

T.C
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI BİLİM
DALI

TÜRKİYE’DE KAMU-ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIĞINA
MÜŞAREKE UYGULAMA POTANSİYELİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ahmet Sefa BAYRAM

İstanbul
Ağustos-2021

T.C.
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI FİNANS VE KATILIM BANKACILIĞI BİLİM
DALI

TÜRKİYE'DE KAMU-ÖZEL ORTAKLIĞINA MÜŞAREKE
UYGULAMA POTANSİYELİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ahmet Sefa BAYRAM

Tez Danışmanı

Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAPLANHAN

İstanbul

Ağustos-2021

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam Ekonomisi ve Finans Anabilim Dalı, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAPLANHAN

Üye Doç. Dr. Cem KORKUT

Üye Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÇAKIR

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Ali Güneş
Enstitü Müdürü

BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek lisans tezi olarak hazırladığım “**Türkiye’de Kamu-Özel Ortaklığına Müşareke Uygulama Potansiyeli**” adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

Ahmet Sefa BAYRAM

ÖN SÖZ

Araştırma sürecimde bana her konuda yardımcı olan değerli tez danışmanım Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAPLANHAN'a, eğitim alanında derslerde bilgi ve tecrübelerini aktaran değerli hocalarıma ve Esat ÇİÇEKLER'e, eğitim hayatım boyunca desteklerini eksik etmeyen aileme müteşekkirim.

Ahmet Sefa BAYRAM

Ankara-2021



ÖZET
TÜRKİYE’DE KAMU-ÖZEL ORTAKLIĞINA MÜŞAREKE
UYGULAMA POTANSİYELİ

Ahmet Sefa Bayram

Yüksek Lisans, Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Fatih KAPLANHAN

Ağustos, 2021- 94+XIII Sayfa

Geçmişten günümüze devletler ülke refahını yükseltmek ve ülkelerini kalkındırmak için çeşitli yatırımları içerisinde bulunur. Kimi zaman bu yatırımlar mevcut maddi sermaye ile gerçekleşirken kimi zaman borçlanılarak ve ülke kaynakları teminat gösterilerek yapılmakta kimi zaman ise özel sektör ile antlaşma sağlanarak yapılmaktadır. Toplumun ihtiyaç duyduğu yatırıma ulaşmasını sağlayacak alternatif bir model olması hasebiyle ve İslam ekonomisinde yer alan Müşareke modelinin tanıtılması maksadıyla Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi incelenmiştir. Mevcut uygulama Müşareke modelindeki gibi ortaklık esaslıdır. Fakat sözleşme açısından İslam ekonomisine uygunluğu bilinmemektedir. Ayrıca proje için faizli kredi kullanılmıştır. Müşareke ile uygulandığında ise faiz yükü yerine ilk yöntem olarak finansör ortak bulunmuştur. Faiz dolayısıyla katlanılan finansman gideri ortadan kalkmış ve proje maliyeti düşmüştür. Böylece atıl sermaye üretime katkıda bulunmuş ayrıca gelir dağılımı sağlanmıştır. Diğer uygulamada ise yatırım projesine Müşareke Sukuk ile finansman sağlanmıştır. Bu uygulama ile yastık altı olarak tabir edilen tasarrufların kamu yatırımına finansman olabileceği saptanmıştır. Bireysel ve kurumsal yatırımcılar için alternatif yatırım imkanı sağlamaktadır. Ayrıca halkının kendi menfaatine olan yatırımları finanse etmesi ve bundan gelir sağlaması bu yöntem mümkün kılmıştır. Müşareke’den yola çıkılarak geliştirilen Azalan Müşareke mikro ve makro ölçekli uygulanabilmektedir. Fakat yaygın uygulamalar içerisinde yer almamaktadır. Kanun ve mevzuatların eksikliği, risk alıp ticari faaliyete girmektense kesin gelir olan faize para yatırma anlayışı ve ortaklık sistemi olarak tanınmaması sebebiyle Müşareke ve Azalan Müşareke yöntemini arka plana atmaktadır. Müşareke modelini tez konusu olarak seçmekteki amacımız Müslüman

kesimin yoğun olarak yaşadığı ülkemizde toplumun her kesimini ilgilendiren kamu yatırımlarına uygulandığında nasıl bir katkısı olacağını belirlemektir.

Anahtar Kelimeler: Müşareke, Azalan Müşareke, Kamu zel Ortaklığı, Yatırım



ABSTRACT
IMPLEMENTATION POTENTIAL OF MUSHARAKAH FOR
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN TURKEY

Ahmet Sefa Bayram

Master, International Finance and Participation Banking

Thesis Advisor: Dr. Fatih KAPLANHAN

June, 2021-94+XIII Pages

From past to present, states have made various investments to increase the welfare of the country and to develop their countries. Sometimes these investments are made with the existing tangible capital, sometimes they are made by borrowing and providing the country's resources as collateral, and sometimes by agreeing with the private sector. The Gebze-Orhangazi-İzmir Highway project has been examined to introduce the Musharakah model in the Islamic economy, as it is an alternative model that will enable the society to reach the investment it needs. The current practice is partnership-based as in the Musharaka model. However, its suitability for Islamic economics in terms of the contract is not known. In addition, interest-bearing loans were used for the project. When applied with Musharaka, the financier partner was found as the first method instead of the interest burden. Financing expenses incurred due to interest have been eliminated and the cost of the project has decreased. Thus, idle capital contributed to the production and income distribution was provided. In the other application, the investment project was financed with Musharaka Sukuk. With this application, it has been determined that the savings, which are called under the pillow, can be financing for public investment. It provides alternative investment opportunities for individual and institutional investors. In addition, this method has made it possible for its people to finance investments for their benefit and generate income from them. Descending Musharaka, which was developed based on Musharakah, can be applied at micro and macro scales. But it is not included in common applications. The lack of laws and regulations, the understanding of investing money in interest, which is a definite income, rather than taking risks, and the fact that it is not recognized as a partnership system, puts the Musharakah and Descending Musharaka methods into the background. Our aim in choosing the Musharaka model as the subject of the thesis is to determine how it will

contribute when applied to public investments that concern all segments of society in our country where the Muslim population is densely populated.

Key Words: Musharakah, Diminishing Musharakah, Public-Private Partnership, Investment



İÇİNDEKİLER

TEZ ONAYI.....	i
BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ.....	ii
ÖN SÖZ.....	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT.....	vi
İÇİNDEKİLER.....	viii
TABLolar LİSTESİ.....	xi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR.....	xiii

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ.....	1
1.1. Kamu Yatırımları ve Kamu Yatırımlarının Tarihsel Süreci.....	5
1.2. Kamu Yatırımları Finansman Yöntemleri.....	11
1.2.1. Özel Sektör Finans Girişimi (Private Finance Initiative (PFI)).....	12
1.2.2. Özel Sektör Katılımı (Private Sector Participation (PSP)).....	13
1.2.3. Proje Finansmanı (Project Finance).....	15
1.2.4. Kamu Özel İş Birliği (Public-Private Partnership (PPP)).....	16
1.2.4.1. Yap-İşlet-Devret Modeli.....	18
1.2.4.2. Yap-İşlet Modeli.....	19
1.2.4.3. Yap-Sahiplen-İşlet Modeli (Build-Own-Operate (BOO)).....	20
1.2.4.4. Yap-Sahiplen-İşlet-Devret Modeli (Build-Own-Operate-Transfer (BOOT)).....	22
1.2.4.5. Yap-Kirala-Devret Modeli.....	23
1.2.4.6. Tasarla-Yap-Finanse Et-İşlet Modeli (TYFİ).....	24
1.2.4.7. İmtiyaz Sözleşmesi Yoluyla Finansman Modeli.....	24
1.2.5. Özelleştirme.....	26
1.2.6. İşletme Hakkı Devri.....	26

İKİNCİ BÖLÜM

İSLAM EKONOMİSİNİN TEMEL İLKELERİ VE ORTAKLIK

MODELLERİ.....	28
2.1. İslam Ekonomisinin Temel İlkeleri.....	28
2.2. İslam Ekonomisinde Finansman Yöntemleri.....	32
2.2.1. Mudarebe (Kar Paylaşımı)	32
2.2.1.1. Mudarebe Sukuk.....	35
2.2.2. Müşareke (Kar-Zarar Paylaşımı)	35
2.2.3. Müzaraa.....	37
2.2.4. Müsakat.....	37
2.2.5. Muğarese.....	37
2.2.6. Karz-ı Hasen (Faizsiz Borç)	37
2.2.7. Murabaha.....	38
2.2.8. İcare (Finansal Kiralama).....	39
2.2.9. Selem.....	41
2.2.10. İstisna (Alış Emri).....	42
2.2.11. Sukuk (Varlığa Dayalı İslami Menkul Kıymetler).....	43

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MÜŞAREKE MODELİNİN FİNANSMAN YÖNTEMİ ALTERNATİFİ

OLARAK İNCELENMESİ.....	45
3.1. Müşareke Modelinin Tanımı ve Özellikleri.....	45
3.2. Müşareke Sukuk.....	48
3.3. Müşareke Modelinin Dünya'daki Mevcut Uygulamaları ve Uygulamalar Üzerine Görüşler.....	50
3.4. Azalan Müşareke (Azalan Ortaklık).....	53
3.5. Modelin Sağladığı Yararlar.....	56
3.6. Modelin Zayıf Yönleri.....	57
3.7. Müşareke'nin Kar / Zarar Paylaşılmasına İlişkin Kurallar.....	58
3.8. Müşareke'nin Feshi.....	60

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KAMU ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIĞINA MÜŞAREKE FİNANSMAN MODELİ UYGULAMA POTANSİYELİ.....61

4.1. Türk Ticaret Kanunu’na Göre İş Ortaklıkları ve Konsorsiyum.....61	61
4.1.1. Adi Ortaklık.....61	61
4.1.2. Ticaret Ortaklıkları.....62	62
4.1.3. Kooperatif.....64	64
4.1.4. Konsorsiyum.....64	64
4.2. Müşareke Ortaklık modelinin TTK açısından incelenmesi.....64	64
4.3. Türkiye’de Tamamlanmış Kamu Özel Sektör Ortaklıklarının Müşareke Finansman Yöntemi ile Karşılaştırılması.....65	65
4.4. Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu YİD Projesi.....69	69
4.4.1. Projenin Mevcut İşleyişi.....70	70
4.4.2. Müşareke Uygulaması.....72	72
4.4.3. Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu Projesi SWOT Analizi.....70	70
4.5. Azalan Müşareke ile Rüzgar Enerji Santrali Model Önerisi.....71	71
SONUÇ.....80	80
KAYNAKÇA.....85	85
ÖZGEÇMİŞ.....94	94

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1.1: 2021 Yılı Kamu Yatırımlarının Sektörlere Göre Dağılımı.....	11
Tablo 4.1: Dünya Bankası verilerine göre Türkiye’de 2015-2019 yılları arasındaki KÖİ projeleri.....	68
Tablo 4.2: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi yüklenici firmalar ve firmalara ait Öz Sermaye Miktarı.....	71
Tablo 4.3: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesinde yıllara göre kullanılan borç finansman miktarı ve Borç Öz kaynak Oranı.....	72
Tablo 4.4. Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesine finansman sağlayan bankalar ve tahsis edilen kredi miktarları.....	72
Tablo 4.5: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi Finansör Ortaklar ve pay oranları.....	74
Tablo 4.6: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi Müşareke Ortakları, Ortaklık Katılım Türü ve Müşareke Pay Oranları.....	74
Tablo 4.7: Azalan Müşareke Ortaklığı Örnek Ödeme Planı.....	78

ŞEKİLLER LİSTESİ

BİRİNCİ BÖLÜM

Şekil 1.1: Yatırımların riskine göre değişen sözleşme yapısı.....22

İKİNCİ BÖLÜM

Şekil 2.1: 2019 yılı İslami Finans Varlıklarında En İyi Ülkeler.....32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Şekil 3.1: Örnek Müşareke Şeması.....47

Şekil 3.2: Müşareke Sukuk İşleyişi.....49

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Şekil 4.1: Türkiye’de 2015-2019 yıllarında gerçekleşen yatırımların yatırım tutarı ve proje sayısı65

Şekil 4.2: 2015-2019 yılları arasında Türkiye’de sektör bazında mali kapanışa ulaşan projeler66

Şekil 4.3: 2015-2019 yıllarında mali kapanışa ulaşan projelerin sözleşme türüne göre dağılımı67

Şekil 4.4: Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi Müşareke Ortaklığı.....73

Şekil 4.5: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi SWOT analizi.....75

Şekil 4.5: Azalan Müşareke Ortaklığı İşleyiş Örneği.....78

KISALTMALAR

A.g.e: Adı Geçen Eser

KÖİ: Kamu Özel İş Birliği

ÖFSG: Özel Sektör Finans Girişimi

PFI: Private Finance Initiative

PSP: Private Sector Participation

ÖSK: Özel Sektör Katılımı

UFK: Uluslararası Finansman Kuruluşları

PPP: Public Private Partnership

YİD: Yap-İşlet-Devret

Yİ: Yap-İşlet

TYFİ: Tasarla-Yap-Finanse Et-İşlet

UNIDO: United Nations Industrial Development Organization (Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü)

TEAŞ: Türkiye Elektrik A.Ş

BOO: Build-Own-Operate

YSİ: Yap-Sahip Ol-İşlet

YSİD: Yap-Sahip Ol-İşlet-Devret

BOOT: Build-Own-Operate-Transfer

YKD: Yap-Kirala-Devret

AAOIFI: Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions

IIFM: International Islamic Financial Market

IFSB: Islamic Financial Services Board

İFHK: İslami Finansal Hizmetler Kurulu

BBA: Bay Bithaman Ajil (BBA)

AB: Avrupa Birliği

VKŞ: Varlık Kiralama Şirketi

BİRİNCİ BÖLÜM

GİRİŞ

İslam ekonomisinde ticaret ve ortaklık kavramları önemlidir. İslam dini faizi yasaklarken ticareti helal kılmıştır. Ayrıca paylaşımcı olmayı da teşvik etmiştir. Bir ticari faaliyette bulunmak isteyen kişi malıyla, emeğiyle, fikirleriyle ya da sermayesiyle katılım gösterebilmektedir. Ticari faaliyette bulunmak isteyen kişi ya da kişiler bu üretim faktörlerinden biri ya da birkaçına sahip olmaktadır bazen de bütün üretim faktörleri bir kişi üzerinde mevcut olabilmektedir. Ticari faaliyette bulunmak isteyen kişiler eksik olan üretim faktörüne sahip olan kişi ile bir ortaklık kurabilmektedir. Ticari faaliyete başlamadan önce akit üzerinde kimin hangi üretim faktörünü katacağı belirlenir. Sonrasında ise kar-zarar paylaşım oranları üzerinde anlaşma sağlanır. Bu şekilde sahip olunan üretim faktörü bir üretim faaliyetine dönüşerek atıl kapasite aktif hale getirilir. Ayrıca kimse eksik üretim faktörünü tedarik etmek için herhangi bir faizli işlemde bulunmamış olur. İslam ekonomisi, ticareti ve ortaklığı destekleyerek paylaşmayı önemli kılar.

Geçmişten günümüze devletler ülke refahını yükseltmek ve ülkelerini kalkındırmak için çeşitli yatırımları içerisinde bulunur. Kimi zaman bu yatırımlar mevcut maddi sermaye ile gerçekleşirken kimi zaman borçlanılarak ve ülke kaynakları teminat gösterilerek yapılırken kimi zamanda özel sektör ile anlaşma sağlanarak yapılmaktadır. Özel sektör iş birliği ile yapılan ve yapılmakta olan birçok proje yer almaktadır. Kamu-Özel Sektör İş birliği uygulamalarının kamu yararı ve kamu maliyeti tartışılmakta ve alternatif çözümler aranmaktadır. Gerçekleşen bazı yatırım uygulamaları ülkeleri yüklü miktarda külfete sokmakta ve yatırımı kullanmak zorunda olan insanları da zor duruma sokabilmektedir. Bu tür durumlarda da kamu yararı gözetilerek yapılan yatırımlar topluma faydadan çok zarar getirebilmektedir.

Müşareke, finansal bir sözleşme olup, iki veya daha fazla tarafın ortak bir ticari girişim kurduğu ve hepsinin genel kural olarak yönetime: sermaye ve emek katkı sağladığı bir düzenlemeyi ifade eder. Sözleşme, herhangi bir sahtekarlık veya yanlış beyan olmaksızın tarafların özgür rızası ile gerçekleştirilmelidir. Proje finansmanı, İşletme sermayesi finansmanı, İthalat Finansmanı, Tarım finansmanı yöntemi olarak kullanılabilir.

Girişimin karı, ortaklar arasında kararlaştırılan oranlarda paylaşılırken, zararın sermaye katkı paylarının kesin oranda paylaşılması gerekecektir. Bu işletme türü sınırsız sorumluluklar yönünden anonim ve limitet şirkete benzer (Adela, 2018: 139-152). Genellikle yüksek sermaye ve iş gücü gerektiren yatırımlarda projenin gerçekleşmesi adına şirketlerin bir araya gelerek oluşturduğu konsorsiyumla faaliyetlerin yürütülüşü açısından benzerlik gösterir.

Konsorsiyum belli bir veya birkaç ekonomik faaliyeti yürütmek ve bundan kazanç elde etmek maksadıyla birden fazla girişimcinin oluşturduğu, adi şirket vasfında iş sözleşmesidir. Herhangi bir şekle bağlı olmadan yazı sözlü şekilde kurulabilir olması ve ekonomik maksatla birden fazla girişimcinin birleşerek bir yatırımı gerçekleştirmesi yönünden Müşareke ile benzerlik gösterir. Aynı şekilde paydaşlar iktisadi değerler üzerinde kendi payları oranında mülkiyet hakkına sahiptirler. Konsorsiyumlar belirli bir veya birkaç iş için meydana gelmesi sebebiyle sürekliliği bulunmamaktadır. Müşareke’de idare ve yetkiler paylaşılırken konsorsiyumda yetkiler konsorsiyum ortaklarından birine bırakılır. Müşareke kurulurken projeye sınırlı olabileceği gibi devam edilebilir şekilde de kurulabilir. Konsorsiyum konvansiyonel sistem yürütülen bir uygulamadır. Faize dayalı enstrümanlar kullanılabilen ve fıkhi zorunluluklar bulunmamaktadır. Buna istinaden yürütmüş olduğumuz araştırma faiz hassasiyeti bulunan tasarruf sahiplerine önemli bir alternatif sunmaktadır. Çünkü Müşareke fıkhi usullere dayanan faizsiz bir argümandır. Menfaat uyumu söz konusudur. Yani ticari faaliyetler belli bir zümrenin çıkarlarına yönelik yürütülmez. Tasarruf sahiplerinin bir araya gelerek ortak bir şekilde büyük yatırımlar gerçekleştirmesini ve ardından helal kazanç sağlamasına olanak sağlar. Böylelikle reel ekonomi sürdürülebilir hale gelirken girişimciler üzerindeki faiz baskısı azalır.

Müşareke, İslam ekonomisi argümanlarından olan mudarebe ile benzerlik gösterir. Mudarebe bir kişinin sermaye kattığı ve diğer tarafın ise işgücü ile yönetim görevleri gibi girişimcilik yeteneklerini yerine getirdiği iki taraf arasında gerçekleşen akittir. Eğer zarar varsa yalnızca sermayedar tarafından karşılanır girişimci emeği ile zarardan sorumlu değildir. Ancak Müşareke’de kar ve zarar paydaşların Müşarekedeki ortaklık oranları üzerinden paylaşılır. Herkes hem emek hem de sermayesi ile bu ortaklığa katılabilir. Gerçekleşecek olan ticari faaliyetin risk ve

sorumluluklarını dağıtmak esastır. Emek ve sermayenin yanı sıra bilgi ve tecrübelerin transferi de mümkün kılınmaktadır.

Azalan Müşareke ifadesi Müşareke'den yola çıkılarak türetilmiş bir ortaklık türüdür. İlk defa Mısır'da kullanılan bu yöntem sonrasında Kuzey Afrika ve Orta Doğu bölgelerinde faizsiz finans kuruluşlarınca murabahaya alternatif olarak müşterilere sunulmaktadır. Temelinde ortaklık olması dolayısıyla murabaha ve istisna yöntemlerinden ayrılır. Mülkün esas alıcısı ve sermayedar arasında menfaat uyumu söz konusudur. Sermaye sahibi mülkteki payını peyderpey satarak ortaklıktaki payını azaltır. Satılan pay, satış dönemindeki cari fiyatlara göre hesaplandığından satıcı enflasyona karşı korunmuş olur. Böylelikle faizsiz bir şekilde iki tarafta helal yoldan kazanç elde eder. Konvansiyonel sistemde yer alan faizli yöntemlerin alternatifidir. Özellikle de faiz hassasiyeti bulunan kişilere ilişkin metotlar daha azdır. Faizsiz finans kuruluşlarının riski paylaşmak istememeleri ve ortalama veya üstü getiri talep etmeleridir. Usul ve esasların eksiliği bireylerin yeni argümanların kullanılmasını ve alternatif metot arayışlarını negatif etkilemektedir. Azalan Müşareke ile ev, tarım makineleri, tesis ve makine, taşıma araçları ve diğer tüm sabit varlıklar gibi mikro ölçekli uygulamaların yanı sıra proje finansmanı, ithalat/ihracat finansmanı olarak kullandığında reel üretim desteklenmekte, tasarruf sahipleri de kar ve kira geliri elde edecektir. Böylelikle tasarruflar yatırıma dönüşecek ve ekonomik kalkınma sürdürülebilir hale gelecektir.

Mevcut sistemde bireylerin tasarruflarını değerlendirme veya ihtiyaçları karşılamaya yönelik olan yöntemler kısıtlıdır. Ayrıca faizli sistem ekonomik olarak kalkınmayı zorlaştırmaktadır. Yatırımcı hem faizden doğan maliyete katlanmakta hem de ticari faaliyet riskini taşımaktadır.

Faize bağlı olarak maliyetler artarken yatırım hacimleri ise daralmaktadır. Dolayısıyla istihdam olanakları azalmakta ayrıca maliyet enflasyonu son kullanıcıya ödetilmektedir. Bunun neticesinde yoksulluk yaygın hale gelmekte ve gelir dağılımındaki adaletsizlik ise gitgide artmaktadır (Ersoy & Altundere, 2017: 253-284).

Kapitalizmin temel unsurları arasında yer alan faizli yapı ve tekelleşme ticari faaliyetlerin gerçekleşmesinde büyük bir engeldir. İslam iktisadı bireyler arasında

kar ve zararın paylaşılarak riske ortak olunmasından yanadır. Zira İslam ekonomisine göre kazanç elde edilirken bir başkası zarara uğratılmamalıdır (Ersoy, 2015: 37-64).

İslam ekonomisi argümanlarının uygulanabilirliğini araştırmak önem arz etmektedir. Çünkü toplumun her bireyine faizli sisteme karşı alternatifler sunmak gerekmektedir. Tezimizi çalışmadaki ana gayemiz budur. Kamu-Özel ortaklığında Müşareke'nin uygulanma potansiyelini Gebze-İzmir-İstanbul Otoyolu Projesi'ni örnek olay yöntemiyle inceledik.

Mevcut uygulamada Proje gerçekleştirilirken beşi Türk firması ve bir İtalyan firması bir araya gelerek Otoyol ve Yatırım AŞ'yi kurmuştur. Bütçesi, teknolojik gerekliliği ve ihtiyaç duyulan sermayesi itibariyle çok kapsamlı bir proje bu ortaklık sayesinde yürütülmüştür.

Müşareke çerçevesinde işleyen Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu projesine finansman ihtiyacı faiz dışı yöntemler ile karşılanabilmektedir. Sermaye sahibi bir ortak alınarak Müşareke'ye dahil edilebilmekte veya Sukuk ihracı yolu Sukuk ihraç edilerek finans desteği sağlanabilmektedir. Bu yöntem ile mevcut uygulamadaki kredi kaynaklı maliyetten tasarruf edilmektedir. Tasarruf sahipleri reel üretime katkı sağlamaktadır. Ayrıca projeye bağlı olarak toplumun kendi menfaatine olan bir yatırıma finansal destek olup gelir elde etmesi mümkün kılınmaktadır. Piyasadaki atıl (finansman) kapasitenin aktif hale gelmesini ya da Müşareke ile üretime katılmasını teşvik eder.

Ortaklık sayesinde gelir dağılımı gerçekleşmekte ve monopolleşme eğilimi azalmaktadır. Kar-Zarar paylaşımı söz konusudur. Fakat ortaklar arasında risk transferi mümkündür. Teknoloji paylaşımı ile dışa bağımlılık azalacaktır. Şirketler arasında beraberlik teknolojik gelişmelere ulaşmayı kolay kılarken çözüm ortaklığı gelişmeye destek olacaktır.

Müşareke ve azalan Müşareke'ye katılan tasarruf sahipleri bir taraftan reel ekonomiyi desteklenmekte bunun yanı sıra İslam ekonomisinin büyümesine katkı sağlamaktadır. İslam ekonomisinin geliştirilmesi faiz hassasiyeti bulunan finansörlerin yatırım kanallarını genişleterek fonlama becerilerini arttıracaktır. İstihdamı ve ihracatı artırmak, ithalatı düşürmek ve ülkemiz sınırları içerisinde üretilmeyen ithal ürünlerin yerli ikamelerini üretmek için gerekli finansman olanakları artacaktır. Spekülatif işlemlerden sakınan tasarruf sahiplerine alternatif sunulmaktadır.

1.1. Kamu Yatırımları ve Kamu Yatırımlarının Tarihsel Süreci

Yatırım kelimesi sözlükte, “parayı gelir getirici, taşınır veya taşınmaz bir mala yatırma, mevduat, plasman; milli ekonominin veya bir ticaret kuruluşunun üretim ve hizmet gücünü artırıcı nitelikte olan aktif değerlerine yapılan yeni eklemeler” (TDK, 2019) olarak ifade edilmektedir.

Yatırım, sermayenin mevcut yararına alternatif olarak gelecek bir zamanda daha fazla fayda sağlayabilmek için göze alınan risktir (Kalem, 2015: 1). Diğer bir ifadeyle ekonomik değerlerin bir beklenti karşılığında hareket ettirilmesi ve bu beklentiye yönelik kullanılması şeklinde ifade edebiliriz. Yatırım, kaynakların tüketilmeden biriktirilen kısmının, ileriki bir dönemde kazanç elde edebilmek veyahut da mevcut kazancın sürekliliği için kullanılmasıdır (Dağ & Çelik, 2018: 867).

Kamu yatırımları, gerçek bir harcamadır. Gerçek harcamalar ise kamu harcamaları ekonomik açıdan değerlendirildiğinde gerçek harcamalar ve transfer harcamaları ayrımından meydana gelmektedir. Gerçek harcamalar, devletin mal, hizmet ve üretim faktörleri için yapmış olduğu harcamalardır. Örnek olarak bina, teçhizat, kırtasiye, demirbaş, makine ve personel alımları birer gerçek harcamadır. Gerçek harcamalar da cari harcamalar ve yatırım harcamaları olarak belirtilmektedir. Cari harcamalar, devletin personeline ödediği maaş, kiralar, bina elektrik ve su faturaları gibi tüketim harcamaları olmasına karşın, yatırım harcamaları ise uzun dönemde fayda gösteren mal ve hizmet alımlarıdır (Gülcan, 2008: 10).

Kamu harcamalarına modern devlet anlayışıyla beraber daha fazla ihtiyaç duyulmaktadır. Fakat sınırlı kaynaklar ihtiyaçları karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Bununla beraber kamu harcamalarının etkinliği, özellikle kamu yatırımlarının beklentileri karşılaya bilirliliği daha da önemli hale gelmiştir. Kamu yatırımlarında yüksek verimlilik sağlanabilmesi için yatırım projeleri uygulanmadan önce fayda-maliyet analizi yapılarak faydaların maliyetlerden fazla olması sağlanmalıdır. Ancak bazı kamu yatırımlarında (savunma, adalet, emniyet, eğitim) sağlanan faydanın ölçülmesi zor olduğundan fayda-maliyet analizi uygulanmamaktadır. Bu analiz

yöntemi maliyet ve faydanın fiyatlandırılabilirdiği durumlar için geçerlidir (Karaaslan, 2015: 8).

İçme suyu, atık su arıtma tesisleri, kanalizasyon işleri, barajlar ve göletler, sulama ve drenaj tesisleri, elektrik üretim tesisleri (hidroelektrik, jeotermal, nükleer, rüzgâr santralleri, biyoenerji tesisleri), elektrik iletim ve dağıtım hatları, yeraltı kablolama işleri, demiryolu, raylı sistem, karayolu vb. her türlü ulaşım, haberleşme vb. alanlara yapılan yatırımlar, kamu altyapı yatırımları olarak adlandırılmaktadır (Genç & Ertuğrul, 2007: 4).

Alt yapı yatırımları, bir ülkenin yaşam standartlarını iyileştiren, ekonomik kalkınmaya destek olan ve toplumun refah seviyesini yükselten önemli etkilere sahiptir (A.g.e). Alt yapı yatırımları, üretim kapasitesini arttıran fakat üretimi dolaylı olarak etkileyen yatırımlardır. Üst yapı yatırımları ise üretimi doğrudan etkiler. Özel sektöre ait yatırımlar çoğunlukla üst yapı yatırımlarıdır (Özdaş, 2009: 6).

Özel sektör yatırımları kar güdüsüyle gerçekleşmektedir. Bundan dolayı ekonomik kriz dönemlerinde tam istihdamı karşılayamaz. Devlet, para ve maliye politikalarıyla özel sektör yatırımlarındaki bu tür olumsuz etkileri gidermeye çalışır (Uslu & Önal, 2007: 2). Özel sektör yatırımları kar elde edilebilen, yüksek getiri sunan yatırımlardır. Bu tür yatırımlarda kamu faydası da söz konusu ise kamu desteği verilebilmektedir (Dağ & Çelik, 2018: 867).

Kamu yatırımları genellikle kar beklentisi olmadan toplumsal fayda gözetilerek yapılmaktadır. Bazı durumlarda özel sektörün kar beklentisini karşılayamayan ya da kar elde edilebilmesine karşın özel sektörün yatırımın maliyetini karşılayamadığı yatırımları da içermektedir.

“Fayda, bir mal veya hizmetin insan ihtiyacını giderme hassası veya kalitesidir” (Ekonomi Terimleri, 2019) . Özel sektör yatırımları, kişisel ya da örgütsel çıkar ve kar gözetilerek gerçekleşmektedir. Özel sektör girişimleriyle beraber ortaya çıkan iş imkanları, teknolojik gelişmeler, çevre yapılanması gibi olumlu gelişmeler, halkın yararına. Kamu ve Özel sektör yatırımları iktisadi ve sosyal yönden birbirlerini doğrudan veya dolaylı yoldan etkilemektedir (Kalem, 2015: 8).

Gelişmekte olan ülkelerde büyüme üzerine yapılan bir araştırmaya göre kamu yatırımlarının büyüme üzerinde önemli bir etkisi olmadığı gözlemlenmiş Özel sektör yatırımlarının desteklenmesine yönelik doğrudan etkiler saptanmıştır. İhtiyaç

duyulan altyapı, haberleşme ağları, ulaşım ağları, okul hastane gibi kamu yatırımları özel sermayenin oluşumu ve verimliliği üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Özel sektör yatırımları ve Kamu yatırımlarının birbirini tamamlayıcı etkisi bulunmaktadır. Gelişmekte olan birçok ülkede kamu yatırımlarının kaldırılması ve azaltılması, özel yatırım için olumsuz sonuçlara yol açabilmektedir. Hükümetler, özel yatırımları çekici kılan koşullar yaratmayı amaçlamalıdır (Khan & Reinhart, 1990: 19-27).

Yatırımlar, sadece ekonomik büyüme hedefiyle değil aynı zamanda toplumun yaşam kalitesini arttırmak için de yapılması gereklidir. Az gelişmiş ülkelerde toplumsal fayda özel sektör açısından göz ardı edildiğinden kamu yatırımları ağırlık kazanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde de benzer durum haizdir. Gelişmiş ülkelerde ise kamu yatırımlarının özel sektörü dışlaması söz konusu olabileceğinden özel sektör yatırımlarına ağırlık verilmesi savunulmaktadır (Zengin, 2014: 12).

Kamu yatırımları sonucu ortaya çıkan kamusal ve yarı kamusal ürünler özel sektör yatırımlarını olumsuz etkilemektedir (Şahin H. , 2009: 2).

Altyapının kamu finansmanı sorunu, dünya çapındaki politika yapıcılarının gündemlerinde bir konudur. Bütçe kısıtlamaları, geçmiş kamu harcamalarındaki yetersiz harcamalar ve kamu tarafında altyapı yönetimindeki yetersizlikler, yatırım çabalarını özel sektöre ve Kamu Özel Ortaklıklarının (PPP) geliştirilmesine kaydırmanın gerekliliğinin yeniden gözden geçirilmesine yol açmıştır (Croce, 2014: 124).

1923'te gerçekleşen İzmir İktisat Kongresiyle birlikte Türkiye Cumhuriyet'inin ekonomi politikaları belirlenmiştir. Liberal ekonomi yapısı benimsense de tam olarak uygulandığı ve kamu yatırımlarının göz ardı edildiği söylenemez. Devlet, yasalar ve kurumsal düzenlemeler ile özel sektörü yatırıma teşvik etmiştir. Devlet sadece kısıtlı imkanlar neticesinde toplumsal faydanın gözetildiği durumlarda ekonomiye katılmıştır (Özçelik & Tuncer, 2007: 258).

Cumhuriyet döneminin ilk yıllarında ulaşım hizmetleri, gelişimin omurgası olarak görülmüştür. Demiryollarının inşasına ve yabancı şirketler tarafından sahip olunanların kamulaştırılmasına önem verilmiştir. 1924 yılında Anadolu Demiryolları Devletleştirme yasası yürürlüğe girmiştir. 1926'da çıkarılan Kabotaj Kanunu ile Deniz yollarının gelişmesi yönünde adımlar atılmıştır. Bir uçak fabrikası 6 Ekim

1926'da Kayseri'de açıldı, 1929 yılında İstanbul ve Berlin arasında uçuşlar başladı (Durmuş & Aydemir, 2016: 161).

Ulaştırma alanında yapılan diğer önemli atılımlar da denizcilik sektöründedir. 1933'te İzmir Rıhtım Şirketi ve 1935'te İstanbul Rıhtım Şirketi satın alınarak devletleştirilmiştir. Havacılık alanında da gelişmeler yaşanmıştır. 6 Ekim 1926 Kayseri'de açılan uçak fabrikası, Cumhuriyetin ilk yıllarında iletişim alanında da çalışmalar yapılmıştır. 11 Eylül 1926'da Ankara'da otomatik telefon hizmete girmiştir. 1929'da İstanbul-Ankara ve 1937'de de Ankara-Adana arasında telefon görüşmeleri başlamıştır (Coşkun, 2003: 72-77).

