerlendirilmesi üzerine tezini tamamlamıştı. Kendisine gelecek yıl şirketin uygulamayı düşündüğü altı adet yatırım projesinin dosyası sunuldu. On gün sonra toplanacak yönetim kurulu için projeleri analiz etmesi ve bir rapor hazırlaması, önerilerinin ne olduğunun raporlarda gösterilmesi istendi.

Şirket 1985 yılında Marmara Bölgesi’nde enerji dağıtım sistemlerini işletmek üzere kurulmuştu. Dağıtım sistemlerinin işletmedeki başarısı, elektrik kaçaklarının önlenmesinde gösterdiği beceri ve kârlarının yüksek olması şirketi başka sahalara da yatırıma yöneltti. Çeşitli güçte jeneratörler, trafolar, elektrik motorları ve kömür ocakları işletilmesi bunların önemlilerindendi. Şirketin 2021 satışları 119,8 milyon liraya ve net kârları da 9,169 milyon liraya ulaştı.

Şirket kurulduğu tarihten itibaren projelerinde başta net bugünkü değer (NBD) olmak üzere modern değerlendirme metodlarını kullanıyordu. Kuruluş yıllarında şirketin ortaklarından mühendis kökenli Ali Karapınar kârların nazara alınarak projelerin seçilmesinin, yani ortalama kârlılık oranlarının kullanılmasının, uygun olacağı konusunda ısrarlı davranmışsa da bu fikri yönetim kurulu tarafından uygun görülmemişti. Sanayide 1965 yılından itibaren proje değerlendirme konusunda kârlılık oranları yerine nakit akımları ve başta NBD olmak üzere diğer değerlendirme metodları kullanılıyordu. Geçmiş beş yıl için şirketin sermaye maliyeti olarak %9,67 oranı hesaplanmıştı.

Özlem Yılmaz geçmişte hesaplanan %9,67 sermaye maliyetinin şirketin tarihi sermaye maliyeti olduğunu, bunun projelerin analizinde kullanılacak sermaye maliyeti olamayacağını ve projelerin finansmanının geleceğe yönelik olması sebebiyle bunlarla ilgili *ağırlıklı ortalama marjinal sermaye maliyetinin* hesaplanması gerektiğini düşünüyordu. Bu sebeple ilk yapacağı işlem projelere ait ağırlıklı marjinal sermaye maliyetlerinin hesaplanması olmalıydı. Bu görüşleri AREÜD proje yetkililerince de kabul edildi.

Ağırlıklı marjinal sermaye maliyetinin hesaplanabilmesi için kullanılan her fonun vergiden önceki ve sonraki maliyetinin bilinmesi gerektiğini Yılmaz biliyordu. Eskiden şirket büyük fonları yeni hisse senedi ihraç etmek suretiyle ve aynı zamanda iç kaynaklardan sağlıyordu. Özlem Yılmaz yatırımlardan sorumlu müdür ve yönetim kurulu üyeleriyle görüştüğünde tamamının, projelerin değerlemesinde iskonto oranı olarak firmanın şu andaki defter



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

## ÖRNEK OLAY

## -İ.F. 44-

## (Satın Alma-Birleşme)

## MARMARA MAKİNE İMALAT A.Ş.

Marmara Makine İmalat A.Ş. (MSİA), 1992 yılında İstanbul'da sipariş üzerine muhtelif imalat makineleri, sistemleri ve cihazları imal etmek üzere kurulmuştu. Şirket teknolojiyi ve kaliteyi ön planda tuttuğundan sipariş üzerine çok geniş bir makine ve sistem yelpazesinde imalatta bulunuyordu. Bu sebeple sektörün ön sıralarında gelen önemli bir kuruluştu ve bu yıla ait bilançosu şirketin gücünü gösteriyordu. (Tablo 44.1.). Şirket kararlı bir şekilde büyüyor ve her geçen yıl sektördeki belirleyiciliği artıyordu. Bununla beraber 2020 yılında satışlarında bir duraksama olmuş ve son iki yılda önemli ölçüde telafi edilmişti (Tablo 44.2.). Firmanın en önemli özelliklerinden birisi son derece iyi yetişmiş, kaliteli, dengeli, bilgili, ileri görüşlü bir yönetim takımına sahip olmasıydı. Takım öyle sistemli ve organize çalışıyordu ki firma devamlı genişliyor ve tam kapasiteye ulaşmıştı.

