

**T.C.  
NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ ANABİLİM DALI**

**İSLAM EKONOMİSİ ÇERÇEVESİNDE TARIMSAL  
EMTİA TİCARETİ VE FİNANSMANI ÜZERİNE BİR  
ALAN ARAŞTIRMASI**

**HÜSEYİN ERGUN**

**DOKTORA TEZİ**

**DANIŞMAN:  
PROF. DR. ÖNDER KUTLU**

**KONYA-2018**



**NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
SİYASET BİLİMİ VE KAMU YÖNETİMİ ANABİLİM DALI**

**İSLAM EKONOMİSİ ÇERÇEVESİNDE TARIMSAL EMTİA  
TİCARETİ VE FİNANSMANI ÜZERİNE BİR ALAN  
ARAŞTIRMASI**

**HÜSEYİN ERGUN**

**DOKTORA TEZİ**

**DANIŞMAN:  
PROF. DR. ÖNDER KUTLU**






**KONYA-2018**

 <b>KONYA</b>	<b>T.C.</b> <b>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ</b> <b>Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü</b>	 <b>SOSYAL BİLİMLER</b> <b>ENSTİTÜSÜ</b>
---	--	---

### DOKTORA TEZİ KABUL FORMU

<b>Öğrencinin</b>	Adı Soyadı	Hüseyin Ergun
	Numarası	158104013006
	Ana Bilim / Bilim Dalı	Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi
	Programı	Doktora
	Tez Danışmanı	Prof.Dr.Önder Kutlu
	Tezin Adı	İslam Ekonomisi Çerçevesinde Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Bir Alan Araştırması

Yukarıda adı geçen öğrenci tarafından hazırlanan İslam Ekonomisi Çerçevesinde Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Bir Alan Araştırması başlıklı bu çalışma 27/09/2018 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği/oyçokluğu ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.

Sıra No	Danışman ve Üyeler		
	Unvanı	Adı ve Soyadı	İmza
1	Prof. Dr.	Önder KUTLU	
2	Prof. Dr.	Hamdi DÖNÖZREN	
3	Prof. Dr.	Çapadoy İNİŞAN	
4	Prof. Dr.	Abdullahadir RULUŞ	
5	Dr. Öğr. Üyesi	Ahmed AKMAN	


 <b>KONYA</b>	<b>T.C.</b> <b>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ</b> <b>Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü</b>	 <b>SOSYAL BİLİMLER</b> <b>ENSTİTÜSÜ</b>
---	--	---

### BİLİMSEL ETİK SAYFASI

<b>Öğrencinin</b>	Adı Soyadı	Hüseyin Ergun		
	Numarası	158104013006		
	Ana Bilim / Bilim Dalı	Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Anabilim Dalı		
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	X	
Tezin Adı	İslam Ekonomisi Çerçevesinde Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Bir Alan Araştırması			

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle riayet edildiğini, tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel kurallara uygun olarak atıf yapıldığını bildiririm.

  
**Hüseyin Ergun**

 <b>KONYA</b>	T.C. <b>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ</b> Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 <b>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ</b> <b>SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ</b>
---	--	--

<b>Öğrencinin</b>	Adı Soyadı	Hüseyin Ergun		
	Numarası	158104013006		
	Ana Bilim / Bilim Dalı			
	Programı	Tezli Yüksek Lisans		
		Doktora	X	
	Tez Danışmanı	Prof. Dr. Önder Kutlu		
Tezin Adı	İslam Ekonomisi Çerçevesinde Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Bir Alan Araştırması			

## ÖZET

Bu çalışmanın konusu; tarımsal emtia ticaretinde yeni bir model ortaya koyabilmek, mevcut ticaret borsalarında gerçekleştirilen spot piyasa işlemlerine derinlik sağlayacak elektronik platform işlemlerini modellemek ve tüm bu çalışmaların İslam ekonomisi çerçevesinde analiz edilmesini sağlamaktır. Anketler iki aşamadan oluşmaktadır. Öncelikle lisanslı depoculuk, elektronik ürün senetleri ve bunlar hakkında bilgiyi ölçmek için üreticilere, arkasından tüccarlara anketler yüz yüze görüşme yöntemi tercih edilerek gerçekleştirilmiştir. Yüz yüze görüşme tekniği, araştırmanın sonuca ulaşması açısından soruların net anlaşılması, denetimin sağlanması bakımından diğer anket yöntemlerine göre daha sağlıklıdır.

Araştırma konusu anketler 2017 yılı Ağustos-Kasım ayları arasında yapılmıştır. Bölgenin ve ülkenin en büyük ticaret borsalarından biri olan Konya Ticaret Borsası elektronik satış salonunda üreticilere anketler uygulanmış, Konya Büyük Buğday Pazarı'nda tüccarlara yönelik anketler uygulanmıştır.

Araştırma öncelikli olarak İslam ekonomisi alanındaki temel kavramları açıklamaya çalışmış, dünyada tarımsal emtia ticaretine yönelik yapılan çalışmalarla ülkemizde yapılan çalışmaları mukayese etmiş ve nihayet özgün bir model olarak ELÜS (Elektronik Ürün Senetleri) sisteminde 3, 6 ve 9 ay vadeli futures işlemler için bir öneri ortaya koymuştur.

**Anahtar Kelimeler:** İslam Ekonomisi, Tarımsal Emtia, Lisanslı Depoculuk, ELÜS (Elektronik Ürün Senedi), Ticaret Borsası.

 <b>KONYA</b>	T.C. <b>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ</b> Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü	 <b>NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ</b> <b>SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ</b>
---	--	--

## ABSTRACT

Author's	Name and Surname	Hüseyin Ergun		
	Student Number	158104013006		
	Department			
	Study Programme	Master's Degree (M.A.)		
		Doctoral Degree (Ph.D.)	X	
	Supervisor	Prof. Önder KUTLU		
Title of the Thesis/Dissertation	A Field Research on Agricultural Commodity Trade and Its Finance in the Context of Islamic Economy			

The subject of this study is to develop a new model in Agricultural Commodity Trading and to model electronic platform transactions that will provide depth to spot market transactions in the existing Commodity Exchange. Ensuring that all these studies are done within the frame of the Islamic economy is the primary purpose. Surveys consist of two phases. Surveys were firstly conducted with producers on a face-to-face basis, to assess the level of knowledge about licensed warehousing and electronic product notes, then interviews and surveys were carried out with merchants. The face-to-face interview technique is healthier than other survey methods in terms of achieving reliable results, correct understanding of questions, and ensuring supervision.

The survey questionnaires were conducted between August-November of 2017. Questionnaires were applied to the producers in the Konya Commodity Exchanges electronic saloon, which is one of the largest commodity exchanges of the region and the country and surveys for traders were conducted with Konya Grand Wheat Market traders.

This research, first seeks to explain the basic concepts of the Islamic economy, and compares the practices in Turkey with the ones on the agricultural commodity trade in the world. The research finally proposes an authentic model for 3,6 and 9 months maturity futures transactions in the e-WhR ( Electronic Warehouse receipt )

**Keywords:** Islamic Economy, Commodities, Licensed Warehouse, e-WhR, Commodity Exchange.

## İÇİNDEKİLER

	<b><u>Sayfa</u></b>
DOKTORA TEZ KABUL FORMU .....	iv
BİLİMSEL ETİK SAYFASI .....	v
ÖZET .....	vi
ABSTRACT .....	vii
İÇİNDEKİLER .....	viii
TABLolar DİZİNİ .....	xi
ŞEKİLLER DİZİNİ .....	xiv
KISALTMALAR .....	xv
GİRİŞ .....	1

### BİRİNCİ BÖLÜM

#### İSLAM EKONOMİSİ VE TİCARET

1.1. İslam'da Ticaret ve Ticari İlişkiler.....	4
1.1.1. Beytülmal .....	5
1.2. İslam Ticaret Hukukunda Temel İlkeler .....	6
1.2.1. Takas.....	7
1.2.2. Spekülasyon.....	7
1.2.3. Uluslararası Ticaret .....	9
1.3. İslami Finansman Modelleri .....	10
1.3.1. Murabaha.....	12
1.3.2. Selem .....	14
1.3.3. İstisna .....	14
1.3.4. Müşareke .....	15
1.3.5. Mudaraba .....	16
1.3.6. Tekafül.....	17
1.3.7. İslam'da Uzun ve Kısa Süreli Finansman ve SUKUK .....	23
1.4. Ticarete Medine Pazarı Örneği ve Tüketicinin Korunması İlkesi .....	24
1.4.1. Hisbe Teşkilatı .....	27
1.4.1.1. Hz. Peygamber Döneminde Hisbe Teşkilatı .....	28
1.4.1.2. Halifeler Döneminde Hisbe Teşkilatı .....	29



1.4.2. Tarımsal Üretim ve Depolama .....	30
1.4.2.1. Muzaraa (Ziraat Ortaklığı) .....	31
1.4.2.2. Müsakat (Bağ-Bahçe Ortaklığı) .....	32
1.4.2.3. Müğarase (Ağaç Dikimi Ortaklığı) .....	32
1.4.3. Kabz'dan Önce (Teslimattan Önce) Satış .....	35
1.5. İslami Finansta Risk Yönetimi .....	35
1.6. Türev Piyasalar ve Emtia Ticareti .....	37

## İKİNCİ BÖLÜM

### ÜLKEMİZDE VE DÜNYADA TARIMSAL EMTİA TİCARETİ

2.1. Türkiye'de Tarımsal Emtia Ticareti .....	38
2.2. Türkiye'de Ticaret Borsaları .....	39
2.2.1. Lisanslı Depoculuk Sistemi ve Tarımsal Ticarete Paradigma Değişimi	42
2.2.2. Elektronik Ürün Senetleri ve Platform İşlemleri .....	54
2.3. Tarımsal Emtia Ticaretinde Kamu ve Özel Sektör Çıkmazı: TMO Örneği...	55
2.4. Dünyada Tarımsal Emtia Ticareti .....	57
2.4.1. ABD Tarımsal Emtia Ticareti ve CBOT Örneği .....	57
2.4.2. AB Tarımsal Emtia Ticareti ve OTP Ticaret Etkileri .....	63

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### İSLAM EKONOMİSİ ÇERÇEVESİNDE EMTİA TİCARETİ VE FİNANSMANI ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi .....	70
3.2. Araştırmanın Yöntemi, Verilerin Toplanması ve Analizi .....	71
3.3. Araştırmanın Kısıtları.....	72
3.4. Araştırmanın Hipotezleri .....	72
3.5. Araştırmanın Bulguları .....	74
3.5.1. Üreticilerle Yapılan Anketlerin Bulguları .....	74
3.5.1.1. Üretici Anketleri Ki Kare Testleri .....	89
3.5.2. Tüccarlar ile Yapılan Anketlerin Bulguları .....	93
3.5.2.1. Tüccar Anketleri Ki Kare Testleri .....	103

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### MODEL DEĞERLENDİRME

4.1. Modelin Amacı .....	108
--------------------------	-----

4.2. Modelin Temel Varsayımları .....	108
4.2.1. ELÜS .....	108
4.2.2. MURABAHA .....	110
4.3. MODELİN İŞLEM AŞAMALARI VE ADIMLARI .....	111
4.3.1. Taahhüt Öncesi Aşama .....	111
4.3.2. Taahhüt Aşaması .....	117
SONUÇ .....	127
KAYNAKÇA .....	137
EKLER .....	151
Ek 1: Anket Formu (Üretici) .....	151
Ek 2: Anket Formu (Tüccar) .....	159

## TABLOLAR DİZİNİ

	<b><u>Sayfa</u></b>
Tablo 1.1: Konvansiyonel Sigorta Uygulamaları ile Tekafül Arasındaki Farklılıklar .....	21
Tablo 2.1: Ticaret Borsalarının Kuruluş Yılı ve Sayısı .....	42
Tablo 2.2: Ticaret Borsaları İşlem Hacimleri (TL) .....	55
Tablo 2.3: Ticaret Borsaları İşlem Hacimleri (Ton) .....	55
Tablo 2.4: Avrupa Birliğinde Tarımsal Ürün Ticareti Yapılan Başlıca Borsalar .....	68
Tablo 3.1: Demografik Yapı .....	75
Tablo 3.2: Kooperatif Üyelik .....	76
Tablo 3.3: Kooperatife Üye Olma Nedenleri .....	76
Tablo 3.4: Kooperatife Üye Olmama Nedenleri .....	78
Tablo 3.5: Üretim Alanları .....	78
Tablo 3.6: Üretim Kararına Etki Eden Faktörler .....	79
Tablo 3.7: Üretimden Vazgeçilen Ürün .....	79
Tablo 3.8: Makine Parkı Yenileme Niyeti .....	80
Tablo 3.9: Finansman Kaynağı Tercihi .....	80
Tablo 3.10: Satış Tercihleri .....	81
Tablo 3.11: Ürünlerin Satış Süresi .....	81
Tablo 3.12: Ürünlerin Satış Tercihi .....	82
Tablo 3.13: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği- 1 .....	82
Tablo 3.14: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği- 2 .....	83
Tablo 3.15: Lisanslı Depoculuk Sisteminin Tercih Nedenleri .....	84
Tablo 3.16: Lisanslı Depolama Kullanmama Sebebi .....	85
Tablo 3.17: ELÜS'lerin Ticarete Konu Olma Şekli .....	86
Tablo 3.18: ELÜS Kullanımı ile İlgili Unsurlar .....	87
Tablo 3.19: ELÜS Kullanımı ile İlgili Unsurlar - 2 .....	87
Tablo 3.20: ELÜS Kullanımı ile İlgili Unsurlar - 3 .....	88
Tablo 3.21: Banka Tercihini Etkileyen Unsurlar .....	88
Tablo 3.22: Bankadan Finansman Kullanım Durumu .....	88
Tablo 3.23: Banka Tercihi .....	89

Tablo 3.24: Banka Tercihini Etkileyen Faktörler .....	89
Tablo 3.25: Kooperatif veya Birlik Üyeliği ile Lisanslı Depoculuk Bilgi Düzeyi Arasındaki İlişki.....	89
Tablo 3.26: Öğrenim Durumu ile Lisanslı Depoculuk Bilgi Düzeyi Arasında İlişki	90
Tablo 3.27: Hane Geliri ile Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Düzeyi Arasında İlişki .....	91
Tablo 3.28: Yaş ile Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Düzeyi Arasında İlişki .....	92
Tablo 3.29: ELÜS Kredisi Kullananların Lisanslı Depoculuk Bilgi Düzeyi Arasındaki İlişki.....	92
Tablo 3.30: Demografik Yapı (Tüccar) .....	94
Tablo 3.31: Şirket Türü .....	95
Tablo 3.32: Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri .....	95
Tablo 3.33: Ürün Tedarik Sürecinde Karşılaşılan Problemler .....	95
Tablo 3.34: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği .....	96
Tablo 3.35: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği - 2 .....	97
Tablo 3.36: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği - 3 .....	98
Tablo 3.37: Lisanslı Depoculuk Sistemini Tercih Etme Nedenleri .....	99
Tablo 3.38: Lisanslı Depoculuk Sisteminin Pazarlama Sorunlarını Çözmesi .....	99
Tablo 3.39: ELÜS'lerin Ticarete Konu Olma Şekli .....	100
Tablo 3.40: Banka Tercihini Etkileyen Faktörler .....	100
Tablo 3.41: Banka ile Çalışma Durumu .....	101
Tablo 3.42: Bankacılık Tercihi .....	101
Tablo 3.43: Bankacılık Tercih Sebepleri .....	101
Tablo 3.44: ELÜS Kredisi Kullanımı .....	102
Tablo 3.45: ELÜS Tercih Nedenleri .....	102
Tablo 3.46: ELÜS Kredisi ile Faizsiz Finansman Desteği Sağlanması Durumunda Oluşan Tercih .....	103
Tablo 3.47: ELÜS ile Finansman Çeşitliliği .....	103
Tablo 3.48: Yaş ile Lisanslı Depoculuk Sistemi Hakkında Bilgi Düzeyi İlişkisi ...	103
Tablo 3.49: Öğrenim Durumu ile Lisanslı Depoculuk Sistemi Hakkında Bilgi Sahipliği İlişkisi .....	104
Tablo 3.50: Mesleki Deneyim ve Bilgi Sahipliği İlişkisi .....	105

Tablo 3.51: Sektördeki Faaliyet Süresi ve Bilgi Sahipliği İlişkisi .....	106
Tablo 3.52: Şirket Türü ve Bilgi Sahipliği Arasındaki İlişki .....	106
Tablo 3.53: ELÜS Kredisi Kullanımı ve Bilgi Sahipliği Arasındaki İlişki .....	107
Tablo 4.1. Modele Ait Örnek ELÜS Bilgi Kartı .....	122
Tablo 4.2: ELÜS İşlem Maliyetleri .....	123
Tablo 4.3: ELÜS İşlem Detayları .....	124
Tablo 4.4: Örnek Murabaha İşlem Masrafları .....	125
Tablo 4.5: Örnek Murabaha İşlem Masrafları - 2 .....	125



**ŞEKİLLER DİZİNİ****Sayfa**

Şekil 2.1: Dünya genelinde Vadeli İşlem ve Opsiyon piyasalarının işlem hacimleri	63
Şekil 2.2. AB Dışında Kalan Ülkeler ve AB Üye Ülkelerine Ait Tarımsal Üretim AB-28, 2001-2016.....	65
Şekil 2.3: AB Dışındaki Ülkelerde Tarımsal Ürün Ticareti Değer ve Ağırlık Bazında, 2002-2016, .....	66
Şekil 4.1: Modelin İşlem Aşamaları (Taahhüt Aşaması) .....	113
Şekil 4.2: Modelin İşlem Aşamaları .....	113
Şekil 4.3: Murabaha Aşamasında İşlem Adımları .....	116
Şekil 4.4: Taahhüt Aşaması .....	117
Şekil 4.5. Murabaha Aşaması .....	118
Şekil 4.6: ELÜS Mülkiyetinin Serbest Virman Yoluyla Devri .....	120

## KISALTMALAR

<b>AAOIFI</b>	Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions (İslami Finansal Kuruluşlar Muhasebe ve Denetim Organizasyonu)
<b>AB</b>	Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	Amerika Birleşik Devletleri
<b>AET</b>	Avrupa Ekonomik Topluluğu
<b>BİST</b>	Borsa İstanbul
<b>CBOT</b>	Chicago Board of Trade (Şikago Borsası)
<b>CME</b>	Chicago Merchantile Exchange (Şikago Emtia Borsası)
<b>DDK</b>	Devlet Denetleme Kurumu
<b>DPT</b>	Devlet Planlama Teşkilatı
<b>EAGGF</b>	The European Agriculture Guidance and Guarantee Fund (Avrupa Tarımsal Yön Verme ve Garanti Fonu)
<b>ELÜS</b>	Elektronik Ürün Senedi
<b>e-WhR</b>	Electronic Warehouse Receipt (Elektronik Ürün Senedi)
<b>FAO</b>	Food and Agricultural Organisation (Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım Teşkilatı)
<b>FK</b>	Finans Kurumu
<b>GTB</b>	Gümrük ve Ticaret Bakanlığı
<b>IMM</b>	International Monetary Market (Uluslararası Para Piyasası)
<b>ISIN</b>	International Securities Identification Number (Uluslararası Menkul Kıymet Tanımlama Numarası)
<b>İFM</b>	İstanbul Uluslararası Finans Merkezi
<b>İZBEP</b>	İzmir Ticaret Borsası Elektronik Platformu

<b>KK</b>	Kaynak Kuruluş
<b>KTB</b>	Konya Ticaret Borsası
<b>LİDES</b>	Lisanslı Depoculuk Sistemi
<b>MKK</b>	Merkezi Kayıt Kuruluşu
<b>OTP</b>	Ortak Tarım Politikası
<b>SPK</b>	Sermaye Piyasası Kurumu
<b>TB</b>	Ticaret Borsası
<b>TDK</b>	Türk Dil Kurumu
<b>TMO</b>	Toprak Mahsülleri Ofisi
<b>TOBB</b>	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
<b>TSE</b>	Türk Standartları Enstitüsü
<b>TSPAKB</b>	Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
<b>TÜİK</b>	Türkiye İstatistik Kurumu
<b>USDA</b>	United States Department of Agriculture (Amerika Tarım Bakanlığı)
<b>VKŞ</b>	Varlık Kiralama Şirketi
<b>YPK</b>	Yüksek Planlama Kurumu



## GİRİŞ

Ülkemizde ve dünyada tarımsal emtia ticareti ve alternatif finansman yolları her zaman tartışılmıştır. Stratejik ve hayati öneme sahip tarım sektörü her geçen gün krediye bağımlı hâle gelmekte, üreticiler de kredi ve borçlanma enstrümanlarını sıkça kullanmaktadırlar. Harman dönemi olarak adlandırılan ve emtianın üretim sezonunun tanımlayan zaman dilimi ürün bazında farklılık göstermiş olsa da genellikle kısıtlı bir zamanı tanımlamaktadır. Bu zaman dilimi içerisinde üreticiler ürünlerini piyasaya getirerek ani bir arz fazlasına yol açmaktadır. Burada ana sorunlardan bir tanesi ürünlerin depolanması için yeterli alanların bulunmaması, sağlıklı depo alternatiflerinin yeni yeni gelişiyor olmasıdır. Üretici açısından hızlı arz sonucunda pazara ürün sunulması fiyatlarda istenilen seviyelerin yakalanamaması, değerinden aşağıya satılmak zorunda olması gibi temel sorunlara ve buna bağlı olarak erken hasat etme veya kalite kayıplarına yol açmaktadır. Tüccar ve sanayici açısından sorun daha karışık bir hâl almaktadır. Tarımsal emtia ticareti yapan firmaların karşılaştıkları ana problem kısıtlı bir süre zarfında pazara gelen ürünlerin finansmanı ve depolanması, finansman ve depolama nedeniyle oluşan ek maliyetler olmaktadır. Bu ek maliyetlerin günümüzde faiz ve türevlerini içeriyor olması, yatırımcıların yeni modellere olan ihtiyacını daha da artırmaktadır. Bunun yanı sıra tarımsal emtia ticareti ile doğrudan iştigal etmeyen yatırımcılar, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi tarımsal türevlerle yatırım yapamamakta, yapsa bile yüksek faiz ve maliyetlerle karşılaşmaktadır.

Araştırmada, tarımsal emtia ticareti konusunda faizsiz (riba-free) yeni bir finansman modeli oluşturmak, Lisanslı Depoculuk ve Ürün İhtisas Borsacılığı modelini tartışmak ve yatırımcılara İslami finansman ve ticaret imkânı sağlayacak enstrümanların sunulması amaçlanmıştır. Elektronik ürün senetleri (ELÜS) ile yapılacak olan ve murabaha sistemine dayalı model ile üreticilerin lisanslı depolarda depolayacakları tarımsal emtialar, üreticinin finansla ulaşmak istediği zaman satılabilecektir. Alıcılar ise alternatif bir finansman modeli ile faizsiz bir şekilde ürünleri alabileceklerdir. Aynı zamanda yatırımcılar için gerçek bir mal üzerinden yatırım yapma olanağı sunacaktır.

Ülkemizde özellikle kamu tarafından düzenlenen tarımsal emtia ticareti, serbest piyasa ekonomisinin gerekleri içerisinde daha şeffaf ve daha modern yollarla yapılabilecektir. Toprak Mahsulleri Ofisinin dönem dönem yapmış olduğu görev, zararları en aza indirilebilecektir.

Araştırmanın ilk bölümünde İslam dininin ticarete bakışı ve İslam ekonomisi incelenmeye çalışılacak, Medine pazarı örneğinden yola çıkılarak İslam'ın ticarete bakışı, Peygamber efendimiz (s.a.v) döneminde yapılan ticaret ve bu ticaretin ödeme ve finansman modelleri üzerinde durulacaktır. Ticaretin finansmanı için sunulan modeller tartışılacak ve sunulması planlanan yeni model için temel altyapı oluşturulmaya gayret edilecektir. Araştırmanın ikinci bölümünde dünyada ve ülkemizde tarımsal emtia ticareti örnekleri ile anlatılmaya çalışılacaktır. Amerika Birleşik Devletleri'nde yer alan Şikago Ticaret Borsası (Chicago Board of Trade / CBOT) detaylı olarak incelenecek ve finansman modeli olarak kullanılan enstrümanlar incelenecektir. OTP (Ortak Tarım Politikası) sonrasında değişen Avrupa tarımsal emtia üretimi ve ticareti ile ülkemizdeki durum kıyaslanarak tartışılmaya çalışılacaktır. Kamunun ülkemizde sektör üzerindeki hâkimiyeti sorgulanarak aktörlerin durumları tartışılacaktır. Araştırmanın son bölümünde mevcut ticaret borsaları içerisinde reel işlem hacmi en yüksek olan Konya Ticaret Borsası paydaşları üzerinde yapılan teknik araştırma ve sonuçlarına değinilecektir. İslami bir enstrüman oluşturmak ve finansman modeli ortaya konulabilmesi için öncelikle müstahsillerle yapılan birebir anket sonuçları değerlendirilecek, ticaret borsası üyeleri ve sanayicilerle yapılan anketler ve ihtiyaç analizleri ortaya konulacaktır. İlk bölümde tartışılan İslami ticaret modelleri arasından en uygun olan model ortaya konulacak ve platform borsacılığı bu bölümde tartışılacaktır. Ülkemiz ve İslam ülkeleri hatta tüm dünya tacirleri tarafından güvenle kullanılabilecek bir enstrüman tanıtımı yapılacaktır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### İSLAM EKONOMİSİ VE TİCARET

Kur'an'ı Kerim'de ve Peygamber efendimizin sünnetinde ticarete dair birçok ayet ve hadis bulunmaktadır. İslam bizzat ticareti teşvik etmiş ve övmüştür. Peygamber efendimiz hadis-i şeriflerinde “Dürüst ve güvenilir tüccar, peygamberleri Sıddıklar (dosdoğru kimseler) ve şehitlerle beraberdir” buyurarak ticareti ve tüccarı yüceltmış, onları şehitler ve peygamberlerle bir tutmuştur (Özafşar ve diğerleri, Hadsilerle İslam, 2013: 80). Bu ve benzeri birçok ifade bizzat tüccarlık da yapmış olan Peygamber efendimizin ticareti ve tüccarlığı teşvik ettiği görülmektedir.

Ticaret, alışveriş işlemlerine verilen genel isimdir. Kur'an-ı Kerim'de birçok ayette alışveriş ticaret anlamında kullanılmıştır (Affane, 2012: 24). İslami ilkeler; bizzat Ayetler, Hadisler, İcma ve Kıyas yoluyla belirlenmiş fıkıh kaideleri içerisinde, tüm ekonomik faaliyetlere katılma hakkı şahıslara tanınmıştır. İktisadi bağımsızlığın siyasi bağımsızlığın da temeli olduğu düşüncesinden hareketle Peygamber efendimiz Medine'de ilk iş olarak siyasi ve iktisadi manada güçlü bir devlet kurmayı hedeflemiş, Medine Anayasası diye adlandırılan kurallar çerçevesinde alım satım yapılabilecek ilk piyasayı kurmuştur. Bu piyasa daha sonraları “Medine Pazarı” olarak adlandırılacaktır (Kallek, Sosyal Servet, İslam'da Yönetim Piyasa İlişkisi, 2015: 142).

Belirlenen temel ilkeler çerçevesinde İslam'da ticaret ve ekonomik faaliyetler teşvik edilmiş, özendirilmiştir. Temel ilkeler, kurulan “Hisbe” (Hisbe teşkilatı çalışmanın 1.4.1. bölümünde incelenecektir.) teşkilatı marifetiyle denetim altına alınmış ve kalite kontrolüne tabi tutulmuştur. Ticarete ve alışverişe dair temel ilkeler, iş ilişkilerinde iyi niyetin kurulması, tartı ve ölçünün dürüstçe yapılması, aldatıcı yeminlere başvurulmaması gibi esaslara dayanmaktadır (Mannan, 1976: 272). Bizzat alışveriş yapılan ürünlerin haram olan ürünler olmaması gerekmektedir.

İslam, insanları doğuştan hür ve eşit olarak kabul eder. Hz. Peygamber “Bütün kulların hepsinin kardeş olduklarına şahadet ederim” demektedir. İslam dinin, cahiliye zihniyeti ve o dönemin yerleşik âdetlerini reddederek adalet temelinde yeni bir anlayış getirmiştir (Özafşar ve diğerleri, 2013: 337). İnsanı merkez alan

İslam ekonomisi toplum içerisinde adaletin sağlanması, dayanışmanın teşekkül etmesi için cimrilikten uzak bir yaşam standardı getirmektedir. Doğuştan eşit olan bireylerin sorumluluğu altında bulunanlardan başlamak üzere en yakın çevresine doğru harcamalar yapmasını ister. Zekâtın İslam'da farz olması toplum yaşamında ekonomik manada refahın ve adaletin tesis edilmesi içindir. İslam ekonomisinde mülkiyetin veya kazancın en kutsalı el emeği olandır. “Kesinlikle hiç kimse kendi el emeğinden daha hayırlı bir yemek yememiştir” (Özafşar ve diğerleri, 2013: 643). İslam ekonomisi ve ekonomik sistemi, insanları yaşatmak, onların yaratılıştan kaynaklanan ihtiyaçlarını karşılamak üzerine kurulmuş sosyal refah sistemidir. İslam ekonomisini sadece faiz yasağı veya helal ve haram kalıpları ile anlamaya çalışmak bütünden uzaklaşmak olacak, doğru bir kavrayıştan uzak kalmak olacaktır.

İslam ekonomisi ve İslami finans ülkemizde ve dünyada son yıllarda çok sık gündeme gelmekle birlikte, esas olarak yeni kavramlar değildir. İslamiyet'in ilk yıllarından itibaren işleyen bir piyasa yapısı ve ekonomisi oluşturulmuş idi. İslam ekonomisi, günümüz iktisadi sistemlerinin temelini oluşturan batılı manada kapitalizm sisteminin bin yıl kadar öncesine uzanan ahlaki, ticari ve sanayileşme öncesi bir ekonomik sistemdir. Günümüz sistemleri onuncu ve on dördüncü yüzyıllar arasında İslam ekonomisinin birçok ilke ve kurumunu ödünç almışlardır (Çizakça, 2014: 143). Batıda başlayan reform ve aydınlanma hareketlerinden sonra etik ve ahlaki temellerin dikkate alınmadığı insan ve tüketim temelli bir iktisat anlayışı hâkim olmuştur. Ahlaki temelleri olmayan kapitalist sistemler, insanların ihtiyaçlarını esas almak yerine insanın zevk ve lüks düşkünlüğünü esas alarak tüketim alışkanlıklarını teşvik etmekte ve üretim faktörlerini buna göre düzenlemektedir (Sombart, 2013: 193).

### **1.1. İslam'da Ticaret ve Ticari İlişkiler**

İslam dini, ticarete ve iktisada çok büyük önem vermiştir. Hz. Peygamber, Hz. Hatice'nin mallarını satmak için Şam'a sefere çıkmıştır. Hz. Muhammed'in sözünde sadık, doğru ve dürüst birisi olduğunu öğrenen Hz. Hatice, Meysure isimli hizmetçiyle birlikte Şam'a giderek ticaret yapmıştır (Affane, 2012: 48). Hz. Peygamber'in ashabı da bu yoldan devam etmiş ve ticarete ve alışverişte uzmanlaşmışlardır.

Kur'an'ı Kerim'de ticaretin esaslarını belirleyen birçok ayet nazil olmuştur. Medyen ve Eyke kavimlerine peygamber olarak gönderilen Hz. Şuayb tüccar peygamberlerdendir. Peygamberlik vazifesini yerine getirmek için gönderildiği Medyen ve Eyke kavimleri Suriye ticaret yolu üzerinde, Akabe körfezine yakın bir bölgedir. Hz. Şuayb, ticaret ahlakı konusunda çok dejenere olmuş, birbirlerini ticarete aldatmak üzere sürekli hilelere başvuran bir kavme elçi olarak gönderilmiş idi. Şuara suresinde yüce Allah (c.c.) bize bu konuyla alakalı şu ayetleri göndermiştir: “Ölçüyü tam tutun, eksik verenlerden olmayın. Doğru terazi ile tartın. İnsanların hakkı olan şeyleri kısmayın. Yeryüzünde bozgunculuk yaparak karışıklık çıkarmayın. Sizi ve önceki nesilleri yaratan (Allah) dan korkun.” demiştir (Şuara Suresi, 181-184). Yine Kur'an-ı Kerim faizi, kumarı ve insanın insana yaptığı bütün zulümleri haram kılmıştır. Hz. Muhammed ticaret ile ilgilenmiştir ve Medine'de mescit inşasında sonra kurduğu ikinci müessesese pazar olmuştur. Hz. Muhammed pazarda dolaşıyor ve ticari ilişkilerin düzenlenmesi ile bizatihi kendisi ilgileniyordu.

