

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

**ORTA GELİR TUZAĞININ ÖNLENMESİNDE İSLAMİ
BANKACILIĞIN ROLÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
NURETTİN ARSLAN**

Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Ali KABASAKAL

Ağustos – 2019

T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

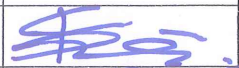
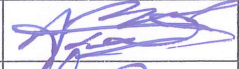

ORTA GELİR TUZAĞININ ÖNLENMESİNDE İSLAMİ
BANKACILIĞIN ROLÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

NURETTİN ARSLAN

Enstitü Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı

“Bu tez 06/08/2019 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu ile kabul edilmiştir.”

JÜRİ ÜYESİ	KANAATI	İMZA
Prof. Dr. Seyit KÖSE	Başarılı	
Doç. Dr. Ali KABASAKAL	Başarılı	
Prof. Dr. Şakir GÖRMÜŞ	Başarılı	



SAKARYA
ÜNİVERSİTESİ

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


Sayfa : 1/1

Öğrencinin

Adı Soyadı	:	Nurettin ARSLAN
Öğrenci Numarası	:	1460Y60020
Enstitü Anabilim Dalı	:	İslam Ekonomisi ve Finansı
Enstitü Bilim Dalı	:	İslam Ekonomisi ve Finansı
Programı	:	<input checked="" type="checkbox"/> YÜKSEK LİSANS <input type="checkbox"/> DOKTORA
Tezin Başlığı	:	ORTA GELİR TUZAĞININ ÖNLENMESİNDE İSLAMİ BANKACILIĞIN ROLÜ
Benzerlik Oranı	:	%15

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE,

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


06.08.2019
Öğrenci İmza

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

Bilgilerinize arz ederim.

...../...../20.....
Öğrenci İmza

Uygundur

Danışman
Unvanı / Adı-Soyadı: Doç. Dr. Ali KABASAKAL

Tarih: 06.08.2019
İmza: 

KABUL EDİLMİŞTİR

REDDEDİLMİŞTİR

EYK Tarih ve No:

Enstitü Birim Sorumlusu Onayı

ÖNSÖZ

Bismillahirrahmanirrahim, bütün kâinatı yaratan Allah (c.c.) ve Resulü Muhammed (sav.) salat ve selam olsun. Bu çalışmanın bir yıl boyunca gerçekleştirilmesinde, yardımcı olan danışman hocam; Doç. Dr. Ali KABASAKAL'a, araştırmam sırasında bana desteğini esirgemeyen arkadaşım Safiullah MUNTAZER'a, değerli anneme ve babama, eğitimime bir harf dahi öğreterek katkı sağlayan, dua eden destek veren herkese sonsuz teşekkürlerimi arz ederim.

NURETTİN ARSLAN

06.08.2019

İÇİNDEKİLER

KISALTMALAR	iii
TABLolar LİSTESİ	iv
ŞEKİLLER LİSTESİ	vi
ÖZET	vii
ABSTRACT	viii
GİRİŞ	1
BÖLÜM 1: ORTA GELİR TUZAĞI (OGT)	4
1.1. Ülkelerin Ekonomik Gelişme- Büyüme Ölçüsü	4
1.2. Büyüme, Durgunluk ve Ekonomik Döngüsü	9
1.3. Türkiye’de Ekonomik Büyüme	11
1.4. Orta Gelir Tuzağı	18
1.4.1. Türkiye, Orta Gelir Tuzağı Yakalanmış Mı?	23
BÖLÜM 2: TÜRKİYE’DE İSLAMİ BANKACILIK	26
2.1. Türkiye’deki Geleneksel Bankacılık Sektörüne Genel Bakış	26
2.2. Türkiye’de İslami Bankacılık	34
2.2.1. Türkiye’de İslami Bankacılığın gelişimi.....	34
2.2.2. Türkiye’de İslami Bankalarının Varlıklarının Gelişimi	35
2.2.3. İslami Bankaların Öz kaynaklarının Gelişimi	37
2.3. Türkiye’deki Faaliyet Gösteren İslami Bankalar	39
2.3.1. Kuveyt Türk Katılım Bankası	39
2.3.2. Türkiye Finans Katılım Bankası	42
2.3.3. Albaraka Türk Katılım Bankası	43
2.3.4. Ziraat Katılım Bankası	45
2.3.5. Vakıf Katılım Bankası	45
BÖLÜM 3: ORTA GELİR TUZAĞININ ÖNLENMESİNDE İSLAMİ BANKACILIĞIN ROLÜ	47
3.1. Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Önceden Önerilen Stratejilerin Bazıları ...	47
3.1.1. Tasarruf Oranlarının Arttırılması	47
3.1.2. (Ar-Ge) Faaliyetleri	48

3.1.3. İhracat Canlandırması	49
3.1.4. Eğitim Sisteminin Kalitesi	49
3.1.5. Bankacılık Sektöründeki Gelişmeler	50
3.2. Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin İslami Bankacılığın Rolü	52
3.2.1. İslami Bankacılığın Özel Yapısının Etkileri	53
3.2.1.1. İslami Bankacılık Temelleri Ve Fon Kullanırma Araçları	53
3.2.1.2. Faiz ve Kâr Kavramları	61
3.2.1.3. Kâr ve Zarar Paylaşım (PLS) Modelini Benimsemeyin Avantajları	62
3.2.1.3.1. Risk Transferi Yerine Risk Paylaşımı Prensibi	62
3.2.1.3.2. İslami Bankalarının Finansal İstikrarını Güçlendirme	64
3.2.1.3.3. İslami Bankaların Ekonomik Büyüme Teşvik Etmesi	70
3.2.1.4. Atıl Tasarrufların Toplanması	74
3.2.2. İslami Bankacılık ve İstihdam Üzerinde Etkisi	76
3.2.3. Yabancı Sermaye Çekmede İslami Bankacılığın Rolü	77
3.2.4. Kayıtlı Ekonomi Desteklemesi ve Kayıt-dışı Ekonomiden Kaynaklanan Vergi Kaybının Önlenmesi	78
SONUÇ	79
KAYNAKÇA	80
ÖZGEÇMİŞ	89

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik devletleri
Ar-Ge	: Araştırma ve Geliştirme
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BK	: Birleşik Krallık
DESİYAB	: Devlet Sanayi Ve İşçi Yatırım Bankası
DF	: Dickey-Fuller birim kök testi
DP	: Demokrat Parti
GB	: Geleneksel bankaları
GSMH	: Gayri Safi Millî Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
İB	: İslami Bankalar
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
LP	: Lumsdaine-Papell birim kök testi
MB	: Merkez Bankası
OECD	: Organisation for Economics Co-operation And Development.
PLS	: Profit and Loss Sharing.
OGT	: Orta Gelir Tuzağı.
TBB	: Türkiye Bankacılık Birliği.
TKBB	: Türkiye katılım bankaları birliği.
TMSF	: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu.
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu.
USD	: ABD Doları.
ZA	: Ziwot-Andrews birim kök testi.

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 1: Türkiye’de GSYH ve GSYH Büyüme Oranı 1960- 1983	13
Tablo 2: Türkiye’de GSYH ve GSYH Büyüme Oranı 1984- 2000	15
Tablo 3: Türkiye’de GSYH ve GSYH Büyüme Oranı 1984- 2000.(2010 sabit ABD Doları cinsinden)	16
Tablo 4: Türkiye’de GSYH Büyüme Oranı (2011- 2017)	17
Tablo 5: 2012 Yılında Dünya Bankası’nın Sınıflandırmasına Göre Ülkeler	21
Tablo 6: Alt Orta Gelirden Yüksek Orta Gelire Geçiş Dönemi	23
Tablo 7: Türkiye ve ABD Kişi başına GSYH Karşılaştırılması	24
Tablo 8: Devlete Ait Mevduat Bankaları	26
Tablo 9: Özel Sermayeli Mevduat Bankaları	27
Tablo 10: Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankalar	28
Tablo 11: Türkiye’de Yabancı Sermayeli Bankaları.....	28
Tablo 12: Türkiye’de Şubeler Açan Yabancı Sermayeli Bankaları	29
Tablo 13: Kamusal Sermayeli Kalkınma ve Yatırım bankaları	30
Tablo 14: Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları	30
Tablo 15: Yabancı Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları	30
Tablo 16: Türkiye’de İslami Bankaları Toplam Varlıkları	36
Tablo 17: Türkiye’de İslami Bankaları Öz kaynağı	38
Tablo 18: Kuveyt Türk Katılım Bankasının Varlıkları Gelişimi	40
Tablo 19: Türkiye Finans Katılım Bankasının Varlığı Gelişimi.....	42
Tablo 20: Ziraat Katılım Bankası Varlığı ve Net Kârı	45
Tablo 21: Vakıf Katılım Bankası Varlıkları ve Net Kârı.....	46
Tablo 22: Risk Paylaşımı ve Risk Transferi Açısından Karşılaştırma	63
Tablo 23: İslami bankaların Başlıca Finansal Rakamları (Aralık, 2009)	65
Tablo 24: Türk Bankacılık Sektörünün Büyüklüğü ve Grupların Sektördeki Payları (2009)	66
Tablo 25: İslami Bankacılığı Sektörü Varlık Büyüklüğü ve Sektörel Paylaşım (2007-2017)	67
Tablo 26: İslami Bankaların Öz kaynak Gelişimi (2007-2017)	69
Tablo 27: İslami Bankalarının Kullandırılan Fon Gelişimi (2007 -2017)	71
Tablo 28: İslami Bankalarının Net Kârının Gelişimi (2007 -2017)	72
Tablo 29: İslami Bankalarının Toplanan Fon Gelişimi (2007 -2017)	74

Tablo 30: Türkiye’de İşsizlik Oranı ve İşsiz Sayısı (2011-2017)	76
Tablo 31: İslami Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi (2007-2017)	77
Tablo 32: İslami Bankaları Toplam Sukuk İhraçları (2010-2017)	78

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: Türkiye’de 2016 Yılı Büyüme Oranı (%)	17
Şekil 2: Türkiye’de kişi başına düşen GSYH	22
Şekil 3: Bankaların 2018 Yılı 3.Ç sayısı payları	31
Şekil 4: 2016 3.Ç Bankaların Toplam Varlık Sektörel Payları	32
Şekil 5: Mevduat Bankalarının 2016 Yılı Sektörel payları	32
Şekil 6: Kalkınma ve Yatırım Bankalarının Sektörel Payları.....	33
Şekil 7: Türk Bankacılık Sektörünün Toplam Varlıklarının Büyümesi	34
Şekil 8: İslami Bankaların Varlıkları, Sektördeki Payı	37
Şekil 9: İslami Bankaların Öz kaynakları 2007-2017	38
Şekil 10: İslami Bankaların Varlığı Payı	39
Şekil 11: Kuveyt Türk Katılım Bankası Varlıklarının Gelişimi	41
Şekil 12: Kuveyt Türk Katılım Bankası Net Kârı	41
Şekil 13: Türkiye Finans Katılım Bankası Net Kârı	43
Şekil 14: Albaraka Türk Katılım Bankası varlığı	44
Şekil 15: Albaraka Türk Katılım Bankası Net Kârı	45
Şekil 16: 1990-2014 Türkiye’de Yatırım ve Tasarruf Oranlarının GSYH İçindeki Payı	48
Şekil 17: İB Toplam Varlıklarının Gelişimi (2007-2017)	70
Şekil 18: İB Öz kaynak Gelişimi, (2007-2017)	70
Şekil 19: Türkiye’de İslami Bankalarının kullandırılan Fonları (2007-2017)	72
Şekil 20: İB’ların Net Kârı, 2007-2017	73
Şekil 21: Türkiye’de İslami Bankalarının Toplanan Fonları (2007-2017)	76

Sakarya Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Özeti

Yüksek Lisans	<input checked="" type="checkbox"/>	Doktora	<input type="checkbox"/>
Tezin Başlığı: Orta Gelir Tuzağının Önlenmesinde İslami Bankacılığın Rolü			
Tezin Yazarı: Nurettin ARSLAN		Danışman: Doç. Dr. Ali KABASAKAL	
Kabul Tarihi: 06/08/2019		Sayfa Sayısı: viii (ön kısım) + tez (89)	
Anabilim Dalı: İslam Ekonomisi ve Finansı			
<p>Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye'deki İslami bankacılık sektörünün orta gelir tuzağının önlenmesindeki rolünü incelemektir. Çalışmanın amaçlarına ulaşması için, İslami bankacılık sisteminin ana temellerinin (tasarruf, yatırım ve ekonomik büyüme üzerindeki) olası etkilerinin teorik temelde incelenmesi ve İslami bankacılık sektörünün (2007-2017) yılları arasında finansal verilerini analiz etmesi benimsenmiştir. Yapılan analiz sonucu, İslami bankacılık ekonomik büyüme oranlarına anlamlı bir pozitif etki göstermektedir. İslami bankacılık geleneksel bankacılığın yerine geçmez tamamlayıcı durumdadır. Orta gelir tuzağının önlenmesi için İslami bankacılık tek başına yeterli değildir.</p>			
Anahtar Kelimeler: İslami Bankacılığı, Finans, OGT Orta Gelir Tuzağı, Ekonomik Büyüme			

Sakarya University
Institute of Social Sciences Abstract of Thesis

Master Degree <input type="checkbox"/>	Ph.D. <input type="checkbox"/>
Title of Thesis: The Role Of İslamic Banking in Preventing The Middle Income Trap	
Author of Thesis: Nurettin ARSLAN Supervisor: Assoc. Prof. Ali KABASAKAL	
Accepted Date: 06/08/2019	Number of Pages: viii (First part) +(89)
Department: İslamic Economy and Finance	
<p>The core objective of our study is to examine the role of Turkey's Islamic banking sector in the prevention of middle-income trap (MIT). Theoretical Analysis of the potential impact of the main principles and structure of Islamic banking on savings, investment and growth and the analysis of the financial data of the Islamic banking sector (2007-2017) was adopted to achieve the objectives of the study. Analysis shows that Islamic banking has a significant positive effect on economic growth rates. Islamic banking is not a substitute for traditional banking, it is a complement to traditional banking. Islamic banking alone is not enough for the prevention of the middle income trap.</p>	
Keywords: İslamic Banking, Finance, MIT Middle Income Trap, Economic Growth	

GİRİŞ

İslami bankacılık, İslam hukuklarına göre çalışan, yasak olmayan ve faizsizlik ilkelerine uyumlu bankacılık etkinliklerini gerçekleştiren, kâr-zarar paylaşımı (PLS) prensibine dayanarak fonlar biriktirip ticaret işlemleri ve ortaklık gibi reel ekonomiye yönelik araçlar ve uygulamalarla fon kullandırmaya çalışan bir bankacılık sistemidir. Son yıllarda hem kişiler hem de kuruluşların ilgi alanına giren İslami finans, sadece Müslüman ülkelerde değil, batı ve doğu ülkelerinde de bulunan ve büyüme imkânlarına sahip olan bir sektördür. Bugün İslami bankalar, İslami finans sektöründe en önemli temsilcilerden birisidir. İslami bankacılık, dünyanın en hızlı büyüyen sektörlerinden biridir, özel olarak son yıllarda finans ve bankacılık sistemi hızlı bir şekilde büyümüş ve gelişmiştir. İslami bankacılığın toplam varlıkları, 2015 yılındaki 2,1 trilyon ABD doları iken 2016 yılında %7 artışla 2,2 trilyon ABD dolarına ulaşmış ve 2022 yılında 3.782 trilyon ABD dolarına ulaşması beklenmektedir. 2016 yılından itibaren dünyada faaliyet gösteren 1.407 adet faizsiz finans kurumu bulunmaktadır. Bu sektörde faizsiz bankacılık toplam varlıkların %73'ünü oluşturmaktadır. 2008 krizi sonrasında geleneksel bankacılık sistemini ekonomik büyümenin önündeki engellerden biri olarak görmeye başlamıştır. Buna karşılık, faizsiz bankacılık sistemini benimseyen ülkelerdeki İslami bankacılık sistemi ekonomik büyümeyi hızlandırmayı sağlamıştır.

İslami bankacılık sektörü, diğer sektörler gibi hem politik hem de ekonomik olarak eleştiriye maruz kalmaktadır.

Türkiye'de İslami bankalar, Son yıllarda ve özellikle (Özel Finans Kurumları) döneminde yaşanan birçok zorluğun ardından çok hızlı bir gelişme göstermiştir.

Tezin Önemi:

Araştırma çalışmalarında, Hasan ve Dridi (2010), Hajer Zarrouk (2012), ve Nabi ve Bourkhis (2013), İslami finans kurumlarının, geleneksel kurumlar gibi finansal sorunlara maruz kaldığını göstermişlerdir. "İslami bankacılık, subprime krizi sırasında ve sonrasında geleneksel bankacılığa göre daha sağlam mıydı? ", "İslami bankacılığı geleneksel bankacılıktan ayıran özel bir özellik olan PLS paradigması, İslami bankaların kriz etkisinden kaçmasına izin veriyor mu? Bu soruları inceleyerek Bugüne kadar bu çatışmanın çözülmediğini kanıtlamışlardır. Imam ve Kpoda (2015), İslam ülkeleri şu anda GSYH'ye özel sektör kredisi konusunda etki etmemektedir. İslami bankacılığın

Geleneksel bankacılığın yerine geçmeyeceği, ancak nüfusun büyük bir kesimi için daha Kabul edilebilir hale geldiğinden, daha hızlı bir şekilde genişleyebileceğini, nüfusun finansal sistemini kullanmayan bir kısmına finansal ürünler sağlayarak ekonomik büyümenin hızlanmasını sağlayabileceğini göstermişlerdir.

Çalışmamız üç bölümden oluşmaktadır: birinci bölümde, ekonomik büyüme kavramı ve nasıl ölçüldüğü üzerinde durulacak, ekonomi döngüsü boyunca büyüme ve durgunluğun ardından Türkiye’de ekonomik büyüme, sonra da orta gelir tuzağı konsepti ve Türkiye'nin orta gelir tuzağına düşüp düşmediği tespit edilecektir. İkinci bölümde, Türkiye'deki İslami bankacılık sektörü gelişimi belirtilmeye çalışılacaktır. Üçüncü bölümde yani araştırmanın en önemli bölümünde ise İslami bankacılığın dayandığı en önemli prensipleri, öz doğası ve uygulamalarının ekonomik büyümeye etkisi ve İslami bankacılığın orta gelir tuzağının önlenmesinde olası rolü incelenecektir. Sonunda araştırmanın sonuçları ve öneriler verilecektir.

Tezin Amacı:

Mevcut çalışmanın temel amacı ise: İslami bankacılığın orta gelir tuzağının önlenmesini nasıl sağladığını ve (GSYH) ekonomik büyüme oranlarına etkisini incelemektir. Bu çalışmanın temel amacından birkaç hedef doğuyor:

- ❖ İslami bankacılık ana temelleri ve yapısının orta gelir tuzağının önlenmesinde ve ekonomik büyüme oranlarına anlamlı pozitif etkisini göstermek,
- ❖ İslami bankacılık sisteminin uygulamasının orta gelir tuzağının önlenmesinde (GSYH) ekonomik büyüme oranlarına anlamlı pozitif etkilerini göstermek,
- ❖ İslami bankacılık sisteminin âtıl fonların ülke ekonomisine kazandırılmasına etkisini göstermek,
- ❖ İslami bankacılık sistemi istihdam arttırılmasında rolü göstermektedir.
- ❖ Kayıt dışı ekonomiden kaynaklanan vergi kaybı alanında, İslami bankacılık önemli bir işleve sahip olduğunu göstermektir.

Tezin Yöntemi:

Yapılan bu araştırmanın amaçlarına ulaşması için, İslami bankacılık sisteminin ana temellerinin (tasarruf, yatırım ve ekonomik büyüme üzerindeki) olası etkilerinin teorik

temelde incelenmesi ve İslami bankacılık sektörünün (2007-2017) yılları arasında finansal verilerini analiz etmesi benimsenmiştir.

Tezin Soruları:

Bu çalışmanın araştırma soruları:

- ❖ İslami bankacılık dayandığı prensipleri ve öz yapısının ekonomik büyüme oranları üzerinde etkisi var mı?
- ❖ İslami bankacılığın orta gelir tuzağının önlenmesinde nasıl bir rolü var?

Tezin Hipotezleri:

Bu çalışmanın hipotezleri:

- ❖ İslami bankacılığın dayandığı prensiplerin ve öz yapısının ekonomik büyüme oranları üzerinde etkisi vardır.
- ❖ İslami bankacılığın dayandığı prensiplerin ve öz yapısının ekonomik büyüme oranları üzerinde anlamlı pozitif etkisi vardır.
- ❖ İslami bankacılık sisteminin uygulamasının (GSYH) ekonomik büyüme oranlarına anlamlı pozitif etkileri vardır.
- ❖ İslami bankacılık sisteminin âtıl fonların ülke ekonomisine kazandırılmasına anlamlı pozitif etkisi vardır.
- ❖ İslami bankacılık sisteminin orta gelir tuzağının önlenmesinde önemli bir rolü vardır.

BÖLÜM 1: ORTA GELİR TUZAĞI (OGT)

Araştırmamızın konusu hakkında kapsamlı ve eksiksiz bir anlayışa varmak ve "orta gelir tuzağı" teriminin tam bir tanımına ulaşmak için, aşağıdaki alt başlıkları ele almamız gerekir:

- Ülkelerin ekonomik gelişme ölçüsü nedir?
- Büyüme, durgunluk arasındaki ayırım ve farklar.
- Türkiye’de Ekonomik büyüme
- "Orta Gelir Tuzağı" terimi.

1.1. Ülkelerin Ekonomik Gelişme -Büyüme Ölçüsü

Bazı ekonomistler -birbirleriyle eş anlamlı ve özünde aynı anlamı taşıyan ve aralarında kısmi bir fark olan- ekonomik büyüme ve ekonomik gelişme terimlerini kullanma eğilimindedir (Gerald & Baldwin, 1964).

Ekonomik büyüme kavramı, uzun vadede ülkenin artan üretimini yansıtmaktadır. Bu nedenle, ekonomik büyümenin üretim artışındaki değişiklikleri yansıttığını ve kişi başına düşen GSYH'yi dikkate aldığını söyleyebiliriz.

Başka bir ifade ile bir yıl boyunca GSMH’deki artışa ekonomik büyüme denilmektedir. Yani bir yılda bir ülkenin tüm ürettiği ürün ve hizmetlerin piyasa fiyatlarıyla toplam değerindeki artış.

Gayri safi yurtiçi hâsıla GSYH ekonomik büyümeyi ölçmenin en iyi yoludur. Ülkenin bütün ekonomik çıktısını dikkate alır. Ülkedeki işletmelerin satış için ürettiği tüm mal ve hizmetleri içerir. Yurtiçinde mi yoksa yurtdışında mı satıldıkları önemli değil. Başka deyişle GSYH, ürünlerin üretilmesi için üretilen parçaları içermeyen nihai üretimi ölçer, ülkede üretildiği için ihracatı içermekte ve ithalat ekonomik büyümeden düşülmektedir.

Dolayısıyla ekonomik büyümenin bazı özellikleri:

- Ekonomik büyüme, İki dönem arasındaki gerçek gayri safi milli hasılayı artırır
- Ekonomik büyüme kavramı, kişi başına düşen gelirden gerçek bir artışa ve gayri safi yurtiçi hasılda bir artışa yol açmasını gerektirmektedir. Bu demektir ki GSYH büyüme oranı nüfus büyüme oranından daha fazladır, çünkü bazı durumlarda nüfus artış hızı, ekonomik büyüme hızından daha yüksek olabilir. Dolayısıyla:

Denklem 1;

Gerçek Ekonomik büyüme oranı = Ulusal gelir artış oranı- Nüfus artış oranı (Qouaidri, 2011).

- Ekonomik büyüme oranı artışı acil olmamalıdır. Örneğin, bazı zengin ülkeler bazı yoksul ülkelere yardım sağlar ve bir süre gelir artar, bu GSYH'deki bir artışı ve kişi başına düşen gelirdeki artışı yansıtmamaktadır. (Attia, 2000: 13).

Ekonomik büyümeyi ölçmeye gelince, GSYH her mal ve hizmetin değerlerine eşittir, diğer tarafta ekonomik büyüme oranı GSYH 'da belirli bir süre (genellikle bir yıldır) içindeki değişimdir (Abu-Harb, 2008).

Denklem 2;

$$\text{Ekonomik büyüme oranı} = \frac{(GSYH \text{ y2} - GSYH \text{ y1})}{GSYH \text{ y1}}$$

(y)=yıl

Gelir kavramına gelince, ürünler veya hizmetleri üretim süreci, sermayenin bir hâlden (parasal) diğer hâline (fiziksel) veya tam tersi devrilip çevrilmesi süreçleridir, bu süreçler sonucunda meydana getirilen parasal getiriye gelir denmektedir. Ayrıca belirli bir zamanda belirli bir yerden ister bir kişiye ister bir topluluğa gelen para olarak kabul edildiğinden, mal veya hizmet üretim süreçleri sonucunda meydana getirilen nesne ya da para şeklinde kabul edilmektedir (Devlet Planlama Teşkilatı, 2001:2-3).

Gelir, üretim sürecinden tüketime kadar olan ekonomik süreç içerisinde para şeklinde elde edilen kıymetlerdir. Bu kıymetler bireylerin ekonomik gücünü arttırmaya katkıda bulunmaktadır. Bu artış, bireylerin ekonomik sürece bir ekonomik faktör ile katılma sonucu olabileceği gibi, bir katılma olmaksızın da meydana gelebilir (Bayraklı, 2000).

Gelirin bazı özellikleri şöyle ki;

1. Kişiler tarafından elde edilir.
2. Ekonomik açıdan gelir bu kişilerin üretim sürecine katılması sonucunda oluşmaktadır.
3. Ekonomik güçteki parasal bir artıştır.
4. Yani belirli bir süreç içerisinde kişinin tasarruf edilebilir ve harcanabilir para veya para ile ifade edilebilen gücündeki fazlalaşmadır.
5. Tasarruf edilebilir veya harcanabilir olmalıdır.

6. Tasarruf edilebilir olma gelir sahiplerinin gelirlerinin bir kısmını saklayabilmeleri ve satın alma güçlerini gelecekte kullanmalarına imkân sağlayabilmeleridir.
7. Harcanabilir olmalıdır.
8. Harcama tüketim harcamaları ya da yatırım harcamaları şeklinde olabilmektedir. Tüketim harcamaları mal ve hizmet alımı için yapılan harcamalardır.
9. Yatırım harcamaları ise gelir getirici üretken kaynakların satın alınmasıdır.

Gelirde artış nasıl sağlanır? Üretim faktörlerinde meydana gelecek olan artış gelirde de artışa neden olacaktır. Reel gelirdeki büyümenin kaynaklarının tespitinde ilk başvurulacak yer üretim fonksiyonudur. Çünkü üretim fonksiyonu, üretilen çıktı miktarı ile girdi olarak kullanılan üretim faktörlerini ve teknik bilgi düzeyini matematiksel anlamda ilişkilendirir. Çıktıdaki büyüme, üretim faktörlerindeki (işgücü ve sermaye) artış ya da teknolojiye sağlanan gelişmeler yoluyla olur.

Denklem 3:

Üretim fonksiyonu; $Y=F(K, L, T)$

(Y) toplam hâsıla.

(K) sermaye stoku (bütün makinelerin ve aletlerin, fabrika binaları ve konutlarının toplamını içermektedir).

(L) işgücü veya çalışan sayısıdır.

(T) üretim teknolojisinin durumu ifade etmektedir.

Yukarıdaki fonksiyon göz önüne alındığında, çıktılar (kullanılan teknoloji seviyesi ve üretim faktörleri) girdiler ile yakından ilgilidirler.

Belli bir dönemde elde edilen üretim miktarındaki artış, topluluk refah seviyesinin arttırılmasına etkide bulunmaktadır:

- Yeni işler yaratır.
- İstihdam edilecek kaynakların miktarını arttırır.
- Üreten ülkede bireylerin zenginliğini arttırır.
- Tüketicinin hizmetinde daha fazla mal ve ürün sağlar.
- Ülkenin ihracat kapasitesini arttırır.

Üretim sürecinden elde edilen gelirdeki artış, bu artış topluluğun refah düzeyini yükseltirken, ekonomik kalkınma ve büyüme oranına da katkıda bulunmaktadır. (Berber, 2017: 11).

Ekonomistlere göre üretim süreci, tüketimleri için çıktılar elde etmesi üzere işlenen girdiler ile başlayan bir süreçtir. Bu sürecinin başarısına katkıda bulunan faktörlere üretim faktörleri denmektedir. Üretim faktörleri üretim sürecine katıldıkları için karşılığı para olarak ödenen gelire Milli Gelir denmektedir. Bu şekilde bir ülkede bir dönemde üretim faktörlerine ödenen paralar; işgücünün (emek) ücreti, yeryüzü (doğal kaynaklar) kirası, sermayenin faizi ve girişimciliğin kârının toplamı Milli Geliri oluşturmaktadır. Ancak emekli maaşı, yardım olarak verilen bağışlar ve hediyeler üretim faktörlerinin geliri kapsamına girmezlerdir. Bu sebeple üretim faktörlerinin elde ettiği tüm gelir milli gelirin bir parçası değildir.

Bu şekilde Milli Gelir kısaca iki türlü tanımlanmakta, birincisi ülkede “bir yılda üretilen malların piyasa değeridir, ikincisi ise “bir yılda yaratılan kıymetler toplamıdır”.

Milli gelir ülkenin genel refah ölçüsü sayılabilir. Toplumun zengin olup olmadığı hakkında fikir verir. Refah bir bakıma bireylere milli gelirden isabet eden mal ve hizmet miktarındaki artış olarak tanımlanabilmektedir. Bir ülkede mal ve hizmet miktarı arttıkça, o toplumda refah da yükselmektedir. Ancak bir ülkede refahtan söz edebilmek için, milli gelirin büyük ölçüde dengeli dağılması şarttır.

Yani ülke gelirinin büyük bir kısmının, nüfusun büyük bir kısmına gitmesi önemlidir. Belirli bir dönemde bir sınıfın geliri artarken, bir diğer kesimin geliri artmıyor veya az artıyor, hatta azalıyor; o toplumda refahtan söz etmek anlamsız olur. Önemli olan husus bir sınıfın refah düzeyini düşürmeden diğer kesimin refahını arttırabilmektir.

Ulaşılan milli gelir rakamları sayesinde ekonominin geleceği hakkında tahminler yapılabilir, gelecekteki refah düzeyi konusunda bilgi sahibi olunabilir. Bununla birlikte milli gelirin uluslararası refah karşılaştırmalarında kullanılmasında da güçlükler olduğunu belirtmek gerekir. Sonuç olarak gelişme halindeki ülkelerde, üretilen mal ve hizmetlerin bir bölümü, ailenin yıllık ihtiyacı nedeniyle alıkonulmakta olduğundan, böyle ülkelerde hesaplanan milli gelir rakamları pek gerçeği yansıtmamaktadır. Çünkü böyle bir durumda piyasaya sunulan malların miktarı az görülür. Yine ekonomide kazanılan gelirlerin bir kısmı, yabancı firmaların elinde toplanmaktadır. Bu bakımdan ortalama gelir düzeyi düşüktür. Bunların yanı sıra ülkelerin milli gelirlerini hesaplama yöntemleri farklıdır. Bu yüzden ülkeler arası karşılaştırmalarda kesin hüküm vermek bir hayli güçtür.