Tablo 44.1. Marmara Makine İmalat A.Ş. 31 Aralık 2022 Bilançosu (milyon)

|   |                |
|---|----------------|
| Cari aktifler                               | 168,445        |
| Sabit aktifler                              | 168,740        |
| <b>Aktif Toplamı</b>                        | <b>337,185</b> |
| Cari borçları*                              | 35,400         |
| Uzun vadeli borçları                        | 65,490         |
| Hisse senetleri (6 milyon H.S. dolaşımında) | 236,295        |
| <b>Pasif Toplamı</b>                        | <b>337,185</b> |

Tablo 44.2. Marmara Makine İmalat A.Ş. İstatistikî Verileri

| Yıllar | Satışlar<br>(milyon lira) | VS Net Kâr<br>(milyon lira) | Hisse Başına<br>Kâr | Hisse Başına<br>Temettü | Hisse Senet.<br>Ort. Fiyatı |
|--------|---------------------------|-----------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|
| 2022   | 285,56                    | 21,24                       | 3,54                | 2,12                    | 47,20                       |
| 2021   | 250,75                    | 19,12                       | 3,19                | 1,77                    | 43,66                       |
| 2020   | 191,75                    | (4,72)                      | (0,78)              | 1,65                    | 27,14                       |
| 2019   | 224,20                    | 16,40                       | 2,72                | 1,65                    | 41,30                       |
| 2018   | 221,25                    | 16,05                       | 2,68                | 1,65                    | 40,12                       |
| 2017   | 209,45                    | 15,34                       | 2,56                | 1,65                    | 36,58                       |
| 2016   | 197,65                    | 14,40                       | 2,40                | 1,47                    | 35,40                       |
| 2015   | 187,37                    | 13,45                       | 2,24                | 1,47                    | 33,04                       |
| 2014   | 178,47                    | 12,98                       | 2,16                | 1,47                    | 31,86                       |
| 2013   | 171,69                    | 12,15                       | 2,02                | 1,18                    | 29,50                       |
| 2012   | 161,07                    | 11,68                       | 1,95                | 1,18                    | 28,32                       |

Marmara Makine'nin yönetim kurulu başkanı Ali Akgül, yardımcısı Mustafa Dağıstanlı ile danışman firmaları Yeşil Danışmalık Limited'in sahibi İbrahim Yeşil'i cuma günü akşam yemeğine davet etti. Yemekte Türkiye ekonomisinden, AB'deki gelişmelerden ve Türkiye AB ilişkilerinden, sektördeki gelişmelerden bahsedildikten sonra söz şirketin durumuna geldi. Ali Akgül, "Türkiye'nin AB'ye girmesi gelecek 10 ilâ 15 yılda gerçekleşir, şimdiden şirketin büyümesi ve genişlemesi için tedbir almalıyız. Lütfen siz bir genişleme raporu hazırlayınız" dedi. Yardımcısı Mustafa Dağıstanlı Marmara Makine İmalat A.Ş.'nin güçlü ve zayıf noktaları, şirketin neleri gerçekleştirebileceği ve neleri gerçekleştiremeyeceği konusunda mükemmel bir bilgiye sahipti. Bu ikili şirketin iç ve dış genişlemesi konusunda rapor hazırlayabilecek güzel bir takım oluşturmuştu.