Mekke döneminde Müslümanların Peygamberimize ( s.a.v ) getirmiş oldukları mallar ihtiyaç sahiplerinin kullanımına tahsis edilerek bir düzen içerisinde korunmakta idi. Medine döneminde ise devlet yapılaşması ile birlikte Beytül-Mal kurumu da oluşmaya başlamıştır.

### **1.1.1. Beytülmal**

Kelime anlamı “mal evi” olan beytülmal bir terim olarak devlete ait malların muhafaza edildiği fiziki mekânı ifade ettiği gibi devlete ait taşınır taşınmaz malların bütünü ve bunların idaresiyle ilgili hukuki kurumu da ifade etmektedir. Bu geniş anlamıyla beytülmal, devlete ait her türlü mal varlığının ve gelirlerin toplandığı, harcamaların yapıldığı, haklara ve borçlara ehil bağımsız bir kurum olarak karşımıza çıkmaktadır (Erkal, 1992: 90-94).

Peygamber efendimiz zamanında ilk önemli gelir Bedir Savaşı'nda elde edilen ganimetlerle esirlerin serbest bırakılması karşılığında alınan fidyelerdir. Bunların tamamı devlet için bir pay ayrılmadan Bedir'e katılan gazilere dağıtılmıştır. Tercih edilen görüşe göre zekât mükellefiyeti de aynı yıl başlamış, böylece ilk defa devlet tarafından düzenli vergi bu yıl toplanmıştır.

Beytülmal bugünkü manada bir merkez bankası rolü üstlenmiş olup, sosyal devlet anlayışı içerisinde halka gelirin eşitlik ilkesi çerçevesinde paylaştırılmasında öncü bir rol üstlenmiştir. Peygamber efendimiz döneminde sermaye sahiplerinden gaza hazırlıkları yapılabilmesi adına Beytülmal'e faizsiz borç alınmış, bu uygulama halifeler döneminde de görülmüştür. Borç almanın yanı sıra Beytülmal'den ihtiyaç sahiplerine çeşitli dönemlerde borç verilmiştir (Kallek, Sosyal Servet, İslam'da Yönetim Piyasa İlişkisi, 2015: 51).

Halife Hz. Osman döneminde Beytülmal'den aldığı borç miktarı çok yükselince borç senedi düzenlenmiş ve senet üzerine şahitler gösterilmiştir (Kallek, 2015: 52). Günümüz modern bankacılık sistemlerinde görülen takas uygulamasının da yapılageldiği Beytülmal, İslam ekonomik düzeninde ana kurumlardan bir tanesi olmuştur.

## **1.2. İslam Ticaret Hukukunda Temel İlkeler**

İslam ticaret hukukunda devlet, serbest rekabet ortamında muntazaman işleyen bir mal piyasasına müdahale etmez (Kallek, 2015: 105). Piyasa aktörlerinin spekülatif sayılabilecek hareketleri ile diğerlerine zulüm edeceği durumlarda düzenlemelerini yapar ve tedbirlerini muhtesipler aracılığı ile alır. İslam iktisadi sistemi serbest piyasa koşullarını ve serbest ticareti özendirecek tedbirleri alır. Ticari ve iktisadi ilişkilerde kişinin dürüst ve güvenilir olması temel ilke olarak kabul edilir (Mannan, 1976: 171).

Yalan yere ve malını övecek şekilde yemin edilmesi İslam ticaret hukukunda yasaklanmıştır. “Yalan yere edilen yemin malın sürümünü artırır ama bereketi yok eder” (Özafşar ve diğerleri, 2013: 662). Zikredilen hadiste ve birçok hadiste, yalan yere yemin edenler hakkında yasaklayıcı nitelikte uyarılar bulunmaktadır. Bir hadiste ise malını asılsız yere yeminle satanların, her şeyini yitiren ve mahvolan kimseler olduğu anlatılmaktadır (Mannan, 1976: 272).

Ölçü ve tartı aletlerinde yapılan haksızlıklar Kur'an'da ve hadislerde yer bulmuştur. Yine malındaki ayıbı gizlemek ile ilgili uyarı ve ikazlar çok sert bir şekilde yapılmıştır. İslam ekonomisinde ticaretin temel ilkeleri ahlaki ve manevi

değerler üzerinden serbest piyasa sistemi içerisinde. Ticaret yapısı içerisinde bulunan bazı enstrümanlar da aşağıda incelenecektir.

### 1.2.1. Takas

İslam ticaret hukukunda takas, kabul gören ticari enstrümanlar arasında yer almaktadır. Paranın sisteme girmeden önce malların birbiriyle mübadelesi olarak gerçekleştirilen takasla alakalı bazı düzenlemeler İslam ticaret hukukunda yerini almıştır. Aldatmaya yönelik, ayıplı bir malın takası bu ayıbı göz önüne serilmeden yapılamayacaktır. “Alışveriş yapanlar birbirlerinden ayrılmadıkları sürece (alışveriş kabul edip etmeme konusunda) serbesttirler. Eğer dürüst davranırlar ve (mallarının kusurunu) açıkça söylerlerse, alışverişleri bereketlenir. Fakat kusuru gizler ve yalan söylerlerse, (yaptıkları) alışverişin bereketi gider” (Özafşar ve diğerleri, 2013: 21).

Ayrıca alıcıya malı sınamak fırsatı vermeyen İslam'dan önce yürürlükte olan alışveriş sistemi yasaklanmıştır. Malların pazar yerine çıkması ve burada alım satım konu olması şarttır. Hz. Peygamber “Ey insanlar sözümü iyi belleyin, karaborsacılık yapmayın, müşteri kızdırtmak için fiyat arttırmayın, satış için pazara getiren yabancı tüccarın malını, pazara girip fiyatları öğrenmeden satın almayın, şehirde oturan (piyasayı bilen) kişi (piyasayı bilmeyen kişi) köylü adına satış yapmasın. Hiç kimse kardeşinin pazarlığı bitmeden müşteriye yeni fiyat teklif etmesin” (Özafşar ve diğerleri, 2013: 109) buyurarak ticarete ait ana kuralları belirlemiştir.

İslam, Kur'an ve sünnette belirtilen koşullar içerisinde yapılan takas işlemlerini uygun bulmaktadır (Mannan, 1976: 274).

### 1.2.2. Spekülasyon

Spekülasyon, birkaç farklı manada açıklanabilir. Finansal piyasalarda olumsuz bir karşılık bulan terim genellikle “bir malı ucuzken alıp pahalınca satma” manasında kullanılmıştır (Mannan, 1976: 277). Aynı terim Türk Dil Kurumu tarafından “vurgunculuk” olarak tanımlanmıştır (TDK, 2016). Bir emtianın fiyatının yükseleceği tahminine dayanarak şimdiden bir malın alınması ve onun stoklanması olarak baktığımız zaman spekülasyon İslam'da yasaklanan fiiller arasındadır. İleride malın fiyatının düşeceği beklentisi içerisinde olan spekülâtör, elindeki malı hemen satacaktır. Malı depolamak veya piyasada geçici bir kıtlık oluşturması beklentisi

içerisinde hareket eden spekülâtörün yaptığı iş Peygamber efendimizin şu hadis-i şerifi ile yanlış bir eylem içerisinde olacaktır: “Fiyatları artırmak için Müslümanların fiyatlarına (piyasalarına) müdahale eden kişiyi, Allah Teâlâ’nın Kıyamet gününde büyük bir ateşe oturtması haktır” (Özafşar ve diğerleri, 2013: 203). Yine başka bir hadiste Peygamber efendimiz şöyle buyurmaktadır: “Dışardan tahıl ithal eden ve piyasa fiyatına satanın geçimi üzerine Allah’ın lütfu inmiştir. İleride paha edeceği umuduyla tahılı piyasadan çeken Allah’ın rızasının dışına çıkmıştır” (Buhari 34-58). Bu hadisler ışığında malı piyasadan çekip fiyatının yükselmesi için yapılan hareketler yasaklanmıştır. Karaborsacılık (ihtikar) ve manipülasyon olarak düşünülebilecek faaliyetler, genel olarak spekülasyon ile karıştırılmıştır. Ticaretin doğası gereği, mal alıp satan ve aradaki farktan kazanç elde eden tacir de bir nevi spekülâtördür.

Spekülasyon kelimesi literatüre olumsuz bir mana ile girdiği için manipülasyon ile karıştırılmıştır. Piyasa fiyatlarına müdahale edip anlık fiyat hareketleri ile fahiş kârlar elde etmek manipülatif bir harekettir. Oysa spekülasyonda piyasada oluşan ticari farklar üzerinden elde edilen ve öngörülemeyen kâr ve zarar vardır. Özellikle emtia piyasalarında riskten korunmak amacıyla hedge (Yatırım riskini minimize edecek karşıt işlem yapma, fiyat değişiminden korunmak amacıyla vadeli sözleşme yapmak) yapılabilmesi, piyasaya derinlik kazandırılabilmesi ve future işlemlerin yapılabilmesi için spekülâtlörlere ihtiyaç duyulmaktadır (Fahim, 2000: 46). Genellikle İslam ekonomisi içerisinde risk yönetiminin ele alındığı kaynaklarda İslami piyasalarda özellikle marj ticareti ve kaldıraçlı işlemler, açığa satış (short selling), (yatırımcının sahip olmadığı ve ileride değerinin düşeceğini tahmin ettiği bir menkul değeri gelecekte teslim kaydıyla bugünden satması), manipülasyon, piyasayı köşeye sıkıştırmak olarak da bilinen cornering (fiyatları manipüle etmek amacıyla dolaşımında bulunan önemli miktarda emtiayı kontrol etmek) ve opsiyon (fiyatı bugünden sabitleyerek ileri bir vadede alma veya satma hakkının belirli bir prim karşılığında sahip olma hakkını veren sözleşmeler) ticaretinden kaçınılması istenmiştir (Obaidullah, 1997).

Buna rağmen iyi düzenlenmiş bir pazarda belirli seviyede spekülasyonun kabul edilebilir olduğu, yatırım ile spekülasyonun birbirine çok yakın işlemler



olduğu ve tüccarların helal alım-satım işlemlerini yapabilmeleri için gerekli olduğunun savunulduğu çalışmalar da bulunmaktadır (Salamon, 1998: 43).

Spekülatif faaliyetlerin şimdiki fiyatları gelecekteki fiyatlar seviyesine çıkaracağı ve fiyat iniş çıkışlarına nizam ve düzenleme getireceği varsayılabilir. Spekülasyon her zaman aldatma değil, piyasa derinliği kazanılması için bir araçtır. Bir yönüyle de spekülasyon ani fiyat dalgalanmalarını kontrol altında tutmak ve üretime yardımcı olmak gibi bir amacı da ifade etmektedir. Piyasada oluşacak derinlik, hem alıcının istediği evsafda ürün bulabilmesine hem de satıcının ürününe talep bulmasını sağlayacaktır. Uluslararası piyasalarda spekülâtörler, piyasa yapıcı olarak aranmakta ve desteklenmektedir (Olson, 2011: 5). Kabzedilmemiş veya teslim alınmamış bir malın satışının İslam'da tamamen yasaklamış olduğu prensibi göz önünde bulundurulduğunda, spekülasyonunun batılı manada bir piyasa derinliği (açığa satış vb.) sağlama beklentisi İslami prensiplere aykırı olduğu kesindir.

### **1.2.3. Uluslararası Ticaret**

Uluslararası ticaret herhangi bir ülkenin iç dinamikleri ve kalkınmasını sağlayabilmesi için hayati önem taşıyan ticaret biçimidir. İslam, ticareti ve ticari kazancı teşvik etmiş, ticaretle kazanılan paranın ve ticaret yapan tüccarın değerinden hep bahsetmiştir. Uluslararası ticaret devletler arasında yapılan ve uluslararası kuruluşlar tarafından denetlenen ticaret şeklidir. İslam İşbirliği Teşkilatı, üye ülkelerin dış ticaretini geliştirmek ve onları teşvik etmek için birçok karar ve önlem almıştır (Gündoğdu, 2014: 107). Uluslararası ticarete en önemli tartışma alanlarından bir tanesi gümrük vergileri ve korumacı yaklaşımlardır. İslam'ın serbest piyasa ekonomisine verdiği önem dikkate alındığı vakit, uluslararası ticarete serbest ticaret politikası önceliklidir. İslami sistem serbest ticaretten yanadır. İç piyasa ihtiyacından fazla üretilen malların dışarıya herhangi bir vergi ve tarife konulmaksızın satılması tercih edilmektedir. Fakat ticareti yapacak olan ülkenin gelişmişlik ve rekabet şartları gereği bazı önlemler de alabileceği ve bunun da meşru olacağı görüşleri de kabul görmektedir (Mannan, 1976: 280-281).

Ticareti ve serbest piyasa ekonomisini teşvik eden İslam dini, uluslararası ticaret konusunda herhangi bir kısıtlama getirmemiştir. İlk dönemde ve sonrasında da

Müslüman tacirler aracılığıyla İslam dini yayılmaya devam etmiştir. İslam'ın ilk dönemlerinden itibaren ticaret kabileleri aynı zamanda tebliğ vazifesini üstlenmiş ve İslam'ın evrensel kurallarını bu vesile ile farklı coğrafyalarda yaygın hâle getirmişlerdir. İslam ekonomisinin ahlaki ve etik değerlere verdiği önem, bu dinin özellikle tüccarlar tarafından kabul görmesine katkı sağlamış, ekonomik eşitsizlikler ve yoksullukla mücadelede sunmuş olduğu pratik çözümler ise halk tabanında kabul görmesini hızlandırmıştır (Michalopoulos , Nagavi , & Prarolo, 2017).

### 1.3. İslami Finansman Modelleri

İslami finans, finansman ihtiyacının çözümünde, konvansiyonel yöntemlerde olduğu gibi faiz ve borç modelleri ile değil, daha çok ticaret modelleri ile alternatifler sunmaktadır. İslam ekonomisi bize finansa ulaşabilmemiz için ticaret modelleri sunar ve bunlarla ilgili genel çerçeveleri belirler. İslam ekonomisi ticaret temellidir. Ticaretin aracı olan para ise eğer altın ve gümüş değil de günümüzde kullanılan kâğıt paraları kastederseniz, temsili bir değere sahiptir ve gerçek değeri dışında itibari bir değerle işlem yapılmaktadır. (Döndüren, 2014: 119). İslam hukukunda paraların hükmü konusunda çok ayrıntılı çalışmalar gerçekleştirilmiş olup temel olarak para iki başlık altında ele alınmıştır. Bunlardan ilki altın ve gümüş gibi yaratılış itibarıyla para olarak kabul edilen madenleri kapsamakta, değeri olmayanlar için ise itibari para veya ıstilahe para tabirleri kullanılmıştır. Hanefi mezhepleri ıstilahe paralar ile mübadele işlemlerini caiz olarak kabul etmiş, Maliki mezhebi karşılığı bulunması gerektiği konusunda ikazda bulunmuştur. İlk dönem İslam hukukçularının paranın kullanımını konusunda bir araç olduğu görüşünde fikir birliğinde olduğu görülmektedir (Keleş, 1998: 85). Para ticaret yapılması ve gerçek değerinde ürünlerin alınıp satılabilmesi için oluşturulmuş evraklardır. İslam ekonomisi içerisinde faiz yasağı, garar yasağı, belirli dönemlerde yapılan narh uygulaması haddi zatında bu temel felsefeden yola çıkmaktadır. İslam ekonomisi ticaret temellidir ve Bakara suresi 275. ayette faiz yasağı ile birlikte bu açıkça ifade bulmuştur.

*“Faiz yiyenler (kafirlerinden), şeytan çarpmış kimselerin cinnet nöbetinden kalktığı gibi kalkarlar. Bu hal onların "Alım-satım tıpkı faiz gibidir" demeleri yüzündendir. Halbuki Allah, alım-satımı helâl, faizi haram kılmıştır. Bundan sonra kime Rabbinden bir öğüt gelir de faizden vazgeçerse, geçmişte olan kendisininindir ve*

*artık onun işi Allah'a kalmıştır. Kim tekrar faize dönerse, işte onlar cehennemliktir, orada devamlı kalırlar.*” (Bakara Suresi 275).

İslam’da faiz yasağı zaman içerisinde gelişmiş ve önceleri “riba” kınanmış, Rum suresi 39. ayette ileride yasaklanacağı işaret edilmiştir. Al-i İmran suresinde “kat kat faiz yemeyin” emri ile yasaklamıştır. Bu ayeti kerimenin ilk muhatabı olan müşrikler ve Yahudiler ticaretin faizden farkı olmadığı ifade etmeye başlayınca Bakara suresindeki bu ayet-i kerime nazil olmuş ve alışveriş ile faizin farklı olduğu kesin hükümle ortaya konuşmuştur. Detaylı olarak bakıldığı zaman tüm ilahi dinlerde ve semavi kitaplarda faiz yasağı ortaya konulmuştur. Hristiyanların kutsal kitabı Yeni Ahit (incil ve yorumları) ile Yahudilerin kutsal kitabı Eski Ahit’te de faiz yasaklanmıştır. (Abdul-Rahman, 2010: 21-35). Buna rağmen faiz yasağı konusunda değişik yorumlar getirilerek konu önemsizleştirilmiştir. Eski Ahit’te “Usury” olarak kullanılan faiz, aşırı faiz manasında kabul edilip çok yüksek faiz alınmasının yasak olduğu kabul edilmeye başlanmıştır. Eski Ahit’in yorumu olarak kutsal kabul edilen Talmut’ta Yahudilerin Yahudi olmayanlardan faiz alması serbest bırakılmıştır.

Hristiyanlıkta kutsal kabul edilen ve Hz. İsa’dan sonra tahrif edilen kutsal kitapta “Ben de geldiğimde onu faiziyle geri alırım” (Bursa Protestan Kilisesi, 2017) denilmektedir. Bu ayette geçen “onu faiziyle alırım” ibaresi, faiz yasağının geçerli olmadığı şeklinde yorumlanmıştır. 13. yy.da yaşayan ve Hristiyanlık inancının sistematikleri üzerine çalışmalar yapan ünlü filozof Thomas Aquinas ayete ilişkin yapılan itirazlara yine Yeni Ahit’te yer alan “Halkıma, aranızda yaşayan bir yoksula ödünç para verirseniz, ona tefeci gibi davranmayacaksınız. Üzerine faiz eklemeyeceksiniz” bölümü ile cevap vermiştir (Alatlı, 2010: 271). Semavi dinlerin tamamında yasaklanan ve haksız kazanca sebep olan faiz günümüz ekonomik sistemi içerisinde sıklıkla kullanılır hâle gelmiştir. Semavi dinler faizi ticaret yapılmadan elde edilen bir gelir olarak görmekte ve bir sömürü aracı olarak kabul etmektedir. İslam ekonomisi bu konuda net bir duruş sergilemekte ve faiz yasağı temelinde bir iktisadi merkez oluşturulmaya çalışılmaktadır. Fakat günümüzde kapitalist ve yaygın kullanımıyla konvansiyonel ekonomi her aşamada faiz ve faize dayalı işlemleri kullanmakta ve meşrulaştırmaktadır (Ustaoğlu, 2018: 120). Günümüzde katılım bankaları tarafından yapılan birçok işlem faize benzediği için eleştirilmekte ve tercih

edilmemektedir. Tartışma konumuz olmamasına rağmen burada şunların ifade edilmesi yerinde olacaktır. Tamamen faizden arındırılmış helal bir model kurulmak isteniyorsa katılım bankaları ve diğer tüm paydaşların ürün geliştirme üzerinde çalışmalarını artırmaları gerekmektedir. Kişiler ve kurumlar tarafından faizsiz modellere ihtiyaç olduğu ifade ediliyor ise bu sistemlerin gelişmesi için çaba sarf edilmesi gerekmektedir. Bu bölümde katılım bankaları ve İslami finans kurumları tarafından sıklıkla kullanılan bazı temel finansman modelleri incelenecektir.

### **1.3.1. Murabaha**

İslami finans çevrelerince en sık kullanılan ve yöntem olarak en basit model Murabaha modelidir. Burada basitçe maliyet artı kâr marjı olan bir spot sözleşme olarak tanımlanabilir. Bu yöntem katılım bankalarının malları peşin fiyatına satın alıp vadeli olarak müşteriye satmasıyla gerçekleşmektedir. Böylece banka bir nevi vadeli mal satan tüccar niteliğine kavuşmaktadır.

Fon kullanmak isteyen müşteri malı bulur, satıcı ile görüşür, akdi kesinleştirmemek şartıyla pazarlık da yapabilir, malın niteliklerini ve bedelini belirten bir proforma fatura ile finans kurumuna talebini bildirir. Müşterinin talebi olumlu karşılırsa istediği mal satıcıdan peşin bedelle sözlü veya yazılı olarak satın alınır ve bedeli doğrudan satıcıya ödenerek kendisinden malın müşterinin belirttiği adrese teslim edilmesi istenir. Satın alma işlemi gerçekleştikten sonra mal müşteriye belirlenen bedel (fatura tutarı + kâr) üzerinden taksitli bağlanarak satılır. Alıcı ödemeleri anlaşmaya varılan ödeme planı uyarınca finans kurumuna yapar. Murabaha, katılım bankaları ve finans kurumları tarafından en çok tercih edilen fon kullandırma yöntemlerinin başında gelmektedir. Murabaha kontratlarında ödemeler spot fiyat üzerinden peşin olabileceği gibi vadeli de olabilir (Kureshi & Hayat, 2015: 24). Murabaha kontratları genellikle peşin spot fiyat üzerinden alınıp vadeli satış temsil etmekle birlikte, peşin bir alım satım akdi olarak da kullanılabilir. Murabaha satışta eğer maliyet fiyatı açıklanmamışsa buna Müsaveme satışı da denilmektedir.

İslam'ın ticaret hukukunda faiz kesinlikle yasaklanmıştır. Konvansiyonel manada finansal piyasaların en önemli aracı olan bankalar kredilendirme

işlemlerinde doğrudan borçlandırma ve faiz metodunu tercih etmektedir. Bu model haksız kazancın temeli olan faizi meydana getirmektedir. Günümüzde murabahalı işlemler diğer bir deyişle katılım bankacılığı içinde yapılan işlemler faizli akitlere benzetilmekte ve sıklıkla eleştirilmektedir. Bu eleştirilere Türkiye Katılım Bankaları Birliği ve bu konuda çalışan bilim adamları cevap vermeye çalışmaktadır (www.tkbb.org.tr, 2016).

Murabaha kontratlarda katılım bankası bahse konu ürünü doğrudan veya vekalet yoluyla satın alır. Bu satın alma genellikle piyasa fiyatı üzerinden peşin olarak gerçekleşir ve ürünün talep eden müşteriye satışı vadeli olarak gerçekleştirilir (Özsoy, 2012). Daha genel bir ifadeyle murabaha, “malı kâr ile satma” anlamında kullanılır. Sıkça kullanılan peşin alıp vadeli satma işlemi arada bulunan bir katılım bankası güvencesiyle satıcının ödemesinin peşin yapılmasını sağlamakta, alıcıya da vadeli ürün tedarik etme fırsatını sunmaktadır (Aggarwal & Yousef, 2000).

Murabaha işlemlerinin İslam hukuku açısından ayırt edici olan özellik satış işleminden satıcının elde ettiği kâr hakkında alıcının bilgi sahibi olması konusudur (Yanpar, 2015: 93). Günümüzde katılım bankaları tarafından sıklıkla kullanılan murabaha işlemleri özünde bir satış işlemi olmakla birlikte İslam hukukunda satışın geçerli olması için bazı temel kurallar vardır. Bu kurallar fıkıh kitaplarında detaylı olarak aktarılmaktadır. Bu kuralların başında geçmiş zaman kalıbında kullanılan ve icap-kabul diye adlandırılan “sattım” ve “satın aldım” ifadelerinin bulunması gelmektedir. Alışveriş, malın bulunduğu ortamda, mala hukuken ve fiilen sahip olanla, hiçbir baskı altında olmayan alıcı arasında, haram kılınan bir amaca hizmet etmemesi şartıyla yapılmalıdır. Satılacak olan malın fiyatı kesin olarak belirlenmiş ve detayların tam ve kesin olarak beyan edilmiş, hiçbir ayıbının gizlenmemiş olmaması gerekir (Yeniçeri, 2010: 153-157).

Yukarıda ifade edilen şartları taşıyan işlemlerde murabaha yapılabilir. Murabaha satışlarında ödeme peşin yapılabileceği gibi vadeli, ara ödemeli de yapılabilir. Bu yüzden her vadeli satışa murabaha denilmesi doğru değildir (Yanpar, 2015: 94). Finansa ulaşabilme ve İslam’a uygun fon kullandırılma metodları ve ürünleri üzerinde çalışmalar yapılmaktadır. Bu alanda ortaya çıkan ihtiyacın yeni ürün geliştirebilme ve inovasyon yoluyla yapılması, çift aşamalı murabaha gibi

organize piyasalarda işlem görebilecek yatırım araçlarının konulabilmesi gerekmektedir (Kureshi & Hayat, 2015: 24-33).

### 1.3.2. Selem

Belirli bir ürünün -genellikle tarımsal ürünler- bedelinin önceden ödenmesi, teslimin ileri bir tarihte yapılmasını öngören kontratlara verilen genel isimdir. Üreticinin hasat döneminde elde edecekleri ürünü mahsul ekimi zamanında selem ile satarak tohum ve gübre gibi girdi ihtiyaçlarını karşılamalarını temin etmek üzere İslamiyet'in ortaya çıktığı yıllardan bu yana kullanılmaktadır (Özsoy, 2012: 184). İbn Abbas'tan rivayet edilen bir hadis-i şerifte "Rasulallah (s.a.v.) Medine'ye hicret ettiği zaman, Medineliler meyvelerde bir, iki hatta üç yıllığına selem akdi yapıyorlardı. Hz. Peygamber (s.a.v.) selem esaslarını şöyle belirledi: *Bir şeyde selem yapacak olan kimse belirli ölçüde, belirli tartıda belirli zamana kadar yapsın*" (Döndüren, Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali, 2016: 313).

Selem akdi konvansiyonel piyasalarda kullanılan ve fiyatlamada oluşacak olan zarardan korunmak amacıyla tüccarlar tarafından kullanılabilir. Fiyat değişikliklerine karşı bir tedbir amacıyla kullanılan ve *hedge veya hedging* olarak isimlendirilen kavrama benzemektedir. Bir örnekle açıklamak gerekirse, hasat zamanında daha yüksek bir satış fiyatına ulaşacağı tahmin edilen bir ürünün hasat zamanı gelmeden belirli bir vadede, teslim yeri ve zamanı belirlenmek üzere önceden satın alınabilmesidir. Hasat zamanında veya hasat sonrasında piyasada oluşacak olan arz ve talep dalgalanmasından oluşacak fiyat değişikliğine karşı önceden pozisyon alınabilmektedir (Kureshi & Hayat, 2015: 65-67).

### 1.3.3. İstisna

Temel olarak selem kontratlarına çok benzer bir şekilde üretim ile ilgili bir kontrat türüdür. Üreticiye belirli bir ürünün üretilmesi için sipariş verilmesi ve bedelinin ödenmesini içerir (Yanpar, 2015: 98). Selem kontratından iki temel farkı vardır. Öncelikle sipariş ile üretilen daha çok sanayi ürünlerinde kullanılır. Kontrata bağlı ödemeler üretimin tamamlanmasını takiben peşin veya üretim aşamasında vadeli olarak karşılanabilir. Üretim başladıktan sonra kontratın tek taraflı olarak sonlandırılması mümkün değildir (Kureshi & Hayat, 2015: 68-69). Selem sözleşmesi

gibi istisna sözleşmeleri de risk yönetimi aracı olarak kullanılabilir. İstisna sözleşmesi Türk Borçlar Kanunu 470. madde ile Eser Sözleşme olarak kabul edilmiştir.

Günümüz katılım bankacılığı sisteminde paralel istisna sözleşmeleri kullanılmaktadır. Buna göre banka ile müşterisi arasında ilk istisna sözleşmesi yapılır, ikinci sözleşme banka ile üretici arasında yapılır. Müşteri ve üretici ile yapılan sözleşmeler birbirinden bağımsız olduğu için risk banka ile karşılıklı olarak paylaşılmaktadır. Üretici bankaya karşı yükümlülüğünü herhangi bir sebeple yerine getiremese bile müşterisine karşı sorumluluktan kurtulamaz (Özsoy, 2012: 186).

#### **1.3.4. Müşareke**

Sermaye ve sermaye ile birlikte emek ortaya konulan bir kontrat türüdür. Proje finansmanı için kullanılabilecek bir kontrat türü olup, projeye ortak olan tarafların hem emek hem de sermaye koyarak yönetime ortak olarak katıldıkları aynı zamanda kâr ve zarara da ortak oldukları kontratlardır (Kureshi & Hayat, 2015: 125-133).

Katılım bankacılığı sisteminde mudaraba ve müşareke kontratlarının artması sistemin önündeki en önemli engellerden birini kaldıracaktır. Katılım bankacılığı veya İslami finansa yöneltilen en önemli eleştiri murabaha oranının yüzde 90'lar seviyesinde olduğu, diğer araçların kullanılmadığı veya kullanılabilir olmadığı yönündedir (Terzi , 2015: 7). Müşareke kontratları günümüzde konut finansmanı ve diğer finansmanlar için kullanılabilir durumdadır.

Müşareke sisteminde mütenakıs müşareke veya azalan müşareke yaygın kullanılan bir modeldir. Müşareke anlaşmasında taraflardan birisi zaman belirlenen vadeler içerisinde ortaklık payını devreder ve diğer ortak malın tamamına sahip olur. AAOIFI (İslami Finans Kuruluşları için Muhasebe ve Denetim Kurumu) Mütenakıs müşareke ile ilgili standardın 12. maddesinde şu ifadeleri kullanmıştır:

“Azalan müşareke, ortakların herhangi birinin diğer tarafın/tarafların hisselerini peyderpey/aşamalı olarak satın almayı taahhüt edip belirlenen süre boyunca bu hisseleri alarak ortaklık konusu projenin tamamına malik olmasını

sağlayan ortaklıktır. Bu işlem öncelikli olarak başlangıçta taraflar arasında ortaklık kurulması sonra da ortaklar arasında hisse alım satımının gerçekleşmesinden meydana gelir” (AAOFI, 2012: 294).

Mütenakıs müşareke ortaklıklarında müşareke kontratından ayrı bir vaat kontratı yapılarak iki işlem bir arada kullanılabilir. Murabaha işlemleriyle yapılan konut ve araç finansmanı gibi alanlarda başta Malezya olmak üzere birçok ülkede MM kontratları kullanılmaktadır (Usmani, 2016).

Mütenakıs müşareke için konut finansmanı örneklerine dünyada rastlanmakta ve faizsiz bankacılık için yeni bir alternatif ürün olarak yaygınlaşmaktadır. Konut finansmanında mütenakıs müşareke hibrit bir ürün olarak 3 farklı sözleşmenin birleşimi olarak kullanılmaktadır. Bunlar müşareke sözleşmesi, icara (kiralama) ve satış sözleşmeleridir (Musharakah Mutanaqisah Home Financing, 2016).