Herhangi bir ekonomide üretilen mal ve hizmet miktarının ve ülkenin gelirinin ölçülmesinde refah seviyesine dair standart; Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla, Gayri Safi Milli

Hâsıla veya Milli Gelir ile bunların toplam nüfusa bölünmesi sonucunda elde edilen kişi başına düşen hesaplamalardır. Bu ölçüm araçları evrensel olarak kabul görmüştür.

Genel olarak, ülkedeki ekonomik durumu belirlemede kullanılan kıstas kişi başına düşen gelir rakamları olmaktadır. Ayrıca kişi başına düşen gelir rakamlarını kullanarak ülkeler gelişmekte olan, orta düzeyde gelişmiş veya çok gelişmiş ülkeler gibi kategorilere ayrılmaktadır.

Kaynak'a (2009: 72) göre ülkeleri ulaşılmış refah düzeyi açısından karşılaştırmak üzere kişi başına düşen gelir kıstasını kullanırken iki önemli konu dikkate alınmalıdır. Birincisi özel olarak gelişmekte olan ülkeler açısından Milli Gelirin hesaplanması ile ilgili sorunlardır. İkincisi ülkeleri karşılaştırmada ortak bir uluslararası para birimi kullanılmalıdır. Ancak ulusal para cinsinden hesaplanan milli gelir rakamlarının, uluslararası ortak para birimine çevrilmesi ülkedeki halkın yaşadığı gerçek yaşam standartlarını göstermemektedir. Kişi başına düşen gelir ölçümündeki tüm kusurlara rağmen, bunu temel kıstas olarak benimsemekteyiz.

Şimdi birkaç terimi birbirinden ayırmamız gerekiyor:

- Reel GSYH ve Nominal GSYH.
- Potansiyel GSYH ve gerçekleşen GSYH.

Nominal GSYH ekonomideki toplam çıktının üretildiği dönemdeki fiyatlarıyla ölçümüdür. Nominal GSYH içinde fiyat artışları nedeniyle oluşan şişkinlik de vardır. Reel GSYH herhangi bir yılda üretilen çıktıyı temel bir yılın fiyatıyla ölçer. Reel GSYH, enflasyon nedeniyle oluşan şişkinlikten arındırılmıştır. Reel ve nominal GSYH'nin büyüme oranları arasındaki fark, mal ve hizmet fiyatlarında meydana gelen artışlar yani enflasyon nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Reel GSYH'deki değişikliğin nedeni üretim faktörlerinin kullanımındaki etkinliğin ve faktör miktarının değişmesidir. Üretim faktörlerinin kullanımındaki etkinlik artışı genelde verimlilik artışı olarak adlandırılmaktadır. Aynı üretim faktörüyle zaman içinde daha fazla çıktı üretilebilmesi verimlilik artışıdır. Aynı zamanda işsizliğin azaltılması ve kapasite kullanım oranının yükseltilmesi üretimin artmasını sağlamaktadır; kişi başına milli geliri yükseltmektedir (Berber, 2017: 10-11).

Potansiyel gayri safi milli hâsıla bir ekonominin bir yılda mevcut tüm üretim faktörlerini (işgücü, sermaye, doğal kaynaklar) tamamen ve etkin bir şekilde kullanarak üretebileceği maksimum gerçek üretim seviyesidir. Gerçekleşen GSMH ile potansiyel

GSMH arasındaki fark, mevcut kaynakların kullanımındaki verimsizlik miktarıdır (Arik, t.y.).

Ancak GSMH ve kişi başına düşen GSMH, bir ülkedeki kalkınma düzeyinin gerçek bir göstergesi mi?

Şüphesiz Milli Gelir ve kişi başına düşen gelir hesaplamasında pek çok zorluk vardır, o zorluklar şunlardır:

- Mal ve hizmetlerin fiyatları: ülkeler arasındaki farklı mal ve hizmet fiyatları göz önüne alındığında, ülkelerin karşılaştırılabilmesi için GSMH ve kişi başına düşen GSMH rakamlarının kullanmasının sonuçları güvenli değildir. Ülkeler arasındaki mal ve hizmetlerin fiyatlarında farklılıkları gidermek üzere satın alma gücü paritesi kullanılmaktadır. Bu ekonomik gösterge bir ülkede tek bir para birimi ile satın alınabilecek mal ve hizmet miktarını ifade etmektedir.
- Kayıt dışı ekonomi: resmi kayıtlara sahip olmayan ve hükümetin bilgisi olmadan gerçekleşen ekonomik faaliyetlerdir.
- Bir ülkede aile tarafından tüketilen mal ve hizmetlerin miktarıdır.
- Döviz kuru sorunu.
- Ekonomik verilerin toplanma yöntemleri.
- Gelir dağılımı eşitsizliği (kalkınmasız büyüme): bir toplumda değeri 0 ile 1 arasında olan Gini katsayısı gelir dağılımı eşitliğinin bir ölçüsü olarak görülmektedir. 0'a ne kadar yakınsa, gelir dağılımı o kadar eşit olur (Arik, t.y.).

1.2. Büyüme, Durgunluk ve Ekonomik Döngü

Ekonomi; yaşam, ekonomik refah ve ekonomik daralma aşamalarından geçerken sürekli değişime uğramaktadır, buna ekonomik döngüler denir. Sürekli değişim eski zamanlardan beri ekonomik faaliyete özgü bir olgudur.

Kur'an-ı Kerim'de Hz. Yusuf'un döneminde, Mısır'ın yedi yıllık verimli (refah) döneminden sonra zayıf yedi yıllık (durgunluk) döngüsüyle Mısır ekonomisine dair bir örneği vardır. Ancak, ekonomik döngüler Avrupa'da sanayi devrimi ortaya çıktıktan sonra daha karmaşık hale gelmiştir ve genel olarak piyasa sisteminin bir olgusu olmuştur.

Ekonomiyi krizden krize götüren süreç olan ekonomik dönemin aşamalarına göre kapitalist ekonominin gelişimini düzenleyen süreci tanımladı (Frederick Engels), ayrıca ekonomi, üretici güçler kesintiye uğrayarak, düşük fiyatlar ile ve ürünler boşaltma

Kapasitesinin olamaması nedeniyle uzun yıllar durgunluk dönemine girebilir, bundan sonra üretim hareketi ve mal alışverişi kademeli olarak harekete geçiyor ve yavaş yavaş Koşma noktasına doğru hızlanır ve daha sonra sanayi, ticaret, kredi verme gibi alanlarında atılımlara dönüşür, sonra da yavaşlamaya ve düşmeye başlar.

Frederick Engels, kapitalist ekonomi döngüsünün bir krizle başlayan ve bir başka krizin başlamasıyla sona eren, kurtarma, zirve, durgunluk ve depresyon isimli dört temel aşamadan geçen bir dönem olduğunu ekliyor, böylece dönemselsel döngü devam etmektedir. Her aşama kendi özelliğine sahiptir, kurtarma veya genişleme aşamasında genel fiyat seviyeleri istikrar kazanma eğilimindedir, faiz oranları ve emtia stokları düşer, üreticilerin talebi bu stokun tükenmesini telafi etmek için artar ve banka kredileri artmaktadır. Sonuç olarak, GSYH ile birlikte ekonomik faaliyetler ve kişi başına düşen gelir yavaşça artmaktadır.

Göreceğimiz şeyleri Zirve aşamasında fiyatlardaki büyük artış, toplam üretim Hacmindeki hızlı bir artış ve gelir ve istihdam hacmindeki artış. Bu aşamada, üretim faktörleri tamamen sömürülüyor ve işçilerin ve bazı temel hammaddelerin yetersizliği artıyor. Sonuç olarak, GSYH ile birlikte ekonomik faaliyetler ve kişi başına düşen gelir dramatik olarak artmaktadır.

Durgunluk aşamasında, fiyatlar düşüyor, ticari panik yayılıyor, bankalar kendi müşterilerden borç geri ödemeyi istiyor, faiz oranları artıyor, üretim ve gelir düşüyor, işsizlik artıyor ve emtia stokları artıyor. Sonuç olarak GSYH ile birlikte ekonomik faaliyetler ve kişi başına düşen gelir düşmektedir.

Depresyon aşamasında ise düşük fiyatlar, yaygın işsizlik, genel olarak ticaret ve ekonomik faaliyetlerde ciddi bir çöküştür. Ekonomistler buna "dip" diyorlar ki bu da yeterince kötüdür.

Böylece, kurtarma ve zirve aşamasında GSYH ve kişi başına düşen gelir yükseliş eğiliminde ve düşüş eğiliminde durgunluk ve daralma aşamasındadır.

Yukarıda belirtildiği gibi, ekonomik döngüler ekonomik faaliyete özgüdür, Ekonomik faaliyetler, kurtarma ve zirve aşamalarında büyümeye, durgunluk ve (dip) sonraki aşamalarında düşüşe tanıklık ediyor.

Böylece ekonomik büyüme, belirli bir dönemde mal ve hizmet üretiminde bir artıştır. En doğru olması için, ölçüm enflasyonun etkilerini ortadan kaldırmalıdır (Amadeo, 2019).

"Ekonomik büyüme işletmeler için daha fazla kâr yaratıyor. Sonuç olarak, hisse senedi fiyatları yükseliyor. Bu, şirketlere yatırım yapmak ve daha fazla çalışanı işe almak için sermaye verir. Daha fazla iş yaratıldıkça gelir artar. Tüketiciler ek ürün ve hizmet satın almak için daha fazla paralar harcarlar. Satın Alma işlemler daha yüksek ekonomik büyüme sağlıyor. Bu nedenle, tüm ülkeler pozitif ekonomik büyüme istiyor. Bu ekonomik büyümeyi en çok izlenen ekonomik gösterge yapar " Amadeo ekler.

Durgunluğa gelince "Birkaç aydan fazla uzun süren, ekonomi boyunca yayılan bir ekonomik faaliyetin gerileme dönemidir. Meydana gelirken durgunluğu ölçen En önemli gösterge gerçek GSYH. Ayrıca ekonomi kitaplarının çoğu, durgunluğu negatif GSYH büyümesinin üst üste iki çeyreği olarak tanımlayacaktır. Daha sonra, 1974'te Amerika Birleşik Devletleri Çalışma İstatistikleri Bürosu'nun eski komisyoncusu olan daha kesin bir tanım öneren Julius Shisken'di (*) Şöyle ki:

1. Art arda iki çeyrek için gayri safi milli hasıladaki düşüş.
2. Reel GSYH'de %1,5 düşüş.
3. Altı aylık süre zarfında imalatta düşüş.
4. Tarım dışı bordro istihdamında yüzde 1,5'luk bir düşüş.
5. Altı ay veya daha fazla bir süredir sektöründe %75'inden fazlasında işlerde azalma.
6. İşsizlik oranlarında iki puanlık artış en az %6 seviyesine çıkış.

Shisken, bu nicel tanımı önerdi, çünkü birçok kişi, ülkenin 1974'te durgunlukta olup olmadığından emin değildi.

1.3 Türkiye'de Ekonomik Büyüme

Amerika Birleşik Devletleri'nde başlayan, bütün dünyadaki ülkeleri etkileyen ve

(*)Julius Shisken: Julius Shisken (1912-1978): 1945'te Nüfus Sayımı Bürosuna katılmadan önce Shisken, Rutgers Üniversitesi'nde ekonomi ve istatistik profesörüdür. Ayrıca 1942-1945 yılları arasında Savaş Üretim Kurulu baş ekonomisti olarak görev yaptı. Nüfus Sayımı Bürosunda, Shisken Ekonomik Araştırma ve Analiz Bölümünün şefi ve program planlama ve değerlendirme için direktör yardımcısıydı. Ekonomik zaman serilerini mevsimsellikten arındırmak için bilgisayarlı bir yöntemin geliştirilmesinde etkili oldu ve işletme döngüsü istatistik programının geliştirilmesinde önemli bir gücü. 1969'da Shisken, Yönetim ve Bütçe Ofisine katıldı ve 1973'te İş İstatistikleri Komiseri oldu. Washington İstatistik Kurumu, Amerikan İstatistik Kurumu ve Ulusal İşletme Ekonomistleri Birliği, Ekonomik İstatistikte Üstün Başarı 'ya verilen yıllık Julius Shisken Ödülünü desteklemektedir.

İktisatta Literatüründe "Kara Perşembe" olarak bilinen büyük kriz 1929 yılında başlamıştır ("Kara Perşembe: 1929 Dünya Ekonomik bunalım nasıl başladı?", 2016). 135 Banka sıkıntıya girmiştir ve Wall Street Borsası olumsuz yönde etkilenmiştir.

Borsada ani ve keskin düşüşler yaşanmıştır. Bu keskin düşüş sadece ABD ekonomisine değil aynı zamanda tüm dünyaya da yansımıştır. İşsizlik oranı yükselmiş ve yaklaşık 60 milyon kişi işsiz kalmış, üretim %42 ve uluslararası ticaret %65 oranında azalmıştır. Tarım ürünlerinin fiyatları ise %40 ve %60 arası oranlarında düşmüştür. Bu nedenle çiftçiler krizden önemli ölçüde etkilenmişlerdir.

Bu kriz Türkiye ekonomisini açıkça ve önemli ölçüde etkilemiştir. Krizin olumsuz etkilerinden kurtulmak için kliring sistemi gibi farklı politikalar benimseyerek ihracatını ve ithalatını canlandırması ve dış ticaret genişletmesi gerekmiştir. (Bayhan, 2018).

Ayrıca o dönemde Türkiye, tarım ürünleri ve hammaddeleri ihraç edip sanayi malzemeleri ithal ediyordu, ekonomik kriz nedeniyle tarımsal ürün fiyatlarında olan büyük düşüş sonucu dış ticaret hacmi oldukça daralmış ve iflas olgusu ortaya çıkmıştır, ticari şirketler, sanayiciler ve çiftçiler gibi kredi borcu olanlar borçlarını ödeyememeye başlamıştır. İşsizlik oranları özellikle liman şehirlerinde görülmemiş seviyelere yükselmiştir.

1950'li yıllarda ise tarım sektörü Türkiye'nin ekonomik kalkınması sürecinde halkın gıda ihtiyaçlarının karşılanması, gerekli endüstriyel hammaddelerin sağlanması gibi farklı yollarla önemli bir rol oynamaya devam etmiştir (Çılbant, Yalçınkaya, H. Neslihan ve N. Yalçınkaya, 2006: 98).

1950 ve 1953 arası Türkiye ekonomisi ihracattaki artış sayesinde dikkat çekici bir şekilde büyümüştür. Ancak 1954 yılında Kore Savaşının etkisiyle döviz kurları darboğazı sonucu Türkiye'nin ekonomik büyümesi gerilemiştir. Döviz kuru krizi nedeniyle, DP (Demokrat Parti) Hükümeti düşük olan döviz bağımlılığı yatırımlara yönelik çabalarına odaklanmasına rağmen enflasyon baskılarının nedeniyle 1958 yılında ekonomik büyüme oranı %7,8'den %4,5 oranına gerilemiştir (Parasız, 2004: 109-110).

1950 ve 1955 yılları arasında tarım sektöründe büyük ölçüde verimlilik yükselmiştir, bununla birlikte ithalatı arttırarak iç ve dış ticaret oldukça genişlemiştir. Bu gelişmeler ile Türkiye'nin ekonomisi büyümüştür ve kişi başına düşen GSYH artarak 1955 yılında Türkiye alt-orta gelir seviyesine ulaşmış (Şahin, 2016:100).

Tablo 1:

Türkiye’de GSYH ve GSYH Büyüme Oranı 1960- 1983.(2010 sabit ABD Doları cinsinden)

Yıl	GSYH (Milyar)	GSYH Büyüme Oranı
1960	87,23	**
1961	88,23	1,15%
1962	93,15	5,58%
1963	101,59	9,06%
1964	107,14	5,47%
1965	110,17	2,82%
1966	122,52	11.20%
1967	128,32	4,73%
1968	137,01	6,77%
1969	142,61	4,09%
1970	147,22	3,23%
1971	155,44	5,59%
1972	166,95	7,40%
1973	172,40	3.26%
1974	182,05	5,6%
1975	195,11	7,17%
1976	215,52	10,46%
1977	222,86	3,40%
1978	226,21	1,50%
1979	224,80	(0.62) %
1980	219,29	(2,45) %
1981	229.94	4,87%

1982	238,14	3,57%
1983	249,98	4,97%

Kaynak: World Bank.

Ekonomik büyüme ve topluluğun refah düzeyini arttırmak için harcamaları, yatırımları, tasarrufları ve talebin durumunu dikkate alan gidişatı, hazırlanan planları benimsemek yoluyla, tablo 1'de görüldüğü gibi 1963 yılı ve sonrası Türkiye'nin ekonomisinin hızlı bir şekilde büyümüşür. 1963 yılında %9.06 ve 1966 yılında ise %11,20 oranı ile olmuştur.

Birinci kalkınma planı 1963 yılında başlamış 1967 yılında hedeflerine ulaşmamış olarak tamamlanmıştır. İkinci Kalkınma Planı ise 1968'de başlayarak büyüme hızı %6,77 olmuştur. Ancak 1979 ve 1970 yıllarında büyüme oranı düşmüş olsa da 1972'de büyüme oranı %7.40'a ulaşmıştır.

1968 yılında başlayan kalkınma planı sanayi sektöründe %12'lik bir büyüme oranı ile GSMH payı %20,5 oranına çıkmasını hedeflenmiştir. Aynı zamanda tarım sektöründe %4,1 büyüme oranı olması, iç ve dış tasarruflar artarak yatırımların artması, ithalat ve ihracat arasındaki farkının azaltılmasını amaçlamıştır.

Bu planın hizmet sektöründe istenen hedeflerine %7,9 büyüme oranı ile ulaşılmıştır. Diğer sektörlerde ise tarım sektöründe %3,7 büyüme oranı ve sanayi sektöründe %8,7 büyüme oranlarıyla istenen hedeflerine ulaşılmamıştır (Tokgöz, 2018: 179-187).

Önceki kalkınma planı olduğu gibi kalkınma planlarının üçüncüsü, sadece hizmet sektöründe hedeflenen noktalara ulaşmıştır. Gerçekleşen GSYH büyüme hızı %6,5 olup hedeflenen oranı %7,4'ten düşüktür.

1973 yılındaki Petrol Krizi ve ekonomik ve siyasi olaylardan dolayı 4.Kalkınma Planı bir sene ertelenmiş olup 1979 yılında uygulanmasına başlanmıştır. Sanayi, tarım ve hizmet gibi tüm sektörlerdeki büyüme, dış borçlanma ve yüksek enflasyon nedeniyle gerilemiştir, ekonomik kriz ve negatif büyüme şeklinde yansıtılmıştır.

1979 yılında ekonomik büyüme oranı negatif bir oran olmasına rağmen istikrar politikaları sonucunda 1981, 1982 ve 1983 yıllarında ekonomi tekrar olumlu bir şekilde büyümeye dönmüştür (Kılıçbay, 1994: 189).

Tablo 2:
Türkiye’de GSYH ve GSYH Büyüme oranı 1984- 2000 (2010 sabit ABD Doları cinsinden)

Yıl	GSYH (Milyar)	GSYH Büyüme Oranı
1984	266,75	6,61%
1985	278,07	4,24%
1986	297,57	7,01%
1987	325,79	9,48%
1988	333,35	2,32%
1989	334,32	0,32%
1990	365,30	9,27%
1991	367,93	0,71%
1992	386,46	5,04%
1993	416,03	7,65%
1994	396,61	(4,67) %
1995	425,87	7,38 %
1996	459,43	7,88 %
1997	494,24	7,58%
1998	505,65	2,31%
1999	488,51	(3,39) %
2000	520,95	6,64%

Kaynak: World bank.

1988, 1989 ve 1991 yıllarında hem fiyat artışları hem de yüksek faiz oranları nedeniyle ekonomik büyüme oranlarında bir düşüş gözlenmiştir. 1994 yılında ise büyüme oranı negatif bir rakam olmuştur (Şengönül, Değirmen, 2012:3).

Bölgeler arasındaki farkların giderilmesini amaçlayan 6.kalkınma planı 1990 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Bu hedeflere ulaşmak için politikalarda eğitime, sağlığa, sosyal ve ekonomi alanlarına çok önem verilmiştir (Başol, 1993: 60-61).

7.Kalkınma Planı 1996 ve 2000 yılları arasında, ekonomik büyüme oranları 1999 yılı hariç yaklaşık %7'idi. 1999 yılında gayri safi yurtiçi hâsıla %3,39 oranında gerilemiştir (T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Bakanlığı, 2000).

Tablo 3:
Türkiye’de GSYH ve GSYH Büyüme oranı 1984- 2000.(2010 sabit ABD Doları cinsinden)

Yıl	GSYH	GSYH büyüme hızı
2001	489,89	(5,96) %
2002	521,39	6,43
2003	505,63	(3,02) %
2004	603,73	19,40 %
2005	658,13	9,01%
2006	704,92	9,01%
2007	740,38	5,03%
2008	746,46	0,82%
2009	711,51	(4,68) %
2010	771,90	8,49%

Kaynak: World bank.

2000 yılında büyüme oranı %6,64 iken 2001 yılında %-5,96 negatif değere düşmüştür. 2001 yılında Türk lirası bir günde değerinin yüzde 69,8'ini kaybetmesi, bankacılık sektöründe döviz kıtlığı ve likidite sorunları ve yüksek faiz oranları nedeniyle 2001 Krizi Türkiye'nin ekonomisini çok etkilemiştir. (Aydoğdu Bağcı, 2016: 49-50). 2001 krizi sonrasında krizin olumsuz etkilerinden kurtulmak için IMF ile yeniden anlaşma yoluna girilmiş ve güçlü ve istikrarlı ekonomiye geçiş programı uygulanmıştır (Hepaktan, Çınar, 2011: 61).

Tablo 3'te görüldüğü gibi krizlere rağmen MB'nin fiyat istikrarının sağlanmasını amaçlayan sistemi ve para politikası sayesinde 2004, 2005, 2006 ve 2007 yıllarında ekonomik büyüme hızı oldukça yükselmiştir (Eren, 2006/2011: 272-273).

Ancak, konut satın almak için yüksek riskli ve yüksek maliyetli krediler verilmesi, yanlış para politikaları dâhil olmak üzere çeşitli nedenlerden dolayı 2007 yılında ABD'de subprime krizin patlak vermesinin ardından Türkiye ekonomisi olumsuz yönde etkilenmiştir (Uçkaç, 2016: 650-653).

2009 yılında ekonomik büyüme hızı %-4,68 iken, Krizin olumsuz etkilerinden kurtulmak için uygulanan politika ve reformlar sayesinde 2010 yılında büyüme hızı %8,49'a ulaşmıştır (T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Bakanlığı, 2013).

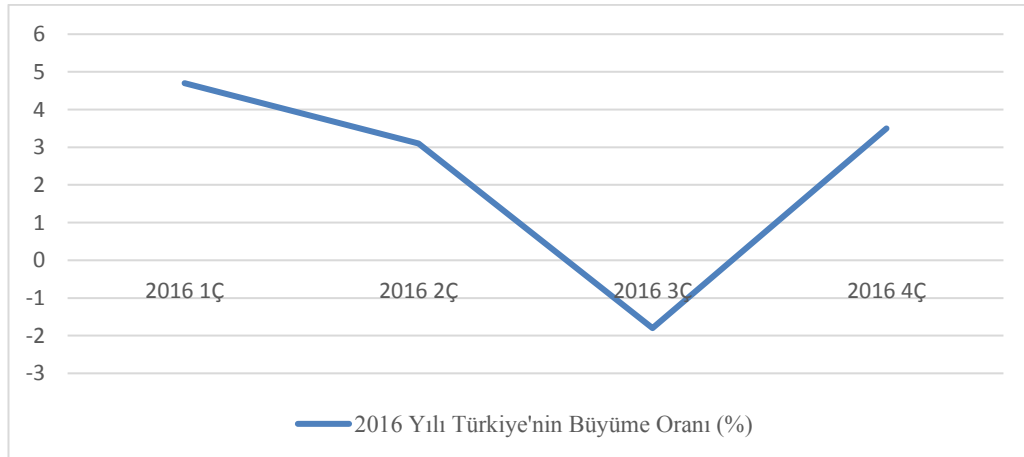
Tablo 4:
Türkiye’de GSYH Büyüme oranı (2011- 2017)

Yıl	GSYH büyüme oranı
2011	11,11%
2012	4,79%
2013	8,50%
2014	5,17%
2015	6,09%
2016	3,18%
2017	7,44%

Kaynak: World bank.

2011 ve 2015 yılları arası ortalama ekonomik büyüme oranı %7,13 iken, 2014 ve 2016 yılları arasında Orta Vadeli Programı ve daha etkili büyüme stratejileri benimsemesine rağmen 2016 yılında büyüme oranı hedeflenen noktaya (%5) ulaşmamış olup %3,18 şeklinde gerçekleşmiştir şekil (1).

Şekil 1:
2016 Yılı Türkiye’nin Büyüme Oranı (%).



Kaynak: Bloomberg. <http://www.bloomberght.com/> (13.01.2019)

2017 yılında ise Türkiye ekonomisine ilişkin (TÜİK)'e göre ekonomi %7,4 büyüdü. Kişi başına düşen GSMH ise 10.597 dolar olmuştur. Üretim yöntemi ile cari fiyatlarla hesaplanan GSYH, 2017 yılında %19 artarak (3.104.907.000.000) TL olmuştur (Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2017).

1.4. Orta Gelir Tuzağı

Ülkeler, milli gelire ve kişi başı gelire yansıyan yüksek ekonomik büyümeyi sağlamak için planlar, programlar ve stratejiler hazırlar. Sonra da düşük gelirli ülkeler grubundan orta gelirli ülkeler grubuna sonra da yüksek gelirli ülkeler grubuna geçerler. Ancak birçok ülkenin gelişme sürecinde yıllardır belirli bir gelir seviyesinde takılı kaldığı gözlenmektedir (Felipe, Abdon, Kumar, 2012: 6-7)

Bir ülkenin ekonomisinin ekonomik döngüsü olduğunu ve bu ekonominin yaşandığı aşamalardan daha önce de bahsedilmiştir. Durgunluk, bu aşamalardan biridir, durgunluk döneminde (GSYH) düştüğünü ve bunun kişi başı gelire yansıdığını belirtilmiştir. Bunu depresyon dönemleri takip eder. Ardından ekonomi yeniden kurtarmaya ve büyümeye geri döner.

Genel olarak “tuzak” kavramı kısa vadeli dış faktörler tarafından değiştirilemeyen, kararlı bir ekonomik denge durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır. Diğer bir ifadeyle tuzak, kişi başına düşen geliri arttırmaya yardımcı olan bir faktörün etkisinin yayılmasından sonra diğer kısıtlayıcı faktörlerin devreye girmesi ve bu kısıtlayıcı faktörlerin kişi başına düşen gelir düzeyini tekrar eski seviyesine döndürmesi durumudur (Cai, 2012: 51).

Tuzak konusunun teorik temelleri açısından Solow'un (1956) Neoklasik Büyüme modeli önemli bir çıkar sağlamaktadır. Örneğin Yeldan, Taşçı, Voyvoda, Özsan (2012), orta gelir tuzağının bir uzantısı olarak Neoklasik büyüme yaklaşımını ele almıştır. Bu yaklaşım nihai olarak teknoloji ve emek sabitken fiziksel sermaye birikimine dayalı bir büyüme modelinin sermayenin azalan getirisinden dolayı sürdürülebilir nitelikte olmadığını ortaya koymuştur. Bu nedenle sadece sermaye birikimine dayalı bir büyüme, sıfır bir büyüme ile dengelenecek ve dolayısıyla tuzak ya da duran bir denge durumu ortaya çıkacaktır. Bu örneklere göre orta gelir tuzağı yeni bir olgu olarak değerlendirilmesine rağmen aslında “denge tuzağı” kavramının kalkınma ekonomisinde uzun bir geçmişe sahip olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte, bazı durumlarda, "Bir ekonominin belirli bir kişi başına gelir düzeyine ulaştıktan sonra orada sıkışıp kalması haline orta gelir tuzağı denir. Orta gelir tuzağı bir ekonomide kişi başına gelir düzeyinin belirli bir aşamadan öteye gidememesi halini ya da belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra durgunluk içine girilmesi durumunu özetleyen bir yaklaşımdır" (Eğilmez, 2012).

King's College Londra'nın Uluslararası Gelişim Enstitüsü'nde Gelişmekte Olan Piyasaların Politik Ekonomisinde öğretim görevlisi olan Doç. Nahee Kang (2016) bu durumu şöyle tanımlamıştır:

"Belirli bir gelişmişlik seviyesine ulaşmış olan ülkelerin gelişmiş ekonomiye sahip olması için gereken adımlara ulaşmakta zorlanma durumu. "

Orta gelir tuzağı teriminin ilk görünümü, Dünya Bankası'nın iki ekonomisti Gill ve Kharas (2006) tarafından " East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth " (Doğu Asya Rönesansı: Ekonomik Büyüme İçin Fikirler) adlı raporu hazırlarken ifade edildi. Ayrıca Dünya Bankası'nın Çin 2030 raporu (2013), 1960'ta 101 orta gelirli ekonominin sadece (Ekvator Ginesi, Hong Kong, İrlanda, İsrail, İspanya, Japonya, Kore, Mauritius, Portekiz, Porto Riko, Singapur, Tayvan ve Yunanistan'dır) 13'ünün 2008'e kadar yüksek gelir elde ettiğini gösteriyor.

Asya Kalkınma Bankası tarafından yayınlanan raporda, 52 orta gelirli ülkeden 35'i, - yani Kişi başına düşen GSYH, 2.000 ile 11.750 dolar arasındadır- orta gelirli tuzak kategorisine girme tehlikesi vardır.

Gill ve Kharas, orta gelirli ülkelerin sorunu ve bu tuzağa düşme ihtimalleri hakkında ilk konuşanlar olmadıklarını söylüyorlar, "Garrett (2004) "küreselleşmenin kayıp ortası" hakkında konuşmuştu ve orta gelirli ülkelerin durgunluğa gireceğini kaydetti" (Gill, Kharas, 2013).

"Orta Gelir Tuzağı (OGT)" terimi ise, iktisadi büyüme ve kalkınma araştırma alanların arasına yeni girmiş olmakla birlikte "gelişmekte olan ülkeler" den geniş bir grubu ilgilendirmektedir. Bu sebeple bu kavramın iktisat alanında ve ekonomistler açısından önemi hızla artmıştır. Orta gelir tuzağı, büyüme süreci içerisinde bazı ülkelerin gelir düzeyinin orta gelir düzeyi olarak adlandırılan belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra uzun süre o düzeyde kalmaları ve yüksek gelir düzeyine geçememelerini tarif eden bir olgudur. Orta gelir tuzağına yakalanan bu ülkelerin bir örneği Doğu Asya ve Latin

Amerika ülkeleridir. Bu ülkelerin çoğu 1960 yılından itibaren orta gelir seviyesine ulaşmış olmalarına rağmen gerekli yapısal dönüşümleri gerçekleştiremediklerinden dolayı yaklaşık elli senedir orta gelir seviyesindedirler. Latin Amerika ülkelerinin deneyimleri, bir ülkenin sadece piyasa ekonomisine dayalı büyümesi yeterli değildir, ona ek olarak eğitim, teknoloji, hukuksal ve kurumsal alt yapı alanlarında da makro düzeyde stratejik dönüşümler uygulanması gerektiğini onaylamaktadır (Altınpınar, 2013).