“1924 yılında Haydarpaşa liman ve rıhtımı ile Haydarpaşa-Ankara, Eskişehir-Konya ve Arifiye-Adapazarı; 1928'de Mersin-Tarsus-Adana demiryolu hatları devletleştirilmiştir.” (Boratav, 1997: 46). 1929 senesinde gerçekleşen kriz sonucunda Klasik İktisatçıların ekonomide devlet müdahalesinin olmadığı görünmez el ile dengenin sağlanacağı görüşü terk edilmiştir. Bu görüşün yerine ekonomide devlet müdahalesini ve özel sektör yatırımlarının kamu yatırımlarıyla kalkınabileceği görüşü kabul görmüştür.

Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucuları henüz Dünya'da ekonomik kriz gerçeklemediği karga ekonominin ilkelerini planlamıştır. Karma ekonomi söylemiyle devletin ekonomiye doğrudan katılımı ve özel sektör ile sentezi öngörülmüştür. Ayrıca Ulusal Ekonomi anlayışı olarak benimsenmiştir. 1930 İktisadi programında yer alan ilkelerle devletin genel hizmet anlayışı, toplumun ortak araçları, kalkınmanın ana hatları ve gereksinimleri, toplumun ekonomiye kazanımı belirlenmiştir. Bununla beraber ulusal ekonomi kavramı belirgin hale gelmiştir. Kamu yatırımlarının toplumsal fayda ve ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi önem kazanmıştır (Ölçen, 1982: 133-150).

1950'li yıllara kadar ihtiyaç nedeniyle demiryolu yatırımları ön planda tutulmuş, daha sonra karayolu yatırımlarına yönelmiştir. Günümüze kadar demiryollarının destekçisi olan karayolları diğer ulaşım türlerinin gelişmesine rağmen hala ön plandadır (Deniz, 2016: 135).

Türkiye'nin menfaatleri görmezden gelinerek temelde demir yolları yatırımlarının Almanya tarafından, 1950'li yıllarda ise Marshall Planı çerçevesinde karayolları

yatırım planlarının Amerika'nın öncelikleri ve askeri çıkarları doğrultusunda gerçekleşmesi çarpıcı bir durumdur (TMMOB, 2006: 34).

İkinci Dünya Savaşının meydana getirdiği yıkım sonrasında kamu yatırımları planlama yapılarak gerçekleştirilmiştir. Ülkemizde de bunun gereği olarak 1960 yılında Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuştur. Gelişmekte olan ülkeler kalkınmayı yasalarla desteklemiş ve yönlendirmiştir. Türkiye'nin 1961 ve 1982 anayasalarında kalkınmanın plan ile yürütülmesi maddesi bulunmaktadır. Yatırım projelerinde fayda/maliyet oranı 1975 yılına kadar temel ölçüt kabul edilmiştir (DPT, 2001: 28-30).

1979-1983 arası dönemde petrol fiyatlarında yaşanan artış kamu yatırım planlarının yönünü etkilemiştir. Bununla beraber sanayi bölgeleri ve yerleşim yeri arasındaki ulaşımı kolaylaştırarak toplumsal gereksinimlerin karşılanması hedeflenmiştir. Taşımacılıkta yakıt tüketim yükünün hafifletilmesi ve ülke konumundaki diğer ulaştırma fırsatlarının değerlendirilmesi maksadıyla demiryolu, denizyolu ve boru hattı taşımacılığına yönelik yatırımlara önem verilmiştir. Ayrıca yapımı devam eden ve onarım ihtiyacı bulunan havaalanlarının tamamlanması kararlaştırılmıştır (DPT, 1979: 418).

1984 senesinde tamamlanmayan kamu tesislerinin bitirilmesi veya başka projeler için kullanması maksadıyla özelleştirme uygulamaları başlamıştır.

1985-1989 döneminde enerji tüketiminin artması öngörülmüştür. Buna istinaden Atatürk Barajı'nın tamamlanması, Karakaya ve Altınkaya Hidroelektrik ve Afşin-Elbistan Termik Santralının bütün hatlarıyla işletilmesi planlanmıştır. Demiryolunda ise Narlı-Toprakkale demiryolunun inşasına, Tecer-Kangal, Arifiye-Sincan, Aliağa-Menemen projelerinin tamamlanması ve Hanlı-Bedirli-Bostankaya bağlantısının yapımına kararlaştırılmıştır. Kamu inşaat faaliyetleri bakım ve işletmeyle sınırlandırılmış olup, proje ve yatırımların yürütülmesinde özel sektörden faydalanılmıştır. İskenderun, Mersin, Samsun, Trabzon, İzmir limanlarında yürütülen yatırımların bitirilmesi amaçlanmıştır (DPT, 1984: 113).

1990'lı yıllara geldiğimizde kamu yatırımlarının, bölgeler arası eşitsizlikleri gidermek maksadıyla yapılacak olan öncelikli kalkınma yatırımları dışında, sosyal ve ekonomik altyapıya çevrik olması planlamıştır. Bu dönemde eğitim ve sağlık hizmetlerine önem verilmiştir. Özel sektör yatırımlarının imalat sanayi ve özellikle

ihracata yönelik sektörlere odaklanması teşvik edilerek özel sektör yatırımlarının toplam yatırımlar içindeki payı giderek artması hedeflenmiştir (DPT, 1989: 1-3). Fakat bu dönemde yaşanan enflasyon ve yüksek faizli borçlanma kısır döngüsü günümüz Türkiye ekonomisindeki olumsuzlukların başlangıç noktasıdır. Bütçede yaşanan zorluklar kamu finansmanının yüksek faizli olarak sağlanmasına sebep olmuştur. Ayrıca kamu yatırımlarının sınırlandırıldığı yıllar olarak bilinmektedir (Yavuz, 2000: 15).

1996-2000 döneminde kamu kaynak temininde eğitim ve sağlığa öncelik verilerek sulama, enerji, liman, havalimanı yatırımları ve bunları karayolu ve demiryollarının ana akslarıyla entegre etme yolları ile içme suyu, kanalizasyon ve arıtma yatırımları ile teknolojik araştırmalara yatırım yapılarak kalkınma planı belirlenmiştir. Ayrıca yarım kalan projelerin ekonomik katkısına göre öncelik tanınarak hızlıca bitirilmesi kararlaştırılmıştır. Yeni projelerin temininde ise kamunun mevcut projelerinin uygun sayıda tutulması gereği en kısa sürede ekonomiye kazandırılabilir, yapılabirliği yüksek projelerde seçici davranılması düşünülmüştür. Yüksek finansman ihtiyacı doğuran ve ileri teknoloji gerektiren yatırımların uygulamasında Yap-İş-Devret ve benzeş modeller önem kazanmıştır (DPT, 1995: 196-198).

2007-2013 yıllarına gelindiğinde yatırım politikaları verimlilik esaslı bir yol izlenmiştir. Yük taşımacılığında demiryollarının daha aktif kullanılması ayrıca deniz yollarında ulaşım ve lojistik faaliyetlerinin sürdürülebilirliği doğrultusunda yatırımlar planlanmıştır. Marmara bölgesinde havalimanı yapılarak uzun vadede oluşacak talebe cevap vermek hedeflenmiştir. Büyük yatırım planlarında finansman problemini aşmak ve özel sektörün işlevsel yönünden faydalanmak amacıyla Kamu Özel Sektör İş Birliği modellerinin uygulanması önem kazanmıştır (UB, 2010: 53-56).

2013-2018 dönemine baktığımızda ulaştırma ve haberleşme altyapılarını yaygınlaştırmak ve geliştirmek üzere memleket kaynaklarını en ölçülü biçimde kullanarak, kaliteli, hızlı, ucuz ve güvenli hizmet sunabilmek için teknolojik yenilikler doğrultusunda planlar yapılmıştır. Bu doğrultuda iletişim ve bilgi teknolojileri alt yapısının geliştirilmesi, ulaştırma ve lojistik altyapısının güçlendirilmesi ve kullanımının yaygınlaştırılması hedeflenmiştir. Kanalizasyon, içme suyu, sağlık, eğitim, teknoloji ve ulaştırma yatırımlarına önem verilmiştir. KÖİ

modeliyle yürütülen projelerin tamamlanması ve yeni projelerinde bu kapsamda sürdürülmesi kararlaştırılmıştır (UDH, 2013: 84-88).

Tablo 1.1: 2021 Yılı Kamu Yatırımlarının Sektörlere Göre Dağılımı

SEKTÖRLER	PROJE SAYISI	PROJE TUTARI	
		DIŞ KREDİ	TOPLAM
TARIM	291	6.110.407.790	208.832.426.958
MADENCİLİK	46	9.823.440.000	21.655.593.329
İMALAT	97	4.000	18.630.144.783
ENERJİ	125	34.697.070.864	107.594.952.592
ULAŞTIRMA-HABERLEŞME	469	178.565.070.512	694.721.412.044
TURİZM	55		1.779.105.467
KONUT	95		1.857.752.000
EĞİTİM	946	3.680.000.000	98.430.223.480
SAĞLIK	211	3.668.890.000	82.758.572.086
DİĞER KAMU HİZMETLERİ	756	677.144.575	108.604.349.385
DKH-İKTİSADİ	222		58.016.657.113
DKH-SOSYAL	534	677.144.575	50.587.692.272
TOPLAM	3.847	237.222.027.741	1.344.864.532.124

Kaynak: (CSBB, 2021: 3)

1.2. Kamu Yatırımları Finansman Yöntemleri

Kamu yatırımları, ülke halkının refah seviyesini yükseltmek maksadıyla gerçekleşmekte ya da gerçekleşmesi beklenmektedir. Araştırma, geliştirme ve insanî sermaye gibi sistemli altyapıya yapılan ve üretken kullanımı bir yıldan fazla süren yatırım harcamaları bu niteliktedir.

1980’li yıllara değin ülkemizdeki ekonomik sistem, özel sektörün yetersizliği ve teknolojik gelişmeler dolayısıyla kamu yatırımları yerel yönetimler ve hükümet kanadıyla merkez tarafından yürütülmüştür. Bu yatırımların kaynağı genel anlamda bütçe aracılığıyla karşılanmıştır. Belediyelerin sahip oldukları yatırım sorumlulukları ve hizmet talebine karşılık belediye gelirlerinin yetersiz kalması sebebiyle kaynak sorunu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla mevcut yatırımlarında onarım, bakım ve sürdürülebilirliği riskli hale gelmiş ve hizmet kalitesini negatif etkilemiştir. Bunun sonucunda Hazine garantili dış kaynak kullanımında yük artık Hazineye bırakılmıştır (Genç & Ertuğrul, 2007: 6).

İlerleyen yıllarda özel sektörün ekonomik ve teknolojik anlamda yetkin hale gelmesiyle birlikte kamu yatırımlarının bir kısmı özel sektör ile görülmeye

başlanmıştır. Özelleştirme yöntemi ile bazı tesis ve yatırımlar devredilmiştir. Mülkiyet devrinin gerçekleştirilmediği durumlarda ise İşletme Hakkı Devir sözleşmesi ile işletme hakkı kamudan bir başkasına aktarılmaktadır (Ayanoğlu, 2007: 3-38). Yapılması planlanan yeni projelerde ise kamu-özel sektör ortaklığı olan Yap-İşlet, Yap-İşlet-Devret, Yap-Kirala-Devret modelleri ülkemizde aktif olarak kullanılmaktadır.

1.2.1. Özel Sektör Finans Girişimi (Private Finance Initiative (PFI))

Özel sektörün, kamu hizmetine katılımının arttırılarak kamu hizmeti sunumunda sürdürülebilirliğin sağlanması amacıyla uygulanan modeldir. ÖSFG, kamu hizmeti projelerine ilişkin risklerin kısmen veya tamamen özel sektöre aktarılmasını gerektirir. Kamu kurumlarının özel sektörden sermaye kalemleri satın aldığı ya da kamu hizmetlerinin özel sektör tarafından karşılanmasına yönelik yapılan kamu özel ortaklığı şeklindedir. Kamunun ÖSFG projelerinde, hizmetlerin ana alıcısı ya da projenin temel bir etkileştiricisi olarak özelleştirmeden farklıdır. ÖSFG, kamu yöneticileri tarafından belirlenen ‘çıkıtı’ şartnamelerine göre yapımı planlanan tesisi tasarlar, inşa eder ve işletir. ÖSFG kapsamında, kamu sektörünün hastane veya okul gibi bir varlığı yoktur, ancak ÖSFG yüklenicisine sözleşme süresi boyunca tesislerin kullanımını için taahhüt kapsamında ödeme yapar. Sözleşme süresi dolduğunda, varlığın mülkiyeti özel sektör yatırımcısına kalır veya asıl sözleşmenin şartlarına bağlı olarak kamu sektörüne iade edilir (Allen, 2003: 9).

ÖSFG projeleri, verimliliği artıran ve maliyetleri azaltan yeniliklerin kullanıldığı varsayımına dayanmaktadır. Kamunun bu uygulamadan fayda sağlayacağı öngörülür. Özel sektörü, kamu hizmetini nasıl yerine getireceğini kendisi belirler. Ayrıca sözleşme süresi boyunca finansmanın tamamını sağlar. ÖSFG’nin kamu maliyesine en belirgin etkisi, cari harcamaları azaltarak gelecekteki yükümlülüklerle dönüştürmesidir. Özel sektöre inşa etmeyi taahhüt ettiği varlık için yapılan ödeme, vergi gelirlerinin ödemeyi garanti etmesi için varlığın ömrü boyunca dağıtılır. Böylelikle bugünün sermaye yatırımı yarının harcamasına dönüşmektedir. Yükümlülükler hesaplarda görülmediği için bütçeyi iyi göstermektedir (Vardar, 2013: 27).

ÖSFG, kamu maliyesinin şimdiki harcamaları azaltırken ve gelecekteki borçlar akışını değiştirmektedir. Örneğin yeni bir hapishanenin inşası için tasarımı alırken, vergi

mükellefi, varlığın ömrü boyunca yayılan bir geliri garanti eder. Özellikle, harcama zamanlaması gizlenebilir. Yol gibi bir projenin kamu tarafından finanse edilmesi durumunda, inşaat maliyetleri oluştukları gibi kamu harcaması olarak sayılır; Özel olarak finanse edilmesi durumunda, yıllar sonra, yol tamamlandığında ve hükümet yükleniciye, kaç arabanın yolu kullandığına dair belirlenen “gölge geçiş ücreti” üzerinden ödeme yapmaya başladığında kamu harcamalarına eklenir. Ve eğer bir proje, ücretli bir köprü diyorsa, operatörün kullanıcılar üzerindeki bir ücrete tabi tutulmasıyla finanse edilmesi durumunda, maliyeti kamu harcamaları toplamında asla görünmeyecektir. Böylece bugünün sermaye yatırımı, yarının cari harcamaları olur (Allen, 2001: 20-21).

1.2.2. Özel Sektör Katılımı (Private Sector Participation (PSP))

Dünya bankasının geliştirmekte olan ülkeler için Kamu Özel Ortaklığı ile özdeş ifade kullanılmak üzere yarattığı bir manadır (Uz, 2007: 1168). Kentsel hizmetlere özel sektör katılımı ilk olarak 1980'lerde Güney ülkelerinde, daha çok Avrupa ve Orta Asya, Güney Doğu Asya ve Latin Amerika'da gerçekleşmiştir ve 1990'lı yıllarda giderek artan bir şekilde Kuzey Afrika ve Orta Doğu gibi diğer bölgelerde uygulanmaya başlanmıştır (Nickson, 1997: 26).

Gelişmekte olan ülke hükümetlerinin kentsel hizmet sunumu için ÖSK'ya dönmesinin birçok nedeni var. Bunlar hem iç hem de dış faktörleri içerir. İç faktörler arasında artan şehirleşme ve devlet kurumlarının hizmet sunumuna ayak uyduramaması; 1980'lerde birçok Güney hükümetinin yaşadığı finansal zorluklar ve bunun sonucunda kamu altyapısı ve hizmetlerinin finanse edilmesinde zorluklar yaşamasıdır. Dış faktörlerse UFK'ların yapısal uyum politikaları kapsamında yerel harcamalarını azaltma zorunluluğu, özel sektörün bu hizmetleri daha etkin ve kaliteli sunabilmesi, piyasa liderliği ilkelerini benimseyerek sermaye yatırımı ve Daha iyi bir kredi notu ve özel sermaye fikri bir teşviktir. Bu şekilde, özel sektör katılımının gerçekleştiği birçok ülkede, kamu sektörünün rolü kamu hizmeti sağlayıcısından proje yönetimi ve düzenlemesine doğru değişmektedir (Budds, 2000: 6).

Özel sektör katılımının verimliliği artırabileceğini, daha iyi kalite sağlayabildiğini, kamu hizmeti sunumunun uzatılmasına yardımcı olabileceğini ve özel yatırımların artırılmasını sağlayarak ve bütçe politikalarını azaltarak nüfusun kapsama alanını artırabileceğini savunulmaktadır (Johnstone & Wood, 2001: 21). ÖSK savunucuları

(örneğin, Dünya Bankası, OECD) özel katılımın verimliliği artırabileceğini, daha iyi kalite sağlayabildiğini, kamu hizmeti sunumunun uzatılmasına yardımcı olabileceğini ve özel yatırımların artırılmasını sağlayarak ve bütçe politikalarını azaltarak nüfusun kapsama alanını artırabileceğini savunuyor (Estache & Rus, 2000: 1).

Kamu-özel ortaklığı olarak da adlandırılan ÖSK, özel sektörün avantajlarını birleştirerek hem devlet hem de piyasa başarısızlığına cevap olarak değerlendirilmektedir. Yenilikçilik, teknolojiye erişim, teknoloji bilgisi, yönetsel verimlilik ve girişimcilik ruhu, sosyal sorumluluk, çevre bilinci ve kamu sektörünün yerel sorunları ile kentsel problemleri çözmek için uygun alan elde edilir (Bennett, Seldon, & Grohmann, 2000: 27-28).

Özel Sektör Katılımı, tam özelleştirme ve tam kamu mülkiyetine göre kamu hizmeti sunumunun görev, risk ve sorumluluklarının özel ortağa devredilmesi açısından üç ana sözleşme sınıfına ayrılır (Akintoye & Hardcastle, 2003: 31-57):

İşletme, bakım ve servis sözleşmeleri:

Özel sektör, kabul edilen maliyetler için hizmeti yerine getirir ve devlet tarafından belirlenen performans standartlarını karşılamalıdır. Hükümet herhangi bir sermaye yatırımını finanse etmekten sorumludur. Bu sözleşmeler sınırlı kamu bütçeleri sorununu çözmez sadece daha fazla verimlilik sağladığına inanılır.

İnşa et, işlet ve yatırım yap: Bu sözleşmeler yeni altyapının inşasına veya mevcut altyapının iyileştirilmesine yönelik özel yatırımlardır. İmtiyaz sözleşmeleri (tasarım, yapım, finans bakım ve işletme) ve yap, işlet ve devret (YİD) modeli bu sözleşme türüne örneklerdir. Özel sektör yatırımcısı yatırım maliyetleri karşılaması yönünden anlaşılan süre boyunca projeyi işletir. Sürecin bitiminde proje kamuya devredilir.

Ortak Girişim: Hem devletin hem de özel sektör yatırımcısının projeye katıldığı, faydaların, maliyetlerin ve risklerin paylaşıldığı sözleşme türüdür. Bu girişim ile kentlerin gelişimi, bakımı ve işletilmesi sürdürülebilir hale gelir.

Her ne kadar bazı ÖSK sözleşmeleri belirli durumlarda belirli sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmak için diğerlerinden daha uygun olsa da ÖSK sözleşmesinin uygunluğu aynı zamanda kamu düzenleyicilerinin mevcut bilgi, beceri ve kapasitelerine de bağlıdır. Bununla birlikte, kamu ve özel ortakların davranışları ve

sürdürülebilirlik konusundaki taahhütleri yalnızca ÖSK tarafından değil, aynı zamanda daha geniş bir kurumsal çevre ve sözleşmedeki spesifik sözleşmeler tarafından yaratılan teşvikler tarafından da etkilenmektedir. ÖSK'nın sürdürülebilirlikle en iyi şekilde uyduğu sorusuna odaklanmak yerine, bu katkıya göre kaygımız hem kamu hem de özel ortakların kentsel altyapıların gerçekleştirilmesinde ve işletilmesindeki davranışını etkileyen genel teşvik yapısını incelemektir (Koppenjan & Enserink, 2009: 285-286).

1.2.3. Proje Finansmanı (Project Finance)

Dünya Bankası, proje finansmanını “ödemesiz ya da sınırlı geri ödemeli finansmanın kullanımı” olarak tanımlamaktadır (WB, 1994: 101). Diğer bir ifadeyle Proje finansmanı, sınai varlıklara yatırım yapmak için borç ile finanse edilen yasal olarak bağımsız bir proje şirketinin oluşturulmasını ifade etmektedir (Esty & Megginson, 2000: 3).

Proje finansmanı yüzyıllar boyunca, bireysel yatırımcıların değerlendiremeyeceği kadar büyük altyapı projelerini üstlenecek yatırımcıların, kredi verenlerin ve diğer katılımcıların bir konsorsiyumunu kurmak için bir araç haline geldi. Projeleri kolaylaştıran en yeni proje finansmanı yapı örnekleri, Trans-Alaska boru hattının inşası ve Kuzey Denizi petrol sahalarının araştırılması ve işletilmesidir. 1990'ların sonunda, teknik oldukça yaygınlaştı ve hükümetler bütçe kısıtlamaları ile karşı karşıya kaldıklarından, dünyadaki bağımsız enerji santrallerini ve diğer altyapı projelerini finanse etmek için sık sık kullanılıyor (Comer, 1996: 2).

Proje finansmanında bir öncelik olarak yatırımcıların sağlamlığına ve kredibilitesine, yani projeyi başlatmak için iş fikrini öneren taraflara bağlı olmadığı ayrıca yatırımcıların finansman sağlayıcılara teminat olarak sunmaya istekli oldukları varlıkların değerine bile bağlı değildir. Bunun yerine projenin sözleşmedeki borcu geri ödeme kabiliyeti ve ilgili girişimin yatırılan sermayeyi var olan risk derecesine uygun bir oranda yatırılan sermayeye bağlıdır. Proje finansmanı, bir projeyi gerçekleştirmek adına öz sermayesi veya borç kullanmış yatırımcılar tarafından ve borç verenin nakit geri ödemenin birincil kaynağı olduğunu düşündüğü proje şirketi olarak da bilinen, belirli bir ekonomik kuruluşun yapılandırılmış finansmanıdır (Gatti, 2008: 10).

Proje finansmanın özellikleri aşağıdaki gibidir (Brealey, Cooper, & Habib, 1996: 25-39):

- Bir proje, ev sahibi hükümetten alınan imtiyaz kapsamında çalışan farklı bir şirket olarak kurulur.
- Proje şirketinin öz kaynaklarının büyük bir kısmı, proje yöneticisi veya sponsor tarafından sağlanır ve böylece para desteği sağlanmasını proje yönetimine bağlar.
- Proje şirketi, tedarikçiler ve müşterilerle kapsamlı sözleşme düzenlemeleri yapar.
- Proje şirketi yüksek borç/öz sermaye oranına sahip olup, borç verenlerin temerrüde düşmesi durumunda devlete veya öz kaynak sahiplerine sadece sınırlı miktarda başvuruda bulunur.

Proje finansmanı dünya çapında altyapı finansmanını desteklemek için kullanılmaktadır. Kredi hacimlerinin 2013 yılındaki coğrafi dağılımı, sırasıyla Batı Avrupa, Kuzey Amerika, Afrika ve Orta Doğu ve Güney Asya'da olmak üzere dört önemli coğrafi bölgede proje finansmanı kredilerinin yoğunluğunu göstermektedir. Bu oran sırasıyla %19,2, %18,5, %14,4 ve %7,3'tür (Croce, 2014: 127).

Proje finansmanı yoluyla sermaye toplamak, genellikle tipik kurumsal finansman yollarından daha maliyetlidir. Bilgiye, izlemeye ve sözleşmeye bağlı anlaşmalara duyulan ihtiyaç, işlem maliyetlerini arttırmaktadır. Ayrıca, finansal yapıların son derece spesifik niteliği de daha yüksek maliyetler gerektirmekte ve proje borçlarının likiditesini azaltabilmektedir. Proje finansmanı için marjlar ayrıca çoğu zaman ülke için prim ve politik riskler içerir, çünkü çoğu proje nispeten yüksek riskli ülkelerdedir. Veya politik risk sigortasının maliyeti, genel maliyetlere dahil edilir (Comer, 1996: 5).

1.2.4. Kamu Özel İş Birliği (Public-Private Partnership (PPP))

Uluslararası literatürde kısaltması PPP olarak bilinen "Public-Private Partnership", ülkemizde ise KÖİ olarak kısaltılan "Kamu-Özel İş birliği" kavramı ile ifade edilmektedir.

1980'lere kadar olan süreçteki kamu başarısızlıkları, Kamu-Özel İş birliği modellerinin geliştirilmesine yol açan ana faktörler olarak gösterilebilir. Bu iş birliği modelleri, siyasi ya da yetersiz fonlar nedeniyle tamamlanmayan projelerin ekonomi üzerindeki yük sorununa çözüm arayışları ile iş birliği modelleri de geliştirilmeye çalışılmıştır. İlâveten, kamu sektörünün birtakım yatırım projelerinde etkisizlik ve

verimsizliklere sebep olduğu anlaşılmaktadır. Bu olumsuzluklar, projelerin tamamlanma zamanlarının başlangıçta öngörülenden daha uzun olması ve öngörüldüğünden daha yüksek maliyetlere varması nedeniyle meydana gelmektedir (Yereli & Kızıltan, 2011: 246-252).

Temel olarak, KÖİ'ler, projenin toplamda ihtiyaç duyduğu kaynakların, beraberindeki risklerin ve ödüllerin yanı sıra getirilerin, bir sözleşme ile formüle edilmiş önceden belirlenmiş, kararlaştırılmış bir formüle dayanarak paylaşıldığı girişimlerdir. Bir KÖİ projesi, esas olarak özel sektörün tasarım, inşaat, hizmet sunumu veya bir varlığın kullanımında yenilik yapması için önemli bir fırsata dayanmaktadır. Uygulanabilir olması için, KÖİ'lerin net bir şekilde tanımlanmış çıktılara, hükümet dışı gelir elde etme yollarına ve özel hedeflerde proje hedeflerini başarılı bir şekilde yerine getirmek için yeterli kapasiteye sahip olmaları gerekir (Reddy & Reddy, 2015: 21).

Genel olarak, terim kamu makamları ile iş dünyası arasında bir altyapının finansmanını, inşasını, yenilenmesini, yönetimini veya bakımını veya bir hizmet sunumunu sağlamayı amaçlayan iş birliği biçimlerini ifade eder. AB Komisyonu dört ana ifadeye vurgu yapmaktadır (EC, 2004: 3):

- Planlanan bir projenin ayrı taraflarında kamu ortağı ile özel ortak arasında iş birliğini içeren göreceli olarak uzun süreli ilişkidir.
- Projeyi, kısmen özel sektörden, bazen çeşitli oyuncular arasındaki karmaşık düzenlemeleri kullanarak finanse etme yöntemidir. Bununla birlikte, kamu fonları bazı durumlarda oldukça önemli özel fonlara eklenebilir.
- Projenin farklı aşamalarında yer alan ekonomik operatörün önemli rolü (tasarım, tamamlama, uygulama, finansman). Kamu ortağı, öncelikle kamu yararı, sunulan hizmetlerin kalitesi ve fiyat politikası açısından ulaşılabilecek hedefleri belirlemeye odaklanır ve bu hedeflere uyumu izleme sorumluluğunu üstlenir.
- Genel ortak ve özel sektör arasında risklerin genel olarak kamu kesimi tarafından karşılandığı risk dağıtımını transfer edilir. Bununla birlikte, bir KÖİ, mutlaka özel ortağın tüm riskleri üstlendiği veya hatta projeye bağlantılı risklerin ana payını aldığı manası çıkmaz. Riskin kesin dağılımı, ilgili tarafların bu riski değerlendirme, kontrol etme ve başa çıkma yeteneklerine göre belirlenir.

Kamu-özel iş birliği modeli, ülkelerin farklı ihtiyaçlarına cevap vermektedir. Yani, gelişmekte olan ülkelerde altyapı geliştirilirken yani sağlık, ulaşım, eğitim, enerji, su geliştirme ve kanalizasyon altyapısı gibi sosyal altyapı hizmetleri yürütülürken, kurumsal ve ekonomik manada daha gelişkin ülkelerdeyse mevcut altyapı hizmetleri yenilenmekte ve/veya altyapı hizmetlerinin kalitesi artırılarak gelişen teknoloji ile uyumlu hale getirilmektedir (Grimsey & Lewis, 2007: 127).

KÖİ, bir altyapı projesi veya hizmeti gerçekleştirmek için kamu idarelerinin finansman, inşaat, işletme ve yenileme gibi alanlarda özel sektörle yaptığı iş birliğidir. Günümüzde kamu-özel iş birliği çerçevesinde kullanılan yöntemler şu şekildedir (Genç & Ertuğrul, 2007: 5):

- Yap-İşlet-Devret (YİD)
- Yap-İşlet (Yİ)
- Yap-Kirala-Devret (YKD)
- Tasarla-Yap-Finanse Et-İşlet (TYFİ)
- Yap-Sahiplen-İşlet-Devret (YSID)
- Yap-Sahiplen-İşlet (YSI)
- İmtiyaz Sözleşmesi Yoluyla Finansman Modeli

Kamu-özel ortaklıkları temel olarak yatırımlar için kamu fonlarındaki kısıtlamalardan değil, aynı zamanda harcama verimliliğini ve kamu hizmetlerinin kalitesini artırma çabalarından kaynaklanmaktadır. Kamu ve özel sektör arasındaki iş birliğinin nihai amacı katma değerdir; daha az maliyet, daha iyi hesap verebilirlik ve özel sektör yenilikçiliğinin teşviki için niteliksel olarak daha iyi bir üründür.

1.2.4.1. Yap-İşlet-Devret Modeli

Bir ülkenin ekonomik kalkınması için demiryolları, karayolları, tüneller, köprüler, elektrik santralleri, barajlar gibi büyük kamu altyapı projeleri, büyük öneme sahiptir ve genellikle büyük miktarlarda teknik, fiziki ve mali kaynakları içerirler.

Böylesi projelerin finansmanı önceden kamu kurumları tarafından karşılanıyordu. Fakat, günümüzde hükümetler zamanla artan sayıda yeni yatırım faaliyetlerini finanse etmekte gönülsüz veya yetersiz kalmaktadır. Bunun yerine, özel şirketler genellikle YİD programları kapsamında birçok büyük projeyi inşa etmek ve işletmek için devletler tarafından yetkilendirilir.

Bir devlet ile özel bir firma arasındaki tipik bir YİD düzenlemesi veya sözleşmesi, hükümetin firmayı bir proje (Y) inşa etmek ve daha sonra işletmek için lisanslandığını belirtir (İ). Belirli bir süre için proje, normalde 5 ila 30 yıl ve nihayet, imtiyaz süresi sonunda, projeyi hiçbir ücret ödmeden devlete devretmek (D). Firma projeyi finanse eder ve inşaat ve işletme masraflarını öder. İmtiyaz döneminde, firma faaliyetlerinden gelir elde eder. İmtiyaz süresi sona erdiğinde, hükümetin mülkiyeti üstlenme ya da projeyi kontrol etmeye devam etmek ve projeden gelir elde etmek için lisansı şirkete uzatma seçeneği vardır. YİD, genellikle köprüler, kanallar, yollar, tüneller, havaalanı terminalleri ve enerji santralleri gibi kamu hizmetleri projeleri için kabul edilmektedir (Qiu & Wang, 2009: 127-138)

Yap-İşlet-Devret (YİD) kavramı, hükümetin finanse etmekten, inşaattan, işletmeden sorumlu olan imtiyaz sahibi olarak bilinen özel bir destekleyiciye imtiyaz verilmesi olarak tanımlanabilir. Ayrıca imtiyaz süresi boyunca nihayetinde tamamen işletilmekte olan tesisin süre bitiminde hiçbir ücret ödmeden devlete devredilmesidir (Ewuga & Anigbogu, 2011: 16-25).

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (UNIDO), YİD'i tarihsel olarak kamu sektörünü koruyan altyapı gelişimini yürütmek için özel yatırım kullanan bir model veya yapı için terminoloji olarak tanımlamaktadır. YİD projeleri teknoloji transferi ve yerel kapasite için önemli bir potansiyel sunmaktadır. Ulusal sermaye piyasalarının geliştirilmesi ve bunun yanı sıra çeşitli diğer avantajların geliştirilmesine yardımcı olmaktadır (UNIDO, 1996: 4).

Bir YİD sözleşmesinin uygulama süreci, hükümet, yatırımcı, finansman kuruluşları, inşaat yüklenicisi ve işletme firmaları dahil olmak üzere birçok tarafı içerir. YİD sözleşmeli bir projeyi uygulama sürecini dört ana aşamada kategorize edilmiştir (Shen, Li, & Li, 2002: 326-330): proje fizibilite çalışması ve ihale, inşaat, işletme ve transfer.

1.2.4.2. Yap-İşlet Modeli

YİD modelinin hususu; köprüler, tüneller, barajlar, içme suyu, kanalizasyon, otoyollar, iletişim, elektrik üretimi, iletim, dağıtım ve ticarettir. Yatırımlar ve hizmetler yaratırken Yİ modelinin konusu, elektrik enerjisi üretmek için termik santrallerin kurulması ve işletilmesidir (Orkunoğlu, 2010: 12).

YİD modelinde, tesis ve hizmetin mülkiyeti üreticiye ait değildir, oysa yap-işlet modelinde, üretim şirketi üreticiye aittir. Tesis yap-işlet-devret modeli sonunda devredileceğinden işsizlik problemleri ve işten çıkarmalar olacak, fakat yap-işlet modelinde olmayacak. Yap-işlet-devret modelinde, kamu hizmetini yürüten şirket ile hizmetin bağlı olduğu farklı idari birimler arasında sözleşme yapılırken, yap-işlet modelinde TEAŞ ile sözleşme yapılır (A.g.e).

16.7.1997 tarih ve 4283 sayılı Yap İşlet Modeli ile Elektrik Enerjisi Üretim Tesislerinin Kurulması ve İşletilmesi ile Enerji Satışının Düzenlenmesi Hakkında Kanun çıkarılmıştır. Bu yasa ile hidroelektrik, jeotermal, nükleer santraller ve diğer yenilenebilir enerji kaynakları ile çalıştırılacak santraller kapsam dışında tutulmuş olup, sadece termik santrallerin kurulması işletilmesi ve üretilecek elektrik enerjisinin belli esaslar ve usuller çerçevesinde satışını öngören bir model getirilmiştir. Yap-işlet modeli çerçevesinde inşa edilecek tesisler özel sektörün sahipliğinde olacaktır (Genç & Ertuğrul, 2007: 11).