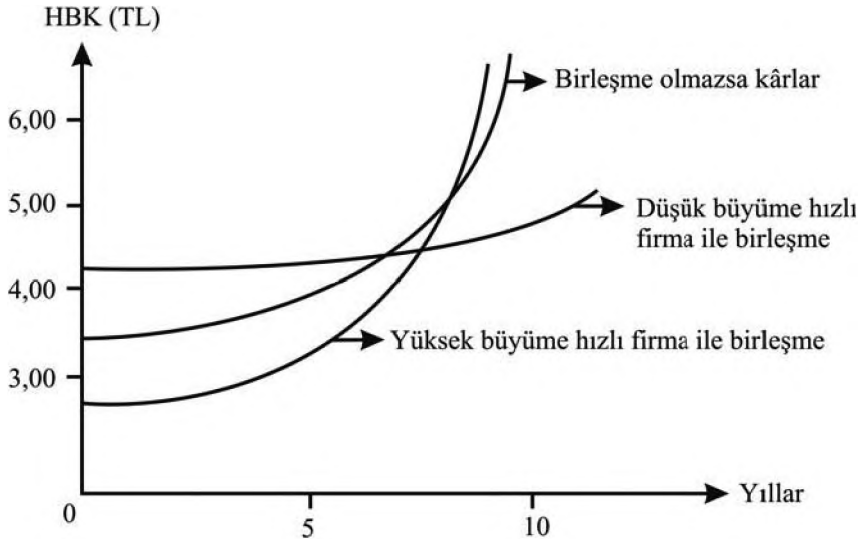
Dağıstanlı ve Yeşil, uzun incelemelerden sonra "şirketi şu anda en çok ilgilendiren konu genişleme olayıdır" kanaatine tekrar vardılar. Bu karara ulaştıktan sonra ikinci önemli kararları "iç genişlemeye karşı satın alma" politikasının uygulanmasıyla bu amaca ulaşılmasının gerekli olduğuydu... Bu iki yöntemi karşılaştırdıklarında Marmara Makine'nin kendi konularında iç büyümesinin sınırlarına geldiğini ve dışarıdan sinerjik etki verecek harici

bir büyümeye ihtiyaç olduğuydu. Çünkü şirket dâhili olarak büyüebilmesi için yeni mamullere bunlar da yeni üretim hatlarına ve dolayısıyla yeni yatırımlara ihtiyaç gösteriyordu. Bu ortamda yeni mamul ve yeni yatırım şirket için risk oluşturabilirdi, ayrıca uzun bir zamana ve yoğun bir çalışmaya da ihtiyaç vardı. Buna karşılık bir satın alma veya birleşme, iç büyümeden daha süratli olarak, kısa zamanda, amaca az riskle ulaşmayı sağlıyordu. Böylece yeni ürünler, üretim hatları, prosesler, makine ve teçhizat daha kolayca çalışır vaziyette sağlanmış olacaktı.

Satın alma veya birleşmede şirketin önemli bir risk almaması için satın alınacak veya birleşecek aday firmanın çok dikkatli seçilmesi gerekiyordu. Aday firmanın yönetim zayıflığından dolayı; kârları düşük ve firma istediği gelişmeyi gösterememiş olmalıydı. Eğer bu firma satın alınabilirse, Marmara Makine, aday firmanın yönetimi yerine kendi yönetimini ikame edebilir, şirketin kârlarını artırabilirdi. Diğer bir ifade ile Dağıstanlı ve Yeşil'e göre; çok verimli bir kapasiteyi satın almak veya birleşmek suretiyle elde etmek, iç büyümeden daha ucuza, sağlanabilirdi. Birleşmede veya satın almada en büyük risk aday firmaya değerinin çok üzerinde bir fiyat ödemektir. Fakat Marmara Makine böyle bir hatayı yapmayacak tecrübeye sahipti.

Marmara Makine satın almada veya birleşmede iki metodu da kullanacaktı: Bunlardan birincisi aday firmanın yönetimiyle oturup dostça pazarlık etmek ve yapılan pazarlığa ortakları razı etmektir, ikincisi yönetim razı olmadığı zaman doğrudan ortaklarla iş birliği sağlayarak firmanın satın alınmasını veya birleşmeyi sağlamaktır. Satın almada veya birleşmede ya nakit para ödenecekti veya aday firmanın hisse senetleri Marmara Makine'nin hisse senetleriyle, değişim oranı çerçevesinde, değiştirilecekti. Eğer büyük bir birleşme olursa bu kez her iki firmaya da anlaşma şartları çerçevesinde, yeni şirketin hisse senetleri verilecekti.