Öte yandan bazı ülkeler orta gelir seviyesine ulaştıktan sonra, Güney Kore ve Tayvan gibi hızlı bir şekilde yüksek gelirli ülkeler grubuna geçmeyi başarmıştır.

Ancak bu terimden (OGT) bahsedilirken hangi gelir seviyesinin orta gelir seviyesi olarak kabul edileceğinin belirtilmesi gerekmektedir. Bu noktaya birkaç bakış açısı olmasına rağmen birbirine yakın kalmaktadır.

İlk olarak, 1950'den 1990'a kadarki 124 ülkeyi kapsayan çalışmaya dayanarak, 1990 yılı fiyatlarıyla ve satın alma gücü paritesine göre hesaplanan kişi başı GSYH değerleri temel alınarak sınıflandırılmış.

Gelir seviyesi 2.000 USD ve altı olan ülkeler düşük gelirli, 2.000 USD ile 7.250 USD arasında olan ülkeler alt orta gelirli, 7.250 USD ile 11.750 USD arasında olan ülkeler üst orta gelirli ve 11.750 USD ve üzeri olan ülkeler yüksek gelirli kabul edilmiştir, (Felipe, Abdon, Kumar, 2012).

Başkası ise, gelir düzeyleri ABD doları (USD) cinsinden Dünya Bankası'nın Atlas Metodunu kullanarak kişi başı GSMH 'ye göre yaptığı sınıflandırmaya göre belirlenmiş olup gelişmişlik düzeyleri 3 gelir grubuna ayrılmıştır. Atlas Metodu, bir ülkenin kendi parasal birimi cinsinden hesaplanmış kişi başı GSMH değerlerinin son 3 yılın döviz kuru ortalaması alınarak USD cinsinden ifade edilmesine dayanmaktadır. Son üç yılda ortalama döviz kurlarının hesaplanması döviz kurlarındaki dalgalanmaların etkilerini azaltmaktadır.

OGT yaklaşımı ilk kez tanımlandığında, ABD'de kişi başı gelirin %20'si ekonomiler açısından OGT'ye yönlendirilmiştir. Bugünkü yaklaşıma göre ABD'de kişi başına düşen milli gelir yaklaşık elli bin USD, bu gelirin %20'si on bin USD' dir. (Konya, Karaçor, Yardımcı, 2017: 271).

2013 yılında (The World Bank)'in Atlas metodunu kullanarak ulaştığı kişi başına GSYH rakamlarına göre; kişi başı GSYH seviyesi 1,045 USD altında bulunan ülke düşük gelirli ülkelerinden birisidir, 1,045 USD-12,745 USD arasında bulunan ülke orta

gelirli ülkelerinden birisidir, (1,045- 4,125) USD arasında bulunanlar alt-orta gelirli ülkeler, (4,125-12,746) USD gelir arasında üst-orta gelirli ülkeler, 12,746 USD ve üstü yüksek gelirli ülkeler sayılmaktadır (World Bank, 2013a).

Ülkeler, (The World Bank) gelir sınıflandırmasını kullanarak gruplara ayrılmaktadır.

Ülkeleri sınıflandırma aşağıdaki gibidir:

- Yüksek gelirli ülkeler.
- Üst orta gelirli ülkeler
- Alt orta gelirli ülkeler.
- Düşük gelirli ülkeler.

(Dünya Bankası), yoksulluk oranı, bebek ölüm oranı ve kişi başına düşen GSMH dahil olmak üzere refah ölçütleri arasındaki ilişkiye bakarak farklı gelir grupları için orijinal Gelir seviyelerini belirlemiştir. Dünya Bankası'nın gelir sınıflandırmasının her bir kategorisi, bir grup ülkenin refahını yansıtmaktadır (sadece gelir değil). Dünya Bankası'nın gelir sınıflandırmalarını hazırlarken, 2000 yılına kadar Fransa, Almanya, Japonya, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri G-5 ülkeleri ve 2001 yılından itibaren Euro bölgesi, Japonya, Birleşik Krallık ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki ortalama enflasyonu temsil eden uluslararası enflasyon sorununu da dikkate almaktadır. (Felipe, Abdon, Kumar, 2012).

Tablo 5:

2012 Yılında Dünya Bankası'nın Sınıflandırmasına Göre Ülkeler.

Sınıf	Gelir seviyesi-USD	Ülke sayısı
Yüksek gelir grubu	12,746 ve üstü	81
Yüksek orta gelir grubu	(4,125-12,746)	56
Düşük orta gelir grubu	(1,045- 4,125)	47
Düşük gelir grubu	1,045 ve altında	34
Toplam		214

Kaynak: World bank.

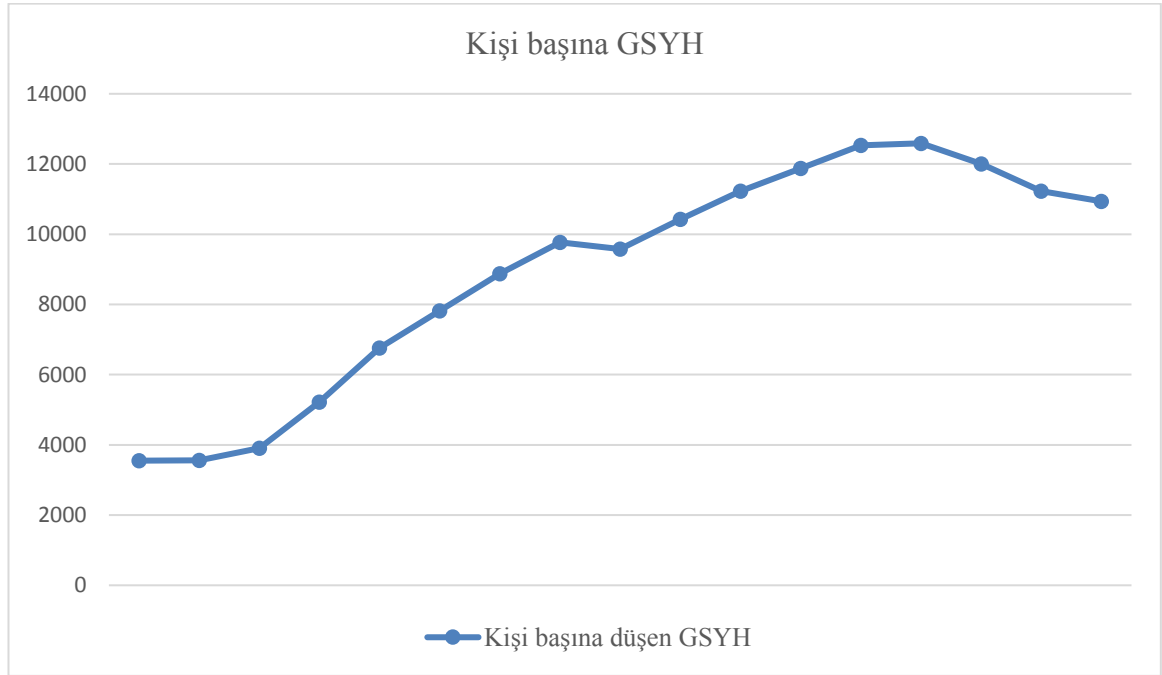
Türkiye'de, 2001 yılı kişi başına düşen gelir 3.019 USD iken, uygulanan doğru ekonomi politikaları ile dünya ortalamasından daha yüksek ekonomik büyüme oranları

sağlayarak 2017 yılında yaklaşık 3,5 katına yükselmiştir ve 2004 yılından itibaren (5220) USD ile ekonomi yüksek orta gelir grubuna girmektedir şekil (2).

Dünya Bankası'na göre Türkiye 1975 yılından (1110) USD–2003 yılına kadar (3910) USD düşük orta gelir grubunda yaklaşık 28 yıl takılı kalmıştır. Bundan dolayı gelir tuzağının orta gelirli ülkelere münhasır değil, düşük, orta ve yüksek gelirli tüm gelir seviyelerinde bir sorun olduğu kaydedilebilir Şekil (2).

Şekil 2:

Türkiye’de Kişi Başına Düşen GSYH



Kaynak: World bank.

Daha önce gördüğümüz gibi, gelir tuzağı orta gelir üzerinde bir tekel mi, yoksa tüm gelir grupları bu tuzağa karşı savunmasız mı? Dr. Hatice Karahan (2012), bu soruya “Ekonomi Raporu 2012 Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı” başlıklı ekonomik raporda yanıt verir, Her ne kadar gelir tuzağı sık sık orta gelir tuzağı olarak görülse de "gelir tuzağı" terimi tüm gelir gruplarını ifade etmektedir. OGT kavramı, genellikle bir ekonominin belli bir gelir seviyesine ulaştığı kısır döngüden uzun yıllar kurtulamayacağı anlamına gelmektedir. Bundan dolayı gelir tuzağının, Orta gelir seviyesinde ortaya çıkma olasılığı kadar diğer gelir seviyelerinde çıkma olasılığı vardır (Karahan, 2012).

Şimdi, orta gelir ve orta gelir tuzağından bahsedilip tanımladıktan sonra aşağıdaki sorular aklımıza geliyor:

Orta gelir seviyesinden yüksek gelir seviyesine geçiş ne kadar sürer?

Orta gelir tuzağına düşmemesi için hangi ekonomik büyüme oranları gerçekleştirilmelidir?

Bunun cevabı ülkenin TFP büyüme oranlarını ile bağlantılı "maddi olan sermaye ve maddi olmayan sermayenin ve çalışma çağındaki nüfusun genişlemesinin GSYH 'katkıları herhangi bir ülkenin alt ve üst orta gelir tuzağına düşmemesi amacıyla, bir Ülkede kişi başına düşen toplam GSYH değeri ortalama olarak 4,7 ve daha fazla yılda elde edilmediğinde ve en fazla 28 yılda yüksek orta gelir grubundan üst gelir grubuna geçmediğinde alt orta gelir tuzağına düşmüş sayılır yanı sıra bir ülkenin kişi başına düşen toplam GSYH değeri ortalama olarak 3,5 ve daha fazla yılda elde edilmediğinde ve en fazla 14 yılda üst orta gelir grubundan yüksek gelir grubuna geçmediğinde üst orta gelir tuzağına düşmüş sayılmaktadır. (Felipe, Abdon, Kumar, 2012: 24-26)

1.4.1. Türkiye, Orta Gelir Tuzağına Yakalanmış Mı?

Türkiye'deki durumun doğru bir şekilde değerlendirilmesine ulaşmak için mutlaka ve mutlaka ekonomik büyüme oranı, kişi başına düşen GSYH, enflasyon oranı, işsizlik oranı, ihracat / GSYH gibi bazı ekonomik verilere bakmak zorundayız. Bu yüzden bir tablo hazırlayıp analiz yapabiliriz:

Tablo 6:

Alt Orta Gelirden Yüksek Orta Gelire Geçiş Dönemi

Ülke	Zaman aralığı	Yıl sayısı
Singapur	1971-1980	9
Çin	2002-2010	8
Malezya	1978-1996	18
	1998-2003	5
Mısır	1997- devam	22
Brezilya	1975-1996	21
	1999-2006	7
Tayland	1976-2004	28
G. Köre	1978-1988	10
Türkiye	1975-2004	29
Rusya	1991-2005	14

Umman	1975-1981	6
-------	-----------	---

Kaynak: World bank.

Alt orta gelirden üst orta gelire geçişin yıllık 6,4 bir büyüme hızında ve en fazla 28 yılı geçmeyen bir süre zarfında yapılması gerekmektedir (Felipe, Abdon, Kumar, 2012). Türkiye 29 yıl boyunca ve 3,763 GSYH büyüme oranı ortalamasıyla alt orta gelir tuzağına düşmektedir.

Tablo 7:
Türkiye ve ABD Kişi Başına GSYH'I Karşılaştırılması: (geçerli ABD Doları).

Yıl	Türkiye'nin KB GSYH'I (1)	ABD'nin KB GSYH'I (2)	(1)/(2)
2000	4317	36450	11.84%
2001	3120	37274	8.37%
2002	3660	38166	9.59 %
2003	4718	39677	11.89%
2004	6041	41922	14.4%
2005	7384	44308	16.67%
2006	8035	46437	17.30%
2007	9710	48062	20.20%
2008	10851	48401	22.42%
2009	9036	47002	19.22%
2010	10672	48375	22.06%
2011	11341	49794	22.78%
2012	11720	51451	22.78%
2013	12543	52782	23.77%
2014	12127	54697	22.17%
2015	10985	56444	19.46%
2016	10863	57589	18.86%
2017	10546	59532	17.71%

Kaynak: World Bank, OECD.

Bir ülkede kişi başına düşen GSYH, ABD'de kişi başına düşen GSYH'nin %20'si olarak orta gelir tuzağını belirleyen nicel göstergeye dayanarak (Eğilmez, 2012) ve Yukardaki (7) tabloya bakarak, bu analitik çerçeve içinde Türkiye'nin durumunu ortaya

koymaktadır. Görüldüğü gibi 2007'den itibaren (20.20%) Türkiye'de kişi başına düşen GSYH, Amerika Birleşik Devletleri'nde kişi başına düşen GSYH'nin yüzde 20'sine "takılıp kalmıştır". Sonuç olarak: Türkiye, orta gelir tuzağı riski ile karşı karşıyadır (Eğilmez, 2012).

Ancak konu bambaşka bakımdan bir ülkenin orta gelir tuzağına düşüp düşmediğini ekonometrik bazı testler yaparak incelenmektedir, 1950 yılından 2010 yılına kadarki döneminin verilerinin kullanan çalışmada, 46 orta gelirli ekonomi (Türkiye dâhil) üç farklı teste tabi tutulmuştur: Genişletilmiş Dickey-Fuller birim kök testi (DF), Ziwot-Andrews birim kök testi (ZA) ve Lumsdaine-Papell birim kök testi (LP). Test bulguları, 46 ekonomiden 23'ünün orta gelir tuzağına düştüğünü ortaya koymaktadır. Türkiye, ZA ve LP birim kök testlerine göre orta gelir tuzağına yakalanmış bir ekonomi değildir. Buna mukabil DF birim kök testi referans alındığında Türkiye'nin orta gelir tuzağına yakalandığı görülmektedir (Robertson ve Ye, 2013: 5).

Aydın ve Yalın' a (2018) göre Türkiye'nin (DF birim kök testinin tespit ettiği) bu orta gelir tuzağından kurtulmak için, sanayi üretimine öncelik tanınması, eğitim kalitesi ve ihracat canlandırması alanlarına daha fazla önem vermesi, enflasyon oranlarını kontrol altında tutması, gelir eşitsizliklerini gidermesi ve dışa bağımlılığını azaltması gerekmektedir.

Türkiye'nin orta gelir tuzağına yakalanıp yakalanmadığını tespit etmeyi amaçlayan başka bir çalışmada, Robertson ve Ye'nin (2013) yaklaşımı kullanılarak, bu ekonometrik çalışmada Lee-Strazicich ve Carrion-i-Silvestre birim kök testleri uygulanmıştır. Test sonuçları, son yıllarda büyüme ivmesi ciddi ölçülerde düşmüş olmakla birlikte, Türkiye'nin hâlâ OGT'ye yakalanmadığını ortaya koymaktadır. Ancak yeni bir büyüme dalgası yakalayıp "durağanlaşmayı" aşamaz ise, Türkiye'nin yakın bir gelecekte orta gelir tuzağına düşmesi kaçınılmaz görünmektedir. Dolayısıyla, makroekonomik istikrar sağlayacağı ve tasarruf eğilimini artıracığı politikalar izlenerek büyüme ivmesi yükseltilmelidir (Koçak, Bulut, 2014: 16-18).

BÖLÜM 2: TÜRKİYE'DE İSLAMİ BANKACIK

2.1. Türk Geleneksel Bankacılık Sektörüne Genel Bakış

Türkiye Bankacılık Birliği (TBB) 2018 ve Türkiye Katılım banları birliği (TKBB) 2017 raporlarına göre, Türkiye'de bankacılık sektöründe faaliyet gösteren banka sayısı 47, bu 47 banka, devlet veya özel sektöre ait mevduat bankaları, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankalar ve yabancı bankalara bölünebilir. Şube sayılarına gelince mevduat bankaları ve kalkınma ve yatırım bankalarının toplam şube sayısı 10.536'dır ve 70'i yurtdışında hizmet vermektedir. Kalkınma ve yatırım bankaları ise: Devlete ait kalkınma ve yatırım bankaları, özel kalkınma ve yatırım bankaları ve yabancı kalkınma ve yatırım bankalarına ayrılmaktadır. (TBB raporu, 2018. TKBB raporu, 2017). Türkiye'de faaliyet gösteren 47 bankanın sadece üçü kamusal sermayeli mevduat bankalarıdır. Türkiye'de 3682 şube, ABD, Almanya, İngiltere, Bahreyn, Suudi Arabistan gibi ülkelerde yurtdışında 32 adettir. 2016 3.çeyrek toplam aktifleri yaklaşık 739 Milyar TL'ye ulaşmıştır.

Ziraat bankası bugünlerde Türkiye'nin en eski bankası olarak kabul edilmektedir. Çiftçilere kredi vermek amacıyla 1863 yılında kurulmuş olmasına rağmen, 1888 yılında yasal düzenlemeye sahip bir banka haline gelmiş ve 1937 yılında devlete ait bir kurum haline gelmiştir.

Şimdi Ziraat Bankası, 551,994 Milyon TL'ye ulaşan aktif büyüklüğüne göre Türk Bankacılık sektörünün en büyük bankasıdır. Ayrıca şube sayısı 1765 ve 24,440 çalışan personelidir (TBB raporları, Eylül 2016).

Tablo 8:

Devlete Ait Mevduat Bankaları (Milyon TL)

Banka	Kuruluş yılı	Yurtiçi Şube sayısı	Yurtdışı şube sayısı	Toplam Varlıklar
Ziraat bankası A. Ş	1863	1742	23	551,994
Halk bankası	1938	992	6	387,323
Vakıf bankası T.A. O	1954	948	3	353,410

Kaynak: TBB 2018,3Ç raporları.

Özel sermayeli mevduat bankaları piyasada sadece 9 banka tarafından temsil edilmektedir. Tablo 5'de gösterildiği gibi bu 9 banka, Türkiye’de 3912 ve yurtdışında 28 şube ile müşterilerine hizmet vermektedir ve toplam aktifleri yaklaşık 1,415 milyar TL'dir.

Bu bankalardan bazıları Fibabank A.Ş gibi yabancı bankalar olarak kurulmuş. Ancak (Ticari Gayrimenkul Hizmetleri) Fipa Housing, hisselerinin%97'sinden fazlasını almaya karar verdikten sonra, 11 Kasım 2012 tarihinde “yabancı bankalar” grubundan “özel bankalar” grubuna geçmişti. Ayrıca “Turkish bankası A.Ş”, 1981’de yabancı bir banka olarak kurulmuştur. "Türk Bankası A. Ş” adıydı ancak 1991’de Turkish Banka A.Ş.’ye değiştirilmiş, daha sonra 1998’de“Özel Sermayeli Ticari Bankalar” grubuna geçmiştir.

Diğer bankalar ise “Akbank T.A.Ş” gibi “Yabancı Bankalar” veya “Yabancı Bankaların Türkiye'deki şubeleri” ile ortaklığı durumundadır. “Akbank T.A.Ş” 2006 yılında “Citigroup” ile ortaklık anlaşması imzalamış ve bu anlaşmaya göre Citigroup, Akbank'ın %20 hissesini almıştır. Aynı yılda, Şekerbank T.A.Ş hisselerinin %33,98'i Kazakistan'ın Turan Alem Menkul Kıymetler Ticaret A.Ş.'ne satılmıştır.

Türk Ekonomi A.Ş durumunda bankanın ana hissedarına sahip olan TEB Mali Yatırım A.Ş.'nin hisselerinin %50'sini BNP Paribas'a satmıştır.

Tablo 9:

Özel sermayeli mevduat bankaları (Milyon TL)

Banka	Kuruluş yılı	Yurtiçi Şube sayısı	Yurtdışı Şube sayısı	Toplam varlıklar
Adabank A. Ş	1985	1	0	54
Akbank T.A. Ş	1948	779	1	392,457
Anadolu bankası A. Ş	1997	112	0	15,838
Fibabanka A. Ş	1984	69	0	23,707
Şekerbank T.A. Ş	1953	273	0	34,251
Turkish bank A. Ş	1982	12	0	1,723
Türk Ekonomi Bankası A. Ş	1927	499	4	112,416
Türkiye İş Bankası A. Ş	1924	1314	22	444,334
Yapı ve kredi	1944	853	1	390,170

bankası A. Ş				
--------------	--	--	--	--

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç.

"Anadolu bankası A. Ş" ise kamusal sermayeli bir banka olarak kurulmuştur, ancak daha sonra Etibank A. Ş'nin (TBB) özelleştirilmesi sürecinden sonra 1997 yılında faaliyete başlayıp "Özel Sermayeli Ticari Bankalar" grubuna geçmiştir.

TBB'ye göre, 1958 yılında Çaybank A.Ş. adlandırılan yerel banka olarak, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) kapsamında sadece bir Banka bulunmaktadır, 10 Temmuz 2001 tarihinde TMSF'ye devredilmiş ve birkaç isim değişikliğinden sonra, Aralık 2005'te bugünlerde unvan seçilmiştir.

Tablo 10:

Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna Devredilen Bankalar (Milyon TL)

Banka	K. yılı	Yurtiçi şube	Yurtdışı şube	Toplam varlıklar
Birleşik Fon Bankası A.Ş.	1958	1	0	3,382

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç.

Türkiye'deki 47 bankanın 16'sı Yabancı Bankadır, bu 16 yabancı banka, Türkiye'de müşterilerine hizmet vermek amacıyla 2696 şube açmıştır. 2018 Yılı TBB'nin raporlarına göre Türkiye'deki Yabancı Bankaların toplam aktifleri 814 Milyar TL.

En önemli yabancı sermayeli bankalardan biri de "Özel Sermayeli Ticaret Bankası" olarak kurulan Garanti Bankası. 2015 yılında BBVA bankanın hâkim ortağı olduktan sonra Garanti Bankası "Yabancı sermayeli Mevduat Bankaları" grubuna geçmiştir. Garanti Bankası, yaklaşık 410 Milyar TL varlıklar büyüklüğüne göre En İyi 3 Türkiye Bankasından biridir (TBB raporları, 2018).

Tablo 11:

Türkiye'de Yabancı sermayeli Bankaları (Milyon TL)

Banka	K. yılı*	Yurtiçi şube	Yurtdışı şube	Toplam varlıklar
Alternatif bank A.Ş.	1992	49	0	27,309
Arap Türk Bankası A.Ş.	1977	7	0	6,505
Bank of China Turkey A.Ş.	2017	1	0	1,333
Burgan Bank A.Ş.	1992	39	0	23,508

Citibank A.Ş.	1981	3	0	13,653
Denizbank A.Ş.	1997	710	1	147,315
Deutsche Bank A.Ş.	1988	1	0	4,027
MUFG Bank Turkey A.Ş.	1986-2018	1	0	16,753
HSBC Bank A.Ş.	1990	82	0	35,724
ICBI Turkey Bank A.Ş.	1986	44	0	15,045
ING Bank A.Ş.	1984	233	1	68,482
Odea Bank A.Ş.	2011	45	0	37,031
Rabobank A.Ş.	2014	1	0	2,112
Turkhan bank A.Ş.	1991	22	0	3,958
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	1946	926	8	410,777

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç, * Kuruluş Tarihi.

Ayrıca TBB'ye göre, Türkiye'de 5 Şube Açan Yabancı Sermayeli Banka bulunmaktadır ve 7 şube ile hizmet vermektedir. Bu Bankaların toplam aktifleri Eylül 2018'da 21,097 Milyar TL'ne ulaşmıştır. Bu Bankalar aslen Fransa, İngiltere gibi farklı ülkelerdendir (TBB raporu, 2018).

Tablo 12:

Türkiye'de Şubeler Açan Yabancı sermayeli Bankaları (Milyon TL)

Banka	K. yılı	Şube sayısı	Toplam varlıklar
Bank Mellat	1984	3	2,567
Habib bank Limited	1982	1	204
İntesa Sanpaolo S.p.A.	2013	1	16,285
JPMorgan Chase Bank N.A.	1984	1	1,219
Société Générale (SA)	1989	1	822

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç.

Şimdi burada Türkiye'deki kalkınma ve Yatırım bankalarına dair ayrıntılı bir açıklama bulunmaktadır. Türkiye'de 13 Kalkınma ve Yatırım Bankası, 42 şubesiyle müşterilerine hizmet vermektedir. Bu 13 banka kamusal sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli olarak kalkınma ve yatırım bankalarına ayrılabilir. Kalkınma ve yatırım bankaları aktiflerinin toplamı yaklaşık 267 Milyar TL'dir (TBB raporu, 2018).

Tablo 13:

Kamusal sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları (Milyon TL)

Banka	Kuruluş yılı	Şube	Toplam varlıklar
İller Bankası A.Ş.	1933	19	31,487
Türk Eximbank	1987	12	143,308
Türkiye Kalkınma ve yatırım Bankası A.Ş.	1950	1	16,377

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç.

Tablo 13, İller Bankası, Türk Eximbank ve Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası gibi kamusal sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankalarını göstermektedir.

Tablo 14:

Özel Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları (Milyon TL)

Banka	Kuruluş yılı	Şube sayısı	Toplam varlıklar
Aktif Yatırım Bankası A.Ş.	1999	10	13,571
Diler Yatırım Bankası A.Ş.	1998	1	154
GSD Yatırım Bankası A.Ş.	1998	2	338
İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.	1995	1	12,510
Nurel Yatırım Bankası A.Ş.	1989	1	2,620
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.	1950	3	43,553

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç.

Tablo 14, Aktif Yatırım Bankası, Diler Bankası, Nurol bankası gibi özel sermayeli kalkınma ve yatırım bankalarını göstermektedir. Tüm bu bankalar, 1950- 1990 yılları arasında kurulmuştur.

Tablo 15:

Yabancı Sermayeli Kalkınma ve Yatırım Bankaları (Milyon TL)

Banka	Kuruluş yılı	Şube sayısı	Toplam varlıklar
BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.	1998	1	1,235
Merril Lynch Yatırım Bank A.Ş.	1992	1	459
Pasha Yatırım Bankası A.Ş.	1987	1	1,588

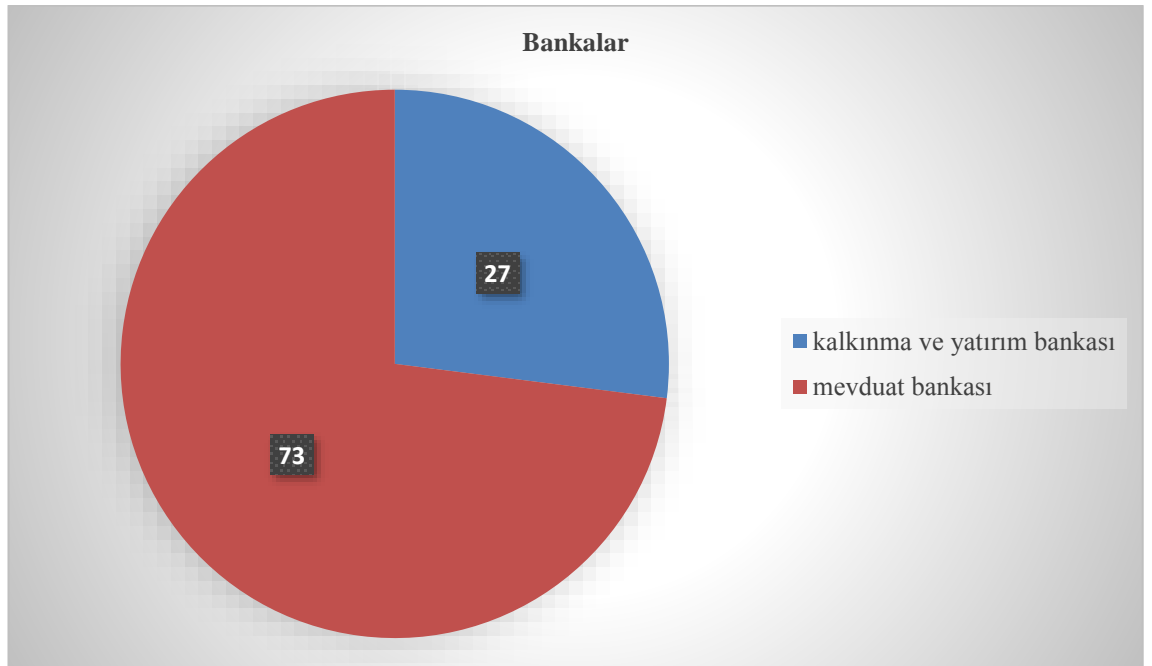
Standard Chartered Yatırım Bankası Türk A.Ş.	1990	1	99
---	------	---	----

Kaynak: TBB raporları, 2018 3.Ç.

Tablo 15, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde, yabancı kalkınma ve yatırım bankaları hakkında isimleri, kuruluş tarihi, şube sayısı ve toplam varlıklar gibi bilgiler gösterilmektedir.

Şekil 3:

Bankaların 2018 Yılı 3.Ç sayısı payları

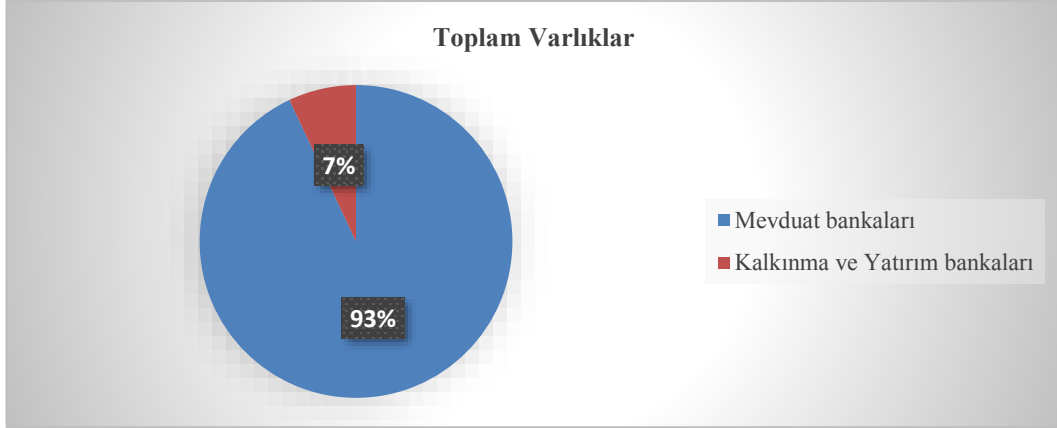


Kaynak: (TBB, 2018)

Şekil 3, Mevduat Bankalarının, Türkiye Pazarındaki banka sayısına göre hâkim olduğunu göstermektedir. Türkiye'de 47 banka faaliyet gösteriyor, bunlardan 13'ü % 27'ini temsil eden Kalkınma ve Yatırım Bankaları, Mevduat Bankalarının payı ise % 73'tür ve Türkiye pazarında 34 banka tarafından temsil edilmektedir. Yukarıda belirtildiği gibi mevduat bankaları ve yatırım ve kalkınma bankaları; kamusal sermayeli, özel sermayeli ve yabancı sermayeli bankalara ayrılmaktadır (TBB raporları, 2018).