Yİ modeline göre hazırlanmış 5 proje bulunmaktadır. Bunlar; Gebze Doğal Gaz Kombine Çevrim Santrali, Adapazarı Doğal Gaz Kombine Çevrim Elektrik Santrali, İzmir Doğal Gaz Kombine Çevrim Elektrik Santrali, İskenderun Termik Santrali ve Ankara Doğal Gaz Kombine Çevrim Elektrik Santrali'dir. Bu projelerin hepsinin Hazine Müsteşarlığı'nın güvencesi altında olduğunu ve devletlerarası tahkimde bulunduğunu not etmek önemlidir (Şen & Acar, 2017: 147-172).

Ülkemizde enerji üretim santralleri Yİ modeli ile yürütülmektedir. Özel sektöre, mülkiyeti kendisine bağlı olan termik santrallerin kurulması ve işletilmesi için izin verilir ve üretilen elektrik devlet tarafından satın alınır. Sözleşme sonunda işletme özel sektörde kalmaktadır. 1997 tarihinde 4283 sayılı Kanun ile Yİ modeli tertip edilmiştir. Bu çerçeveye dayanarak, toplam 5.360 MW gücünde beş doğal gaz elektrik santral projesi gerçekleştirilmiştir (KB, 2014: 28).

1.2.4.3. Yap-Sahiplen-İşlet Modeli (Build-Own-Operate (BOO))

YSİ düzenlemesinin finansman projeleri ile daha geleneksel yaklaşımlar arasındaki en büyük fark, borç verenlerin sadece projenin uygulanabilirliğini belirtmek için beklenen nakit akışlarına sahip olmasıdır. Bir KİT uyarınca, özel sektör altyapıyı

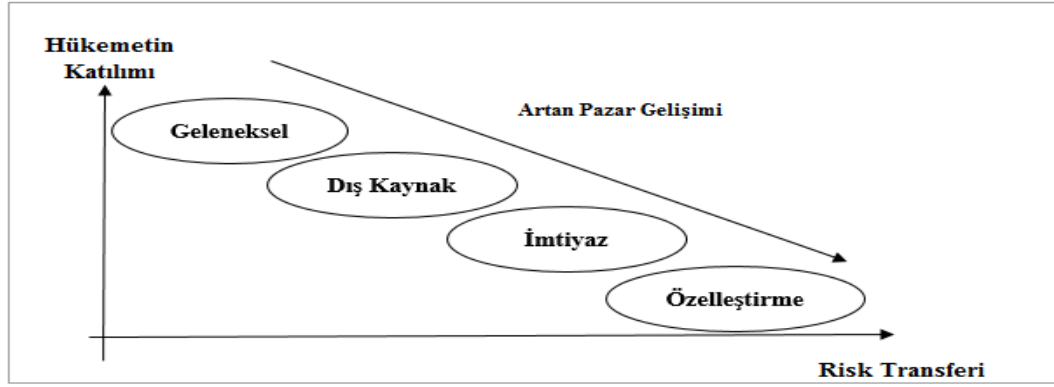
tasarlar ve inşa eder, inşaatını finanse eder ve imtiyaz süresi boyunca sahiplenir, işletir ve sürdürür. YSİ imtiyaz sözleşmesinde mülkiyet, imtiyaz sözleşmesinin sona ermesiyle hükümete geri verilmez (Akbiyikli & Eaton, 2005: 13-15).

YSİ projeleri, imtiyaz sonunda mülkiyeti kamu mülkiyetine devretme yükümlülüğü olmaması haricinde, YSID projelerine benzer. Genellikle, imtiyaz uzunluğu sınırlı olacaktır, bundan sonra hükümetin özel spondordan hizmet satın alma zorunluluğu olmayacaktır. Hükümet, mal varlığını imtiyaz sonunda kararlaştırılmış bir değerlendirme mekanizmasına göre satın alma seçeneğini elinde tutabilir, ancak bu zorunlu değildir. Hükümetler, uzun vadede varlığın elde edilmesinde stratejik bir fayda bulunmadığında, özellikle eski olması muhtemelse, YSİ projelerini YSID'lere tercih etme eğilimindedir.

Avustralya hükümetleri su arıtma hizmetleri, hastaneler ve düzeltme tesisleri sunmak için YSİ düzenlemelerini kullandılar. Risk dağılımı açısından, YSİ ve YSID projeleri arasındaki en büyük fark, fonlayıcıda özel sektörün uzun vadeli varlık değeri riskini elinde bulundurması gerektiğidir. Bu, sponsoru imtiyaz ömrü boyunca bakım ve rehabilitasyon seçeneklerini daha ciddiye almaya zorlar ve daha optimal sonuçlara yol açabilir (Arndt, 2000: 84).

Ranganathan ve Rajan, (1997: 46-122), YSİ'nin proje yapısı olarak daha yaygın olduğunu, hizmetin kamu yararı özelliklerinin daha az olduğu durumlarda, sektör / bağlamın daha kesin ve yasal ve düzenleyici rejimin daha kesin olduğu durumlarda ise YSID'in daha yaygın olduğunu gözlemledi.

Başka bir deyişle, piyasanın sürekliliği ne kadar yüksekse ve o kadar olgunlaşmışsa, daha büyük risklerin makul bir maliyetle özel sektöre devredilme olasılığı o kadar yüksektir. Piyasalar olgunlaştıkça: hükümetin katılımı ve risk varsayımı ihtiyacı azaldıkça uygun sözleşme yapıları değişir. İmtiyaz sözleşmeleri bu süreklilik boyunca kısmen uzanmaktadır. Bu ilişki Şekil 1.1'de gösterilmektedir.



Şekil 1.1: Yatırımların riskine göre değişen sözleşme yapısı

Kaynak: (Arndt, 2000: 85)

1.2.4.4. Yap-Sahiplen-İşlet-Devret Modeli (Build-Own-Operate-Transfer (BOOT))

McDermott'a (1999: 3-26) göre bu kavram, kanallar ve demiryolları inşa etmek için bir asırdan daha uzun bir süre önce kurulmuş, altyapı projeleri gibi projeler için özel sektör finansmanı elde etmenin bir aracı olarak hükümetler tarafından aranmış ve teşvik edilmiştir. Modern zamanlarda kamu sektörünün mali sıkıntısı olmuştur.

Barnett (1987: 197-203) YSİD'i: Özel sektör kuruluşlarına belirli bir tesisi inşa etmek, belirli bir süre için sahiplenmek, işletmek ve gelirini almak ve nihayetinde hükümete devredilmesi için anlaşılan imtiyaz olarak tanımlar. Yüklenici, imtiyaz süresi boyunca, tesisin sahibi ve işletmecisidir. Yatırım ve finansman bedelini tahsis etmek için tesisi işletmek ve kazanç sağlamak için gelir toplar (Merna & Smith, 1991: 11-19).

YSİD projeleri, özel sektörü tasarım ve inşaatın finansmana ve işletmeye ve ilgili tüm riskleri kendilerine aktarmaya kadar tek bir projenin tüm yönleriyle kapsar. YSİD projeleri aynı zamanda genellikle hizmetin geliri ve himayesi ile ilgili olanlar gibi mülkiyet risklerini özel tedarikçiye transfer eder, ancak bu transferin seviyesi sektörün ve projenin özelliklerine bağlıdır. YSİD projeleri, bir bütün olarak ele alındığında doğal tekel olacak hizmetlerin sağlanmasında özel sektörün dahil edilmesinin bir aracı olarak kullanılır. Altyapı ağının bir unsuru, hükümetin kalan ağın kontrolünü elinde bulundurmasıyla, özel hüküm için 'bölünür'. Örneğin, kamuya ait ve işletilen bir yol ağının ortasında var olan özel bir yol olabilir. (Arndt, 2000: 82).

Dış kaynaklı projelerin aksine, YSİD teslim yöntemi tasarımcıyı tüm yaşam konularını dikkate almaya zorlar. Örneğin, inşaat maliyetini işletme maliyetleri ile optimize etmek ve bunu tasarımın projenin gelir kazanma potansiyeli üzerindeki etkisiyle bağdaştırmak zorunda kalacaklardır.

YSİD projelerinin önemli bir unsuru transfer aşamasıdır. Varlık, imtiyaz sonunda hükümete geri aktarılır. Bu aktarma servis sağlayıcıya bir ödeme içerebilir, ancak daha genel olarak ücretsiz olarak yapılır. Bu nedenle, varlığın transfer sırasındaki durumunu belirlemek ve sponsoru belirtilen standardın altında olması durumunda cezalandırmak için bir mekanizma bulunması önemlidir. YSİD yapısı genellikle altyapı ağının uzun vadeli bütünlüğünün tek bir denetleyici gerektirdiği projeler için kabul edilir. Bu nedenle, yol projeleri genellikle YSİD projeleridir, bu nedenle hükümetin ileride bir zamanda karayolunun kontrolünü yeniden kazanması sağlanır.

1.2.4.5. Yap-Kirala-Devret Modeli

YKD modelinde, özel sektör işletmeyi kurar, fiziki ekipmanını sağlar, sözleşmede belirtilen alanları işletir ve tesisi sözleşme bitiminde kamuya devreder. Kamu İdareleri her yıl şirkete kira öderler. Bu model ile şehir hastanesi projeleri yürütülmektedir. YKD modeli, öncelikle ülkemizde sağlıkla ilgili işlerde uygulanan bir model olarak görülmektedir (KB, 2014: 31-32).

Kira bedeli ve kiralama süresinin tespitinde; taşınmazın gerçek veya özel hukuk tüzel kişilerine ait olup olmadığı, bedelsiz Hazine taşınmazı devredilip devredilmediği, yatırımın maliyeti, tıbbî donanımın bu kişiler tarafından sağlanıp sağlanmayacağı, kiralama konusu taşınmaz ve üzerindeki sağlık tesislerinde tıbbî hizmetler dışındaki hizmetlerin ve alanların işletilmesinin kiralayana verilip verilmeyeceği hususları dikkate alınır (5396 Sayılı Kanun, 2005: 7).

YKD modelinin ülkemizde kullanımı sağlık sektörü ile sınırlı değildir. Aynı zamanda yüksek öğrenim öğrencilerinin barınma ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla eğitim için gerekli binaların yapımında ve yurt yapımında da ilgili modele başvurulmaktadır. 652 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname'ye (2011: 23/3-a) istinaden ilgili Bakanlığın gerek duyduğu eğitim-öğretim müesseselerinin: Bakanlığın belirlediği başlıca standartlar ve proje kapsamında, kırk dokuz yılı

geçmeyecek ihale ile belirli süre ve değer karşılığında inşa ettirebileceği belirtilmiştir.

1.2.4.6. Tasarla-Yap-Finanse Et-İşlet Modeli (TYFİ)

1990'lı yıllardan başlayarak, Tasarım-Yap-Finans Et-İşlet (TYFİ) modeli, büyük kamu altyapısını sağlamada en popüler mekanizma haline geldi. Birçok ülkede ulaştırma projelerinde kullanılmıştır (Debande, 2002: 355-387).

TYFİ proje modelinde, özel sektör imtiyazı, kamu hedeflerini en düşük maliyetle karşılayacak teknolojik bir çözüm tasarlamaktan sorumludur. Özel sektör imtiyazı da projeyi finanse etmek ve işletmek üzere davet edilir. Sözleşme süresi dolduktan sonra, kamu kurumları sistemi kamu sektörü çalışanlarını kullanarak ya yeniden düzenleyebilir ya da işletebilirler (Pakkala, 2002: 11).

Flyvbjerg, Bruzelius ve Rothengatter'e göre (2003: 6): TYFİ modeli ile projenin riski daha iyi yönetilebilen ortağa aktarılır. Kamu ve özel sektör farklı risk türlerini yönetebildiğinden, risk tahsis etme ve aktarma süreci, geleneksel kamu sektörü tedarik modelinden farklıdır. Tasarım ve yapım süreci teknik şartnamelere uyduğundan, projelerin rasyonelitesi geliştirilecektir. Özel katkı sağlayanlar, proje kar üretmediğinde kişisel zararları riske attığından, bu daha gerçekçi bir tasarım teklifi tasarlamaya teşvik eder.

Hükümet, kamu çıkarlarını daha düşük maliyetle karşılamalarını gerektiren özel sektöre performans özellikleri sağlamaktadır. TYFİ prosedürel hesap verebilirliğini ve projelerin finansal sorumluluğunu artırabilir. Özel katılım, şeffaflığı ve meşru halk katılımını artırabilir; bu da kamu sektörü yatırımları için daha fazla hesap verebilirliği teşvik eder.

TYFİ modeli, devlet kontrolünün kamu menfaatlerinin korunması üzerindeki avantajını ve rekabet gücünü artırmak için rekabet güçlerini kamu hizmeti sunumuna davet etmenin faydalarını dengelemeye yardımcı olur (Siemiatycki, 2006: 137-151).

1.2.4.7. İmtiyaz Sözleşmesi Yoluyla Finansman Modeli

Rekabetin istenmediği veya imkansız olduğu bir alanda, sözleşmede belirtilen süre boyunca özel sektör şirketlerinin belirli bir mal veya hizmeti üretme veya dağıtma hakkını yerine getirmek için oluşturulan sözleşmelerdir. İmtiyaz sözleşmelerinin kira sözleşmelerinden farklı olarak sabit yatırımları yenilemesi ve bazı finansal

yükümlülükleri yerine getirmesi gerekir. Devlet tarafından kamu maliyesi olanakları dışında piyasaya belirli bir mal veya hizmetin sunulmasını sağlamak için kullanılan bir metot olan imtiyaz sözleşmeleri çoğunlukla monopol sektörlerde uygulanmaktadır (Tözer, 2003: 19).

İmtiyaz sözleşmesine tabi hizmet ve 20, 30, 40 yıllık sözleşme, imtiyaz sahibinin belirli bir süre için kar ve zararına sunulacaktır. İmtiyazın sahibi hasar ve risklerden mesuldür. İhale makamı üstün hak ve yetkilere sahiptir. İmtiyaz, kamu hizmeti için gereken dönem ile sınırlıdır. Hizmet veya faaliyet idarenin gözetim ve sorumluluğundadır. Haberleşme hizmetleri, doğalgaz, elektrik, demiryolu, havayolu vb. hizmetlerden yararlananlar ücretlerini imtiyaza sahip olan özel ya da tüzel hukuk şahsına, imtiyazı üstlenenlerse sözleşme tutarını ilgili kamu kurumuna öderler. Pazarlık ile imtiyazlar devredilebilir (Çetinkaya, 2001: 184).

Osmanlı döneminde verilen imtiyazlardan bazıları şunlardır (Tan, 1967: 285-326):

İzmir havagazı imtiyazı (1859), Akdeniz, Çanakkale Boğazı ve Karadeniz sahillerinin fenerlerini yakma hizmeti imtiyazı (1868), Beyoğlu ve İstanbul Boğazı'nın batı yakasının su ihtiyacının karşılanması hizmeti imtiyazı (1874), Beyrut havagazı imtiyazı (1877), İzmir (1869), Selanik (1888), Beyrut (1888), İstanbul (1890), Derince (1895) ve Haydarpaşa (1899) liman hizmeti imtiyazları, İstanbul (1868), İzmir (1883), Selanik (1889), Şam (1903), Beyrut (1906) tramvay imtiyazları, İzmir su imtiyazı (1892), İzmir elektrik imtiyazı (1909), İstanbul ve civarı telefon imtiyazı (1909).

Söz konusu örnekler değerlendirildiğinde Osmanlı Devleti zamanında imtiyaz sözleşmeleri ile birçok kamu hizmetinin gerçekleştirildiği görülmektedir.

20. yüzyılın başlarında Birinci Dünya Savaşı ve Büyük Buhranın etkisi altında baskın olan devletçi yaklaşımla önemini yitirmiştir. Geri alım yöntemi ile mevcut imtiyazlara son verilmiş ve kamu hizmetleri doğrudan kamu kurumları veya Kamu İktisadi Teşebbüsleri tarafından sunulmaya başlanmıştır. İmtiyaz usulü günümüzde KÖİ modelleri ile değiştirildi. Bugün ülkemizde kamu hizmetlerinin sunumunda, elektronik, iletişim ve telefon alanında imtiyaz yöntemi uygulanmaktadır (Şen & Acar, 2017: 147-172).

1.2.5. Özelleştirme

Özelleştirme, genel anlamda devletin ekonomik yaşamındaki faaliyetlerin sona ermesiyle serbest piyasa ekonomisinin kurulması olarak ifade edilir. Başka bir ifadeyle Özelleştirme, Kamu hizmetlerinin sunulmasında yaşanan aksaklıklar ya da maliyet dezavantajlarına karşın kamu hizmetlerinin etkinliği açısından kamuya ait mal veya hizmetlerin özel sektöre devredilmesidir. Bütçe açığı ve devlet tekelinde uzmanlık eksikliği sorunu özelleştirme ile çözülmeye çalışılmıştır (Teker, 2008: 3). Özelleştirme, kamunun ekonomide üzerindeki rolünü azaltmayı ve zaman içinde devleti düzenleyici bir konuma getirmeyi gütmektedir.

Ülkemizde küreselleşmeyle birlikte liberalizmin benimsenmesi sonucunda hem siyasetçiler hem de ekonomistler tarafından özelleştirme, tarafsız devlet, minimal devlet ve hukuk devleti benzeri terimler etrafında yapılan münazaralarda, devletin kamu alanındaki konumu sorgulanmaya başlanmıştır. 24 Ocak 1980 tarihli Ekonomik Kararlar kapsamında “serbest piyasa ekonomisine” geçişle birlikte özelleştirme ön plana çıkmıştır. Özelleştirme, ekonomiye devlet müdahalesini en aza indirmeyi hedefleyen bir protokol olarak “serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecinde önem arz etmektedir (Sarısü, 2003: 38-57).

Özelleştirme, sosyal uzlaşma ve destek ile desteklendiğinde en başarılı şekilde çalışır. Özelleştirmenin en çok sosyal ve istihdam faydalarını en üst düzeye çıkarması ve açık hedefler olması durumunda sosyal ve istihdam maliyetlerini en aza indirmesi olasıdır. Bu nedenle, politik bağlılık bakış açısıyla sosyal ve istihdam hedeflerine daha fazla öncelik vermek veya özelleştirme ve yeniden yapılandırma programlarının ekonomik başarısı için doğru ortamı yaratma açısından bakıldığında, sosyal ve istihdam boyutlarının: hedef belirleme aşamasından uygulama, değerlendirme ve izlemeye kadar olan tüm sürece dahil edilmesi mantıklıdır (Martin, 1997: 17).

1.2.6. İşletme Hakkı Devri

İşletme hakkı, yalnızca bir işletmeyi yönetme hakkını değil, aynı zamanda işletme olmasa bile bir şeyin ekonomik değerinden yararlanma hakkını da içerir. Başka bir ifade ile kuruluşların Mülkiyet hakkına hanel getirmeksizin, kuruluşların mal ve hizmet üretim birimlerini bir bütün olarak veya bir bedel karşılığında işletme hakkının belirli süre ve koşullarda verilmesidir.

İşletme hakkı devir prosedürü, kamu hizmeti gibi mal ve hizmet üretim birimlerinin sadece işletme haklarının devrinde değil, aynı zamanda bunları barındıran doğal kaynak ve varlıkların işletilmesi ve hizmet haline getirilmesi süreçlerini de barındıran kapsamlı bir sözleşmedir (Ayanoglu, 2007: 3-38). Kamunun yürütmekte olduğu İşletme Hakkı Devir sözleşmeleri ise kamu idaresinin sahip olduğu bir tesisin işletme hakkının belirlenen bedel üzerinden özel sektöre aktarılmasıdır (Ateş, 2014: 427-457). Bu sözleşme gereği mülkiyet hakkının kamuda kalması dolayısıyla özelleştirmeden ayrılır.

Kamunun uyguladığı işletme hakkı devir sözleşmeleri nedenleri (Doğan, 2007: 1-4):

- Karar alma mekanizmalarının denetim ve yönetim sorunları yaşaması ve dolayısıyla sürdürülebilir bir gelişimin gerçekleşmemesi
- Kamu yararı gözetildiği için gelir gider dengesi sağlanamamaktadır. Kaynak yetersizliği yatırım sorunlarına sebep olmaktadır.
- Siyasi hedefler gözetilerek istihdam edilen personelin performansa bağlı olarak değerlendirilememesi verimsiz ve etkin olmayan bir iş ortamı ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla gizli işsizlik meydana gelmektedir.
- Âtıl kapasitenin yüksek olması nedeniyle birim maliyetler artmaktayken rekabet edilebilirlikle beraber hizmet kalitesi de düşmektedir.
- Politik yaklaşımlar dolayısıyla ilgili sektöre finansal kaynakların zamanında ve yeteri kadar yapılmaması yatırımların uzun sürede tamamlanmasına ve teknolojik olarak geri kalmasına sebep olmaktadır.
- Pazarlama faaliyetlerinin özel sektöre nazaran zayıf, eski ve verimsiz olmasında karar mercilerinin fazla olması ve kanuni zorunluluklar önemli bir faktördür.
- İşletme hakkı devir sözleşmelerinde temel olarak serbest piyasa ekonomisinin güçlendirilerek işlerliğinin artırılması ve sermaye sahipliği tabana yayılarak zenginliğin geniş kitlelere yayılması hedeflenir.

Ülkemizde bu yöntemle Karayolları Genel Müdürlüğü sorumluluğundaki Bakım, onarım, inşaat ve işletmeyi üstlenen imtiyaz sahipleri karayolları, köprüler ve servis tesisleri, bakım ve işletme tesisleri, ücret toplama merkezleri işletme hakkı devri yöntemi ile özelleştirilmektedir. Ayrıca kamu idaresindeki limanların işletme hakkı devri usulüyle özelleştirilmesi temel liman işletmeciliği politikası olarak benimsenmiştir (ÖİB, 2019: 54).

İKİNCİ BÖLÜM

İSLAM EKONOMİSİNİN TEMEL İLKELERİ VE ORTAKLIK MODELLERİ

Altmışlı yılların başlarında İslami finans kurumları kurma girişimlerinden sonra, İslami finans endüstrisinin asıl başlangıcı yetmişli yılların ortalarında gerçekleşti. Temel olarak, geleneksel finans modelinden farklı olarak, İslami finans dini kimliğine sahiptir ve Şeriat olarak tanımlanan bir dizi ilkeye dayanır. Bunlardan en önemiyetlileri, kar ve zarar paylaşımı, risk paylaşımı, faiz yasağı ve aşırı belirsizlik yasağıdır. Ayrıca, İslami finansal kurumlar alkol, pornografi, domuz eti gibi bazı etik olmayan sektörlerle iş yapmaktan kaçınılmalıdır. Bu ilkeleri uygulayarak, dini yönlerin yanı sıra ahlaki kuralları ve sosyal boyutları göz önünde bulundurmak üzere İslami finansal sistem kurulmuştur. Ayrıca, özellikle kriz dönemlerinde, geleneksel sistemden daha istikrarlı olduğu kabul edildi. Son yıllarda, İslami bankacılık ve finans, finansal sektörün hızla büyüyen bir parçası olarak kabul edilmiştir. İslami sistemin savunucuları eşitliği ve adaleti artırma kabiliyetini geliştirirken, bazı makaleler ile bazı İslami kurumların uygulamaları arasındaki farklılıkları belgelemiştir.

2.1. İslam Ekonomisinin Temel İlkeleri

İslami finans uzun bir tarihe sahiptir. Mudarebe ve Müşareke gibi günümüzde yaygın olarak kullanılan bazı kavram ve araçların İslam öncesi günlere kadar izlenmesi mümkündür. Ortadoğu'da İslam'ın kuruluşundan sonra, ticari finansman uygulamalarına İslami ilkeler uygulanmış ve daha da resmi hale getirilmiş ve kurumsallaştırılmıştır. İlk resmi yapıların çoğu, ticari faaliyetlere yardımcı olmak ve desteklemek için devlet tabanlı finansman ile ilgili olarak geliştirilmiştir (OICU-IOSCO, 2004: 14).

İslam ekonomisi, insanlar arasındaki iktisadi faaliyetlerin menfaat uyumu içerisinde yürütülmesini hedefler. Ticaret esnasında muhatapların rıza ve isteğine bağlı akitler düzenlenmesi en temel gereksinimdir. Yer üstü ve yer altı kaynaklarla birlikte emeğin de israf edilmeksizin üretime katılmasını teşvik eder. Belli bir camianın ya da bir sınıfın faydasını temel alan fikirlere karşı çıkar (Ersoy, 2015: 37-64).

Asıl, tutarın üstünde ve üzerinde önceden belirlenmiş ödeme yapılması yasaktır. Bu kısıtlama, en çok ilgi çekebilecek bir kavram olan riba yasası veya ek paradır. Kur'an ayrıca, zenginliğin yalnızca toplumda birkaç el arasında dolaştığı bir grup kapitalist yarattığını vurgulamaktadır.

Finansörler, karları ve zararları paylaşmalıdır. Kur'an, yatırımcıları yalnızca alacaklıların aksine ortak olmaya teşvik eder. Bir ortak olarak, her bir taraf paranın nasıl harcandığı ile ilgili konularla daha fazla ilgilenmektedir. Bir ortaklık, her iki tarafın da en düşük seviyede pay sahibi olması nedeniyle, haram (yasadışı) faaliyetler için gereksiz harcamaları engelliyor. İslam'da, bir bireyin desteklediği etkinlik türlerine büyük önem verilmektedir. Bununla birlikte, borç verenin alacaklısı, bu paranın nasıl harcanabileceği konusunda bir şey söylemez ve bu nedenle ahlaki olarak aleyhinde olduğu bir etkinliği destekleyebilir. Bu nedenlerden dolayı, Kuran, her iki tarafın da gerçekleşen faaliyetlere katkıda bulunabileceği ve benzer şekilde kar ve zararda paylaşabileceği ortaklık yatırımlarını teşvik eder.

Paradan para kazanmak kabul edilemez. İslam düşüncesine göre, para bir meta değildir ve yalnızca kendi değeri olmayan bir değişim aracı olarak görülmelidir. Bu temel inanç, İslam'da yasaklanmış paraya olan ilgisini, tahsilatını veya türetilmesini sağlar.

Garar, önemli belirsizlik veya risk, yasaktır. İslam, her iki tarafın da değiş tokuş edilmesi amaçlanan değerler hakkında mükemmel bilgiye sahip olmadığı seçenekler, vadeli işlemler ve döviz kurları gibi işlemleri önermemektedir. Kusursuz bilgisi olmayan bu işlemlerin spekülasyon olduğu kabul edilir.

Nihai yasa, tüm ekonomik işlemlerin, İslam için haram veya yasadışı olarak kabul edilmeyen bu uygulamaları veya ürünleri desteklemesi gerektiğini belirtir. Bu ayırım, alkol, kumarhaneler ve sigara gibi alanlardaki yatırımların hariç tutulmasını içeren ilgi fikrinin ötesine geçer.

İslami finansal işlemlerin altında yatan temel ilkeler, finansmanın amacının İslami hukuk tarafından yasaklanmış bir faaliyet içermemesi, finansmanın faiz vermeyi veya almayı içermemesi ayrıca belirsizlik, risk ve spekülasyondan kaçınması gerektiğidir. Örneğin kumar İslam hukukunda yasaklandığı için bir kumarhaneyi finanse etmeye yönelik yapılacak herhangi bir faaliyet de İslam hukukuna aykırı olacaktır. İslami finans, akitte yer alan taraflar arasında risk ve ödül paylaşımını

teşvik eder. Paylaşım derecesi sözleşmeye göre değişir (Shanmugam & Zahari, 2009: 11).

Çağdaş İslami finans, İslami hukuka uygun yatırım ve finansmana yönelik artan küresel talebi karşılamak için bu prensipleri ve Müslüman inancının diğer doktrinlerini geniş bir ürün yelpazesine dahil etmektedir. İslami finansal ilkelerin yayılması, İslam'ın servet üretme kaynağı İslami ilkeleri ihlal etmediği, zekâtın ödendiği ve israftan kaçınıldığı sürece servet birikimine izin vermesi gerçeğiyle desteklenir (MSC, 2004: 27).

İslam, her tür Riba'yı yasaklar. Riba kelimesi Arapçadaki temel anlamıyla artış ve kök manasına yani artış süreci ifade etmektedir. Riba, İslam tarihi boyunca bir kredinin ödenmiş faizine eşdeğer olduğu anlaşılmıştır. Riba'nın yasağı, esasen, beklemenin bir ödülü olarak bir borcun pozitif getirisinden önce yapılan sabitlemenin Şeriat tarafından izin verilmediği anlamına gelir. İadenin büyük ya da küçük, sabit ya da değişken olması ya da önceden veya vade tarihinde ödenmesi gereken mutlak bir miktar ya da kredinin şartı olarak alınacak bir hediye ya da hizmetin olması fark etmez. Aynı zamanda, kredinin tüketim için mi yoksa iş amaçlı mı alındığı da fark etmez.

Riba, temel anlamıyla borçlunun borç verene; kredi veya vade uzatması karşılığında borç aldığı anaparaya ilaveten ayrıca maddi veya manevi olarak ödeme yapması olarak tanımlanabilir. Tarih boyunca, İslam hukukçuları arasındaki görüş birliği ile banka faizi riba kapsamında yasaklanmıştır (Iqbal & Molyneux, 2005: 25).

İslam ekonomisinin Batı perspektifine etkisi açısından belki de en geniş kapsamlı ve tartışmalı yönü, Faiz yasağıdır. Riba'nın ödenmesi ve geleneksel bir bankacılık sisteminde gerçekleşen faizlerin alınması, Kur'an-ı Kerim tarafından açıkça yasaklanmıştır. Faiz yasağına gereken önemi vermeyenlerin Allah ve Hz. Muhammed'i ile savaşta oldukları Kur'an-ı Kerim belirtilmiştir.

İslam, Riba'yı yasaklarken, hakkaniyet ve adalet temelli bir ortam geliştirmeyi hedefliyor. Borçlunun aleyhindeki sonucuna bakılmaksızın borç verene sabit getirisi olan bir kredi haksız olarak görülür. Riba'nın sömürücü ve verimsiz olduğuna da inanılıyor çünkü borç verene, herhangi bir zarar gelme ihtimaline sahip olmadığından ve işsiz bir ödül olarak kesin bir kazanç sağladığı düşünülüyor. Bu faktörlerin

sırasıyla enflasyona ve işsizliğe yol açtığına ve bir ulusun sosyal ve altyapı gelişimini bastırıldığına inanılıyor (Shanmugam & Zahari, 2009: 8).

İslam Hukuku, Müslümanların faiz talep ederek gelir elde etmelerini yasaklıyor, ancak taraflar arasında bir işlemle risklerin ve ödüllerin paylaşılmasıyla gelir oluşumuna izin veriyor. Bu kar paylaşım mekanizmasının, alacaklı-borçlu ilişkisine girmek yerine insanları ortak olmaya ve birlikte çalışmaya teşvik ettiğine inanılıyor. Ortaklık, girişimin başarı olasılığını arttırdığına inanılan, finanse edilen projenin sonucuna yönelik karşılıklı sorumluluğu teşvik eder. Ortaklık yaklaşımının somut bir amacı, başarılı projelerdeki bu artışların aynı zamanda ekonomiyi teşvik etmesini sağlamaktır.

İslam, her iki tarafın da değiş tokuş edilmesi amaçlanan değerler hakkında mükemmel bilgiye sahip olmadığı seçenekler, vadeli işlemler ve döviz kurları gibi işlemleri önermemektedir. Bu gibi durumlarda kusursuz bilgi sahibi olunmadığı için işlemlerin spekülatif olduğu kabul edilir (Tilva & Tuli, 2002: 3).

Şeriat, genellikle “aldatma”, “aşırı risk” veya “aşırı belirsizlik” olarak adlandırılan Garar’ı içeren finansal işlemleri yasaklar. Garar’ı en aza indirmek için, özellikle sözleşmenin konusu olan varlığın ve varlığın işlem fiyatının tam bir açıklamasını vererek, sözleşme şartlarının dikkatlice belirtilmesi gerekir. Bir satışta, varlık satılıyorsa ve fiyatı açık bir şekilde tanımlanmamış veya belirtilmemişse, satış sözleşmesinde aşırı Garar olduğu kabul edilir (El-Gamal M. , 2006: 99).

İslam, üretici olmaktan uzak, yozlaşmış insan doğasına ve topluma zarar verecek kâr kapılarını kapatmıştır. Şans oyunları ve kumarda elde edilen gelirler bu kapsamda yasaktır. Ayrıca bireylere verilen tüm kaynak ve fırsatların kendilerine emanet edildiği için sınırsız olarak kullanılmayacağı kabul edilmektedir. İsrâf üretimde olduğu gibi tüketimde de meydana gelir. Doğal kaynakların ve eldeki tüm nimetlerin optimal kullanılmaması ve aşırı tüketilmesi de israf kapsamındadır. Gerçek ihtiyaç kapsamına girmediği için gösteri için lüks mal alımı da yasaktır.

İslam hukukuna göre servet yaratma kavramı, meşru ticaret ve gelir sağlayan üretim faaliyetlerine dayanmalıdır. Ziyadesiyle kârlı olsa bile yasaklanmış ticari faaliyetler şunlardır:

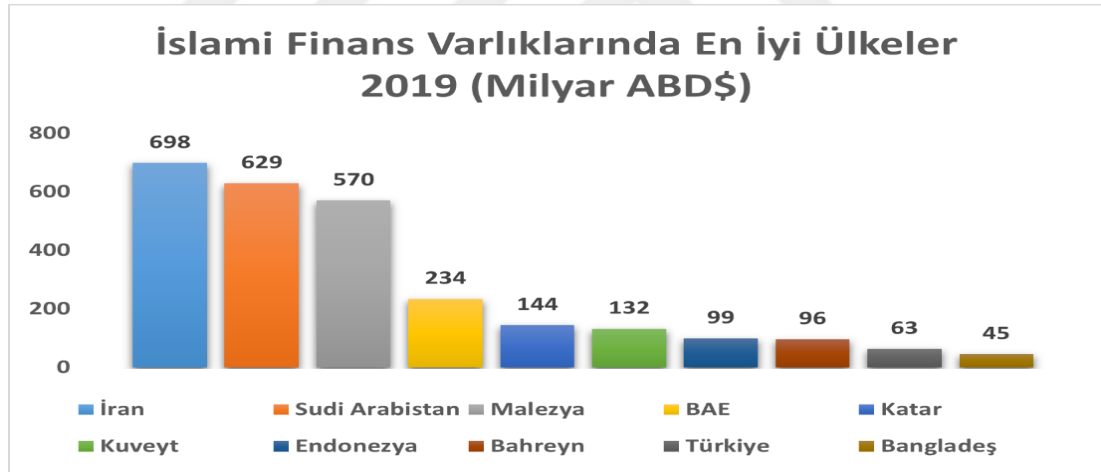
- Alkol
- Kumar

- Domuz eti ile ilgili ürünler
- Pornografi
- Geleneksel finansal hizmetler
- Geleneksel sigorta.
- Birey veya toplum için zararlı olarak görülen diğer yasa dışı maddeler
- Karaborsa ve sömürü mantığıyla yakından ilgili olan tekel yapıları ve spekülasyon yatırımları da yasaktır.