İlk aşamada müşteri satın almak istediği konut için finansman başvurusu gerçekleştirir ve finans kurumu ile müşareke sözleşmesi yapılır. Müşteri ve banka tarafından bahse konu konuta sahip olmak için ödeme ve ödeme oranları belirlenir ve sermayeler birleştirilerek veya ortak olunarak konut satın alınır. Bu aşamada klasik murabaha yaklaşımından farklı olarak fon kullandırma yöntemi yerine ortak satın alınma yapılmış olur. Bu aşamadan sonra finans kurumu konutu müşteriye kiralar ve ilk anlaşmanın yapıldığı oranda finans kurumu kira getirisi elde etmeye başlar. Belirlenen vadelerde müşteri ödemeleri gerçekleştirdikçe konut üzerindeki mülkiyeti ödeme yaptığı oranda artar ve en sonunda tüm konuta sahip olur (Salman, 2014: 13).

### **1.3.5. Mudaraba**

Emek- sermaye ortaklığı olarak tanımlanabilen mudaraba, İslami finans sistemi içerisinde ticaret finansman aracı olarak kullanılabilir. Mudaraba ortaklıklarında kâr paylaşılırken zarar sermaye sahibine kalır. Emek sahibi olanın zararı ise emeğidir (Akin, 2009: 83). Bir finansman modeli olarak mudaraba, İslam öncesi dönemlerde de kullanılan ve efendimizin de özellikle Hz. Hatice ile yapmış olduğu ticareti anlatırken de kullanılmaktadır. Elinde sermayesi bulunan fakat ticari olarak bunun işletilmesi konusunda bilgi, beceri veya ehliyet sahibi olmayan kimselerin bu alanda daha yetkin olan kimselere emekleri karşılığında yaptıkları



anlaşmalardır (Özsoy, 2012: 174). Sermaye sahibine Rabbü'l-mal, sermayeyi kullanan girişimciye de “Mudarib” denilmektedir. Mudaraba kontratları iki şekilde olabilmektedir. Bunlardan biri serbest mudarabadır. Serbest mudaraba kontratlarında mudarib istediği yatırımı yapabilmektedir. Diğer bir tür olan sınırlı mudarabada ise Rabbü'l-mal belirli iş kolları için sınır koyabilir (Yanpar, 2015: 88-89).

İslam'da mudaraba ortaklığı her türlü uzun veya kısa vadeli krediyi temin etmek için uygundur. Sermaye sahibi ve elinde sermaye biriktiren fakat bunu uygun ticari alanlarda işletemeyen kimselerle ticari kabiliyeti yüksek fakat sermaye sahibi olmayan kimseler arasında güvene dayanan bir sözleşme türü olarak kullanılabilir (Döndüren, 2016: 436).

Mudaraba ortaklığının yönetimine ilişkin en önemli noktalardan bir tanesi sermaye sahibinin yönetime karışma hakkına sahip olmamasıdır. Böylece ticaretin önemli kurallarından biri olan güven ve itimat konuları, ahlaki değerlere bağlılık bu sözleşme türü ile de tekrar ortaya konulmuş olmaktadır. Bu sözleşmede mudaribin piyasa koşullarına tam uyum sağlayacağı beklenmektedir. Ayrıca mudarib tarafından herhangi bir ad ve nam altında sözleşme süresince maaş veya ödeme alması beklenmez. Sözleşme süresi sonunda elde edilecek kâr mudaraba sözleşmesinin getirisini oluşturacaktır (Yanpar, 2015: 89).

### **1.3.6. Tekafül**

Birinin bakımını, ihtiyaçlarını üzerine almak (Demirci, 2013) anlamındaki “kefl” kökünden türeyen “tekâful” kelimesi (Swartz & Coetzer, 2010: 335) müşterek teminat ve garanti (Yusuf, 1997: 946) anlamı taşıdığı gibi birbirine kefil olmak, birbirinin ihtiyacını karşılamak, ortaklaşa fayda ve ortaklaşa sorumluluk (Kwon, 2007: 62) manalarını da ihtiva etmektedir. Modern Arapçada “Et-tekafulü'l-ictimai” olarak ifade edilen kavram (İkbal & Mirakhor, 2014: 273) karşılıklı yardımlaşma (Döndüren, 2010: 661) bağlamında ele alınarak, ortak sorumluluk manasında (ISRA, 2011) sosyal dayanışmayı ifade etmektedir.

İslam, tabiatı bakımından içerisinde yaşadığımız dünyanın realiteleri çerçevesinde bir tatbik ve faaliyet dini olarak, insan için yararlı olan her şeyi hesaba katmakta, sosyal adaleti ve yardımlaşmayı teşvik etmektedir (Kutub, 1992: 61).

Toplumda sosyal adaletin tesisi noktasında, sağlam ve güvenilir bir sosyal dayanışmanın mevcudiyeti beraberinde İslami kurallara uygun olarak yardımlaşma ve paylaşma esasını (Çalık, 2014: 98) getirmektedir. Nitekim Peygamberimizin Mekke'den Medine'ye hicret eden ve maddi durumları sıkıntıda olan muhaciri ensarla kardeş ilan etmesi-ihtiyaç kaynaklı oluşturulan dayanışma (ISRA, 2011: 7) Mekke'de taşradan gelenlere karşı yapılan haksızlıklara karşı koymak ve hakkı gasp edilen zayıflara arka çıkmak gayesi ile oluşturulan Hilfu'l-fudul oluşumu (Eser, 2009), farklılıkların bir arada yaşamalarına imkân sağlayan Medine vesikası (Demirci, 2012: 253) ve akile akdi gibi akitler özellikle dinin, malın, aklın, nefsin ve neslin korunması noktasında İslami esaslara uygun yardımlaşma ve dayanışmayı ortaya koyması açısından önem taşımaktadır.

Tekafül; ihtiyaç sahiplerinin ihtiyaçlarını karşılamak, birbirini desteklemek ve ortak faydalarını finanse etmek ile onları korumak maksadıyla toplumdaki bir grup birey arasında veya kurumlar arasındaki ortak yükümlülüğü esas alan, eşitliği sağlamak için bilinçli bir dayanışma ve yasal otoritenin sağlam ilkeleri temeline oturtulmuş bir sistemdir (İkbal & Mirakhor, 2014: 270).

Tekafül, müşterek teminat ve garanti bağlamında ele alındığında; belirli bir grubun yahut katılımcının karşılıklı yardımlaşma hedefi doğrultusunda, kendi aralarında güç ve çabalarını birleştirmek üzere tesis ettikleri bir antlaşma olarak telakki edilmekte, katılımcı taraflardan herhangi birine temas edecek zarar veya kayba karşı müşterek olarak tarafları teminat altına alma ve destekleme söz konusu olmaktadır (Yusuf, 1997: 946). Bu durumda tekafüldeki temel esas, önceden tesis edilen fondan belirlenen zararı veya kaybı telafi etmektir.

Sigortanın güvensizlik kaynaklı bir yapı olarak algılanması ve ekseriyetle ilgili dönem fakihlerinin taklidi fıkıh anlayışlarının batı kaynaklı her türlü düşünce ve yapılara karşı mesafeli ve reaksiyoner oluşu gibi nedenlerle Müslüman toplumlar içerisinde sigorta anlayışı geç yer bulmuştur (Beşer, 1997: 847; Beşer, 1997: 847). İslam hukukunun temel amacı insanları şeri çerçeve içerisinde zorluklardan kurtarmaktır (Ayub, 2017: 444). Reel sorunlara çözüm noktasında şeri kısıtlar dairesinde çözüm yolları geliştirmek, sistemler inşa etmek ve planlamalar yapmak zaruridir. Farklı dönemlerde sigortaya duyulan ihtiyacın nüksetmesi neticesinde

müslüman hukukçular, sigorta hususu ile yakından ilgilenmişlerdir. Bu yakın ilgi sonucu İslami çerçevenin sınırları içerisinde yer alabilecek bir sigorta sisteminin “Tekafül” kavramı üzerine dayanması ve kurulması gerektiği sonucunu ortaya çıkarmıştır (Yusuf, 1997: 946). Sigorta konusunda ihtisaslaşan İslam hukukçularından biri olan Muhammed Ebu Zehra’ya göre, kooperatif ve sosyal sigorta planı prensipte yasal iken kooperatif olmayan sigorta kumar, günah ve faizcilik unsurlarını ihtiva etmesi hasebiyle kabul edilemezdir (Khorshid, 2001: 100). İslami sigortacılığın tekafül sistemi içerisinde konvansiyonel sigortacılığa alternatif bir sistem olarak yapılabileceğine ilişkin ilk şeri karar, İslam Konferansı Örgütü Fıkıh Konseyinin 1985 yılında aldığı karardır (Ayub, 2017: 446). Bu kararın içeriğinde Tekafül sisteminin, iş birliği, risk paylaşımı ve karşılıklı yardımlaşmadan dolayı İslam hukukuna uygunluğunun onaylanması yer almaktadır (T'azur Company b.s.c (c), 2017).

Sigorta, kelime olarak emniyeti, güveni ve garantiyi ifade etmektedir. Sigorta kavramı ile önceden belirlenen veya muhtemel rizikolara karşı, belirli bir bedel ile benzer durumda bulunan kişi veya katılımcıların iştiraki ile tesis edilmiş bir yapıda güven satın alma ifade edilmektedir (Beşer, 1997: 845).

Günümüzde İslami sigortacılığı ifade etmek için tekafül kavramı kullanılmaktadır. Tekafül sisteminde yer alan iş ve eylemler bütünüyle şer-i çerçeve içerisinde (kumar, belirsizlik ve faizden beri olarak) yer almalıdır. Riskin optimal düzeyde minimize edilerek paylaşımı ve yardımlaşma esası üzerine inşa edilen tekafül sisteminde dört temel ilke; müşterek risk paylaşımı, karşılıklı sorumluluk, karşılıklı koruma ve katılımcılar arasında dayanışmadır. İslam hukukunda sigorta konusu tartışmalıdır (Pasha & Hussain, 2013). 1900’lü yıllarda tartışılmaya başlayan tekafül sistemi sigortacılık alanında başta Malezya ve Suudi Arabistan olmak üzere birçok ülkede uygulanmaya başlamıştır. Dünya genelinde 24 ülkede 100’den fazla tekafül hizmeti sunan kuruluş mevcuttur (Center Of Islamic Banking And Economics, 2018). Bu tekafül şirketlerinin ekseriyeti Orta Doğu, Uzak Doğu ve bazı müslüman olmayan ülkelerdedir. Konvansiyonel sigorta yapısının küresel bağlamda sahip olduğu imkânlar nedeniyle onlarla rekabet edebilecek büyük sermaye yatırımlarının eksikliği ve küresel arenada ülkelerin mevcut seküler mevzuatlarında

tekafül lehine yapılacak düzenlemelerin güçlüğü tekafül sisteminin uluslararası düzeyde başarılı olmasını engellemekte ve zorlaştırmaktadır (Ayub, 2017:454). Tekafül kavramına ilişkin farkındalığın yeterli ölçüde bulunmaması, ilgili alanda ihtisaslaşan insan kaynağının eksikliği, İslami çerçeveye uygun fon yatırım metodlarının geliştirilmesindeki yetersizlikler, uygulamalarda standardizasyon eksikliği, rekabet ortamlarının tekafül aleyhine uygunluğu, vizyoner bakış açısının eksikliği, kurumlar arasındaki mutabakat eksikliği gibi hususlar tekafülün zorlukları olarak mevcudiyetini korumaktadır (Ayub, 2017: 456).

Tekafül esaslı sigorta uygulamalarının sistematik yapısı ve çalışma usulleri şöyledir (Çeker, 2016: 1082):

- Tekafül sigortası yapısında; şirket sahibi hissedar, tekafül işini yürüten, yönetici konumunda operatör ve sisteme katılım sağlayarak sigorta edilen poliçe sahipleri yer almaktadır. Tekafül sigortası yapı olarak İslami bir finans kurumu niteliğine haiz bulunduğundan ötürü İslam âlimlerinden oluşan bir şeri denetleme kurulu (Yanpar, 2015: 260) görev yapmaktadır.
- Prim ödeyen katılımcılar tarafından karşılıklı dayanışma esasına dayanan tekafül sigortasında öncelikli esas, yardım sandığı mantığının icra edilmesi iken, akabinde arda kalan fonlarla İslam hukukuna uygun, şeffaf ve tüm katılımcılara adil olarak uygulanan bir ticari faaliyet olarak görülmesinde şeri olarak bir sorun görünmemektedir (Ayub, 2017: 448).
- Tekafül sigortası sistemi içerisinde üst kurul olarak bulunan ve alttakileri sigorta eden bir Retekafül kurumu vardır (Gauthier, 2013).
- Sistemde toplanan (fon, prim veya bağış) ile öncelikli olarak sigorta kapsamındaki giderler tazmin edilir. Sigorta kapsamında teminatı verilen giderler arasında kasko, ferdî kaza vb. konvansiyonel sigorta hizmetleri yer almaktadır. Kaldı ki tekafül sigortalarının konvansiyonel sigorta hizmetlerinden kapsam açısından bir farklılığı söz konusu değildir (KPMG, 2016).
- Sabit giderler başta olmak üzere tüm maliyet kalemleri düşüldükten sonra sistemde arda kalan fonlar meşru ticarete kullanılabileceği gibi prim ödeyen

veya bağışta bulunan katılımcılara katkıları oranında dağıtılıp iade edilebilir veya sistemde bırakılabilir.

- Bu sistemden yalnızca katılımcıları istifade edebilir.
- Sistemde yönetici konumuna haiz olarak görev yapan tekafül işletmecisi, tekafül ücreti ve/veya yatırım kârından pay almaktadır.
- Sistemi diğer konvansiyonel sigorta uygulamalarından ayıran en önemli fark, sistemin öncelikle yardım kuruluşu olarak akabinde ise bir ticari kuruluş olarak faaliyetlerini icra etmesidir. Ayrıca katkı/prim ve kâr iadesinin yapılabilmesidir.
- Sistemde herhangi bir muhtemel sermaye gereksinimi durumunda ihtiyaç duyulacak fon açığını kapatma yükümlülüğü, İslam hukuku açısından tekafül katılımcılarındadır. Mevcut uygulamalarda seküler düzenlemeler kaynaklı sorunlar nedeniyle sistemin sağlıklı işlemesi adına pratikte katılımcılar tarafından fona karz-ı hasen esasına dayalı olarak borç verilmesi yöntemi (Yanpar, 2015: 262).

Konvansiyonel sigorta uygulamaları ile Tekafül arasındaki farklılıklar aşağıda tabloda yer aldığı şekildedir.

Tablo 1.1: Konvansiyonel Sigorta Uygulamaları ile Tekafül Arasındaki Farklılıklar

Konu	Konvansiyonel Sigorta	Tekafül
<b>Kuruluş Prensipleri</b>	Hissedarların Faydası	Katılımcıların Karşılıklı Dayanışması
<b>Temel Esas</b>	Riskin transferi	Risk Paylaşımı
<b>Değer Önerisi</b>	Maksimum Fayda	Karşılabilirlik ve İnanç Açısından Memnuniyet
<b>Tabi Olunan Hukuk</b>	Seküler Düzenlemeler	Şeri Kurallar ve Düzenlemeler
<b>Mülkiyet</b>	Hissedarlar	Katılımcılar
<b>Yönetim Durumu</b>	Şirket Yönetimi	Operatör
<b>Sözleşme Formu</b>	Satış Sözleşmesi	Kooperatif, Vekalet Dayalı Sözleşme, Teminat Ölçeğine Uygun Ödemeye Dayalı Mudaraba
<b>Yatırım</b>	Faiz temelli	Faizsiz, Şeraiite uygun
<b>Artık(Fazlalık) Miktar</b>	Hissedarların hesabına	Katılımcı hesaplarına

Kaynak: Abdul Rahim Abdul Wahab, Islamic Finance & Investment Symposium 6-7 Dec. 2006, Karachi, [http://www.alhudacibe.com/images/Presentations%20on%20Islamic%20Banking%20and%20Finance/Takaful%20\(Islamic%20Insurance\)/Takaful%20by%20Abdul%20Rahim.ppt](http://www.alhudacibe.com/images/Presentations%20on%20Islamic%20Banking%20and%20Finance/Takaful%20(Islamic%20Insurance)/Takaful%20by%20Abdul%20Rahim.ppt)

İslam açısından kabul edilebilecek bir tekafül sigorta yapısının bağış esaslı (prim veya teberru) iş birliği ve dayanışma içerisinde kumar, faiz ve şüpheden kati

derecede uzak olması gereklidir (Wahab, Lewis, & Hassan, 2007: 376). Tekafül sigortası kapsamında toplanan fonların işletilmesinde âlimler tarafından zaman zaman vekâlet, mudarebe, vakıf veya vakıf ile vekâlet gibi hibrit modeller ileri sürülmekle birlikte (Ayub, 2017: 449) esas olarak mudarebe, vakıf ve vekâlet modeli olmak üzere üç farklı model kullanılmaktadır. Geleneksel İslami sözleşmelere dayanan ve kâr paylaşımını esas alan mudarebe modelinde tekafül operatörü ve katılımcılar arasında bir anlaşma yapılmaktadır. Yapılacak anlaşma çerçevesinde tekafül operatörü kârdan belirlenmiş oranda bir pay alırken meydana gelebilecek bir kayıptan da sorumlu tutulmaktadır. Tekafül Şirketi Şeri Kurulu paylaşım oranını her yıl önceden belirleyerek onaylamaktadır (Hassan, Abbas, & Zainab, 2018: 149). Sistemde giderlerin çoğu katılımcılar tarafından üstlenilirken tekafül işletmecisinin sigorta fazlasını alması ve sigorta açığı yükümlülüğünden imtina etmesi İslam âlimleri tarafından ciddi şekilde eleştirilmektedir (Ayub, 2017: 450).

Vekâlet modelinde ise tekafül operatörü bir ajan veya vekil sıfatıyla çalışarak hizmeti karşılığı ücretini almaktadır. Verilecek ücrete ilişkin olarak ne şekilde ve ne zaman ödeneceği hususu sözleşmenin başında veya mali yılın başında katılımcılar tarafından belirlenmektedir. Sözleşme, şeri esaslara uygun olarak düzenlenmekte ve yönetici sıfatıyla ajan, kayıplardan sorumlu tutulmamaktadır. Genellikle Orta Doğu'da uygulanan bu modelde işletmecinin sadece karz-ı hasen sağlaması adil olmayacağı düşüncesiyle âlimler tarafından kuşkuyla (Ayub, 2017: 450) karşılanmaktadır.

Bir diğer model olan vakıf modeli ise vekâlete dayalı tekafül sisteminin biraz değiştirilmesiyle içerisine vakıf kurumunun yerleştirildiği sistemdir. Bu modelin temel farkı katılımcıların tekafül fonu ve vakıf üzerinde bir sahipliklerinin bulunmamasıdır. Bir vakıf ve bir yönetici şirket ayrı olarak kurulmakta iken bunların yönetimleri tekafül yöneticisi işletmededir. Yönetici şirket ile vakıf arasında akdedilen mudarebe sözleşmesi uyarınca vakıf sermayedar, şirket ise mudarib olmaktadır. Katılımcılar belirli bir katkı payı ile vakıf fonuna katılımcı ve üye olmakta ve katılım bedelleri bağış hükmüne geçerek geri ödenmemektedir. Katılımcının faydası tekafül şemsiyesi altına girmek ve herhangi bir riziko durumunda koruma sağlamaktır. Vakıf fonları şer'î çerçevede yatırıma

yönlendirilmekte, elde edilen getiriler akdedilen anlaşma çerçevesinde yönetici şirket ve vakıf arasında paylaşılmaktadır (Yanpar, 2015: 268). Sermaye gereksinimi durumunda kurucular veya tekafül işletmecisi fona karz-ı hasen ile borç verebilmektedir. Şeyh Muhammed Taqi Usmani rehberliğinde (Islahi, 2015: 2) kırktan fazla İslam âlimi tarafından yapılan araştırmalara göre vakıf modeli veya vekâlet ile vakıf kombinasyonu olan hibrit model şeri ilkeler ile paralellik gösteren uygulanabilir bir tekafül sistemi için en iyi dayanaktır (Ayub, 2017: 450).

### **1.3.7. İslam’da Uzun ve Kısa Süreli Finansman ve SUKUK**

İslam ekonomisinde murabaha, mudaraba, müşareke gibi finansman yöntemleri genellikle kısa vadeli ve küçük ölçekli hane halkı ihtiyaçları veya küçük ve orta ölçekli araçlardır. Bunun yanı sıra uzun vadeli finansman ihtiyacının karşılanabilmesi için başkaca alternatifler bulunmaktadır. Kira sertifikaları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, girişim sermayesi ortaklıkları ve gayrimenkul sertifikaları gibi (www.spk.gov.tr, 2016).

Sukuk, günümüzde İslami sermaye piyasalarının en bilinen ve en fazla talep gören finansal araçlarının başında gelmektedir (Yanpar, 2015: 203). Orta ve uzun vadeli finansman ihtiyaçlarının karşılanması için kullanılan sukuk standardı AAOIFI tarafından 2003 yılında yayımlanmıştır. Bu tarihten sonra kullanımı yaygınlaşmaya başlayan sukuk, AAOIFI tarafından şu şekilde tanımlanmıştır: “Yatırım Sertifikaları, mevcut mal (ayn), menfaat veya hizmet ya da belirli bir proje veya özel bir yatırım faaliyeti halinde bulunan varlıklar üzerinde şayi ortak mülkiyeti ifade eder şekilde ve birbirine eşit değerde ihraç edilen sertifikalardır. Ancak bu sertifikalar, sertifika bedelleri tahsil edildikten, ihraç gerçekleşip halka/yatırımcılara arz tamamlandıktan ve bunlar ihraç edildikleri amaç için kullanıldıktan sonra varlıklar üzerinde eşit değerde ortak mülkiyet ifade ederler” (Faizsiz Bankacılık Standartları, 2012: 370). Tanımdan da anlaşılacağı üzere dayanak bir varlığın bulunduğu bir havuzdan ortak mülkiyet hakkını temsil eden belgelerdir. Konvansiyonel piyasalarda tahvil ve bonolardan farklı olarak dayanak bir varlık bulunması sukuk sertifikaları için en belirleyici faizsiz bir göstergedir. Klasik finans literatüründe “securitization” yani menkul kıymetleştirme olarak karşılık bulan sukuk ihracı klasik manada borç

satımının yerine mal, proje veya menfaat satımına dayanmaktadır (Bayındır, 2015: 99).

Sukuk işlemlerinin gerçekleştirilebilmesi için asgari 3 tarafın bulunması gerekmektedir (Bayındır, Sukuk Uygulamaları ve Fıkhi Tahlili, 2016: 833). Sukuk ihracını yapmak isteyen diğer bir ifadeyle kaynak ihtiyacı bulunan ve dışarıdan bu kaynağı temin etmek isteyen Kaynak Kuruluş (KK), Kaynak Kuruluşun varlığını devir alacak ve sukuk ihracı gerçekleştirecek. Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ) ve ihraç edilecek sukukları alacak ve finans sağlayacak olan yatırımcılar. VKŞ'lerin kuruluşu 2013 yılında resmî gazetede yayımlanan Kira Sertifikaları Tebliği ile sınırlandırılmış, aracı kurumlar, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, ipotek finansmanı kuruluşları, derecelendirme kuruluşları veya sermayesinin %51 ve fazlası hazineye ait olan kurumlar dışındaki kurum ve kuruluşlara sukuk ihracı hakkı verilmemiştir (Resmî Gazete, sayı 28670, 2013).

Sukuk ihracının ve sukuk uygulamasının likidite problemini çözmesi, kaynak oluşturması, yatırım araçlarını çeşitlendirmesi, finansman araçlarının sayısının artması ve yeni yatırım imkânları sunması gibi birçok faydası vardır (Ceylan & Korkmaz, 2000: 307). İslam ekonomisi alanında içine düşülen kaynak oluşturma ve inovatif ürün geliştirme sıkıntısını giderecek ve böylece yatırımcıların ve tasarruf sahiplerinin yeni araçlarla yatırım yapabilmelerinin önünü açabilecek bir alternatif olduğu kabul edilmelidir. Fakat farklı uygulamalar ve özellikle alacak satımına dayalı sukuk ihracı genellikle caiz görülmeyen bir uygulamadır. Çünkü İslam hukukunda temel bir kaide olan borcun borç karşılığında satımı, faize düşme risklerini bünyesinde barındırmaktadır (Kara, 2012).

#### **1.4. Ticarete Medine Pazarı Örneği ve Tüketicinin Korunması İlkesi**

Hız. Peygamber'in (s.a.v.) Medine'ye hicreti ile İslam devletinin ilk temeli atılmıştır. Siyasi olarak güçlü bir devlet olmanın temel gereklerinden bir tanesi de iktisadi manada güçlü olmaktan geçmektedir. Nitekim kitabımızda ve efendimizin hadislerinde ticaretten, adaletten ve nizamdan çokça söz edilmiş, iktisadi hayata ayrı bir ehemmiyet verilmiştir. Peygamberimiz Medine'ye hicreti ile birlikte ilk iş olarak siyasi ve iktisadi olarak güçlü bir devlet organizasyonu kurmayı hedeflemiştir



(Kallek, 2015: 142). İslami kuralların iktisadi hayatta uygulanabilmesi adına ilk iş olarak bir piyasa teşekkül ettirilecekti, ileride Medine Pazarı olarak adlandırılacak bu piyasa iktisadi nizamın ve kuralların oluşması için çok önemlidir.

Hicretten hemen sonra Medine şehrindeki pazarları gören Peygamber efendimiz, yeni bir pazar yeri kurulup bunun tamamen İslami usul ve esasların yayılması için kullanılmasını hedeflemişti (Özafşar, vd., 2013: 113). Bir rivayette bir adam gelerek Peygamber Efendimize, “Ey Allah’ın Resulü, pazar için yeni bir yer buldum” dedi. Bunun üzerine Peygamber Efendimiz o yere gitti ve ayağını yere vurarak, “İşte sizin pazarınız budur, bu pazar yeri daraltılmayacak ve burada asla vergi alınmayacaktır” buyurdu. Peygamber Efendimiz tarafından seçilen pazar yerinin en önemli özelliği Beni Saide bölgesinde bulunan bir kabristan olmasıdır. İlk pazar yerinin bir kabristan olması insanları dünya lezzetlerinden men eden ölümü ve öldükten sonra hesap gününde yapılan tüm iyilik ve kötülükten hesaba çekilecek olunmasının sürekli hatırlatılması gayesidir. Peygamber Efendimizin alıcı ve satıcıları sürekli manevi bir denetim altında tutmayı hedeflediği düşünülmüştür (Kallek, 2015: 143). Ayrıca dönemin en önemli pazarı olan ve Yahudilere ait olan Beni Kaynuka pazarına yakın olması, Medine’ye giren tüm yolların kesişiminde ve düz bir arazide kurulmuş olması pazar yerinin iktisadi ve siyasi manada çok stratejik bir bölgede inşa edildiğini göstermektedir. Mekkeliler tarafından ticari abluka altına alınmaya çalışılan Müslümanlar pazarın bu stratejik konumu ve farklı bölgelerden gelecek kervanlara açık olması, vergi alınmaması ve devamlı ve sabit yerler edinilmemesi kurallarının uygulanmasından dolayı cazip gelmekteydi. Mekkelilerin abluka çalışmaları da bu sebeplerle boşa çıkmış, iktisadi ve siyasi olarak gelişme sağlanmıştır (Tabakoğlu, 2013: 115).

Pazar yerinin kullanılması için pazar nizamnameleri ve düzenlemeleri bizzat Efendimiz tarafından uygulanmış ve pazar yerleri için muhtesipler atanıştır. Medine Pazarı’nın cazip hâle gelmesi ve ticari alışkanlıkların İslami adalet çerçevesinde devam edebilmesi adına Peygamber Efendimiz şu kaideleri koymuştur:

- Pazar yerinde kesinlikle pazar vergisi alınmayacaktır; hem yeni kurulan pazarın cazip hâle getirilmesi hem de vergiden arındırarak ücretlerde bir

azalma sağlanması ve dolaylı olarak fiyatlarda düşüş sağlanması hedeflenmiştir (Kallek, 2015: 145).

- Hiç kimse sabit bir yer edinmeyecek, erken gelen istediği yeri alabilecektir (Kister, 2002: 30). Bu kaide ile ticari hayatın gevşeklikten uzak ve ciddiyet içerisinde adil bir biçimde yapılması hedeflenmiştir.
- Pazar'a giden yollarda ve yeni kurulan sokaklarda yüklü iki devenin karşılıklı geçebileceği büyüklükte kurulması (Kallek, 2015: 147): Bu ilke ile ticarete lojistiğin ve pazar yerine rahat ulaşabilmenin önü açılmıştır. Aynı zamanda pazara çıkan yollarda yol kenarlarında hareketi engelleyecek şekilde oturmak da yasaklanmıştır.
- Etkin fiyat denetimi, Peygamber Efendimizin fiyatlar konusunda Medine Pazarı'nda etkin denetimler yaptığı rivayet edilmiştir (Kallek, 2015: 149). Bir hadis-i şerifte, “Bir şeyi satın almak istediğin zaman, sana verilse de verilirse de, düşündüğün fiyatı söyle. Bir malı satmak istediğin zaman, versen de vermesen de yüksek fiyat değil, satmak istediğin fiyatı söyle” (Özafşar, vd., 2013: 25), buyurmuştur.
- Serbest rekabet ortamının sağlanması: Bir hadiste Efendimiz şöyle buyurmuştur: “Hiçbir şehirli hiçbir köylü adına satış yapmasın. İnsanları (kendi hâllerine) bırakın. Allah insanları birbirinden rızıklandırır” (Özafşar, vd., 2013: 15). Bu hadisten de anlaşılacağı üzere İslam'da esas olan piyasanın tabii seyrinde bırakılması ve serbest rekabet ortamının sağlanmasıdır.
- Kalite kontrol: Ebu Davud tarafından rivayet edilen bir hadiste Efendimiz buğday yığınının iç kısmının dışı gibi olmadığını görünce, “ikisini birbirinden ayır” buyurmuştur. Farklı bir rivayette ise buğday ile arpanın karıştırıldığını görünce ikisinin birbirinden ayrılmasını ve dilediği fiyattan satmasını emretmiştir (Özafşar, vd., 2013: 507).
- Diğer bir kalite kontrol ve ticaret hadisi de Musarrât hadisi olarak bilinen hadistir. Sütü sağılan hayvanların süt verimini yüksekmiş gibi göstermek amacıyla memesinde sütü bırakarak yapılan satışlarda alıcıya, durumu fark edince vazgeçme hakkı verilmiştir.

- Ölçü ve tartı aletlerinin denetlenmesi- Kalibrasyon: Alışverişlerin ölçülerek ve tartılarak yapılmasını ve ölçü tartınının adaletli olması emredilmiştir. Ebu Davud ve Nesai'nin naklettiği bir hadiste, “Ölçek Medine'nin ölçeği, tartı Mekke'nin tartısıdır” diyerek ölçü ve tartı aletlerine standart konulmuştur. Bu konuda Hz. Ömer'in bir uygulaması örnek olarak verilebilir. Hz. Ömer mimbere çıkarak elindeki müd ve kıst isimli ölçü aletlerini göstererek bunlarda hile yapanlara beddua etmiştir. Müdlerinin eksik olduğunu tespit ettiği Yemenli tüccarlardan alışveriş yapılmasını men etmiştir.
- Aldatıcı ve yanıltıcı reklam, yalan yere yemin etmek ve malını pazarda satmak için yemin kullanarak reklam yapmak hoş karşılanmamıştır. “Yemin mala rağbeti artırır fakat bereketi giderir” buyurmuştur. Ayrıca bende on kat daha iyisi var, diyerek biriniz diğerinin satışı üzerine satış yapmasını buyurmuştur. Hz. Ömer İbn Şebbe'den rivayet edilen bir hadisede, malındaki mevcut vasfi sergilemede sakınca yoktur, burası pazar dileyen alır dilemeyen almaz buyurmuşlardır. (Numani, 2016)
- Haram olan malların ticaretinin önlenmesi: Peygamber Efendimiz, Allah içki, ölü hayvan ve put satışını haram kıldı, buyurmuştur (Kallek, 2015: 157).

#### 1.4.1. Hisbe Teşkilatı

Hisbe kelimesi Arapçada “ecir, sevap tedbir” anlamlarına gelen ihtisap kelimesinden gelmektedir. Kur'an-ı Kerim'de birçok ayette Müslümanlara iyiliği emredilmiş, kötülüklerden sakınmak emredilmiştir (Al-i İmran, 3: 110) (Tevbe, 9:71) (Hac, 22: 41). Bu emirden hareketle insanları doğru yola sevk etmek, sosyal yaşamlarında ticaret yaşamlarında ve tüm ilişkilerinde Kur'an'a uygun yaşamaları ve konunun denetlenmesi için oluşturulmuştur.