Şekil 4:

2016 3.Ç- Bankaların Toplam Varlık Payları

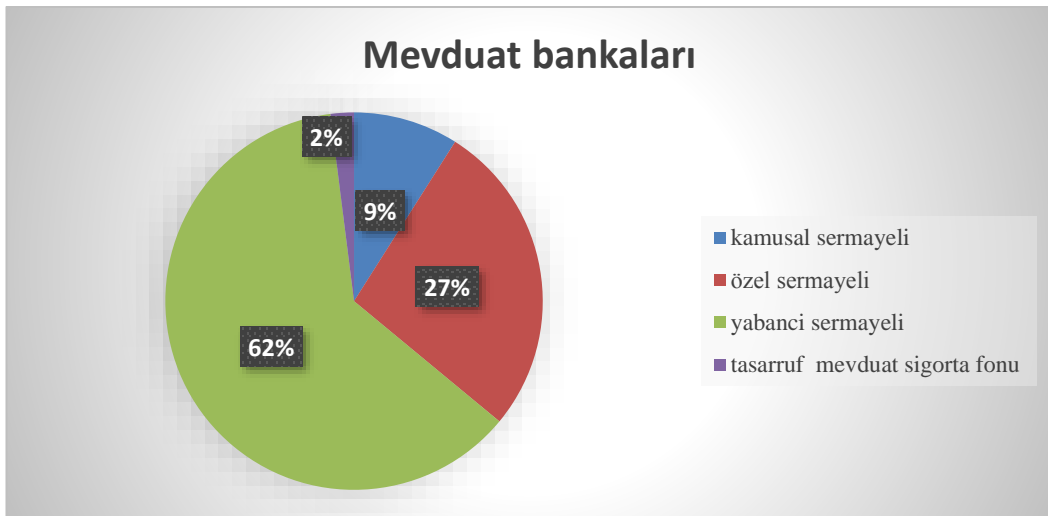


Kaynak: (TBB, 2018)

2018 3.Ç döneminde, Türkiye bankacılık sisteminin toplam varlıkları yaklaşık 3993,87 Milyar TL'dir. Şekil 4'te görüldüğü gibi, toplam varlıkların %7'si 13 kalkınma ve yatırım bankası tarafından temsil edilmekte olup, %7'si yaklaşık 267 milyar TL'ye ulaşmaktadır. Mevduat bankaları için toplam varlıkların oranı %93'tür. 2018 yılının 3. çeyreğinde mevduat bankaları varlıkları yaklaşık 3726 milyar TL'ye ulaşmıştır. (TBB raporları, 2018).

Şekil 5:

Mevduat Bankalarının 2016 Yılında Sektörel Payları.

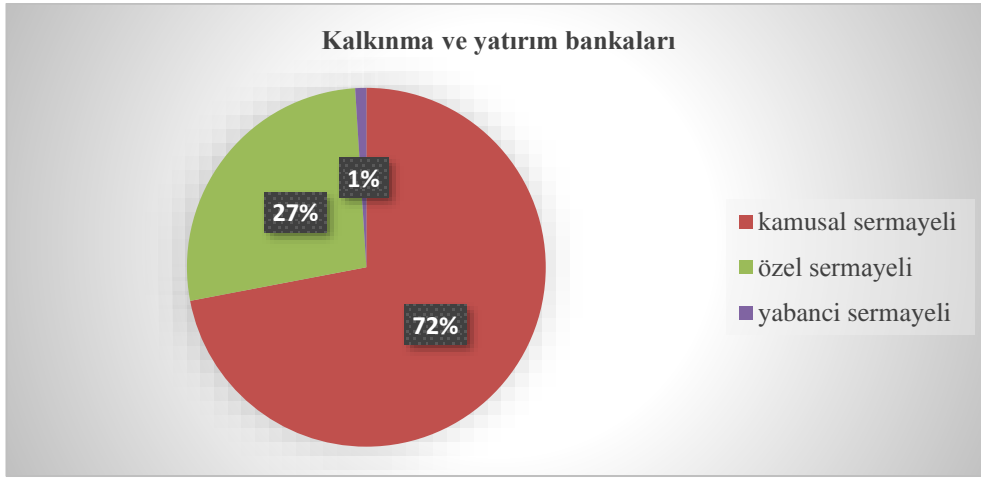


Kaynak: (TBB, 2018)

Şekil 5 Türkiye'deki mevduat bankalarını göstermektedir. TBB raporlarına göre 4 modele ayrılmaktadır. Mevduat bankalarında, yabancı sermayeli bankalar %62 ile 21 banka, özel sermayeli mevduat bankaları %27 ile 9 banka, kamusal sermayeli bankaların oranı %9 ve 3 banka ve Tas. Mevd. Sig. Fon. Devr. Bankaları oranı ise (%2) sadece 1 banka tarafından temsil edilmektedir.

Şekil 6:

Kalkınma ve Yatırım Bankalarının sektörel payları.



Kaynak: (TBB raporları, 2018)

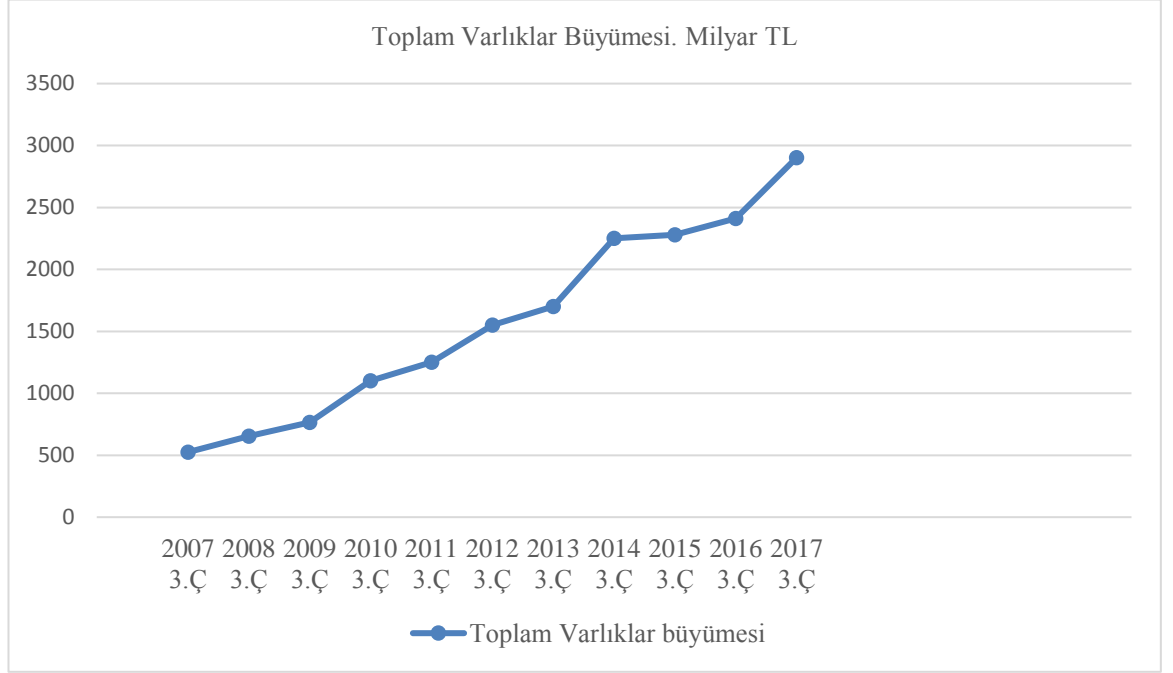
Türkiye bankacılık sisteminde, toplam 47 bankanın %28'ini temsil eden 13 kalkınma ve yatırım bankasıdır. Şekil 6'da gösterildiği gibi, kamusal sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları %72, özel sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları 27%. Son olarak yabancı sermayeli kalkınma ve yatırım bankaları %1 ile temsil edilmektedir. (TBB raporu, 2018).

Şekil (7), 2007 3.Çeyrek 2017 3.Çeyrek arası Bankacılık sektörünün son on yılda toplam varlıklarının büyümesini göstermektedir. Şekil 7, Türkiye bankacılık sektörünün toplam aktiflerinin, yıllık farklı büyüme oranlarıyla her zaman kesin olarak arttığını, ancak en önemlisi, 2008 kriz sırasında toplam varlıkların hala artmakta olduğunu göstermektedir.

TBB raporuna (2017 Ç3) göre, Türk bankacılık sektörünün toplam aktifleri 2005 yılında yaklaşık 364 Milyar TL'den 2017 yılında yaklaşık 2903 Milyar TL'ye yükselmiştir. Bu yaklaşık 10 yıla 2539 milyar TL büyüme anlamına geliyor ve bu da çok güçlü bir büyüme oranıdır.

Şekil 7:

Türk Bankacılık Sektörünün Toplam Varlıklarının Büyümesi



Kaynak: (TBB raporları. 2017).

2.2. Türkiye’de İslami Bankacılık

2.2.1. Türkiye’de İslami Bankacılığın Gelişimi

Faizsiz İslami bankacılık, faiz bankacılık sistemi kullanmak istemeyen insanların âtıl fonlarının değerlendirilmesi ve kalkınma üzerindeki etkilerinden faydalanmak amacıyla Dünyada 1960’lı yılların sonlarında birçok ülkede hız ile faaliyet alanı bulmuştur. Türkiye’de diğer ülkelere yetişmek için geç kalmamıştır. Kasım 1975 yılında ilk faizsiz banka Devlet Sanayi ve İşçi Yatırım Bankası’dır (DESİYAB).

1983 yılında, İslami bankacılık sistemi gelişiminde asıl adım Ağustos 1983’te “Özel Finans Kurumları”nın kurulma kararıdır. Bu adım, yabancı İslami bankaların Türkiye’de açılma kapısını açtı, 1985’te Faisal Finans ve Al Baraka Bankası, Türkiye’de ilk şubelerini açtı, ardından 1989’da Kuveyt Türk, Türkiye pazarında faaliyete geçmiştir.

1991 yılında, Türkiye’de ilk özel yerli İslami bankası olan Anadolu Bankası doğmuştur, 1995 yılında İhlas Bankası ve 1996 yılında Bank Asya çıkmıştır (TKBB raporları).

2001 yılında, İslami bankalar Türkiye'nin yaşadığı ekonomik krizden geleneksel bankalardan nispeten daha az etkilenmiştir. Ancak, İhlas Finans, reel ekonomi ile olan ilişkisi nedeniyle iflas etmiştir ve müşterileri tüm mevduatlarını kaybetmiştir, çünkü İslami bankaları koruyacak bir mevzuat çerçevesi yoktur. Bu sebeple aynı yıl Türkiye Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) kurulmuştur "Özel Finans Kurumları" bu düzenlemelere tabi olmuştur. (TKBB raporu, 2016).

1990'larda ve 2000'lerin başında İslami bankacılık yavaş ve büyük bir dikkatle geliyordu. 2005 yılında "Anadolu Finans" ile "Family Finans" Türkiye Finans adı ile günümüzde en önemli katılım bankalarından birini oluşturmak üzere birleşmiştir. Türkiye'de İslami bankacılığın asıl başlangıcı 2005 yılında 5441 sayılı yeni kanunun kabul edildiği zamandı. "5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile" kuruluşların unvanı "Özel Finans Kurumu" yerine "Katılım Bankası" olarak değiştirilmiştir.

2010 yılında, "Katılım Endeksi" Borsa İstanbul'da faaliyet göstermek üzere oluşturulmuştur ve aynı yılda ilk özel kira sertifikası ihracı Kuveyt Türk tarafından gerçekleştirilmiştir.

2011 yılında, Borsa İstanbul BİST ilk katılım endeksini başlatmıştır ve 2013 yılında Türkiye hükümeti, kamusal sermayeli ilk iki katılım bankayı (Ziraat katılım ve Vakıf Katılım) kurma kararıyla İslami bankacılık sektörüne desteğini onaylamıştır.

2014 yılında Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ile İslami Araştırma ve Eğitim Enstitüsü arasında iş birliği anlaşması imzalanmıştır. Ve Katılım Endeksine Dayalı Borsa Yatırım Fonu kurulmuştur.

2015 yılında Bank Asya'nın yönetimi TMSF'ye devredilmiş ve 2016 yılında TMSF tarafından Bank Asya'nın faaliyet izni kaldırılmıştır. 2015 yılında Ziraat Katılım Bankası ilk kamusal sermayeli katılım bankası ve 2016 Vakıf Katılım Bankası ikinci kamusal sermayeli katılım bankası olarak kurulmuşlardır.

2.2.2. Türkiye'de İslami Bankaların Varlıklarının Gelişimi

Türkiye'de İslami Bankalar (İB) çok iyi bir başarı göstermiştir ve bu başarı, varlıklarındaki hızlı gelişmelerden fark edilebilmektedir. 2002 yılında, İslami bankalarının varlıklar değeri istikrarlı bir gelişme oranı ile yaklaşık 4 milyar TL'ye ulaşmıştır; 2010 yılında varlıklar 43, 3 milyar TL, 2014 yılında ve 104,3 milyar TL,

2016 yılında 133 milyar TL ve 2017 yılında yaklaşık 160 TL'ye ulaşmıştır. (TKBB raporları, 2017).

Tablo 16:

Türkiye’de İslami Bankaları Toplam Varlıkları (Milyar TL)

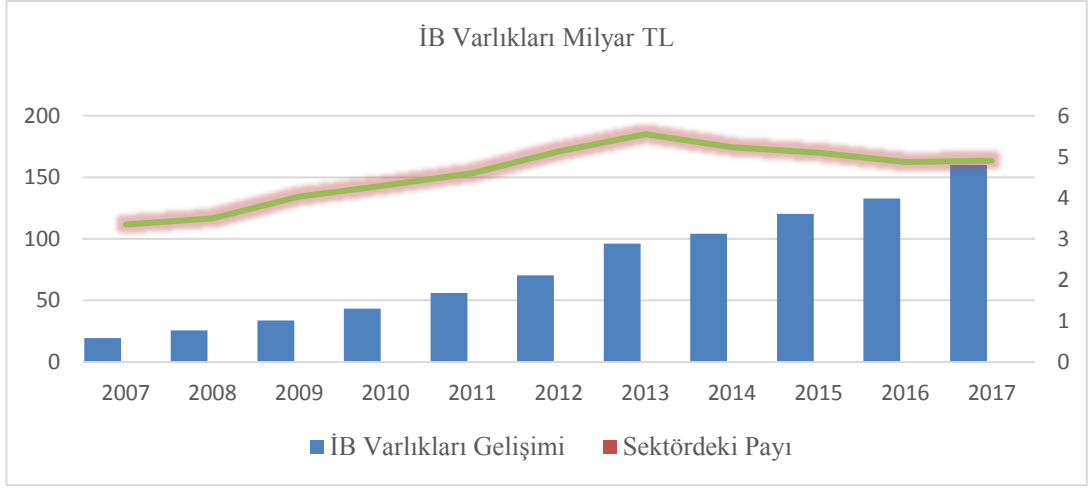
Yıl	İB varlıklar	Büyüme Oranı	Bankacılık Sektörü	Sektördeki Payı (%)
2007	19.453	41.55%	580.607	3.35
2008	25.769	32.59%	731.640	3.50
2009	33.628	30.50%	833.968	4.03
2010	43.339	28.88%	1,006.672	4.30
2011	56.148	29.39%	1,217.695	4.60
2012	70.279	25.33%	1,370.614	5.13
2013	96.086	36.72%	1,732.413	5.55
2014	104.163	8.56%	1,994.161	5.23
2015	120.252	15.40%	2,357.522	5.10
2016	132.874	10.50%	2,730.942	4.87
2017	160.136	20.50%	3,257.819	4.90

Kaynak: TKBB raporları.

Tablo (16) gösterdiği gibi, İslami bankalar çok hızlı büyüme oranlarına sahiptiler. Maalesef, beklenmedik bir şekilde 2014'te İslami bankalarının büyüme oranı %36'dan %8'e kadar büyük bir düşüşle karşı karşıya kalmıştı; bu büyük Düşüş "2014 yılında katılım bankalarının finansal sektör içindeki paylarında yaşanan görece düşüşler, TMSF'ye devredilen Katılım bankasının kaydettiği küçülmeden kaynaklanmaktadır" (TKBB raporu, 2014).

Şekil 8:

İslami Bankaların Varlıkları ve Sektördeki Payı



Kaynak: TKBB.

Bir kez daha, tablo 16 ve şekil 8, Türkiye'deki İslami Bankalarının varlıklarının küresel ve ulusal krizlere rağmen her zaman arttığı, ancak büyüme oranının bir şekilde dalgalandığı teyit etmektedir.

2.2.3. İslami Bankaların Öz kaynaklarının Gelişimi

Bankanın ödenmiş sermayesi, kar yedekleri, sermaye yedekleri yenileme fonu vb. öz kaynak nitelikli fonlar (+/-) dönem kar/zararı toplamı öz kaynak toplamını oluşturmaktadır. Bir mali tabloda öz kaynaklar, bankanın faaliyetinin finansmanında kullandığı kaynakların ne kadarının kendisine ait olduğunu göstermektedir (Türkiye İş Bankası: işte Kobi, 2009)

Şüphesiz İslami bankaların (İB) varlıklarındaki en önemli unsur öz kaynaktır. Çünkü İslami bankaların öz kaynağı güçlü ise hem paydaşların güveni hem de daha fazla fon kullanma imkânı artar.

Tablo 17, 2010 yılında İslami bankalarının toplam öz kaynaklarının yaklaşık 5,5 milyar TL olduğunu ve yıllık %13,49'lik bir büyüme oranını temsil ettiğini göstermektedir.

2010 yılından sonra yıllık büyüme hızında düşüş vardır, 23.49'dan 2010 yılında 13.49'e 2011 yılında düşmüş, sonra da en büyük yıllık büyüme düşüşü 2014 yılında olmuş, %20'den %8.56'e kadar. 2015 yılında öz kaynağı büyüme hızı geri dönmüş ancak Sektördeki payı tekrar düşmüştür. 2016 yılında sektördeki payı düşmeye devam etmiştir. Bu durum her zaman arttığını ancak dalgalı bir büyüme oranı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, yıllık ortalama büyüme oranı %22,35'tür ve bu oran

yüksek bir orandır. Bu aralıktaki en yüksek sektördeki payı 2013 yılında %4,57 olmuştur.

Tablo 17:

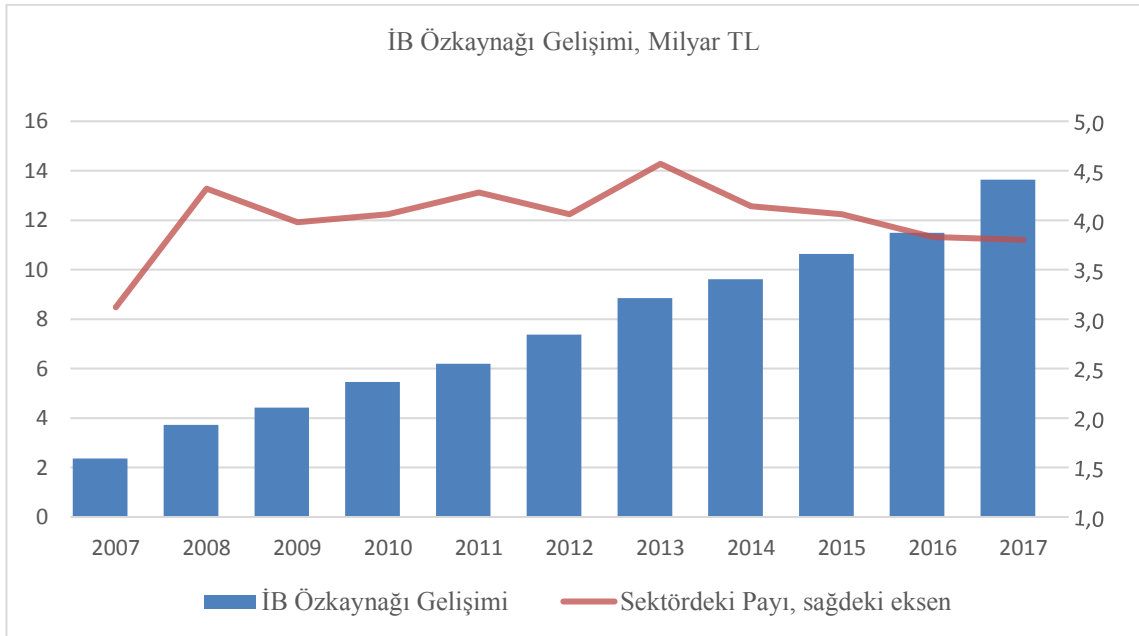
Türkiye’de İslami Bankaları Öz Kaynağı (Milyar TL)

Yıl	İB Öz kaynağı	Büyüme Oranı	Bankacılık Sektörü	Sektördeki Payı (%)
2007	2.364	51.45%	75.850	3.12
2008	3.729	57.74%	86.425	4.32
2009	4.419	18.52%	110.874	3.98
2010	5.457	23.49%	134.454	4.06
2011	6.194	13.49%	144.646	4.28
2012	7.377	18.21%	181.882	4.06
2013	8.852	20.00%	193.745	4.57
2014	9.610	8.56%	231.945	4.14
2015	10.642	10,7%	262.271	4.06
2016	11.494	8.00%	300.172	3.83
2017	13.645	18,7%	359.091	3.80

Kaynak: TKBB raporları

Şekil 9:

İslami Bankalarda Öz kaynağı Gelişimi.



Kaynak: TKBB

Şekil (9) İslami Bankaların son on yıl boyunca 2007 yılından 2017 yılına kadar öz kaynakların gelişimini göstermektedir.

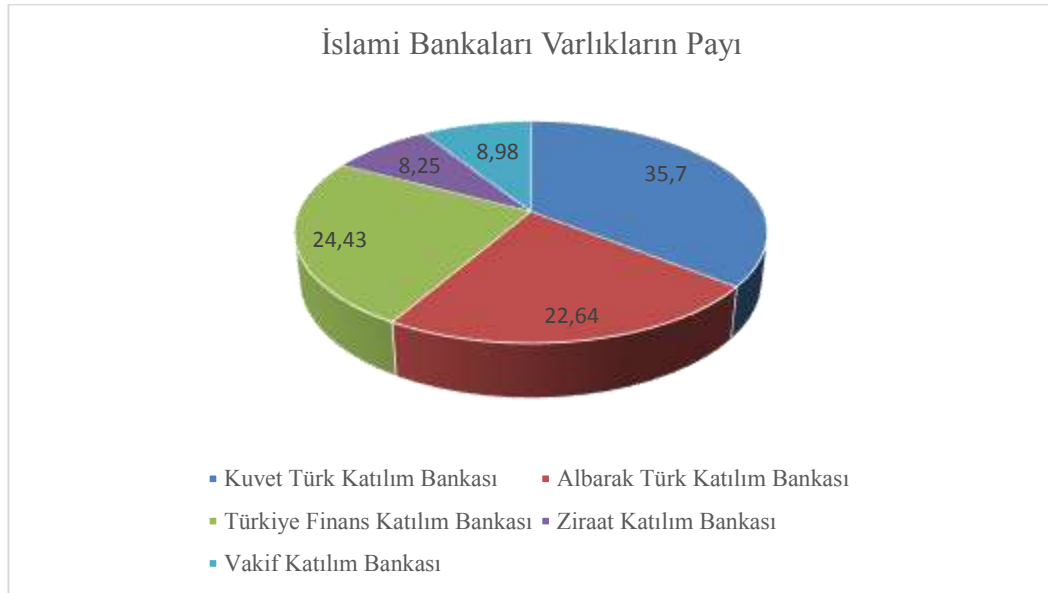
2.3. Türkiye'deki Faaliyet Gösteren İslami Bankalar

Bugün Türkiye'de faaliyet gösteren 5 adet (Katılım) İslami bankası vardır. Bunların 2'si son yıllarda açılan Ziraat Katılım Bankası ve Vakıf Katılım Bankası kamusal sermayeli bankalar,1 özel sermayeli banka ve 2 yabancı bankadır. Türkiye'de hizmet veren bankalar Ziraat Katılım Bankası, Vakıf Katılım Bankası, Kuveyt Türk bankası, Albaraka Türk Bankası ve Türkiye Finans Bankası. Bank Asya ise TMSF tarafından 2016 yasal sorunlar nedeniyle kapanmıştır (TKBB raporları, 2017).

Şekil 10 gösterdiği gibi ve TKBB raporlarına göre Türkiye'deki en önemli Katılım Bankası Kuveyt Türk Bankası 35.7%, Türkiye Finans Katılım bankası 24.43%, Albaraka Türk Bankası 22.64%, ve sonarda da Ziraat ve Vakıf katılım bankaları her biri toplamın yaklaşık yüzde 8'ine sahiptir.

Şekil 10:

İslami Bankaların Varlıklarının Payı



Kaynak TKBB raporları,2017

2.3.1. Kuveyt Türk Katılım Bankası

Bu Katılım Bankası, 1989 yılında kurulan yabancı bir bankasıdır. Türkiye'deki katılım bankacılığı sektörünün Sukuk'u piyasaya sunarak gelişmesinde önemli bir rol

oynamıştır, 2011 yılı sonunda Türkiye'nin ilk Sukuk ihracını gerçekleştirmiştir. Kuveyt Türk Katılım Bankası 399 şube aracılığıyla müşterilerine hizmet vermektedir.

Tablo 18:

Kuveyt Türk Katılım Bankasının Varlıkları gelişimi (1000 TL)

Yıl	Varlıklar	Değişim %
2007	3.499.417	19.19
2008	5.768.034	64.83
2009	6.904.526	19.7
2010	9.727.117	40.88
2011	14.897.592	53.15
2012	18.910.513	26.94
2013	25.893.542	36.93
2014	34.008.175	31.34
2015	42.052.507	23.65
2016	48.476.955	15.28
2017	57.123.095	17.84

Kaynak: TKBB raporları

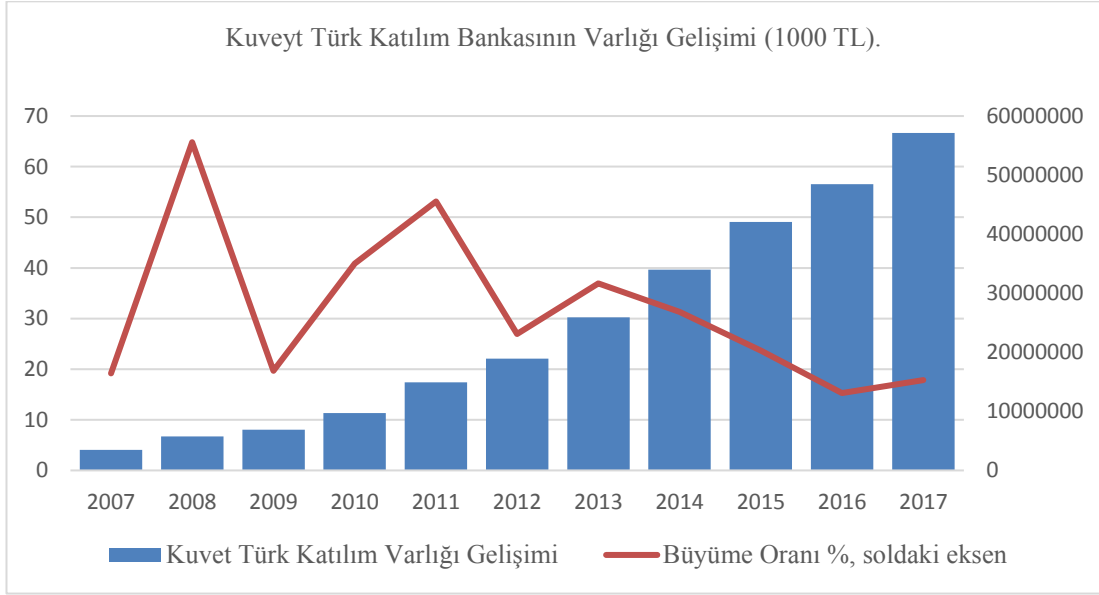
Tablo 18'te ve Şekil 11'de gösterildiği gibi, 2010 ve 2011 yılında varlıklar açısından büyük bir adım atılmış, 2010 yılında Kuveyt Türk Katılım bankasının toplam varlıkları yaklaşık 10 Milyar TL'ye ulaşmıştır, bu da büyüme oranı olarak %40'dan fazladır. 2011'da benzer adımlar atılmıştır. Yaklaşık 5 milyar TL'lik büyüme ve 15 milyar TL toplam varlıklarla en zor kriz dönemleri aşmış farklı büyüme oranları ile toplam aktifler artmaya devam etmiştir (TKBB raporu, 2017).

Bankalar zaman boyunca yaptıkları işin başarılı olup olmadığını ölçmek amacıyla değişik performans ölçümleri kullanmışlardır. Onlarından en önemli birisi, gerçekleştirildiği gelirdir, Kuveyt Türk Katılım Bankası ise Şekil 12, son 11 yıl içerisinde Kuveyt Türk Katılım Bankası'nın gelirini göstermektedir. 2007 yılında yaklaşık 40 milyon TL'den, 104 milyon TL'ye ulaşmış, bu yıllarda yaşanan zorluklara

ve krize rağmen Kuveyt Türk Bankası yaptığı net kar yükselmeye devam etti ve 2017 yılında yaklaşık 674 milyon TL’lik net kar gerçekleştirebilmiştir.

Şekil 11:

Kuveyt Türk Katılım Bankası Varlıklarının Gelişimi

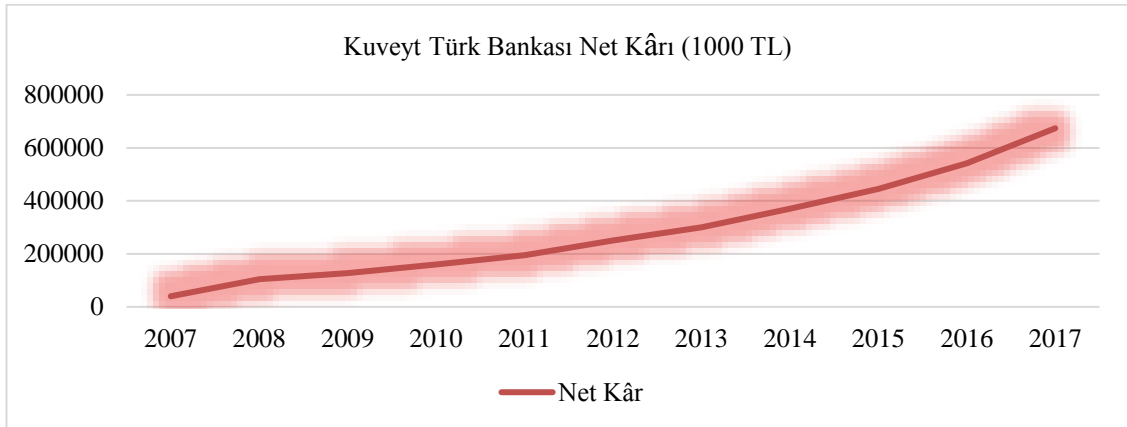


Kaynak. TKBB raporları

Kuveyt Türk Katılım Bankası gelirin gelişimi finansal performans olarak Türkiye'nin en iyi katılım bankası olduğunu tekrar teyit etmektedir.