2.2. İslam Ekonomisinde Finansman Yöntemleri

İslami yatırım fonları, yatırım türüne ve finansman yöntemine göre değişir (Tayar, 2006: 70-71);

- Yatırım alanı (kamu işleri, gayrimenkul veya finansal kiralama),
- Yatırım dönemi (kısa, orta veya uzun vadeli),
- İlgili risk (düşük, orta veya yüksek risk),
- Açık veya kapalı fon olup olmadığı



Şekil 2.1: 2019 yılı İslami Finans Varlıklarında En İyi Ülkeler

Kaynak: (ICD, 2020)

2.2.1. Mudarebe (Kar Paylaşımı)

Mudarebe, Kur'an'ın açık metni ile doğrulanmamasına rağmen, Sünnet, icma ve toplumdaki ekonomik fonksiyonunun pratik gerekçeleriyle doğrulanmaktadır. Jüri üyeleri tarafından mudarebe sözleşmesinin yasal geçerliliğinin Hz. Peygamber'in geleneksel uygulamasından kaynaklandığı oybirliği ile kabul edilmiştir. Çok sayıda

uygulama örneği Peygambere (sav)'e, peygamberliğinden sonra ise sahabelere bağlanmıştır (Rahman D. M., 2018: 33-46).

Terim, bir tarafın sermaye ve diğer kişisel çabayı getirdiği bir iş sözleşmesi şeklini ifade eder. Kardaki pay oranı, karşılıklı anlaşma ile belirlenir. Eğer zarar varsa, yalnızca sermayenin sahibi tarafından karşılanır, bu durumda girişimci emeği ile zarardan sorumlu değildir. Finansçı “rabbü'l-mal”, girişimci ise “mudarib” olarak tanınır. Kar, önceden kararlaştırılmış oranlarda paylaşılır. Shahinpoor (2009: 996-1007) Mudarebeyi, bir kişinin sermaye kattığı ve diğer tarafın işgücü ile yönetim görevleri gibi girişimcilik yeteneklerini yerine getirdiği iki taraf arasında bir anlaşma olarak tanımlamaktadır. Mudarebede kar elde edilmedikçe kar talep edilemez ayrıca zarar durumunda: Zarar eğer sermayedar katkısından fazla ise Finansör, sermaye katkısından büyükse herhangi bir zarardan sorumlu değildir. Ayrıca zarar; girişimcinin yanlış yönetimden kaynaklı olduğu açıkça belirtilmediği takdirde, zaman kaybının ötesindeki kayıplardan ve işletmeyi idare etme çabalarındaki kayıplardan sorumlu değildir (A.g.e). Ek olarak Abdul Rahman (2007: 38-53), bu tür bir sözleşmeden kaynaklanan zararların gelecekteki karlarla ödenmesi gerektiğini bildirmektedir. Bu ortaklık kapsamında, borç veren işletme yönetimine müdahale etmemekte, ancak işle ilgili bilgilere erişme ve izleme hakkına sahiptir (Aljifri & Khandelwal, 2013: 79-88).

Âtıl sermayesi olan bir kişi, fiili bir katkı yapmadan fiili bir katkı yapabilmesi için parasını başka bir kişiye aktarabilir. Bu halde, sermayenin sahibi olan yatırımcı, malik (rabbü'l-mal) veya uyuyan ortak olduğundan; Sermayeyi işletecek emeğin sahibine mudarib (işletmeci, işçi) veya aktif ortak ifade edilir. Mudarebe modelinde kurulacak olan yatırım/girişim akabinde sağlanacak kârın paylaşımı, başlangıçta muhataplar arasındaki müşterek kabul ile kararlaştırılır. Mudarib, yatırımla ilgili tüm eylemleri yürüten ve tek başına karar verme yetkisine sahip olan taraftır. Yapılan harcamalara ek olarak, faaliyet sonucu ortaya çıkacak kardan payını alır. Mudarebe uygulamaları iki ya da daha fazla tarafta görülebilir. Mesela, satın alma işleri için bir temsilci veya vekil atanabilir ve kimi işler için bir kefil veya garantör talep edilebilir (Thomas, Cox, & Kraty, 2005: 47).

Mudarebe'de artı-değer sağlamak için sermaye kesinlikle gerçek bir yatırımda kullanılmalıdır. Mudarebe modelinde, toplum tarafından oldukça karlı ve ihtiyaç duyulan projeler / girişimler uygulanmaktadır. Kredi temelli finansman istikrar

bozucu etkiye sahipken mudarebe modeli farklı mekanizmalar arasında bir denge sağlar. Ayrıca gerçek varlıklara dayandığından, ekonomideki balon olarak adlandırılan spekülasyon artışlarına izin vermez (Tlemsani, 2010: 262-276).

Bir mudarebe anlaşmasının önemi, taraflar arasındaki finansal ve yönetsel varlıkların kombinasyonunda gerçekleştirilmesidir. Mudarebe belirli bir yatırım, proje finansmanı, köprü finansmanı, işletme sermayesi ve küçük ya da orta ölçekli finansman, bankalar arası yatırım, yapısal ürünler, yatırım mevduatı vb. uygulamalarda kullanılabilir. Yöneticiye emanet edilen sermaye ortaklar arasında karşılıklı kaygıları teşvik eder ve fonları üretken kullanıma yönlendirir. Girişimin yönetiminde sermayedar müteveli makamındaki yöneticinin tam bir bütünlük içerisinde hareket etmesini ve projenin hedefe ulaşması bekler (Rahman D. M., 2018: 33-46).

Yöneticinin normal alım satım koşullarında kısmi veya tam zarar durumunda sermaye için herhangi bir yükümlülüğünden doğan tam özerkliği ve sermaye sahipleri ile üçüncü şahıslar arasındaki kopukluk mudarebenin ayırt edici özellikleridir. Bu da uzun mesafeli ticaret ve karlı bir sözleşme yapmak için ideal bir araç haline getirdi. Bu nedenle bu tür bir sözleşme, İslam öncesi zamanlarda ve sonrasında yaygın olarak tanındı ve uygulandı (Borhan, 2007: 59).

Sarker (2000: 1-22)'a göre Mudarebe sınırlı ve sınırsız şeklinde ayrılabilir:

- Sınırlı Mudarebede, ortaklığa sermayesi ile katılan girişimciye belirli şartlara göre işlem yetkisi verilmektedir. Bu koşullar, anlaşma konusu ürün veya hizmete, ticaret yerine, girişimcinin ticaret yapması gereken kişiye ve ticaretin zamanına bağlıdır.
- Öte yandan sermayedarın, ticaretin yapıldığı yer, girişimcinin ticaret yapması gereken kişi ve işlem zamanı ile ilgili bir kısıt getirmediği organizasyon Sınırsız Mudarebe olarak açıklanmaktadır.

Mudarebe Sukuk, yukarıda tartışıldığı gibi, bir tarafın sermayeyi sağladığı, diğer tarafın da emekliliğini ortaklığa getirdiği ve kârın kararlaştırılan orana göre paylaşılacağı bir mudarebe sözleşmesinin temelini oluşturur. Sertifikanın düzenleyicisine mudarib adı verilir, aboneler sermaye sahibi olur ve gerçekleşen fonlar mudarebe sermayesidir. Sertifika sahipleri, mudarebe operasyonunun mal varlıklarına sahiptir ve anlaşmada belirtilen kar ve zararları paylaşırlar. Böylelikle mudarebe Sukuk, sahibine Sukuk teslim edildiğinde sermayelerini alma hakkını ve

ihraç yayınında belirtildiđi gibi yıllık kârın bir kısmını verir. Mudarebe Sukuk, Őirket genel faaliyetlerinden muhasebe amacıyla ayrılabilir belirlili bir projeyi veya faaliyeti finanse etmek için (ortak veya kimliđe sahip olan) yatırımcılara (mudarib gibi davranan) mevcut bir Őirket tarafından verilebilir. Bu ayrı faaliyetten elde edilen kar, sertifika sahipleri arasında kararlaŐtırılan bir yūzdeye gūre būlūnūr. SūzleŐme daha sonra Sukuk ‘un o zamanki piyasa fiyatından emekli olmasını sađlayabilir ve sık sık mudarib ‘in kar payının belirli bir yūzdesinin Sukuk sahiplerine yatırımlarını kademeli olarak çekmek için belirli aralıklarla ūdenmesini Őart koŐar.

2.2.1.1. Mudarebe Sukuk

Mudarebe Sukuk, bir tarafın sermayeyi sađladığı, diđer tarafın da emekliliđini ortaklıđa getirdiđi ve kârın kararlaŐtırılan orana gūre paylaŐılacađı bir mudarebe sūzleŐmesinin temelini oluŐturur. Sertifikanın dūzenleyicisine mudarib adı verilir, aboneler sermaye sahibi olur ve gerçekteŐen fonlar mudarebe sermayesidir. Sertifika sahipleri, mudarebe operasyonunun mal varlıklarına sahiptir ve anlaŐmada belirtilen kar ve zararları paylaŐırlar. Būylelikle mudarebe Sukuk, sahibine Sukuk teslim edildiđinde sermayelerini alma hakkını ve ihraç yayınında belirtildiđi gibi yıllık kârın bir kısmını verir. Mudarebe Sukuk, Őirket genel faaliyetlerinden muhasebe amacıyla ayrılabilir belirlili bir projeyi veya faaliyeti finanse etmek için (ortak veya kimliđe sahip olan) yatırımcılara (Mudarib gibi davranan) mevcut bir Őirket tarafından verilebilir. Bu ayrı faaliyetten elde edilen kar, sertifika sahipleri arasında kararlaŐtırılan bir yūzdeye gūre būlūnūr. SūzleŐme daha sonra Sukuk ‘un o zamanki piyasa fiyatından emekli olmasını sađlayabilir ve sık sık Mudarib’in kar payının belirli bir yūzdesinin Sukuk sahiplerine yatırımlarını kademeli olarak çekmek için belirli aralıklarla ūdenmesini Őart koŐar.

2.2.2. MūŐareke (Kar-Zarar PaylaŐımı)

MūŐareke, bir sūzleŐmeyle; ortak iŐyerinde kar ve zararların paylaŐılması için tarafların karŐılıklı rızasıyla kurulan bir iliŐki anlamına gelir. Tūm sermaye sağlayıcıları yūnetime katılma hakkına sahiptir, ancak zorunlu olarak yapılması zorunlu değildir. Kar, ortaklar arasında ūnceden kararlaŐtırılmıŐ oranlarda dağıtılırken, zarar her ortak tarafından kesinlikle ilgili sermaye katkılarıyla orantılı olarak karŐılanır (Haider & Azhar, 2010: 6).

Müşareke, ortaklık yapısındaki iki veya daha fazla kişi arasındaki ortaklık anlaşmasıdır. Sermaye katkısı eşit veya farklı olabilir. Tüm ortaklar Müşareke yönetimine katılabilir; burada herkes sorumludur ve kendisinin ve başkalarının bir temsilcisi olarak hareket eder. Müşareke sermayesinin muhasebeleştirilmesi ve ölçülmesine ilişkin muhasebe kurallarının, zararlar hariç, mudarebe kurallarına benzer (Hasnat, 2016: 67-72).

Müşareke sözleşmesinin proje sahibinin iş ortağına devredilmesi ile sonuçlanması da yaygındır. Bu normalde azalan ortaklık veya Azalan Müşareke olarak bilinen yoluyla gerçekleşir (Elgadi, 2016: 28). Siddiqui (2008: 680-594) bir kayıp durumunda: zararın, fon sağlayıcılarına öz kaynak katılım oranlarına göre dağıtılacağını bildirmektedir.

Müşareke, İslam hukukunda 'Şirketül-İnan' olarak belirtilmektedir. Müşareke'ye katılan ortaklardan biri veya birkaçı ile, ortakların her biri, işe katılmayanlar da dahil olmak üzere daha önce kararlaştırıldığı gibi kar hakkına sahiptir. Tarafların onayı karın belirlenmesinde önemlidir. Yani, sermaye eşit olsa bile, temettüleri farklı olabilir veya aksine, sermayeler farklı olsa da temettüleri eşit olabilir. Tarafların zararı paylaşmasında serbestlik yoktur. Zarar paylaşım oranı, tarafların girişime katkıda buldukları sermaye oranıdır (Küçükkocaoğlu, 2019: 9).

Hem girişimci hem de yatırımcı, faaliyetin sermayesine (varlıklar, teknik ve yönetsel uzmanlık, işletme sermayesi vb.) farklı derecelerde katkıda bulunur ve geri dönüşlerin yanı sıra riskleri de önceden kararlaştırılan oranlarda paylaşmayı kabul eder (OICU-IOSCO, 2004: 9-10).

Üretim faktörlerine sahip kişilerin kendi hür istek ve rızalarıyla birleşerek neyin, nasıl ve ne şekilde üretileceğini belirlemeleri ve üretim sonrasında da hasılatın akitte anlaşıldığı üzere paylaşılması İslam ekonomisinin başlıca kurallarıdır. Bu kurallar hasebiyle ortaklık ekonomisi şeklinde ifade edilebilir (Doğan & Ersoy, 2020: 383-402).

Ortaklık finansmanı olarak da adlandırılan Müşareke, Mudarebeden yalnızca tüm tarafların sermaye sağlaması ve bu nedenle de gerçek bir ortaklığa daha yakın olması nedeniyle farklılık gösterir. Kârlar önceden belirlenmiş bir oranda paylaşılsa da zarar sadece yatırılan para ile orantılı olarak paylaşılır (Netzer, 2004: 20).

2.2.3. Müzaraa

Genellikle tarım sahalarında kurulan ortaklık türüdür. Taraflardan biri sermaye olarak toprağını, öbür taraf ise emeğini gösterir. Bu bakımdan, mudarebeye benzer. Tarımsal faaliyetlerden elde edilen ürünler veya kazanç paydaşlar arasında daha önceden belirlenen oran üzerinden taksim edilir (Akgüç, 1987: 143).

2.2.4. Müsakat

Müsakat, tarım alanında yapılan bir tür ortaklıktır. Ekseriyetle bu ortaklık türünde bir meyvelik hususu vardır. Taraflardan biri sermaye olarak meyve ağaçları koyarken: diğer taraf ise ağaçların bakım ve meyvelerin toplanması üstlenir. Elde edilen kar veya ürün, taraflar arasında kararlaştırılan oranda paylaşılmaktadır (Şekerci, 1981: 105).

2.2.5. Muğarese

Bağ-bahçe ortaklığı olarak ifade edilen bu yöntemde bir taraf bahçesini ortaya koyarken diğer tarafın ise ağaçların bakımı üstlendiği ortaklık türüdür.

2.2.6. Karz-ı Hasen (Faizsiz Borç)

Karz-ı Hasen, sıfır getiri esasına dayanan bir İslami finans uygulamasıdır. Diğer bir deyişle, borçlu, ödünç aldıkları miktarın aynısını faiz ödemesi olmadan geri öder. Borçlu genellikle önceden belirlenmiş bir süre içinde borcunu iade etmek zorundadır; geri ödeme koşulları normalde sözleşmede belirtilen taksitlerdir (Elgadi, 2016: 35). Karz'ın uzatılması ahlaki bir zorunluluktur ve bunun için parasal karşılık talep edilemez (Farooq & Ghattis, 2015: 1-17). Bu onu geleneksel krediden ayıran en önemli özelliğidir.

Karz Allah'a yakınlaşma (kurbet) anlamı içeren bir işlem olup karz alan açısından dünyevî, karz veren açısından uhrevî faydalar içerir. Ayetlerde, Allah yolunda ve uhrevî ecir beklentisiyle yapılacak harcamaların bir bakıma dünyada Allah'a borç verme sayılıp karşılığının ahirette kat kat fazlasıyla alınacağı belirtilir. Burada "güzel" nitelendirmesiyle geçen karz tabiri, ödünç işlemi de dahil hayır duygusuyla ve Allah rızası için yapılan her türlü malî fedakârlığı kapsar (Apaydın, 2019).

Karz-ı Hasen, borçlanma ihtiyaçlarına, özel durumlara ve gereksinimlere bağlı olarak esnek ve merhametli bir şekilde geri ödemesi mümkün zaman kısıtlaması olmadan

veya belirli bir zaman sınırı olan vadeli borç şeklindedir. Alıcı sadece anaparayı geri ödemekle yükümlüdür. (Abdul-Rahman, 2009: 31).

Karz-ı Hasen, geleneksel yaklaşımda borç verenin karşılığında herhangi bir fayda alamayacağı “hayırsever” veya “karşılıksız” bir kredi olarak anlaşılmaktadır. Yani belirli bir süre için muhtaç insanlara verilen bir borçtur. Geleneksel bir bakış açısına göre Karz-ı Hasen, İslam hukukunda tanınan tek kredi türüdür (Farooq & Ghattis, 2015: 1-17). Shahinpoor (2009: 996-1007)’a göre Karz-ı Hasen ekseriyetle umulmadık paraya ihtiyacı olan veya hayır kurumlarına kişilere verilmekte, dolayısıyla Karz-ı Hasen ‘in borçluya hem maddi hem de manevi destek vermesi beklenmektedir.

İhtiyacı olanlara Karz-ı Hasen sağlamak, bu dünyadaki zorluklardan bir mümini rahatlatma kapsamına girmektedir. Bu nedenle, Karz-ı Hasen ‘in samimi niyetlerle sunulmasının, İslam'da çok asil bir ibadet eylemi olduğuna dair hiçbir şüphe yoktur (Najeeb & Lahsasna, 2013: 15-34). Farooq ve Ghattis (2015: 1-17)’a göre Yoksul ve muhtaçlara yardım etmek, tüm medeni toplumlarda bir erdem olmuştur. Dolayısıyla, fakir ve muhtaçlara yardım etmek için, Karz-ı Hasen sağlayıcısının yardımseverliğini ve cömertliğini yansıtan ahlaki bir yükümlülük olarak görülmektedir.

Sosyal Kredi olarak da tanımlanan Karz-ı Hasen yöntemi, beşerî sübvansiyon ve dirlik şeklinde ilgilenilen ihtiyaç sahiplerine borç verme gibi amaçlara yöneliktir. Böylesi ödenekler, evlilik, eğitim, hastalık, çocukların eğitimi ve istisnai durumlarda küçük sanayiciler için projeler başlatmak amacıyla verilmektedir (Özsoy, 1987: 5). İslami finansın sosyal doğası en açık biçimde, Zekât ve Karz-ı Hasen uygulamalarında ortaya çıkmaktadır (Grais, 2006: 8).

2.2.7. Murabaha

Murabaha işlemlerini yaparken İslam hukukunun satış kurallarına uygunluk esastır. Ödenecek tutar ve ödeme tarihi kesin olarak işlemin başında belirlenmeli ve daha sonra değiştirilmemelidir. Ödeme, vade tarihinden önce veya sonra olabilir. Ancak, alacak tutarında herhangi bir azalış veya artış olmamalıdır. Satış anında satılmaya tabi malların mevcut ve fiili olarak veya satıcının mülkiyeti altında olması ve satıcının mülkiyet riskini taşıması gerekir. Malların teslimatı ve satışı şartlı veya meçhul olmamalıdır. Vadeli bir ödeme varsa, ödeme tarihleri ve dönemsel meblağlar belli olmalı ve ortada herhangi bir belirsizlik olmamalıdır (McMillen, 2010).

İslami Finansal Ürünler ve Yenilikler Kuran'ın dini açıdan güçlü finansal araçlara getirdiği koşullara cevap olarak çeşitli ürünler geliştirilmiştir. Bu yenilikler, geçerli borçlanma veya borç verme yöntemlerini kolaylaştırarak ve geliştirerek finansal kurumları ve müşterileri etkilemeye devam ediyor. Örneğin, Murabaha, işaretleme veya maliyet artı satış ile ticareti ifade eden popüler bir finansal araçtır. Kısa vadeli finansman için yaygın olarak kullanılır ve tüm İslami finansal işlemlerin yaklaşık %75'ini oluşturur. Yatırımcı veya banka, müşteriye yeniden pazarlık marjı ile yeniden satış yapmak için karşılıklı olarak anlaşmaya varılan bir sözleşmeyi içeren, belirli mal veya ürünleri tedarik etme sorumluluğunu üstlenir (Tilva & Tuli, 2002: 3).

Murabahada beklenen getiri genellikle, geleneksel kredilerin faiz ödemeleriyle uyumludur, bu da murabaha satışları ile varlığa dayalı krediler arasında benzerlik yaratır. Bununla birlikte, Murabaha, niyetin mal alımını kolaylaştırmak ve bir süre içinde daha fazla para (veya parasal eşdeğeri) karşılığında para takas etmemek amacıyla ertelenmiş bir ödeme satış işlemidir (Hussain, Shahmoradi, & Turk, 2015: 8).

Geleneksel kredilerin aksine, murabaha sözleşmesi imzalandıktan sonra, geç ödeme veya temerrüt durumunda finanse edilen miktar arttırılamaz, alıcı kasıtlı olarak ödeme yapmayı reddetmedikçe, bir ceza uygulanamaz. Ayrıca, satıcı arızalı malları teslim etmekten herhangi bir sorumluluk almak zorundadır.

2.2.8. İcare (Finansal Kiralama)

İcara, bir varlığın belirli bir süre boyunca kullanım hakkının satış sözleşmesidir. Esas olarak, bir kira sözleşmesidir; kiracı, kira süresi boyunca tüm kira süresi boyunca kiralanan varlığa sahip olmalıdır. Mülkiyetin kiralayana ait olması nedeniyle, kiracı tarafından geri ödeme yapılmaması durumunda varlık yeniden kullanılabilir. Bununla birlikte, kiralanan varlığa verilen hasar kiracı ihmalinden kaynaklanmadıkça, kiralyan da varlık bakımından sorumludur. Bu risk unsuru, icare ödemelerinin kabul edilebilir hale getirilmesi için gereklidir. Çeşitli icare kiralama-satın alma formu alır; kiracı tarafından kira sözleşmesinin sonunda kiracıya malın satılması sözünü verir, kalan varlığın fiyatı önceden belirlenmiş olur. İkinci bir bağımsız sözleşme, kiracıya sözleşmeden sonra kiralanan varlığı satın alma veya mal sahibine iade etme seçeneği verir.

İcara, bir varlığın bir süre için kullanma hakkının devredildiği kira sözleşmesidir. Kiracı, tüm kira süresi boyunca kiralanan varlığa sahip olmalıdır. Mülkiyetin kiralayana ait olması nedeniyle, kiracı tarafından ödeme yapılmaması durumunda varlığı kullanım hakkı yeniden kiralayana geçer. Bununla birlikte, kiralanan varlığa verilen hasar kiracı ihmalden kaynaklanmadıkça, kiralayana da varlık bakımından sorumludur. Bu risk unsuru, icare ödemelerinin kabul edilebilir hale getirilmesi için gereklidir. Sözleşme süresinin bitiminde önceden belirlenen sözleşme şartlarına göre kiracı kiralanan malı satın alabilir veya malı sahibine iade edebilir (A.g.e). Günümüz ekonomilerinde gelişen teknoloji ile üretimde kullanılacak cihazların satın alım maliyetlerindeki artış: üreticileri, teknolojiye ulaşabilmesinde sağladığı kolaylık açısından kiralama yöntemine yöneltmiştir (Küçükkocaoğlu, 2019: 11-12).

Bir icare sözleşmesi uyarınca, kiraya veren, kira ödemelerinin şartlarını kararlaştırılan aralıklarla müzakere etme hakkına sahiptir. Bu sayede kira, piyasa kiralama oranları ve kiralanan varlığın kalıntı değeri ile aynı kalır (Hassan & Lewis , 2007: 1-20). İcara, çoğunlukla fabrika makineleri, ağır iş makineleri, ticari taşıt, ofis ekipmanları ve bilgisayarlar gibi sabit varlıkların alımında kullanılır (Tilva & Tuli, 2002: 4).

Elde edilecek karın, şeriat nezdinde meşru görünmesi için belli miktarda varlık riski taşınması gerekmektedir. Geleneksel bir finansal kiralamada, kiraya veren, kiralanan varlığın mülkiyeti, kiracıya devredilse veya kiralayamasa da kiracıya devredilse bile, esasen riskleri ve ödülleri kiracıya devreder. Kiracının kasıtlı ihmali sebebiyle kaybedilen nedenler dışında, varlık değerinin düşmesi durumunda tazminat gerekmez. Bu nedenle, kiralanan varlık, kiralayana tarafın kontrolü dışındaki faktörlerin neden olduğu her türlü kayıp, hasar veya zararın kiracı tarafından karşılanacağı anlamında, icare süresince kiracı riski altında kalır. Bu anlamda, icare geleneksel kiralamadan ayrılır. Geleneksel kiralama sözleşmelerinde genellikle iki hâl arasında herhangi bir fark yoktur. İslami bir İcara'da her iki durum da ayrı ayrı ele alınmaktadır (Obaidullah, 2005: 213).

İcara edilen mal kiracıya devredildikten ve icare prosesi başladıktan sonra, kiracı yararına olsun ya da olmasın, kiracı ücreti ödemek zorundadır. Bir ev kiralayana kişi, anahtarını aldıktan sonra, içinde yaşıyor olsun olmasın, bir ücret ödemelidir. “Evde yaşamadım” diye ücretini ödemekten kaçınmaz (Çeker, 2014: 79).

2.2.9. Selem

Selem, alınan bir fiyat karşılığında emtia teslimatının gelecek tarihte gerçekleştiği şartları belirli ertelenmiş bir teslimat sözleşmesidir (Hassan & Lewis , 2007: 1-20). Başka bir ifadeyle satın alınan malların / hizmetlerin belirli bir tarihte teslimine karşı sözleşme sırasında fiyatın peşin ödendiği bir satış sözleşmesidir. Her mal bir selem sözleşmesi için uygun değildir. Genellikle yalnızca karşılanabilir mallara uygulanır. Selem satışını düzenleyen bazı temel kurallar aşağıda verilmiştir (Iqbal & Molyneux, 2005: 43):

- Ücret sözleşme sırasında tam olarak ödenmelidir.
- Şartname ile niteliği veya miktarı belirlenemeyen mallar, selem sözleşmesiyle satılamaz.
- Mallar ancak özellikleri belirtilerek satılabilir. Belirli bir çiftliğe, fabrikaya veya alana özelleştirilemezler.
- Teslim tarihi ve yeri de belirtilmelidir.

Selem, bir yönlendirme anlaşması şeklindedir. Satıcı malları üretmez veya başka bir yerde bulamazsa, alıcı ödenen fiyatları artmadan geri alabilir veya mallar elde edilinceye kadar bekleyebilir (Hussain, Shahmoradi, & Turk, 2015: 8).

“Selem satış İslamiyet’in ilk döneminde de bilinmektedir. Çiftçiler selem ile hasat döneminde elde edecekleri ürünü mahsul ekimi zamanında satarak tohum ve gübre ihtiyacını karşılamışlardır.” (Özgür, 2007: 65).

Selem, iki taraf için avantajlıdır, çünkü satıcı önceden para almaktan, alıcı ise Selem sözleşmesine girerek ürün fiyatını güvence altına alarak fayda sağlamaktadır. Selem sonrası fiyatlar, sözleşmede belirlenen tutarın altına düştüğü zaman, nadiren fiyat deflasyonu veya piyasa çökmesi riski taşımaktadır (Siddiqui, 2008: 680-594). Iqbal ve Molyneux (2005: 43) alıcının yasal olarak satıcıdan parasını güvenceye alması ve borç verme riskini azaltması için bir teminat talep edebileceğini bildirmiştir.

İleriye yönelik satış yöntemi olan selem ile İslam hukukuna aykırı olan Riba, Garar ve dolayısıyla bir tarafın diğer tarafın sömürsünden arınmış, uygunluk sağlanmış olur. İş gerçek ihtiyaçlara dayanmaktadır. Dolayısıyla hem alıcı hem de satıcı için faydalıdır. Satıcı daha sonra emtia teslim yükümlülüğü karşılığında ihtiyaç duyduğu parayı peşin alır. Böylece, şahsi harcamalar açısından veya üretken veya ticari faaliyetlerde nakit/likidite ihtiyaçlarını karşılayarak Selem satışından yararlanır.

Alıcı, karar verdiği sırada işlem yapmayı planladığı malları alır. Ayrıca ucuz fiyatlardan da faydalanacaktır, çünkü genellikle Selem fiyatı nakit piyasa fiyatından daha ucuzdur. Bu sayede fiyat dalgalanmalarına karşı güvence altına alınacaktır (Ayub, 2007: 242).

2.2.10. İstisna (Alış Emri)

Selem gibi İstisna da emtia ortaya çıkmadan önce emtia satışının yapıldığı özel bir sözleşme türüdür. Herhangi bir yasak içermediğinden istisnanın İslam hukukuna uygunluğu şeriat alimleri tarafından kabul edilmiştir. Ayrıca insanlar için kolaylık sağladığından dünyada her zaman yaygın olarak kullanılan bir uygulama olmuştur (Ayub, 2007: 263).

İstisna, el işi, deri ürünleri, ayakkabı, marangozluk, vb. alanlardaki özel ihtiyaçlardan dolayı ortaya çıkmış ardından İslam hukukuna göre uygulama alanı genişlemiştir. Modern çağda büyük altyapı, gemi, uçak ve diğer büyük makine yapımı gibi endüstriyel projelerin karşılanmasını mümkün kılan sözleşmelerden biri haline gelmiştir. Buna bağlı olarak, finanse edilen projeler kapsamında komisyonların imalat sözleşmelerindeki önemi artmıştır (Zuhayli, 2003: 267).

İstisna, alıcının gelecekteki bir tarihte teslim edilecek herhangi bir şeyi üretmek, birleştirmek veya inşa etmek üzere belirlenen bir bedel karşılığında üretici ile anlaşıldığı sözleşme türüdür. Üretici, ham maddeyi ve emeği kendisi sağlar. Varlığı teslim etmeyi vaat eden üretici varlığa mutabık kalınan şartlarda mutabık kalınan sürede teslim etmek zorundadır. İstisna: evlerin, tesislerin, projelerin, köprülerin, yolların ve otoyolların inşa edilmesini / yapımını vb. finanse etme imkânını sağlamak için kullanılabilir. Fiyat, ilgili tarafların rızası ile belirlenmelidir (Ayub, 2007: 263).

Bir İstisna sözleşmesi, taraflar üzerinde bağlayıcıdır; üretici, konuyu kabul edilen şartnamelere uymakla yükümlüdür ve sipariş veren veya alıcı ise öngörülen tür, kalite ve miktardaki varlıkları kabul etmek ve kararlaştırılan ödemeyi yapmakla yükümlüdür. Taraflar, söz konusu ürünün herhangi bir kusurundan veya bakımından üreticinin sorumlu olacağı bir süreyi kabul edebilir (AAOIFI, 2004: 296). Herhangi bir taraf, imalat işi başlamadan önce diğerine haber verdikten sonra sözleşmeyi iptal edebilir. Ancak, imalat çalışmalarına başladıktan itibaren ilgili akidin tek tarafa bağlı olarak iptal edilmesi mümkün değildir (Iqbal & Molyneux, 2005: 44).

İstisna geçerli bir sözleşme ve normal bir iş uygulamasıdır. Bir finansman şekli olarak, İstisna (kamu yararı) ilkesine dayanarak yasallaştırılmıştır. Satış, İstisna sözleşmesine girerken gerçekleştiği için, tarafların, sözleşme hazırlandıktan sonra bir teklif değişimi ve kabul değişimi yapmaları gerekmez (Zuhayli, 2003: 269-270).

2.2.11. Sukuk (Varlığa Dayalı İslami Menkul Kıymetler)

Sukuk genellikle varlığa dayalı finansal menkul kıymetlerdir. AAOIFI'ye (2004: 486) göre, Sukuk, maddi duran varlıklar, mülkiyet hakları ve hizmetlerin mülkiyetinde bölünmemiş payları temsil eden eşit değerde sertifikalardır. Diğer bir tanım, Sukuk'u "yatırımcıya temel bir varlığa sahiplik sağlayan bir ticari belge" olarak tanımlayan Uluslararası İslami Finansal Piyasalar (IIFM) tarafından sağlanmıştır. Sukuk, nakit akışına ilişkin finansal hak talep eden borç sertifikaları değildir ve alacaklar havuzunda düzenlenemez. Aksine, bir projeye veya bir varlığa orantılı veya bölünmemiş bir ilgisi olan ve nakit akışlarının oransal payını alma hakkına sahip olan bir güven veya mülkiyet belgesine benzerler. Dayanaklı varlık veya proje, geleneksel tahvillerin yarattığı ihraççıya verilen borç yükümlülüğü ile karşılaştırıldığında Sukuk' un ayırt edici bir özelliğidir; parasallaştırılmış varlıklar doğası ve kullanımına göre Şeriata uyumludur. Sonuç olarak, Sukuk fiyatları değişmemelidir. Sadece ihraççının kredibilitesiyle değil, aynı zamanda finanse edilen varlık veya projenin piyasa değeri ile. Ayrıca, hissedarların aksine, Sukuk yatırımcıları varlıklarla ilgili giderlerden sorumlu tutulabilir. Ayrıca, tahvil sahibinin borçlunun temerrüde gelmesi durumunda varlıkların mülkiyetini almak için bir mahkeme kullanması gerekirken birlikte, Sukuk sözleşmeleri, ödemelerde temerrüde düşme durumunda otomatik olarak böyle bir mülkiyet devri öngörmektedir.