Birleşme veya satın almada Marmara Makine sinerjik etkiyi daima göz önünde bulunduruyordu. Fakat bundan da öte şirketin göz önünde bulundurduğu önemli noktada finansal düşünceleriydi. Eğer yüksek bir büyüme hızına sahip bir sektörde birleşme ve satın alma olursa, bu Marmara Makine'nin kârlarını çok artıracaktı ve birleşme sebebiyle başlangıçta hisse senetlerinde bir sulanma ortaya çıksa dahi kısa bir zaman sonra, fiyat/kazanç oranı yükseleceği için, hisse senetleri birleşmeden önceki değerlerinin çok üstüne çıkacaktı. Diğer taraftan Marmara Makine eğer oldukça yavaş büyüyen ve fiyat/kazanç oranı düşük bir firmayı satın alırsa, bu işlem şirkete hemen bir kâr artışı sağlayacaktı. Her iki satın alma durumu da şekil 1'de görülmektedir: (Yüksek büyüme hızına sahip bir firmayla birleşme veya düşük büyüme hızına sahip bir firmayla birleşme.)



Şekil 1. Yüksek veya düşük büyüme hızındaki firmaların Marmara Makine tarafından alınmasında gelecekteki kazançlarına etkisi.

Dağıstanlı ve Yeşil raporlarında bu hususları genelleştirmeden önce gündeme gelen dört aday firmayla ilgili bilgileri toplayarak bunları değerlendirmek istediler. Bu firmalarla ilgili önemli istatistikî bilgiler Marmara Makine ile mukayeseli olarak Tablo 3'de yer almıştır. Ayrıca her firmayla ilgili özet bir bilgi aşağıda sunulmuştur.