Şekil 12:

Kuveyt Türk Katılım Bankası Net Kârı



Kaynak, TKBB raporları.

2.3.2. Türkiye Finans Katılım Bankası

“Türkiye Finans; %100 yerli sermayeli ilk özel finans kurumu olarak 1991 yılında kurulan Anadolu Finans ile 1985-2001 yılları arasında Faisal Finans Kurumu adıyla katılım bankacılığı hizmeti sunan Family Finans’ın 2005 yılında güçlerini Birleştirmesiyle kurulmuştur” (Türkiye Finans Katılım bankası). (The National Commercial Bank) ödenmiş sermayedeki %67,03’lük payı ile Türkiye Finans Katılım Bankası'nın yönetimini elinde bulunduran hâkim ortağıdır. Şimdi Türkiye Finsnas Katılım Bankası 306 şube ile müşterilerine hizmet vermektedir(TKBB, 2018).

Tablo 19:

Türkiye Finsnas Katılım Bankasının Varlıklarının Gelişimi (1000 TL).

Yıl	Varlıklar	Değişim %
2007	4.868.284	18,9
2008	7.104.156	45,9
2009	8.699.643	22,5
2010	10.691.860	22,9
2011	13.528.353	26,5
2012	17.616.504	30,2
2013	25.126.629	42,6
2014	33.494.790	33,3
2015	38.576.299	15,2
2016	38.807.717	0,6
2017	39.080.897	0,7

Kaynka: TKBB raporları.

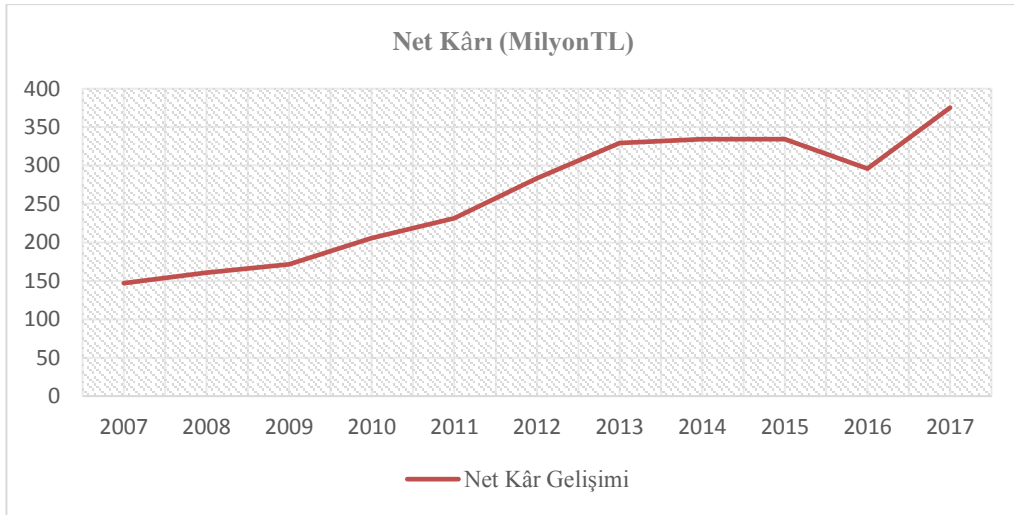
Tablo 19, 2007 ve 2017 yılları arasında son 10 yılda Türkiye Finans Katılım Bankası varlığının gelişimini göstermektedir. 2008 yılında Türkiye Finans Katılım Bankasının toplam varlıkları yaklaşık 7 milyar TL ve 2009'da yaklaşık 9 milyar TL'ye ulaşmış, 2013 yılında 42,6 % hızlı büyüme oranı ile 25'e ulaştığını ve toplam varlık 39 milyar

hacminde 2017 yalını tamamladığını gösterilmektedir. Yıllık ortalama büyüme hızı ise 23,3% büyük bir orandır.

Şekil 13, Türkiye Finans Katılım Bankası'nın 2007 ve 2017 yılları arasındaki gelirlerini göstermektedir. 2007 yılında Türkiye Finans Katılım Bankası'nın geliri yaklaşık 147 milyon TL olup, 2008 ve 2009 yılları kriz ve dönemdeki zorluklar nedeniyle artış büyük Değildi, ancak katılım bankaları genel olarak 2010 yıldan itibaren bu durumu aşmıştır. 2010 yılda net gerçekleştirildiği kar yaklaşık 206 milyon TL, 2017 yılında ise yaklaşık 375 milyon TL'ye ulaşmıştır (TKBB raporları).

Şekil 13:

Türkiye Finans Katılım Bankası Net Kârı.



Kaynak: TKBB raporları

2.3.3. Albaraka Türk Katılım Bankası

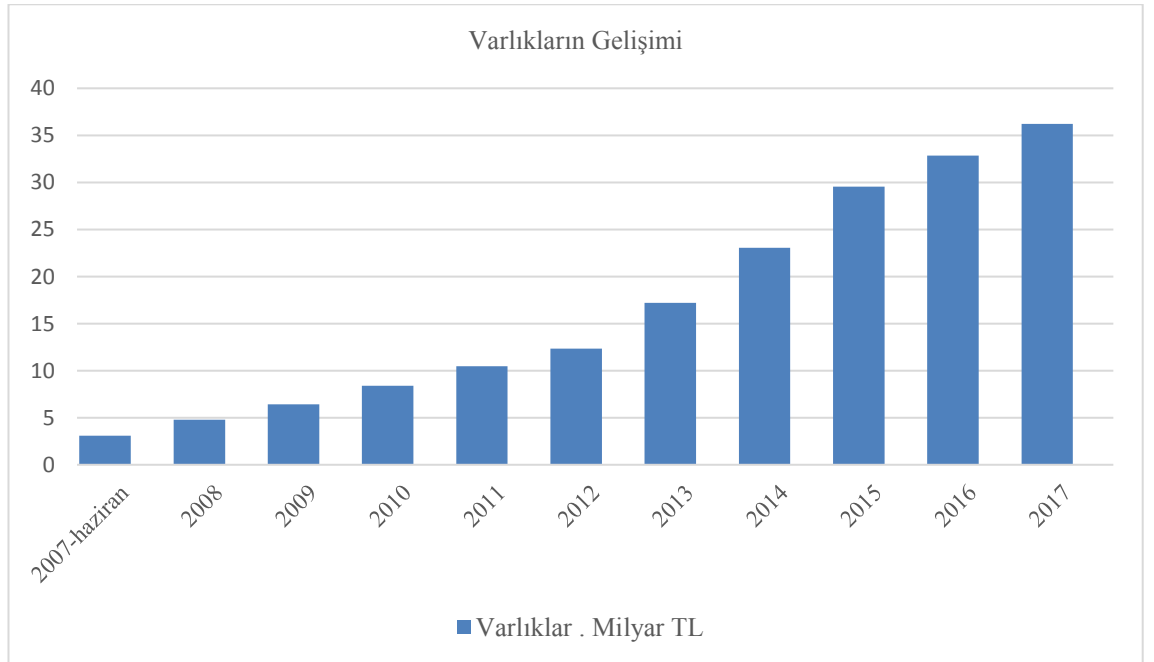
Bu Banka, İslami bankacılık sektöründe varlık büyüklüğü bakımından üçüncü sırada gelmektedir. Türkiye'de faizsiz bankacılığa öncü olarak 1984 yılında kurulmuş ve 1985 yılında aktif olarak hizmet vermeye başlamıştır. 31.12.2018 tarihinden itibaren ortaklık yapısında; yabancı ortakların payı %65,99, yerli ortakların payı %8,77, halka açık olan pay ise %25,23'tür. Ve Türkiye genelinde 231 şube ile müşterilerine hizmet vermektedir.

Şekil 14 Albaraka Türk Katılım Bankası'nın 2007 ve 2017 yılları arası varlığının gelişimini göstermektedir. 2007 yılında Toplam varlıkları yaklaşık 3 milyar TL iken 2017 yılında yaklaşık 36 milyar TL'ye ulaşmıştır. 10 yıl boyunca 33 milyar TL artış anlamına gelir.

Şekil 15, Al Baraka Türk Katılım Bankası'nın son 11 yılda gerçekleştirdiği gelirin büyümesini göstermektedir. 2008 yılında Al Baraka Türk katılım bankasının geliri Yaklaşık 136 milyon TL idi, ancak 2008 krizi nedeniyle Al Baraka Türk Katılım Bankası'nın geliri 2009 yılında 105 milyon TL'ye geriledi ve bu düşüş Şekil 15'de açıkça görülüyor. 2010 yılında Al Baraka Türk, kriz etkilerinden kaçınmak için yeni adımlar atmaya başlamış, böylece geliri 105 milyondan 134 milyon TL'ye yükselmiş ve sırasıyla 160 milyon TL, 191 milyon TL, 241 milyon TL, 252 milyon TL ve 2015 yılında 302 milyon TL'ye ulaşmıştır. 2016 yılında 217,6 milyon TL net kar ile global ekonomideki dalgalanmanın yerli piyasalara yansımaları sonucu yaşanan dalgalanmalara rağmen sürdürülebilir büyüme ve karlılık anlayışına uygun ve başarılı olarak geçirmiştir.

Şekil 14:

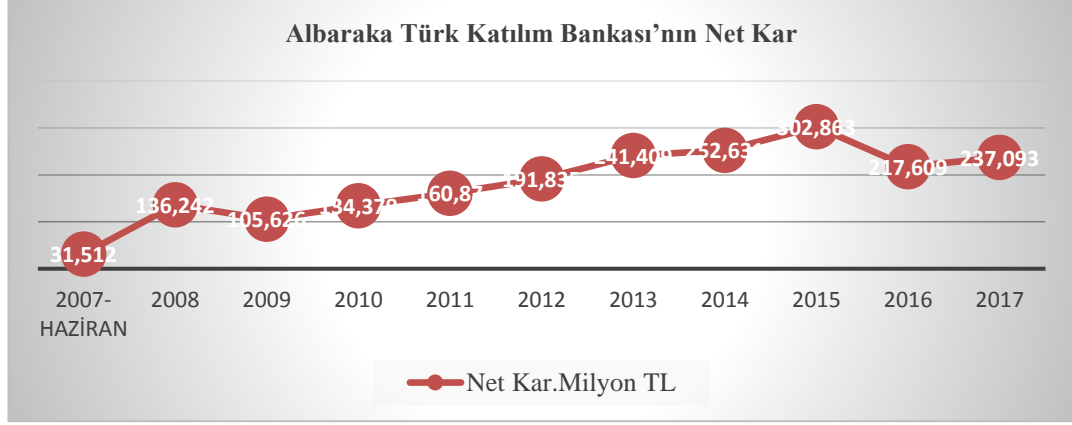
Albaraka Türk Katılım Bankası Varlığı



Kaynak: TKKB raporları.

Şekil 15:

Albaraka Türk Katılım Bankası Net Kârı.



Kaynak: TKKB raporları.

2.3.4. Ziraat Katılım Bankası

Kamu sermayeli ilk katılım bankası olan Ziraat Katılım Bankası, 675 milyon TL'lik sermaye ile 12.05.2015 tarihinde kurulmuştur. Kısa süre içerisinde müşterilerine hizmetler sağlamaya başlamıştır. Ziraat Katılım Bankası 81 şube aracılığıyla perakende bankacılık ürünlerine ek olarak KOBİ'lere de ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri ulaştırmak konusunda başarılı işlere imza atmıştır.

Tablo 20:

Ziraat Katılım Bankası varlığı ve net kâr (1000 TL).

Yıl	Varlıklar	Değişim %	Net Kar	Değişim %
2015	2.177.435	---	11.982	---
2016	7.959.507	265,5	30.673	156,0
2017	14.350.143	80,3	158.902	418,1
2018	22.188.803	54,6	322.665	103,1

Kaynak: TKBB raporları.

2.3.5. Vakıf Katılım Bankası

2015 yılında Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'ndan kuruluş iznini alarak 2016 yılının şubat ayında faaliyetlerine başlayan Kamu sermayeli Vakıf Katılım, bugün 91 şubesi ile Türkiye'deki 5 katılım bankasından biri olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

Vakıf Katılım, Vakıflar Genel Müdürlüğü ve birkaç Osmanlı Vakfı'nın katılımıyla yaklaşık 850.000.000 TL sermayeli olarak kuruldu. Normal bir banka gibi bireysel ve ticari bankacılık hizmetleri sunan Vakıf Katılım, tüm bu hizmetleri faizsiz bankacılık anlayışıyla müşterilerine iletiyor (Vakıf Katılım Bankası).

Tablo 21:
Vakıf Katılım Bankası Varlıkları ve Net Kar (1000 TL).

Yıl	Varlıklar	Değişim	Net Kar	Değişim
2016	876.418	--	19.016	--
2017	13.210.145	1.407,3%	138.132	626,4%
2018	20.955.512	58,6%	325.397	135,6%

Kaynak: TKBB raporları.

BÖLÜM 3: ORTA GELİR TUZAĞININ ÖNLENMESİNDE İSLAMÎ BANKACILIĞIN ROLÜ:

Birinci bölümde GSYH ve gelir tanımını belirledikten sonra, toplam kişi başına düşen milli gelirine göre ülkeler ve bu ülkelerin ekonomileri dört gruba ayrılmıştır. Sonra da birkaç farklı görüşler doğrultusunda gelir tuzağı ve orta gelir tuzağının ne olduğu tanımlanmıştır.

İkinci bölümde, bankacılık sektörü, Türkiye'deki İslamî bankacılığın gelişimi ve sektörde faaliyet gösteren (5) İslami bankalar incelenmiştir. Şimdi ise çalışmanın en önemli kısmı olan İslamî bankacılığın ve bankaların orta gelir tuzağının önlenmesindeki rolünün bir analizini yapacağız.

Araştırma ve analiz şu şekilde gerçekleştirilecektir: İlk olarak orta gelir tuzağından çıkış yollarının bir kısmına kısaca göz atılacak; daha sonra konu bağlamda İslamî bankaların rolü analiz edilecektir.

3.1. Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Önceden Önerilen Stratejilerin Bazıları:

Bir ülkenin orta gelir tuzağına düşmesini önlemek için neler yapılmalıdır?

Araştırmacılar, uzmanlar, ekonomistler ve politika yapıcılara göre yapılması gerekenlerden bazıları şöyledir:

- Bilim ve teknoloji yeteneğini yükseltmek için (Ar-Ge) faaliyetlerine destek verilmesi,
- Yatırımları finanse etmek için tasarruf oranlarının artırılması,
- İhracatın canlandırılması,
- Eğitim sistemi ve beşerî sermayenin kalitesinin artırılması,
- İşgücü piyasasındaki şartların iyi ölçüde olması.

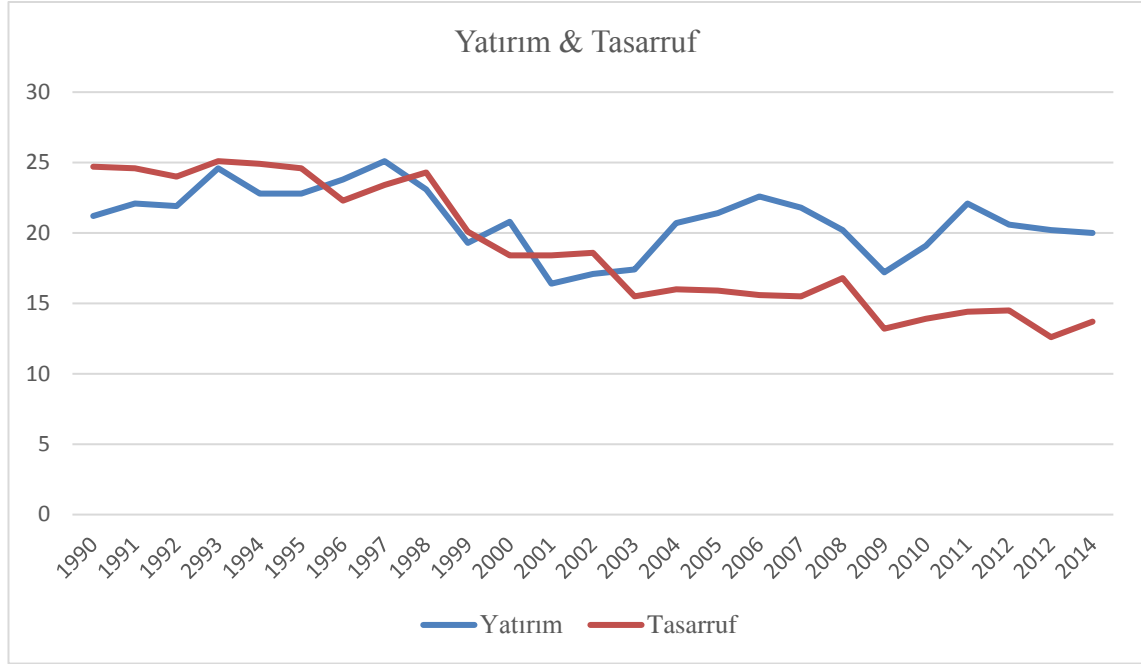
3.1.1. Tasarruf Oranlarının Arttırılması

Yatırımları finanse etmek için tasarruf oranlarının artırılması, orta gelir tuzağına düşmenin önlenmesini veya düşüldüğünde tuzaktan kaçınmanın en önemli şartlarından birisini oluşturur. Şekil (16) Türkiye'deki tasarruf ve yatırım miktarlarının GSYH'ye

Oranını göstermektedir. Bu orana bakıldığında özellikle 2003 yılından itibaren Türkiye'de tasarruf ve yatırım arasında net bir açık olduğu görülmektedir.

Şekil 16:

1990-2014 Türkiye'nin Yatırımları ve Tasarrufları GSYH'ye Oranı



Kaynak: Kalkınma Bakanlığı

3.1.2. (Ar-Ge) Faaliyetleri

Bilim ve teknoloji yeteneğini yükseltmek için (Ar-Ge) faaliyetlerine destek verilmesi ve imalat sanayisinin geliştirmesi gerekmektedir. Türkiye'de imalat sanayindeki pazar ve ürün çeşitliliği artmasına rağmen oluşan katma değer sürekli olarak düşüş eğilimindedir. McKinsy'e (2012) göre dünyada üretilen katma değere baktığımızda Türkiye; 1980 yılında liste dışındayken, 1990 yılında 13. sırada ve 2000 yıl 15. sırada yerini almıştır. 2010 yılında yine listeden çıkmıştır. Bu durum çalışma gücünün, Türkiye'deki son on yılda kaydedilen hızlı büyümeden kaynaklanan katma değer payını artıramadığını, mevcut payını da koruyamadığını bununa birlikte son on yılda en yüksek büyüme oranlarına ulaşmış olan Türkiye'nin, önceki yirmi yılda oluşturulan miktarla imalat sanayisinde katma değer yaratamadığını göstermektedir. Ondan dolayı Türkiye orta gelir tuzağına doğru çekilmiştir. Öte yandan Türkiye'nin son elli yıldaki imalat sanayisini oldukça çeşitlendirmesinden dolayı, birkaç çeşit ürüne dayalı üretimle sınırlı kalmadığı görülmektedir. Ancak Türkiye'de işgücü piyasasındaki şartları değerlendirdiğimizde, iyileştirmeye ve geliştirmeye ihtiyaç duyulduğu ortaya

Çıkmaktadır. İşgücü piyasasının En önemli sorunu esnek olmamasıdır. Türkiye, OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında işgücü piyasası mevzuatı alanındaki en katı ülkedir.

Agenor, Canuto ve Jelenic'e (2012: 3-4) göre bir ülkenin orta gelir tuzağından kaçınabilmesi için verimliliğin canlandırılması gerekir çünkü verimliliğin artırması yüksek katma değerli ürün ve hizmetlerin gerçekleştirilmesi anlamına gelecektir. Aynı zamanda bu süreçte ülkenin yabancı teknolojik yenilikleri taklit etmekten uzak durarak ev yapımı yeniliklere ve teknolojik ilerlemelere geçmesi ve geniş tabanlı yenilik stratejilerine dönüştürerek yapısal dönüşüm gerçekleştirmesi bir zorunluluktur.

3.1.3. İhracatın Canlandırılması

Orta gelir tuzağının önlenmesindeki önemli yollarından birisi de ihracatın teşvik edilmesi ve piyasaya nüfuz edebilecek yeni ürünler oluşturabilen yeni bir kalkınma stratejilerinin geliştirilmesidir. Ayrıca bazı ülkeler dönüşüm sürecinde orta sınıfı genişletmek için yurtiçi talebi arttırmaya yönelebilir, böylece büyümeyi desteklemek için yüksek kalite ürünleri elde etmeyi tercih edebilir. Ancak bu aşamada en önemli nokta ucuz işgücüne dayalı olanlar yerine yüksek katma değerli ürün ve yeniliğe dayalı büyüme stratejilerini benimsemektedir (Yaşar, Alper Gezer, 2014).

3.1.4. Eğitim Sisteminin Kalitesi

Ghani, Flaaen, Mishra'ye (2013) göre politika yapıcılarının, yenilik ve girişimciliğe yönelik yetenekli beşerî sermaye ve bilgi ağlarından faydalanmayı amaçlayan yeni yapısal dönüşümleri uygulaması gerekmektedir. Bu bağlamda öğretim eğitim sisteminde yetenekli işgücü ve beşerî sermayeyi yetiştirmeye yönelik reformların hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Sonuç olarak da modern hizmet ve imalat sanayisinde katma değeri yüksek ürünlerin üretimini gerçekleştirebilecek altyapı sağlanmış olacaktır.

Öte yandan, Gökhan'a (2014) göre, Kıbrıs, Yunanistan, Portekiz, Hong Kong, Japonya, Kore, Singapur ve Tayvan gibi orta gelir tuzağını (OGT) başarıyla aşmış olan ülkelerin deneyimleri dikkate alındığında, orta gelir tuzağından kaçınmak için, beşerî sermayenin beceriler ve gelişmiş teknolojiye sahip ürünler üretme yeteneğinin arttırılması gerekmektedir. Dolayısıyla orta gelir tuzağını aşmak için Türkiye eğitim sisteminin kalitesinin yükseltilmesi gerektiği açıktır.

Ekonominin gelişim süreci ile uyumlu ve iyi tasarlanmış bir eğitim sistemi, orta gelir tuzağını sıçramak için, ekonomide “hem yetenekli hem de yüksek kapasiteli insan Sermayesi” ile “yenilikçi ve rekabetçi üretken kapasite” sağlayabilmektedir (Gökhan, 2014)

3.1.5. Bankacılık Sektöründeki Gelişmeler

Daha sonra detaylı olarak incelenecektir.

3.2. Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin İslami Bankacılığın Rolü

İslami bankacılığın orta gelir tuzağının önlenmesindeki rolünü incelemek için, İslami finans ve bankacılık ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ve İslami bankacılığın GSYH'ye katkısını araştırmak gerekiyor.

İslami bankalar, fonların reel sektöre devredilmesi, gelir dağılımını iyileştirmek, istihdam olanaklarının artırılması ve kayıt dışı ekonominin boyutunu azaltmak gibi önemli katkılarıyla ekonomiye katma değer sağlamaktadır. Ayrıca bankacılık sektörünün büyüme hızını artırmadaki rolünün yanısıra ekonomik kalkınmanın sağlanmasına ve orta gelir tuzağına düşülmesinin önlenmesine katkıda bulunmaktan bahseden pek çok görüş ve çalışma vardır.

(Schumpeter, 2012/1936) çalışmasında eski üretim yöntemlerinden modern ve gelişmiş üretim yöntemlerine geçişi finanse etmede bankaların rolüne odaklanarak finansal sektörün önemini vurgulamaktadır. Girişimcilere yeni üretim tekniklerini benimsemeleri için kredi gerektiğini, bu ihtiyacı karşılamada bankaların ve finansal araçların önemli aktörler olduğunu dile getirmiş, ayrıca bu kuruluşların tasarrufları en uygun projelere yönlendirerek yenilikleri teşvik ettiğini belirtmiştir.

Patrik'in (1966) çalışmasında, finansal gelişmelerin reel ekonomiyi etkilediği ve bu gelişmeler de beraberinde finansal hizmetlere olan talebi uyardığı görülmektedir. Bu nedenle finansal gelişme ile büyüme arasında birbirini destekleyen çift yönlü bir ilişki bulunduğunu söylemiştir.

İlkorkar (2015) "The Role Of Banking Sector In Turkey's Economic Growth 2000-2010" adlı yapılan çalışmasında, mali sektörde yapısal reformların uygulanmasından ve siyasi istikrarın sağlanmasından sonra, 2001 yılında “Bankacılık Sektörü Yeniden Yapılandırma Programı”nın etkilerini dikkate alarak Türkiye'deki finansal sektörde

Meydana gelen gelişmeler ile ekonomik büyüme arasında ilişkiyi açıklamayı amaçlamıştır. Finansal sektör kırılabilir olursa ve eksiklikleri giderilmezse finansal kriz kaçınılmaz hale gelir. Türkiye deneyimi, tüm ekonomi için iyi işleyen finansal sistemin önemine bir örnek teşkil etmektedir. Bu deneyim, finansal kesimin istikrarının ve sağlamlığının, aynı zamanda krizin önlenmesi ve yönetilmesi için ekonomik büyümeyi kolaylaştırmanın çok önemli olduğunu göstermektedir. 2000-2001 mali krizinden sonra Türk finans sektörü ile ilgili gerçekleştirilen yeni düzenlemeler, güçlü bir finansal yapı oluşturmuş ve ülkeye finansal istikrarı getirmiştir. Bu nedenle İlkökar çalışmasında; 2008 küresel mali krizinin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkileri çok sınırlı hale geldiğini, çünkü Türkiye'nin 2001 krizinden sonra uygulanan önemli reformlar sayesinde kayda değer bir esneklik gösterdiğini ifade etmiştir.

Çalışmanın ana amacı olarak İslami bankacılığın orta gelir tuzağının önlenmesindeki rolüne gelince, İslami/faizsiz bankacılık ile ekonomik büyüme arasındaki neden-sonuç ilişkisini inceleyen birçok çalışma ve eser bulunmaktadır.

"İslami Bankacılık ile Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkileri" adlı Tunay (2016) tarafından yapılan çalışmada, İslami bankacılık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi şu şekilde ifade etmiştir:

- İslami bankacılığın büyümeye (dolaylı) katkısı sermaye oluşumu yoluyla sağlanmaktadır.
- İslami bankacılık, yatırım ve tasarruflar sürecinde doğrudan rol oynamaktadır.
- GSYH ile kullanılan fonlar ve mevduatlar arasında doğru nedensel bir ilişki bulunmaktadır.
- İslami bankalar, ekonomik büyümeden kaynaklanan gelir artışının yatırıma ve tasarrufa yönlendirmesinde bir rol oynamaktadır (Tunay, 2016:499)

"İslami Finans ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Üzerinde Ekonometrik Bir Uygulama" Koçak tarafından yapılan çalışmada, İslami bankacılık reel ekonomi üzerindeki etkisi ile ilgili çalışmaların %59'unun arz yönlü hipotezi (İslami bankacılık ekonomik büyüme üzerindeki tek yönlü etkisi var), %35'inin geri besleme hipotezini (Etkisi her iki yönde), ve %6'sının yansızlık hipotezini desteklediği görülmektedir (Koçak, 2018 :76).

2005'in dördüncü çeyreği ile 2015'in ikinci çeyrek döneminde Türkiye'deki İslami finans ve ekonomik büyüme rakamlarını analiz ederek, Dickey, Fuller (1981) ve

Phillips, Perron (1988) tarafından geliştirilen geleneksel birim kök testleri, Narayan, Popp (2010) yapısal kırılmalı birim kök testini, Narayan, Popp (2010), iki yapısal kırılmayı içsel olarak Belirleyebilen birim kök testleri, Watson (1993) tarafından geliştirilen dinamik en küçük kareler yöntemi (DOLS) sıklıkla kullanılmaktadır. Hatemi-J (2008)'nin iki yapısal kırılmayı eş bütünleşme testi kullanarak İslami bankacılığın ekonomik büyüme üzerindeki etkisini, dinamik en küçük kareler ve vektör hata düzeltme modeline dayalı Granger nedensellik testi ile değerlendirildiğinde, tüm test bulgularının Türkiye'de İslami bankacılığın ekonomik büyüme üzerinde anlamlı, pozitif ve tek yönlü bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Türkiye'de İslami finans sektöründeki gelişmeleri temsil eden (İslam hukukuna göre faaliyet gösteren bankalar tarafından özel sektöre açılan krediler) pozitif ve istatistiki olarak %1 önem seviyesinde anlamlıdır. Bundan dolayı, İslami finans sektöründe yaşanan gelişmeler ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir.

Ekonomik kalkınma ve büyüme ile İslami bankacılık arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan diğerleri şunlardır:

- Furgani ve Mulyani (2009) Malezya'nın 1997-2005 yılları arasındaki dönemleri kapsayan çalışmasında verileri incelediklerinde "İslami bankacılığın kısa dönemde sabit yatırımları etkilediği", ve "uzun dönemde de İslami bankacılığın GSYH ile iki taraflı ilişki içinde olduğu" sonucuna varmıştır.
- Tajgardoon vd. (2013a) Türkiye, Pakistan, Malezya ve Körfez ülkelerinin 1980-2009 yılları arasındaki dönemleri kapsayan verilerini incelemenin sonucunda "kısa dönemde güçlü ve pozitif" bir ilişkidir, uzun dönemde ise iki taraflı ve anlamlı bir ilişki bulunmaktadır demiştir.
- Tabash ve Dhankar (2014a) Katar'ın 1990-2008 yılları arasındaki dönemleri kapsayan verilerini incelemesinin sonucunda, İslami bankacılık ve ekonomik büyüme hem kısa hem de uzun dönemlerde iki taraflı, güçlü ve pozitif bir ilişki içinde olduğunu tespit etmiştir (Tunay, 2016).

3.2.1. İslami Bankacılığın Özel Yapısının Etkileri

Bu başlıkta, İslami bankacılığın niteliği, bunun temelini oluşturan prensipleri ile ekonomik büyüme ve gelişme üzerindeki etkileri incelenerek orta gelir tuzağının önlenmesinde İslami bankacılığın rolü araştırılacaktır.

İslami bankacılık, geleneksel bankacılığın dayandığı prensiplerle tamamen çelişen prensiplere dayanmaktadır. İslami bankacılık sektöründe, İslam hukuku ilkelerine dayalı faaliyetler yürütülmektedir. Bu nedenle, İslami bankalar açısından riba veya faiz, kumar ve garar (belirsizlik) yörüngesinde gerçekleşen tüm faaliyetler yasaktır.