Sukuk hem bono hem de hisse senedi benzeri özelliklere sahip ayrı bir menkul kıymetler sınıfını temsil etmektedir. Sermaye piyasalarında fon yaratmaya yönelik geleneksel finansal araçlar borç (tahvil) ve öz kaynaktır (hisse senetleri). Sukuk, faaliyetlerini finanse etmek için egemen ve tüzel kişiler tarafından verilen Şariat uyumlu yatırım sertifikalarıdır. Tahvillere benzer şekilde, Sukuk' un, sertifikanın ömrü boyunca düzenli bir gelir akışı ile vade sonunda nihai bir mermi ödemesi olan bir vade tarihi vardır. Sukuk ve hisse senetleri de iki nedenden ötürü aynıdır: Her

ikisi de mülkiyet haklarını temsil eder ve bir geri dönüş garantisi yoktur. Bununla birlikte, Sukuk bir süre için belirli bir varlık, hizmet ve / veya proje ile ilgili olmalıdır, oysa hisse senetleri vade tarihi olmayan tüm şirket üzerindeki mülkiyet haklarını temsil eder. 11.000'den fazla konvansiyonel tahvil ve Sukuk örneği kullanılarak, ortalama tahvil tutarı ve vadesi Sukuk için tahvillerden daha fazladır. Ayrıca, bazıları Sukuk finansman araçlarının geleneksel tahvillerden farklı olmadığını iddia etmektedir (Miller, Challoner, & Atta, 2007: 24-25).

Bir görüşe göre, geleneksel menkul kıymetleştirme doğrultusunda yapılandırılmış olan Sukuk finansal bir yenilik teşkil etmemektedir (Hussain, Shahmoradi, & Turk, 2015: 19). Aksine, genellikle geleneksel tahvillerdeki faiz ödemelerine eşdeğer bir getiri sağlarlar; fark, Sukuk iadelerinin faiz ödeme yükümlülüğünden ziyade temel bir varlıktan elde edilmesidir. Krasicka ve Nowak (2012: 15), Sukuk ve geleneksel tahvillerin temelde farklı enstrümanlar olmasına rağmen, geri dönüşlerinin ortak ekonomik faktörlerden kaynaklandığını ve fiyat davranışlarının benzer bir model sergilediğini gözlemleyerek, Sukuk' un yatırımcılar için önemli çeşitlendirme faydaları sağlayamayacağını göstermektedir. Ancak karşıt görüş, Sukuk' un geleneksel tahvillerden farklı olduğu, çünkü ikincisi risk paylaşım unsurunu içermiyor (Iqbal & Ariff, 2012: 11). Çakır ve Raei (2007: 8), Sukuk' un aynı menkul ihraççı tarafından geleneksel menkul kıymetlerle birleştirildiğinde çeşitlendirme faydaları sağladığını göstermektedir. Godlewski, Turk ve Weil (2013: 745-761), Sukuk' un, en azından yatırımcıların gözünde, geleneksel tahvillerden farklı olduğunu, çünkü her tür kurumsal güvencenin ihracına borsa tepkilerinin farklı olduğunu göstermektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MÜŞAREKE MODELİNİN FİNANSMAN YÖNTEMİ ALTERNATİFİ OLARAK İNCELENMESİ

Müşareke 'paylaşım' anlamına gelir. Sözcüğün kökü 'ortak' anlamına gelen 'Shirkah'tır. İslam hukukuna göre, Müşareke, tüm ortakların kârı belirli bir orana göre paylaştıkları, iş yapmak için tarafların karşılıklı rızası ile bir sözleşme kapsamında kurulan ilişki anlamına gelir. Kayıp sermaye katkı oranına göre paylaşılır. Sermaye payı nakit veya emtia şeklinde yatırılabilir. Temel olarak, miktar ve birimin belirtilmesi önemlidir. Emtianın piyasa değeri, ortağın payını belirleyecektir.

3.1. Müşareke Modelinin Tanımı ve Özellikleri

Müşareke iki veya daha fazla kişinin emek ve sermayesini birleştirerek, benzer hak ve yükümlülüklerle kar-zarar paylaşılmasına dayalı ortaklık şeklidir. Bu işletme türü sınırsız sorumluluklar yönünden anonim ve limitet şirkete benzer (Adela, 2018: 139-152).

İslami bankanın, iş girişiminin ve diğerlerinin fonlarıyla karışık fonlar sağladığı bir anlaşmadır. Tüm sermaye sağlayıcıları yönetime katılma hakkına sahiptir, ancak katılması zorunlu değildir. Kar, ortaklar arasında önceden kararlaştırılmış oranlarda dağıtılırken, zarar her ortak tarafından kesinlikle ilgili sermaye katkılarıyla orantılı olarak karşılanır (Haider & Azhar, 2010: 18).

Müşareke, finansal bir sözleşme olup, iki veya daha fazla tarafın ortak bir ticari girişim kurduğu ve hepsinin genel kural olarak yönetime: sermaye ve emek katkı sağladığı bir düzenlemeyi ifade eder. Sözleşme, herhangi bir sahtekarlık veya yanlış beyan olmaksızın tarafların özgür rızası ile gerçekleştirilmelidir. Girişimin karı, ortaklar arasında kararlaştırılan oranlarda paylaşılırken, zararın sermaye katkı paylarının kesin oranda paylaşılması gerekecektir. Müşareke sözleşmesini düzenleyen temel kurallar şunlardır (Iqbal & Molyneux, 2005: 37-38):

- İşletmenin karı, karşılıklı rıza ile herhangi bir oranda dağıtılabilir. Ancak, kimseye götürü bir kâr getirilmesine izin verilmemektedir.
- Kayıp olması durumunda, sermaye katkılarıyla orantılı olarak kesinlikle paylaşılması gerekir.

- Genel bir kural olarak, tüm ortaklar hem sermayeye hem de yönetime katkıda bulunur. Ancak, herhangi bir ortak işgücüne / yönetime katkıda bulunmaktan muaf tutulabilir. Bu durumda, uyuyan ortağın kârının payının oranı sermaye katkısı oranını geçemez.
- Tüm ortakların sorumluluğu sınırsızdır.

Müşareke'nin yapı taşları:

- Ortaklar/Hissedarlar
- Sermaye
- Proje veya İş girişimi
- Önceden belirlenmiş kar dağıtımı
- Teklif ve Kabul

Ortaklar ya da Hissedarlar, bir vekil tayin edecek veya vekil olarak atanacak vasıflı kişiler olmalıdır. Her hissedar, şirketin müşterek sahibi olarak kabul edilir ve vekil olarak atandığında kendisi ve diğer hissedarlar adına işleri yürütme hakkına sahiptir. Müşareke ile kişi veya kuruluşlar arasında ortaklık ve şirket bazlı iş yapılabilir.

Müşareke kurulurken:

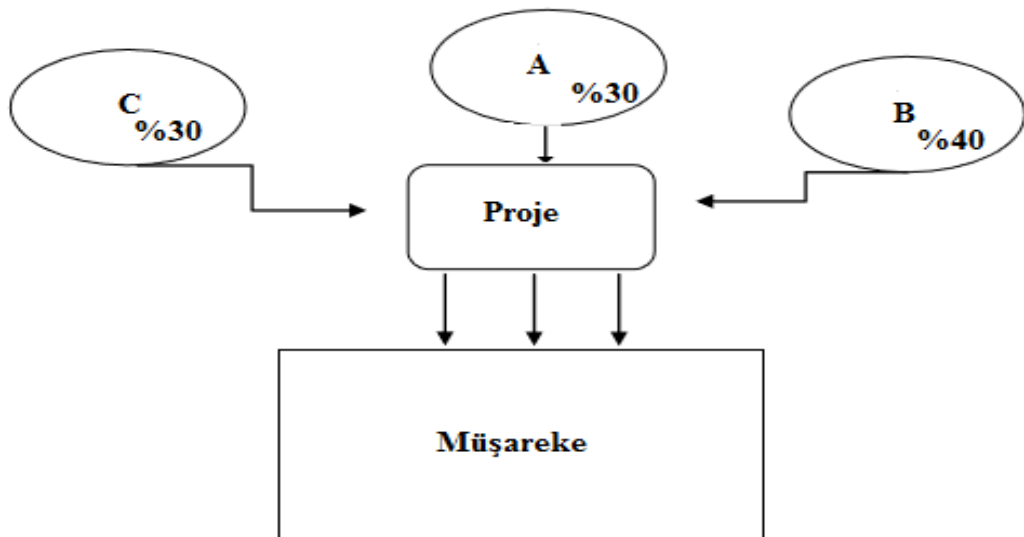
- Bir sözleşmenin ön koşullarının yerine getirilmesi
- Eşitliğin katkı kuralları
- Kâr ve zarar paylaşım kuralları
- Müşareke Yönetimi / Taraflar İlişkisi
- Müşareke'nin sona ermesine dair hüküm ve kurallar net bir şekilde belirtilmelidir.

Müşareke yönteminde, muhatapların sermaye katılımına ek olarak emeklerini de aktif olarak ortaya koyabileceği gibi bir kısmının sadece emeklerini değer olarak katması da yeterli görülmektedir. Sürekli Müşareke ve Azalan Müşareke (mülkiyetin devri ile sona eren) olmak üzere iki türü bulunmaktadır.

Ortakların, belirli bir süre için ortaklıktan ayrılmayı düşünmediği veya sermaye yaratma amacı olmaksızın bir iş kurmayı amaçladığı ve sürekliliği olan bir ticari ortaklığı temsil eden bakış açısı Sürekli Müşareke'dir. Azalan ortaklık yaklaşımında ise taraflardan biri belirli bir süre içinde kar elde ederek veya hisse değerini yaparak ortaklıktan ayrılmayı amaçlar. Teşebbüs sermayesi finansmanı ve katılım bankalarının Müşareke ortaklıkları da benzer amaçlar için yapılmaktadır. Müşareke

yaklaşımında kar ya da zarar usulü sözleşmede tayin edilen bölüşme koşullarına istinaden tevzi edilir. Bir tarafın zarardan tenzil edilmesi veya kar garantisi gibi tek tarafın faydasına olan şartlar sözleşmede yer alamaz. Kar ve zarar ortaklığı oranlarına göre riskini belirlemek gerekir.

Azalan Müşareke sözleşmesinin en başlıca şartı ortaklıktan çıkma veya fesihdir. Ortakların belirli bir süre ya da şarta bağlı olarak dönemsel şekilde ortaklık paylarını devretmesi veya satması sözleşmenin temel gerekliliğidir. Farklı metot ve aşamalar ortaklık sonlandırılmasında görülebilir. İlk yöntemde, ortaklık ve sahiplik transferi anlaşmaları farklı olarak düzenlenir ve iki ayrı anlaşma ile birbirinden ayrılması şeklinde gerçekleşir. Ayrılma koşullarını barındıran sözleşmeye göre mevcut diğer ortaklara ya da üçüncü şahıslara pay satış yöntemiyle hisselerinin devri gerçekleştirilerek akabinde ortaklıktan çıkılır. Diğer usulde ise sermayedara ait payların satışı için ortaklık karının bir kısmının ileride devir işleminde kullanılması maksadıyla yedek akçe olarak ayrılması ve biriktirilmesidir. Bu şekilde faaliyetlerden doğan kârdan devir ücreti tahsil edilir ve birikim gerçekleştiğinde yatırımcı banka veya girişim sermayesi bu hisse senedi kârından oluşan fiyat ile ortaklıktan ayrılabilir. Yatırımcı bankanın veya girişimci kuruluşun paylarının yönetici ortak veya asıl girişimci tarafından ödenmesi suretiyle payların satılması suretiyle ortaklık sona erdirilebilir.



Şekil 3.1: Örnek Müşareke Şeması

Bir ortak Müşaraka'yı feshetmek istiyor ancak diğer ortaklar devam etmek istiyorsa, bu karşılıklı anlaşma ile yapılabilir. Müşareke'nin bir ortakla feshi, diğer ortaklarla

fesih anlamına gelmez Ortağın hissesinden ayrılma fiyatı belirlenmelidir. Varlıklar likit değilse, hisseleri dağıtmak için değerlemesi yapılmalıdır. Ortaklar değer konusunda fikir birliğine varamazlarsa, ayrılan ortak diğerlerini işi tasfiye etmeye zorlayabilir. Bununla birlikte, ortaklar projenin başlangıcında tasfiyenin çoğunluğun onayını gerektireceği konusunda anlaşabilirler. Varlıklar likit değilse, hisseleri dağıtmak için değerlemesi yapılmalıdır.

Müşareke aşağıdaki alanlarda başarıyla kullanılabilir:

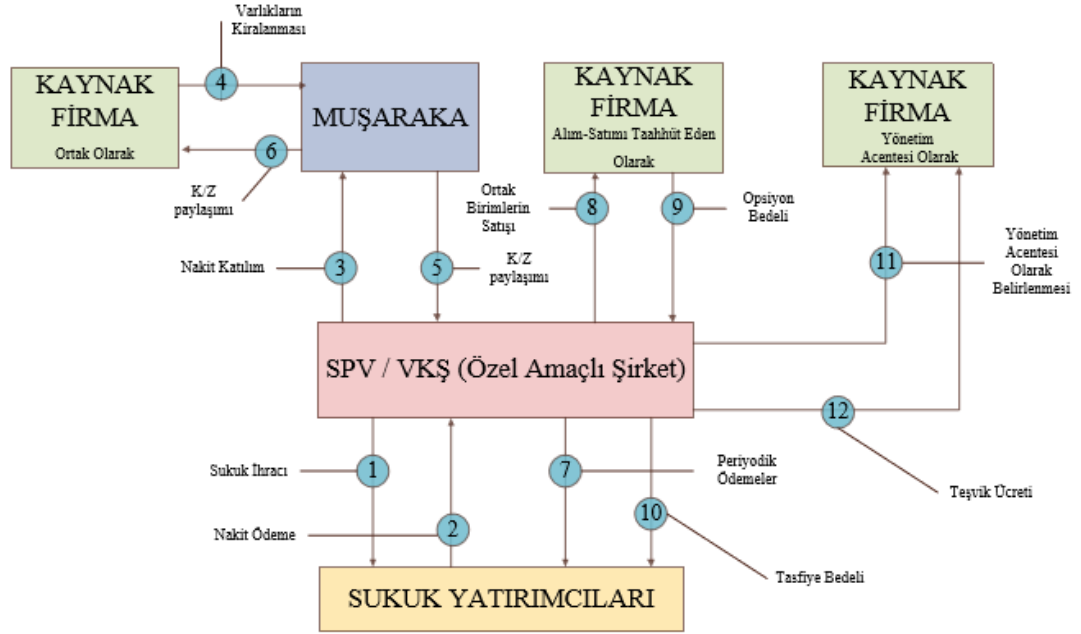
- Proje finansmanı
- İşletme sermayesi finansmanı
- İthalat Finansmanı
- İhracat Finansmanı
- Yatırım Sertifikaları
- Tarım finansmanı

Müşareke proje finansmanı olarak değerlendirilirken şu hususlara dikkat edilmelidir:

- Proje İslam hukukuna göre hukuka uygun olmalı, yani helal olmalıdır. "Şeriata uyma" terimi mevcut durumlarda yaygın olarak kullanılmaktadır.
- Ortaklar tarafından yürütülen çalışmaların değerlendirilmesi bireysel bazda yapılır, ancak karın aralarında paylaşılabilmesi için biraya gelinmesi gerekir.
- Hissedar, payını ortaklardan birine devredebilir. Bu durum sözleşmedeki belirli bir döneme veya koşula bağlı olarak da gerçekleşebilir.
- Güven ilkesi çerçevesinde projeyi gerçekleştiren hissedar sorumludur. İhmali halinde teminat ilkesi uyarınca tazminattan yükümlüdür.

3.2. Müşareke Sukuk

Müşareke sözleşmesine dayanmaktadır. Ayrıca Mudarebe Sukuk ile oldukça benzer. Tek önemli fark, aracının bir anonim şirketin sahipleriyle aynı şekilde abone grubunun veya Müşareke Sukuk sahiplerinin bir ortağı olacağıdır. Mudarebe Sukuk'a uygulanan kriterlerin hemen hepsi Müşareke Sukuk'a da uygulanabilir ancak mudarebe Sukuk' ta sermaye sadece bir ortağıdır. Sertifikayı veren, belirli bir proje veya faaliyette ortaklığa davet eden kişidir, aboneler Müşareke sözleşmesindeki ortaklardır ve gerçekleşen fonlar abonelerin Müşareke sermayesindeki katkılarıdır. Sertifika sahipleri ortaklığın malvarlığına sahip olup kar ve zararları paylaşırlar.



Şekil 3.2: Müşareke Sukuk İşleyişi

Kaynak: (Aslan, 2012: 73)

Şekil 3.2 de yer alan işleyişte VKŞ (Özel Amaçlı Şirket), mülk temeline bağlı payları Sukuk yoluyla ihraç eder (1). Yatırımcılar Sukuk bedelini nakit olarak öder (2). Kaynak firma, VKŞ ile Müşareke imzalar. Sukuk ihracı ile elde edilen tutardan dolayı VKŞ Müşareke'ye anlaşmada belirlenen payı kadar nakit katılım sağlar (3). VKŞ, Kaynak Firma Müşareke imzalar (4). VKŞ, Müşareke'ye ait varlıklardan dağıtım tarihlerinde önceden belirlenen oran üstünde kazanç sağlar. Zarar varsa aynı oran üzerinden zarara katlanır (5). Benzer biçimde Kaynak Firma da Müşareke varlıklarından doğan kar ya da zarar önceden belirlenen oran dahilinde katılır (6). VKŞ, yatırımcıların dönemsel ödemesini yapar (7). VKŞ varlıklarını piyasa fiyatı üstünden Kaynak Firmaya satar (8). Kaynak firma sorumlu olarak belirlenen tutarı öder. Bu fiyat üstünden, Sukuk yatırımcılarına tahakkuk eden fakat henüz ödemesi yapılmamış paylarda ödenir (9). VKŞ satıştan gelen kazanç ile tasfiye sürecini yürütür (10). Kaynak firma ve VKŞ Müşareke'nin yönetimini gerçekleştirmek üzere yönetim sözleşmesi imzalar (11). VKŞ, yönetim acentesini teşvik etmek amacıyla ödeme yapar (12).

Müşareke ile özellikle büyük miktarlar gerektiren yatırım projelerinin finansmanının sağlanmasında kolaylıkla uygulamak mümkündür. Müşareke Sukuk ise, projede kullanılan varlıkların oransal sahipliğini gösteren mülkiyet sertifikası olarak belirtilmiştir. Böylelikle proje veya varlığın sahipleri aynı zamanda sertifika sahipleridir. Belirtilen sertifikalar nakit akışını kolaylaştırmak amacıyla eşit kıymette çıkartılır (Ayub, 2007: 399-400).

Müşareke Sukuk metoduyla sağlanan fonlar mevcut projelerin genişletilmesi, fabrika inşası belli ekipmanların kiralanması veya satın alınması ve işin yürütülmesi için gereken nakit ihtiyacının desteklenmesi gibi başka alanlarda kullanılabilir.

Sukuk'da belirtilen varlığın temsil edilme hakkı, Müşareke Sukuk ile yatırımcılara aktarılmaktadır. Mudarebede yatırımcı bütün sermayeyi sağlarken, Müşareke'de iki tarafta sermayede pay sahibi olmaktadır. Belirli bir projenin yürütülmesi maksadıyla kurulan Müşareke aynı zamanda Müşareke Sukuk'u ihraç edendir. İhraç yoluyla toplanan finansman oranı Müşareke sermayesindeki oranını da belirtmektedir. Müşareke'nin mudarebeden diğer bir farkı sermayenin sadece yatırımcıdan değil, her iki taraftan da gelmesidir. Müşareke Sukuk 'da Sukuk sahipleri yatırım yapılan mülklerin sahibi olmakla beraber ayrıca elde edilecek kazançta da hakkı bulunmaktadır. Aynı mudarebe gibi zarar durumunda da ortak olma ve zararı karşılıklı karşılama söz konusudur. Sertifika sahipleri hisseleri oranında projenin malikidir. Müşareke Sukukları aynı Mudarebe Sukukları gibi devredilebilir ve piyasalarda işlem görebilir. Müşareke Sukukları, tıpkı mudarebe Sukukları gibi risk içermesi sebebi ile İslami finans sahasında fazla rağbet görmemekte, bu durum sistemin asli uygulamalarından uzaklaşmasına sebep olmaktadır.

3.3. Müşareke Modelinin Dünya'daki Mevcut Uygulamaları ve Uygulamalar Üzerine Görüşler

Moore'a (1997: 3) göre, Hz. Muhammed'in ölümünü takip eden dört yüzyıl boyunca ekonomik sistemlerin İslamlaşması batıda Fas ve İspanya'ya, doğuda Hindistan ve Çin, kuzeyde Orta Asya, güneyde ise Afrika'ya ulaşmıştır. İslami finans araçlarının genişletilmesi, Mudarebe ve Müşareke de dahil olmak üzere, o zamanlar iş insanları arasında kaydedilen sözleşmelerin tarihi kayıtlarıyla da belirtilmektedir (Gait & Worthington, 2007: 5). İslami finans uygulamaları 19. Yüzyılın başına kadar büyük ölçüde değişmeden devam etti (Warde, 2000: 36).

Son zamanlarda İslami finansın keskin bir şekilde büyümesi için birkaç güç bir araya geldi. İslami finansın karşılaştığı zorlukların üstesinden gelmek için uluslararası kurumlar kurulmuştur. Örneğin, İslami Finansal Kurumlar için sırasıyla uygulamaları ve muhasebe politikalarını standartlaştırmak için IFSB ve AAOIFI kurulmuştur. İslami finans sisteminin önündeki engellerin çoğunu ortadan kaldırmayı ya da en azından azaltmayı başardılar, böylece büyümesini arttırdı. İslami bankacıların ve diğer İslami sermaye piyasası katılımcılarının beceri düzeyi, banka içi ve bankalar arası rekabet yoluyla istikrarlı bir şekilde artmıştır. Piyasa rekabeti, müşteri taleplerini karşılamak için yeni ürün yapılarının oluşturulmasını da teşvik etti. Bu gelişme, İslami finansal sistemin sürekli gelişimi ve sürdürülebilirliğinde önemli bir faktördür. Küresel bankacılık sektörünün genel kurallarının olmaması, yeni fikirlerin uygulanmasına yer açan ve sistemde esnekliğe izin vererek İslami bankacılığa da yardımcı olmuştur. Dolayısıyla, yeni İslami bankalar kurmak veya en azından geleneksel bankalarda İslami pencereler, örneğin Güneydoğu Asya'da nispeten kolaydır. Küreselleşme, İslami finansal sistemin büyümesinde de önemli bir rol oynamıştır (Shanmugam & Zahari, 2009: 39). Küreselleşme, Müslüman ülkelerin İslami bir bankacılık sisteminin ve sermaye piyasasının geliştirilmesine yardımcı olma ve iş birliği yapma fırsatlarının artmasıyla sonuçlandı. Mükemmel bir örnek, Sukuk pazarındaki bir büyümedir. Şu anda, birçok tartışma, İslami bankaların likidite ihtiyaçlarını karşılamak için uluslararası bir İslam bankası piyasa oluşturma olasılığını çevrelemektedir. İnternet teknolojileri sayesinde, İslami finans ile ilgili veri ve bilgiler şimdi gerçek zamanlı olarak çeşitli kaynaklardan ücretsiz olarak veya düşük bir maliyetle elde edilebilir. Bu gelişme giderek daha fazla insanın İslami finansı anlamalarını ve kullanmalarını sağlamıştır.

Artık birçok geleneksel banka, İslami finansman pencereleri aracılığıyla Müslüman olmayanlara yönelik ürünler sunmaktadır. ABD, 2006 yılı itibarıyla yatırım için uygun 1937 şirketi listeleyen bir Dow Jones İslam Piyasası Endeksi geliştirmiştir (Tahmina, 2013: 10). Şu anda 60'tan fazla ülkede 280'den fazla kurum var. İslami finans endüstrisi, yıllık yüzde 15-20'nin üzerinde bir büyüme oranına sahiptir (Malik, 2011: 179 -185).

İslami bankacılığın varlıkları 2015 yılında 1 trilyon doları aşarak Dünyanın en hızlı büyüyen ekonomik sektörlerinden biri haline geldi. Ayrıca 400'den fazla Vakıf,

dünya genelinde 1 milyar ABD dolarından fazlasını yönetmektedir (Ernst and Young, 2016: 4-5).

Malezya, dünyadaki en gelişmiş İslami bankacılık pazarıdır; Küresel düzenlemeleri ve yasal en iyi uygulamaları benimsemenin yanı sıra, destekleyici bir çevre, kapsamlı finansal altyapı, yenilikçi İslami araçların çeşitliliği ve finansal sistemin olgunluğu ile desteklenen başarılı bir yerli İslami finans endüstrisi kurdu. Müşareke ile yapılan finansal işlemleri 2016 yılında yüzde 7,8 oranında artarak 29.635 milyar ringgite ulaşırken, Murabaha ve İcara işlemleriyle sırasıyla %7,2 ve %30,6'ya sözleşme yaptı (BNM, 2018).

Kashi ve Mohamad (2017: 740-755), Müşareke ve Azalan ortaklık modelinin Malezya'daki İslami bankalar tarafından uygulanmasının altında yatan teknik sorunları görüşmelere dayalı nitel bir metodoloji kullanarak yapılan incelemelerle; Müşareke ve Azalan ortaklık modelinin, Bay Bithaman Ajil (BBA) ve geleneksel konut kredileriyle yakınlaştığı sonucuna varmaktadır.

Dinç (2018: 175-194)'e göre faizsiz finans kuruluşlarının, ortalama üstü getiri sağlayan enflasyon odaklı borç işlemlerini yürütmeye daha istekli olduğunu ve buna bağlı olarak daha düşük kazanç sağlayacağı Mudarebe ve Müşareke finansmanını tercih etmeyeceği görüşündedir. Ortalamanın üstü karlılık gerçekleşse bile Türkiye'deki sistem ile sürdürülemeyeceğini belirtmektedir.

Abdullah ve Saiti (2016: 541-562), 2001 ve 2002 yıllarında Singapur'daki vakıf gayrimenkul geliştirme projelerinin finansmanı yapısında Müşareke tahvillerinin ihraç edilmesini inceleyerek Müşareke tahvillerinin geçerli bir sözleşme ve yasal gelire ilgili koşulları karşılamadığını tespit etti.

Malezya'daki Azalan Müşareke prensibinin mevcut uygulamasını, on altı İslami bankadaki anketlerine dayanarak yapılan incelemede ankete katılanlar, öz sermayeye dayalı finansman altında kar ve zarar paylaşımı unsuru ilkesinin İslami bankacılık uygulamalarının gerçek ruhunu temsil ettiği konusunda hemfikirdirler (Ariffin, Kassim, & Razak, 2015: 241-261).

3.4. Azalan Müşareke

Azalan Müşareke, azalan ortaklık konseptine dayanmaktadır. Müşareke, icare ve satış (bay) olmak üzere üç sözleşmeden oluşur. İlk olarak, müşteri, finanse edilen varlığa ortak sahip olmak için sermayedar ile "Shirkat-al-Milk" (müşterek mülkiyet) anlaşması kapsamında bir Müşareke'ye girer. İkincisi, sermayedar varlık sahipliğindeki payını icare kavramı altında müşteriye kiralar. Üçüncüsü, müşteri, varlığın tamamı müşteriye ait olana kadar kademeli olarak sermayedarın hissesini anlaşılan oranda satın alır.

Periyodik kira bedelleri, müşteri sermayedarın hissesini satın aldıça değişmeye devam eden belirli zamanlarda hissedarlık yüzdesine göre müşteri ile sermayedar arasında ortaklaşa paylaşılacaktır. Müşterinin hisse oranı, sonunda tamamen müşteriye ait olana kadar periyodik itfa nedeniyle her kira ödemesinden sonra artacaktır.

Azalan Müşareke kurulurken:

- Söz (Wa'ad)
- MM tesis sözleşmesi (MM'nin şartlarını belirlemek için)
- Satış ve Satın Alma
- Kira sözleşmesi
- Emanet senedi
- Hizmet sözleşmesi
- Taahhünameye ihtiyaç duyulur.

Azalan Müşareke ile ev, tarım makineleri, tesis ve makine, taşıma araçları ve diğer tüm sabit varlıklar gibi mikro ölçekli uygulamaların yanı sıra proje finansmanı, ithalat/ihracat finansmanı, Müşareke Sukuk gibi makro ölçekli uygulamalarda gerçekleştirilebilir.

Şeriat alimleri, yeni geliştirilen bir finansal sözleşme olarak Azalan Müşareke veya Azalan Ortaklığı kullanarak Müşareke sözleşmesini daha da geliştirdiler. Bu sözleşme kapsamında, finans kurumu ve müşteri finanse edilen varlığın mülkiyetini paylaşır. Müşterinin periyodik ödemesi iki bölümden oluşur; İslami finans kurumuna ait mülk için bir kira ödemesi ve bu mülkün bir kısmının satın alınması. Zamanla,

müşterinin sahip olduğu varlığın payı, tüm varlığa sahip oluncaya ve sözleşme sona erece kadar artar (OICU-IOSCO, 2004: 11).

İlk olarak Müşareke şeklinde kurulan Azalan Müşareke, belirli bir süre boyunca aynen Müşareke esaslarıyla sürdürülmektedir. Bu süre müddetince müşteri, ortaklığa konu olan mülke veya projeye ait paylara tamamen sahip olmak isterse, belli devreler halinde sermayedarın payını satın almaktadır. Ortaklıkta hissesi gittikçe azalan sermayedarın gelirdeki payı da buna orantılı olarak düşmektedir. Son olarak, ortaklığa konu olan proje tamamen müşterinin mülkiyetinde olup, sermayedar olarak fonksiyonunu sağlamıştır. Bu uygulamaya göre muhataplardan biri proje kapsamındaki gelirin yanı sıra sözleşmedeki payını zamanla satarak ödeme alır. Bu tür sözleşmelerde, azalan Müşareke’de olduğu gibi, yatırımcı, kâra ek olarak projedeki payını zamanla mudaribe satarak kâr elde edebilir.

Ortaklardan birinin, diğer ortağın öz sermaye payını, öz sermayenin tamamen alıcı ortağa devredilinceye kadar bir süre boyunca satın almaya söz verdiği bir ortaklık şeklindedir. İşlem, bir ortaklığın kurulmasıyla başlar, daha sonra diğer ortağın öz kaynaklarının alım satımı piyasa değerinde veya sözleşmeye girişte kararlaştırılan fiyattan gerçekleşir. “Alım satım” ortaklık sözleşmesinden bağımsızdır ve ortaklık sözleşmesinde belirtilmemelidir; çünkü satın alma ortağı sadece satın almaya söz verebilir. Bir sözleşmenin diğerini sonuçlandırmak için bir şart olarak girilmesine de izin verilmez (IFSB, 2018: 17).

Abdul Rahman (2007: 38-53)’a göre Müşareke kavramı dahilinde sermaye miktarının, girişimci tarafından sermayeye yapılan her ödemenin ardından azaldığını rapor etmektedir. Bu, işletmenin toplam sahipliğini kendisine devretme beklentisiyle girişimcinin toplam sermayesini artıracaktır. Geri ödeme süresi önceden kararlaştırılan süreye bağlıdır.

Ticarette azalan Müşareke kar elde etme amacıyla gerçekleştirilir. Bu nedenle, finansal kurumun birimlerinin fiyatı, diğer ortak tarafından satın alma vaadiyle sabitlenemez, çünkü pratikte müşterinin, finansman sağlayıcısı tarafından kârlı veya karsız olarak yatırım yaptığı anapara garantisini verdiği anlamına gelir. Bu nedenle, finansal kurum ya kendi birimlerini, her bir birimin satıldığı andaki değerlendirme temelinde kendi başına satmayı kabul etmek zorundadır ya da müşterinin, bu birimleri ne olursa olsun, herhangi bir kimseye satmasına izin vermelidir (Ayub,

2007: 339). Bu finansman türü, Malezya'da bir İcara sözleşmesini ve bir Azalan Müşareke sözleşmesinin kullanılmasını içeren iki yazılı sözleşmeyle evlerin satın alımını finanse etmek için yaygın olarak kullanılmaktadır (Shanmugam & Zahari, 2009: 35).

Hassan ve Smolo (2011: 237-258), Azalan Müşareke'nin uygulanmasının altında yatan temel prensipleri ve geniş bir literatür taramasına dayanan araştırması sonucunda: geleneksel krediler ile karşılaştırıldığında Azalan Müşareke finansörü ve müşteri için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu gösterir. Mikail ve Rani (2016: 35-66), Azalan Müşareke'nin iki aşaması olan Ortaklık ve Mülkiyetin, temel sözleşme yapısına bağlı kalarak destekleyici sözleşmeler ile ayrılmasının yatırımcılar için doğru ortak sözleşmesini seçmelerine ve olası karışıklıklardan uzak durmalarına yardımcı olacağını savunmaktadır. Geleneksel sermaye varlık fiyatlandırma modeline dayanarak yapılan çalışma Müşareke varlıklarının piyasaya göre daha düşük beta riski taşıdığını ortaya koymaktadır (Selim, 2008: 122-129).

Azalan Müşareke, esas olarak Müşareke kurallarına tabidir. Dolayısıyla ortaklık esastır. Bu nedenle ortak mülkiyette çıkabilecek bakım masrafı, harç ve masraflar pay oranında ortaklar tarafından karşılanması gerekmektedir (AAOIFI, 2004: 346). Ortak mülkiyet olduğundan dolayı risk de paylaşılmalıdır. Kiracı kaynaklı ihlallerde tazminat yoluna gidilebilir.

Doğan ve Ersoy (2020: 383-402), Azalan Müşareke kapsamında dayanıklı malların ticaretine yönelik Azalan Mülk Ortaklığı'nı araştırmıştır. Bu araştırmaya göre tarafların faizsiz bir şekilde mülk ticaretini gerçekleştirdiği ayrıca menfaat uyumu içerisinde oldukları gözlemlenmiştir. Alıcının taksitleri, ödeme tarihindeki cari fiyatlara göre hesaplanmasından dolayı satıcının payı enflasyona karşı korunmaktadır. Böylelikle satıcı ve alıcı arasında oluşan çıkar uyumu neticesinde taraflar helal yoldan kazanç edinmiştir.

Azalan Müşareke ifadesi Müşareke'den yola çıkılarak türetilmiş bir ortaklık türüdür. İlk defa Mısır'da kullanılan bu yöntem sonrasında Kuzey Afrika ve Orta Doğu bölgelerinde faizsiz finans kuruluşlarınca murabahaya alternatif olarak müşterilere sunulmaktadır (Küçükarpacı, 2019: 58). Temelinde ortaklık olması dolayısıyla murabaha ve istisna yöntemlerinden ayrılır. Mülkün esas alıcısı ve sermayedar arasında menfaat uyumu söz konusudur. Sermaye sahibi mülkteki payını peyderpey

satarak ortaklıktaki payını azaltır. Satılan pay, satış dönemindeki cari fiyatlara göre hesaplandığından satıcı enflasyona karşı korunmuş olur. Böylelikle faizsiz bir şekilde iki tarafta kazanç elde eder. Konvansiyonel sistemde yer alan kredili yöntemlerin alternatifidir.