**Bu sayfalar kitap ön izlemesine dahil değildir.**

**KAYNAKLAR**

- AAOIFI. Faizsiz Finans Standartları. İstanbul : AAOIFI, TKBB, Mavi Ofset, 2015.
- Aktepe, İshak Emin. Katılım Finans. İstanbul : KBB yayını No:9, Erkam Matbaası, 2017
- Ayup, Muhammad. Understanding Islamic Finance. West Sussex : John Wiley & Sons, 2007.
- Cissell Robert, Cissell H., Flaspohler David C. Mathematics of finance. 8 baskı, Houghton Mifflin, Boston, 1990.
- Çeker, Orhan. Fıkıh Dersleri 1 (İnceleme araştırma Dizisi). İstanbul : Seha Neşriyat, 1999.
- Çeker, Orhan. İslâm Hukukunda Akitler. Konya : Tekin Kitabevi, 2014.
- DİB. 10 08 2019. <https://kurul.diyabet.gov.tr/Cevap-Ara/412/sirket-ortaklari-nasil-zekât-verirler->.
- Din İşleri Yüksek Kurulu. Fetvalar (Din İşleri Yüksek Kurulu). [Elektronik Kaynak (PDF)] DİB Yayın No: 1066 Halk Kitapları 243, Ankara : Diyanet İşleri Başkanlığı, Dini Yayınlar Genel Müdürlüğü, 2018. Din İşleri Yüksek Kurulu Kararı, 01.03.2017/19. ISBN 978-975-19-6305-5.
- Döndüren, Hamdi. Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali. İstanbul : Erkam Yayınları, 2012.
- Döndüren, Hamdi. İslâmi Ölçülerle Ticaret rehberi, 100 Soru 100 Cevap. İstanbul : Erkam yayınları, 2014.
- Hakçalı, Abdurrahman. İslâm Hukuku Açısından Akid Serbestisi Prensibi. 13, : Dinî Araştırmalar Dergisi, 2002, Cilt 5.
- <https://sorularlailamiyet.com/cok-merak-edilenler>. [Alıntı Tarihi: 15 09 2019.]
- Karabiyik, Lale ve Anbar, Adem. Sermaye Piyasası ve Yatırım Analizi. Bursa : Ekin Basın Yayın Dağıtım, 2010.
- Karaman, Hayreddin. İslâmın Işığında Günün Meseleleri (<http://www.hayrettinkaraman.net/kitap/meseleler/0904.htm>).
- Karaman, Hayrettin. [Alıntı Tarihi: 15 09 2019.] <http://www.hayrettinkaraman.net/sc/index.htm>.
- Karaman, Hayrettin. [Alıntı Tarihi: 18 08 2019.] <http://www.hayrettinkaraman.net/sc/00248.htm>.
- Karaman, Hayrettin. [Alıntı Tarihi: 20 08 2019.] <http://www.hayrettinkaraman.net/sc/00128.htm>.
- Karaman, Hayrettin. [Alıntı Tarihi: 15 09 2019.] <https://sorularlailamiyet.com/cok-merak-edilenler>.
- Karaman, Hayrettin. Akid. [kitap yaz.] TDV. TDV İslâm Ansiklopedisi. İstanbul : TDV İslâm Araştırmaları Merkezi, 1989, Cilt 2, s. 251-256.
- Kardâvi, Y. & Tercüme: Sarmış, İ., 1984. İslâm Hukukunda Zekat "Fık'uz Zekât". İstanbul: Kayıhan Yayınevi
- Kazak Hasan, Afşar Bilge, Çeker Orhan, Okka Osman. Economic Development and Zakat, 1. Basım, Nobel, Ankara, 2020.
- Okka Osman. [A-2] Finansal Yönetim Teori ve Çözümlü Problemler, Geliştirilmiş 6. Basım, Nobel, Ankara, 2018.
- Okka, Osman. [A3] Finansal Yönetim - Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri) Genişletilmiş 4. Basım. Ankara: Nobel yayını, 2019. ISBN: 978-605-7895-18-9.
- Okka Osman. [A-5] Analitik Finansal Yönetim Teori ve Problemler,2. Baskı, 1300'den Fazla Problem ve Çözümleri, 2. Basım, Nobel, Ankara, 2015.
- Okka Osman, Kazak Hasan, [B-1] İslâmî Finansal Yönetim Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finans ile Mukayeseli) Nobel, Ankara, 2020.
- Okka Osman. [C-4] Mühendislik Ekonomisi Prensipler ve Uygulamalar, 8. Baskı, Nobel, Ankara, 2020.
- Osman Okka. [C-5] Proje yönetimi ve Mühendislik Ekonomisi, Karatay Üniversitesi yayını, Özgür Web Ofset matbaacılık, Ankara, 2017.
- Yanpar, Atilla. İslâmi Finans: İlkeler, araçlar ve kurumlar. İstanbul : Scala Yayıncılık, Ceylan Matbaası, 2015.

## YAZARLARIN YAYINLARI

### A FİNANS SERİSİ

- A1 Finansal Yönetime Giriş
- A2 Finansal Yönetim *Teori ve Çözümlü Problemler*
- A3 Finansal Yönetim *Örnek Olayları ve Örnek Çözümler (Vaka Analizleri)*
- A4 İşletme Finansmanı
- A5 Analitik Finansal Yönetim

### B İSLÂMÎ FİNANS SERİSİ

- B1 İslâmî Finansal Yönetim Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli)  
(Osman Okka – Hasan Kazak)
- B2 İslâmî Finansal Yönetim *Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri)*  
(Osman Okka – Hasan Kazak – H. Basri Alım)
- B3 İslâmî İşletme Finansmanı [*Not: Yazım Aşamasında*]