İslami bankacılık ve finansın temel özelliği, genel olarak risk paylaşımı yoluyla elde edilen adalettir. Yatırımcıların kar ve zararı paylaşmaları beklenmektedir. Dolayısıyla, faiz veya riba yasaktır (Hasan, Dridi, 2010: 7).

İslami bankacılık faiz (riba), garar (belirsizlik), maisir (kumar) ve helal olmayan (yasak) faaliyetler içermeyen, şeriat onaylı hizmetlere dayanmaktadır. İslam kâr elde edilmesine izin vermiş olsa da önceden belirlenmiş sabit miktarda geri dönüşe izin vermez. Getirileri elde etmek için kayıp riski ve kar değişkenliği riskiyle karşı karşıya kalınmalıdır (Ariss, 2010).

İslami bankaların çalışmalarının kaynağı İslami finansın ana esasları hakkında daha geniş bir kavrayış için, İslami finasta kullanılan araçların belirleştirilmesi; faiz ve kâr arasındaki farkın anlaşılması gerekir.

3.2.1.1. İslami Bankacılık Temelleri ve Fon Kullandırma Araçları

Bir bankayı İslami banka olarak tanımlamak için faizsiz banka olduğunu söylemek yetmez. Buna ek olarak faizin ve daha geniş anlamıyla riba'nın yasaklanmasının ardındaki nedeni, finansal meselelerdeki adaletsizlik ve eşitsizliği ortadan kaldırmak gerekir. (Alrifai, 2017:175)

Ticaret ve finans değiştiğinde Şeriatın yasaklamadığı her şeye izin verilir ve bu durum finansal yaratıcılık için ve serbest piyasaların çalışması için kapıyı sonuna kadar açık bırakır. Şeriat ve İslam'ın temelleriyle çelişkili olan yasakların bazıları için Müslümanların onlardan uzak durması gerekmektedir. Bu yasaklanan sektörler şunlardır:

- **Kumar:** Her türlü şans oyunu, piyango ve yeni çıkan spekülasyon gibi şansa dayalı bütün işlemler yasaktır. Bir insan, sonuç kendi yararına olursa daha büyük miktarda para kazanmak için para yatırır. Kendi yararına olmazsa para kaybeder ve bu sırada bir değer üretilmez. Buna karşılık İslami Finasta risk /ödül takası vardır, yeni bir

Şirket yatırım yapmaya kalkarsa orada büyük kâr elde etme ya da kayıp riski vardır, ama yatırım üretken bir amaç için kullanılır.

- **Alkol, tütün ve domuz eti:** Alkol ve uyuşturucuların üretimi, ticareti, bunlara yatırım yapılması ve tüketimi yasaktır. Aynı şekilde domuz eti, yağı ve jelatin gibi domuzla ilgili ürünlerin üretilmesi ve tüketimi yasaktır.
- **Geleneksel finans ve sigorta:** Faiz alıp faiz vermeye dayalı olan tüm işletmelerin iş modelleri yasaktır. Ve bu durum; gelirlerinin büyük kısmını faizden elde eden ya da giderlerinin büyük kısmını faizle ödeyen tüm kurumları da kapsar.
- **Silah ve savunma:** Bu tür faaliyetlerle yatırım yapmaktan ya da bunlara katılmaktan kaçınmak tercih edilmelidir. Sadece savunma amaçlı olarak kullanımına izin verilir. Zira silah şirketleri bunları satın alanlar hangi amaçla kullanacağını umursamaz.
- **Konaklama ve eğlence:** Bu sektörlerde yatırım yapmak ya da faaliyetlerine katılmak burada sıralanan diğer faaliyetlerden bir veya daha fazlasına- alkol, pornografi, kumar veya domuz- dâhil olmadığı sürece yasak değildir. (Alrifai, 2017:176-177)

Bu durumda, İslami finansa göre bir ticaret veya finans işlemlerinde eşitsizlik ve adaletsizlikten kaçınmak için kişinin izlemesi gereken etik kuralları nelerdir?

1. **Risk almak istemediğimiz sürece bir kazanç ya da kâr elde edemeyiz.** Risksiz kazanç yoktur. Almak istediğiniz risk ne kadar yüksekse potansiyel olarak kazanabileceğiniz kazanç da o kadar yüksektir.
2. **Garantili kazanç yoktur:** Bir işletme ya da girişim başarısız olabileceğinden İslam'a göre garantilenmiş bir geri dönüş yoktur. Her ay için sabit olarak belirlenmiş kira veya leasing ödemeleri gibi sabit bir geri dönüş oranı belirlemek kabul edilebilir ama bunları garanti altına almak kiracınız kirasını ödemeyecek duruma düşerse yine de size borç veren kişiye veya yatırımcınıza ödeme yapmamız gerektiği anlamına gelir. Yatırımcılar bir yatırımın potansiyel riskinin farkına varmalı; bu riski, kazanç ya da kazanç beklentileriyle kıyaslamalı ve buna göre karar vermelidir. Geleneksel finasta, borç alırsanız işiniz veya girişiminiz nasıl olursa olsun bu parayı faiziyle birlikte geri ödemeniz beklenir.
3. **Yatırdığınız paradan fazlasını kaybedemezsiniz:** 2008 finansal kriz sırasında su altı ipotekli konut kredisi (underwater mortgage) herkesin bildiği bir finansal terim

Haline gelmiştir. Bu şu demektir; kişi evini o zamanki piyasa değerinden sattığında, sadece anaparanın hepsini kaybetmekle kalmaz bunun yanısıra kredi veren bankaya borçlu olmaktadır. Çünkü bankalar, verdikleri kredilerde kayıp durmunu kabul etmemektedir. İslami finasta koyduğunuz paradan daha fazlasını kaybetme durumu söz konusu değildir. Bu yüzden evinizin değerinde sert bir düşüş olduğunda tüm yatırımınızı (anaparayı) kaybedebilirsiniz ancak bundan daha fazlası olmaz. Banka veya finans şirketi de zarar etmektedir.

- 4. Tüm yatırımcılara eşit davranılır:** Bir yatırımcı diğerinden daha üstün tutulmamaktadır. Genellikle geleneksel finasta imtiyazlı hisse senetleri, yatırımcısına aldığı hisse senetlerine göre şirketin kârlarında bir öncelik hakkı verir. İslami finasta buna izin verilmez. Hisselerdeki tüm yatırımcılara kâr ortağı olarak eşit davranılır.
- 5. Sahip olmadığınız şeyi satamazsınız:** Geleneksel finasta buna izin verilmektedir. Komşunuzun arabasını ödünç aldığınızı ve köşeyi dönüp arabayı sattığınızı düşünün, kendiniz için bir komisyon ayırıp kalanı ona verirsiniz. Bu normalde karşılaştığınız bir durum değildir ama finans piyasalarında her gün gerçekleşir ve buna açığa satış denilmektedir. Bir hissenin fiyatının düşeceğinden eminsinizdir bu yüzden bir başka yatırımcıdan hisseleri ödünç alırsınız ve onlara sahip olmadan satarsınız. Fiyat düşerse hisseleri daha düşük bir fiyattan alırsınız ve yatırımcıya hisselerini geri verirsiniz ve bu fiyat düşüşünden kaynaklanan kâr sizde kalır. Bu durumun aksi bir durum gelişir ve bu hisse fiyatları artarsa yatırımcıya hisselerini geri vermek için fiyattan satın alıp iade edeceğinizden zarar size kalır. Bu açığa satış yaptığınızda, yatırım yaptığınızdan daha fazlasını kaybedebileceğinizi gösteren örneklerden birisidir.
- 6. Paranızın kâr etmesi için üretken bir şeye yatırım yapılmalıdır:** Para yığmak ya da varlığın âtil biçimde kalması desteklenmez. Aslında para bir yere yatırım olarak harcanmadığında bir gelir getirmez.
- 7. Tüm finansal işlemlerde şeffaflık olmalı; belirsizlik ve kapalılık ortadan kaldırılmalı veya minimuma indirilmelidir:** Bir işlemde, belirsizliğin ortadan kaldırılması mümkün olmayan doğal afet gibi durumlara ya da son finansal krizde kredi piyasalarının donması gibi öngörülemeyen durumlar olabilir. Bu gibi olayları önceden öngörmek zordur ve bunlar yatırım yapmadan önce hesaba katılması gereken riskler olduklarından, İslam bunların ortadan kaldırılmasını beklemez.

8. **Para bir emtia değildir:** Önceden satılamaz veya indirim yapılamaz veya fiyatı arttırılarak satılamaz. Sadece borç verilerek kendi başına getiri sağlayamaz. İslam’a göre para genel olarak bir değişim aracı ya da bir ödeme aracı olarak kabul edilir. Aynı zamanda bir hesap birimidir.

Bu koşullar altında yatırım yaparken riski kabul edince finansal sistem daha riskli gibi görünebilir ama tersine yatırımcılar ve borç verenler yatırım kararlarını daha fazla risk almaya göre yeniden değerlendirdiklerinden yatırım kararlarında daha temkinli olacaklardır. Bu kurallara uymak aynı zamanda kumar ve diğer bahis türleri gibi pervasız davranışları da ortadan kaldırılacaktır. Finans piyasalarında kumara izin vermek, sistemi daha riskli hale getirmektedir. 2008 finansal kriz sırasında bankalar türev ürünlerinde büyük bahisler yaptıklarında (hâlâ yapıyorlar) ve sonra bunların tepetaklak olduklarını görüp tarihin en büyük banka batışına neden olduğunda bu duruma şahit olmuşuk.

İslami finans çerçevesinde çalışan İslami bankalar ne faiz sayesinde fon toplar ne de doğrudan fonların kullandırır. Kâr-zarar paylaşımı esasına göre fon toplar; ticaret ve ortaklık ilkesine bağlı olarak fonu kullandırmaktadır. İslami bankaların temel görevi ise, tasarruf sahiplerinin sakladığı âtil fonları toplayarak bu fonları, “ithalatçı, sanayici ve tüketici” gibi gerçek kişi ya da tüzel kişilere kullandırmaktır.

Ayrıca, akreditifler, senet ve çek işlemleri ile kredi kartı gibi mevduat bankaları tarafından sağlanan işlemlerini de yürütmektedirler (Parlakkaya ve Çürük, 2011: 398).

İslami bankacılık sisteminde çalışan bankalar, faize dayalı geleneksel bankalara alternatif olarak tasarlandığından fon toplama ve fon kullandırmada, farklı yöntemler kullanmaktadır.

Söz konusu sistem, kâr ve zarar paylaşımı (PLS) ilkesinden hareketle (yani bireyin kâr sağlaması ve gerektiğinde zararları yüklenmesidir), finansal risklerine katılma ilkesinden faydalanmaktadır. İslami bankaların yaptığı her türlü yatırımlar, dikkatli yatırım politikaları, risklerin katılması ve ihtiyati yönetim metodları sağlayarak hiçbir şekilde spekülatif sayılmamaktadır (Safdari, 2009).

Yukarıda belirtilen etik kurallara dayanarak, İslami bankalar fonlarını kullandırmaktadır. İslami finans araçları ise şunlardır:

- **Yatırım ortaklığı (Mudaraba):** İslami finansta en basit finansman yapılarından birisidir. Yatırım ortaklığı şöyledir: Bir taraf parasını veya yatırımını, diğer tarafa

Emanet eder; bu diğerk tarafın görevi ise bunu, İslam'a uyumlu proje ya da faaliyete yatırmaktır. Bir gelir elde edilmesi durumunda bu taraflar arasında paylaşılır. Bu durumda sermayeyi sağlayan veya yatırım yapan taraf girişimdeki tüm para veya sermayeyi sağlarken yatırım idarecisi (ya da girişimci) girişimin başarılı olması ve bir gelir elde etmesi için deneyim ve becerilerini ortaya koyar. Girişim karlı olursa her İki taraf da karları paylaşır, ama girişim başlamadan önce her iki taraf da bu konuda anlaşmalıdır. Ancak bir kayıp yaşanması durumunda tek sermaye sağlayıcı sermayenin de tek kaybedeni olur. Girişimci sermaye katkısı sağlamadığı için sermaye kaybı yaşamaz. Bu durumdaki girişimci sadece girişimde çalışarak harcadığı zaman ve çabayı kaybeder. Sözüün özü: yapı olarak yatırım ortaklıkları İslam ile uyumludur ve İslami finansta geleneksel finansa göre daha yaygın kullanılır. Fon yönetiminin ötesinde de İslami finansta yeni kurulan yatırımlara fon sağlamak, gayrimenkul yatırımlarını, bağış ve diğerk yatırım portföylerini yönetmek için yatırım ortaklıkları kullanılır.

- **Maliyet artı kâr (Murabaha):** İslam'a göre bir satış türüdür. 1970'lerde modern İslami finans başladığından beri duruma bakıldığında, bugün en yaygın kullanılan İslami finans aracıdır. Bunu nedeni, anlaşılmasının ve İslami olmayan finans kuruluşları tarafından kullanılmasının kolay olmasıdır. Çünkü maliyet artı kar ilkesini esas alır. Uygulanınca finansal kurumların hesap defterlerine kaydetmeyi sevindikleri bir borç senedi olur. Murabahaya vadeli ödeme finansmanı da denir ve bu paranın zaman değeri konseptine dayanır. Örneğin: bir kişi (satın alan) araba almak ister ama bugün satın almak için yeterli parası yoktur, arabanın maliyeti 10.000 dolardır, araba satıcısı finansman veya borç işinde değildir bu yüzden 10.000 doları peşin ister, o halde alıcının arabayı satın almak ve parasını daha sonra taksitler halinde ödemek için bir yol bulması gerekir. Satın alan kişi arabayı satıcıdan almak ve taksitle o kişiye yeniden satmak isteyen bir İslami finans kuruluşu bulur. Bu kuruluş araba için 10.000 dolar der ve alıcıya hemen 12.000 dolar karşılığında satar. Peşin ödeme yerine sonraki 24 ay boyunca 500 dolarlık taksitler almayı kabul eder. Böylece zaman içinde ödemeyi kabul eden alıcı kişi, fazla para ödemek zorunda kalır. Zaman içinde ödemenin bir bedeli vardır ve bu İslam kurallarına kesinlikle uygundur. Ayrıca Murabaha sistemi kullanmanın bir başka yolu da dış ticaret finans etmektedir.

- **Ortaklık finansmanı (Muşaraka):** Bu tür ortaklık veya girişim sermayesi İslami risk paylaşma prensibinin temelini oluşturur. Ortaklık finansmanında en azından iki ortak olmalıdır aksi halde ortaklık denemez. Bu yanda sınırlandırılmış bir ortak sayısı yoktur. Her ortak girişimde ortakların sermayeye katkıları oranında, kâr ve zarar paylaşılır. Bir ortak sermayenin yüzde 10'unu yatırıyorrsa karların yüzde 10'unu almaya hak kazanır. Ortakların kaybedebilecekleri maksimum miktar yatırdıkları toplam miktara eşit olacaktır. Ortaklık finansı en yaygın kullanılan İslami finans aracı Olarak görülebilir ama bunun aksine sadece son zamanlarda popüler olmuştur. İlk yıllarında İslami finans yüksek risk alma konusunda çok hassas olduğundan maliyet artı kâr (murabaha) aracı başlamıştır. Risk ve girişim sermayesi türü faaliyetlerde bu tür riskten kaçınma nedeniyle daha yavaş gelişmiştir. Yavaş gelişimde önemli olan bir diğer etken ise sektörün bu tür finansmanı yönetebilecek kalifiye insanları barındırmamasıdır. Bu faaliyetler, yakın dönemde büyük bir gelişme kaydetmiş ve şimdi özellikle de menkul kıymetleştirme cephesinde büyümeye devam etmektedir. İslami finans varlık temelli bir sektör olduğu için menkul kıymetleştirmeyi sever. Varlıklar yerine oturunca onları bir paket haline getirmek ve payları diğer yatırımcılara satmak kolaydır. Elbette bunlarda CDS'ler gibi türevler izin verilmez.
- **Leasing/Finansal Kiralama (İcara):** Murabahadan sonra İslami finasta en yaygın kullanılan araç leasingdir. Birçok insan leasingi bilmektedir; bir taraf, diğer tarafın varlığını veya gayrimenkulünü kiralar veya kullanım hakkı için ödeme yapar. Temel olarak iki tür leasing vardır:

- Finansal Leasing: Sürenin sonunda sahip olma amaçlı leasing'tir.
- İşletme Leasing: Sürenin sonunda sahibine geri verme amaçlı leasing'tir.

Geleneksel finasta bu ikisi vardır ama geleneksel finans daha çok borç vermeyi tercih ederken İslami finansa bunları, daha çeşitli varlıkları finanse etmek için kullanır. Geleneksel finasta borç vermek tercih edilir çünkü finansal kuruluşlar varlıklara sahip olmayı istemez, Ayrıca leasing sektörüne girmelerinde caydırıcı etkenlerden olarak yapılan düzenlemeler ve vergilendirmeler sayılabilir. Bir konutun satın alınmasını finanse etmek için leasing kullanılması oldukça yaygındır. Konut satın almak için borç para vermeye izin verilmediğinden finansal kuruluşun konutu satın alması ve leasing yoluyla size kiraya vermesi en yaygın kullanılan çözümdür. İpotekli konut kredisine benzer şekilde önceden kabul edilen bir süre

Boyunca ev için ödeme yaptıktan sonra finans kuruluşunun haczi olmaksızın veya başka ödeme yapmadan konut sizin olur. İpotekli konut kredisine benzer şekilde konut, leasing varlıklarından oluşan bir havuzda menkul kıymetleştirilebilir ve yatırımcılara satılabilir. Leasing verilmiş varlıkların, menkul kıymetleştirilmesini ve satılmamasını kabul edilebilir yapan ama ipotekli konut kredilerinin satışını yasaklayan şey leasing bir borç verme işlemi olmamasıdır. Leasing veren (finansal kuruluş) varlığın sahibidir ve leasing alan (kiracı) varlığı kullanma hakkı karşılığında leasing verene ödeme yapar. Leasing veren varlığın tamamına sahiptir ve leasing alan Kullanma hakkına sahiptir bu da mal sahibinin varlığı isterse bir başka tarafa satmasına engel olmaz. Öte yandan ipotekli konut kredisi bir borç verme işlemidir ve finansör borç tam olarak ödenene kadar mülk üzerinde bir hacze sahiptir. İslami finasta bir varlığın sahibi varlığı satın alma, satma veya takas etme hakkına sahiptir. Bir varlığı indirimli veya daha yüksek bir fiyattan satmaya da izin verilir. Bu nedenle leasing gelişmiş ve sektördeki önde gelen varlık sınıflarından birisi olmuştur.

- **Vadeli satış (Bay'ul -Salam):** Çiftçilerin ürünlerini yetiştirmek ve hasat etmek için finansmana ihtiyaç duydukları zamana dayanır. Örneğin bir çiftçi sezon için ürün yetiştirmek veya hasat yapmak için finansman arar. Finansal kuruluş ürünleri önceden almayı kabul eder ve çiftçiye çalışmaya başlaması için para verir, finansal kuruluşun ürünlerin fiyatını büyük ihtimalle şimdiki piyasa fiyatının altına sabitlemesi ve böylece hasadı aldığı zaman kar elde etmesi gerekir. Elbette çiftçinin hastalık ve kuralık gibi çeşitli nedenlerle ürünü teslim edememesi veya ürün fiyatlarının ödenenden daha aşağı düşmesi gibi riskler de vardır. Bu tür araçlar bugün sadece tarım sektöründe değil üretimde de kullanılır. Üretici ürünlerini üretmek veya ham madde satın almak için finansmana ihtiyaç duyduğunda da bu yöntemle başvurulur. Finans kuruluşu son ürün için daha üretilmeden üreticinin piyasada sattığı o anki fiyattan daha düşük bir ücret eder. Birçok durumda üretici finans kuruluşunu müşterileriyle de iletişime geçirir ve ürünün önceden satışını garanti altına alır ve bu finans kuruluşunun riskini azaltarak üreticinin ihtiyaç duyulduğu finansmanı alma şansını artırır.
- **İnşaat Finansmanı (İstisna):** İnşaat finansmanı örneğinde arsası olan bir taraf (müşteri) bu arsanın üzerine bir inşaat yapmak ister, müşteri bu binayı inşa etmek isteyen bir müteahhit (üretici) bulur ama müşterinin müteahhide peşin olarak

Ödeyebileceği bir parası yoktur, müşteri finansman sağlamak isteyen bir finans kuruluşu bulur ve inşaat tamamlanınca binayı finans kuruluşundan satın almayı vadeder. Taraflar arası anlaşma sağlandığında finans kuruluşu, binanın inşaatı süresince müteahhide ödemeler yapar. İnşaat tamamlandıktan sonra müteahhit tam olarak parasını alır ve finans kuruluşu binanın sahibi olur. Finans kuruluşu, binayı müşteriye satar ve müşteri finans kuruluşuna parasını öder. Ödemeler genelde taksitler halindedir, miktar ve süre önceden belirlenir. Elbette finans kuruluşu bitmiş binayı müşteriye müteahhide ödediği paradan daha yüksek bir fiyattan satar. Bu durumda finans kuruluşunun kar elde etmesini haklı çıkaran iki neden vardır: ilk olarak binanın inşa edilmesi için para öder ve sonra binanın sahibi olur, ikincisi ise tek parça peşin ödeme yerine taksitler halinde ödeme alır. Bu tür finansman sadece bina inşasında değil yolların, hidroelektrik santrallerin ve diğer sermaye yoğun büyük projelerin inşası gibi altyapı geliştirme projelerinde de yaygın olarak kullanılır. Bu gibi durumlarda birden fazla finans kuruluşu projeye ortak olabilir.

- **Sukuk ve diğer finansal araçlar:** Çoğul haliyle bilinen sukuk kelimesinin tekili sakk'tır. Modern İslami finanstaki sukuk, 1990'larda Malezya'da popülerlik kazanmış, daha sonra 2000 yılında Orta Doğu'ya ve dünyanın geri kalanına ulaşmıştır. İslami bankalar yeni ücretli yollar, metro sistemleri gibi sukuk tarafından finanse edilen projelerle başarılarını bire bir görmüş oldular. Sukuk'un kabul edilmesi hükümetlerin özel sektöre borçlanması durumuna bir alternatif olmaktadır. Hâlâ sukuk bir emre ödemeli senet biçimi olarak düşünülebilir ama daha çok bir varlık içindeki teminat hakkına benzer. Sukuk'u bugün kullanıldığı haliyle en iyi anlatacak ifade, varlığa dayalı menkul kıymet olduğunu söylemektir. Bazı yönlerden tahvil benzerlikleri için İslami tahvil olarak adlandırılabilir da tahvil değildirler. Tahviller borç menkul kıymetleridir ve sukuk ise bir borç değil sermaye payıdır. Sukuk bir varlığa bağlı olmalıdır. Sukuk satın alan yatırımcılar bir sukuk havuzundaki varlıklardan payı alırlar, havuz bir uçak gibi tek bir varlıktan veya evler havuzu gibi birden fazla varlıktan oluşabilir ve sukuk'u ipotekli konut kredisi destekli menkul kıymete benzer bir konuma getirir. Yatırımcılar faiz ödemelerinde, anaparada hakları olduğu ve bu ödemelere karşılık teminat olarak menkul kıymet sahibi olduğu tahvillerin aksine, sukuk sahiplerinin dayanak varlıkta hakları ve gerçek sahiplikleri vardır.

- **Karz-ı Hasen/ Güzel Borç:** İslam Dininde, fakir ve muhtaçlara yardım etmek amacıyla zekât ve fitre sadakası gibi zorunlu bağış araçlarına ek olarak, zorunlu olmayan başka yollar ve araçlar da vardır. Bu araçlardan biri “Karz-ı Hasen”dir. Karz-ı hasen, maddî sıkıntıya düşmüş bir kişiye yardım olarak borç vermek, herhangi bir faiz veya menfaat elde etme amacı olmadan verildiği borcu geri almaktır (Aktepe, 2015).

3.2.1.2. Faiz ve Kâr Kavramları

Schacht'a (1964) göre, riba basit bir şekilde haksız zenginlik durumudur ve bu yasaktır. Riba, “iki parasal değer değişimi karşılığında iki tarafın birinin lehine öngörölmüş bir karşılığı olmayan parasal bir avantaj” olarak tanımlanabilir (s. 145).

Kâr, üretim süreçleriyle örtüşmektedir. Yani sermayenin parasal hâlden fiziksel hâline, ya da aksine fiziksel hâlden parasal hâline mahiyetinin evrilip çevrilmesi, başka bir ifadeyle mübadele sürecinde elde edilen sonucu, bu üretim sürecinin oluşturduğu pozitif değeri açısından hem emek hem de sermayenin aldığı paydır (Safdari, 2009).

Faizde ne bir ticaret ne de bir üretim veya mübadele dönüşümü vardır, böylelikle paradan para üretimi hâline gelmektedir. Faiz sisteminde mevduat, müşterinin bankaya borcudur ve bankanın finansal performansı ne olursa olsun faiz bu borcun getirisi olduğu anlamına gelmektedir. Vadenin sonunda belirlenen koşullar altında borçlu olan taraf, ana borcu belli bir fazlalıkla geri ödemek zorundadır. Buna kıyasla kâr, paranın yatırım faaliyetinde kullanılmasından kaynaklanan para büyümesidir. Bu yatırım faaliyetinde sermayenin bir durumdan diğer durumuna çevrilmesi söz konusudur. Ayrıca faiz ve kâr arasındaki fark şudur: faiz, henüz mevcut olmayan ve ortaya çıkmayan bir gelirin paylaşımı iken kâr, bir yatırım faaliyetinin sonunda elde edilen, kesin ortada olan ve belli bir miktarı gelirin paylaşmasıdır. Özetle kâr, reel bir yatırım faaliyeti sonucunda elde edilen reel bir gelirdir; faiz ise, para kiralama işleminin sonucudur. SirRory Harrod, faizi "hayal" ve "gerçek dışı" bir şey olarak tanımlamıştır (Safdari, 2009).

Daha önce bahsettiğimiz gibi kâr, sermayenin mahiyetinin çevrilmesi sürecinden kaynaklanmaktadır. Bu sermayenin çevrilmesi sürecinde mutlaka bir emek vardır. Bu

Emek İslam'da temel kabul edilen kâr elde etme kabıdır. Çünkü paranın ve sermayenin miktarı, hiç emek harcamadan zamanla artmaz.

Bazı durumlarda iki taraf arasında bir ortaklık meydana gelmektedir. Bu iki tarafın birincisi emek harcamak istemeyen bir sermaye sahibi, ikincisi ise emek harcamak isteyen ve yetkili olan ama sermaye sahibi olmayan biridir. Bu durumda birinci taraf ikinci tarafa sermayeyi vererek kâr ve zarar ilkesine dayalı bir ortaklığa girerlerdir. Bu ortaklıktan birinci tarafın elde ettiği kâr bankadan aldığı faize nazaran oldukça farklıdır (Sarihasan, t.y.).

Başka bir ifadeyle borç alma / verme işlemlerinde karşılığı bulunmayan ve eşitsiz paylaşılan faiz tüm potansiyel riskler borçlu olan tarafa aktarılıp zarara sokmaktadır. (Özsoy, 2012: 39).

Kâr ise, herhangi bir ürünün üretiminde veya alım satımında katlanılan maliyetle gelir arasındaki pozitif fark olarak tanımlanmaktadır (TKBB, 2013: 33). Bu tanımdan yola çıkıldığında kâr, belli bir faaliyet sonucu ortaya çıkan ve risk unsuru taşıyan bir kavram olarak öne çıkmaktadır.

Kâr ve faiz kavramlarının arasındaki fark, kâr risk taşır; faiz ise herhangi bir risk taşımamaktadır. Faiz daha önceden belirlenmiş bir getiriyi temsil ederken, kâr üretim sonucunda ortaya çıkabilecek bir değişiklik arz edebilir. Bununla birlikte faiz getirisi garantili olduğu için risk faktörü taşımaz (Eskici, 2007: 10).

Ayrıca kârda belli bir maliyet vardır, faiz gelirinde ise para gibi üretime koşulmadığı sürece değer yaratmayan ve herhangi bir maliyete tabi olmadan elde edilen haksız bir kazançtır. Dolayısıyla kâr kavramı, bir şeye karşılık verme söz konusu iken, faiz karşılığı olmayan bir gelir olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.2.1.3. Kâr ve Zarar Paylaşım (PLS) Modelini Benimsemenin Avantajları

Geleneksel bankalardan oldukça farklı olan finansman modellerinin benimsenmesi birçok avantaj sağlamaktadır.

3.2.1.3.1 Risk Transferi Yerine Risk Paylaşımı Prensipleri

Geleneksel bankacılık büyük ölçüde borç tabanlıdır ve risk transferine izin verirken, İslami bankacılık buna karşın, varlığa bağlıdır ve risk paylaşımına dayanır (Tablo22).

Tablo 22:

Risk Paylaşımı ve Risk Transferi Açısından Karşılaştırma.

Risk Paylaşma ve Risk Transferi		
	İB* Risk Paylaşma	GB* Risk Transferi
Fon kaynakları	Yatırımcılar (kâr paylaşımı yatırım hesabı (PSIA) sahipleri) riski ve getirileri İB'larda paylaşır. PSIA'nın getirileri garanti edilmemektedir ve bankanın performansına bağlıdır.	Yatırımcılar riski önceden belirlenmiş bir getiri garanti eden GB'ye devrederler.
Fon kullanımları	İB'lar Mudaraba ve Muşaraka sözleşmelerinde riski paylaşır ve diğer kullanılan finans araçlarda satış sözleşmesi yapar.	Borçluların projelerinin getirisinden bağımsız olarak faiz ödemeleri gerekmektedir. GB'ler riski menkul kıymetleştirme veya (swap) yoluyla transfer eder. Finansman borca bağlıdır.

İB: İslami bankalar, GB: geleneksel bankalar.

Geleneksel bankacılıkta, mevduat sahipleri belirtilen bir getiri oranı elde etmek için, bankanın varlıklar üzerinde ne kazanabileceğine bakmadan (ne olursa olsun) risklerini varlıklarını paylaşarak bankaya devretmek mecburiyetindedir. Geleneksel bankaları kullanan borçlular projelerinin başarısı veya başarısızlığından bağımsız olarak hem anaparayı hem de faizi geri ödemek zorunda oldukları için riski kendileri alırlar.

İslami bankalarda ise her iki mevduat sahiplerine ve borç alanlara farklı bir bakış açısı bulunmaktadır. İslami bankacılıkta yatırımcılar riski ve getiriyi İslami bankalarla paylaşmaktadır.

İslami bankalarda hesabın getirileri garanti edilmez, bunun yerine performansa bağlıdır. İslami finans, büyük ölçüde borç bazlı olan ve risk transferini kolaylaştıran geleneksel Finansmanının tersine varlığa dayalı bir modelle risk paylaşımını vurgulamaktadır (Imam, Kpodar, 2010, 5).