3.5. Modelin Sağladığı Yararlar

Tüm ortaklar, işletme yönetiminde aktif olarak yer alma ve yürütme yetkisine sahip olma hakkına sahiptir, ancak zorunlu değildir. Ortak, işi diğer adına yönetebilecek bir ortak üzerinde anlaşabilir. Ortakların sorumluluğu sınırsızdır. Ancak, başkalarının işlerin yürütülmesi sırasında borçlanmalarına izin vermeyen ortaklarla sınırlı olabilir. Ayrıca, ortakların herhangi bir yönetsel çaba veya projeye katkıda buldukları diğer işçilik biçimleri için ücret talep etmelerine izin verilir.

Zarar, her bir ortak tarafından önceden belirlenmiş kar paylaşım oranından ziyade yatırım yapılan sermaye oranından etkilenmelidir (Haider & Azhar, 2010: 26). Başka bir deyişle yatırımcılar ortaklığa yatırdıkları sermaye miktarından daha fazla sorumlu tutulamazlar (Shanmugam & Gupta, 2007: 62-65). Bu sayede ortaklar arasında adalet sağlanır. Tüm ortaklar işletme varlıklarının mülk sahipleridir, bu nedenle varlıkların değerindeki herhangi bir değer de önceden belirlenmiş oranla aralarında paylaşımına tabi tutulur (Al-Zoubi & Maghyereh, 2006: 235-249).

Kâr paylaşma mekanizması, ortaklar arasında yakın bir iş ilişkisine yol açmakta ve finanse edilen projedeki öz kaynak tipi hisse senetleri sonucu ekonomik gelişmeyi teşvik ettiğine inanılmaktadır (Shanmugam & Zahari, 2009: 34).

İslami Finans, potansiyel olarak, sermaye yatırımı veya doğrudan katılım yoluyla sanayi, ticaret ve hemen hemen tüm yasal girişimleri finanse etmek için fon sağlayıcı olarak hareket edebilir. Gait ve Worthington'a göre (2007: 16): Müşareke özel veya kamu şirketlerinin finansmanı ve proje finansmanı için en uygun olanıdır.

El-Gamal (2000: 15), Müşareke sözleşmelerindeki ortakların çoğunun, herhangi bir potansiyel Riba veya Garar'ın dikkatlice önlenmesini sağlamak için genellikle yasal uzmanların yardımına ihtiyaç duyduklarını gözlemlemiştir.

Müşareke finansmanı, İslam Ekonomisindeki ekonomik faaliyeti etkileyen en önemli yöntemdir. Projenin finansmanında müteahhitlerin, bankanın ve yatırımcıların

karlara ve risklere katılımını içerir. Bu nedenle tasarruf, yatırım ve iç kaynaklar arasındaki açığı etkiler.

Müşareke finansmanı, bireyleri ekonomik faaliyet döngüsüne para pompalamaları konusunda teşvik ederek; tedbir ve spekülasyon amaçlı fon tutma arzusunu azaltır. Yatırım sürecinde tüm taraflarının risk ve kar, tasarruf, banka ve yatırımcıya katılımını sağlar. Bu nedenle, tasarruflar her zaman yatırım için talep yaratır ve ekonomik performans seviyesi, yatırımları teşvik eden veya tasarrufları teşvik eden bir araç olarak faiz oranına değil, yatırım yönetiminin verimliliğine bağlıdır.

Müşareke’de ortakların sorumluluğu sınırsızdır. Lakin ortakların tümü iş ortaklığı esnasında hiçbir ortağın borca maruz kalmayacağına karar vermişse; İşle ilgili varlıkları aşan borçlar, belirtilen koşullara aykırı olarak borçlanan ortak tarafından karşılanır.

Müşareke’nin bütün varlıkları, yatırımların oranına göre tüm ortakların mülkiyeti haline gelir. Bu nedenle, her biri satış yoluyla tahakkuk etmemiş olsa bile, varlıkların değerindeki takdirden yararlanabilir.

3.6. Modelin Zayıf Yönleri

İslami modeller varlık tabanlıdır. Gerçek ekonomik faaliyetler gerektirir. Bu sebeple sorumluluk alınmalıdır. İslami finansın temelini oluşturan modeller, katılımcı veya kar-zarar paylaşımına veya risk paylaşım tekniklerine aittir. Bu nedenle Müşareke ve Mudarebe, İslami finans alanındaki hukukçuların çoğunluğu tarafından en çok tercih edilen model olarak kabul edilir. Risk almak ve sorumluluk almak, her işte kârın yasallığı için bir önkoşuldur.

İslami bankalar normalde ticaret finansmanında Murabaha’yı kullanmaktadırlar. Müşareke ve Mudarebe daha fazla risk algısı nedeniyle kaçınılmaktadır. Özellikle tekli işlemler ve ihracat / ithalat sevkiyatları konusunda karmaşıklık olmadan ihracat ve ithalat finansmanında uygulanabilir. Bununla birlikte, bu tür operasyonları yürütmek için, İslami finans sağlayıcılar ihracatçının işinin doğasını ve diğer şartlarını anlamaları gerekir.

Bir projenin başlangıç aşamasında yüksek karlılık bekleyen yatırımcı enflasyondan dolayı hayal kırıklığına uğrayabilir. Burada temel problem önceden belirlenen kar oranlarının değiştirilememesine bağlı olarak yatırımcıların enflasyona karşı yenik

düşmesidir. Dolayısıyla projeye yatırım aşamasında hedef veya beklentilerin iyi tespit edilmesi gerekmektedir (Dinç, 2018: 175-194).

Finans sağlayıcılar kendini kötü davranışlardan, sözleşmenin ihlal edilmesinden veya müşteri tarafında ihmalden korumak için garanti veya güvenlik alabilir. Bununla birlikte, ihracatçının bir ortağı olarak, finans sağlayıcı ihracatçının ihmali dışında herhangi bir sebeple oluşabilecek bir zarardan sorumlu olacaktır. Müşareke bağlayıcı olmayan bir sözleşmedir, yani herhangi bir ortağın istediği zaman ortaklıktan payını geri çekebileceği anlamına gelir.

Şeriatla uyumlu varlık ve borçların niteliği, onları geleneksel bankalardan ayırırken, aynı zamanda benzer bir piyasaya, krediye, likiditeye, operasyonel ve yasal risklere maruz kalmaktadır. Özellikle, şeriatın belirli mali düzenlemelere uyumu konusundaki dini alimler arasındaki görüş farklılıkları, İslami bankaları, şeriat ilkelerine uymama riskine maruz bırakabilir (Hussain, Shahmoradi, & Turk, 2015: 17-18). Ayrıca, ülkeler arasındaki operasyonel farklılıklar, izin verilen farklı finansal ürünler ile sonuçlanmakta ve böylece sınır ötesi İslami finansal faaliyetler alanında yasal belirsizlik yaratmaktadır (Jobst, 2007: 17-18).

İslami finans kuruluşları, fonların geri çekilme riskini en aza indirmek için, hissedarların kârdaki paylarının bir kısmını veya tamamını terk etmeleri gerekebileceği sonucu, gerçekten finanse edilen varlıkların getirilerini aşan rekabetçi getiri oranları ödemek için ticari baskı ile karşı karşıya kalabilirler. Geri dönüş riski oranına bu şekilde maruz kalma, yerinden edilmiş bir ticari risk olarak bilinen İslami bankalara özgü bir risk oluşturur. Öz sermaye riski, İslami bankalar Müşareke ve mudarebe ortaklarına fon sağlayıcısı olarak girdiğinde ve finanse edilen faaliyetin ticari riskini paylaştıklarında ortaya çıkar.

3.7. Müşareke'nin Kar / Zarar Paylaşılmasına İlişkin Kurallar

Her İslami finans enstrümanı gibi Müşareke'nde kendine özgü kuralları vardır. Bu kurallar, İslami ekonomi ve finansta öngördüğü sınırlar ve yasaklar ile örtüşmektedir. Bu kuralları sıralamak gerekecek olursa kar ve zararlar olmak üzere iki başlığa ayırabiliriz.

Kar ile ilgili kurallar:

- Kâr payının oranına veya esasına ortaklığın başında karar verilmelidir.

- Kazanç, net kazanç yüzdeleri (işletme maliyetleri ve giderleri düşüldükten sonra) olarak ve ortaklar tarafından para veya sermaye veya yatırımın bir yüzdesi olarak verilmemelidir.
- Tüm taraflar arasındaki kar paylaşım oranı, sözleşmenin imzalanmasında, bir miktar para veya sermaye yüzdesi olarak değil, kâr yüzdesi şeklinde belirlenmeli ve karşılıklı olarak kararlaştırılmalıdır. Bu, Garar'ın yani belirsizliğin herhangi bir unsurundan kaçınmak için çok önemlidir.
- Kâr paylaşımı anlaşmasının sermaye katkısı ile orantılı olması gerekmez.
- Uyuyan bir ortak karı sermayesinin yüzdesinden daha fazla paylaşamaz. Eğer bir ortak, onun uyuyan bir ortak olacağını şart koşmazsa, çalışmasa bile sermayeye katkı yüzdesi üzerinden ek bir kâr payı alma hakkına sahiptir.
- Ortaklar, daha sonraki bir aşamada, kar paylaşım oranını değiştirmeyi kabul edebilir ve dağıtım tarihinde bir ortak karının bir bölümünü başka bir ortağa teslim edebilir.
- Bir ortak, kâr payını belli bir miktar para ile sınırlandırabilir ve karı diğer ortaklara / ortaklara verir.
- Nihai kar dağıtımının beklenen kar üzerinden yapılmasına izin verilmez. Bununla birlikte, fiili veya yapıcı tasfiyeden sonra nihai uzlaştırmaya tabi olmak üzere geçici bir kârın dağıtımına izin verilir.
- Ortaklık konusu kiralanan bir varlık ise, ortaklara dağıtılan kira bedeli nihai konumuna göre uzlaştırmaya ve geri ödemeye tabi tutulmalıdır.
- Ortakların çeşitli rezervlerin yaratılması için kârın bir kısmını dağıtmamaya karar vermelerine izin verilir.
- Farklı kar paylaşım formülleri, farklı süreler için veya gerçekleşen karların büyüklüğü için kararlaştırılabilir; böyle bir formül, bir ortağın kara katılımdan engellenmesi ihtimaline yol açmaz.
- Kar dağıtımı, girişimin fiili veya yapıcı tasfiyesi (varlıkların değerlendirilmesi) esas alınarak yapılmalıdır. Alacakların nakit değerinde, yani şüpheli borçların ödenmesi için bir kesinti yapıldıktan sonra değerlendirilmesi gerekmektedir. Alacaklar için, paranın zaman değeri kavramı veya erken ödeme için dikkate alınacak borç tutarının iskontosu dikkate alınmaz.
- Müşareke'de kar, varlıkların değerlendirilmesi ile yıllık, üç aylık ya da aylık olarak dağıtılabilir (Ayub, 2007: 316).

Zararla ilgili kurallar:

- Tüm ortaklar zararlarını yatırımlarıyla orantılı olarak paylaşmak zorunda kalacaklardır.
- Hile veya ihmâl durumu haricinde zarar paylaşımı, hissedarlık yüzdesine göredir.
- AAOIFI (2004: 326) Standardına göre, bir ortağın, herhangi bir ön koşul olmaksızın, bir kayıp meydana geldiğinde zararın sorumluluğunu üstlenmesi geçerlidir.

3.8. Müşareke'nin Feshi

Müşareke bağlayıcı olmayan bir sözleşmedir, yani herhangi bir ortağın istediği zaman ortaklıktan payını geri çekebileceği anlamına gelir. Bu konuda ortaklar, sözleşmenin herhangi bir zaman diliminde hemfikir olabilir. Geleneksel bir Müşareke sözleşmesi, aşağıdaki durumlardan herhangi birinde iptal edilir:

- Özel bir amaç olması durumunda: Müşareke'yi oluşturma amacına ulaşıldığında veya süresi dolduğunda.
- Tarafların karşılıklı rızası ile.
- Taraflardan biri tarafından yapılan ve daha sonra diğer taraflarca onaylanan bir taleple.
- Yeterli bilgi veya bildirimden sonra herhangi bir ortak, ortaklarına bu etkiye ilişkin bildirimde bulunduktan sonra ortaklıktan çekildiğinde. Çekilmesi, geri kalan ortaklar arasındaki ortaklığın sonlandırılmasını gerektirmeyecektir. Varlıklar karşılıklı rızaya sahip ortaklar arasında oranlı olarak dağıtılacak ve sonra varsa kâr, kararlaştırılan orana göre dağıtılacaktır. Varlıklar, karşılıklı rıza ile parasal değer açısından değerlendirilmelidir.
- Herhangi bir ortak öldüğünde. Ancak, varisleri diğer tarafın rızası ile onun yerine geçebilir.
- Müşareke'nin sermayesinin tamamı tükendiğinde veya kaybolduğunda.
- Herhangi bir ortağın yasal yetkilerini mülkü üzerinde kullanması engellenmiş veya yasaklanmışsa.
- Tasfiyede varlıklar piyasa kuru, alacaklar şüpheli alacak karşılığı düşüldükten sonra nakit olarak değerlendirilir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE KAMU ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIĞINA MÜŞAREKE FİNANSMAN MODELİ UYGULAMA POTANSİYELİ

Bu bölüm altında TTK’de yer alan ortaklık şekilleri ve Müşareke şekil açısından karşılaştırılacaktır. Türkiye’de 2015-2019 yılları arasında gerçekleşen kamu yatırımları analiz edilecektir. Bu yatırımlardan biri olan Gebze-İzmir-İstanbul otoyolu projesi üzerinde Müşareke uygulanma potansiyeline bakılacaktır.

4.1. Türk Ticaret Kanunu’na Göre İş Ortaklıkları ve Konsorsiyum

Müşareke, ortaklık temeline dayalı bir modeldir. İşleyişi ve kurulması kolay olmasına rağmen uygulama yönünden zayıf kalmıştır. Kuruluş esasında vaade ve güvene dayalıdır. Buna istinaden modelin kanun ve mevzuatlarda açıkça belirtilmemesinden dolayı sözleşme açısından eksiklikleri bulunmakta ve toplum tarafından tanınmamaktadır. Dolayısıyla bu başlık altında kanunda düzenlenen ortaklık modelleri çerçevesinde Müşareke incelenecektir.

4.1.1. Adi Ortaklık

Adi şirket, emeklerini veya mallarını herhangi bir ortak gaye istikametinde birleştirerek, bu gayeye erişmek konusunda birlikte gayret göstermeyi sözleşme ile birbirlerine karşı yükümlenen kişilerce meydana getirilen, tüzel kişiliği olmayan bir kişi topluluğudur. Sözleşmeye muhatap olan paydaşlar, emek veya sermayelerini katarak ortak bir gayeyi yürütmek için sorumluluk beyan ederler. Adi şirket sözleşmesi, herhangi bir şekil ve şarta bağlı olmadan kolaylıkla oluşturulabilmesi, her çeşit amaca uygun olması, paydaşlara ve likiditeye yönelik sınırlamaların olmaması ve daha çok karşılıklı itimat ve ahbaplık esasına dayanması sebebiyle öbür şirket çeşitlerine nazaran pratikte daha yaygın olarak kullanılmaktadır. Diğer şirket türleri oluşturulurken adi şirket baz alınmıştır. Ayrıca öbür şirket türlerindeki bazı hukuki bağlar için adi şirkete ilişkin hükümler uygulanacağına dair kanunlar bulunmaktadır (Narin, 2010: 3-6).

4.1.2. Ticaret Ortaklıkları

Bir ortaklık, kar elde etmek amacıyla müştereken iş yapan iki veya daha fazla kişiden oluşur. Ortaklık, genel veya sınırlı olabilir. Bu doğrultuda Ticari Ortaklıkları Şahıs Şirketleri, Sermaye Şirketleri ve Kooperatif olarak belirtmekteyiz.

4.1.2.1. Şahıs Şirketleri

Şahıs şirketleri Kollektif ve Komandit olmak üzere ikiye ayrılır:

- **Kollektif**

Ticari bir unvan altında reel şahıslar arasında ticaret maksadıyla kurulan ve ortaklardan herhangi birisinin şirket alacaklılarına karşı sorumluluğunun kısıtlanmadığı şirket türüdür (TCK, 2011: 211).

- **Komandit**

Şirket sözleşmesi kesinlikle yazılı biçimde düzenlenmelidir. Sadece ticari işletme yürütmek maksadıyla oluşturulabilmektedir. Kuruluş aşamasında herhangi bir asgari sermaye tutarı kanunda belirtilmemiştir. Sözleşmedeki ortakların noterdeki imza tasdikinden sonra 15 gün sonra tüzel kişiliği tescillenir. Ortaklardan en az birinin komandite, en az birinin de komanditer olması gereklidir. Komandite ortak sadece gerçek kişi olabilirken, komanditer ortak ise gerçek veya tüzel kişi tarafından olabilmektedir. Şirket, tüzel kişiliği olması ve ortaklarından bağımsız mal varlığı bulunması sebebiyle alacaklılara karşı bütün malvarlığı ile sonsuz mesuliyetlidir. Komandite ortak malvarlığı ile ikinci dereceden müteselsilen ve sınırsız sorumludur. Komanditer ortak ise sözleşme aslında belirttiği sermaye meblağı ile ikinci dereceden sınırlı ve adi sorumludur. Ekonomik değer yüklenen her çeşit malvarlığı ögesi, şahsi gayret ve ekonomik prestij komandite ortak tarafından sermaye olarak aktarılabilmektedir. Sermaye olarak emeğini sunan komandite ortak doğabilecek zarardan muaf tutulabilir. Emek ve ticari prestij sermaye olarak komanditer ortak tarafından sunulamaz.

4.1.2.2. Sermaye Şirketleri

TTK'ya göre Anonim, Limited ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirket Sermaye Şirketi olarak yer alır.

- **Anonim Şirket:**
Sermayesi belli ve kısımlara ayrılmış, borçlarından dolayı sadece malvarlığıyla mesuliyeti bulunan şirkettir. Sermayesi nakit ya da benzeri olarak verilebilmektedir. Gerçek ya da tüzel kişiler kurucu ve ortak olabilmektedir. Gerçek ya da tüzel olan en az 5 kişi tarafından kurulmalıdır. En az bir kurucu ortak ile oluşturulması ve eşit paylara bölünmüş en az 50000tl sermaye lüzumdur. Kanuna uygun olan her çeşit ekonomik hedef doğrultusunda uygulanabilmektedir. Kendine has tüzel kişiliği ve uzluğu bulunmaktadır. Ticari unvan belirlenmesi ve işletilmesi mecburiyetindedir (TTK, 2011: 329).
- **Limited Şirket:**
Belirli bir ticari unvan bünyesinde en az iki en fazla elli tüzel ya da gerçek kişi tarafından oluşturulan şirket türüdür. Şirketlerin başlıca sermayesi belirlidir. Esas sermayesi, sermaye paylarının toplamından meydana gelir. Şirket ortaklığı Ortaklar, şirket borçlarından mesul olmayıp, sadece üstlendikleri asıl sermaye hisselerini ifa etmekle ve şirket sözleşmesinde tahmin edilen ilave ücret ve yan etkinlik mükellefiyetlerini yerine getirmek mecburiyetindedirler. Limited şirket, Bankacılık ve Sigortacılık hariç olmak üzere legal olan her çeşit ticari hedef ve husus için oluşturulabilmektedir (A.g.e, 2011: 579).
- **Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketler:**
Sermayesi paylara ayrılan ve paydaşlarından bir veya birkaçı şirket alacaklılarına karşı bir Kollektif şirket paydaşı, diğerleri ise bir anonim şirket paydaşı gibi mesul olan şirkettir. Kolektif şirket paydaşları gibi mesul olan kişilere komandite, anonim şirket paydaşları gibi mesul olan kişiler ise komanditer şeklinde isimlendirilir. Sermaye, kısımlara ayrılmaksızın birden fazla komanditerin sadece sermayeye katılma oranlarının belirtilmesi maksadıyla sermayenin bölümlere ayrılması durumunda komandit şirket hükümleri yürütülür (A.g.e, 2011: 42).

4.1.3. Kooperatif

TTK 'ya göre tüzel kişiliği haiz olmak üzere paydaşlarının belli ticari faydasını ve özellikle meslek ve geçinimlerine bağlı gereksinimlerini müşterek yardım, iş birliği ve üstlenme suretiyle edinip savunmak maksadıyla gerçek ve kamu tüzel kişileri ile özel idareler, belediyeler, köyler, dernekler ve cemiyetler tarafından kurulan değişen ortaklı ve değişen sermayeli müesseseler kooperatif olarak adlandırılmaktadır. Kooperatifler paydaş sayısı açısından kısıtlanmamıştır. En az yedi kurucu üye

tarafından düzenlenip imzalanması ve notere onayı gerekmektedir. Kuruluşunda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın izni gereklidir (Tekin, 2017).

4.1.4. Konsorsiyum

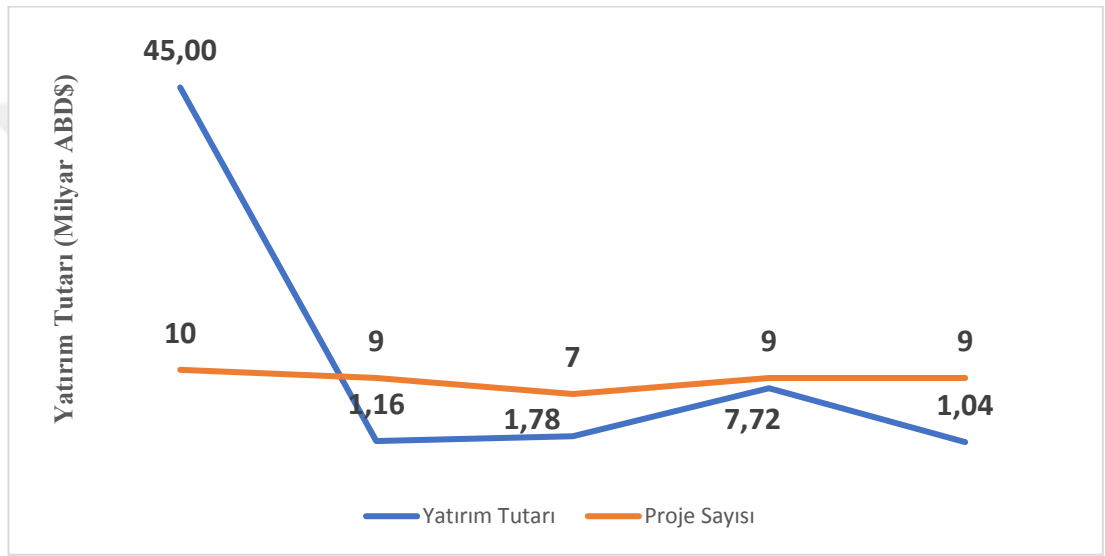
Konsorsiyum belli bir veya birkaç ekonomik faaliyeti yürütmek ve bundan kazanç elde etmek maksadıyla birden fazla girişimcinin oluşturduğu, adi şirket vasfında iş sözleşmesidir. Gerçek ya da tüzel kişiler sözleşmede yer alabilir. Bu sözleşmede ilgili gerçek ve tüzel kişiler üstlenilen işin yalnız bir kısmının gerçekleştirilmesinden sorumludur. Tarafların tacir olma şartı bulunmamaktadır. Konsorsiyumun geçerliliği herhangi bir şekle bağlı olmamakla birlikte yazılı veya sözlü şekilde oluşturulabilmektedir. Konsorsiyumda asıl amaç ekonomik mahiyettedir. Konsorsiyumlar belirli bir veya birkaç iş için meydana gelmesi sebebiyle sürekliliği bulunmamaktadır. Konsorsiyumun idare ve sevk yetkisi, karar ya da sözleşme ile ortaklığa katılanlardan birine bırakılır. Bu ortak konsorsiyum lideri olarak adlandırılırken yönetim yetkisinin de tek sahibidir. Sözleşmenin diğer ortaklarının yönetime müdahalesi ve doğrudan katılması mevzu bahis değildir. Yönetim yetkisinin birden fazla ortağa verilmesi durumunda eş liderlik meydana gelmektedir. Ortaklar konsorsiyuma bağlı iktisadi değerler üzerinde kendi payları oranında mülkiyet hakkına sahiptirler. Konsorsiyumda paydaşların birlikte mülkiyetine bağlı bir konsorsiyum malvarlığı bulunmaz (Turan, 2011: 451-482).

4.2. Müşareke Ortaklık modelinin TTK açısından incelenmesi

Müşareke iki veya daha fazla kişinin emek ve sermayesini birleştirerek, benzer hak ve yükümlülüklerle kar-zarar paylaşılmasına dayalı ortaklık şeklidir. Bu işletme türü sınırsız sorumluluklar yönünden anonim ve limitet şirkete benzer (Adela, 2018). Adi Şirketteki gibi emek veya sermaye ortak hedef istikametinde birleştirilmektedir. Bu doğrultuda borçlardan sorumludurlar. Konsorsiyum belli bir veya birkaç ekonomik faaliyeti yürütmek ve bundan kazanç elde etmek maksadıyla birden fazla girişimcinin oluşturduğu, adi şirket vasfında iş sözleşmesidir. Gerçek ya da tüzel kişiler sözleşmede yer alabilir. Müşareke sözleşmesine baktığımızda teknik olarak iki veya daha fazla taraf arasında, kar elde etmek için varlıklarını, emeğini veya bazı hizmetler sunabilmek adına ortak yükümlülüklerde bulunduğu sözleşme türüdür. Günümüz şartlarında konsorsiyumun kuruluş, işleyiş ve gayesi açısından Müşareke sözleşmesi ile benzerlik gösterdiğinden söz edebiliriz.

4.3. Türkiye’de Tamamlanmış Kamu Özel Sektör Ortaklıklarının Müşareke Finansman Yöntemi ile Karşılaştırılması

Ülkemizde kalkınma ve refahın yükseltilmesi amacıyla 2015-2019 yılları arasında yatırımı gerçekleşen projeler bu başlık altında incelenecektir. Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu projesinin yürütülmesinde Müşareke ile olan benzerliğe değinilerek bu proje yapılırken İslam İktisadı kuralları çerçevesinde Müşareke uygulandığında çıkacak sonuçlar araştırılacaktır. Elde edilen bulgular neticesinde diğer yatırım türleri açısından Müşareke’nin uygulanabilirliği test edilecektir.

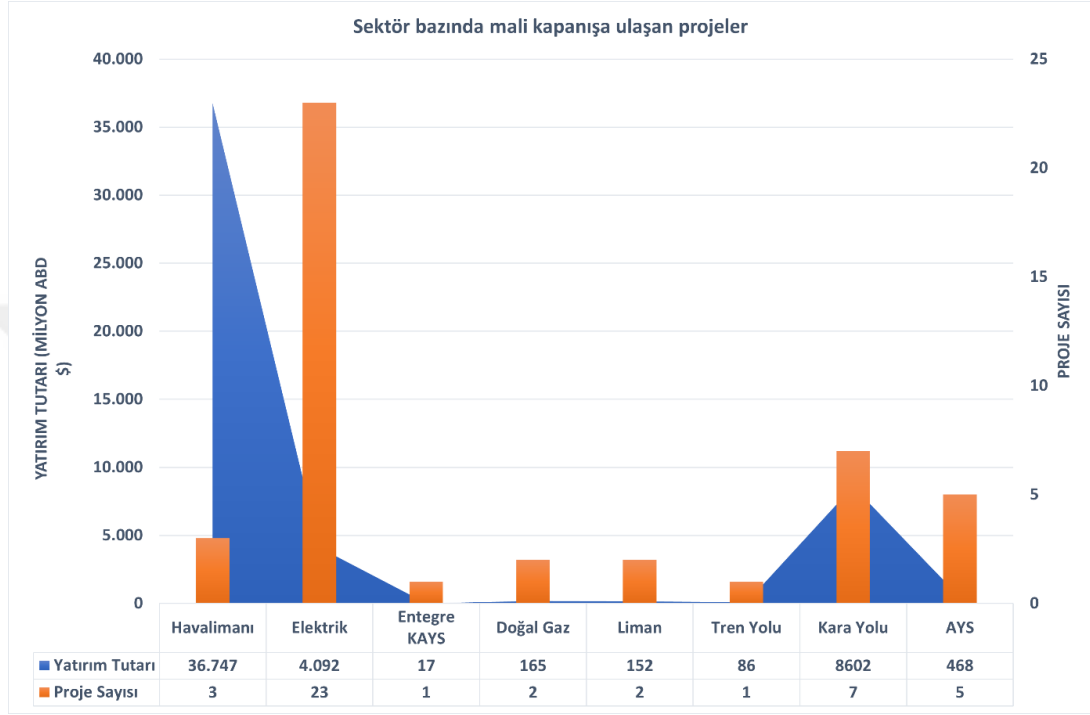


Şekil 4.1: Türkiye’de 2015-2019 yıllarında gerçekleşen yatırımların yatırım tutarı ve proje sayısı

Kaynak: Dünya Bankası verileri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur (WB, 2021).

Şekil 4.1’de yer alan dünya bankası Kamu Özel İşbirliği verilerine göre 2015 yılında yapılan 10 yatırım tutarının toplam 45 milyar ABD\$, 2016 yılında yapılan 9 yatırım tutarının toplam 1.16 milyar ABD\$, 2017 yılında yapılan 7 yatırım tutarın toplam 1,78 milyar ABD\$, 2018 yılında yapılan 9 yatırım tutarının toplam 7,72 milyar ABD\$, 2019 yılında yapılan 9 yatırım tutarının ise toplam 1,04 milyar ABD\$ olarak gerçekleşmiştir. 5 yılda toplam 47 projeye yatırım yapılmıştır. Projelerin toplam tutarı 56,686 milyar ABD\$’dır. Bu projeler üstlenici Özel Sektör firmaları tarafından yerli ve yabancı kaynaklar ile sürdürülmüştür. KÖİ ile gerçekleşen bu yatırımlar sektörel olarak incelendiğinde en yüksek yatırımın Havalimanı projelerine olduğu

görülmektedir. Bu doğrultuda 2015 yılında yapılan 10 adet yatırımın karşılığı olarak 45 milyar ABD\$’iken 2019 yılında gerçekleşen 9 adet yatırımın 1,04 milyar ABD\$ olması İstanbul Havalimanı projesinin 2015 yılında gerçekleşmiş olması ile açıklanabilir. İlgili proje maliyeti 35.6 milyar ABD\$’dır.

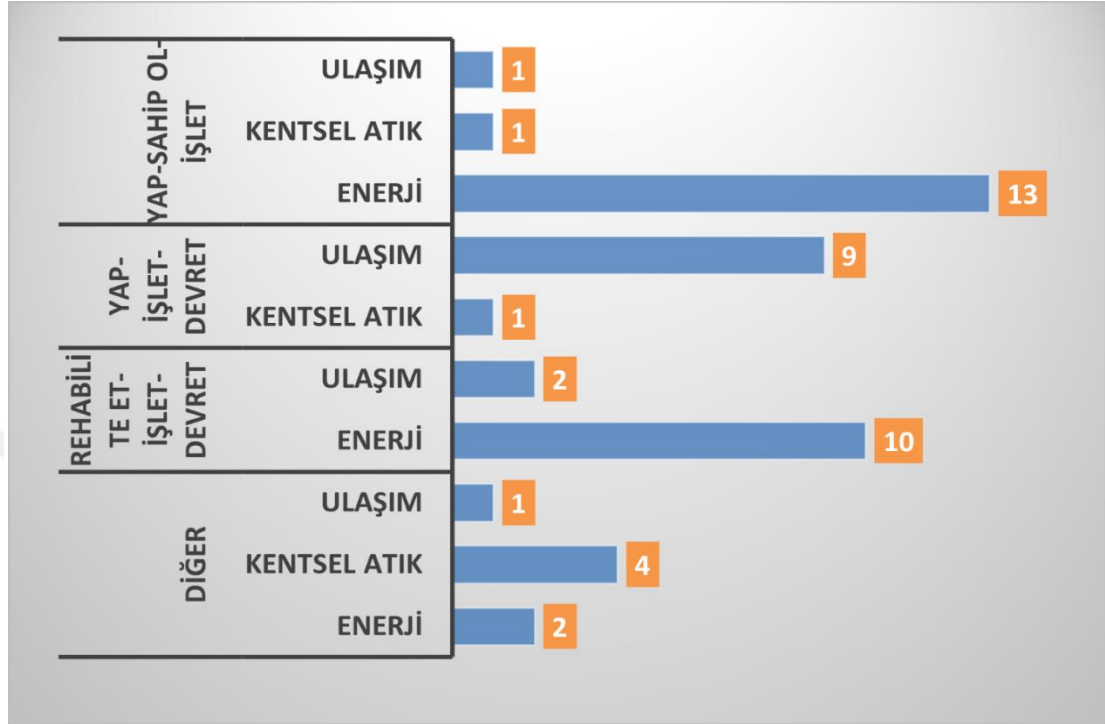


Şekil 4.2: 2015-2019 yılları arasında Türkiye’de sektör bazında mali kapanışa ulaşan projeler

Kaynak: Dünya Bankası verileri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur (WB, 2021)

Şekil 4.2’de Dünya Bankası verilerinden elde edilen 2015-2019 yılları arasında KÖİ Altyapı yatırımları sektör bazında mali kapanışa ulaşan projeler incelendiğinde 3 adet Havalimanı projesine yatırım yapıldığı ve toplam yatırım tutarının 36,747 ABD\$ olduğu, 23 adet Elektrik üretimi ve dağıtımına yönelik projeye yatırım yapıldığı ve toplam yatırım tutarının 4,092 milyar ABD\$ doları olduğu, 1 adet Katı Atık Yönetim Sistemi projesi yapıldığı ve yatırım tutarının 17 milyon ABD\$ doları olduğu, 2 adet Doğal Gaz üretim ve dağıtımına yönelik proje yapıldığı ve toplam yatırım tutarının 165 milyon ABD\$ olduğu, 2 adet Liman projesinin yapıldığı ve toplam 152 milyon ABD\$ doları olduğu, 1 adet Tren Yolu projesinin yapıldığı ve yatırım tutarının 86 milyon ABD\$ doları olduğu, 7 adet Kara Yolu projesinin

yapıldığı ve toplam yatırım tutarının 8,602 milyar ABD\$ olduğu, 5 adet ise Atık Yönetim Sistemi projesinin yapıldığı ve toplam yatırım tutarının 468 milyon ABD\$ olduğu anlaşılmaktadır.