### C MÜHENDİSLİK EKONOMİSİ SERİSİ

- C1 Mühendislik Ekonomisine Giriş *Konular*
- C2 Mühendislik Ekonomisine Giriş *Problemler ve Çözümleri*
- C3 Mühendislik Ekonomisi *Çözümlü Problemler*
- C4 Mühendislik Ekonomisi *Prensipler ve Uygulamalar*
- C5 Proje Yönetimi ve Mühendislik Ekonomisi

### DİĞER ESERLER

- Economic Development and Zakat

# İSLÂMÎ FİNANSAL YÖNETİM

## ÖRNEK OLAYLARI VE ÖRNEK ÇÖZÜMLERİ

### *Vaka Analizleri*

[B-1] İslâmî Finansal Yönetim, Sistem ve Uygulama (Konvansiyonel Finansla Mukayeseli) kitabımızda; İslâmî finansın ne olduğu, bu konudaki İslâmî kurallar dikkate alınarak günümüzdeki modern firmalarda (adî, kollektif, komandit, limitet, anonim, holding şirketlerde) uygulanış şekli konvansiyonel firmalarla mukayeseli olarak incelenmiştir. Rasyonel hareket ve davranış konvansiyonel finasta da İslami finasta da değişmez. Her şahıs veya şirket optimal (en iyisi) olma konusunda hareket etmeye, kazanmaya, verimli hareket etmeye çalışır; farklı olan İslâmî finansçının ve yöneticinin İslâm'a göre yasaklanan ve etik olmayan kuralları da dikkate alarak hareket etmesi ve başarılı olmak zorunda olmasıdır. Bilindiği gibi konvansiyonel firmalar; İslâm'a göre haram sayılan her türü faizli, aldatici, ahlak bozucu, defolu, tağşişli, hak gaspına sebebiyet veren, topluma zararlı vb. faaliyetlerde bulunmazlarsa İslâmî firmaya dönüşürler. İslâmî firmalar da İslâm'ın haram ve yasaklarını nazara almadan faaliyetlerini yürütüyorlarsa bunlar da konvansiyonel firmalara dönüşür. Firmalar arasındaki geçiş bu kadar basittir. Eğer İslâmî bir firma faaliyetlerinde harama girmişse öncelikle bunları önlemeye ve dönemin sonunda da oluşan haram gelirleri firmadan uzaklaştırmaya çalışır. Hatalara düşmemek için İslâmî finansal yönetici hem konvansiyonel finansın hem de İslâmî finansın kurallarını bilmek ve isabetle uygulamak zorundadır.

Aşırı rekabetin ve yüksek sermaye maliyetinin hâkim olduğu günümüzün ekonomik sisteminde; finansal yöneticilerin problemlerini ve İslâmî finansın rolünü doğru bir şekilde anlayabilmek, sonrasında firmayla ilgili isabetli finansal kararlar alabilmek için gerçek hayattan alınmış ve örnek olay (vaka) haline getirilmiş finansal yönetim problemlerini yakından görmeleri ve bu problemler üzerinde çözümler üretmeleri gerekir. Bu örnek olaylar (vakalar); okurlarımızın kendilerini firmanın sanal ortamında görerek, finansal yönetim problemlerinin içerisine derinlemesine nüfuz edebilmeleri, İslâmî kurallar çerçevesinde alternatif çözümler üretebilmeleri ve doğru karar alabilme yeteneklerini geliştirebilmelerini sağlamak üzere hazırlanmıştır. Kitap, finansçılar ve finansçı olmak isteyenlerle birlikte firma yöneticileri için bir finansman simülatörü görevini görmektedir. Elinizdeki 50 örnek olayı (vakayı) kapsayan [B-2] İslâmî Finansal Yönetim Örnek Olayları ve Örnek Çözümleri (Vaka Analizleri) kitabının sizlere faydalı olacağını ümit etmekteyiz.

PROF. DR. OSMAN OKKA  
HASAN KAZAK  
H. BASRİ ALİM



AKADEMİK YAYINCILIK

[www.nobelyayin.com](http://www.nobelyayin.com)

nobelyayin | nobelkitap | nobelcocuk | nobelyasam | nobelcocukyayin



9 786254 067174