Genel olarak, bu kâr ve zarar modeli bankalar için risk derecesini artırmaktadır. Çünkü İslami bankalar, genelde borçlulardan ziyade öz kaynak yatırımcıları tarafından karşılanacak olan doğrudan kredi riski almaktadır (Cihak, Hesse 2008). Bu sebeple de

kredi operasyonlarında ve bundan sonra yapılacak projelerin izlenmesinde inanılmaz derecede seçici davranmaktadır (Hasan, Dridi, 2010).

Öte yandan, Khoutem ve Nedra'ya (2012) göre İslami bankaların kar-zarar paylaşmaya dayalı İslami bankacılığın ex-ante ve ex-post orantısız bilgilendirmesi (asymmetric information); sorunların çözülmesini sağlamak ve kâr-zarar ortaklığı ilkesi vasıtasıyla bilgi maliyetleri düşmekte, mübadele ve risk paylaşımı olanakları artmaktadır. Bunun sonucuda yatırım-tasarruf sürecini etkili hale getirmektedir. Risk paylaşımı prensibi finansal işlemlerin gelişimini ve bu hedefle kullanılan teknolojilerin ilerlemesini de olumlu yönde etkilemektedir.

3.2.1.3.2. İslami Bankaların Finansal İstikrarını Güçlendirmesi

Finansal krizler döneminde, İslami Bankacılığın öz niteliğinin etkisi görülmektedir. Örneğin 2008 yılındaki son küresel kriz, İslami bankacılık ve finansal istikrar arasındaki ilişkiye ve özellikle, kriz sırasında İslami bankacılık sektörünün güvenilirliğini bir kez daha kanıtlamıştır. Endüstri uzmanları ve akademisyenler, son yıllarda İslami bankacılığın güçlü büyümesini not etmiştir. Ayrıca bazı uzman ve akademisyenler, varlıklara dayalı ve risk paylaşımı temelli İslami finansın, İslami bankacılığı krizin etkisinden koruduğunu savunmuştur (tablo (23)).

İB'lar ile GB'lar arasında önemli bir fark vardır: İslami kurumların 2007-2008 mali krizi sırasında geleneksel bankaları olumsuz yönde etkileyen toksik varlıklara, türevlere, geleneksel finansal kurum menkul kıymetlerine veya diğer benzer araçlara yatırım yapmasına izin vermemesidir (Hasan, Dridi, 2010). Sağlıklı olmayan kumar oynama ve para hareketi üzerine spekülasyon yaparak gelir elde etme gibi işlemler İslam yasasında yasaktır ve bu farklı uygulamaların bir sonucu olarak, İslami bankaların sermaye yeterliliği oranları daha yüksek, daha az kaldıraçlı (daha yüksek sermaye-varlık oranlarına sahip) ve daha küçük yatırım portföylerine sahip olması gerekmektedir. Ondandır İslami bankacılık sistemi ekonomik gelişmeyi destekleyen bir modeldir. Ayrıca bu model, gerçek olmayan büyümeye ve finansal krizlerin nedeni olan balonların, (2008 krizi finans sektörünün reel sektörden koparak 5-6 kat büyüklüğünde balon oluşturmasından ve bu balon içinde toksik varlıkların birikmesinden kaynaklanmıştır) oluşmasına engel olan bir modeldir (TKBB raporu, 2009: 38)

2008 Krizin etkisini değerlendirmek için, sekiz ülkeyi (Bahreyn, Ürdün, Kuveyt, Malezya, Katar, Suudi Arabistan, Türkiye ve BAE) ve 2007–2010 yıllarını kapsayan, yaklaşık 120 adet bankaya (İB ve GB) ait verileri içeren bir araştırma yapılmıştır. Bu ülkelerin çoğu İB'ya ev sahipliği yapmakta (Sektörün %80'inden fazlası, İran hariç) ve Geniş bir GB sektörüne sahiplerdir. Krizin etkisini değerlendirmek için kullanılan ana değişkenler, kârlılık, banka kredisi, banka varlıkları ve dış banka derecelendirmelerindeki değişimlerdir. Kanıtlar, kârlılık açısından, İB'ların 2008'de GB'lardan daha iyi olduğunu göstermektedir. Ancak, 2009 yılında kriz reel ekonomiye çarptığında, İB'ların kredi ve varlıklarının büyümesi BAE hariç tüm ülkelerde GB'lardan daha yüksek olmaya devam etmiştir. Ayrıca, BAE hariç, İB'ların risk değerlendirmesindeki değişim, farklı derecelendirme kuruluşları tarafından bankaların derecelendirmesi ile kanıtlandığı gibi, GB'lardan daha iyi ya da benzer olmuştur. Bu nedenle, İB'lar küresel finansal kriz zamanlarında genel olarak daha güçlü bir esneklik sergilemiştir. İB'ların işletme modeliyle ilgili faktörler, 2008'de kârlılık üzerinde olumsuz bir etkinin olmasını önlemeye yardımcı olmuştur. Ancak bazı İB'larda risk yönetimi uygulamalarındaki zayıflıklar, 2009 yılında GB'lara kıyasla kârlılıkta daha büyük düşümlere yol açmıştır. Lâkin daha düşük kaldıraç ve artan borç sürdürülebilirliği sayesinde, İslami bankalar Göreceli olarak güçlü kredi talebini karşılayarak sabit bir dış derecelendirme sürdürmeyi başarmışlardır (Hasan, Dridi, 2010:6).

Tablo 23:

İslami Bankaların Başlıca Finansal Rakamları (Milyon TL- Aralık, 2009)

Finansal başlıklar		Katılım bankalar		
		Ara.09	Ara.08	2009-2008 değişim
TOPLANAN FONLAR	TP	16.820	10.936	53,8%
	YP	9.893	8.109	22,0%
	Toplam	26.711	19.045	40,3%
KULLANDIRILAN FONLAR		23.641	17.641	34,0%
TASFİYE OLUNACAK ALACAKLAR (NET)		379	377	0,5%

TASFİYE OLUNACAK ALACAKLAR (BRÜT) /KULLANDIRILAN FONLAR	5,00	4,74	5,5%
TOPLAM AKTİF	33.645	25.769	30,6%
ÖZ VARLIK	4.423	3.729	18,6%
NET KÂR	708	647	9,4%
PERSONEL SAYISI	11.802	11.032	7,0%
ŞUBE SAYISI	560	530	5,7%

Kaynak: (TKBB Raporu, 2009)

Tablo (23) 2008-2009 kriz döneminde İslami bankaların başlıca finansal rakamlarını göstermektedir. 2009 yılında elde edilen net kâr %9,4; öz kaynak %18,6 ve toplam aktifler %30,6 artış kaydedilmesi planlanmaktadır. Ayrıca İslami bankaların 2009 yılında toplanan ve kullandırılan fonları açısından 40,3 % ve 34,0 % sırayla artış görebilmektedir.

Öte yandan, karar alma süreci konusunda, İslami bankacılıkta, yatırımlara temkinli yaklaşılmaktadır ve karar alma süreci, geleneksel bankacılık sisteminin aksine tamamen yürütülmektedir. Bu nedenle küresel 2008 mali krizi sırasında; İslami finans kurumları fazla etkilenmemiştir. İslami finans kurumu dikkatli denetimler ve analizlerle risk oluşumunu azaltarak finansal istikrarı arttırmaktadır.

Tablo 24:

Türk Bankacılık Sektörünün Büyüklüğü ve Grupların Sektördeki Payları (2009)

Banka/sayı	Aktifte			Toplanan Fonlarda			Kullandırılan Fonlarda		
	2009 (Milyon TL)	2009- 0payı (%)	2008- 0payı (%)	2009 (Milyon TL)	2009- 0payı (%)	2008- 0payı (%)	2009 (Milyon TL)	2009- 0payı (%)	2008- 0payı (%)
Katılım Bankaları/4	33,628	4.0%	3.5%	26,711	5.2%	4.2%	23,641	6.0%	4.8%
Mevduat bankaları/32	773,357	92.7%	93.4%	487,909	94.8%	95.8%	355,285	90.5%	92.0%

Kalkınma ve Yatırım Bankaları/13	27,029	3.3%	3.1%	0	0.0%	0.0%	13,695	3.5%	3.2%
Toplam/49	834,014	100.0%	100.0%	514,620	100.0%	100.0%	392,621	100.0%	100.0%

Kaynak: (TKBB raporu, 2009).

Tablo 24’de 2009 yılında İslami bankalar için kullanılan fonlar oranında 2008 yılına nazaran bir artış görülmektedir. Aynı yılda bankaların toplanan fonlarının oranı %4,2’den %5,2’ye yükselmiştir. Buna karşılık 2009 yılında mevduat bankalarının hem kullanılan ve toplanan fonlarının oranı hem de toplam aktiflerin oranında bir düşüş görülmektedir.

Tablo 25:

İslami Bankacılığı Sektörü Varlık Büyüklüğü ve Sektörel Paylaşım (Milyon TL, 2007-2017)

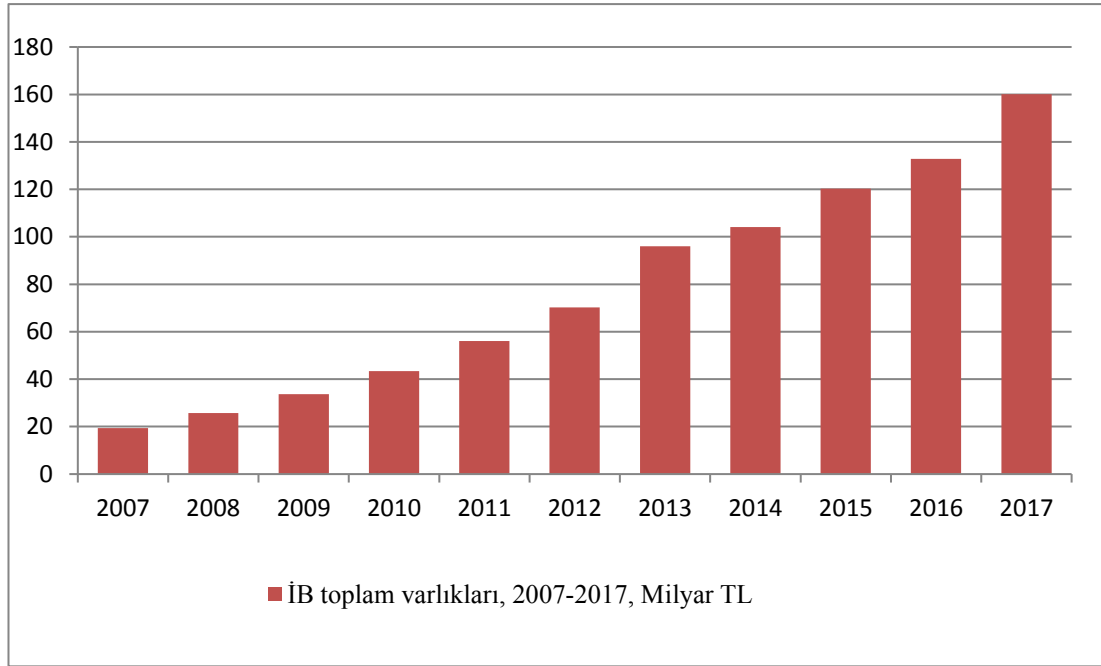
Yıl	Toplam Varlıklar	Değişim (%)	Sektör Payı (%)
2007	19,435	41,55	3,35
2008	25,769	32,59	3,52
2009	33,628	30,50	4,03
2010	43,339	28,88	4,31
2011	56,077	29,40	4,61
2012	70,245	25,27	5,13
2013	96,022	36,7	5,5
2014	104,073	8,4	5,2
2015	120,252	15,27	5,1
2016	132,874	10,5	4,9
2017	160,136	20,5	4,9

Kaynak, (TKBB Yıllık Sektör Raporları)

Tablo 25 ve şekil 17, 2007-2017 yılları arası İB'ların toplam varlıklarını göstermektedir. 2007 yılında İslami bankaların toplam varlıkları 19,435 milyar TL iken 2017 yılında 160,136 milyar TL'ye yükselmiştir Türkiye'deki İslami bankaların 2007-2017 yılları arası kaydettiği yıllık ortalama büyüme %25,42.

Şekil 17:

İB Toplam Varlıklarının Gelişimi 2007-2017(Milyar TL)



Kaynak: TKBB

Ayrıca İslami bankalar, sahip oldukları fonlara yatırım yapmak için faiz yerine, başka modellere bağımlıdırlar. Bu modellerden en çok rağbet göreni Kâr-Zarar Paylaşımı (PLS) modelidir. Kâr-Zarar Paylaşımı (PLS) modeli kapsamında, İslami bankaların aktiflik ve pasiflikleri, borçluların kâr ve zararları bankalarla paylaşması, böylece de kâr ve zararların mevduat sahipleriyle paylaşması anlamında bütünleşmektedir. Bu nedenle, İslami bankacılığın savunucuları, İslami bankaların dış şokları emmek için geleneksel bankalardan teorik olarak daha iyi durumda olduklarını, çünkü bankaların finansman zararlarının kısmen mevduat sahipleri tarafından emilerek azaldığını ifade etmişlerdir (Khan ve Mirakhor, 1989).

Tablo 26:

İslami Bankaların Öz Kaynak Gelişimi 2007-2017 (Milyon TL)

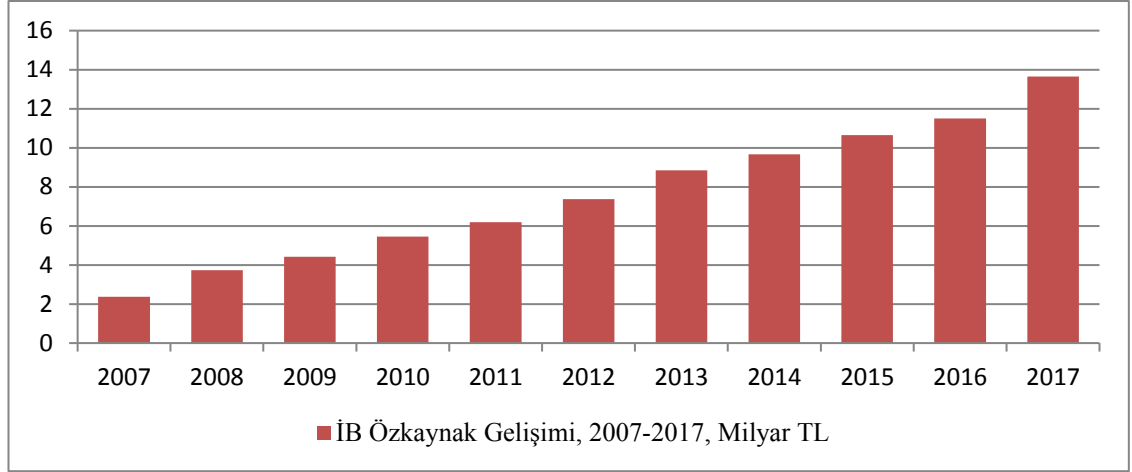
Yıl	Öz Varlıklar	Değişim (%)	Sektör Payı (%)
2007	2.364	51,54	3,12
2008	3.729	57,74	4,31
2009	4.420	18,52	3,99
2010	5.457	23,47	4,06
2011	6.193	13,49	4,28
2012	7.377	19,11	4,06
2013	8.852	19,99	4,57
2014	9.673	9,27	4,16
2015	10.645	10,00	4,00
2016	11.494	8,00	3,82
2017	13.645	18,70	3,80

Kaynak: TKBB Yıllık Sektör Raporu 2015, 2017

Tablo 26 ve şekil 18’de Türkiye’deki İslami bankalarının öz kaynakların 2007-2017 yılları arasındaki gelişimini göstermektedir. 2007- 2017 arası öz kaynakların ortalama yıllık büyüme oranı %22,44’dir. Bankacılık sektöründeki payı ise İslami bankaların öz kaynakları, bankacılık sektörünün toplam öz kaynaklarının yaklaşık %4’ünü oluşturmaktadır.

Şekil 18:

İB Öz Kaynak Gelişimi, (2007-2017).



Kaynak: TKBB raporları.

3.2.1.3.3. İslami Bankaların Ekonomik Büyüme Teşvik Etmesi

İslami bankacılıkta, (PLS) modelinde risk paylaşımı özelliği, İslami bankaların daha yüksek risk-getiri profiline sahip projelere daha uzun vadede borç vermelerine ve böylece ekonomik büyümeyi teşvik etmelerine izin vermektedir (Chapra, 1992; Mills ve Presley, 1999).

İslami bankacılık ile geleneksel bankacılık ortak bir hedef ulaşmayı amaçlamaktadır ve hedef de finansal istikrarın ve verimliliğin gerçekleştirilmesidir. Ancak finansal sistemlerin varlıklarını sürdürdükleri çevreye olan uyumu ve evrimi onları birbirlerinden ayırmaktadır. Geleneksel bankacılık sistemi gelişmiş ülkeler için uygun bir finansman sistemi olsa da gelişmekte olan ülkelerde sorunlara yol açabilmektedir. GB'lar projenin ödeme gücüne dayalı olarak finanse etmekte, ancak finanse ettikten sonra projenin veya girişimin başarısını sağlamak için hiçbir çaba göstermemektedir. GB'lar için önemli olan en fazla sayıda projeyi finanse ederek getirilerini en üst düzeye çıkarmak; garanti ve teminatlarla kredi risklerini de azaltmaktadır (Ghannadian ve Gautam 2004).

Geleneksel bankacılık sektöründe kredi sisteminin çalışabilmesi için, yasal alanı yeterince geliştirmeli ve "standart bir muhasebe bilgi sistemi" gereklidir. Gelişmekte olan ülkelerde bu gelişmiş yasal altyapı ve muhasebe bilgi sisteminden genellikle söz edilemez. İslami bankacılıkta kâr-zarar ortaklığına dayalı yapılan finansman, hem

Yetersiz bilgilendirme nedeniyle bankaların riskleri yanlış analiz etmelerini engeller, hem de borç verme işleminin aşırı maliyetlerinden bankayı kurtarır. Çünkü İB'lar ortaklığa dayalı olarak çalışarak mübadele maliyetlerini büyük derecede düşürerek etkinlik sağlamaktadır (Suzuki vd. 2013).

Ayrıca İslami bankacılıkta, ahlaki tehlike konusunu önemli ölçüde dikkate alındığından mevduat sahiplerin tasarrufları da korunmaktadır. İslami bankacılık, geleneksel bankacılığın izleme, planlama ve yatırım kararı alma alanlarında aksaklıkları ele alınarak gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik büyümeyi hızlandırmıştır. Kısaca geleneksel bankaların dezavantajları İslami bankalar için avantajdır. (Ghannadian ve Gautam 2004, Suzuki vd. 2013).

Tablo 27:

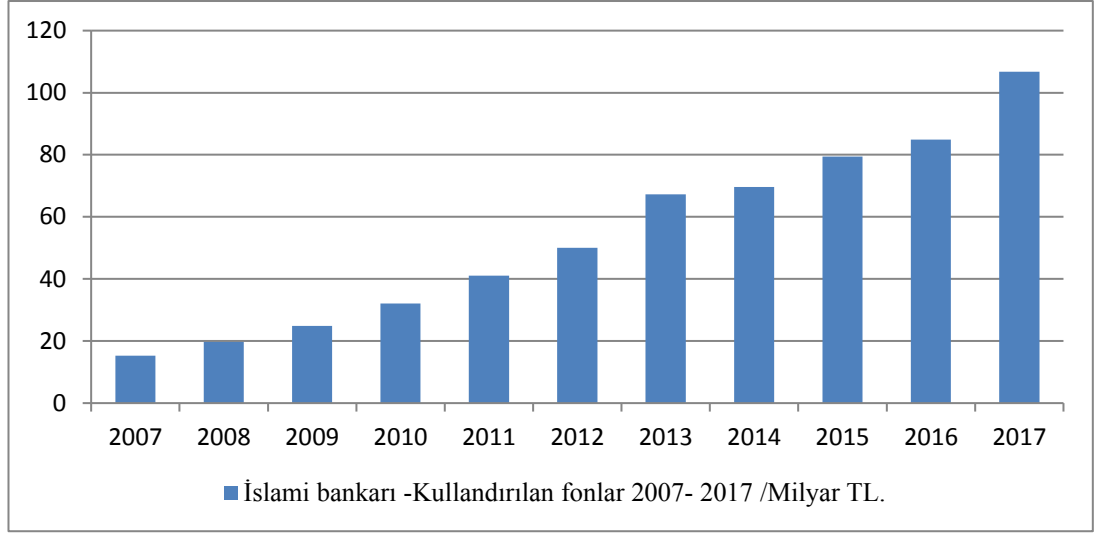
İslami Bankalarının Kullandırılan Fon Gelişimi (Milyon TL, 2007 -2017)

Yıl	Kullandırılan fonlar	Değişim (%)	Sektör Payı (%)
2007	15,332	46,13	5,22
2008	19,733	28,70	5,13
2009	24,911	26,24	5,95
2010	32,084	28,80	5,79
2011	41,103	28,11	5,80
2012	50,031	21,72	6,02
2013	67,219	34,35	6,24
2014	69,622	3,57	5,45
2015	79,451	14,12	5,23
2016	84,880	6,83	5,78
2017	106,733	25,75	4,97

Kaynak: TKBB Yıllık Sektör Raporu 2015, 2017

Şekil 19:

2007-2017 Türkiye’de İslami Bankalarının Kullandırılan Fonları.



Kaynak: TKBB.

2007 -2017 yılları arası İslami bankaların toplam kullandığı fonlarını tablo 27 ve şekil 19’de yer almaktadır. İslami bankacılık sektöründe kullandırılan fonların 2007-2017 yılları arası yıllık ortalama büyüme oranı %23,12’dir. Kullandırılan fon büyümesini sağlayarak ekonomik faaliyetlerin canlandırılması Türkiye’nin ekonomi büyümesine büyük katkı sağlamıştır.

Tablo 28:

İslami Bankalarının Net Kârının Gelişimi (Milyon TL, 2007 -2017).

Yıl	Net Kâr	Değişim (%)	Sektör Payı (%)
2007	527	34,78
2008	647	22,77
2009	705	8,96	3.50%
2010	760	7,8	3,43%
2011	803	5,66	4.05%
2012	916	14	3,89%
2013	1052	14,85	4,27%

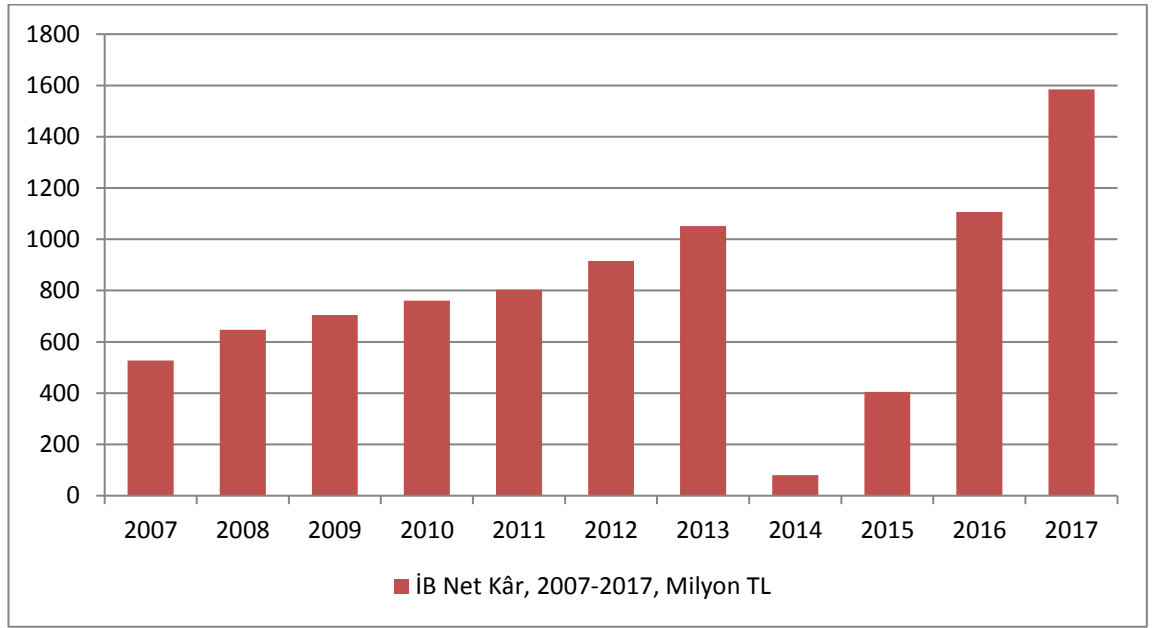
2014	80	-95,25	0.32%
2015	405	406,25	1,55%
2016	1106	173,09	2,95%
2017	1584	43.22	3,22%

Kaynak: (TKBB Yıllık Sektör Raporları 2015, 2017)

Tablo 28 ve şekil 20’de İslam bankalarının son on yılda elde ettiği net kârı göstermektedir. 2014 yılında net kâr önemli ölçüde düşmesine rağmen, bankalar sonraki yıllarda yüksek oranlarda kâr elde etmeye devam etmiştir. Net kârda yıllık ortalama büyüme oranı %57,83’tir.

Şekil 20:

İB’ların Net kârı, 2007-2017, Milyon TL.



Kaynak: TKBB

Öte yandan geleneksel bankalarda, banka kredi verdiği, borçlu iflas durumu dışında tüm riskleri üstlenecektir. İslami bankacılıkta hem banka hem de yatırımcı kârlar ve zararları paylaşmak durumdadırlar. Gelişmekte olan pek çok ülkede, risk paylaşımı düşük tasarruflu girişimcilerin risk altında oldukları bir ortamda düşünemeyecekleri projeleri gerçekleştirmelerine izin verebilir. Geleneksel bankalarda, borç alanın kredibilitesi kredi verme kararının temel belirleyicisidir ve bankalar, kredinin faizi ve

anapara garantileri ile ilgilenmektedir. İslami bankacılıkta, kâr ve zararların paylaşılmasından dolayı, bankalar ancak proje başarılı olursa getiri alacaktır, bu nedenle İslami bankaların yatırımcı / girişimci kredi kaydına sahip olmasa bile, sağlam projeleri finanse etme olasılığı daha yüksektir. (İmam, Kpodar, 2010:5)

3.2.1.4. Âtıl Tasarrufların Toplaması

İnsanların faaliyetlerini üretken girişimlere harcamalarını engel olan faiz, insanların tasarruflarının etkili kullanılmasını ve sermaye sahiplerinin yatırıma yönelmesini engellediği için ekonomide işsizliğin artmasına ve üretimde maliyetlerin yükselmesine neden olmaktadır (Güngör, 2009: 224). Faizsiz olan İslami bankalarda ise durum tamamen bunun tersidir. İslami finans sisteminin yaygın olarak uyguladığı ülkelerde, bireylerin tasarruflarını finans sistemine yönlendirerek “gömülme” olgusunun motifleri zayıfladığı görülmektedir. Gelişmiş olmayan ülkelerde bireylerin tasarruflarını sisteme yönlendirme süreci büyük bir açmazdır, ancak halkın inançları ile uyumlu olan İslami Bankacılığa olan güvenme bu açmazın çözülmesine yardımcı olmaktadır. Bu şekilde reel sektöre bankalar tarafından aktarılan fon hacmi (sermaye birikimi) artmakta ve ekonomik büyüme hızlandırmaktadır. (Al Hallaq 2006).

Bankacılık sisteminde İslami bankaları geleneksel bankaların tamamlayıcısı olarak farklı nedenlerle sisteme girmeyen âtıl fonları, sisteme kazandırmışlardır (TKBB, 2017). Bu İslami bankalar, faizden nefret eden bireylerin tasarruflarını ekonomik sürecin içine alan kurumlar haline dönüştürmüştür. Müslümanlar, İslam yasası tarafından kesinlikle yasaklanmış olan faizi ödemeye veya almaya dayandığından, geleneksel bankacılık sistemiyle bankacılığa girmekten kaçınmaktadır. Aslında, dünyadaki Müslümanların neredeyse dörtte üçü bankasız kalmaktadır. İslami bankacılık bu engelleri ortadan kaldırmakta ve Müslümanların finansal sistemden faydalanmalarını sağlamaktadır. İB’lar, toplanan fonları, faizsiz finansman prensipleri ile ticaret ve sanayi gibi reel sektörde değerlendirerek, yatırımcılara alternatif finansman olanağı sağlayarak, girişim sonucunda ortaya çıkan kâr/zararı tasarruf sahipleri ile paylaşmaktadır.

Tablo 29

İslami Bankalarının Toplanan Fon Gelişimi 2007-2017 (Milyon TL).

Yıl	Toplanan fonlar	Değişim (%)	Sektör Payı (%)
-----	-----------------	-------------	-----------------

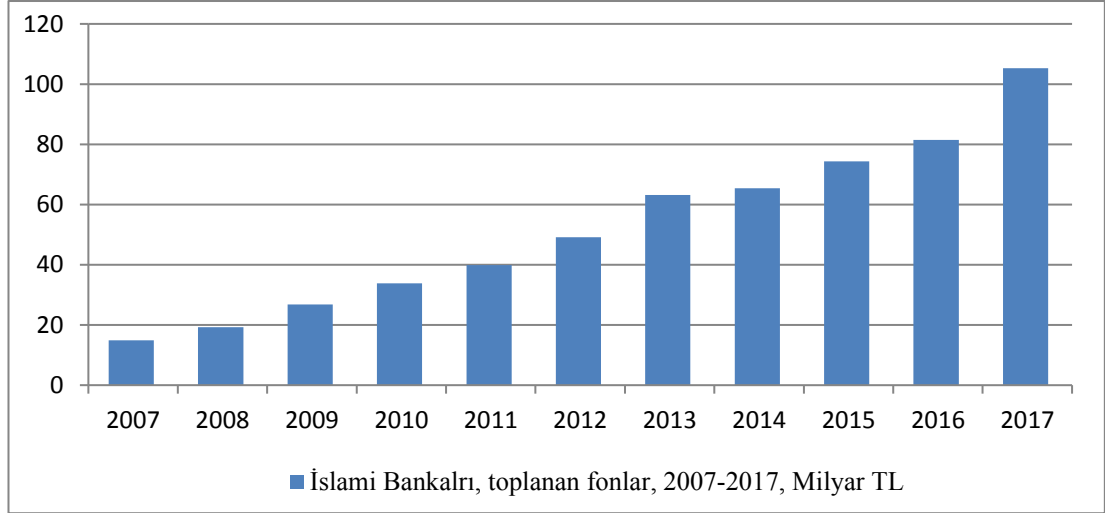
2007	14.943	32,98	4,02
2008	19.210	28,56	4,06
2009	26.841	47,07	5,22
2010	33.828	26,03	5,36
2011	39.869	17,86	5,64
2012	49.151	23,28	6,14
2013	63.210	28,60	6,48
2014	65.405	3,47	6,19
2015	74.362	13,70	5,49
2016	81.505	9,61	5,58
2017	105.310	29,2	5,96

Kaynak: (TKBB Yıllık Sektör Raporu 2015, 2017)

Tablo 29 ve şekil 21’de 2007 ve 2017 yılları arasında Türkiye’deki İslami bankacılık sektöründe bankaların topladıkları fonlarını göstermektedir. Bu bankalar 2007 yılında %32,98 büyüme oranı ile yaklaşık 15 milyar TL toplarken, 2009 yılında %47,07’den yüksek büyüme oranı ile yaklaşık 27 milyar TL’ye ulaşmayı başarmıştır. Ancak 2014 yılında bankalarının toplam toplanan fonların büyüme oranında önemli bir düşüş kaydetmiştir. Sonraki yıllarda bankalar daha hızlı büyümeye geri dönmüş ve 2017 yılında %29,2 büyüme oranı ile 105 milyar TL’den fazla toplamıştır. Son 11 yılda, İslami bankalarının toplanan fonlarının yıllık büyüme oranı %23,66.