Şekil 3.3: 2015-2019 yıllarında mali kapanışa ulaşan projelerin sözleşme türüne göre dağılımı

Kaynak: (WB, 2021)

Şekil 4.3 Türkiye’de 2015-2019 yılları arasında KÖİ projeleri sözleşme türü açısından hangi sektöre ait olduğu gösterilmektedir. Bu bilgilere göre Yap-Sahip Ol-İşlet sözleşmesi ile 1 adet Ulaşım projesi, 1 adet Kentsel Atık projesi, 13 adet ise Enerji yatırımı yapılmıştır. YSİ sözleşmesiyle toplamda 17 adet proje gerçekleşmiştir. Yap-İşlet-Devret sözleşmesine baktığımızda 9 adet Ulaşım, 1 adet Kentsel Atık yatırımı olmak üzere toplam 10 adet yatırım söz konusudur. Rehabilitasyon Et-İşlet-Devret sözleşmesinde ise toplam 12 adet yatırım gerçekleşmiş ve bu yatırımların 2 adeti Ulaşım yatırımı iken 10 adet de Enerji yatırımı gerçekleşmiştir. Diğer sözleşme türleri açısından değerlendirdiğimizde 1 adet Ulaşım projesi, 4 adet Kentsel Atık Projesi ve 2 adet Enerji yatırımı ile toplamda 7 adet yatırım meydana gelmiştir.

Tablo 4.1: Dünya Bankası verilerine göre Türkiye’de 2015-2019 yılları arasındaki KÖİ projeleri

Proje Adı	Yatırım Tutarı (Milyon ABD Doları)	Sektör
Bereketli Rüzgâr Enerji Santrali	43.5	Enerji
Bilecik Atıktan Gübre Üretim Tesisi	46	Kentsel Atık
Dalaman Havaalanı İç Hatlar Terminali	1085.7	Ulaşım
Efeler Jeotermal Projesi	940	Enerji
Hamitabat Kombine Çevrim Santrali	594.57	Enerji
Heksagon Atık Yönetimi Portföyü	226	Kentsel Atık
İGA: İstanbul Havalimanı	35.586.5	Ulaşım
Pamukova Atıktan Gübre Üretim Tesisi	46	Kentsel Atık
TAV İstanbul Atatürk Havalimanı Genişletme	75	Ulaşım
Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu	6.500	Ulaşım
Akfen 10.2MW Güneş Santrali	20	Enerji
Bergres Rüzgâr Santrali	52.5	Enerji
Enerya Konya Gaz Dağıtım	76.5	Enerji
Koyuncu Lisanssız Güneş Santrali	23.5	Enerji
Kuyuma Hidroelektrik Santrali	22.6	Enerji
Mare Manastir Rüzgâr Santrali Genişletme	16.7	Enerji
Seyitali Rüzgâr Santrali Genişletmesi	9.3	Enerji
Üçüncü Boğaz Asma Köprüsü Ek Finansmanı	779	Ulaşım
Yahyali Rüzgâr Santrali	155	Enerji
Bursa-Karacabey Rüzgâr Santrali	45.6	Enerji
Çetin Hidroelektrik Santrali	400	Enerji
Edirne Atıktan Enerji Üretimi Santrali	12.4	Kentsel Atık
Efeler Jeotermal Tesis Genişletmesi	50	Enerji
Enerya Doğal Gaz Dağıtım	88.6	Enerji
Kızıldere-3 Jeotermal Enerji Santrali Ünite 2	189	Enerji
Kuzey Marmara Otoyolu Kalan Kısımlar	991.88	Ulaşım

Akfen Enerji Rüzgâr Portföyü	370	Enerji
Ankara-Niğde Otoyolu	1.315.03	Ulaşım
Balabanlı Rüzgâr Santrali Genişletme	12.21	Enerji
Dares Datca Rüzgâr Santrali Genişletme	15	Enerji
Malatya Atıktan Enerji Üretimi Santrali	138	Kentsel Atık
Malkara- Çanakkale Otoyolu KÖİ	2.842.32	Ulaşım
Kuzey Marmara Otoyolu (Kınalı- Odayeri Kesimi)	1.040	Ulaşım
Kuzey Marmara Otoyolu (Kurtköy- Akyazı Kesimi)	1.634	Ulaşım
Zorlu Disco	350	Enerji
Alpaslan II	300.95	Enerji
Asyaport Genişletilmesi	24	Ulaşım
Çanakkale Katı Atık Yönetim Sistemi	16.6	Kentsel Atık
Çataltepe Rüzgâr Çiftliği Uzantısı	12	Enerji
EFELER Jeotermal Enerji Santrali Kapasite Artışı (97,6MW)	350	Enerji
Gazi 9 Rüzgâr Enerji Santrali	65	Enerji
Kocaeli Demiryolu Terminali	86	Ulaşım
SOMA 4 Rüzgâr Enerji Santrali	55	Enerji
Tekirdağ Limanı Modernizasyonu ve Genişletme	127.8	Ulaşım

Kaynak: Dünya Bankası verileri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur (WB, 2021)

Tablo 4.1’te 2015-2019 yılları arasında KÖİ ile yapılan alt yapı yatırımları yer almaktadır. (Dünya Bankası verilerinde Kamu-Özel İş birliği altyapı projelerinde yer alan Dinar Rüzgâr Enerji Santrali, Yalova Rüzgâr Enerjisi Santrali ve Limak Kargı Barajı ve HES projesi eksik bilgi dolayısıyla tablolara dahil edilmemiştir.)

4.4. Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu YİD Projesi

“Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu Projesi’nin ihalesinde Nurol- Özaltın- Makyol- Astaldi- Yüksel– Göçay Grubu tarafından verilen 22 yıl 4 aylık yapım ve işletme teklifi en uygun teklif olarak belirlenmiştir.” (Açıklan, 2021)

Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş. ile Karayolları Genel Müdürlüğü arasında 27 Eylül 2010 tarihinde projenin Uygulama sözleşmesi imzalanmıştır. Uygulama sözleşmesine müteakip Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş. Öz kaynakları ile faaliyete başlamış 5 Haziran 2015 tarihi itibarıyla proje için gerekli bütün finansmanı

sağlamıştır. İstanbul – İzmir Otoyolu projesi Türkiye’de Kamu-Özel İş birliği (KÖİ) ile inşa edilmekte olup özel sektör tarafından işletilen ilk otoyol projesidir. Projeye “Gelir Garantisi” yöntemiyle dolaylı devlet desteği verilmiştir (WB, 2021).

Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş. projenin zemin etütleri, yapım sözleşmesinin imzalanması ve proje haline getirilmesi, projenin hukuki temeli, danışmanlık işlemleri gibi hizmetleri edinerek projenin fiziki başlangıcından öncesi ön çalışmalarda bulunarak projenin finansmanını sağlamak için gerekli işlemleri yürütmektedir.

4.4.1. Projenin Mevcut İşleyişi

Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu Projesi'nin yatırım tutarı 6,5 milyar ABD dolarıdır. Proje, 38 adet viyadük, 179 köprü, 3 adet tünel, 384 km otoyol ve 42 km bağlantı yolu, 22 kavşak, 20 adet gişe alanı, 4 adet Otoyol ve 2 adet Tünel Bakım-İşletme Merkezleri ile 17 adet Servis ve Park Alanını kapsamaktadır (Açıkalin, 2021). İçerik itibariyle yüksek sermaye ihtiyacının yanı sıra farklı teknoloji dalları, farklı uzmanlık alanları, çeşitli hammadde ile ekipmanlara da ihtiyaç duyulmaktadır.

Bu proje kapsamında kamu tarafından ihtiyaç duyulan alt yapı yatırım projesi 5’i Türk ve 1’i İtalyan firması tarafından oluşturulan NÖMAYG grubu aracılığıyla en uygun teklif verilerek gerçekleştirilmesi taahhüt edilmiştir. Bu grup Uygulama sözleşmesi ile ilgili projenin gerçekleştirilmesi, işletilmesi ve devir işlemlerinin yürütülmesi adına Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş. çatısı altında bir araya gelen bir konsorsiyum oluşturmuştur. Müşareke’nin tanımında iki veya daha fazla tarafın kar elde etmek adına varlıklarını, emeğini ve sermayesini bir araya getirerek Müşareke kurabileceği yani bir şirket kurabileceğinden bahsedilir. Bu bahisle Otoyol Yatırım ve İşletme AŞ’nin İslami usul ve mevzuatlarla kurulduğu, İslam ekonomisinde helal kabul edilen kaynaklarla yürütüldüğü varsayımıyla Modern Müşareke örneği olduğunu kabul edebiliriz.

Bu derece büyük bir yatırımın gerek sermaye gerek teknoloji birikimi ve diğer gereksinimler hususunda tek bir firma tarafından karşılanması: riskleri ve olumsuz sonuçları beraberinde getirir. Projenin gerçekleşme aşamasında olası riskler ve beklenmeyen hâller tek taraflı üstlenilir. Firma büyüklüğü projeyi tek başına yürütebilecek potansiyele sahip olsa da tek başına üstlenilen sorumluluklar çıkan olumsuzlukları karşılayamayabilir. Mimar planındaki değişiklikler, proje alanıyla

ilgili tahmin edilemeyen problemler (inşaat alanında tarihi eser çıkması ya da sit alanı olması), yatırım ve işletme maliyetlerinin yüksek olması, beklenen kazancın elde edilmemesi, kullanıcılardan ücret alınamaması (kaçak kullanım ve kaçak kullanımın tespit edilememesi), sözleşme gereği verilen gelir garantisinin kamu kurumundan tahsil edilememesi, döviz kurlarının değişmesi ve gelirlerin işletme borçlarını karşılamaya yetmemesi gibi riskler bulunmaktadır.

Büyük yatırım projeleri güçlü sermaye ve teknik altyapıya gereksinim duymaktadır. Bu tür proje ihalelerini genellikle çok uluslu şirketler almaktadır. Hizmet üretim ve sunumunda büyük şirketlerin etkin hale gelmesi, tekelleşme ihtimalini doğurur. Özel Sektör firmalarının, kamu yatırım projelerini gerçekleştirmesi ve hizmet sunumu konusunda tekel konuma gelmesi: fiyat, fayda ve kalite hususunda kullanıcılar aleyhine sonuçlanmaktadır. Ayrıca yüklenici firmaların ekseriyetle karı yüksek projeleri seçmesi, toplumsal faydanın daha yüksek olduğu projelerin ihmal edilmesi ya da ötelenmesi riskini bulundurur. Böylelikle ticari çıkar kaygısı kamu yararının önüne geçer. Toplumun dar gelirli kesiminin ihtiyaçlarının karşılanması güçleşir. Bu tür sonuçların meydana gelmesi “Sosyal Devlet” ilkesi ile ters düşmektedir. Tekelleşme beraberinde gelir adaletsizliği, yolsuzluk ve kayırma gibi sakıncaları getirebilir. İhale süreçlerinin rekabet anlayışıyla şeffaf bir şekilde yönetilmesi gerekir.

Ancak bu projede görüldüğü üzere büyük bir yatırım projesinin gerçekleştirilmesi için ortaklık kurulmuştur. Kurulan ortaklık sayesinde güç birliği yapılarak sermaye katkı oranlarında proje mülkiyet oranları edinilmiştir. Ortaklığa dahil olan şirketler teknolojik ve sermaye birikimlerini bir araya getirerek hem kar paylaşımı hem de risk paylaşımı yoluna gitmiştir. Yani bir nevi sermayeleri oranında kar-zarar ortaklığı söz konusudur.

Tablo 4.2: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi yüklenici firmalar ve firmalara ait Öz Sermaye Miktarı

Yüklenici	Öz Sermaye Tutarı (Milyon ABD\$)	Mülkiyet Yüzdesi
Astaldi SpA	513.3	19%
Göçay Grubu	513.3	19%
Makyol	513.3	19%
Nurol Holding	513.3	19%
Özaltın	513.3	19%
Yüksel İnşaat A.Ş.	233.5	9%
Toplam Özkaynak:	2800	

Kaynak: Dünya Bankası verileri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur (WB, 2021).

Tablo 4.3: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesinde yıllara göre kullanılan borç finansman miktarı ve Borç Öz kaynak Oranı

Yıl	Toplam Borç Finansmanı (Milyon ABD \$)	Borç Öz kaynak Oranı
2015	4956	78/22
2014	600	100/0
2013	1400	50/50

Kaynak: Dünya Bankası verileri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur (WB, 2021).

Tablo 4.4: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesine finansman sağlayan bankalar ve tahsis edilen kredi miktarları

Finansman Sağlayan	Yerel/Uluslararası	Kredi Miktarı
Deutsche Bank	Uluslararası	550.8
Garanti Bankası	Yerel	800.8
Akbank	Yerel	800.8
Finansbank	Yerel	800.8
İş Bankası	Yerel	800.8
Halkbank	Yerel	800.8
Vakıf Bank	Yerel	800.8
Yapı ve Kredi Bankası	Yerel	800.8
Ziraat Bankası	Yerel	800.8

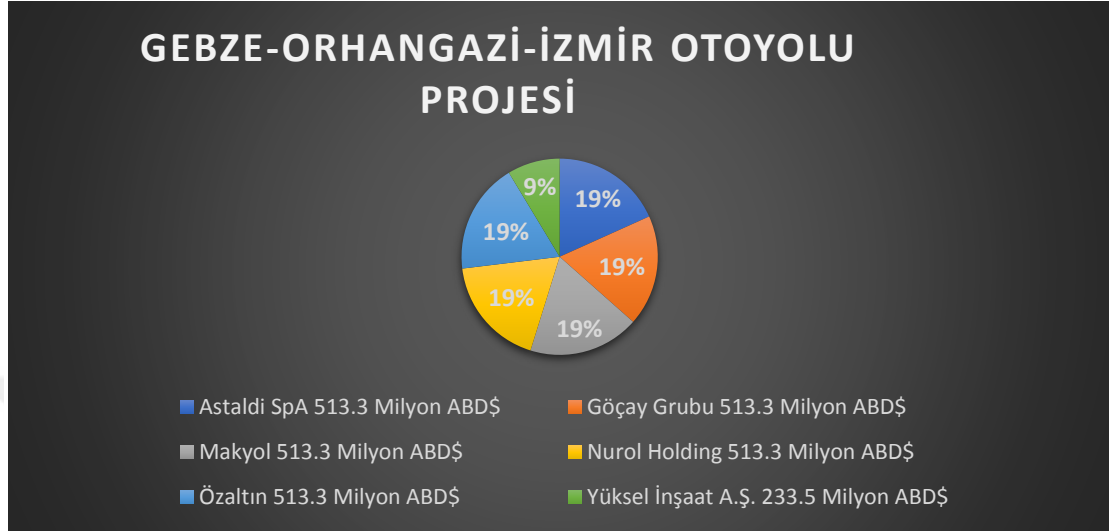
Kaynak: Dünya Bankası verileri doğrultusunda yazar tarafından oluşturulmuştur (WB, 2021).

Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş. ortaklık yapısıyla ilgili tabloları incelediğimizde şirketlerin belli bir öz sermaye ile projeye dahil oldukları daha sonra projeyi kapsayacak şekilde dış finansman kullanarak projeyi gerçekleştirdikleri görülmektedir. Öz sermaye ile katılımları oranında mülkiyet yüzdeleri belirlenmiştir.

4.4.2. Müşareke Uygulaması

Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu projesinin İslam ekonomisi usul ve esaslarına dahilinde ve Müşareke ile OTOYOL ve YATIRIM A.Ş. kurulsaydı ne gibi sonuçlar doğuracağını SWOT analizi eşliğinde inceleyelim.

Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu projesini yürütmek adına 6 şirket bir araya gelerek Müşareke kuracaktır. Yani yüklenici firmalar 6,5 milyar ABD\$ büyüklüğündeki bu projeyi gerçekleştirirken Kar-Zarar Ortaklığı yöntemini izlemektedir.



Şekil 4.4: Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu Projesi Müşareke Ortaklığı

Kurulan bu ortaklıkta yüklenici firmaların sermaye ve emeği ile katılım projeyi yürütmeyi taahhüt ettikleri görülmektedir. Fakat Müşareke'nin öz sermayesi 2,8 milyar ABD\$ iken proje tutarı toplam 6,5 milyar ABD\$ dolarıdır. Dolayısıyla 3,7 milyar ABD\$ doları eksik kalmaktadır. Burada Müşareke ortakları iki farklı yöntem ile sermaye ihtiyacını karşılayabilir:

- Müşareke Sukuk ihracı

Müşareke ortakları ilgili projenin eksik finansmanı karşılayabilmek adına 3,7 milyar dolarlık Sukuk ihracı gerçekleştirebilir. Sukuk ihracı sayesinde gereken sermaye yerli ve yabancı yatırımcılardan temin edilebilir. Kamu yatırımlarının Sukuklaştırılması yatırım çeşitliliği açısından önemlidir. Yatırımcılar için yeni bir gelir yöntemi oluşur. Ayrıca yerli yatırımcı kendi menfaatine olan kamu yatırımlara finansal destek sağlarken öte yandan gelir elde eder.

- Müşareke'ye Finansör Ortak(lar) Alınması

İhtiyaç duyulan sermaye için Müşareke'ye Finansör ortak dahil edilebilir. Finansör ortak sadece sermayesi ile dahil olacaktır. Diğer 6 ortak sermayesi yanında emeği ile

de Müşareke'ye katıldığından emeği karşılığı da hesaplanarak finansörlerin ortaklık oranı belirlenir.

Tablo 4.5: Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi Finansör Ortaklar ve pay oranları

Finansör Ortak	Sermaye Miktarı	Müşareke Payı %
A Firması	925 Milyon ABD\$	12,5
B Firması	925 Milyon ABD\$	12,5
C Firması	925 Milyon ABD\$	12,5
D Firması	925 Milyon ABD\$	12,5

Müşareke'ye sadece sermayesi ile katılan Tablo 4.5'te yer alan 4 farklı finansör ortağın proje üzerindeki toplam ortaklık payı %50 olarak belirlenmiştir.

Tablo 4.6: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi Müşareke Ortakları, Ortaklık Katılım Türü ve Müşareke Pay Oranları

Yüklenici Ortak	Ortaklığa Katılım	Müşareke Payı %
Astaldi SpA	513.3 Milyon ABD\$ ve Emek	9,5
Göçay Grubu	513.3 Milyon ABD\$ ve Emek	9,5
Makyol	513.3 Milyon ABD\$ ve Emek	9,5
Nurol Holding	513.3 Milyon ABD\$ ve Emek	9,5
Özaltın	513.3 Milyon ABD\$ ve Emek	9,5
Yüksel İnşaat A.Ş.	233.5 Milyon ABD\$ ve Emek	4,5

Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu projesini gerçekleştirmek adına bir araya gelen Tablo 4.5 ve Tablo 4.6'da gösterilen 10 adet firma Müşareke kurmuştur. Ortaklığa 6 adet firma emek ve sermayesi ile katılırken 4 adet firma ise sadece sermayesi ile katılım göstermiştir. Ortaklar arasında 6,5 milyar ABD\$ tutarındaki yatırıma emeğin de değeri hesaplanarak ortaklara ait Müşareke payı belirlenmiştir. Bu oranlar aynı zaman da doğabilecek kar ve zararın da paylaşım oranlarıdır. Müşareke yönetimi ortakların belirleyeceği kişiler ile yürütülecektir. Projenin ana gelir kaynağı kullanıcı ücretleridir. Projeye kamu tarafından “gelir garantisi” desteği verilmiştir.

4.4.3. Gebze- Orhangazi- İzmir Otoyolu Projesi SWOT Analizi

Müşareke modeliyle kurulan “Gebze- Orhangazi- İzmir Projesi” örnek olay incelemesinde stratejik açıdan önem arz eden güçlü ve zayıf yönleri, oluşabilecek fırsat ve tehditleri inceledik. Bu çerçevede belirtilen noktalar şekil 4.5’te yer almaktadır.



Şekil 4.5: Gebze- Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi SWOT analizi

Müşareke yöntemi ile yürütmüş olduğumuz projeye yönelik analiz şekil 4.5’te yer almaktadır. Geliştirilen modelin güçlü ve zayıf yönleri bulunmaktadır. Burada iş birliği yapan firmalar birbirlerini destekler nitelikte olduğundan kaynaklar verimli kullanılmakta ve maliyet avantajı sağlanmaktadır. Ayrıca proje faizli ürünler olmadan ilerlediği için faiz kaynaklı maliyetlerden muaf olacaktır. Projeyi bir şirket yürütmek istese belki de bütün kaynaklarını buraya aktarmak zorunda kalacaktır. Fakat riskleri karşılayacak fırsatı olmayacak ve yeni projelere katılım fırsatını kaçıracaktır. Müşareke ortaklarının hepsi projenin yürütülmesinde söz sahibidir. Kararların farklı bilgi ve tecrübeler doğrultusunda harmanlanması etkili bir mekanizmanın oluşmasına olanak sağlar. Böylece proje daha sağlıklı ilerler. Bu durum aynı zaman bir tehdit unsuru olarak da yer almaktadır. Karar verme

mekanizması içerisinde bilgi ve tecrübesi zayıf kişilerin yer alması projede aksaklıklara yol açabilir hatta işlevsiz hale getirebilir. Müşareke sayesinde kurulan ortaklık belki karın paylaşmasına neden olacaktır. Ancak ticari faaliyetlerin risk içerdiği unutulmamalıdır. Kurulan ortaklık sayesinde riskler ve zarar paylaşılmaktadır. Bunun yanı sıra şirketler birbirlerinin itibari sermayesinden yararlanabilmekte ve karşılıklı bilgi ve teknoloji transferi sağlanabilmektedir.

Ortaklar müşterek sorumluluklara katlanmakta zorluk çekebilir ya da bu durumla hiç karşılaşmak istemeyebilir. Finansörler enflasyon odaklı kar oranı yüksek ve riski daha az yatırımlarda bulunmak istemektedir. Ayrıca Müşareke'ye katılım gösteren bir ortağın beklenen kar karşısında ilk bilanço dönemiyle birlikte veya sonrası süreçte hayal kırıklığına uğraması mümkündür. Bunun sonucunda çıkar çatışmalarını körükleyebilir. Kurulan Müşareke kapsamının sınırlı olması kurulan ortaklığın sürdürülebilirliği açısından önemli bir tehdittir. İlaveten bir ortağın ölümü Müşareke'yi zora sokar. Mirasçı proje için yeterli yetkinliklere sahip olmayabilir. Diğer taraftan mirasçı ortaklıktaki payını satmak isteyebilir. Bu da diğer ortaklara mali açıdan sıkıntılar doğurabilir. Kararlar alınırken yaşanan çatışmalar karar birliğinin oluşmasına ve dolayısıyla projenin aksamasına neden olur.

Müşareke sayesinde kaynaklarını verimli kullanan şirketler yeni yatırım olanakları ile karşılaştıklarında artan kaynaklarla bu projeleri değerlendirebilir. Benzer şekilde yeni ortaklıklar kurabilir, yeni ticari, itibari, teknolojik kazançlar elde edebilir. Elinde yeni yatırım yapma imkanı olduğundan halihazırda da proje yürüttüğünden kamu tarafından verilebilecek sübvansiyonları alma fırsatı yakalar. Yeni yatırımlar gerçekleştikçe piyasadaki atıl kaynaklarında reel ekonomiye katılması yönünde teşvik eder. Burada oluşan çarpan etkisi ekonomiyi sürdürülebilir kılarken istihdamı ve milli geliri artırır.

Kapitalist sistemde ne yazık ki birçok emtia piyasası teknelci güçlerin kontrolündedir. Birçok ülkede farklı sektörleri ele geçiren bu şirketler faaliyetleri yürütürken en yüksek çıkarı gözetir. Beklenen çıkar için özellikle Az Gelişmiş Ülkelerdeki siyaset ve hatta toplumun menfaati göz ardı edilmektedir. Bunun sonucunda toplumsal problemler meydana gelir. Teknelci ekonomide piyasa düzgün çalışmaz. Bu da küçük ve orta ölçeğe sahip işletmelerin gelişmesinde en büyük engeldir. Monopolleşme eğilimi gösteren sektörlerde alternatifler üretmek bu yönden önemlidir. İslam iktisadı, asrın ekonomik problemlerine farklı bir bakış açısıyla yeni çözümler üretme

potansiyeline sahiptir. Üretim faktörlerinin bir araya gelerek ekonomik değerler üretmesi gerektiğini savunur.

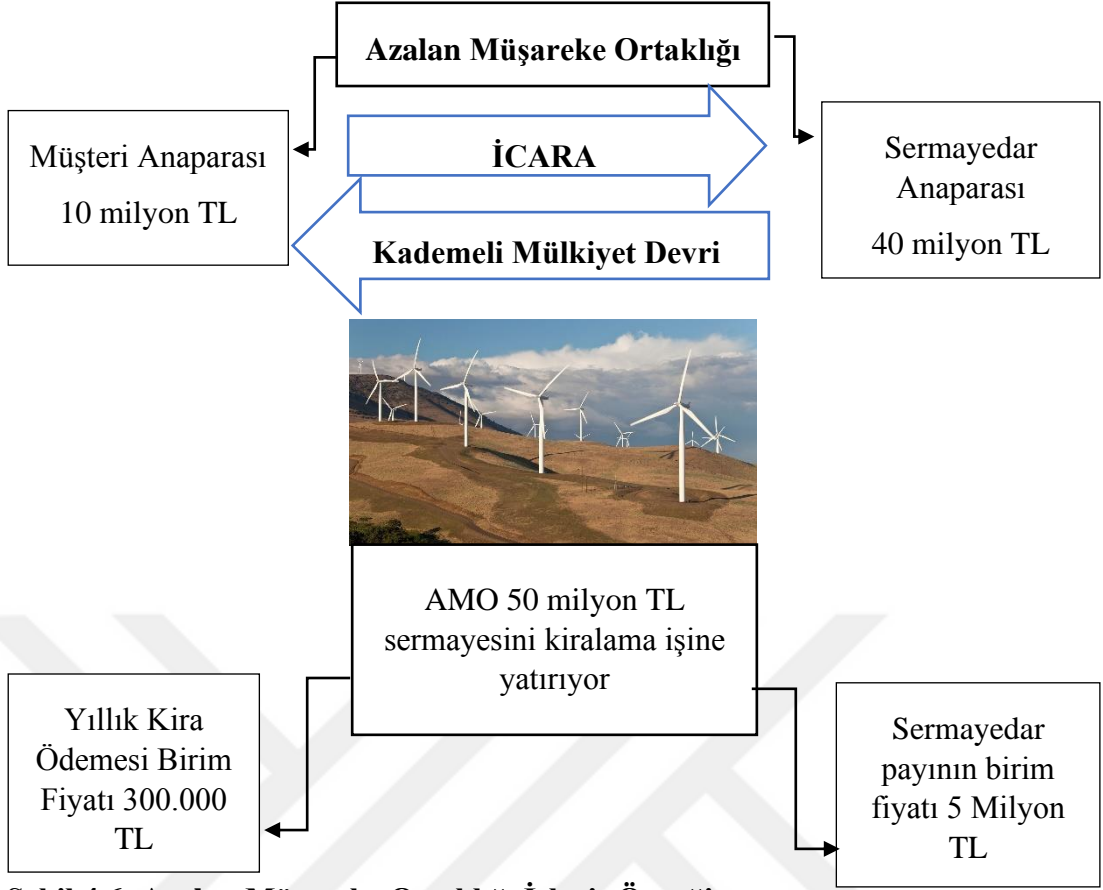
Faizli sistem, üst düzey çıkar odaklı şirketlerin kazançlarını risksiz bir şekilde katlanmasına yardımcı olurken bu sermayeyi faizli yöntemlerle kullanan küçük ve orta ölçekli şirketlere ise maliyet olarak yansır. Son kullanıcı maliyet kaynaklı enflasyona maruz kalır. Sonuç olarak gelir adaletsizliği ve yoksulluk artar.

Belirsizliğin fazla olduğu bir yerel para biriminde döviz kurunda yaşanacak dalgalanmalar maliyetlerin artırabilir ve mevcut dövizli borçların ödenmesini güçleştirebilir. Öte yandan küresel olarak gerçekleşen bir kriz durumunda döviz dalgalanmaları, üretim faktörlerinin tedarik edilememesi ya da kriz dolayısıyla tahsilatta yaşanacak aksaklık finansal çöküşü beraberinde getirebilir.

4.5. Azalan Müşareke ile Rüzgar Enerji Santrali Model Önerisi

Müşteri Yap-Sahip Ol-İşlet çerçevesinde bir rüzgar enerjisi santrali kurmak istemektedir. Bu konuyla ilgili gerekli bütün çalışmaları yapmıştır. Fakat ilgili projenin gerçekleştirilebilmesi için varlık alımı hususunda sermayesi yetersiz kalmıştır. Bu sebeple karlı gördüğü bu proje için sermayedar ile Azalan Müşareke kurmak istemektedir.

Müşteri sermayedar ile Azalan Müşareke kapsamında Müşareke, icare ve satış olmak üzere üç sözleşme imzalar. İlk olarak finanse edilen varlığa dair ortak mülkiyet anlaşmasında Müşareke kurulur. İkincisi, sermayedar varlık sahipliğindeki payını icare kavramı altında müşteriye kiralar. Üçüncüsü, müşteri, varlığın tamamı müşteriye ait olana kadar kademeli olarak sermayedarın hissesini anlaşılacak oranda satın alır.



Şekil 4.6: Azalan Müşareke Ortaklığı İşleyiş Örneği

AMO'da müşteri payı %20 iken sermayedar payı %80dir. Sermayedarın payı 8 birim ve müşteri payı 2 birim olarak ayrılmıştır. Sözleşme 8 yıl boyunca sürecek olup proje işler hale geldikten 1 yıl sonra ilk kira ödemesi ve pay satışı gerçekleşecektir. Birim kira bedeli yıllık 300.000 TL'dir. Toplam kira bedeli yıllara göre Sermayedar payının birim fiyatı ise 5.000.000TL'dir. Oluşturulan ödeme planı incelendiğinde miktarlar daha net anlaşılacaktır.

Periyodik kira bedelleri, müşteri sermayedarın hissesini satın aldıkça değişmeye devam edecek ve hissedarlık yüzdesine göre müşteri ile sermayedar arasında ortaklaşa paylaşılacaktır. Müşterinin hisse oranı, sonunda tamamen müşteriye ait olana kadar periyodik ifa nedeniyle her kira ödemesinden sonra artacaktır.

Tablo 4.7: Azalan Müşareke Ortaklığı Örnek Ödeme Planı

Yıl Sonu	Kira	Satın Alınan Birim Değeri	Toplam Ödeme	Kalan Birim	Kalan Bakiye
0	0	0	0	8	40.000.000 ₺
1	300.000*8	5.000.000 ₺	7.400.000 ₺	7	35.000.000 ₺
2	300.000*7	5.000.000 ₺	7.100.000 ₺	6	30.000.000 ₺

3	300.000*6	5.000.000 ₺	6.800.000 ₺	5	25.000.000 ₺
4	300.000*5	5.000.000 ₺	6.500.000 ₺	4	20.000.000 ₺
5	300.000*4	5.000.000 ₺	6.200.000 ₺	3	15.000.000 ₺
6	300.000*3	5.000.000 ₺	5.900.000 ₺	2	10.000.000 ₺
7	300.000*2	5.000.000 ₺	5.600.000 ₺	1	5.000.000 ₺
8	300.000*1	5.000.000 ₺	5.300.000 ₺	0	0
		40.000.000 ₺	50.800.000 ₺		

Tablo 4.7’de gösterilen örnek ödeme planına göre kira bedeli toplamda 10 birim x 300.000 TL şeklindedir. Müşteri payı 2 birim, sermayedar payı ise 8 birimdir. Oluşturulan ödeme planına göre ilk yıl ödemesi olarak 7,4 milyon TL ücret ödeyecektir. Bu ücretin 5 milyon TL’si sermayedardan satın alınan 1 birim yani %10’luk kısımdır. Kalan 2,4 milyon TL ise sermayedar payı olan 8 birim ile birim kira bedeli olan 300.000TL çarpılarak hesaplanmıştır. Sonraki yıllara bakıldığında sermayedarın birim payı azaldıkça ödenen kira bedeli de düşmüştür. 8 yıl sonunda müşterin varlığın mülkiyetine tamamen sahip olmuştur.

Örnek çalışmamız Ceteris Paribus çerçevesinde hazırlanmıştır. Buna göre 40 milyon TL likit sağlayan bir sermayedar 10.8 Milyon TL kazanç sağlamıştır. Ana parasına göre oransal olarak %27’lik bir artış gerçekleşmiştir.

Her yılın sonunda, mülkün değeri yeniden hesaplanarak yeni kira bedeli saptanması daha sağlıklı sonuçlar doğuracaktır.

SONUÇ

“TÜRKİYE’DE KAMU ÖZEL SEKTÖR ORTAKLIĞINA MÜŞAREKE UYGULAMA POTANSİYELİ” başlıklı tezimde kamu yatırımlarının gerekçeleri, kullanılış amacı, kamu yatırımlarında kullanılan finansman modelleri ve İslam ekonomisi literatürü incelenerek mukayese edilmiştir.

İslam ekonomisi faizi (Riba), Garar, dinen haram kılınan işlerin yürütülmesi ve haram olan şeylerin ticaretini yasaklamıştır. Fakat paylaşmayı, ticareti ve ortaklığı destekler. Hz. Muhammed (s.a.v) “Rızkın onda dokuzu ticarettedir.” buyurur.

Ticaret hem ahlaki hem de dini açıdan bakıldığında önem arz etmektedir. Tüccarlar geçmişten günümüze değin toplumun ekonomik, sosyal ve dini açıdan gelişmesine öncülük etmiştir. Bu nedenle tüccarın ticareti esnasında öncelikle İslam ekonomisi kural ve kaidelerine sonrasında ise toplumun örf ve adetlerine göre hareket etmesi gerekmektedir.

İslam ekonomisinde ortaklık esaslı birçok yöntem bulunmaktadır. Bu yöntemler günümüze kadar ihtiyaca binaen çeşitli haller almıştır. İslam ekonomisi çalışmaları yönünden Malezya birçok uygulamaya öncülük etmektedir. Bu konuda çeşitlilik açısından ülkemiz zayıf kalmıştır.

Toplum içerisinde gerçekleşen birçok borçlanma yöntemi, ticari faaliyetler, altın günü gibi uygulamaların aslında İslam ekonomisi teoriğinde yer aldığı gözlemlenmiştir. Bir yakınınızdan borç para isteyip ardından zamanında borç alınan miktarın iade edilmesi Karz-ı Hasen yani güzel borçlanmadır. Burada birine yardım etmek esastır. Riba söz konusu değildir. Altın günü uygulamasında toplanan ve sırası geldiğinde teslim alınan emtia türü ve miktarı belirlidir. Herhangi bir Garar yoktur. Benzer şekilde Selem, İstisna, Müşareke, Mudarebe ve Murabaha uygulamaları içinde birçok örnek mevcuttur. Bu uygulamalar gerçekleşirken genellikle karşılıklı sözler verilir varsa kanuna dayalı uygulamalar izlenerek faaliyet yürütülür.