Hisbe faaliyeti kişi, toplum ve devlet haklarına karşı tecavüz ve ihlalleri önlemeyi, toplumun ortak değerlerini korumayı gaye edinir. Bu yapılırken de, kişilerin özel hayatlarının irdelenmemesi, kişilik haklarının çiğnenmemesi, kötülüğün açık ve herkes tarafından reddedilen bir nitelik taşıması gibi hususlara dikkat edilir. İşlenen kötülüğün gayri meşru oluşu anlatılır, nasihatle bulunulur, ortam ve imkânlar ortadan kaldırılır, gerekiyorsa maddi yaptırım uygulanır. Önemli olan şahısların cezalandırılması değil, kötülüğün önlenmesidir.

Peygamber Efendimiz zamanında temellendirilen Hisbe Teşkilatı'nın görev alanları arasında Allah hakları ve kul hakları ile her iki yönü de bulunan hakların korunması bulunmaktadır (Kallek, Sosyal Servet, İslam'da Yönetim Piyasa İlişkisi, 2015: 132). Allah haklarının korunması; namazların edası ve camilerin bakımı, ibadetlerde bid'atların kaldırılması, haramlardan korunmak gibi dinî konuları içerir. Kul haklarının korunması; yol, su camii, savunma muamelat, pazar yerleri, ölçü tartı aletleri ve ticaretle alakalıdır. Üçüncü grup ise yetim ve dul hakları ile hayvan hakları, yolların aydınlatılması ve temizlenmesi gibi işlerdir.

#### **1.4.1.1. Hz. Peygamber Döneminde Hisbe Teşkilatı**

Peygamber Efendimiz kendi kurmuş olduğu Medine Pazarı'nda iktisadi faaliyetleri yerinde denetlemek için sık sık ziyaretlerde bulunurdu. Bu konu da ilk muhtesip olarak çeşitli kaynaklarda anılmaktadır. Mutat denetimleri sırasında buğday çuvallarına elini daldıran efendimiz alt tarafta ıslaklık hissettiği zaman, bizi aldatan bizden değildir, buyurmuşlardır (Karataş, 2013: 76). İktisadi tüm faaliyetlerin adaletle yürütülmesi esasına azami önem göstermişlerdir. Bu hadis-i şerif bize mutat denetimlerin yapıldığını ve fakat ikaz ve nasihatle yanlış yapanların uyarıldığını göstermektedir. Peygamberimiz ilk zamanlar bizzat kendisi yaptığı pazar denetimlerini zamanla görevlendirdiği muhtesiplere devretmiştir. Bu kimselere “amilü's-sük” yani pazar zabıtası da denilmekteydi (Alkış, 2011: 138).

Rutin denetimler sırasında Efendimiz ayrıca kendisine yöneltilen soruları da cevaplayarak tüccarlara öğütler vermekteydi. Bir gün denetimler sırasında alım satıma aracılık eden simsarlara hitaben Efendimiz şöyle buyurmuşlardır: “Ey tüccarlar topluluğu, alışveriş esnasında çokça yemin ve boş laf edilir, bunun için sadakaya sarılınız” (Hanbel, 2013: 428-444).

Hz. Peygamber yeni doğmakta olan Medine toplumunun ferdi davranışlarının İslam'ın ahlaki ve kanuni emirlerine uydurulduğunu görmek için çok çaba harcamıştır. Bu amaçla hisbe'nin işlevi amme hukuku ile düzeni sağlayarak pazardaki alıcı ve satıcıların davranışlarında doğru tavrı sağlayacak ve halkı sahtekârlık ile yanlış uygulamalardan koruyacak bir niyetle denetlemeyi içermiştir. Amaç, sosyal hayatı, halkın yüksek bir ahlak seviyesine erişebileceği ve toplumun

kötü işçilikten, dolandırıcılıktan, zorbalıktan, sömürüden ve şarlatanlıktan korunabileceği bir şekilde düzenlemektir (Alkış, 2011: 140).

Peygamber Efendimiz pazar denetimlerini yerine getirebilmek için kadın ve erkeklerden muhtesipler görevlendirmiştir. Hulefa-i Raşid'in döneminde ve İslam devletlerinde bu uygulama devam etmiştir.

#### **1.4.1.2. Halifeler Döneminde Hisbe Teşkilatı**

Hisbe teşkilatının ilk olarak Hz. Ömer döneminde tam manasıyla teşkilatlandığı kabul edilir (Numani, 2016). Her ne kadar literatürde Hz. Ömer dönemi öne çıksa da ilk muhtesibin Hz. Peygamber olması ve bizzat kendisi tarafından iktisadi ve içtimai yaşamın denetlenmesini takip eden ilk halife Hz. Ebubekir de bizzat pazar yerlerinde denetimlerde bulunmuştur (Kallek, 2015: 134).

Hz Ömer döneminde daha kurumsal bir yapı almaya başlayan hisbe teşkilatı, bizzat Hz. Ömer tarafından yapılan denetimler ve müeyyideler ile desteklenmiştir. (Duran, 2017). Bu dönemde dikkat çeken bir husus da sadece tüccarların değil hayvanların haklarına da azami önem gösterilmiş olmasıdır; haddinden fazla yük yüklenen hayvan sahiplerine de uyarı, ikaz ve ceza verildiği görülmüştür. Hz Ömer denetimleri sırasında özellikle dışarıdan gelen tüccarları uyardığı, “bizim kurallarımızı bilmeyen bizim pazarlarımızda ticaret yapamaz, aksi takdirde istemeden de olsa faiz yer” dediği karaborsacılık ve aldatma konusunda bizzat dikkat ettiği ve ikazlarda bulunduğu rivayet edilmektedir (Kallek, Sosyal Servet, İslam'da Yönetim Piyasa İlişkisi, 2015: 135).

Hz. Osman döneminde mutad pazar denetimleri devam etmiş, bunun yanında çeşitli vesilelerle halka uyarılarda bulunulmuştur. Hz. Osman bir hutbesinde “Küçük çocukları kazanç sağlamaya zorlamayın, eğer bulamazsa hırsızlık yapar” şeklinde, ticaretin ve ticari ahlakın düzenli devam edebilmesi için bir nasihatte bulunmuştur. Hz Ali'nin de bizzat pazar yerlerinde dolaştığı, esnafla ilgilendiği, bizim kurallarımızı bilmeyen ribaya düşebilir uyarılarında bulunduğu rivayet edilmektedir (Kallek, 2015: 136).

#### 1.4.2. Tarımsal Üretim ve Depolama

Tarımsal üretim insanlığın ilk ortaya çıkışıyla birlikte başlamış olan ve hiçbir zaman önemini yitirmeden devam eden, ticarete konu ve stratejik öneme sahip olan bir üretim şeklidir. Sanayi devrimi ile endüstriyel üretim tarım kesimini de önemli ölçüde değiştirmiş ve üretim araçları, verim ve tarımsal finansman gibi kavramlar daha çok tartışma konusu olmuştur (Kafaoğlu, 2002: 13). İster hayvansal üretim olsun (besicilik, süt üretimi, yumurta üretimi, bal üretimi, ipek üretimi vb.) ister yer ürünleri olsun (bakliyat, hububat, sebze, sera vb.) bu üretimleri gerçekleştiren işletmeler tarım işletmeleri olarak adlandırılmaktadır. TUİK tarafından sınıflandırma yapılabilmesi amacıyla 2006 yılında yayımlanan raporda şu ifade geçmektedir: “Yasal durumu ne olursa olsun, sahip olduğu arazinin büyüklüğüne bakılmaksızın kendi adına bitkisel üretim yapan ya da küçükbaş veya büyükbaş hayvan yetiştiren yahut hem bitkisel üretim hem de hayvancılık yapan tek yönetim altındaki ekonomik birimdir” (TUİK, 2016).

Tarım işletmeleri tarafından gerçekleştirilen tarımsal üretim doğal koşullara, iklim faktörlerine ve tohum ve girdi kalitesine göre değişkenlik göstermektedir. Bu değişkenlikler tarımsal işletmelerin finansal risklerini artırmaktadır. Finansal fonların temini, kullanımı ve yönetimi ile geri ödenmesi bakımından diğer faaliyet ve sektörler nazaran dezavantajlı durumdadır (Çetin, 2014). Bunun yanında parçalanmış arazi yapısı tarım işletmesi sayısını artırmaktadır. Ortalama işletme büyüklüğü 50-60 dekar seviyelerindedir. İşletmelerin küçük olması, üretim yaparken kaliteden çok verime odaklanmasına yol açmakta, üretilen tüm ürünlerin bir an önce satılmasını zaruri hâle getirmektedir. Arz ve talepte oluşan bu dönemsel hızlanma, arzın artması fiyatları aşağıya doğru çekerken, tarımsal işletmelerin beklediği ve istediği kazançları elde etmesinin önünde engel olmaktadır. Öte yandan iklim koşulları, girdi kalitesi gibi diğer risklerde ortaya konulduğu zaman bu alanda işletmelerin riskleri büyümekte, durumlarını da zorlaştırmaktadır.

Tarım kesiminin finansmanı ve desteklenmesi genellikle devlet eliyle yürütülmektedir. Ülkemizde tarihi 1867 yılına dayanan T.C. Ziraat Bankası, tarım kredilerinin fonlanması ve desteklenmesi amacıyla kurulmuştur. Konvansiyonel manada destekleme faaliyetleri için uygun koşullarda kredi sağlanması ve

ödemelerin yapılması banka aracılığı ile gerçekleşmektedir (Ziraat Bankası, 2017). Kamu kredi kuruluşu olarak organize olan Ziraat Bankasının yanı sıra Tarım Kredi Kooperatifleri, üreticilerin kendi aralarında kurdukları, devlet tarafından verilen destekler ile çiftçiye kredi sağlayan kurumlardır. (Çetin, 2014: 68)

Tarımsal işletmelerin finansal olarak desteklenmesi için İslam ekonomisinde 3 çeşit yöntem bulunmaktadır (Döndüren, 2014: 42).

Bunlar:

- Muzaraa (ziraat ortaklığı)
- Müsakat (bağ-bahçe ortaklığı)
- Muğarasa (ağaç dikimi ortaklığı)

Bu üç yöntemin de ortak tarafı toprak sahibi ile işletmeci arasında elde edilen ürünün paylaşılması esasıdır. Tarım işletmesinin girdi temini için gerekli olan finansa ve sermayeye ulaşabilmesi adına uygulanabilecektir. Böylece banka kredisi vb. faizli enstrümanlara olan ihtiyacı ortadan kaldıracaktır.

#### **1.4.2.1. Muzaraa (Ziraat Ortaklığı)**

İki veya daha çok kişinin tarım alanında ortaklaşa iş yapması ve elde edilecek ürünü paylaşmasıdır. Bir tarafın arazi bir tarafın emek koymak kaydı ile çıkacak ürünü belirli oranlarda paylaşması şartıyla yapılan sözleşmelerdir (Döndüren, 2016: 451).

Toplumsal bir ihtiyacın ifadesi olan muzaraa uzun bir geçmişe sahiptir. Hadis, fıkıh ve tarih eserlerinde yer alan bilgiler ilk Müslüman neslin ziraat ortaklığını tanıdığı ve bu kapsamdaki uygulamaların İslami dönemde sürdüğünü ortaya koymaktadır. Nitekim muhacirlerin, ensar'ın kendilerine arazi verme önerisini kabul etmeyip ancak buralarda çalışarak üründen pay alabileceklerini belirtmeleri, hicretten önce muzaraa uygulamasının Medine halkınca bilindiğini ve muhacirler arasında muzaraa yapmayan hemen hiçbir aile bulunmadığı yönündeki rivayet o dönemde bu uygulamanın yaygın olduğunu göstermektedir (Kayapınar, 2006: 234).

#### 1.4.2.2. Müsakat (Bağ- Bahçe Ortaklığı)

Meyve bahçesi olan bir kişinin, bakım ve sulama işleri vb. gibi işleri yapmak karşılığında mahsulün paylaşımını esas alan bir ortaklık sözleşmesidir. Emek sermaye ortaklığı modeli olan bu tarz sözleşmelerde, ekim, dikim, ıslah, ilaçlama vs. çalışmalarını yapan kişi ile mal sahibi kendi aralarında alınacak ürüne ait yüzdeler belirleyebilir. Bu yüzdeler oranında elde edilen ürün paylaşılır (Döndüren, 2014: 104).

Medine döneminde Hayber beldesi fethedilince, Yahudi toplumunun isteği üzerine Hz. Peygamber Hayber topraklarıyla ilgili olarak onlarla ziraat ortaklığı sözleşmesi yapmıştır. Abdullah b. Ömer'in rivayet ettiği bir hadiste şöyle buyurulmuştur: "Rasûlullah (s.a.s) Hayber toplumu ile topraktan elde edilecek meyve ve ekinlerin yarısı karşılığında ziraat ortaklığı anlaşması yaptı." Burada emek tarafının toprağı ekip biçme, sulama, hasat ve bu konuda yapacağı harcamalar karşılığında çıkacak ürünün yarısına hak kazanacağı anlaşılmaktadır (Döndüren, 2006).

#### 1.4.2.3. Müğarase (Ağaç Dikimi Ortaklığı)

Müğarase ortaklığı da tıpkı müsakat ortaklığına benzemekte, kereste veya odun ihtiyacını karşılamak için meyvesiz ağaçlar üzerinden yapılan sözleşmelere verilen isimdir. Bahçe veya arazi sahibi bahçesinde ağaç dikimi yapılması, bakımı ve ıslahı gibi konularda anlaşma sağlayabilir ve ortaya çıkan ürün belirli pay ve oranlarda paylaşılabilir.

Mezhepler arasında muzaraa, müsakat ve müğarase konularında zaman zaman ihtilaflar ve tartışmaları olmuştur. Burada ana prensip; belirsizliğin, haksız kazancın ve kargaşayı önleyecek temel tedbirlerin alınması noktasındaki hassasiyetler olmuştur (Kayapınar, 2006: 373).

İslam ekonomisinde ve yaşantısında her soruna bir cevap bulunabilecek kadar geniş bir alan bulunmaktadır. Çünkü İslam ekonomisi ana prensipleri belirlemiş ve bu prensipler çerçevesinde ticaret ve ortaklık yapabilmenin önünü açmıştır. Yukarıdaki sözleşme örneklerinden açıkça görüleceği gibi tarımsal üretim İslam'ın ilk yıllarından beri önemsenmiş ve üzerinde farklı kolaylıklar sağlanmıştır.



Ayrıca üretilen hububat ve bakliyat gibi bozulabilir ürünlerin depolanması, depolanan ürünlere ait belgelerin oluşturulması İslam tarihinde karşılaştığımız ve uygulanmış örnekler olarak karşımıza çıkmaktadır. Kur'an'da Yusuf suresinde bildirildiğine göre, Mısır kralının gördüğü bir rüyanın Hz. Yusuf tarafından ilk yedi yılda tarım ve hayvancılık alanında bolluk yaşanacağı, ondan sonra gelecek yedi yılda ise bu konuda çok sıkıntılı yılların geleceği yorumu yapılmıştır. Hz. Yusuf ekonomik işlerin ve hazinenin başına getirilmişti. Ekonomik tedbir olarak toplum tasarrufa teşvik edilmiş, devlet tarafından emanet yoluyla veya satın alınan tarım ürünleri toprak altında açılan depolarda koruma altına alınmıştır. Depolara getirip ürününü teslim edenlere, bu ürünleri temsil eden, bunların miktar ve niteliklerini belirleyen hamiline yazılı belgeler daha sonra mal alımında ve satımında kullanılarak, bir çeşit para vazifesi görmüştür. Hz. Yusuf zamanında 7 yıl kıtlık ve 7 yıl bolluk olduğunun belirtildiği ayetlerde, Hz. Yusuf'un hazinenin başında bulunduğu ve ürünleri başaklarında saklamak üzere depolara aldığı bilinmektedir. J. Dobrestberger yaptığı bir araştırmada M.Ö 1600 yıllarında banknotların tedavül edildiğini belirtmiştir (Döndüren, 2014: 119). Hz. Yusuf tarafından yaptırılan depolarda ürünlerini muhafaza eden mal sahiplerine verilen makbuzların ciro edilerek kullanıldığı düşünülmektedir.

Aynı şekilde kıtlık ve darlık zamanlarında bizzat Peygamber Efendimiz tarafından Hz. Ebu Bekir'in de aralarında bulunduğu tüccarlara görevler verilmiş, civar bölgelerden ürün almaları ve bunları darlık olan bölgelere getirmeleri tavsiye edilmiştir. Hz. Ömer zamanında oluşan kıtlık döneminde Suriye, Mısır ve Filistin bölgesinden getirilen malların Car limanında oluşturulan silolarda saklandığı ve mal sahiplerine mallarının karşılığında makbuz senetleri verildiği bilinmektedir (Kallek, TDV Ansiklopedisi İhtikar, 2017).

İslam hukukuna göre ürünlerin depolanması ve depolanan ürünleri ticareti konusunda farklı yaklaşımlar olabilmektedir. Biz burada 3 depolama yöntemi üzerinde durmaya çalışacağız.

- Karz-ı Hasen olarak depolama
- Kendi ürününü saklama amacıyla depolama
- Emanet bırakma

Karz-ı hasen olarak bırakılan depolama türü günümüzde de uygulanmakta, malını hasat eden çiftçinin herhangi bir depo işletmecisine ürünlerini teslim etmesidir. Teslim edilen ürünlerin kullanım hakkı depo işletmesine ait olmakla birlikte depolama süresi sonunda mal sahibi isterse bu ürünleri aynı şekilde depodan alabilecektir. Nakit para, altın, gümüş, arpa, buğday, yağ, bal, yumurta ve ceviz gibi tartılabilir, ölçülebilir ve piyasada benzeri bulunabilir şeyler arasında karz muamelesi yapılabilir (Şamil Ansiklopedisi, 2000: 275).

Karz yöntemi, depo sahipleri için önemli bir finansman kaynağıdır. Çünkü depodaki bu kaynağı nakde çevirip kullanma hakkının bulunması ona bu fırsatı tanımaktadır. Geri verme tarihinde elinde bu kadar ürünün bulunmaması hâlinde, standart olan ürünü piyasadaki temin ederek geri verme imkânı her zaman olabilecektir. Diğer yandan böyle bir depolamanın kamu kuruluşu tarafından yapılması, un fabrikaları ve ekmek üreticileri için önemli bir destek sağlayabilir. Bununla gıda sektöründe faizsiz finansman kaynağı sağlama ve gıda ürünlerini ucuz mal etme söz konusu olabilir.

Üreticiler kendi ürünlerini saklamak için depolama yoluna gidebilir. Burada dikkat edilmesi gereken husus ihtikâra (karaborsacılık) düşmemek, piyasa arzını geciktirerek pahalılaşmasını sağlamamaya özen göstermek olmalıdır. Tarımsal ürünler belirli dönemlerde arz edildiği için piyasada fiyatlarda dalgalanmaların olması normaldir. Bir üretici, bölgesinde yetişen tüm ürünleri depolayıp bunların piyasaya arzını geciktirme amacıyla olmadığı sürece serbest piyasa içerisinde ürününü kendi nam ve hesabına depolayıp, satış işlemlerini istediği zaman gerçekleştirebilir.

Üçüncü yöntem emanet bırakma yoluyla olabilir. Günümüzde TMO tarafından sıkça yapılan emanet (vedia) işlemlerinde üreticiler ürünlerini güvenli depolara belirli bir ücret karşılığında koyabiliyor ve bu ürünleri istedikleri zaman depodan teslim alabiliyorlar. Şayet bu depolama veya emanet işleminde bir kira bedeli belirlenmiş ise tazmin fonu oluşturulması ve oluşabilecek bir hasar veya eksilmeye ürünün tazmin edilmesi gereklidir. Emanet sözleşmeleri bir çeşit vekâlet hükmünde ise de mutlak vekâletin aksine malda tasarrufta bulunmadan sadece onu korumaya yöneliktir, bu sebeple vekâletin özel bir şekli sayılır (Yıldırım, 2017).

### 1.4.3. Kabz'dan Önce (Teslimattan Önce) Satış

İslam hukukunda yapılan bir aktin geçerlilik kazanması, o malın kabzedilmesi yani teslim alınmasıyla gerçekleşmektedir. Kabz edilmeden önce yapılan akitler bağlayıcı olmamakta, tarafların akitten vazgeçme hakları bulunmaktadır (Kisbet, 2015: 9). Bir ürünün teslim alınmadan satılması piyasa açısından riskler oluşturmakta, birtakım aracılardan sattıkları malı hiç görmeden kâğıt üzerinde kâr elde etmelerine sebep olabilmektedir. Hz. Peygamber bir hadisinde, “Kim bir gıda maddesini satın alırsa, onu kabzetmedikçe başkasına satmasın” buyurmuştur. Bir malın teslim alınmadan satışı alıcı ve satıcı arasında anlaşmazlıklara yol açabilir, malın tam ve satışı yapılırken söylenildiği gibi teslim edilememesi gibi riskleri bulunmaktadır (Topal, 2001: 520).

İslâm'da Makasid-ı Şeria denilen dinin gayesi, beş şeyi korumaya yöneliktir. Bunlar; mal, can, nesil, akıl ve dinin güvenliğinin sağlanmasıdır (Boynukalın, 2003: 423-427). Buna göre mal güvenliğinin sağlanması açısından bir malın teslim alınmadan, nitelikleri ve özellikleri test edilmeden yeniden satılması hem alıcının aldanması ile sonuçlanabileceği gibi hem de satıcının da zor durumda kalmasına yol açabilecektir.

Günümüz finansal piyasalarında özellikle emtia borsalarında çokça uygulanmakta olan açığa satışların yapılması, olmayan ürünlere ait satışların fiyat düşerken yapılması ve daha sonra daha düşük bir fiyattan alınarak kapatılması garar (sonu bilinmeyen, belirsizlik) içermesi nedeniyle caiz görülmemektedir (Karaman, 2017).

### 1.5. İslami Finansta Risk Yönetimi

İslam'ın hayatın her alanında yerleştirmeye çalıştığı ana hedef, iş ahlakıyla birlikte yardımlaşma, paylaşma, sosyal dayanışma gibi temel unsurlardır. Bir ticaret işinde kişinin elde edilecek kârdan pay almaya hak kazanması üç unsurdan en az birisinin bulunmasını gerekli kılar: emek, sermaye veya risk. Bunlardan hiçbiri bulunmadığı zaman kişinin kârdan pay alma hakkı söz konusu olmaz. Makasid-ı Şeria olarak da bilinen can, mal, nesil, akıl ve dinin korunması temel olarak kabul

edilmiştir. Zekât, yardımlaşma, emek ve sermayenin birlikte yatırıma yönelmesi ve en önemlisi kâr ve zararın birlikte karşılanması esastır (Yanpar, 2015: 75).

Borca dayalı bir finansal piyasa İslam hukukunda temel yasaklardan olan faiz yasağını gündeme getireceği, faizle birlikte belirsizliğin ve aldanmanın olacağı bir piyasa yapısı İslam hukukunda kabul görmemektedir. İslam hukuku, ahlaki değerlerin ve adaletli paylaşımın esas olduğu, riskin birlikte karşılanabildiği ortaklık esasına dayalı bir piyasa modelini kabul etmektedir. Bu noktadan hareketle risk yönetimi kavramı üzerinde durulmaya çalışılacaktır.

Hem konvansiyonel finansta hem de İslami finansta risk yönetimi ve bu alana ait araçlar üzerine çalışmalar çok kısıtlıdır. Uluslararası piyasalarda 17. ve 18. yüzyıllarda şekillenen risk yönetim araçları maalesef ülkemizde ve İslam ekonomisi çevrelerince yeterince tartışılmamıştır. Uluslararası piyasalarda türev araçlar risk yönetimi için kullanılmakta ve İslam hukuku açısından bu araçlarla ilgili bazı kısıtlamalar bulunmaktadır (Al-Amine, 2008: 10).

Ticaretin özünde birçok risk bulunmaktadır. Küreselleşmenin etkisiyle teknolojinin gelişmesi, ulusal ve uluslararası alanda yaşanan gelişmelerin tüm ülkeleri çok hızlı bir şekilde etkilemesi sonucunu doğurmuştur. 2008 yılında yaşanan küresel ekonomik kriz bunu bir kez daha kanıtlamış, Amerikan bankacılık sektöründe yaşanan olumsuz gelişmeler tüm dünyada hızlı bir kur dalgalanmasına, iflaslara ve piyasa daralmalarına sebep olmuştur. Konvansiyonel manada risk yönetimi, ürün fiyatlarında ortaya çıkan değişimlerin, politik risklerle birlikte döviz kurlarında yapacağı etki nedeniyle ortaya çıkacak olan riskleri bertaraf etmek olarak tanımlanabilir (Casaretto, 2017: 19). Türev piyasalar ve türev piyasalarda yapılan işlemler hedging denilen finansal risklerden korunma amacıyla yapılan fiyatlamalardan ibarettir. Türev piyasalarda dünyanın her yerinde hedging yapanlar ve spekülâtörler bulunmaktadır (Olson, 2011). Konvansiyonel finansta işletme yönetiminin bu riskleri tanımlaması ve çeşitli araçlar ve yöntemler ile bunları yönetebilmesi beklenmektedir (Gordon & Gebhardt, 1999).

## 1.6. Türev Piyasalar ve Emtia Ticareti

Türev piyasalar forward, futures ve opsiyon işlemlerinin tümünü kapsamaktadır (Karatepe, 2000: 3). Futures ve opsiyon sözleşmelerinin en önemli özelliği organize piyasalarda gerçekleşmesidir. Organize borsalarda vade, sözleşme büyüklüğü, fiyat alımları, teminat ve marj tutarları belirlenmektedir (Chambers, 2012).

Türev ürünler ve türev işlemler özellikle konvansiyonel finans açısından çok önemli bir noktada durmaktadır. Ana işlevi yatırımcıların riskten korunmasını sağlamak olan türev ürünler aynı zamanda piyasanın likit kalmasını da sağlamaktadır. Piyasanın etkinliğinin artması tüccarlar tarafından daha çok işlem yapılmasına imkân sağlayacağı için piyasa derinliği ve işlem hacimleri artar. Türev piyasalar finansal piyasalarda dolaşan para için alternatif yatırım olanakları sunarak paranın dolaşımına katkı sağlar (Karatepe, 2000).

Türev araçlar değeri bir başka varlığa dayalı olan finansal enstrümanlardır. (Casaretto, 2017: 28). Dayanak varlıklarının da genellikle organize bir borsada işlem gördüğü türev varlıklar futures ve opsiyonlar olarak literatürde yer almaktadır. Futures işlemlerinde özellikleri tam ve net olarak belirlenmiş bir varlığın, gelecek bir vadede belirlenen bir fiyattan, teslim yerini ve miktarını belirlemek kaydı ile taraflar arasında el değiştirmesine olanak sağlayan sözleşmelerdir (Lambert, 2011: 49-55). Opsiyonlar ise belirli bir miktar malın belirli bir vadede ve fiyattan alım veya satım hakkını belirleyen sözleşmelerdir.

Özellikle Amerikan piyasalarında emtia ticareti için bu kontratlar sıkça kullanılmaktadır.

## İKİNCİ BÖLÜM

### ÜLKEMİZDE VE DÜNYADA TARIMSAL EMTİA TİCARETİ

#### 2.1. Türkiye’de Tarımsal Emtia Ticareti

Tarımsal emtia ticareti, ticarete konu olan tarımsal ürünlerin fiziksel ya da elektronik ortamlarda el değiştirmesi olarak kullanılmıştır. Ürünlerin özellikleri gereği son tüketiciye genellikle işlem görerek ulaşmaktadır. Buğday, mısır, arpa, pamuk, pancar, tütün, zeytin gibi ürünler teknolojik altyapısı olan sanayi kuruluşlarında işlem görerek tüketime hazır hâle gelmektedir. Bu ürünlerin ticarete konu olmaları ise gıda ve gıdaya dayalı nihai ürünlere olan sınırsız ihtiyaç nedeniyle tüm dünyada her zaman gündemde olmuştur.

Tarımsal ürünlerin ticarete konu olması yukarıda da açıklanan nedenlerle insanlık tarihi kadar eskidir. Türev piyasaların oluşumu ve türev araçların yaygın kullanımı tarımsal ürünler ile başlamıştır (Ersoy, 2011). Dünyada bilinen ilk future kontrat 1679 yılında Japonya’da uygulanmıştır (Memiş & Keskin, 2017). Üreticilerin organize olarak sözleşme ve teminat altına aldıkları ilk borsacılık uygulaması 1848 yılında Chicago’da başlamıştır. Sert kış aylarında donan nehirlerden ürünü pazara ulaştırma sıkıntısı yaşayan çiftçiler ve bu ürünleri satın alan tüccarlar, ürünleri temsil eden kontratlarla alım satım işlemi yapmaya başlamıştır. İlk defa 82 tüccarın bir araya gelerek kurdukları organize piyasa, CBOT (Chicago Board of Trade) adını almıştır (Lambert, 2011: 4-6).

Tüm dünyada tarımsal emtia ticaretinin farklı örneklerini bulmak mümkündür. Nitekim Hz. Yusuf, kralın rüyasını tabir ederken 7 yıl bereket ve 7 yıl boyunca kıtlık yaşanacağını söylemiş ve ürünlerin depolanması gerektiğini, depolanan ürünlerin ticaretinin yönetilmesi gerektiğini aktarmıştır (Yusuf Suresi, 43 – 74. Ayetler). Tarımsal ürünlerin depolanması, ticarete konu hâline gelmesi insanların üzerinde sürekli çalışma yaptıkları alanlardan bir tanesidir. Türk – İslam devletlerinde ekonomik kalkınma ve ilerleme de tarımsal ticaret ve ticaret güvenliği konularına önem vermiştir (Çiçek, 2014: 276).

Karahan hükümdarlarından Tamgaç Han yönetiminde açıklanan en önemli ekonomik kurallardan ilki, ticaret yapan kabilelerin güvenliğinin sağlanması, ticarete

konu olan ürünlerin zarar görmesi hâlinde buna yol açanların cezalandırılması şeklinde olmuş, tarımsal üretime konu olan ürünlerin güven içerisinde pazarlara ulaşması askerî birlikler marifetiyle sağlanmıştır (Çiçek, 2014: 276).

Selçuklu imparatorluğu döneminde özellikle Sultan Sancar ve Sultan Melikşah sulama kanalları üzerinde ehemmiyetle durmuştur. Halkın yiyecek ihtiyacının karşılanması ve seferde kullanılan atların bakımlarının iyi yapılabilmesi için buğday ve arpa üretimi teşvik edilmiştir. Bu ürünlerin pazar yerlerine ulaşabilmesi için ekstra güvenlik tedbirleri alınmasını sağlamışlardır (Çiçek, 2014). Özellikle Selçuklu Devleti döneminde piyasanın sağlıklı işleyebilmesi adına pazarlar ve pazar yerlerine özel önem verilmişti. Tıpkı Medine Pazarı örneğinde gördüğümüz gibi, pazar vergileri ve pazara ulaşma konusunda tacirlere kolaylıklar gösterilmekte, tacirlerin piyasanın sağlıklı bir şekilde tesis edilmesi konusunda cesaretlendirildikleri görülmektedir (Baykara, 2014: 622). Pazarlar iki yılda bir kurulmuş ve yıllık, aylık ve haftalık olarak tasnif edilmiştir. Pazarların genel özelliği halkın merkezde buluşarak bu pazarlardan kolayca ticaret yapabilmeleri sağlamaktır (Baykara, 2014: 623).

Selçuklular döneminde olduğu gibi Osmanlı zamanında da ticaret ve piyasa mekanizması çok önemsenmiş, Ahilik teşkilatı ve bu teşkilata verilen önem hep artarak devam etmiştir (Akdağ & Kurtuluş, Meslek Ahlakı ve Ahilik, 2016). 19. yüzyılda Bursa ve diğer önemli şehirlerde bulunan iş yerleri ve yerleşik esnaf dükkanlarının sayısının verildiği bir çalışmada tarıma dayalı ürünlerin ticareti ile uğraşılan dükkanların sayısının yüksek olması dikkat çekmektedir (Demirel, 2014).