Şekil 21:

Türkiye’de İslami Bankalarının Toplanan Fonları (2007-2017).



Kaynak: (TKKB,2017)

3.2.2. İslami Bankacılık ve İstihdam Üzerine Etkisi

İstihdam, dar anlamda işsizliğin tam tersidir. İstihdam bir ülkede mevcut iş gücünün ekonomik faaliyetler içerisinde sürekli biçimde çalıştırılmasıdır (istihdam, t.y.).

Tablo 30’da 2011-2017 yılları arası Türkiye’de işsizlik oranı ve işsiz sayısı gösterilmektedir.

Tablo 30:

Türkiye’de İşsizlik Oranı ve İşsiz Sayısı (2011-2017).

Yıl	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
İşsiz (bin)	2,328	2,204	2,445	2,853	3,057	3,330	3,454
İşsizlik oranı (%)	9.1	8.4	9.0	9.9	10.3	10.9	10.9

Kaynak: TKKB Raporu, 2017

Tablo 31:

İslami Bankaları Şube ve Personel Sayısı Gelişimi (2007-2017).

Yıl	Şube Sayısı	Değişim (%)	Personel Sayısı	Değişim (%)
2007	421	**	9.185	**
2008	530	26	11.022	20
2009	569	7	11.802	7
2010	607	7	12.677	7
2011	685	13	13.851	9
2012	828	21	15.356	11
2013	966	17	16.763	9
2014	990	2	16.270	(3,1)
2015	1.080	9	16.554	1,7
2016	959	(11,2)	14.467	(12,6)
2017	1.032	8	15.029	3,9

Kaynak: TKBB 2017 raporları, BDDK

İslami bankaların dar anlamda istihdama nasıl katkıda bulunduğu bakıldığında Türkiye’deki İslami bankaların şube ve personel sayısı tablo 31’de görülmektedir. 2007 Yılında 9185 personel ve şube sayısı 421’den 2017 yılında 15029 personel ve 1032’ şubeye ulaşmıştır. Ayrıca 2016 yılında hem şube sayısı % (11.2) ile hem de personel sayısı % (12.6) ile düşüşü göstermektedir.

Tablo 30 ve Tablo 31’deki veriler karşılaştırıldığında, İslami bankaların istihdam üzerindeki katkısının çok düşük olduğu görülebilmektedir.

3.2.3. Yabancı Sermaye Çekmede İslami Bankacılığın Rolü

İslami bankaları, uluslararası piyasalardan çeşitli yapılandırılmış finansman ürünü ile uygun maliyet ve vadelerle borçlanma imkânlarını her geçen gün artırmakta, Körfez ülkelerinden sendikalaşma vasıtasıyla temin edilen ve giderek yaygınlaşan “Murabaha” finansmanında önemli rol almaktadırlar. Türkiye’de ise yeni gelişen bu finansman

Modelinden Şu ana kadar 2 milyar ABD dolarını aÇan tutarda finansman temin edilmiştir (TKBB, 2017).

İŐlami bankalarının gerçekteŐirdiĐi kira sertifikası (sukuk) ihraçlarıyla kaynak açığı bulunan TŐrkiye'ye KÖrfez ũlkelerinden önemli miktarda sermaye çekilmesi mümkün olabilmektedir. 2017 yılına kadar 23 milyar TL'nin ũzerine çıkan sukuk ihraçları, TŐrkiye ekonomisine olumlu katkı sağlamıştır.

Tablo 32:

İŐlami Bankaları Toplam Sukuk İhraçları (2010-2017 Bin TL).

Kurumlar	Miktar
İŐlami Bankalar	23.084.605
Özel Şirketler	325.000
Kamu	36.839.914
Toplam	59.924.519

Kaynak: Hazine MŐsteŐarlıĐı, MKK, TKBB

3.2.4. Kayıtlı Ekonomi Desteklemesi ve Kayıt dışı Ekonomiden Kaynaklanan Vergi Kaybının Önlenmesi

Kayıt dışı ekonominin en önemli tanımlarından biri, (gayri safi milli gelir hesaplarını elde etmek için kullanılan) bilinen istatistik yöntemlerine göre tahmin edilemeyen ve gelir Yaratıcı ekonomik faaliyetlerin tŐmŐdŐr. Kayıt dışı ekonomik değerin yŐksek oluŐu TŐrkiye'deki bankacılık sektŐrŐnŐn zayıf yŐnlerinden birsidir (TKBB, 2017). İŐlami bankalar, hiçbir işlemi faturasız ve kayıtsız yapmamaktadır; böylece kayıt dışı ekonominin engellenmesinde, kŐçŐlmesinde ve vergi kaybının Önlenmesinde önemli bir role sahiptir (Ustaoglu, 2014: 66-67). Bu yŐnden İŐlami bankalarının TŐrkiye'ye önemli katkılarının olduğunu söylemek mŐmkŐndŐr (Arslan, 2017: 12-13). İŐlami bankacılık varlıklara dayandığı; bŐtŐn yapılan işlemleri, gerçekte ve reel sektöre yönelik olduğu için kayıtlı ekonomiye dâhildir. Başka bir deĐiŐle İŐlami bankaları, faturalandırılabilir Mal ve hizmet alımlarını finanse ederken piyasada Őnleyici bir rol oynamaktadır. Bu, ũlkenin vergi gelirlerinin artırmasını sağlamaktadır. Katılım/İŐlami bankaları tŐm kredi işlemlerini, prensipleri gereğince faturaya veya bir belgeye dayandırdıkları için kayıt dışı ile mŐcadele konusunda devlete yardımcı olmaktadır.

SONUÇ

2007–2017 yılları arası Türkiye'de faaliyet gösteren İslami bankalar, sınırlı sayıda olmakla birlikte, varlıklara dayalı oldukları, kâr-zarar paylaşma modelini benimsedikleri ve faiz oranları yerine kâr getirilerine dayandıkları için ve özellikle finansal krizler sırasında etkin bir şekilde ekonomik istikrara katkıda bulunmaktadır. Aynı zamanda ekonomik büyüme ve ekonomik kalkınmanın teşvik edilmesinde önemli bir rol oynamaktadırlar. İslam'ın etik ve ekonomik ilkeleri ile faizden korunma gibi esaslarıyla İslami bankacılık âtıl fonların toplanmasında ve ekonomiye kazandırılmasında kayda değer bir rolü bulunmaktadır. Ancak Türkiye'de 2007 ve 2017 arasındaki faaliyet gösteren İslami bankaların yukarıda belirtilen tüm katkılarına rağmen, ekonomik büyüme oranlarını orta gelir tuzağının (OGT) üstesinden gelebilecek seviyelere yükseltememişlerdir. Başka bir ifadeyle, İslami bankacılık sektörü bugüne kadar orta gelir tuzağını önlenecek bir rol oynayamamıştır ve bu görevi yerine getirmek için önemli bir desteğe ihtiyaç duymaktadır.

KAYNAKÇA

- Abu-Harb, O. (2008). *International Economics*. Jordan, Dar Osama.
- Alrifai, T. (2017). *İslami Finans ve Yeni Finansal Sİstemi*. Ankara, Buzdağı yayınlar.
- Attia, A. (2000). *Modern trends in development*. Alexandria: Dar Al-Jamyia.
- Bağımsız Sosyal Bilimciler. (2009). *Türkiye'de ve Dünyada Ekonomik Bunalım 2008-2009*. İstanbul, Yordam Kitap
- Başol, K. (1993). *Türkiye Ekonomisi*. İzmir, Anadolu Matbaacılık, 1993, s.61.
- Berber, M. (2017) *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*. Bursa, Ekin Yayınevi.
- Eren, A. (2011). *Türkiye Ekonomisi*, Bursa, Ekin Kitabevi.
- Hutchinson, F.E., ve Basu Das, S. (2016). *Asia and the Middle-Income Trap*. New York, NY 10017, Routledge.
- Kılıçbay, A. (1994). *Türk Ekonomisi*. Ankara, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Parasız, İ. (2004). *Türkiye Ekonomisi*. Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınlar.
- Qouaidri, K. (2011). *Foreign Direct Investment (FDI) and Economic Growth in Algeria*. Algeria, Abi Bakr Balqaid University.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory Of Economic Development*. Cambridge, Harvard University Press.
- Şahin, H. (1995). *Türkiye Ekonomisi*. Bursa, Ezgi Kitabevi Yayınları
- Tokgöz, E. (2018). *Türkiye'nin İktisadi ve Gelişme Tarihi (1914-2018)*. Ankara, İmaj Yayınevi.
- McKinsy Global İnstitute. (2012). *Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation*. Chicaco, McKinsy Global İnstitute

Sürekli Yayınlar

- Agénor, P. R. Canuto, O. ve Jelenic, M. (2012). Avoiding Middle-Income Growth Traps. (The World Bank, Economic Premise, working paper No 98).
- Akça, F. (2014). Faizsiz Finans ve İktisadi Etkileri: Türkiye örneği. (Doktora tezi, Kocaeli Üniversitesi, Kocaeli). Erişim adresi: https://www.academia.edu/11478338/Faizsiz_Finans_ve_%C4%B0ktisadi_Etkileri
- Al Hallaq, S. (2006). Contribution Of İslamic Banks To The Deveopment Of The Jordanian Economy. *Islamic Finance News Guide*, 46-47.
- Alçın, S, Güner, B. (2015). Orta Gelir Tuzağı: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 37 (1), 27-45. DOI: [10.14780/iibd.66467](https://doi.org/10.14780/iibd.66467)
- Apak, S., ve Açıkgöz, F.A. (2011). Türkiye’de Katılım Bankacılığının Bankacılık Sektöründeki Yeri ve Finansal İstikrara Katkısı. *Muhasebe Ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (1), 70- 85 Erişim Adresi: <http://dergipark.gov.tr/muftad/issue/30128/325087>
- Ariss, R. T. (2010). Competitive conditions in Islamic and conventional banking: A global perspective. *Review of Financial Economics, Elsevier*, 19(3),101-108. Erişim adresi: [Handle: RePEc:eee:revfin:v:19:y:2010:i:3:p:101-108](https://doi.org/10.1016/j.rfe.2010.03.001)
- Arslan, E. C. (2017). Katılım Bankacılığı ve Türkiye Ekonomisine Katkıları. (Tartışma Metni, İTÜ Dış Ticaret Enstitüsü, No 62).
- Aslan, H. K., ve Aslan, M. (2018). Orta Gelir Tuzağından Kurtulmak İçin Alternatif Stratejiler: Türkiye Yükseköğrenim Sisteminde Reform. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 8(1), 1-21.
- Asya Katılım Bankası. (2013). Denetim raporları. Erişim adresi: http://bankasya.com.tr/pdf/denetim_raporlari/31_Aralik_2012_solo_bagimsiz_denetim_raporu.pdf [Erişim tarihi: 05.02.2019]
- Aydın, k., ve Yalın, T. (2018). Orta Gelir Tuzağı: Bir Literatür Taraması. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(65), 663-678. <https://dx.doi.org/10.16992/ASOS.13453>
- Aydoğdu Bağcı, S. (2016). Kasım 2000 ve Şubat 2001 Ekonomik Krizlerinin Dış Ticarete Etkileri. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(3), 49,50.
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2012). TBS: Temel Göstergeler Raporu, 2012 Erişim adresi: http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_15.pdf [Erişim tarihi: 24.02.2019]
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu. (2017). TBS: Temel Göstergeler Raporu, 2012 Erişim adresi:

http://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_35.pdf [Erişim tarihi: 09.02.2019]

- Bayraklı, H.H. (2000). Gelir Vergisi Kanununda Gelir Kavramı ve Sapmalar. *Mevzuat dergisi*, 3(36). Erişim adresi: <https://www.mevzuatdergisi.com/>
- Boukhatem, J., ve Ben Moussa, F. (2017). The effect of Islamic banks on GDP growth: Some evidence from selected MENA countries. *Borsa İstanbul Review*, 18(3), 231-247. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2017.11.004Get>
- Cai, F. (2012), Is There a Middle-income Trap? Theories, Experiences and Relevance to China. *China & World Economy*, 20 (1), 49-61. <https://doi.org/10.1111/j.1749-124X.2012.01272.x>
- Cihak, M., ve Hesse, H. (2008). Islamic Banks and Financial Stability: An Empirical Analysis. (IMF Working Paper, No 08/16) erişim adresi: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp0816.pdf>
- Çılbant, C., Yalçınkaya, H., ve Yalçınkaya, N. (2006). Avrupa Birliği'ne Yönelik Düzenlemeler Çerçevesinde Türk Tarım Politikaları ve Sektörün Geleceği Üzerine Etkisi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 13(2), 98.
- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT). (2001). Gelir Dağılımının İyileştirilmesi Ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara, erişim adresi: <http://ekutup.dpt.gov.tr/> [Erişim tarihi: 15.02.2019]
- Ener, M., ve Karanfil, M. (2015). Türkiye Ekonomisinde Tasarruf Açığının Orta Gelir Tuzağı Üzerine Etkisi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 2015,10(2), 31-46
- Ersin, Y. (2017). Maliye Kuramı Bağlamında Türkiye'de Orta Gelir Tuzağı Sorunsalının Analizi. *Social Science*, 12(2), 79. <http://dx.doi.org/10.12739/NWSA.2017.12.2.3C0159>
- Eskici, M. M. (2007). Türkiye'de Katılım Bankacılığı Uygulaması ve Katılım Bankalarının Müşteri Özellikleri. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta).
- Felipe, J., Abdon, A., ve Kumar, U. (2012). Tracking the Middle-income Trap: What Is It, Who Is in It, and Why?. (Levy Economics Institute, Working Paper, No715) erişim adresi: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_715.pdf
- Furqani, H., ve Mulyany, R. (2009). Islamic banking and economic growth: Empirical evidence from Malaysia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 30(2), 59-74
- Ghani, E., Flaaen, A., ve Mishra, S. (2013). How to Avoid Middle-Income Traps? Evidence from Malaysia. (*World Bank Working Paper No 120*). Erişim adresi: <http://documents.worldbank.org/curated/en/834691468281050160/How-to-avoid-middle-income-traps-evidence-from-Malaysia>

- Ghannadian, F. F., ve Goswami, G. (2004). Developing Economy Banking: The Case of Islamic Banks. *International Journal of Social Economics*, 31(8), 740-752. <https://doi.org/10.1108/03068290410546002>
- Gill, İ. S., ve Kharas, H. (2007). An East Asian Renaissance: Ideas For Economic Growth. (Washington DC; World Bank Report, No 39986).
- Gill, İ.S., ve Kharas, H. (2015). The Middle-income Trap Turns Ten. (World bank Policy Research Working Paper No7403). Erişim tarihi: 13.01.2019.
- Gokhan, Y. (2014). Turkish Middle Income Trap and Less Skilled Human Capital. (Central Bank of the Republic of Turkey 2014, Working Paper No 30).
- Güngör, K. (2009). Bir Finansal Araç Olarak Katılım Bankacılığı: Tespitler-Teklifler. Finansal Yenilik ve Açılımları ile Katılım Bankacılığı. TKBB yayınları, (1), 207-271. Erişim adresi: http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB_AR_GE_SZAIM_AR_ASTIRMA_17062009_2.zip
- Hasan, M., ve Dridi, J. (2010). The Effects Of The Global Crisis On İslamic And Conventional Banks: A Comparative Study. (IMF Working Paper No 10/201). Erişim adresi: www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf
- Hasan, M.M., ve Dridi, J. (2011). The Effects of the Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study. (International Monetary Fund (IMF) Working Paper No10/201). 6-7 erişim adresi: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2010/wp10201.pdf>
- Hepaktan, E ve Çınar, S. (2011). Mali Krizler Ve Son Mali Krizin (2008) Reel Sektöre Etkileri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 30, 161.
- Imam, A. P., ve Kpodar, K.R. (2010). Islamic Banking: How Has it Diffused?. (IMF Working Paper. No. 10/195) erişim adresi: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/Islamic-Banking-How-Has-it-Diffused-24163>
- Karahan, H. (2012), Kalkınma Yolunda Yeni Eşik: Orta Gelir Tuzağı [(ed.) (İstanbul: MÜSİAD Araştırma Raporları 79).
- Khan, M.S., ve Mirakhor, A. (1989). The Financial System and Monetary Policy in an Islamic Economy. *Journal of King Abdulaziz University: Islamic Economics*, 1(1), 85-93.
- Kharas, H., ve Kohli, H. (2011), What is the Middle Income Trap, Why Do Countries Fall Into It, and How Can It Be Avoided?. *Global Journal of Emerging Market Economies*, 3(3), 281-289. <https://doi.org/10.1177/097491011100300302>
- Khoutem, B. J., ve Nedra, B. A. (2012). Islamic Participate Financial Intermediation and Economic Growth. *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, 8(3), 44-59.

- Koçak, E. (2018). İslami Finans ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (51), 67-91. <https://doi.org/10.18070/erciyesiibd.440612>
- Koçak, E., ve Bulut, Ü. (2014). Orta Gelir Tuzağı: Teorik Çerçeve, Ampirik Yaklaşımlar ve Türkiye Üzerine Ekonometrik Bir Uygulama. *Maliye Dergisi*, (167), 1-21. Erişim adresi: <https://maliyedergisi.sgb.gov.tr/yayinlar/md/167/167-01.pdf>
- Konya S., Karaçor, Z., ve Yardimci, P. (2017). The Middle Income Trap: An Assessment In Terms of Turkish Rconomy. DIEM: Dubrovnik International Economic Meeting, 3(1). Erişim adresi: <https://hrcak.srce.hr/187385> 14.02.2019.
- Maghrebi, N., ve Mirakhor, A. (2015). A Risk Sharing and Shared Prosperity in Islamic Finance. *Islamic Economic Studies*, 23(2), 85-115 [DOI:10.12816/0015021](https://doi.org/10.12816/0015021)
- Mohielden, M., Iqbal, Z., Rostom, A., ve Fu, X. (2011). The Role of Islamic Finance in Enhancing Financial Inclusion in Organization of Islamic Cooperation (OIC) Countries. (The World Bank Policy Research Working Paper No 5920).
- Öz, E. ve Göde, B. (2015). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye'nin konumu. *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 77-93.
- Özgür, E. (2008). Katılım Bankalarının Finansal Etkinliği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(1), 159-175.
- Özsoy, İ. (2012). Türkiye'de Katılım Bankacılığı. TKBB yayımları.
- Patrick, H. (1966). Financial Development and Economic Growth in Underdeveloped Countries. *Economic Development and Cultural Change*, 14(2), 174-189. Erişim adresi: <https://www.jstor.org/stable/1152568>
- Paus, E. (2014). Latin America and the Middle Income Trap. *ECLAC Financing for Development Series*, No: 250.
- Robertson, P.E., ve Ye, L. (2013). On the Existence of a Middle Income Trap. (University of Western Australia, Economics Discussion Paper 13.12). <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2227776>
- Suzuki, Y., Barai, M. K., ve Sohrab Udin, S.M. (2013). Islamic Banking and Grameen Mode of Microcredit in Bangladesh: An Institutional Comparison. *Contemporary South Asia Journal*, 21(4), 413-428. <https://doi.org/10.1080/09584935.2013.856378>
- Şengönül, A., ve Değirmen, S. (2012). Kısa Süreli Sermaye Hareketlerinin Türkiye'nin Ekonomik Büyümesine Etkisi: Sermaye Piyasası ve Bankacılık Kanalı. (Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni No 73). Erişim adresi: <http://www.tek.org.tr/dosyalar/buyume5.pdf>
- Tian, G., ve Chen, X. (2014). The nature and avoidance of the middle income trap. *Frontiers Of Economics In China*, 9(3), 347-369 [DOI: 10.3868/s060-003-014-0018-3](https://doi.org/10.3868/s060-003-014-0018-3)

- Uçkaç, A. (2017). Türkiye’de Orta Gelir Tuzağı Riskini Aşmada Beşeri Sermayenin Önemi, *Vergi Sorunları Dergisi*, 40(351), 78-89. Erişim adresi: <http://www.vergisorunlari.com.tr/makale/turkiyede-orta-gelir-tuzagi-riskini-asmada-beseri-sermayenin-onemi/8543>
- Ustaoglu, D. (2014). Türkiye’deki Katılım Bankacılığı Sektördeki Yeri ve Önemi. (Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın). Erişim adresi: <http://adudspace.adu.edu.tr:8080/jspui/bitstream/11607/1758/3/10057059.pdf>
- Ustaoglu, M. (2014). Alternatif Faizsiz Sigortacılık Uygulamaları ve Gelir Seviyesine Göre Kamu Bilincinin Değerlendirilmesi: Ampirik Bir Analiz. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 109-130.
- Yaşar, E., ve Alper Gezer, M. (2014). Türkiye’nin Orta Gelir Tuzağına Yakalanma Riski ve Bu Riskten Kurtulma Önerileri. *Maliye dergisi*, (167), 126-148
- Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E., ve Özsan, M.E. (2013), “Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?. İstanbul, TÜRKONFED Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu.
- Yıldız, A. (2015). Orta gelir tuzağı ve orta gelir tuzağından çıkış stratejileri. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 2015,25(2), 155-170
- Yoshino, N., Morgan, P.J., Wan, G., ve Huang, B. (2018). Avoiding the Middle-Income Trap in Asia: The Role of Trade, Manufacturing, and Finance. Tokyo, Asian Development Bank Institut.
- Zarrouk, H. El Ghak, T., ve Abu Al Haija, E. (2017). Financial development, Islamic finance and economic growth: evidence of the UAE. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 8(1), 2-22

Diğer yayınlar

- Aktepe, İ.E. (2015, 15 Haziran). Karz-ı Hasen Nedir?. [Web günlük postası] erişim adresi (<https://www.katilimbankaciligi.com/karz-i-hasen-nedir/>) [Erişim tarihi: 20.02.2019]
- Altınpınar, T. (2013, 7 Kasım). Yeni Türkiye'nin yeni Gündemi: Orta Gelir Tuzağı. [Web günlük postası]. Erişim adresi: <http://mekam.org/mekam/yeni-turkiyenin-yeni-gundemi-orta-gelir-tuzagi> [Erişim tarihi: 06.02.2019]
- Amadeo, K. (2019, 21 Ocak). Economic Growth, Its Measurements, Causes, and Effects How It's Measured and What Are the Causes. [Web günlük postası] Erişim adresi: <https://www.thebalance.com/what-is-economic-growth-3306014> [Erişim tarihi: 25.01.2019]
- Arik, H.İ. (t.y.). Kalkınma Ekonomisinin Anlam Ve İçeriği. [Web günlük postası] erişim adresi: <https://www.bilgiustam.com/kalkinma-ekonomisinin-anlam-ve-ierigi/> [Erişim tarihi: 24.02.2019]
- Bayhan, A. (2018, 24 Mart). 1929 Dünya Ekonomik Bunalımı: Büyük Buhran'ın Nedenleri ve Sonuçları. [Web günlük postası] erişim adresi: <https://borsanasiloyunanir.co/1929-ekonomik-krizi/> [Erişim tarihi: 25.12.2018]
- Eğilmez, M. (2012, 16 Aralık). Orta Gelir Tuzağı ve Türkiye. [Web günlük postası] erişim adresi: <http://www.mahfiegilmez.com/2012/12/orta-gelir-tuzag-ve-turkiye.html> [Erişim tarihi: 17.02.2019]
- Eğilmez, M. (2015, 29 Temmuz). Orta Gelir Tuzağında Türkiye. [Web günlük postası] erişim adresi: <https://www.mahfiegilmez.com/2015/07/orta-gelir-tuzagnda-turkiye.html> [Erişim tarihi: 17.02.2019]
- Eğilmez, M. (2018, 20 Mayıs). Orta Gelir Tuzağında 40 yıl. [Web günlük postası] erişim adresi: <https://www.mahfiegilmez.com/2018/05/orta-gelir-tuzagnda-40-yl.html> [Erişim tarihi: 17.02.2019]
- Haber Türk Ekonomi, <http://www.haberturk.com/ekonomi/is-yasam/haber/1445301-tuik-2016-yilinin-buyume-rakamlarini-acikladi> [Erişim tarihi: 24.01.2019]
- <http://tuik.gov.tr/Start.do> [Erişim tarihi: 26.01.2019]
- <http://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/> [Erişim tarihi: 30.01.2019]
- http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/KATILIM_2009_TR_final.pdf [Erişim tarihi: 13.02.2019]
- http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/KATILIM_2009_TR_final.pdf [Erişim tarihi: 26.01.2019]
- http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/TKBB_2017_TR-Final.pdf [Erişim tarihi: 22.02.2019]
- <https://middleincometrap.com/> [Erişim tarihi: 09.01.2019]

- <https://middleincometrap.com/index.html> [Erişim tarihi: 09.01.2019]
<https://sifirfaizli.com/ziraat-katilim-bankasi-kime-aittir-kurulus-asamalari/>
[Erişim tarihi: 15.01.2019]
- İstihdam. (t.y.). istihdam wiki içinde. 18 Şubat 2019 tarihinde <https://tr.m.wikipedia.org/wiki/istihdam> adresinden erişildi.
- İRRasyonel. (2009, 16 Şubat). Ekonomik büyüme neden önemlidir? [Web günlük postası]
Erişim adresi :<http://globalekonomikmonitor.blogspot.com/2009/02/ekonomik-buyume-neden-onemlidir.html> [Erişim tarihi: 23.12.2019]
- Kara Perşembe:1929 Dünya Ekonomik Bunalımı Nasıl Başladı?. (2016, 10 Eylül).
Erişim adresi: <http://avrupabirligigazetesi.com.tr/2016/09/10/kara-persembe-1929-dunya-ekonomik-bunalimi-nasil-basladi/> [Erişim tarihi: 28.12.2019]
- Safdari, A. (2009, 5 Şubat). İrandaki İslami Bankacılıkta Denetim. [Web günlük postası].
<http://akbarsafdari.blogspot.com/2009/02/irandaki-islami-bankacilikta-denetim.html> [Erişim tarihi: 22.01.2019]
- Safdari, A. (2009, 7 Şubat). Sermaye Piyasasında İslami Enstrümanlar. [Web günlük postası].
Erişim adresi: <http://akbarsafdari.blogspot.com/2009/02/sermaye-piyasasinda-islami-enstrumanlar.html> [Erişim tarihi: 22.01.2019]
- Sarihasan, I. (t.y.). İslâmi Bankalar ve İslâmi Finans Kurumları. Erişim adresi:
https://www.academia.edu/4798644/%C4%B0SL%C3%82M%C4%B0_BANKALAR_VE_%C4%B0SL%C3%82M%C4%B0_F%C4%B0NANS_KURUMLARI_1._G%C4%B0R%C4%B0C5%9E [Erişim tarihi: 18.02.2019]
- T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Bakanlığı. (2000). Sekizinci Kalkınma Planı erişi adresi:
<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Sekizinci-Be%C5%9F-Y%C4%B1ll%C4%B1k-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-2001-2005.pdf> [Erişim tarihi: 08.01.2019]
- T.C Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Bakanlığı. (2013). Onuncu Kalkınma Planı.
<http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Onuncu-Kalk%C4%B1nma-Plan%C4%B1-2014-2018.pdf> [Erişim tarihi: 10.01.2019]
- Türkiye Bankalar Birliği. (2019). Banka bilgiler. Erişim adresi:
https://www.tbb.org.tr/modules/banka-bilgileri/banka_sube_bilgileri.asp [Erişim tarihi: 23.02.2019]
- Türkiye Finans Katılım. (t.y.) Türkiye Finans hakkında. Erişim adresi:
<https://www.turkiyefinans.com.tr/tr-tr/hakkimizda/turkiye-finansi-taniyin/sayfalar/turkiye-finans-hakkinda.aspx> [Erişim tarihi: 07.02.2019]
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2017). İşgücü İstatistikleri [Basın bülteni]. Erişim adresi
<https://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24624> [Erişim tarihi: 14.01.2019]
- Türkiye İş Bankası, İşte Kobi. (2009). [Web günlük postası] erişim adresi:
<https://www.istekobi.com.tr/kobi-bilgi-merkezi/sizin-icin-arastirdik/ozkaynak-kavrami-nedir-bir-mali-tabloda-ozkaynaklarin-onemi-nedir-s258.aspx> [Erişim tarihi: 19.02.2019]

- Türkiye Katılım Bankalar Birliği. (2017). TKBB Yayınları: yıllık sektör raporları. <http://www.tkbb.org.tr/tkbb-yayinlari> [Erişim tarihi: 16.02.2019]
- Türkiye Katılım Bankalar Birliği. (2019). TKBB: sektör bilgileri: veri seti. Erişim adresi: <http://www.tkbb.org.tr/veri-seti> [Erişim tarihi: 15.02.2019]
- Uçkaç, A. (2016). Kapitalizmin Üçüncü Krizi Karşısında Türkiye Ekonomisi. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 53(2), 645.665 erişim adresi: <http://www.calismatoplum.org/sayi53/uckac.pdf> (12.01.2019)
- Vakif Katılım Bankası. (2019). Hakkımızda: Vakıf Katılım'ı Tanıyın. Erişim adresi: <https://www.vakifkatilim.com.tr/tr/hakkimizda> [Erişim tarihi: 19.02.2019]
- World Bank. (2017). GDP per capita (current US\$). Erişim adresi: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?view=map&year=2017> [Erişim tarihi: 08.02.2019]
- World Bank. (2019). World Bank Country and Lending Groups. Erişim adresi: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> [Erişim tarihi: 24.02.2019]

ÖZGEÇMİŞ

Nurettin ARSLAN Halep / Suriye'de 1986 doğmuş, Cemile Buhayred ilkokulunda ve El-Baes ortaokul ve lisesinde eğitimini Halep'te almıştır. Liseyi 2004 yılında bitirerek aynı yıl üniversite eğitimine Halep Üniversitesi İktisat Fakültesi'nde başlangıç yapmıştır. 2009 yılında birinci olarak mezun olup Halep Üniversitesi İktisat Fakültesi, İşletme bölümünde eğitim görevlisi (Asistan) olarak göreve başlamıştır. Yaklaşık iki yıl görev tamamlanmış. Sonra Fransa'da lisansüstü çalışmaları tamamlamak için 2012 Fransızca bir hazırlık kursuna gitmiş. Ülkedeki dengesiz koşulları nedeniyle hem Üniversiteden hem de çalışmalarından ayrılmış. 2014 yılının sonunda (TÖMER) Türkçe Dili kursuna girmiş ve 2015 yılında Türkçe eğitimi başarıyla tamamlamış. Aynı yılda Sakarya Üniversitesi'nde İslam Ekonomisi ve Finansı programı yüksek lisans eğitimine başlamıştır.