Müşareke, Azalan Müşareke ve Müşareke Sukuk ortaklık üzerine kurulur. Bir kişi uzman olduğu bir işi gerçekleştirmek üzere (finansman) ihtiyacını karşılayabilecek ortaklar bularak ticari faaliyetini yürütür. Böylece emek ve sermaye birikimi atıl kalmaz. Aksine kar durumunda kazanca dönüşür. Gelir bölüşülür. Ticarete kazanç kadar zarar da vardır. Ticari bir faaliyette zarar riski yoksa riba söz konusudur. Bu

durum en iyi konvansiyonel bankaların faiz vermesi ile açıklanabilir. Sermayenin bilerek zarara uğratılması da haram kılınmıştır.

İslami Finans, potansiyel olarak, sermaye yatırımı veya doğrudan katılım yoluyla sanayi, ticaret ve hemen hemen tüm yasal girişimleri finanse etmek için fon sağlayıcı olarak hareket edebilir.

Müşareke sözleşmelerindeki ortakların, herhangi bir Riba veya Garar potansiyelinin dikkatlice önlenmesi maksadıyla genellikle yasal uzmanların yardımına ihtiyaç duyduklarını gözlemlenmiştir. Bu konuda İslam alimlerinin uygulamaları göz önünde bulundurularak çalışmalar yürütülmelidir.

Ticarette azalan Müşareke kar elde etme amacıyla gerçekleştirilir. Bu nedenle, finansal kurumun birimlerinin fiyatı, diğer ortak tarafından satın alma vaadiyle sabitlenemez, çünkü pratikte müşterinin, finansman sağlayıcısı tarafından kârlı veya karsız olarak yatırım yaptığı anapara garantisini verdiği anlamına gelir.

Kamu yatırımları, toplumun refah düzeyinin yükseltilmesi maksadıyla yürütülmektedir. Toplumun yaşam standartlarının yükseltilmesinde altyapı ve üstyapı yatırımları önem arz etmektedir. Bu yatırımlar icra edilirken kardan ziyade topluma olan faydası gözetilmektedir. Günümüzde artan nüfus ve gelişen teknoloji ile kamu yatırımlarına duyulan ihtiyaç artmıştır. Özellikle büyük yatırım projelerinde kamu sermayesi yetersiz kalmaktadır. Buna istinaden geçmişten günümüze değin birçok finansman metodu izlenmiştir.

Birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de Kamu-Özel İş birliği ile gereken yatırımlar gerçekleştirilmektedir. En yaygın kullanılan sözleşme türü ise Yap-İşlet-Devret sözleşmesidir. YİD, kamunun ihtiyaç duyduğu projeyi gerçekleştirip, belli bir süre işlettiği ve sonrasında ise varlığı kamuya devrettiği bir yöntemdir. Bu projelerin ana gelir kaynağı kullanıcı ücretleridir. Fakat burada dikkat edilmesi gereken husus ilgili kamu kurumunun YİD sözleşmesinde yüklenici lehine “Gelir Garantisi” yöntemi ile projeyi sübvansede etmesidir. Gelir Garantisi, işletilen projede sözleşmede belirtilen kullanıcı sayısından daha az olduğu durumlarda eksik olan miktarın ödemesi gereken toplam ücretin kamu kurumları vasıtasıyla devlet bütçesinden karşılanmasıdır. Yatırımlar gerçekleştirilmeden önce ilgili şartlara dikkat edilmeli ve fayda/maliyet analizi iyi hesaplanmalıdır.

Aksi takdirde yapılan yatırımlar toplumsal fayda yerine toplumsal problem haline gelebilir. Örneğin YİD ile yapılan bir kamu projesini kullanacak kişi sayısının ihtimal dışı hesaplanması ya da öngörülebilir olumsuz durumların göz ardı edilmesi “Gelir Garantisi” kamu bütçesinde fazladan gider kalemi haline dönüşebilir. Böylece yatırım tutarı ile sözleşme değeri arasında farklar ortaya çıkar. Bunun sonucunda da kamu bütçesinin önemli gelir kaynağı olan vergilerde toplum aleyhine sonuçlar doğurabilir.

Özellikle elektrik enerjisi üretim santrallerinin kullanılmasında Yap-İşlet ve Yap-Sahip Ol işlet modelleri kullanılmaktadır. Bu modellerde yüklenici alım garantisi ile projeyi yapar ve ürettiği enerjiyi kamuya satar. Günümüzde özellikle yenilenebilir enerji hususunda devlet alım garantisi ile enerji yatırımları desteklenmektedir.

Menkul kıymetleştirme yoluyla, ortak işletmenin maddi veya maddi olmayan varlıkları, finansal piyasada hisse/sertifika satışı yoluyla pazara açık hale getirilir. Müşareke, özellikle büyük miktarlar gerektiren büyük projeler söz konusu olduğunda, menkul kıymetleştirmeye temel itibarıyla kolayca uyarlanabilir. Her bir aboneye müşterek işletme varlıklarının nispi mülkiyetini temsil eden bir sertifika düzenlenebilir ve önemli miktarda likit olmayan varlıklar edinilerek proje başlatıldığında, bu Müşareke sertifikaları pazarlık aracı olarak kabul edilebilir ve ikincil piyasada alınıp satılabilir. Müşareke Sukuk, kurumsal işletmelere veya bireylere rehabilitasyon/istihdam için, ticari sektör için otomobil satın almak veya yüksek standartlı klinikler, hastaneler, fabrikalar, ticaret merkezleri, vakıflar kurmak amacıyla ihraç edilebilir.

Azalan Müşareke ile ev, tarım makineleri, tesis ve makine, taşıma araçları ve diğer tüm sabit varlıklar gibi mikro ölçekli uygulamaların yanı sıra proje finansmanı, ithalat/ihracat finansmanı, Müşareke Sukuk gibi makro ölçekli uygulamalarda gerçekleştirilebilir.

Uygulamalar pratiğe döküldükçe eksiklik ve zafiyetler daha belirgin hale gelecektir. Fakat Müşareke ve Azalan Müşareke çalışmaları ülkemizde kullanım açısından yok denecek kadar azdır. Ortaklık esaslı bu modellerin temeli karşılıklı güvendir. Yasama, yürütme ve yargı organları tarafından gereken altyapı oluşturulmalı ve güven esaslı bu modeller desteklenmeli, suiistimal edenlere ağır müeyyideler

uygulanacak regülasyonlar yapılmalıdır. Kanun ve mevzuat açısından tanınması ve işlevsel hale gelmesi gerekmektedir.

Bu kapsamda Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu projesi incelenmiştir. Proje gerçekleştirilirken beşi Türk firması ve bir İtalyan firması bir araya gelerek Otoyol ve Yatırım AŞ'yi kurmuştur. Bütçesi, teknolojik gerekliliği ve ihtiyaç duyulan sermayesi itibariyle çok kapsamlı bir proje bu ortaklık sayesinde yürütülmüştür. Otoyol ve Yatırım A.Ş. kuruluş amacı ve işleyişi bakımından tam anlamıyla Müşareke'dir. Ortaklık, İslam ekonomisinde önem arz etmektedir. Ortaklıklar sayesinde risk ve sorumluluklar dağıtılacaktır. Akabinde Kar-Zarar da paylaşılacaktır.

Müşareke çerçevesinde işleyen Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu projesine baktığımızda önemli faydaları bulunmaktadır. Finansman ihtiyacı faiz dışı yöntemler ile karşılanabilmektedir. Böylece faiz yükünden kurtulması mümkündür. Ortaklık sayesinde gelir dağılımı gerçekleşecek ve monopolleşme eğilimi azalacaktır. Piyasadaki atıl (finansman) kapasitenin aktif hale gelmesini ya da Müşareke ile üretime katılmasını teşvik eder. Rekabet ortamını artırır.

Müşareke Sukuk ile bireysel ve kurumsal yatırımcılar gelir elde ederken öte yandan projeye finansman sağlar. Bir nevi toplum kendi yatırımını kendi parasıyla yaparken bir yandan da gelir elde eder. Hatta kamu spotu ile yastık altı birikimi olarak tabir edilen tasarruflar bile yatırıma dönüştürülebilir. Bu sözleşmenin uygulanması sürecinde, ilgili yerel İslami banka, uzman ve Müşareke sözleşmesini iyi anlayan İslam hukukçularının bulunmaması nedeniyle sözleşme belgelerini hazırlarken sorunlar ile karşılaşmaktadır.

Karar verme mekanizmaları tarafından bu sözleşme ya da ortaklık türleri işlevsel hale getirilmeli. İhlal durumlarına karşı cezai yaptırımlar uygulanmalıdır. Kanunlarla güvence alınıp ve toplum tarafından da benimsenirse Müşareke uygulamaları yaygın hale gelir. İnsanların tasarruflarını yatırıma dönüştürme arzusu artar. Böylece üretim ve istihdamda pozitif etkiler görülür.

Müşareke organizasyonlarında devlet ortaklara garantör olmalı projeler güvence altına alınmalıdır. Ancak bu şekilde risk alma iştahı artar ve uyuyan sermaye yatırıma dönüşür. Kamu yatırımları yapılırken zaten kamu kurumları tarafından "Gelir Garantisi, Alım Garantisi" gibi destekler verilmektedir. Bu aşamada mevcut

uygulamalara finansal destek yerine Müşareke, Azalan Müşareke ve Müşareke Sukuk uygulamalarının gerçekleşmesinde organizasyonlar içerisinde yer almalı ve ortak olabilecek kişileri organize etmelidir. Yatırımcıları faiz yükü altında bırakmak yerine sermaye sahiplerini üretime katmak gerekmektedir.

Müslüman toplumun yoğun olduğu ülkemizde İslam ekonomisi literatürü halk arasında pek bilinmemektedir. Sözleşme türü olarak TTK'da yer almaması ve mevcut uygulamaların benzerliği bu husus da önemlidir. Ayrıca ülkemizde İslam ekonomisi enstrümanlarının kullanımının yaygın olmamasın da sermaye sahiplerinin riski paylaşmak yerine faize para yatırmak gibi kesin gelir yöntemine yönelmesi etkilidir.

Yapılan literatür taraması ve akabinde elde edilen bulgular bu kapsamda önem arz etmektedir. İslam ekonomisi araştırmalarının geliştirilmesi ve desteklenmesi açısından ilahiyat fakülteleri, iktisadi bilimler fakülteleri ve hukuk fakültelerine önemli görev düşmektedir. Ortaklaşa yürütülecek araştırma projeleri ile daha verimli sonuçlar alınabilir.

KAYNAKÇA

- AAOIFI. (2004). Shari'ah Standards. Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions.
- Abdullah, A., & Saiti, B. (2016). A Re-examination of musharakah bonds and waqf development: The Case of Singapore. *Intellectual Discourse*, 24: 541-562.
- Abdul-Rahman, Y. (2009). *The Art of Islamic Banking and Finance: Tools and Techniques for Community-Based Banking*. John Wiley & Sons.
- Açıklan, O. (2021, Mayıs 15). www.otoyolas.com.tr. Otoyol Yatırım ve İşletme A.Ş.: <https://www.nurol.com.tr/otoyol-yatirim-ve-isletme-a-s> adresinden alındı
- Adela, H. (2018, 11). The impact of Musharakah financing on the monetary policy in the Islamic economy. *Review of Economics and Political Science*, 3: 139-152.
- Akbiyikli, R., & Eaton, D. (2005). A Comparison Of PFI,BOT,BOO And BOOT Procurement Routes For Infrastructure Construction Projects. *Fifth International Postgraduate Research Conference in the Built and Human Environment* : 13-15. Salford: Research Institute for the Built and Human Environment.
- Akgüç, Ö. (1987). *100 Soruda Türkiye'de Bankacılık*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Akintoye, A., & Hardcastle, C. (2003). *Public – Private Partnerships: Managing Risks and Opportunities*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Aljifri, K., & Khandelwal, S. K. (2013). Financial Contracts In Conventional and Islamic Financial Institutions: An Agency Theory Perspective. *Review of Business & Finance Studies*, 4(2): 79-88.
- Allen, G. (2001, Aralık 18). The Private Finance Initiative. *House Of Commons Library*, 01(117): 20-21.
- (2003, Ekim 21). The Private Finance Initiative. *Research Paper*, 03(79): 9.
- Al-Zoubi, H. A., & Maghyreh, A. I. (2006, 7 11). The relative risk performance of Islamic finance: A new guide to less risky investments. *International journal of theoretical and applied finance*, 10(2): 235-249.
- Apaydın, H. Y. (2019, Ağustos 28). <https://islamansiklopedisi.org.tr/>. TDV İslam Ansiklopedisi: <https://islamansiklopedisi.org.tr/karz> adresinden alındı
- Ariffin, N. M., Kassim, S., & Razak, D. A. (2015). Exploring Application Of Equity-Based Financing Through Musharakah Mutanaqisah In Islamic Banks In Malaysia: Perspective From The Industry Players. *International Journal of Economics, Management and Accounting*, 23(2): 241-261.
- Arndt, R. H. (2000). Getting A Fair Deal: Efficient Risk Allocation In The Private. Department of Civil and Environmental Engineering The University of Melbourne.
- Aslan, H. (2012). Alternatif Bir Yatırım ve Finansman Aracı Olarak Sukuk: Yapısı, İşleyişi ve Türkiye Piyasası İçin Öneriler. *Yüksek Lisans Tezi*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Ateş, A. (2014). Türkiye'de Liman Özelleştirmeleri İskenderun Liman Örneği. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(25): 427-457.
- Ayanoğlu, T. (2007). İşletme Hakkı Devir Sözleşmeleri. *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*: 3-38.
- Ayub, M. (2007). *Understanding Islamic Finance*. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Bauer, J., & Allen, S. (1996). *Projects and Infrastructure Finance in Asia*. Euromoney Ltd.
- Bennett, E., Seldon, J., & Grohmann, P. (2000). *Joint Venture Public Partnerships for Urban Environmental Services Report on UNDP/PPPUE's Project Development Facility*. New York: UNDP/PPPUE's Project Development Facility.
- BNM. (2018). *Monthly Statistical Bulletin*. Negara : Bank Negara Malaysia.
- Boratav, K. (1997). *İktisat Tarihi*. İstanbul: Cem Yayınevi.
- Borhan, J. T. (2007). The Agent-Manager's Conduct of Mudarabah Contract in Islamic Transactions. N. Alam, & B. Shanmugam içinde, *Islamic finance, the challenges ahead* : 59. Universiti Putra Malaysia Press.
- Brealey, R. A., Cooper, I., & Habib, M. M. (1996). Using Project Finance to Fund Infrastructure Investments. *Journal of Applied Corporate Finance*, 9(3): 25-39.
- Budds, J. (2000). *PPP and the Poor in Water and Sanitation*. Leicestershire: Loughborough University Water, Engineering and Development Centre.
- Comer, B. (1996). *Project Finance Teaching Note*. The Wharton School.
- Coşkun, A. (2003). Cumhuriyetin İlk Yıllarında Türkiye Ekonomisi. *Atatürkçü Düşünce Dergisi*, 4: 72-77.
- Croce, R. D. (2014). *Financing infrastructure– International trends*. OECD.
- CSBB. (2021). 2021 Yılı Yatırım Programı. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı.
- Çakır, S., & Raci, F. (2007). *Sukuk vs. Eurobonds: Is There a Difference in Value-at-Risk?* Washington: International Monetary Fund: IMF Working Paper.
- Çeker, O. (2014). *İslam Hukukunda Akitler*. Konya: Tekin.
- Çetinkaya, Ö. (2001). *Türkiye'de Devlet İşletmeciliği ve Özelleştirme*. Ankara: Ekin.
- Dağ, M., & Çelik, M. (2018). Yatırım Teşvikleri Nedir? Kavram ve Kapsamı Üzerine Bir Değerlendirme. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2): 867.
- Debande, O. (2002). Private financing of transport infrastructure: An assessment of the UK experience. *Journal of Transport Economics and Policy*, 36(3): 355-387.
- Deniz, Y. T. (2016). Türkiye'de Ulaşım Sektöründe Yaşanan Değişimler ve Mevcut Durum. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 21(36): 135.

- Dinç, Y. (2018). Economic Contributions of Interest-free Finance Models. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 4(2): 175-194
- Doğan, E. (2007). Türkiye’de Liman Özelleştirmeleri Ve Tekirdağ Limanı’nın Özelleştirme Sürecinin İncelenmesi. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Doğan, M. B. A., & Ersoy, A. Faizsiz Gayrimenkul Edinmede Azalan Mülk Ortaklığı Yöntemi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 12(23), 383-402.
- DPT. (1979). Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı: 418. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- (1984). Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı: 113. Devlet Planlama Teşkilatı.
- (1989, Temmuz 6). Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı: 1-3. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- (1995). Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı: 196-198. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- (2001). *Kamu Yatırımlarının Planlanması ve Uygulanmasında Etkinlik ve Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. ANKARA: Devlet Planlama Teşkilatı.
- Durmuş, S., & Aydemir, N. K. (2016). Atatürk Dönemi Türkiye Ekonomisi (1923-1938). *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(12): 161.
- EC . (2004). *On Public-Private Partnerships And Community Law On Public Contracts And Concessions*. Brussels: Commission of the European Communities.
- Ekonomi Terimleri. (2019, 4 7). www.iktisatsozlugu.com. Ekonomi Terimleri: <https://www.iktisatsozlugu.com/nedir-2175-FAYDA#.XKoWHIUzaM8> adresinden alındı
- Elgadi, E. M. (2016). Assessing the Financial Performance of Islamic Banking: The case of Sudanese banks. *Doctoral Dissertation*. University of East London.
- El-Gamal, M. (2000). *A Basic Guide to Contemporary Islamic Banking and Finance*. Houston: Rice University.
- (2006). *Islamic Finance: Law, Economics, and Practice*. New York: Cambridge University Press.
- Ersoy, A. (2015). İslam İktisadı ve İktisadi yapısı: İnsan Merkezli Fıtri İktisat ve İktisadi Yapısı. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi*, 1(1): 37-64.
- Estache, A., & Rus, G. D. (2000). *Privatization and Regulation of Transport Infrastructure: Guidelines for Policymakers and Regulators*. Washington, DC: WBI Development Studies.
- Esty, B. C., & Megginson, W. (2000). *Creditor Rights, Enforcement, And Debt Ownership Structure: Evidence From The Global Syndicated Loan Market*. Harvard: Journal of Financial and Quantitative Analysis.
- Ewuga, D. J., & Anigbogu, N. A. (2011). An Evaluation Of The Selection Methods Of Promoters Adopted In Bot Projects In Nigeria. *Journal of Environmental Sciences*, 15(1): 16-25.

- EY. (2016). *World Islamic Banking Competitiveness Report 2016*. London: Ernst and Young.
- Farooq, M. O., & Ghattis, N. (2015). Qard Hasan, Credit Cards and Islamic Financial Product Structuring: Some Qur'anic and Practical Considerations. *Journal of Islamic Financial Studies*, 1(1): 1-17.
- Flyvbjerg, B., Bruzelius, N., & Rothengatter, W. (2003). *Megaprojects and risk: An anatomy of ambition*. New York: Cambridge University Press.
- Gait, A., & Worthington, A. C. (2007). *A Primer on Islamic Finance: Definitions, Sources, Principles and Methods*. Wollongong: University of Wollongong.
- Gatti, S. (2008). *Project Finance in Theory and Practice: Designing, Structuring, And Financing Private and Public Project*. Burlington, United Kingdom: Academic Press Advanced Finance Series.
- Genç, Ö., & Ertuğrul, E. (2007). *Altyapı Yatırımlarının Finansmanı*. Ankara: Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü.
- Godlewski, C. J., Turk-Ariss, R., & Weill, L. (2013). Sukuk vs. conventional bonds: A stock market perspective. *Journal of Comparative Economics*, 41(3): 745-761.
- Grais, W. (2006). *Corporate Governance and Shariah Compliance in Institutions Offering Islamic Financial Services*. The World Bank.
- Grimsey, D., & Lewis, M. (2007). *Public private partnerships: The worldwide revolution in infrastructure provision and project finance*. Edward Elgar.
- Gülcan, M. C. (2008). Kamu Harcamaları İçinde Eğitim ve Sağlık Harcamalarının Yeri, Ekonomik Etkileri ve Türkiye Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*: 10. Kırıkkale: Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Haider, J., & Azhar, M. (2010). Sukuk and its Risk Management in the Current Scenario. *Unpublished Master Thesis*. Umea, Sweden: Umea School of Business and Economics.
- Hasnat, M. A. (2016). Mudharabah and Musharakah from the accounting perspective by referring to AAOIFI, IFRS and MFRS. *IOSR Journal of Business and Management*, 18(7): 67-72.
- Hassan, M. K., & Lewis , M. K. (2007). Islamic Banking: an introduction and overview. M. K. Hassan, & M. K. Lewis içinde, *Handbook of Islamic Banking* : 1-20 Cheltenham: Edward Elgar.
- ., & Smolo, E. (2011). The potentials of musharakah mutanaqisah for Islamic housing finance. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 4(3): 237-258.
- Hussain, M., Shahmoradi, A., & Turk, R. (2015). *An Overview of Islamic Finance*. International Monetary Fund.
- ICD. (2020). *Islamic Finance Development Report*. Islamic Corporation For The Development Of The Private Sector.
- IFSB. (2018). *Islamic Financial Services Industry Stability Report*. Negara: Islamic Financial Services Board.

- IOSCO. (2004). *Islamic Capital Market Fact Finding*. Malaysia Securities Commission. Report Of The Islamic Capital Market Task Force Of The International Organization Of Securities Commissions.
- Iqbal, M., & Ariff, M. (2012). *The islamic debt market for sukuk securities: The theory and practice of profit sharing investment*. Edward Elgar: Northampton.
- , & Molyneux, P. (2005). *Thirty Years of Islamic Banking: History, Performance and Prospects*. Palgrave Macmillan.
- Jobst, A. A. (2007). *The Economics of Islamic Finance and Securitization*. Washington: IMF Working Paper.
- Johnstone, N., & Wood, L. (2001). *Private Firms and Public Water: Realising Social and Environmental Objectives in Developing Countries*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kalem, A. (2015, Mart). Kamu Yatırımları ve Özel Sektör Yatırımları İlişkisi. *Türkiye'deki Kamu Yatırımlarının Özel Sektör Yatırımlarına Etkisinin İncelenmesi*. Yatırım Programlama, İzleme ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü.
- Karaaslan, A. (2015). Bütçeleme Sürecinin Rasyonelleştirilmesi: Kamu Harcamalarında Etkinlik Sağlama Yöntemi Olara Fayda-Maliyet Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*(8): 8.
- Kashi, A., & Mohamad, A. (2017). Does Musharakah Mutanaqisah converge with Bai Bithamin Ajil and conventional loans? *International Journal of Law and Management*, 59(3): 740-755.
- KB. (2014). *Kamu Özel İşbirliği Özel İhtisas Komisyonu Ön Raporu*. Ankara: Kalkınma Bakanlığı.
- Khan, M. S., & Reinhart, C. M. (1990). Private Investment and Economic Growth in Developing Countries. *World Development*, 18(1): 19-27.
- Koppenjan, J. F., & Enserink, B. (2009). Public – Private Partnerships in Urban Infrastructures: Reconciling Private Sector Participation and Sustainability. *Public Administration Review*, 69(2): 285-286.
- Krasicka, O., & Nowak, S. (2012). *What's in it for Me? A Primer on Differences between Islamic and Conventional Finance in Malaysia*. Washington: IMF Working Paper.
- Küçükkocaoğlu, G. (2019, Eylül 03). *İslami Bankalar ve İslami Finans Kurumları*. www.baskent.edu.tr: <http://www.baskent.edu.tr/~gurayk/finpazcuma17.doc> adresinden alındı
- Malik, A. (2011). Analysis of Islamic Banking and Finance in West: From Lagging to Leading. *Asian Social Science*, 7(1): 179 -185.
- Martin, B. M. (1997). *The Social And Employment Consequences Of Privatization In Economies: Evidence And Guidelines*. Interdepartmental Action Programme on Privatization, Restructuring and Economic Democracy.
- McDermott, P. (1999). Strategic Issues in Construction Procurement. S. Rowlinson içinde, *Procurement Systems: A guide to Best Practice in Construction* : 3-26. London: CIB.

- McMillen, M. J. (2010, Kasım 23). *Introduction to Islamic Finance (Part II): Structural Considerations*. The Finance Professional's Post: <https://post.nyssa.org/nyssa-news/2010/11/introduction-to-islamic-finance-part-ii-structural-considerations.html> adresinden alındı
- Merna, A., & Smith, N. J. (1991). Concessions and risks in BOOT projects. *Proceedings of Association of Researchers in Construction Management Annual Conference* : 11-19. Bath: University of Bath.
- Mikail, S. A., & Rani, M. (2016). Shari'ah Contracts Underpinning Musharakah Mutanaqisah Financing: A Conceptual analysis. *International Journal of Islamic Finance*, 8(1): 35-66.
- Miller, N., Challoner, J., & Atta, A. (2007). International Financial Law Review. *UK Welcomes the Sukuk*, 26(24): 24-25.
- Moore, P. (1997). *Islamic Finance: A Partnership for Growth*. London: Euromoney.
- Najeeb, S. F., & Lahsasna, A. (2013). Qard Hasan: Its Shariah Rules and Applications in Islamic Finance. *Journal of Islamic Business and Management*, :15-34.
- Narin, R. (2010). Genel Olarak Adi Şirket. *Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Netzer, M. S. (2004). Ribâ in Islamic Jurisprudence: The Role of 'Interest' in Discourse on Law and State. *Master of Arts in Law and Diplomacy Thesis*. Tufts University.
- Nickson, A. (1997). *Urban Water Supply Sector Review: The Role of Government in Adjusting Economies*. Birmingham: University of Birmingham.
- Obaidullah, M. (2005). *Islamic Financial Services*. Jeddah: Islamic Economics Research Center.
- Orkunoğlu, I. F. (2010). Özelleştirme ve Alternatifleri. *Akademik Bakış Dergisi*(22): 165.
- ÖİB. (2019). *2019 Faaliyet Raporu*. Ankara: Özelleştirme İdaresi Başkanlığı.
- Ölçen, A. N. (1982). 1923-1938 Döneminde Birinci ve İkinci Sanayi Planları. *Atatürk Dönemi Ekonomi Politikası ve Türkiye'nin Ekonomik Gelişmesi* : 133-150. Ankara : Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları.
- Özçelik, Ö., & Tuncer, G. (2007). Atatürk Dönemi Ekonomi Politikaları. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(1): 258.
- Özdaş, Y. (2009). Türkiye'de Uygulanan Yatırım Teşvikleri ve Diyarbakır Bölgesinde Bir Araştırma. *Yüksek Lisans Tezi*. Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özgür, E. (2007). Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği ve Mevduat Bankaları İle Rekabet Edebilirliği. *Yüksek Lisans Tezi*. Afyonkarahisar: Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özsoy, İ. (1987). *Türkiye'de Özel Finans Kurumları ve İslam Bankacılığı*. İstanbul: Timaş Yayınları.

- Pakkala, P. (2002). *Innovative project delivery methods for infrastructure*. Helsinki: Finnish Road Enterprise.
- Qiu, L. D., & Wang, S. (2009). BOT Projects: Incentives and Efficiency. *Journal of Development Economics*, 94(1): 127-138.
- Rahman, A. (2007). Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking. *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1(2): 38-53.
- Rahman, D. M. (2018). Mudarabah and its Applications in Islamic Finance: An Analysis. *Asian Journal of Research in Banking and Finance*, 8(6): 33-46.
- Ranganathan, P. V., & Rajan, T. (1997). Issues of Structure in Project Financing. *Project Finance International*: 46-122.
- Reddy, V. N., & Reddy, M. S. (2015). Public and Private Partnership in Infrastructure Development in India. *International Journal of Business and Management Invention*, 4(3): 21.
- Sarısu, A. (2003). Dünyada ve Türkiye'de Özelleştirme. *Ankara Sanayi Odası*: 38-57.
- Sarker, A. A. (2000). Islamic Banking in Bangladesh: Performance, Problems and Prospects. *International Journal of Islamic Financial Services*, 1(3): 1-22.
- Selim, T. H. (2008). An Islamic Capital Asset Pricing Model. *Emerald Publishing Limited*, 24: 122-129.
- Shahinpoor, N. (2009). The Link between Islamic Banking and Micro financing. *International Journal of Social Economics*, 36: 996-1007.
- Shanmugam, B., & Gupta, L. (2007). Islamic Banking: A Technical Perspective. *In the Black (CPA Australia)*: 62-65.
- , & Zahari, Z. (2009, Kasım). *A Primer on Islamic Finance*. The Research Foundation of CFA Institute.
- Shen, L., Li, Y., & Li, Q. M. (2002). Alternative Concession Model for Build Operate Transfer Contract Projects. *Journal of Construction Engineering and Management*, 128(4): 326-330.
- Siddiqui, A. (2008). Financial contracts, risk and performance of Islamic banking. *Managerial Finance*, 34(10): 680-594.
- Siemiatycki, M. (2006). *Implications of Private-Public Partnerships on the development of urban public transit infrastructure: The case of Vancouver*. Vancouver: Journal of Planning Education and Research.
- Şahin, H. (2009). *Yatırım Projeleri Analizi*. Ezgi Kitapevi.
- Şekerci, O. (1981). *İslam Şirketler Hukuku*. İstanbul: Marifet Yayınları.
- Şen, N. G., & Acar, Ü. (2017). Kamu Hizmetlerinin Sunumunda Alternatif Yöntem ve Modeller: Türkiye'den Uygulama Örnekleri. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 3(2): 147-172.
- T. C. Resmî Gazete. (2005, 7 3). 5396 Sayılı Kanun. *Sağlık Hizmetleri Temel Kanununa Bir Ek Madde Eklenmesi Hakkında Kanun(7)*. Ankara: T. C. Resmî Gazete.

- (2011, 09 14). KHK/652. 652 Sayılı Millî Eğitim Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname(23): 3-a. T. C. Resmî Gazete.
- Tahmina, T. N. (2013). *The Barriers to, and Incidence of, Islamic Banking and Finance in Canada*. Ottawa: Telfer School of Management, University of Ottawa.
- Tan, T. (1967). Osmanlı İmparatorluğu'nun Yabancılara Verilmiş Kamu Hizmeti İmtiyazları. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 22(2): 285-326.
- Tayar, E. A. (2006). Islamic Investment Funds and Their Role in Developing Savings. *Islamic Finance News Guide*: 70-71.
- TCK. (2011). Türk Ticaret Kanunu. 6102. T.C Resmi Gazete.
- TDK. (2019, 4 7). <http://www.tdk.gov.tr>. Türk Dil Kurumu: http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GT.S.5ca8bfde6adaf8.78312277 adresinden alındı
- Teker, Y. D. (2008). Sağlık Sektöründe Proje Finansman Modelleri: Türkiye İçin Bir Model Önerisi ve Bir Hastane Projesinin Fizibilite Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*(37): 1-18.
- Tekin, M. (2017, Aralık 28). *Şirketler Hukuku Kapsamında; Adi Ortaklık, Kollektif Şirket, Komandit Şirket, Anonim Şirket, Limited Şirket ve Kooperatiflerin Unsurlarının ve Hukuki yapılarının Değerlendirilmesi*. <https://www.alomaliye.com>: <https://www.alomaliye.com/2017/12/28/adi-ortaklik-kollektif-sirket-komandit-sirket-anonim-sirket-limited-sirket-ve-kooperatifler/> adresinden alındı
- Thomas, A., Cox, S., & Kraty, B. (2005). *Structuring Islamic Finance Transactions*. London: Euromoney Books.
- Tilva, R., & Tuli, J. (2002). *Islamic Banking: A new era of financing*. Georgetown: Georgetown University. www.isfin.net: https://www.isfin.net/sites/isfin.com/files/islamic_banking-_a_new_era_of_financing.pdf adresinden alındı
- Tlemsani, I. (2010). Co-evolution and Reconcilability of Islam and the West: the Context of Global Banking. *Contemporary Middle Eastern Issues*, 3(4): 262-276.
- TMMOB. (2006). *Ulaşım ve Trafik Politikalarında Planlama Gerekliliği*. Ankara: TMMOB Makina Mühendisleri Odası.
- Tözer, A. (2003). Telekomünikasyon Sektöründe Özelleştirme, Regülasyon ve Liberizasyon: Ülke Örnekleri ve Türkiye Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Turan, Ş. (2011). Konsorsiyum Sözleşmesi. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 92: 451-482.
- UB. (2010). *2009 Yılı Faaliyet Raporu*. Ankara: Ulaştırma Bakanlığı.
- UDH. (2013). Stratejik Plan 2014-2018: 84-88. Ankara: Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı.

- UNIDO. (1996). *Guidelines for Infrastructure Development through BuildOperate – Transfer (BOT) projects*. Viyana: United Nations Industrial Development Organisation.
- Uslu, M. Z., & Önal, Y. B. (2007). *Yatırım Projeleri*. Adana: Karahan Kitapevi.
- Uz, A. (2007). Kamu-Özel Ortaklığı/Public-Private Partnership (PPP). *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 11(1): 1168.
- Vardar, G. Ç. (2013). İmtiyazlı hizmet sözleşmeleri ve yap-işlet-devret modeli muhasebe sorunları. *Doktora Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Warde, I. (2000). *Islamic Finance in the Global Economy*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- WB. (1994). *World Development Report*. New York: The World Bank, Oxford Üniversitesi.
- (2021, Mayıs 15). *Infrastructure Finance, PPPs & Guarantees*. <https://ppi.worldbank.org/>: <https://ppi.worldbank.org/en/customquery> adresinden alındı
- (2021, Mayıs 15). *Private Participation in Infrastructure (PPI) - World Bank Group*. <https://www.worldbank.org/en/home>: <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/project/gebze-orhangazi-izmir-motorway-8175> adresinden alındı
- Yavuz, N. Ç. (2000). Türkiye'de Kamu Yatırım Harcamalarının Özel Sektör Yatırım Harcamalarını Dışlama Etkisi Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Kamu-İş İş Hukuku ve İktisat Dergisi*, 6(2): 15.
- Yereli, A. B., & Kızıltan, M. (2011). Kamu-Özel İşbirliği Projeleri ve Kırgızistan Ekonomisi Açısından Önemi. *In Intenational Conference on Eurasian Economies* : 246-252. Eurasian Economists Association.
- Zengin, B. (2014, Ağustos). Kamu yatırımlarının finansal açıdan değerlendirilmesi. *Yüksek Lisans Tezi*. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zuhayli, W. (2003). *Financial Transactions in Islamic Jurisprudence*. Damascus: Dar al Fikr.

ÖZGEÇMİŞ

Ahmet Sefa Bayram,

İlk ve orta öğretimini

Ziya Gökalp İlk Öğretim Okulunda, lise eğitimini ise Tevfik İleri İmam Hatip Lisesinde tamamladı. Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat bölümünden 2016 yılında mezun oldu. İngilizce ve Almanca bilmektedir.