## **2.2. Türkiye’de Ticaret Borsaları**

Osmanlı döneminde Tanzimat Fermanı’yla birlikte meslek teşkilatlarında bazı yeniliklere gidilmiş ve batılı bazı modeller benimsenmiştir. 1838 yılında “Meclis-i Umur-i Nafia” adı altında Ziraat ve Sanayi Meclisleri kurulmuştur. Buna bağlı olarak bir yıl sonra da Ticaret ve Ziraat Nezareti kurulmuştur (Arabacı, 1999: 81). Hazırlanan nizamnameler ile Ticaret, Ziraat ve Sanayi odalarının kurulması hızlanmıştır (Yılmaz & Mirahmetoğlu, 2007: 33). Bahsi geçen odalar Osmanlı’da bulunan ve köklerini Ahilik ve Fütüvvet geleneğinden alan lonca yapısının devamı

olarak ve Ahilik teşkilatlarını model olarak kurulmuşlardır (Akdağ, 2016: 90). İlk kurulan Ticaret Odası 1882 yılında Dersaadet Ticaret Odası olarak İstanbul'da kurulmuştur (İstanbul Ticaret Gazetesi, 1982: 2). Kurulan odanın da teklifi ile 15 ilde 67 ayrı Ticaret Odası kurulmuştur. 1882 yılında Konya'da kurulan Ticaret Odası 1899 yılında Ziraat ve Sanayi Odası ile birleşerek, Ticaret, Ziraat ve Sanayi Odası adını almıştır. Konya Ticaret Odası 1909 yılında Ticaret ve Zahir Borsasını kurar (Arabacı, 1999: 97). Konya Ticaret Borsası kurulmadan önce ilk borsa olarak 1891 yılında İzmir Ticaret ve Sanayi Borsası açılmıştır (itb.org.tr, 2016). Giderek artan ticaretin beraberinde getirdiği nakliye, güvenlik, depolama ve alıcı satıcıyı bir ortamda buluşturmak üzere “Buğday Pazarı” olarak adlandırılan mekânlar oluşturulmuştur. Sultan 2. Abdülhamit döneminde 1901 yılında Konya'da Vali Ferit Paşa zamanında bilinen ilk pazar teşkil etmiştir. Bu pazarın içerisinde kurulan Ticaret Borsası, İzmir Ticaret Borsasından sonra kurulan ikinci borsa olmuştur (www.ktb.org.tr, 2016).

Ticaret Borsaları tarımsal emtia ticaretine standart getirerek gerçek piyasa oluşması noktasında önemli bir noktada bulunmaktadır. 1950 yılında yayımlanan 5590 sayılı Kanun'un 32. Maddesi “Ticaret borsaları, kanunda yazılı esaslar dairesinde borsaya dâhil maddelerin alım ve satımı ve fiyatlarının tespit ve ilânı işleriyle meşgul olmak üzere kurulan tüzel kişiliği haiz kamu kurumlarıdır” şeklinde borsaları tanımlamaktadır (www.tobb.org.tr, 2016). Borsaya tabi maddeler tanımı borsalar için belirlenen bir kotasyon listesi olduğunu ve bu listenin ilgili bakanlıkça yayımlandığını işaret etmektedir.

Kotasyon listesinde yer alan ürünlerin alınıp satılması, standardizasyonu ve ilanı borsalar tarafından yapılmaktadır. Alım satımı yapılan ürünlere ait oluşan fiyatların tescil edilmesi ve yayımlanması ile piyasa belirlenmiş olur. Ülkemizde bazı borsalarda satış salonu işlemleri yapılmakta, borsaya kote olan ürünlerin satışına aracılık edilmektedir. Bunun yanında bazı borsalarda açık satış işlemi yapılmadan doğrudan tescil işlemleri de yapılmaktadır. Ülkemizde yer alan borsalar arasında işlem hacmi en büyük borsalar arasında yer alan Konya Ticaret Borsası 2011 yılından itibaren elektronik satış salonu aracılığıyla piyasa oluşumuna katkı sağlamaktadır (www.ktb.org.tr, 2016).



Ticaret Borsalarının varlığı özellikle tarımsal emtia ticareti konusunda üreticilere, tüccarlara, sanayicilere ve ihracatçılara büyük faydalar sağlamaktadır. Ürünlerini pazara getiren üreticiler birden çok alıcıya ürünlerini sunabilmekte ve gerçek piyasa fiyatı üzerinden ürün satışı yapabilmektedir. İslam Ticaret hukukunda önemli bir yeri olan ürünün pazara getirilmesi ilkesi burada net olarak yer almaktadır. Nitekim Peygamber Efendimiz “Ey insanlar, şu söyleyeceklerimi iyi belleyin, karaborsacılık yapmayın. Müşteri kızdırmak için fiyat artırmayın. Satış için pazara mal getiren yabancı tüccarın malını, pazara girip fiyatları öğrenmeden satın almayın. Şehirde oturan (piyasayı bilen) kişi, (piyasayı bilmeyen) köylü namına satış yapmasın. Hiç kimse kardeşinin pazarlığı bitmeden müşteriye yeni fiyat teklif etmesin.” (Özafşar, vd., 2013: 105). Hadiste açıkça ifade edilen ürünün pazara girdikten sonra satılması ilkesi, bugün Ticaret Borsalarının varlığı ile tam manasıyla sağlanmaktadır.

Tüccarlar ve sanayiciler açısından konu değerlendirildiği vakit, numuneler üzerinden satış yapılan emtianın vasıfları, kalitesi belirlenmiş bulunmaktadır. Borsada satışa sunulan emtianın arasından seçim yapabilmek, piyasada oluşan fiyatlar üzerinden alternatif ürünlere standartlar üzerinden fiyat verebilmek ve ticarete konu hâle getirmek borsaların sunmuş olduğu bir hizmettir. Bunun yanı sıra ürünü teslim almada yaşanacak problemler ve satış sonrasında ürün standartlarında oluşabilecek değişikliklere karşı hakem olabilecek bir kurum olması büyük avantajlar arasında yer almaktadır.

Öngörülen kalite ve standartta ürün temin edilebilen borsalar hızlı ve etkin bir şekilde girdi ihtiyaçlarını karşılamaktadır. İhracat yapacak olan firmaların girdi tedarikinde borsalar önemli bir rol üstlenmektedir.

Üretici, tüccar, sanayici ve ihracatçı açısından sayısız avantajlar sağlayan borsalar, ülke ekonomisine büyük katkı vermektedir. Ülkemizde aktif olarak çalışan 113 borsa bulunmaktadır. Bu borsaların 67 tanesinde satış salonu işlemi yapılmaktadır.

Tablo 2.1: Ticaret Borsalarının Kuruluş Yılı ve Sayısı

Türkiye’de Ticaret Borsalarının Gelişimi	
Yıllar	Borsa Sayısı
1923	5
1933	17
1953	27
1957	32
1990	68
1991	77
1992	80
1995	91
1996	92
1999	98
2000	101
2001	106
2002	109
2003	112
2005	113

Kaynak: (Yılmaz & Mirahmetoğlu, 2007).

### 2.2.1. Lisanslı Depoculuk Sistemi ve Tarımsal Ticarete Paradigma Değişimi

17. yüzyılın sonlarında Japonya’da Dojima Pirinç Borsasında tarımsal emtialar üzerine düzenlenen sertifikaların alınıp satılması ile başlayan ve 1848 yılında Chicago’da kurulan vadeli işlem borsası ile devam eden süreçte, tarımsal ürünlerin vadeli veya nakit olarak alınıp satılması ve konjonktürel kaynaklı fiyat dalgalarından korunmak amaçlı işlemler dünya genelinde yaygınlaşmaya başlamıştır (Odyakmaz & Arısoy, 1994).

1900’lü yılların başından günümüze, tarımsal ürün ve emtiaların arz ve taleplerinde meydana gelebilecek dalgalanmaların olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak, tarımsal ticareti düzenleyerek kolaylaştırmak ve teslim edilen ürünlerin standart kalitede olmasını sağlamak üzere özellikle hükümetler tarafından ülke ihtiyaçlarına binaen stratejik öneme haiz ürünlerin muhafazası açısından desteklenen Lisanslı Depoculuk Sistemi (LİDES), Lisanslı Depolar ve Ürün Borsaları aracılığıyla gelişimini sürdürmeye devam etmektedir (J.Coulter & G.Onumah, 2002).

ABD, İngiltere ve Kanada gibi gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılan LİDES, 1990’lı yıllardan itibaren az gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler tarafından da tarımsal piyasaların düzenlenmesi, tarımsal kalkınmanın sağlanması ve

tarımsal ticarete derinlik kazandırılması amacıyla kabul görmeye başlamıştır (Höllinger, Rutten, & Kiriakov, 2009).

LİDES'in ülke ekonomisine ve toplumsal refah düzeyine arzu edilen seviyede katkı sağlaması açısından, yetkili otorite tarafından gerekli hukuki alt yapının kurulması, standartların belirlenmesi, muhtemel risklerin öngörülmesi, risklerin minimize edilerek etkin bir şekilde yönetilmesi ve en önemlisi de şeffaf bir yapı dizayn edilerek güvenilir bir depolama hizmetinin sunulması ile etkin ve nitelikli bir ürün ticaretine imkân sağlanması önem taşımaktadır.

Yabancı literatürde yapılan çalışmalarda serbest piyasa veya LİDES açısından eksikliği görülen ve başarı için üstesinden gelinmesi gereken konular özetle, şeffaflık, uygun depolama altyapısı, rekabet, piyasa bilgisi, yasal ve düzenleyici destekler, küçük ölçekli üreticiler ve pazarlık güçleri, gerekli beceri eksikliği, eksik veya zayıf piyasa kurumları ve uygun krediler olarak ortaya konulmaktadır (Onumah G. , 2016), (Robins, 2016). Amerika Tarım Bakanlığı (USDA), LİDES sisteminin dört özelliğini kullanmaktadır.

1. Destekleme ve kredilendirme işlemlerinde bakanlık ürün senetlerini kullanmakta, üreticiler bu senetler ile uzun vadeli krediler kullanabilmekte, bu sayede yıl boyu finansa erişebilmektedir.
2. Gerek kamu depolarında olsun gerekse özel sektör tarafından işletilen depolarda bulunan ürün ve stok bilgisine sahip olarak rezerv kayıtlarının sağlıklı tutulmasını sağlamaktadır.
3. Tarımsal ürünlerin sanayi üretiminde kullanılması durumunda, un, yem, şeker vb. üretim planlaması yapılması sağlanmaktadır.
4. Üreticilerin futures işlemler yapabilmesi, ihracat işlemlerinde ise L/C (Akreditif) ile birlikte destekleyici doküman olarak kullanılması (Lacroix & Varangis, 1996: 36).

LİDES sisteminin başarıyla uygulandığı ülkelerde sistemi oluşturan paydaşlar, koordineli ve entegre bir yapı içerisinde hareket etmektedirler (Tosun, Savran, Can, Keskin, & Demirbaş, 2014). Ürün Borsalarında, nakdi olarak veya sertifikalar üzerinden ticarete konu ürünün nitelik ve kalitesinin standartlara uygun

olarak sağlıklı ve güvenilir bir ortamda depolanması, alıcı ve satıcı tarafların sisteme olan güveninin pekişmesini sağlamaktadır.

Türkiye, 1994 yılının başlarında FAO (BM Gıda ve Tarım Teşkilatı) teknik iş birliği projesinden yararlanmak üzere, Türkiye'deki tarım borsalarının gerçek bir borsa düzenine ve uzmanlaşmış borsa statüsüne kavuşturmak, tarım sektöründe devlet müdahalesini azaltarak yeniden düzenlemek, ürün borsalarındaki ticareti canlandırmak amacı ile ürün borsalarını geliştirme projesini başlatmak istemiştir. Bu amaçla 1996 yılında Birleşmiş Milletler Ticareti Geliştirme Örgütü ve Dünya Bankası desteği ile tarımsal ürün piyasalarının geliştirilmesi projesi hazırlanmıştır (Simsaroğlu, 2002).

1998 yılında Türkiye'de tarım ürünleri piyasalarının etkinliğinin artırmak amacıyla Dünya Bankasıyla 4,7 milyon dolar bütçeli "Ürün Borsaları Geliştirme Projesi" anlaşması imzalanmıştır (Erbay, 2007). Alınacak kredi ile borsalara modernizasyon desteği sağlanması, ticari kuruluşların geliştirilmesi ve piyasa gözetim kapasitesinin artırılması hedeflenmiştir. İmzalanan anlaşma kapsamında buğday için Konya, Eskişehir, Polatlı ve Edirne Borsaları pamuk için İzmir, Adana ve Şanlıurfa Borsaları pilot borsalar olarak belirlenmiştir. "Ürün Borsaları Geliştirme Projesi" doğrultusunda pamuk ve buğday için standardizasyon çalışmaları tamamlanmıştır. Bu projenin Ticaret ve Sanayi Bakanlığı koordinatörlüğünde 1998 yılının sonunda başlayıp 2001 yılında bitirilmesi hedeflenmiştir. 2001 yılında bitirilmesi planlanan fakat çeşitli sebeplerden geciken ve nihayetinde 2003 yılında tamamlanan "Ürün Borsalarının Geliştirilmesi Projesi" bir üst seviyeye taşınarak Türkiye'de LİDES'in oluşturulmasına yönelik altyapı çalışmaları hız kazanmıştır.

Ülkemizde lisanslı depoculuğa ilişkin ilk uygulamaların Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) tarafından uygulanan geleneksel depolama işlemleri olduğu söylenebilir. TMO 1993-2011 yılları arasında Umumi Mağazacılık Faaliyetleri çerçevesinde makbuz senedi düzenleyerek emanet alımı yapmıştır. İlgili dönem aralığında TMO tarafından gerçekleştirilen işlem miktarı yaklaşık olarak 4.901.000 tondur (Stratejik Plan 2015-2019, 2016).

Tarım Ürünleri Umumi Mağazalar Kanununda yapılan düzenleme ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığına Lisanslı Depo ve Ürün İhtisas Borsaları kurma yetkisi verilmiştir (Nadirgil, 2017).

Türkiye açısından stratejik öneme haiz konular arasında yer alan LİDES ve Ürün İhtisas Borsasına ilişkin hususlar Kalkınma Planlarında şu şekillerde yer almaktadır:

- Devlet Planlama Teşkilatı tarafından 2000 yılında yayımlanan Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık (2000-2005) Kalkınma Planı'nın 1319. Maddesi "Pazarlama altyapısına yönelik olarak Ürün Borsaları Geliştirme Projesi tamamlanacak, vadeli işlem borsalarının geliştirilmesi ve toptancı hallerinin etkin çalışması sağlanacak, çiftçi/özel kesim silo ve depolama kapasitesinin artırılmasına yönelik girişimler özendirilecektir" (8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Tarımsal Politikalar ve Yapısal Düzenlemeler Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2017).
- Devlet Planlama Teşkilatı tarafından 2006 yılında yayımlanan 2007-2013 dönemini kapsayan Dokuzuncu Kalkınma Planı'nın 184. Maddesi "2002 yılından bu yana fiyat desteği yerine uygulanmakta olan Doğrudan Gelir Desteği ödemeleri ile üretici gelirlerinde belirli bir istikrar sağlanması amaçlanmıştır. 2004 yılında YPK Kararı ile "Tarım Stratejisi 2006-2010" belgesi kabul edilmiştir. Bu doğrultuda 2006 yılında çıkarılan 5488 sayılı Tarım Kanunu ile, üreticiler için, üretim planlaması yapabilmelerini sağlayacak öngörülebilir ve istikrarlı bir ortam oluşturulması amaçlanmaktadır. Üretici ve üretim düzeyini risklere karşı korumak amacıyla 5363 sayılı Tarım Sigortaları Kanunu 2005 yılında çıkarılmıştır. Piyasaların oluşması ve risk yönetimine katkı sağlamayı amaçlayan Tarım Ürünlerinde Lisanslı Depoculuk Kanunu da 2005 yılında yürürlüğe girmiştir" (8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Tarımsal Politikalar ve Yapısal Düzenlemeler Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2017).
- Devlet Planlama Teşkilatı tarafından 2009 yılında yayımlanan İFM Stratejisi ve Eylem Planı'nda 34. eylem "Ürün ihtisas borsalarının oluşturulması, finansal piyasalar ile emtia piyasalarının entegrasyonunun sağlanması

çerçevesinde; tarım ürünleri için lisanslı depoculuk sistemi kapsamında elektronik işlem platformu, takas ve saklama sistemi kurulacaktır, enerji ürünlerine ve emtiaya dayalı spot ve vadeli piyasalar geliştirilecektir” (İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Strateji Belgesi, 2017).

- Kalkınma Bakanlığı tarafından 2013 yılında yayımlanan ve 2014-2018 dönemini kapsayan Onuncu Kalkınma Planının 751. Maddesi “Tarımsal ürün piyasalarını daha rekabetçi ve verimli bir yapıya dönüştürmek üzere; hâller, lisanslı depoculuk, ürün ihtisas borsaları ile vadeli işlem ve opsiyon işlemlerine ilişkin düzenlemelere gidilmiştir” (Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018, 2017).
- 2015 yılında Onuncu Kalkınma Planı dâhilinde Kalkınma Bakanlığı Koordinatörlüğünde yayımlanan İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı Eylem Planı’nda 18. eylem “Tarımsal ürünlere yönelik lisanslı depoculuk ve elektronik ürün senedi altyapısı geliştirilecektir. Bu minvalde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğünde Hazine Müsteşarlığı, SPK, Borsa İstanbul, Takasbank, Merkezi Kayıt Kuruluşu ve TOBB’un katkı ve çabalarıyla Aralık 2017’e kadar Ürün İhtisas Borsasının kuruluşu tamamlanacaktır. Lisanslı Depoculuk Kanunu ve bu kanuna dayanarak çıkarılan Elektronik Ürün Senedi Yönetmeliği kapsamında piyasaya işlerlik kazandırılacaktır. Bu kapsamda;

a) Ürün ihtisas borsasının kurulması ve faaliyete geçirilmesi sağlanacaktır.

b) Elektronik ürün senetlerinin alternatif bir yatırım aracı haline gelmesi sağlanacaktır” (İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Strateji Belgesi, 2017).

Türkiye Ürün İhtisas Borsasının kuruluşuna 6 Nisan 2017 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı ile izin verilmiştir. Ürün İhtisas Borsası’na ilişkin hususları düzenleyen Ürün İhtisas Borsasının Kuruluş, Faaliyet, İşleyiş ve Denetim Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik 10/08/2017 tarihli Resmî Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Bu Yönetmelikle Ürün İhtisas Borsasının kuruluş, faaliyete geçme ve işleyiş süreçleri düzenlenmiştir. Türkiye Ürün İhtisas Borsasının faaliyet izni Resmî Gazete yayımlandığı an itibarıyla resmî olarak

işlemlere başlayabilecektir (Ürün İhtisas Borsasının Kuruluş, Faaliyet, İşleyiş ve Denetim, 2017).

Lisanslı Depoculuk; depolamaya uygun nitelikte ve standardize edilebilmesi mümkün olan tarım ürünlerinin sınıf ve kalitelerinin yetkili sınıflandırıcı olarak isimlendirilen laboratuvarlarca belirlenmesini, modern altyapıya sahip sağlıklı ortamlarda depolanmasını, bu ürünlerin ticaretinin ürünün mülkiyetini temsil eden ürün senetleri vasıtasıyla, uluslararası alanda da faaliyet gösterebilecek nitelikteki ürün ihtisas borsasında yapılmasını öngören bir sistemdir (Nadirgil, 2017).

Yani özetle Lisanslı Depoculuk; fiyat istikrarına katkı sağlayan, tarımsal ürün ticaretini kolaylaştıran ve üretim için gereksinim duyulan ürünlerin tedarikini kolaylaştıran bir sistemdir. Bu sistemde depolanmaya uygun; hububat, bakliyat, pamuk, tütün, fındık ve yağlı tohumlar gibi standardize edilebilen ürünler yer almaktadır.

Lisanslı Depoculuk Sistemi ile Tarımsal Ürün ve Emtia İhtisas Piyasasında işlem görecektir ELÜS ticaretinin güven içerisinde gerçekleşmesine yönelik olarak başta yetkili sınıflandırıcılar olmak üzere lisanslı depoların ve diğer paydaşların etkin koordinasyonu, iş ve süreçlerinin mevzuatlara uygun olarak entegrasyonu, kontrolü ve denetlenmesi, işlem ve süreçlerde etkin risk yönetiminin gerçekleştirilmesi ile sistemin güvenli ve şeffaf bir şekilde işlemesine imkân sağlayarak, tarafların hak ve yükümlülüklerini koruyarak, etkin işleyen bir sistem ile ülke kaynaklarının verimliliğini optimal düzeye taşıyarak bereketli kazanç ve verimli üretimi teşvik ederek ülke ekonomisine nitelikli katma değer sağlanması söz konusudur.

Lisanslı Depoculuk çalışmaları kapsamında 17 Şubat 2005'te 5300 sayılı Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Kanunu yürürlüğe girmiştir (Lisanslı Depoculuk Kanunu, 5300 Sayılı Kanun). 5300 sayılı kanun ile:

- Tarımsal ürünler lisanslı depolarda güvenli bir şekilde muhafaza edilecek,
- Ürünü lisanslı depoya koyan kişi ürüne ilişkin riskleri Lisanslı Depo aracılığıyla etkin bir şekilde yönetebilecek,
- Ürün karşılığı banka ve finans kuruluşlarından hızlı bir şekilde kolayca kredi temin edebilecek,

- Ürün sahibi ürününü farklı piyasalarda teminat olarak kullanabilecek,
- Ürün sahibi daha kaliteli üretim yaptığı zaman daha fazla kazanç elde edebileceğini fark edecek,
- Hasat dönemi ürün arzının fazlalığı nedeniyle fiyatların aşırı düşmesi önlenecek,
- Özel sektörün daha etkin hâle gelmesi ile devlet tarımsal ürün ticaretini bırakıp düzenleyici konumuna geçecek,
- Böylece devlet destekleme alımları yoluyla yaptığı harcamalardan tasarruf edecek ve piyasayı lisanslı depolar üzerinden etkin ve verimli bir şekilde destekleyebilecek,
- Ürünler daha kolay bir şekilde pazarlanabilecek,
- Sanayiciler açısından istenilen nitelik ve kalitede istenilen miktarda ürüne erişim mümkün hâle gelebilecek,
- Yatırımcılar açısından Elektronik Ürün Senedi (ELÜS) ile alternatif bir yatırım aracı geliştirilmiş olacak,
- Ürüne ilişkin herhangi bir kalite standart sorunu kalmayacağı için sisteme olan güven artacak,
- Standartlaştırılmış ürünün depolanması ile sadece ulusal bazda bir ticaret değil Türkiye'nin periferisinde bulunan ülkeler ile de gerçekleştirilecek tarımsal ticarete lisanslı depolar aktif rol oynayabilecektir.

Lisanslı depoculuk kapsamında yapılan tüm düzenlemelere rağmen 2005 ile 2009 yılları arasında reel sektör tarafından lisanslı depo açma teşebbüsü gerçekleşmemiş ve karşılık görmemiştir. Lisanslı depoculuk sisteminin beklenen ilgiyi görmemesi birçok faktör ile doğrudan bağlantılıdır. Lisanslı depo yapımının yüksek maliyeti olması ve özel sektörün sistemin sağlıklı işlediğini görmeden sisteme girmek istememesi, küçük ölçekte üretim yapan üreticilerin mallarını daha kısa sürede elden çıkartıp finansa dönüştürmek istemesi bu faktörlerden bazılarıdır (Deniz, Özçelebi, & Hobikoğlu, 2011: 174).

Mudi tarafından Lisanslı Depolara getirilen, yetkili sınıflandırıcı tarafından tartımı yapılarak analiz edilen ve nitelikleri belirlenen ürünlerden standartlara uygun olanlarının depo eksperleri tarafından depoya kabul edilmesi, mudinin yatırım hesabına



MKS sistemi üzerinden menkul kıymetleştirilerek doğru ELÜS ihracı ve sonrasında ürünlerin güvenilir bir şekilde depolanması, ELÜS'lerin elektronik platformlarda ticareti ve nihai olarak da depodan analiz edilerek mudi tarafından çekilmesi süreçlerinde uygulanması gereken prosedürler, ilgili mevzuat ve yönetmeliklerde yer almasına rağmen uygulamada güçlükler yaşanmaktadır. Ülkemizde henüz gelişim aşamasında bulunan ve yaygınlaştırılmaya çalışılan LİDES açısından güven öncelikli unsurdur. LİDES açısından güven unsurunun temel sacayağı, ürünün TSE ve TMO standartlarına uygunluğunun analizi ve standartlara uygun depolanması işlemleridir. Ticarete en büyük sermaye itibar ve güvendir. Ürün depolanması ve korunması ile finansmana erişimde güven aşılamanın bir sistemin sürdürülebilir olması söz konusu değildir. Özellikle üreticiler açısından güven çok önemlidir (Van de Velde, Faber, & Koster, 2002: 382).

Depoculuk sisteminde şeffaf ve güvenilir bir ortamının sağlanması, sistem paydaşlarının doğru ve yeterli bilgiye zamanında ve etkin olarak ulaşması, sistem kurallarının tam ve etkin uygulanmasıyla sistem güvenilirliğinin sürdürülebilir kılınması, tarımsal ürün ve emtia ticaretinde tarafların getiri ve kazançlarının optimal düzeyde gerçekleşmesi, tarafların haklarının korunması ve derinlikli bir piyasa yapısının oluşması açısından sisteme duyulan güven son derece önem taşımaktadır (Ulaş, 2007: 711).

2009 yılında lisanslı depolar için bazı vergisel teşvik ve istisnaların getirilmesi ile sisteme yönelik ilgi artmaya başlamıştır. Lisanslı depolar tarafından lisanslı depoya ürün koyan mudilerin (çiftçi, tüccar, sanayici, yatırımcı) ürünleri menkul kıymetleştirilerek mudinin banka veya aracı kurumdaki yatırım hesabına aktarılmaktadır. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı (GTB) tarafından Ürün İhtisas Borsası yetkisi ile yetkilendirilen Ticaret Borsalarının sistemleri üzerinden ELÜS satımı gerçekleştiren mudiler 2018 yılının sonuna kadar %2' lik stopaj vergisi dâhil her türlü vergiden muaf tutulurken, depolanan ürünler için mudiler adına GTB tarafından farklı tutarlarda destekleme ödemesi yapılmakta, üreticiler ile üretici örgütleri tarafından lisanslı depolarda muhafaza edilen ürünler için altı ay süreyle ilave kira desteği, ton başına 25 TL nakliye desteği ve yaptırılacak analizler için parti başına 25 TL analiz ücreti desteği verilmektedir (Resmi Gazete, 2018).

LİDES kapsamında lisanslı depo kurmak için başvuru yapan firma sayısı 103 iken kuruluş başvurusunda bulunulan kapasite 9.178.800 tondur. Hâlihazırda aktif lisanslı depo sayısı 38 ve lisanslı kapasite 1.713.200 tondur. İlk işlem tarihinden günümüze kadar toplamda lisanslı depolar üzerinden ELÜS'e dönüşen ürün miktarı 2.600.000 bin ton civarında iken bunun % 83'ü ELÜS ticaretine konu olmuştur. 2017 yılı bitkisel üretim istatistikleri çerçevesinde Türkiye'de üretilen tahıl ürünleri miktarı 36 milyon 133 bin ton (TÜİK, 2017) iken 2017 yılı için lisanslı depolarda depolanan ve ELÜS'e dönüşen (arpa, buğday, mısır, pamuk, çeltik, soya, fındık, mercimek, zeytin) miktar yaklaşık olarak 1.500.000 ton ve TMO tarafından piyasa regülasyonu kapsamında Lisanslı Depolar üzerinden mudilerden alınan miktar yaklaşık 240 bin ton civarındadır. Yani özetle 2017 yılında üretilen tahılın sadece %4'ü lisanslı depolarca depolanmıştır.

Tarımsal emtia ticaretinde yaşanan paradigma değişimi çerçevesinde gelecekte emtia borsacılığına ilişkin olarak borsacılığın nerede ve nasıl konumlandırılacağını anlamak için tarımın bir sektör olarak ele alınması ve gerekli önemin verilmesi gerekmektedir. Buna göre;

1. Tarım artık küresel ticaretin en önemli aktörlerinden biri hâline gelmiş, gıda güvenliği ve gıda güvencesi kavramlarının temelini oluşturmaktadır. Bu yüzden hem iç piyasa için ticaret kurallarının yeniden belirlenmesi hem de uluslararası pazarlara liberal politikalarla dâhil olunması gerekmektedir.

2. Tarımın temelinin tohum olduğunu unutmamalı, kaliteli tohum üretim ve ıslah çalışmalarını özendirilmelidir.

3. Tarımsal girdilerde oluşan yüksek fiyatlardan sektörün korunması gereklidir. Tarımsal ürünlerin girdilerle desteklenmesi sektörü canlı tutacaktır.

4. Lisanslı depoculuk yapmaya uygun depoların eksikliği. Üreticilerin hasat sezonu içerisinde ürünlerini bir an önce satmaya çalışması, nakliye fiyatlarının artmasına ve ürünün piyasa fiyatının dalgalanmasına neden olmaktadır. Düzenli bir piyasa ekonomisi içerisinde ürünlerin ihtiyaç olduğu kadar piyasaya arz edilmesi, güvenli bir şekilde saklanabilmesi gerekmektedir.

5. İşletme sermayesi için gerekli olan kısa vadeli finansmana çok sınırlı erişim, işletmelerimizin finansmana erişimi noktasında yaşadıkların sorunlar, sıcak para döngüsünün zaman zaman zayıflaması firmaları sıkıntıya sokmaktadır. Ulusal ve uluslararası finans kaynaklarından yerel işletmelerin faydalanması için projeler geliştirilmeli, risk sermayesi gruplarının oluşturulması gerekmektedir (Kaleli, 2013).

Öncelikle ülkemizin 2023 vizyonuna uygun bir şekilde tarım sektörünün ve borsacılığın planlanması gereklidir. Bu amaçla borsacılığın 3 kategoride değerlendirilmesi gerekmektedir.

1. Mevcut Borsacılık: Bu sistem ile ürünler borsalar tarafından sınıflandırılır ve fiyatlandırmalar borsa üyesi tacirler tarafından gerçekleştirilir.

2. Platform Borsacılığı: Yeni literatüre giren bir tanımlamadır. Lisanslı depoların üretmiş olduğu elektronik senetlerin alınıp satıldığı alım ve satım emirlerinin verildiği ve tahta mantığıyla çalışan platformlardır. İzmir Ticaret Borsası İZBEP ve Konya Ticaret Borsası Borsa Konya platformu buna örnektir. Bu platform borsacılığı geçiş süresi boyunca devam edecektir.

3. Geçiş sürecinin ardından gelinecek nokta ürün ihtisas borsacılığıdır. Bu sistemle emtia ticareti farklı bir boyut kazanarak sistem katılımcılarının yeni sistemi benimseme ve sisteme katılım dereceleri onların ticari başarısını yakından etkileyebilecektir. Yeni sistemi benimseyemeyen mevcut borsa üyesi tacirler ve mevcut borsalar sistemin dışında kalabileceklerdir.

Ticaret hacmi derin ve güçlü tüccar alt yapısına sahip Ticaret Borsaları tarafından uygulamaya konulan elektronik satış salonları ile alım satım işlemleri elektronik ortama alınarak ürün ihtisas borsası yapısı ve işlemlerine temel teşkil edebilecek şekilde uygulamalar gerçekleştirilmiştir. Ticaret Borsalarında elektronik satış salonlarına ek olarak elektronik ürün senetleri yönetmeliği kapsamında lisanslı depolar tarafından ihraç edilecek olan elektronik ürün senetlerinin alım satımının yapılabilmesi için bir yazılım geliştirilerek Elektronik Ürün Senedi İşlem Piyasası işlevsel hâle getirilmiştir. Platformlar üzerinde alım satım emirlerinin gerçekleştirilmesi için elektronik kayıt kuruluşu olarak yetkilendirilen Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) ile sözleşmeler tamamlanarak, şartlı virman işleminin

gerçekleŖeceđi Takasbank ile de szleŖmeler imzalanmıŖtır. Takasbank nezdinde borsalar ve lisanslı depolar adına hesaplar aılmıŖtır. Platformlarda gerekleŖen iŖlemlerin ELÜS yönetmeliğinin 6. maddesinin 5. fıkrası çerçevesinde ve 5174 sayılı Kanun'un 47. maddesi uyarınca çıkarılan ticaret borsalarında aracılar yönetmeliği kapsamında aracı tarafından onaylanması zorunlu kılınmıŖtır (CoŖkunelebi & Erkiletlioğlu, 2004: 74).

rn İhtisas Borsası sistemi içerisinde mevcut ticaret borsalarının üyelerinin iŖlem yapması mümkün gözükmemektedir. Yayımlanan yönetmelik ile rn İhtisas Borsası yeliđi için borsalarda aracılık yapmaya yetkili olanlar tanımlaması yapılmıŖtır (Resmi Gazete, 2017). Borsa yesi tacirlerin sistemin temel aktörleri olduğu unutulmamalı ve bu kiŖilerin mal alım satımı konusunda borsalar tarafından yetkilendirilmeleri sağlanmalıdır. Lisanslı depolara giden ürünlere verilen tüm hakların borsalarda satılan ürünlere de verilmesi sağlanarak, ülkemize has bir sistem olan borsacılık devam ettirilmelidir. rn İhtisas Borsası çatısı altında bölge ihtisas piyasaları sistemi kurularak ilçelerde tescil fonksiyonu dıŖında bir iŖlevi olmayan borsaların bu bölge borsalarına eklenmesiyle borsaların bir araya gelmesi ve tarımsal emtia ticaretinin daha derinlikli hale getirilmesi gerekmektedir. Mudiler tarafından bölge ihtisas piyasalarında satıŖa arz edilen ürünlerin satıŖ iŖlemlerinin tamamlanmasından sonra lisanslı depolara ürün sevkiyatının yapılabileceği bir sistem ile lisanslı depolara giden ürünler artacaktır.

Türkiye'de tarımsal ürünlerin fiyatlandırması konusunda devlet etkin bir Ŗekilde yer almakta, hasat dönemlerinde fiyat açıklamaktadır. 1938 yılından itibaren devlet destekleme alımı yapmak için fiyat belirlemede ve Bakanlar Kurulu tarafından belirlenen fiyatlar destekleme fiyatı olarak açıklanmakta, piyasada oluŖan fiyatlarda bu fiyatlardan etkilenerak benzer bir seviyede oluŖmaktadır. Destekleme alımlarında alıcı kuruluŖ olarak TMO görevlendirilmektedir. Ancak 2001 yılından itibaren destekleme alımlarına son verilmiŖ ve TMO kendi alım fiyatlarını ilan ederek alım yapmıŖtır (Konyalı & Gaytanciođlu, 2007: 254). rn İhtisas Borsası kurulması ile çatısı altında faaliyet gösterecek bölge ihtisas piyasalarında oluŖacak fiyatlar serbest piyasa Ŗartlarında oluŖacak ve oluŖan fiyatlar standart referans fiyatlar olarak kullanılabilir. Tarımsal emtia ticaret hacminin derinleŖmesi çerçevesinde

tarımsal sektörün finansal sektörle bütünleşmiş bir yapıya doğru evrilmesi, ticaretin geleceğinin Ürün İhtisas Borsası üzerinden şekilleneceğini ve muhtemelen ticaret borsalarının Ürün İhtisas Borsası altında bölge ihtisas piyasaları şeklinde faaliyetlerine devam edebilecekleri ve böylece reel anlamda ihtisas piyasaları aracılığıyla ticaret borsalarının etkinliği artacaktır.

İşletmelerin verimliliğinin artırılması, standardize edilmiş ürünlere daha hızlı ve kolay ulaşabilmesi ihtiyacı her geçen gün artmaktadır. Tarım ürünleri piyasası doğası gereği belirli dönemlerde arz fazlası veren, bu nedenle fiyat istikrarının sağlanmasının zor olduğu piyasalardır. Üreticinin ürünleri üretir üretmez piyasaya sunma ve satma isteği, alıcıların ise arz fazlası olan piyasadan daha uygun fiyatla ürün temin etme ihtiyacı piyasanın dalgalı yapısını korumasını sağlamakta, reelde her iki taraf için de zarara neden olmaktadır. Bu fiyat dalgalanmasında girdilerin, gübre, tohum, ilaç ve yakıt fiyatlarının değişimi de önemli bir rol oynamaktadır (Çobanoğlu, Tunahıoğlu, & Cankurt, 2012: 762). Arz fazlası olan dönemde ihtiyacından fazla ürün alan tüccar ve sanayici depolama maliyetlerini artırmakta ve finansa erişmekte güçlük yaşamaktadır. Banka kredileri ve finansman maliyetleri fiyatların nispeten düşük olduğu piyasalardan mal alırken ortaya çıkan avantajları bertaraf etmektedir. Yine aynı sebeplerle üreticiler de malını bu dönemlerde satarken düşük fiyatlar nedeniyle zarar etmektedirler (Weis, 2007: 48). Her iki tarafın da depolama konusunda gereksiz bir maliyete katlanması, uygun depolama şartlarında hizmet veren depoların bulunmaması problemi karışık hâle getirmektedir. Bunun yanı sıra emtianın çabuk bozulabilir yapısı gereği depolama koşulları çok önemlidir.

Yukarıda sayılan hedeflere ulaşılması için lisanslı depoculuk sistemi teşvik edilmiş ve ülkemizde özel sermayenin girişimleriyle lisanslı depolar yapılmaya başlanmıştır (Tosun D. , Savran, Niyaz, Keskin, & Demirbaş, 2014: 245). Yaşanan bu gelişmeler tarımsal emtia ticaretinde bir değişimin habercisidir. Tarım paydaşları tarafından heyecanla karşılanan sisteme ilgi her geçen gün artmaktadır.

Öncelikle hasat döneminde arz fazlası olan durumlarda fiyat istikrarı sağlamak çok kolay değildir (Madeley, 2003: 22). Ürününü değeri üzerinden satmak isteyen üreticiler, talebin artmasını beklemek için ürünlerini depoda saklayabilir. Ürünlerin yetkili sınıflandırıcılar tarafından tasnif edilmesi ve analizlerinden sonra

lisanslı depo işletmeleri elektronik ürün senetlerini düzenler. Elektronik ürün senetleri Merkezi Kayıt Kuruluşu tarafından kayıt altına alınır ve elektronik senetler teminat olarak kullanılabilir (Ağırkaya, 2017: 53).

Klasik pazarlardan daha modern altyapı ile hareket eden ve modern dünya ile rekabet edecek yeni bir ticaret türü gelişmektedir. Lisanslı Depoculuk Sistemi ile birlikte hem tarımsal emtiada vadeli işlemler yapılabilmesinin önü açılmış, hem de teslimata dayalı işlemlerde kolaylıklar sağlanmıştır (Memiş & Keskin, 2017). Elektronik ürün senetlerinin varlığı (ELÜS) dayanak varlıklı piyasaların oluşması ve helal yatırım aracı olarak kullanılmasının önünü açacaktır.

### **2.2.2. Elektronik Ürün Senetleri ve Platform İşlemleri**

Ticaret borsaları bünyesinde elektronik ürün senedi işlem platformlarında işlem gören elektronik ürün senetlerinin takası Takasbank tarafından şartlı virman yöntemiyle banka ve sermaye piyasası aracı kurumları üzerinden gerçekleştirilmektedir. İşlemlerin takasında şartlı virman gerçekleşme aşamasında Takasbank tarafından satıcı taraftan tescil, tazmin ve depo ücretleri tahsil edilerek tescil ve tazmin ücreti ticaret borsalarının takas banktaki hesaplarına, depo ücretleri ise depoların takas banktaki hesaplarına aktarılmaktadır. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından Elektronik Ürün Senedi (ELÜS) ticareti konusunda yetkilendirilen Ticaret Borsalarının elektronik işlem platformları üzerinden gerçekleşen ELÜS'lere ilişkin bilgiler aşağıda yer aldığı şekildedir. 2015-2018 yılları arasında Lisanslı Depolar tarafından depolanan ürünler; arpa, buğday, mısır, fındık, ayçiçeği, pamuk, zeytin, soya fasulyesi, pirinç ve mercimektir. Lisanslı depolarda depolanan ve ELÜS'e dönüşen ürün miktarı yaklaşık 2,6 milyon ton civarında iken ürün sahipliği açısından %85'i çiftçi, %15 tüccar ve diğerleridir. 2014 yılından 2018 yılına kadar geçen sürede depolanan ürünlerin krediye konu edilme oranı yaklaşık %30'lar düzeyinde gerçekleşmiştir (Merkezi Kayıt Kuruluşu 2015 Faaliyet Raporu, 2017).

Tablo 2.2: Ticaret Borsaları İşlem Hacimleri (TL)

TİCARET BORSASI	İŞLEM HACMİ (TL)				
	2015	2016	2017	2018*	TOPLAM
İZMİR TB	1.354.476				1.354.476
BANDIRMA TB			2.134.863		2.134.863
POLATLI TB	18.942.211	8.065.797	2.433.497	44.151	29.485.656
ANKARA TB	15.562.245	15.641.521	19.408.984		50.612.751
LÜLEBURGAZ TB	14.853.944	21.802.997	84.745.186		121.402.127
GAZİANTEP TB		116.425.500	452.951.551	25.210.703	594.587.754
KONYA TB	103.384.963	248.261.551	650.681.159	33.165.816	1.035.493.488
<b>TOPLAM</b>	<b>154.097.840</b>	<b>410.197.366</b>	<b>1.212.355.240</b>	<b>58.420.669</b>	<b>1.835.071.115</b>

\* 01.01.2018-02.02.2018 tarihleri arası gerçekleşen işlemlerdir.

Kaynak: (www.takasbank.com.tr, 2018).

Tablo 2.3: Ticaret Borsaları İşlem Hacimleri (Adet)

TİCARET BORSASI	İŞLEM ADEDİ				
	2015	2016	2017	2018*	TOPLAM
ANKARA TİCARET BORSASI	1.078	652	494		2.224
BANDIRMA TİCARET BORSASI			24		24
GAZİANTEP TİCARET BORSASI		4.308	8.860	277	13.445
İZMİR TİCARET BORSASI	25				25
KONYA TİCARET BORSASI	2.902	5.057	12.205	209	20.373
LÜLEBURGAZ TİCARET BORSASI	1.027	626	3.157		4.810
POLATLI TİCARET BORSASI	1.168	221	23	2	1.414
<b>TOPLAM</b>	<b>6.200</b>	<b>10.864</b>	<b>24.763</b>	<b>488</b>	<b>42.315</b>

\* 01.01.2018-02.02.2018 tarihleri arası gerçekleşen işlemlerdir.

Kaynak: (www.takasbank.com.tr, 2018).

Tablo 2.2 ve 2.3'te gösterildiği gibi ilgili yıllar arası en fazla işlemin 20.373 adet işlem ve 1 milyar TL işlem hacmi ile Konya Ticaret Borsasında gerçekleştiği görülürken en az işlemin 25 adet işlem ve 1.3 milyon TL işlem hacmi ile İzmir Ticaret Borsası tarafından gerçekleştiği görülmektedir. Bu tablodan da anlaşılacağı üzere ELÜS işlemlerinde Konya lider borsa olarak işlemlerini sürdürmekte iken pamuktaki geleneksel ticarete vadeli satış işlemleri nedeniyle İzmir düşük ELÜS işlemleriyle son sırada yer almaktadır.

### 2.3. Tarımsal Emtia Ticaretinde Kamu ve Özel Sektör Çıkmazı: TMO Örneği

Türkiye'de müdahale fiyat politikası 1929 yılına kadar uygulanmamış fakat bu tarihten sonra şeker ve dokuma fabrikaları ile tarıma dayalı sanayi kuruluşlarının oluşması ve büyük ekonomik buhranın da etkisiyle ekim alanlarının azalması ile çalışmalar başlamıştır. 1931 yılında yapılan Türkiye Birinci Ziraat Kongresi ile

çalışmalar başlamıştır (İnci, 2010: 111) Kongre sonucunda tarımsal üretim ve depolama konusunda önemli gelişmeler olmuştur. 1932 yılında Ziraat Bankasının yürütülen hububat alımları yetersiz görülünce 1933 yılında 2303 sayılı Kanun çıkarılmış ve ürünlerin alınması ve depolanmasına ilişkin mevzuat genişletilmiştir. Bu mevzuat ile 3460 sayılı Kanun hükmünce 24.06.1938 tarihinde kabul edilen 13.7.1938 yürürlük tarihli 3491 sayılı Kuruluş Kanunu'na göre Toprak Mahsulleri Ofisi (TMO) kurulmuştur (Sağlam, 2018, s. 38). TMO Bakanlar Kurulunun tespit edeceği fiyat üzerinden, üretici bölgelerde alımlar yaparak fiyatı kontrol etmekle görevli kılınmıştır. 1939-45 yılları arasında 2. Dünya Savaşı yıllarında tarımsal ürünlere olan ihtiyaç daha da artmıştır. TMO bu dönemde tarımsal üretim ve depolama da son derece önemli ve kritik bir görev yapmıştır (Tuna, 1989: 355).

TMO'ya kanunla buğday fiyatlarının üreticiler bakımından normalin altına düşmesinin ve tüketici halk aleyhine yükselmesinin engellenmesi, buğday piyasasının korunması ve düzenlenmesi, gerektiğinde buğday ithalatı ve ihracatı yapılması, dünya buğday üretimi ve hareketlerinin takip edilmesi, gerekli görülecek yerlerde un ve ekmek fabrikalarının kurulması, uyuşturucu maddelerle ilgili devlet tekelinin yürütülmesi vb. görevler verilmiştir (Stratejik Plan 2015-2019, 2016).

Tarımsal emtia ticaretinin ağırlıklı olarak kamu himayesinde sürdürüldüğü ülkemizde hububat piyasalarını düzenleme hususunda piyasalarda yaşanan gelişmelere ayak uydurmakta zorlanan TMO, üretici ve tüketici dengesini koruyamadığı gerekçesiyle eleştirilmekte olan bir kurum görünümündedir.

TMO'nun sahip olduğu konum itibarıyla, AB tarım politikalarına uyum çerçevesinde asli fonksiyonu olan regülasyona odaklanması gerekmektedir. TMO tarafından uygulanmakta olan taban fiyat politikası dâhilinde açıklanan emtia fiyatları piyasa fiyatlarının aşağısında olduğu durumlarda çiftçiler özel sektör firmalarına piyasa üzerinden ürün satmaya başlayacaklardır. Serbest piyasa şartlarında arz fazlasının olduğu durumlarda özel sektör firmaları tarafından fiyatlar aşağı seviyelere çekilebilecektir. Açıklanan fiyatların piyasa fiyatlarının üzerinde olması durumunda ise çiftçiler serbest piyasaya sunmak yerine TMO'ya ürün satma eğilimine gireceklerinden özel sektör firmalarının maliyetleri artacaktır. TMO



yüksek alım fiyatları çerçevesinde alacağı ürünlerin finansmanı nedeniyle zarar etme riskiyle karşı karşıya kalabilecektir.

Toprak Mahsulleri Ofisi Genel Müdürlüğü tarafından “Uzun Süreli Kiralama Yöntemiyle Depo Yaptırılması Projesi” yürütülmektedir (TMO, 2016). Uzun süreli depo kiralama çerçevesinde ülke genelinde özel sektöre depo yaptırılmakta ve firmalar ile TMO arasında 10 yıl süreli kira sözleşmesi yapılmaktadır. Uzun süreli kiralama yöntemiyle yapılacak olan modern çelik silo tesisleri, gelişmiş birçok ülke örneğinde görüldüğü gibi özel sektörün depoculuğa girmesinin önünü açacak, lisanslı depoculuğun ve buna bağlı olarak emtiaya dayalı sermaye piyasalarının gelişmesine de katkı sağlayacaktır. Bu çerçevede TMO tarafından, ülke genelindeki tüm bölgelerde özel sektör tarafından inşa edilecek 43 ayrı yerde toplam 2.360.000 ton kapasiteli lisanslı depoculuk kriterlerine uygun hububat deposu için 10 yıl süreli depo kiralama sözleşmesi imzalanmış olup inşaat yapımına başlanılmıştır (Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 2017).

Lisanslı Depoculuk sisteminin gelişimi ile tarımsal emtia ticaretinde regülasyon fonksiyonunu depolar üzerinden sürdürecektir olan TMO, piyasalarda özel sektörün daha etkin bir konuma gelmesine olanak sağlayacaktır.

## **2.4. Dünyada Tarımsal Emtia Ticareti**

### **2.4.1. ABD Tarımsal Emtia Ticareti ve CBOT Örneği**

19. yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD), yeni dünyaya göç eden çiftçilerin üretim teknikleri ile birim alandan elde edilen verim kapasitelerinin artması, gemicilik ve demir yollarına yapılan yatırım sayesinde ürünlerin hareketliliğinin kolaylaşması, telgraf ile iletişimin gelişmesi, ulusal ve uluslararası ticaret hacminin de paralel doğrultuda artması şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu dönemde Amerika’nın en önemli lojistik ve ticaretin noktası rüzgârlı kent Chicago olmuştur (William, 1988: 10). Üreticiler ürünlerine ulusal ve uluslararası pazar kanalları bulmak için Chicago’ya getirmekteydiler. Ticari altyapının artan üretim miktarı karşısında yetersiz kaldığı bir ortamda, hasat zamanı ürünlerini aynı anda Chicago’ya getirmek zorunda kalan çiftçiler arz fazlası problemleri yaşamaya başlamışlardı. Bu problemler ile karşılaşmak istemeyen büyük ölçekli çiftçiler ürünlerini hasattan önce

satmaya başladılar, böylelikle fiyat riskini alıcıya transfer edebilmekteydiler. Ancak bir süre sonra vadeli işlemler sadece üretici ve tüccarların ilgi alanı olmaktan çıktı ve ürün teslimatını garantiye almaktan çok fiyat değişimlerinden ve arbitraj imkânlarından yararlanmak isteyen spekülâtorlerin de ortaya çıkmasıyla, çiftçinin fiyat riskini taşıyacak bir grup daha devreye girmiş oldu (Lambert, 2011: 32).

İlk vadeli işlemler olarak nitelendirilebilecek bu sözleşmeler her iki tarafa da planlama kolaylıkları getirmesine karşın, taraflardan birinin taahhüdünü yerine getirmeme riski her zaman söz konusuydu. Diğer yandan piyasada dolaşan ürünlerin kalite standartlarının oluşmamış olması, hasatta elde edilecek ürüne ait kalite kriterlerinin oluşmaması piyasanın risklerindendi. Üretim artışı, lojistik ve teknolojik gelişmelere doğrudan bağlı olarak gelişen piyasalarda sorunlar da paralel olarak yaşanmaya başlamıştır (Chicago Board of Trade, 2006: 12). Üretim artışı ile paralel ihtiyaç duyulan en önemli lojistik imkânların başında ürünlerin standardize edildiği ve sağlıklı koşullarda depolandığı lisanslı depolar geliştirilmiştir. Avrupa'ya yüksek tonajlarda tahıl ticareti yapılmasında etkindir. Tarımsal ürünlerin ihracatı başlamıştır. Böylelikle 19. yüzyılda ABD'de ürün senetleri ile tarım ticaretinde finansmanı adına ilk adımlar atılmıştır. 1848 yılında tahıl üreticileri birleşerek 3 yıl sonra bugünkü anlamına en yakın benzerliğe sahip vadeli işlem sözleşmesini hayata geçirecekleri organize piyasanın usullerinin belirleyerek, piyasa sorunlarına çözüm üretmek için seksen iki üye ile Chicago Ticaret Kurulunu (CBOT) kurmuşlardır (Lambert, 2011: 33). Illinois eyalet meclisinin bir tüzüğünü alarak işlemlere başlamış vadeli işlem piyasasına evrilmiş olan CBOT önemli bir tarımsal ürün piyasası olmuştur. 13 Mart 1851'de ilk sözleşme kile başına 1 sent fiyatla 3000 kile tutarında mısırın Haziran ayında teslimini düzenleyen bir vadeli sözleşmedir (Timeline of CME Achievements, 2017). Ve bu sözleşme dünyanın en eski futures ve opsiyon sözleşmeleri alım-satımlarıdır. Piyasalar riski aktarabilecekleri bir ortama kavuşmuştur. Bu işlemlerde ulaşılan işlem hacimleri artışı ile birlikte tarafların sorumlulukları hususlarındaki belirsizlikler de sorunlara dönüşmeye başlamıştır ve sonuç olarak piyasalardaki işlemlere ait güven ortamı bozulmaktadır. Olumsuz olarak gözlemlenen ticari işlemler sebebiyle tahıl ticareti yeniden düzenlenerek kontrat uygulaması geliştirilmiştir. Kontratlar kalite, tür, miktar, teslim tarihi, teslim lokasyonunu matbu

şekilde standardize ederek yalnızca fiyatı boş bırakan bir araçlar olarak oluşturulmuş ve uygulamaya konulmuştur (Carlton, 1984: 237).

Japonya ve Hollanda'da 18. yüzyılın ilk yarılarında benzer sözleşmelerin tarımsal ürünlerin ticaretinde kullanılmış olması da CBOT tarım ürünlerine dayalı vadeli sözleşmelerin ilk defa kurumsal olarak hayata geçtiği bir organizasyon olmuştur. Ticareti yapılan malı standardize eden sözleşmeler ile piyasalara risk yönetme aracı sunulmuştur. Sonraları altın, petrol gibi doğal kaynaklar üzerine de Futures kontratları yapılmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında yaşanan politik ve finansal gelişmelere bağlı olarak 1944'te organize edilen konferans ile 44 ülkenin taraf olarak yer aldığı görüşmeler sonucunda "Uluslararası Para Anlaşması" imzalanmıştır. Uluslararası ödemelerde kullanılacak yeni sistem görüşmelerin yapıldığı kasabanın adı olan "Bretton Woods" ile finans literatürüne girmiştir. Döviz kurları, ülkelerin uyguladıkları kur sistemine göre (sabit/esnek kur sistemi) farklılıklar gösterebilmektedir. Sistemi sabit kura dayalıdır. 1 ons altın 35 dolar olacak şekilde kabul edilmiştir (Chancellor, 2015: 270). 1970'li yıllara kadar uygulanan bu sistemde altına dönüşebilen tek para birimi ise dolar olarak kabul edilmiştir. Zaman içinde işletmelerin altından kalkmak mecburiyetinde olacakları kur riskini ortaya çıkarmıştır. Bu risklerin ortaya çıkması sonucunda finans piyasalarında, riskten korunmak için türev ürünler diye adlandırılan, vadeli işlem ürünleri geliştirilmiştir. ABD'nin dış ticaret açığının yaşanan ekonomik sıkıntı sebebiyle (doların altına dönüştürülmesinin sağlanamaması) 1971 yılında sistemin çökmesine neden olmuştur. Tarımsal ürünlere dayalı vadeli işlemlerde elde edilen tecrübeler ışığında doların değerinde aşırı dalgalanmalardan yaşanan riskleri yönetebilmek için 1976'da Chicago Emtia Borsası'nda 90 gün vadeli ABD hazine bonolarının vadeli işlemleri işleme açılmıştır (Çakar, 2009: 3).

Chicago Emtia Borsasının (Chicago Mercantile Exchange) yan kuruluşu olan Chicago International Money Market (IMM) piyasasında "Döviz Üzerine Yazılı Futures Sözleşmeleri" işleme alınmıştır. Dünya genelinde tarımsal emtia ticareti verilerine göre vadeli işlem borsalarından hacim olarak en yüksek işlem hacmi ABD borsaları oluşturmaktadır. Vadeli işlem sözleşmelerinin işlem gördüğü vadeli işlem piyasaları, ticaretinin planlı şekilde gerçekleştirildiği tam rekabetçi prensiplerin

hâkim olduğu liberal ekonomilerde sağladığı faydalar, işlem kolaylıkları nedenleri ile vazgeçilmez piyasalar hâline gelmiştir. İlk vadeli işlemlere bazı bölgelerde hükümetler tarafından tepki gösterilmiştir. Örneğin, ABD’de Illinois Meclisi 1867’de çıkardığı bir yasa ile vadeli işlemleri kumar olarak nitelemiş ve vadeli işlemlere taraf olanları 1000 \$ para ve bir yıllık hapis cezası ile cezalandırma kararı almıştır (Harlow, Teweles, & Stone, 1977: 11).

Vadeli işlemler alanındaki en büyük borsalardan biri olarak kabul edilen CME grubunda, enerjiden faiz oranına, endekslerden tarım ve hayvansal ürünlere kadar çok geniş bir çerçevede ürün çeşitliliği bulunmaktadır (Çikot, 2010: 18). Chicago Ticaret Borsası (Chicago Board of Trade - CBOT) bu süreçte ürün ticaretinde önemli hâle gelmiş ve derecelendirme sistemi sayesinde üreticileri kaliteli hububat üretmeye teşvik ederek piyasasında işlem yapan alıcılara kaliteli hububat temin etmeye imkân sunmuştur. Vadeli işlemler, ürünlerin fiziki olarak teslimi öncesinde fiyatın alıcılara garanti edilmesini sağlaması nedeniyle CBOT’ta işlem yapanlar arasında kısa süre içerisinde yaygınlaşmıştır. Hububata ilişkin depoların yapımı aritmetik olarak artarak devam etmiş ve yüzyılın sonlarında kooperatifler kendi depolarını inşa etmeye başlamıştır. Bu durum büyük ölçekli kurumsal işletmelerin karşısında çiftçilerin pazarlık gücünü artırmıştır. Bu dönemde “spot”, “forward” ve “minimum fiyat kontratları” gibi çok farklı türde kontrat tipleri kullanılmış ve CBOT, depoların hububat alımlarında kullandığı fiyatlarda belirleyici olmuştur (Coulter, 2009: 11).

1916 yılında ABD Depolama Kanunu ve ilgili devlet kanunlarının birleşmesiyle düzenleyici bir rejim oluşturulması amaçlanmıştır (Coulter, 2009). 1917 yılından itibaren tarım ve gıda ürünlerinde ticareti düzenlemek ve kaliteyi artırmak amacıyla belirli ton ve kalitedeki ürünlerin üretim, ihracat, depolama ve dağıtım işlemleri lisansa tabi tutulmuştur. Lisanslı depoculuk uygulamaları kapsamında buğday ve çavdar Ağustos 1917’de, şeker rafinerileri ve şeker üreticileri Eylül 1917’de, yem bitkileri ve yem maddeleri Ocak 1918’de lisans programına alınmış ve her bir ürün için minimum depolama kapasitesi belirlenmiştir. Buğday, buğday unu, çavdar, çavdar unu, arpa, yulaf, mısır, pirinç, kuru fasulye, pamuk, yarfıstığı ve soya lisanslı depoculuğa elverişli ürünler olarak belirlenmiştir. Mayıs

1918'de tüm lisanslı uygulamalar için genel şartları ortaya koyan Genel Lisans Düzenlemesi yayımlanmış ve bir genel düzenleme çerçevesinde 14 farklı ürün grubuna yönelik düzenlemeler oluşturulmuştur. Genel bir yasal düzenlemeyle birlikte eyalet düzeyinde de düzenlemeler yapılmıştır (Dokuzlu, 2017).

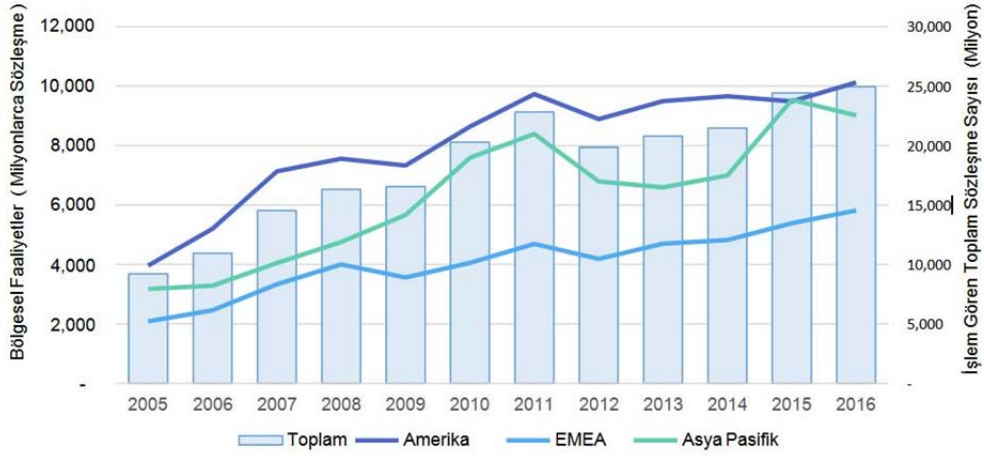
Yasanın, tarımsal ürün mudileri için koruma, tarımsal ürünlerin depolanması için ülke çapında bir standart düzenleyici sistem oluşturma, emtia ve finans piyasalarında lisanslı depoculuğun (ürün senetlerinin) entegrasyonunu ve kabul edilebilirliğini artırma, tarımsal ürünlerin pazarlanması için devletlerarası ve küresel ticareti kolaylaştırma, makul fiyatlarla tarım ürünlerinin güvenli ve lisanslı depolarda ayırım yapılmaksızın depolanmasını sağlama gibi çeşitli amaçları bulunmaktadır (Warehouses Licensed Under the U.S. Warehouse Act, 2018). Ülkede ticari depo alanlarının yüzde 47'si Birleşik Devletler Depo Yasası kapsamında lisanslıdır. ABD'nin depoculuk kanunu lisansları kontrolörler, tartıcılar, numune alıcıları ve sınıflandırıcılar olmak üzere 12 bin kişiyi etkilemektedir (Warehouses Licensed Under the U.S. Warehouse Act, 2018).

ABD'deki ürün borsaları spot işlem yapan borsalardan gelişerek vadeli işlem yapan borsalara dönüşmüştür. Tamamen özel sektör eliyle yürütülmekte olan ürün borsacılığı ve lisanslı depoculuk entegre çalışmakta, teslim şartlı vadeli kontratlarda ürün teslimi lisanslı depolardan yapılmaktadır. ABD firmaları dünya çapında yatırım yapıp lisanslı depo ağı oluşturarak ürün ticaret ve pazarlamasında hâkim rol oynamaktadır (Yücel, 2018: 143). Böyle gelişmiş bir sisteme sahip olması dolayısıyla ABD'de ürün fiyatları borsalarda belirlenmektedir. Chicago, Minneapolis, Kansas City gibi ihtisaslaşmış ürün borsalarında tarımsal ürünler kontrat bazında satılmakta ve vadeli işlem borsalarında oluşan toplam hacmin neredeyse yüzde 1'i teslimata konu olmaktadır. Devlet ise doğrudan alım, satım ve üretim yapmamakta, hükümet stratejik ihtiyaçları karşılığında aldığı ürünleri özel lisanslı depolarda muhafaza ederek sisteme destek vermektedir (Akay, 2015).

ABD'deki ilk organize vadeli işlemler borsası olan dünyadaki en büyük işlem hacimli borsalar grubu CME Gruptur. CBOT ve CME tarihi ilişkilerindeki birliktelik tarımsal işlemler için sivil toplum pazarı olarak başlatılan Chicago günlerinden günümüze kadar sürmektedir. Birçok tarihî gelişmeyi paylaşmalarına rağmen farklı

alanlarda yatırım gerçekleştirmişlerdir. 1994 yılında CBOT'da salon işlemleri sistemin “open out cry” sisteminden elektronik emir verme sistemine dönüştürülmüştür (Olson, 2011: 15). CBOT 125 yılı aşkın süredir devam ettirdiği tarımsal ürünler ticaretindeki finansal sözleşmeleri 1975 yılında Chicago Ticaret Borsasına devretmiştir. 1982'de finansal vadeli işlem sözleşmeleri, daha sonra 1997'de futures-opsiyon sözleşmeleri imzalanmıştır. CBOT 2005 yılında yeniden düzenlenerek New York Borsasında Chicago Board of Trust Holdings Inc. olarak ilk kez halka arz edilmiştir. 1919 yılında adını Chicago Ticaret Borsası (CME) şeklinde değiştirmeden önce 1898 yılında "Chicago Yağı ve Yumurta Kurulu" olarak kurulmuştur. CME, 1961 yılında dondurulmuş domuz eti ile ilk vadeli kontratlarını başlatmıştır sonrasında 1969'da finansal vadeli işlemler ve döviz sözleşmeleri ve 1972'de ilk faizli vadeli işlem sözleşmelerini finansal piyasalara sunmuştur (Timeline of CME Achievements, 2017). CME, birçok yan kuruluşu üzerinde düzenleyici / denetim yetkisine sahiptir. CME'de işlem gören popüler yatırımlar forex vadeli işlemleri, para birimleri, hisse senedi endeksleri, faiz oranı vadeli işlemleri ve tarımsal ürünlerdir.

Merc olarak anılan Chicago Ticaret Borsası, hem kamuya açık, hem de işlemlerinin yüzde 70'inden fazlasının gerçekleştiği bir elektronik ticaret platformu olan GLOBEX'e sahip güçlü bir organizasyondur (Olson, 2011: 17). Dünyadaki ve Amerika'nın en büyük ikinci en büyük vadeli ve opsiyon ticareti piyasalarıdır. CME, 2000 yılında hisseleri halka arz edilen bir şirket olarak bu yönde ticarileşme politikası üreten ilk finansal değişim olmasından dolayı oldukça dikkat çekicidir. İki borsa arasındaki birleşme 2006 yılında gerçekleşmiştir. Birleşme gerçekleşene kadar önemli ölçüde farklı kurallar, sürdürülebilir farklı yönetmelikler, pazar usulleri ve işlem platformları kullanmışlardır. Her iki organizasyonun hissedarları tarafından da onaylanan birleşme sonucu 25 milyar dolarlık piyasa kapitalizasyon değeri ile dünyanın en büyük türev borsası ortaya çıkmıştır.



Şekil 2.1: Dünya genelinde Vadeli İşlem ve Opsiyon piyasalarının işlem hacimleri (WFE IOMA 2016 Derivatives Report, 2017).

Şekil 2.1’de dünya çapında opsiyon ve vadeli işlemlere ait veriler yer almaktadır. 2012 yılındaki görece düşüşe rağmen trend yukarı olmaya devam etmiş, 2015 yılında % 27.5 artan emtia türevleri işlem hacmi 2016 yılında büyümeyi % 28’e ulaşan oranda devam ettirmiştir. 2015’te olduğu gibi, vadeli işlemler türev işlem sözleşmelerinin en aktif ticaret sınıfıydı ve 6,8 milyardan fazla kontratta işlem görmüştür. Asya Pasifik bölgesindeki büyüme esas olarak Çin’deki % 27’lik büyümeye istinaden gerçekleşmiştir. Global olarak, 2016’da işlem gören hacmin % 62’sinden fazlası Dalian Ticaret Borsası, Şangay Vadeli İşlem Borsası ve CME Grub’tan oluşan üç borsada yoğunlaşmıştır. En aktif işlem gören sözleşmeler tarım, ana metal ve enerji sözleşmelerinin bir karışımı şeklindedir. CME ise 2017 itibarıyla ABD’deki vadeli işlem piyasaları işlem hacminin yaklaşık % 75’ini gerçekleştirmektedir (WFE IOMA 2016 Derivatives Report, 2017).

#### 2.4.2. AB Tarımsal Emtia Ticareti ve OTP Ticaret Etkileri

Avrupa’daki ilk ticari birlik organizasyonları dünyadaki ticari faaliyetlerin gelişimine benzer şekilde liman şehirlerinde kümelenerek oluşmuştur. 1487 yılında Belçika Anvers’de Avrupa’nın ilk borsası kurulmuştur (Poitras, 2009, s. 16). Fransa’daki Toulouse Borsası 1549 yılında kurulmuştur. Marsilya Ticaret Odası Avrupa’da 1599 yılında kurulan ilk odadır. 66 yıl sonra Brüksel’de kurulan Ticaret

Odası da ikinci ticari örgüt olmuştur. Toplumların sosyolojik, ekonomik gelişim ihtiyaçları doğrultusunda belirli bir amaca yönelik yapısal ve yönetsel birleşmeler yerelde sivil toplum örgütleri, ticari birlikler (oda ve borsalar) şeklinde oluşurken dünya çapında ise dünya ülkelerini çeşitli araç ve yöntemler ile benzer hedefler doğrultusunda birleştirmektedir.

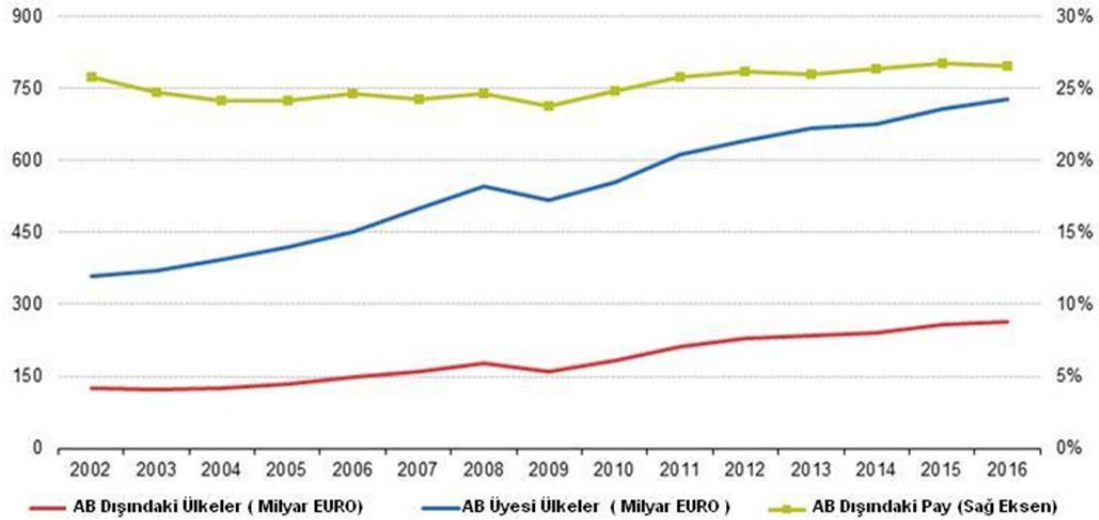
Temelleri M.Ö. 478/77 yıllarında kurulan Delos Birliği'ne kadar uzanan uluslararası ekonomik birleşme hareketlerinin en önemlilerinden birine örnek ise 25 Mart 1957'de kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğudur (AET) (Ağır & Ağır, 2017, s. 108). Avrupa Ekonomik Topluluğu günümüzde Avrupa Birliği (AB) olarak isimlendirilmektedir. Avrupa Birliği, kuruluşun amacı kapsamında, üye ülkeler arasında ekonomik ve sosyal gelişmişlik farklarını azaltmayı amaçlamaktadır. Avrupa Birliği'nde her üye ülkenin tarım politikaları, makroekonomik programlarına ve sektörlerinin tarımsal yapılarına göre farklılıklar göstermekteydi. Almanya gibi ekonomisinde sanayi sektörlerinin tarım sektöründen daha etkin olduğu net ithalatçı konumundaki ülkeler iç pazarlarını ithalat vergileri ve kotolar aracılığı ile korumaktaydılar. Diğer taraftan Fransa'nın başını çektiği, tarımın sektör olarak önemli bir orana sahip olduğu net ihracatçı ülkeler ise, ihracat teşvikleri ve destekleme fiyatları aracılığı ile koruma mekanizmalarını oluşturuyordu.

II. Dünya Savaşı'ndan çıkan Avrupa'da gıda arzının sürdürülebilirliği gereksinimi devletleri gıda taleplerini Avrupa Ekonomik Topluluğu içerisinde karşılamak ve tarım fiyatlarında ortak bir fiyat politikası izlemek amacı ile birlikte hareket etmeye itmiştir. Bu amaç yapısal bir fon olan Ortak Tarım Politikasının (OTP) ana hedefini oluşturmaktadır (Yalova, 2007, s. 21). Dolayısıyla Avrupa Birliği'nde yapısal fonlar birlik içinde dengeli kalkınma ve böylece bölgeler arasındaki ekonomik ve sosyal farklılıkların giderilmesi politikasının sonucu olarak kurulmuştur. Bu amaçla 1958'de Avrupa Sosyal Fonu, 1962'de Avrupa tarımsal yön verme ve garanti fonu - EAGGF (The European Agriculture Guidance and Guarantee Fund) veya Fransızca adıyla, FEOGA (Fonds European d'Orientation et de Garantie Agricoles) kurulmuştur (Kandemir, 2011: 104). 1975 yılında Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, 1993 yılında ise çevre koruma ve Trans-Avrupa ulaştırma ağına ilişkin projelere mali destek sağlamak amacıyla Uyum Fonu kurulmuştur (Keskin,



1997). OTP prensiplerinin uygulanabilmesi için ortak bir finansman kaynağına ihtiyaç duyulması sonucunda Roma Antlaşması'nın 40. ve 43. maddeleri dikkate alınarak kurulan, Avrupa Tarımsal Yön verme ve Garanti Fonu oluşturulmuştur.

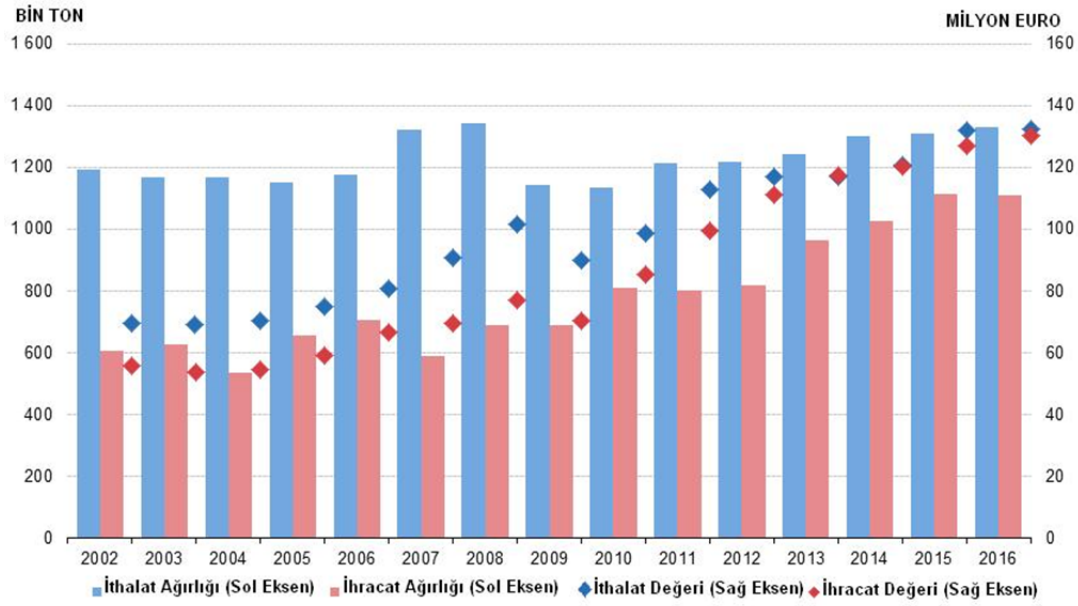
Avrupa Birliği bütçesinin en önemli bölümü olarak genel bütçe harcamaları içerisinde yaklaşık % 60 paya sahip olan bir fondur. Tek başına bir fon olmayan bütçe şeklindedir (Tan & Dellal, 2003). OTP'nin işleyiş mekanizmaları, kalkınmada öncelikli yöreler dışındaki kırsal kalkınma önlemleri, bazı veterinerlik ve tarımsal yayım harcamalarını kapsar. Yön verme bölümü ise garanti bölümünce kapsamayan Kırsal Kalkınma Önlemleri ve yapısal tedbirlere ilişkin harcamaları düzenlemektedir (Yılmaz & Tolunay, 2007: 109). AB'ye üye ülkelerde tarım piyasalarında istikrarın sağlanması, verimliliğin artırılması, teknik gelişmenin teşvik edilmesi, ürün arzının düzenli hâle getirilmesi ve çiftçilerin gelirlerinde oluşan dalgalanmanın bertaraf edilmesi ile çiftçilerin gelirlerinin yükseltilmesi, çiftçilerin ve tüketicilerin korunması gibi amaçlarla 1962'den beri Ortak Tarım Politikaları uygulanmaktadır.



Şekil 2.2. AB Dışında Kalan Ülkeler ve AB Üye Ülkelerine Ait Tarımsal Üretim AB-28, 2001-2016, (Eurostat, 2017).

2016 yılında AB ve AB dışındaki ülkeler arasındaki tarımsal ürünlerin ithalat ve ihracatının toplam değeri 263 milyar Euro'dur. Bu parasal değer 244 milyon ton tarımsal mala karşılık gelmektedir. Şekil 2.2'de görüldüğü gibi tarımsal ürünlerin

AB’de tüm ülkelerden ihracat ve ithalat miktarı AB dışında kalan ülkelerin tamamının AB ile ticaretinin dörtte birini temsil etmektedir. Bu tüm AB tarım ticaretinin %75’inin AB üye devletlerinde gerçekleştirildiğini göstermektedir. Bu oran 2002-2016 yılları arasında tüm AB üye ülkelerinin her birinden elde edilen zaman serileri arasında istikrarlı bir şekilde bulunmaktadır.



Şekil 2.3: AB Dışındaki Ülkelerde Tarımsal Ürün Ticareti Değer ve Ağırlık Bazında, 2002-2016, (Eurostat, 2017).

Şekil 2.3’te yer aldığı üzere 2002’den 2016’ya kadar, tüm AB dışındaki ülkelere ait tarım ürünleri işlemlerinin (EUR cinsinden toplam ithalat ve ihracat) değeri %110 oranında artmıştır. Bu artış, ton başına %36 büyüyen tonajdaki işlem hacmi kadar önemli görülmemektedir. Bu dönemde ihracat %134, ağırlıkta %83 büyümüştür. İthalat artışı daha az güçlenmiştir. Değer bakımından AB dışındaki tarımsal ürün ticaretinin %90 büyüdüğü, ancak üretim artışı sadece %12 olmuştur. 1960’lı yıllarda en önemli amacı AB’nin gıda arzını güvence altına almak olan OTP başarılı bir politika olarak 1990’lı yıllarda tarımsal üretimi arttırmak suretiyle sektörü hedeflenen noktaya ulaştırmıştır (Yalova, 2007: 34).

Gerçekleşmiş bu amaç 1990’lardan sonra ortaya çıkan üretim fazlalıklarının giderilmesi şeklinde evrilmiştir. Şekil 2.2 ve 2.3’te görüldüğü üzere 2000’li yılların başından günümüze tarımsal ürün ticaretinin %90 büyüdüğü AB dışındaki piyasada AB %134 ihracat büyümesi gerçekleştirmiştir. Bu doğrultuda, tarım ürünlerine

yönelik fiyat destekleri ve müdahale alımları, korumacı politikalar, ihracat teşvikleri ve ithalat kotaları gibi piyasa araçları devreye sokulmuş ve bunun sonucunda AB’de üreticiler dünya fiyat seviyelerinin üzerinde garantili fiyatlar ile desteklenmiştir (Yurtoğlu, 2015). Bununla birlikte, bu destekler neticesinde tarım ürünlerinin depolanmasından beklenen kârlılık düşmekte ve üreticiler tarafından ürünlerin depolanmasına gerek duyulmamaktadır. Bu durum, söz konusu ülkelerde ürün senedi uygulamalarına fazla rastlanılmamasına ve borsa sisteminin etkin olmamasına neden olmaktadır (Yurtoğlu, 2015: 61).

AB’de tarımsal ürünlere dayalı spot ve vadeli işlem sözleşmelerinde oluşan işlem hacimleri tüm dünya genelindeki piyasalarda da gözlemlendiği gibi diğer ürünlerin gerisinde kalmaktadır. AB’deki Ticaret Borsalarındaki spot ve toplam vadeli işlem hacminin %60’ından fazlasını hisse senedi ve endekse dayalı işlemler oluştururken faize dayalı sözleşmeler %14’ünü, döviz bazlı sözleşmelerin ise %11’ini oluşturmaktadır. Toplam işlem hacmi içerisinde tarım ürünlerinin payı ise sadece %5’te kalmıştır (www.ifa.org, 2018). Avrupa’daki lisanslı depoculuk sistemi ile entegre olmuş elektronik ürün kontratları ile ürün alım satımı yapabilecek altyapı hizmetleri sunabilen borsalar çok fazla sayıda değildir.

Tablo 2.4: Avrupa Birliğinde Tarımsal Ürün Ticareti Yapılan Başlıca Borsalar

Borsa	Simge	Kuruluş	Ürünler
LIFFE	EURONEXT LIFFE	1982	Kahve, Kakao, Şeker ve Buğday
MATIF	EURONEXT PARIS	1986	Kolza Tohumu, Mısır, Ayçiçeği, Un ve Şarap
BUDAPEŞTE TİCARET BORSASI	BCE	1989	Mısır, Arpa, Buğday, Kolza Domuz Eti, Soya
POZNAN TİCARET BORSASI	PCE	1991	Canlı Domuz ve Buğday
VARŞOVA TİCARET BORSASI	WGT	1995	Durum Buğdayı ve Buğday
AMSTERDAM VADELİ TARIM BORSASI	ATA	1958	Canlı Domuz, Patates, Buğday ve Mısır
VALENCIA NARANCIYE BORSASI	FC&M	1995	Narenciye
RISK MANAGEMENT EXCHANGE	RMX	1998	Canlı Domuz, Buğday ve Kolza
EUREX FRANKFURT	EEX	1998	Patates, Canlı Domuz, Süt, Tereyağı

AB ülkelerinde tarımsal ürün sözleşmelerinin işlem gördüğü borsalar ve kotasyonlarındaki ürünler yukarıdaki tabloda listelenmiştir.

MATIF ve LIFFE Avrupa'daki birleşmelerin ilk örneği olan borsalardır ve birleşerek Euronext Group'u oluşturmuşlardır (Dismukes, Bird, & Linse, 2004: 29). MATIF kolza, mısır, ayçiçeği, un ve şarap tabanlı sözleşmelerinin işlem gördüğü piyasa hizmetleri vermektedir. LIFFE'de finansal ürünlerin yanı sıra kahve kakao, şeker ve buğday da işlem görmektedir. Amsterdam Vadeli Tarım Borsası vadeli işlemlerin risk yönetimi aracı olarak yatırımcıları için ticaretteki önemini savunan bir yönetim unsuruna sahiptir. Borsada sadece vadeli işlem kontratları işlem görmektedir. Euronext Paris, Liffe, Eurex ve CME gibi risk yönetim işlemlerinin yoğun olarak yapıldığı piyasalar arasında aracılık yapan borsa patates, buğday, mısır ve canlı domuz vadeli sözleşmelerinde piyasayı belirleyici konumdadır. Alman

Çiftçiler Birliğinin Avrupa’da kooperatif olarak üyelerinin piyasada etkinliğini arttırmak amacı ile Hannover’da kurduğu WTB ile Dekrebo Kredit Borse ile anlaşma yaparak Risk Management Exchange’i (RMX) oluşturmuştur. Borsada canlı domuz, buğday ve kolza tohumu alım satım işlemleri yapılmaktadır. Eurex, Frankfurt Euronext’ten sonra Avrupa’nın en büyük organize piyasasıdır. Borsa 1998 yılında Alman DTB ve İsviçreli SOFFEX’in birleşmesi ile kurulmuştur, DTB’den devraldığı tarımsal sözleşmelerin türleri zamanla gelişmiştir ve bugün piyasada canlı domuz, patates, peynir altı suyu tozu, süt ve tereyağı ürünlerine ait vadeli ve spot sözleşmeler işlem görmektedir.

İkinci Dünya Savaşı sırasında kapanan Budapeşte Ticaret Borsası 1990 yılında yeniden faaliyete başlamıştır. Hisse senedi ve endeks sözleşmeleri işlem görmesine rağmen Macaristan tahıl merkezi olan Grain Hall’ı da bünyesinde bulunduran borsa 2005 yılında tarımsal ürün sözleşmelerini piyasalarında ticaret sunmuştur. Amonyum nitrat, buğday, ay çekirdeği, soya, arpa ve mısır üzerine spot işlemler ve vadeli sözleşmeler Budapeşte Ticaret Borsasında işlem görmektedir. Poznan ve Varşova Ticaret Borsaları Doğu Avrupa’nın önemli iki borsasıdır. Varşova Ticaret Borsasında işlemler elektronik ortamda yapılmaktadır ve durum buğdayı ve buğday olmak üzere iki tarımsal ürünle ilgili spot işlemler ve vadeli sözleşmeler işlem görmektedir (Jerzak, 2004: 71). Poznan Ticaret Borsası ise henüz elektronik ticaret sistemine geçemeyen hâlen sesli pazarlık yöntemini kullanan bir borsadır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### İSLAM EKONOMİSİ ÇERÇEVESİNDE EMTİA TİCARETİ VE FİNANSMANI ÜZERİNE BİR ALAN ARAŞTIRMASI

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Tarımsal Emtia Ticareti, iktisadi dünyanın en önemli ve en çok tartışılan alanlarından bir tanesidir. Bu alanda kamu hem regüle edici görevi üstlenmekte hem de ticaretin tam ortasında bir konumda kendini göstermektedir. Ülkemizde ve dünyada durum hemen hemen aynıdır. Gelişmiş ülkelerde tarım topyekûn bir şekilde yapılmakta, ticarete ise farklı yöntemler kullanılırken piyasa ekonomisi kuralları işlevsel bir şekilde işletilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ve az gelişmiş ülkelerde ise durum biraz daha farklıdır. Araştırmamızda tarımsal emtia ticaretinde yeni bir model olan ürün ihtisas borsacılığı İslam ekonomisi içerisinde incelenmeye çalışılmış olup, tüm İslam ülkeleri için uygulanabilecek pratik bir model kurulması önerilmiştir.

İslam ekonomisi ve İslam iktisat düşüncesi faizsiz bir model üzerine ticareti kurgulamakta, üreticinin ve tacirin haklarını düzenleyerek sınırları belirlemektedir. Belirlenen sınırlar içerisinde serbest piyasa koşullarını oluşturarak ticareti tanımlamakta, helal yoldan mal elde etmeyi ilim gibi her Müslümana farz olduğunu belirtmektedir. Araştırmamızın ilk bölümünde İslam ekonomisi ve finansman modelleri üzerine kuramsal bir çalışma yapılmıştır. Tarımsal emtia ticaretinin finansmanı için yeni bir model önermeden önce İslam ticaret hukuku üzerine detaylı bir tartışma yapılmıştır. Modern kapitalist sistem içerisinde özellikle 2008 finansal krizinden sonra dünya genelinde *riba free* -faizsiz- modellere olan yönelmenin sebepleri irdelenmiş ve finansman modelleri üzerinde durulmuştur. Kamunun rolünün tartışıldığı araştırma içerisinde *Medine Pazarı* model alınarak yeni bir tarımsal ticaret modeli üzerinde çalışılmıştır.

İslam'da ticaret, ticaret ahlakı üzerine birinci bölümde verilen genel bilgiler ve literatürden örneklerle araştırmanın bağlamı ve sınırları çizilmeye çalışılmış, tarımsal üretimin ve depolamanın mevcut modelleri anlatılmıştır. Araştırmanın genel hatlarının belirlenmesinde tarımsal emtia ticareti üzerine dünyadan uygulama örnekleri ve riskten korunma yolu olarak türev ürünlerin nasıl kullanıldığı ve tarihçesi anlatılmıştır. Burada üzerinde önemle durulan konu LİDES sistemi ve

sistemin ülkemize kazandırdığı yeni bir ürün olan ELÜS'lerin varlığı ve uygulama alanıdır. Ticaret Borsaları ve borsacılıkta özellikle 2005 yılından itibaren başlayan fakat 2012 yılından itibaren ivme kazanan sistemin gelişimi örnekler yoluyla aktarılmıştır.

Çalışmamızda Tarımsal Emtia ticareti konusunda Faizsiz (riba-free) yeni bir finansman modeli oluşturmak, Lisanslı Depoculuk ve Ürün İhtisas Borsacılığı modelini tartışmak ve yatırımcılara İslami finansman ve ticaret imkânı sağlayacak enstrümanların sunulması amaçlanmıştır. Elektronik ürün senetleri (ELÜS) ile yapılacak olan ve murabaha sistemine dayalı model; üreticinin finansa ulaşmak istediği zaman ürünlerini satabilmelerini sağlayacak, alıcıların ise alternatif bir finansman modeli ile faizsiz bir şekilde ürünleri alabilmelerini sağlayacak, aynı zamanda yatırımcılar için gerçek bir mal üzerinden yatırım yapma olanağı sunacaktır.

### **3.2. Araştırmanın Yöntemi, Verilerin Toplanması ve Analizi**

Araştırmada müstahsil, tüccar ve sanayicilerle nitel yönetime ilişkin bir veri toplama tekniği olan yüz yüze mülakat, taşıdığı olumlu ya da olumsuz yönleriyle bu araştırmanın uygulamasında yöntem olarak kullanılmıştır. Derinlemesine görüşme ile sektörün yüzleştiği önemli sorunlar tespit edilmiş ve araştırmada ortaya konulan olan yeni modelin altlığı oluşturmuştur.

Görüşme tekniğinin benimsenmesi, esasen tarımsal emtia ticaretinin hâlen klasik yöntemlerle yapılıyor olması ve dönemsel olarak müstahsillerin üretimlerini harman dönemi olarak adlandırılan dönemde elden çıkarmak istemesi nedeniyle seçilmiştir. Üreticinin neden bu dönemde ürünlerini satmak istediği, iktisadi yapısı ve sektörün dönemlik durumunun fotoğrafı çekilmeye çalışılmıştır.

Araştırmada seçilen spesifik konu gereği çalışmalarda Konya Ticaret Borsası örnek olarak seçilmiştir. Tarımsal emtia ticaretinin en çok yapıldığı Konya Ticaret Borsası, 5174 sayılı Kanun ve buna bağlı yönetmelikler ile yapılanması, görev ve sorumlulukları tartışılmış ve yeni bir model sunulmuştur. Araştırmada Konya bölgesindeki üreticiler, tacirler ve sanayicilerle yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

Haziran – Eylül döneminde günlük ortalama 200 müstahsile ve 150 tüccara ev sahipliği yapan Konya Ticaret Borsasında yüz yüze görüşmeler

gerçekleştirilmiştir. Yapılan görüşmeler araştırma için kullanılacak anketlerle güçlendirilmiştir. Araştırma kapsamında 354 üretici, 76 tüccar ve sanayici görüşmeler yapılmış, alınan veriler SPSS programı yardımı ile analiz edilmiş ve Ki-Kare testleri uygulanmıştır.

### **3.3. Araştırmanın Kısıtları**

Araştırmamızda yeni bir model önerilmesi hedeflenmiştir. Fakat her araştırmanın beklenen hedefe ulaşabilmesi için bazı zorluklar ve kısıtlar bulunmaktadır. Bu kısıtlar deney ve ölçümlene modelindeki noksanlıklardan oluşabileceği gibi yüz yüze görüşme yapılan grubun konuyla alakalı ilgisi ve verdiği cevapların tutarlı olmamasından da kaynaklanmaktadır (İslamoğlu & Alnıaçık, 2016).

Araştırmaya konu olan LİDES (Lisanslı Depoculuk Sistemi) ülkemizde yeni uygulamaya başlanmış olup, konu hakkındaki paydaşların sisteme ait bilgi ve bilinç düzeyleri yeterince gelişmiş durumda değildir. Bunun yanında yüz yüze yapılan görüşmeler harman dönemi olarak adlandırılan bir dönemde yapılmıştır. Araştırmanın bu dönemde ortaya çıkan yoğunlaşmaya alternatif olması ve yeni bir sistem kurma amacıyla olmasına rağmen yapılan görüşmelerde verilen cevaplarda günümüzde yapılan uygulamaya ve sisteme ait şikâyetler ortaya çıkmış ve yeni modele odaklanması ve anlatılması zorluk oluşturmuştur.

### **3.4. Araştırmanın Hipotezleri**

Her araştırma bir soruyu yanıtlamak durumundadır (İslamoğlu & Alnıaçık, 2016: 109). Ülkemizde çıkan tarım ürünleri lisanslı depoculuk kanunu ve buna bağlı yönetmeliklerden sonra lisanslı depoculuk yapmaya elverişli depo sayısı hızla artmaktadır. Devlet tarafından depoculuk sistemine ve depoya getirilen ürünlere verilen teşvikler sistemi cazip hâle getirmek ve elverişliliğini artırmaya yönelik olmaktadır. Bu açıdan önümüzdeki dönemde de lisanslı depoculuk sisteminin gelişmeye açık olduğu ve bu alanda yapılacak çalışmaların artacağı varsayılmaktadır.

Bu araştırmada lisanslı depoculuk sisteminin çıktısı olarak adlandırabileceğimiz Elektronik Ürün Senetleri (ELÜS) satışları için yeni bir model önerilmekte, İslam ekonomik sistemi içerisinde yeni bir piyasa oluşturulabilmesi adına çaba sarf edilmektedir. Araştırmanın metodolojisi belirlenirken öncelikle bir varsayımdan yola çıkılmıştır. Sosyal bilimlerde yapılan araştırmalarda varsayımların



önemi Cengiz Yıldız ve Cahit Özdemir tarafından yapılan bir araştırmada şu şekilde belirtilmiştir:

“Varsayım, bir bilimsel araştırmanın gerekçesi, araştıracının yol göstericisidir. Araştırmanın doğrultusunu çizen ve bilim adamına kılavuzluk eden varsayımdır. Bir varsayımdan yola çıkılmadıkça, araştırmada ne arandığını ve ne gibi bilgiler sağlanacağını bilmek olanaklı değildir” Varsayımız araştırma sonucunda elde edilen bilgilerin, “tesadüfî bilgi” olarak nitelendirilmesi olasıdır. Çünkü araştırma yapmadan önce, ne arandığı bilinmediğinden, bulunacak veriler, o anda ortaya çıkmış olabilir ve bir daha da aynı bilgilere ulaşılmayabilir” (Yıldız & Aydemir, 2016).

Hipotez ve varsayım arasında tam net bir ayırım yapılmamış olsa da araştırmamız “Lisanslı depoculuk sistemi ile birlikte Elektronik Ürün Senetlerinin ihraç edilebilmesi sonucunda tarımsal emtia ticaretinde futures işlemlerin yapılmasının önü açılmıştır. Temel problem olan finansa ulaşma noktasına yaşanan sıkıntılar, bu yeni sistemin modellenmesi ile İslami kurallara uygun vadeli işlem yapılabileceği” varsayımına dayanmaktadır. Bu varsayımı destekleyecek hipotezler ise şu şeklide tasarlanmıştır.

H<sub>1</sub>: Lisanslı depoculuk sisteminin kullanan üreticilerin lisanslı depoları tercih etme sebebi öncelikli olarak nitelikli ve güvenilir depolama imkânı sunması, depolama alanı ihtiyacına çözüm üretmesidir.

Harman dönemi olarak adlandırılan dönemde depolama imkânı olmayan üreticiler piyasaya mallarını hemen sunmakta, bu tutum ani fiyat dalgalanmalarına imkân vermektedir. Bunun yanı sıra üreticilerin üretim safhasında kalite parametrelerini öncelemek yerine hasat zamanının öne çekmek için yanlış uygulamalara yönelmesine sebep olmaktadır.

H<sub>2</sub>: Üreticiler Depolama sorununa çözüm üretebilecek bir model olarak lisanslı depoculuk sistemi hakkında yeterli bilgiye sahip değildir.

H<sub>3</sub>: Üreticilerin maddi gelir durumları, şirket sahibi olmaları ve aktif ticaretin içinde yer almaları ile bilinç düzeyleri arasında doğrusal bir orantı vardır. Klasik yöntemlerle ürünü pazara getirip satan üreticiler lisanslı depoculuk sistemi ve Elektronik Ürün Senetlerinin kullanımı konusunda daha bilinçlidir.

H<sub>4</sub>: ELÜS kredisi kullanan üreticiler, bu kredilerin devlet tarafından desteklendiği konusunda yeterli bilgi sahibi değiller.

H<sub>5</sub>: Üreticiler bir banka ile çalışırken düşük maliyetli olmasını ve İslami kurallara uygun destek/kredi vermesi konusunda beklenti içerisindedir.

H<sub>6</sub>: Lisanslı depoculuk sistemi ile nitelikli ürünün yıl boyu temin edilmesi mümkün olacağı için tüccarlar tarafından ELÜS ticareti yapılmak istenmektedir.

Tüccarların nitelikli ürün temin etmekte güçlük çekleri, emtia ticareti piyasasında temel sorunlardan bir tanesidir. Tüccarlar harman zamanında kalite parametreleri yerine ürünü erkenden piyasaya sokma arzusunda olan üreticilerin ürünlerini satın alarak kalite konusunda sıkıntı yaşamaktadır. Üretim proseslerinde ithal ürünlerle bu sorunu aşmaya çalışan sanayiciler, dahilde işleme belgeleriyle yurt dışından buğday ithalatı yapmaktadırlar.

H<sub>7</sub>: Tüccarlar ürün temin etmek için finansa ihtiyaç duymaktadır. İhtiyaç duyulan finansmanın İslami usullerle çalışan finans kurumlarından daha düşük maliyetle karşılanması gerekmektedir.

H<sub>8</sub>: Tüccarlar tarafından ELÜS kredisi yaygın bir şekilde kullanılmamaktadır. Tüccarla ürün fiyatlandırılmasının doğru ve istenilen düzeyde olmamasının dolaylı ELÜS kredisine başvurmamaktadır. Piyasa derinliği ve aktör sayısının artması gerekmektedir.

H<sub>9</sub>: ELÜS'lerin teminat olarak gösterilmesiyle faizsiz finansman desteği sağlanması hâlinde tüccar/sanayici/üreticiler, bu sistemde yer almak isteyecektir.

Yukarda verilen hipotezlerin test edilmesi için hazırlanan anketler harman dönemi olarak adlandırılan ve ürünlerin piyasa en hızlı arz edildiği Temmuz- Ekim döneminde, Konya Ticaret Borsasına ürün getiren 354 üretici ve 76 tüccar ile yüz yüze görüşme yöntemiyle gerçekleştirilmiş olup araştırma sonuçları istatistiksel paket program olan SPSS ile değerlendirilmiştir.

### **3.5. Araştırmanın Bulguları**

#### **3.5.1. Üreticilerle Yapılan Anketlerin Bulguları**

Araştırmaya katılan kişilerin demografik durumları incelendiğinde;

Tablo 3.1’de detayları görüleceği üzere araştırmaya katılan üreticilerin 4’ü (%1,3) kadın iken 296’sı (%92,7) erkektir. Yine üretici katılımcıların yaşları incelendiğinde ise %3,3’ü 18-24 yaşları arasında iken, %21’i 25-34 yaş arasında, %29,3’ü 35-44 yaşları arasında, %31,3’ü 45-54 yaşları arasında ve %11,7’si 55-64 yaşları arasında iken, %3,3’ünün ise 65 yaş ve üzeri bireylerden oluştuğu görülmektedir.

Katılımcıların %51,7’si ilkokul mezunu iken, %22’si ise lise mezunudur. Üniversite ve üzeri öğrenim düzeyine sahip katılımcıların oranı ise %7’dir.

Tablo 3.1: Demografik Yapı

		Frekans	Yüzde
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	4	1,3
	Erkek	296	98,7
	Toplam	300	100,0
<b>Yaş</b>	18-24	10	3,3
	25-34	63	21,0
	35-44	88	29,3
	45-54	94	31,3
	55-64	35	11,7
	65+	10	3,3
	Toplam	300	100,0
<b>Öğrenim Durumu</b>	Okul bitirmede	2	0,7
	İlkokul mezunu	155	51,7
	Ortaokul mezunu	56	18,7
	Lise mezunu	66	22,0
	Üniversite	19	6,3
	Lisansüstü	2	0,7
	Toplam	300	100,0
<b>Aylık ortalama hane geliri</b>	0-1000 TL	6	2,0
	1001-2000 TL	86	28,7
	2001-5000 TL	166	55,3
	5001-10000 TL	32	10,7
	10000 TL üzeri	10	3,3
	Toplam	300	100,0
<b>Sosyal Güvence Varlığı</b>	Evet	247	82,3
	Hayır	53	17,7
	Toplam	300	100,0

Aylık ortalama hane gelirleri incelendiğinde katılımcıların %55,3’ünün 2001-5000 TL arasında hane halkı gelirleri bulunurken, %2’sinin 0 ila 1000 TL arası geliri bulunmakta ve %3,3’ünün ise 10000 TL ve üzeri geliri bulunmaktadır.

Katılımcıların sosyal güvence varlıkları incelendiğinde ise 247 katılımcı sosyal güvence sahibi olduğunu belirtirken, 53 katılımcı ise sosyal güvencesinin bulunmadığını belirtmiştir.

Katılımcıların kendileri dâhil aile nüfusları ortalaması 5,36 iken, standart sapma 2,46'dır. En küçük hane büyüklüğü 2 kişiden oluşmakta iken 20 (% 6,7) katılımcının hane büyüklüğü böyledir. En geniş hane büyüklüğü ise 18 kişiden oluşmaktadır ve 1 (% 0,3) katılımcının hane büyüklüğü böyledir.

Tablo 3.2: Kooperatif Üyelik

		Frekans	Yüzde
Sektörle ilgili bir kooperatife üyelik	Evet	171	57,0
	Hayır	129	43,0
	Toplam	300	100,0

Katılımcılara sorulan birlik veya kooperatife üye olmalarında sıralanan unsurların ne derece etkili oldukları sorulmuştur. Bu soruya 171 katılımcı cevap vermiştir. Değerlendirme 171 katılımcı üzerinden gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3.3: Kooperatife Üye Olma Nedenleri

		Hiç Etkili Değil	Pek Etkili Değil	Kısmen Etkili	Etkili	Çok Etkili	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Ürün alıp vermek	F	15	18	14	104	20	171	3,56	1,10
	%	8,8 %	10,5%	8,2 %	60,8 %	11,7 %	100 %		
Gübre almak	F	13	21	20	102	15	171	3,50	1,06
	%	7,6 %	12,3 %	11,7 %	59,6 %	8,8 %	100 %		
Tohum almak	F	17	21	16	99	18	171	3,47	1,14
	%	9,9 %	12,3%	9,4 %	57,9 %	6,0 %	100 %		
Mazot almak	F	33	28	21	75	14	171	3,05	1,30
	%	19,3 %	16,4 %	12,3 %	43,9 %	8,2 %	100 %		
Yem almak	F	32	27	20	81	11	171	3,07	1,28
	%	18,7 %	15,8 %	11,7 %	47,4 %	6,4 %	100 %		
Krediyle gübre almak	F	44	36	24	65	2	171	2,68	1,25
	%	25,7 %	21,1 %	14,0 %	38,0 %	1,2 %	100 %		

Tablo 3.3: (devam) Kooperatife Üye Olma Nedenleri

<b>Krediyle mal almak</b>	F	47	45	24	53	2	171	2,52	1,22
	%	27,5 %	26,3 %	14,0 %	31,0 %	1,2%	100 %		
<b>Krediyle tohum almak</b>	F	40	41	31	55	4	171	2,66	1,21
	%	23,4 %	24,0 %	18,1 %	32,2 %	2,3 %	100 %		
<b>Kredi almak</b>	F	46	41	28	51	5	171	2,58	1,25
	%	26,9 %	24,0 %	16,4 %	29,8 %	2,9 %	100 %		
<b>Düşük faizli kredi almak</b>	F	48	45	21	48	9	171	2,56	1,30
	%	28,1 %	26,3 %	12,3 %	28,1 %	5,3 %	100 %		
<b>Ürün satmak</b>	F	33	41	18	67	12	171	2,91	1,29
	%	19,3 %	24,0 %	10,5 %	39,2 %	7,0 %	100 %		
<b>Ürünleri değerlendirme</b>	F	34	45	19	64	9	171	2,82	1,27
	%	19,9 %	26,3 %	11,1 %	37,4 %	5,3 %	100 %		
<b>Değerinde fiyata ürün satmak</b>	F	32	50	28	54	7	171	2,73	1,20
	%	18,7 %	29,2 %	16,4 %	31,6 %	4,1 %	100 %		
<b>Sulama yapmak</b>	F	40	39	25	53	14	171	2,78	1,32
	%	23,4 %	22,8%	14,6%	31,0 %	8,2 %	100 %		

Katılımcılara birlik veya kooperatife üye olmalarında etkili olan unsurlar sorulmuştur. 171 katılımcının yanıt verdiği soruda elde edilen bulgulara göre en etkili unsur 3,56 ortalama ile ürün alıp vermek olurken, en az etkili unsur ise 2,52 ortalama ile kredi ile mal almak olmuştur.

Katılımcılara birlik veya kooperatife üye olmama sebepleri sorulmuştur. Çoklu yanıt verilebilen soruda 126 katılımcıdan toplam 164 yanıt elde edilmiştir. 72 katılımcı ile en fazla “ihtiyaç duymuyorum, bir fayda sağlamıyor” seçeneği tercih edilmiştir. En az tercih edilen seçenek ise 8 katılımcı ile “yönetimden memnun değilim” seçeneği olmuştur.

Üreticilerin temel beklentileri ekim öncesinde ürün ve girdilere kolayca ulaşabilmek, üretimden sonra ürünü kolayca piyasaya sürebilmektir. Üreticinin girdi temini ve satış konularında önünü açan tüm sistemler kabul görmekte ve üreticiler bu

konuda arayış içerisinde. LİDES sistemi üreticinin piyasaya ulaşabilmesi konusunda basit ve yalın bir çözüm alternatifi olarak bulunmaktadır.

Tablo 3.4: Kooperatife Üye Olmama Nedenleri

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Birlik veya kooperatife üye olmama sebebi	İhtiyaç duymuyorum, bir fayda sağlamıyor	72	43,9%	57,1%
	Pahalı mal satıyor	15	9,1%	11,9%
	Borçlandırıyor	20	12,2%	15,9%
	Kredili mal almıyor	11	6,7%	8,7%
	Yönetimden memnun değilim	8	4,9%	6,3%
	Fazla malı, hayvanı, tarlası yok	26	15,9%	20,6%
	Bölgemizde birlik-kooperatif yok	12	7,3%	9,5%
<b>Toplam</b>		<b>164</b>	<b>100,0%</b>	<b>130,2%</b>

Yapılan araştırmada katılımcıların üretim tercihleri ölçülmüştür. Tablo 3.5'te üretim alanı tespit edilmiş. Çoklu yanıtın verilebildiği bu soruda 300 katılımcıdan 391 yanıt alınmıştır. Katılımcıların 294'ü bitkisel üretim yaparken 97'si hayvansal üretim yapmaktadır.

Tablo 3.5: Üretim Alanları

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Üretim alanları	Bitkisel üretim	294	75,2%	98,0%
	Hayvansal üretim	97	24,8%	32,3%
<b>Toplam</b>		<b>391</b>	<b>100,0%</b>	<b>130,3%</b>

Tablo 3.6'da görüleceği üzere üreticilerin üretim kararında belirtilen faktörlerin etkisi sorulmuştur. Üretimde geleneksel alışkanlıkların ve eğilimlerin etkisi ortaya konulmuştur. Buna göre; 3,87 ortalama ile en etkili faktör toprağın o ürüne elverişli oluşu olurken, en az etkili faktör ise 3,10 ortalama ile bilimsel yayım faaliyetleri sonucu yeni ürünler ile tanışma unsuru olmuştur.

Tablo 3.6: Üretim Kararına Etki Eden Faktörler

		Hiç Etkili Değil	Pek Etkili Değil	Kısmen Etkili	Etkili	Çok Etkili	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Üretim alışkanlıkları (Her yıl aynı ürünü tercih etme)	F	10	19	15	228	28	300	3,82	0,81
	%	3,3 %	6,3%	5,0 %	76,0 %	9,3 %	100 %		
Toprağın o ürüne uygun oluşu	F	11	12	15	229	33	300	3,87	0,79
	%	3,7 %	4,0 %	5,0 %	76,3 %	11,0%	100 %		
İklim özellikleri	F	11	10	22	231	26	300	3,84	0,77
	%	3,7 %	3,3 %	7,3 %	77,0 %	8,7 %	100 %		
Yeni ürünler deneme arzusu	F	42	56	30	168	4	300	3,12	1,16
	%	14,0%	18,7 %	10,0 %	56,0 %	1,3 %	100 %		
Bilimsel yayım faaliyetleri sonucu yeni ürünler ile tanışma	F	53	48	25	163	11	300	3,10	1,24
	%	17,7 %	16,0%	8,3 %	54,3 %	3,7 %	100 %		
Ürünlerin önceki yıllara ait fiyat grafikleri	F	14	20	33	191	42	300	3,76	0,93
	%	4,7 %	6,7%	11,0 %	63,7 %	14,0 %	100 %		

Katılımcılara son 5-6 yıl içerisinde üretimden vazgeçtikleri ürünler sorulmuştur. Tablo 3.7’de görüldüğü gibi elde edilen yanıtlara göre, en fazla üretimden vazgeçilen ürünler 24 katılımcı ile buğday ve yine 24 katılımcı ile pancardır.

Tablo 3.7: Üretimden Vazgeçilen Ürün

		Frekans	Yüzde
Son 5-6 yıl içerisinde üretimden vazgeçtiğiniz ürünler var mıdır?	Evet	97	32,3
	Hayır	203	67,7
	Toplam	300	100,0

Tablo 3.8 ve 3.9’da makine parkları ile ilgili katılımcıların vermiş olduğu yanıtların oranları görülmektedir. Katılımcılara makine parklarını yakın zamanda (1-2 yıl) yenilemeyi düşünüp düşünmedikleri sorulmuştur. Elde edilen yanıtlara göre 152 katılımcı değiştirmeyi düşünürken, 148 katılımcı ise değiştirmeyi düşünmemektedir. Üreticilerin makine parklarında gerçekleştirdikleri yenileme işlemleri uzun dönemli borçlanma şeklinde kendini göstermekte, öz kaynak kullanan

üreticilerin ise ürünlerini değerinde satabilme beklentisinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Öz kaynak kullanımı sonrasında en yüksek oranın kredi kullanma olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 3.8: Makine Parkı Yenileme Niyeti

		Frekans	Yüzde
Makine parkınızı yakın zamanda (1-2 yıl) yenilemeyi düşünüyor musunuz?	Evet	152	50,7
	Hayır	148	49,3
	Toplam	300	100,0

Katılımcılara yeni bir makine alırken finansman kaynağı olarak neleri gördükleri sorulmuştur. Çoklu yanıtın verilebildiği bu soruda 291 katılımcı toplamda 328 yanıt vermiştir. 9 katılımcı bu soruyu yanıtlamamıştır.

Tablo 3.9: Finansman Kaynağı Tercihi

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Yeni bir makine alırken finansman kaynağınız nedir?	Özkaynak	222	67,7%	76,3%
	Kredi	71	21,6%	24,4%
	Kiralama	3	,9%	1,0%
	Hibe	32	9,8%	11,0%
Toplam		328	100,0%	112,7%

Katılımcılara hane geçimlerinde tarım ve tarım dışı kaynakların oranlarını sorulmuştur. Elde edilen bulgulara göre katılımcıların tüm katılımcıların tarım geliri ortalamaları %78,71 iken, tarım dışı gelir ortalamalarının ise %20,77 olduğu tespit edilmiştir.

Katılımcılara tarım ürünlerinin satışını kime yaptıkları sorulmuştur. Çoklu yanıtın verilebildiği bu soruda 279 katılımcı toplamda 435 yanıt vermiştir. 21 katılımcı bu soruyu yanıtlamamıştır. Elde edilen bulgulara göre ticaret borsası aracılığı ile gerçekleştirdiklerini söyleyen katılımcıların oranı %62 iken, doğrudan tüccara satanların oranı da %62'dir. Doğrudan TMO'ya satış yapanların oranı ise %31,9'dur.



Tablo 3.10: Satış Tercihleri

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Tarım ürünlerinin satışını kime yapmaktasınız?	Doğrudan TMO	89	20,5%	31,9%
	Doğrudan Tüccar	173	39,8%	62,0%
	Ticaret Borsası Aracılığı ile	173	39,8%	62,0%
Toplam		435	100,0%	155,9%

Katılımcılara sorulan “Ürünlerinizin ortalama satış süresi ne kadardır? Kaç ay vadeli satış yapıyorsunuz?” sorusuna 248 katılımcı 0-15 gün arası (peşin) vadeli satış süreleri olduğunu belirtirken, 24 katılımcı 15-30 gün vadeli, 16 katılımcı 2-4 ay vadeli, 7 katılımcı 5-6 ay vadeli ve 5 katılımcı ise 6 aydan daha uzun vadeli satış yaptıklarını belirtmişlerdir.

Tablo 3.11: Ürünlerin Satış Süresi

	Frekans	Yüzde
0-15 gün (Peşin)	248	82,7
15-30 gün	24	8,0
2-4 ay	16	5,3
5-6 ay	7	2,3
6 aydan uzun süre	5	1,7
Toplam	300	100,0

Katılımcılara ürünlerinin satış şekilleri sorulmuştur. Elde edilen bulgulara göre 181 katılımcı parçalı halde farklı zamanlarda satış yapmayı tercih ederken, 116 katılımcı ise hemen satmayı tercih ettiklerini belirtmişlerdir. 3 katılımcı ise diğer şekilde yanıt vermişlerdir.

Tablo 3.10, 3.11, 3.12’de elde ettiğimiz veriler üreticilerin satış tercihlerinde en kısa yoldan finansa ulaşmayı tercih ettikleri, bu yüzden de ticaret borsası aracılığı ile ürün satışı ve doğrudan tüccara ürün satışı yüksek oranlarda çıkmaktadır. Peşin satma eğilimi yüksek olması alternatif ödeme araçlarının ve satış araçlarının eksik olmasıyla da açıklanabilmektedir. Üreticiler ürün satışını gerçekleştirip, uzun vadeli borçlanmak yerine kısa vadede borçlarını kapatmak eğilimindedir.

Tablo 3.12: Ürünlerin Satış Tercihi

	Frekans	Yüzde
Diğer	3	1,0
Parçalar halinde farklı zamanlarda satarım	181	60,3
Hemen satarım	116	38,7
Toplam	300	100,0

Katılımcılara lisanslı depoculuk hakkında bilgileri olup olmadığı sorulmuştur. 34 katılımcı bilgisi olduğunu belirtirken, 25 katılımcı kısmen bilgisi olduğunu belirtmiştir, 241 katılımcı ise lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgisi olmadığını belirtmiştir.

Tablo 3.13: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği- 1

	Frekans	Yüzde
Lisanslı depoculuk hakkında bilgi sahipliği	Evet	34
	Kısmen	25
	Hayır	241
	Toplam	300
Lisanslı depoculuk sistemi hakkında yeterli tanıtım faaliyetlerinde bulunulduğunu düşünüyor musunuz?	Evet	27
	Hayır	44
	Toplam	71
Lisanslı depoculuğun tanıtımında hangi yöntemin daha etkili olacağını düşünüyorsunuz?	TV, Gazete, Dergi	6
	TMO	15
	Ticaret Borsası	4
	Sosyal Medya, İnternet	27
	Grup yayım metodları, eğitim faaliyetleri, kurslar, geziler	5
	Fuar	4
	Afiş Broşür	2
	Diğer	6
	Toplam	71

Katılımcılara lisanslı depoculuk sistemi hakkında nereden bilgi edindikleri sorulmuştur. Çoklu yanıtın verilebildiği soruda 57 katılımcıdan 67 cevap elde edilmiştir. Katılımcıların %49,1'i Ticaret Borsası'ndan bilgi edindiklerini söylerken, %36,8'i ise geleneksel, gazete, TV üzerinden bilgi edindiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 3.14: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği- 2

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Lisanslı depoculuk sistemi hakkında nereden bilgi edindiniz?	Geleneksel, TV, Gazete	21	31,3%	36,8%
	Sosyal Medya	11	16,4%	19,3%
	TMO	7	10,4%	12,3%
	Ticaret Borsası	28	41,8%	49,1%
Toplam		67	100,0%	117,5%

“Lisanslı depoculuk sisteminin sağladığı avantajlardan haberdara mısınız?” sorusuna 59 katılımcı yanıt vermiştir. 19 katılımcı evet yanıtını verirken, 40 katılımcı ise hayır yanıtını vermişlerdir.

“Lisanslı depoları ürünlerinizin muhafazasında tercih eder misiniz?” sorusuna 59 katılımcı yanıt vermiştir. 21 katılımcı evet yanıtını verirken, 38 katılımcı ise hayır yanıtını vermiştir.

Ülkemizde mevzuat sürecinin 2005 yılında başladığı LİDES ile ilgili bilgilendirme ve farkındalık oluşturma faaliyetleri maalesef yeterli değildir. Üreticilerle yapılan görüşmelerde sistemin bilinirliği çok düşük bir seviyededir. Araştırmaya katılan ve sıcak ürün satışı için ticaret borsasında bulunan üreticiler arasında %80’e yakın bilgimiz yoktur cevabının alınması, tanıtım ve farkındalık faaliyetlerinin özellikle borsalar aracılığı ile yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Araştırmanın  $H_1$  hipotezi, üreticilerin lisanslı depoculuk sistemini tercih etmelerinin öncelikli sebebi nitelikli ve güvenilir depolama ihtiyacına cevap vermesidir. Bu hipotezin test edilmesi için üreticilere tercih nedenleri sorulmuştur. Katılımcılara sorulan lisanslı depoları tercih etmelerinde hangi unsurların etkili olduğu sorusuna 21 katılımcı yanıt vermiştir. Elde edilen bulgulara göre, en etkili unsur 4,38 ortalama ile “nitelikli ve güvenilir depolama” olurken, en az etkili unsur ise 3,52 ortalama ile sistemin sunduğu avantajlardan, imkânlardan fayda sağlamaktır.

Tablo 3.15: Lisanslı Depoculuk Sisteminin Tercih Nedenleri

		Hiç Etkili Değil	Pek Etkili Değil	Kısmen Etkili	Etkili	Çok Etkili	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
<b>Nitelikli ve güvenilir depolama</b>	F	0	0	1	11	9	21	4,38	0,59
	%	0 %	0%	4,8%	52,4%	42,9%	100 %		
<b>Depolama Alanı ihtiyacına çözüm üretmesi</b>	F	0	3	0	13	5	21	3,95	0,92
	%	0 %	14,3 %	0 %	61,9 %	23,8 %	100 %		
<b>Sistemin sunduğu avantajlardan, imkânlardan fayda sağlamak</b>	F	3	1	2	12	3	21	3,52	1,25
	%	14,3 %	4,8 %	9,5 %	57,1 %	14,3 %	100 %		
<b>Depolama iş gücünü azaltması</b>	F	0	1	2	15	3	21	3,95	0,67
	%	0 %	4,8 %	9,5 %	71,4 %	14,3%	100 %		
<b>Finansman imkânı sunması</b>	F	2	1	2	11	5	21	3,76	1,17
	%	9,5 %	4,8 %	9,5 %	52,4 %	23,8 %	100 %		
<b>Fiyat dalgalanmalarından olumlu etkilenme beklentisi</b>	F	2	0	3	12	4	21	3,76	1,09
	%	9,5 %	0 %	14,3 %	57,1 %	19,0 %	100 %		
<b>TMO'nun lisanslı depolardan ürün alması</b>	F	2	2	1	10	6	21	3,76	1,26
	%	9,5 %	9,5 %	4,8 %	47,6 %	28,6%	100 %		
<b>Elektronik ortamda satış imkânı ile farklı alıcılara ulaşma</b>	F	1	0	2	11	7	21	4,10	0,94
	%	4,8 %	0 %	9,5 %	52,4 %	33,3 %	100 %		
<b>Elektronik ortamda satış imkânı ile piyasaya daha hızlı ürün arz etme</b>	F	1	1	2	11	6	21	3,95	1,02
	%	4,8 %	4,8 %	9,5 %	52,4 %	28,6 %	100 %		
<b>İş ilişkisinde bulunduğu tarafların elektronik ortamda işlem yapıyor olması</b>	F	0	2	1	11	7	21	4,10	0,89
	%	0 %	9,5%	4,8 %	52,4 %	28,6 %	100 %		

Katılımcılara lisanslı depoculuğu tercih etmeme sebepleri sorulmuştur. Çoklu yanıtın verilebildiği soruya 38 katılımcı 51 yanıt vermişlerdir. Elde edilen bulgulara göre, %39,5 ile lisanslı depoya ihtiyacım yok yanıtı en fazla verilen cevap olmuştur. En az verilen cevap ise %7,9 ile sistemin kolay ulaşılabilir olduğunu düşünmüyorum yanıtıdır.

LİDES sisteminin yaygınlaşması ve istenilen düzeyde başarıya ulaşması için lisanslı depoların üreticiye sağladığı faydalar ile tanıtım faaliyetlerine duyulan ihtiyaç yapılan görüşmelerde ortaya çıkmıştır. Tablo 3.16'da ulaşılan sonuçlar bilgi düzeyinin eksik olması sonucunu teyit etmektedir.

Tablo 3.16: Lisanslı Depolama Kullanmama Sebebi

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Lisanslı depolama kullanmama sebebi	Lisanslı deponun sağladığı imkânları bilmiyorum	11	21,6%	28,9%
	Lisanslı depoculuk sistemine güven duymuyorum	8	15,7%	21,1%
	Henüz yeni bir sistem olduğu için hızlı ürün satışı gerçekleştiremeyeceğimi düşünüyorum	7	13,7%	18,4%
	Lisanslı depoculuk sistemi prosedürlerini bilmiyorum	7	13,7%	18,4%
	Sistemin kolay ulaşılabilir olduğunu düşünmüyorum	3	5,9%	7,9%
	Lisanslı depoya ihtiyacım yok	15	29,4%	39,5%
	Toplam	51	100,0%	134,2%

“Lisanslı depolara ürün teslim edilirken yapılan analizleri güvenli buluyor musunuz?” sorusuna 59 katılımcı yanıt verirken, 43 katılımcı güvenli bulduklarını belirtmiş, 16’sı ise güvenli bulmadıklarını belirtmişlerdir.

“Lisanslı depoculuk sistemi pazarlama sorunlarınızı çözer mi?” sorusuna 59 katılımcı yanıt verirken, 32 katılımcı evet yanıtını vermiş ve 27 katılımcı ise hayır yanıtını vermişlerdir.

“Lisanslı depolara hiç ürün teslim ettiniz mi?” sorusuna 59 katılımcı yanıt verirken, 13 katılımcı evet yanıtını vermiş ve 46 katılımcı ise hayır yanıtını vermişlerdir.

Katılımcılara ELÜS (Elektronik ürün sistemi) hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları sorulmuştur. 230 katılımcının yanıt verdiği soruda 12 katılımcı bilgi sahibi olduğunu belirtirken, 218 katılımcı ise bilgi sahibi olmadığını belirtmiştir.

Katılımcılara, ELÜS'lerinin ticarete konu olma şekilleri sorulmuştur. Toplamda 82 katılımcının yanıt verdiği soruya 25 katılımcı ELÜS olarak tüccar/sanayiciye sattım derken, 9 katılımcı ELÜS olarak tüccar/sanayici veya TMO'ya sattım demişlerdir. Bunun yanında 48 katılımcı ise ELÜS hakkında bilgi sahibi olmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 3.17: ELÜS'lerin Ticarete Konu Olma Şekli

	Frekans	Yüzde
ELÜS olarak tüccar/sanayiciye sattım. (Elektronik Satış)	25	8,3
ELÜS olarak tüccar/sanayici veya TMO'ya sattım	9	3,0
ELÜS hakkında bilgi sahibi değilim	48	16,0
Toplam	82	27,3
Yanıtsız	218	72,7
Genel toplam	300	100,0

Katılımcılara ELÜS kullanımı ile ilgili hangi unsura ne derece katıldıkları sorulmuştur.

Tüm unsurlar için değerlendirme ortalaması 3'ün altındadır. Bunun yanında “Ürünümün fiyatlandırması doğru ve değerinde olmuyor” unsuru ve “Ürünümün ELÜS ile ipotēge konu olmasından dolayı memnunum” unsuru 2,40 ortalamaları ile en yüksek değerlendirmeye sahip iken, “Uygun maliyette kredi kullanabildim” unsuru 2,29 ortalaması ile en düşük değerlendirmeye sahiptir.

Tablo 3.18: ELÜS Kullanımı ile İlgili Unsurlar

		Hiç Katılmıyorum	Pek Katılmıyorum	Kısmen Katılmıyorum	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Ürünün fiyatlandırması doğru ve değerinde olmuyor	F	24	0	21	13	0	58	2,40	1,24
	%	41,0 %	0%	36,2%	22,4%	0%	100 %		
Ürünün tamamı krediye konu edilmeli	F	25	1	20	12	0	58	2,33	1,23
	%	43,1 %	1,7%	34,5 %	20,7 %	0%	100 %		
ELÜS kredi maliyetlerini yüksek buluyorum	F	25	1	21	11	0	58	2,31	1,21
	%	43,1 %	1,7 %	36,2 %	19,0 %	0 %	100 %		
ELÜS kredisine devletin sunduğu %50 faiz desteği yeterli	F	25	2	19	12	0	58	2,31	1,23
	%	43,1 %	3,4 %	32,8 %	20,7 %	0%	100 %		
Uygun maliyette kredi kullanabildim	F	25	2	20	11	0	58	2,29	1,21
	%	43,1 %	3,4 %	34,5 %	19,0 %	0 %	100 %		
Ürünün ELÜS ile ipoteğe konu olmasından dolayı memnunum	F	24	2	19	11	2	58	2,40	1,29
	%	41,4 %	3,4 %	32,8 %	19,0 %	4,3 %	100 %		

“ELÜS teminatı olarak gösterilmesi ile faizsiz finansman desteği sağlanır ise tercih eder misiniz?” sorusuna 82 katılımcı yanıt verirken, 218 katılımcı yanıt vermemiştir. Elde edilen bulgulara göre “tercih ederim” diyen bireylerin oranı %41,5 iken, “tercih etmem” diyen bireylerin oranı ise %23,2’dir. Katılımcıların %35,4’ü “fikrim yok/ bilmiyorum” şeklinde beyanda bulunmuştur.

Tablo 3.19: ELÜS Kullanımı ile İlgili Unsurlar - 2

		Frekans	Yüzde
ELÜS teminatı olarak gösterilmesi ile faizsiz finansman desteği sağlanır ise tercih eder misiniz?	Evet	34	41,5
	Hayır	19	23,2
	Fikrim Yok /Bilmiyorum	29	35,4
	Toplam	82	100,0

“ELÜS kredisi kullandınız mı?” sorusuna 82 katılımcı cevap verirken cevap veren katılımcıların %4,9’u kullandıklarını, %95,1’i ise kullanmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 3.20: ELÜS Kullanımı ile İlgili Unsurlar - 3

		Frekans	Yüzde
ELÜS kredisi kullandınız mı?	Evet	4	4,9
	Hayır	78	95,1
	Toplam	82	100,0

“Bir banka ile çalışırken sayacağım her bir unsur sizin için ne derece önemlidir?” sorusuna katılımcıların tamamı yanıt vermiştir. Elde edilen bulgular incelendiğinde, düşük maliyetli olması unsuru 4,02’lik ortalama ile en yüksek katılıma sahiptir. Bunun yanında tanıdık tavsiyesi unsuru ise 3,35 ortalama ile en düşük katılıma sahiptir.

Tablo 3.21: Banka Tercihini Etkileyen Unsurlar

		Hiç önemli değil	Pek önemli değil	Kısmen Önemli	Önemli	Çok Önemli	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
<b>Düşük maliyetli olması</b>	F	10	6	11	214	59	300	4,02	0,78
	%	3,3 %	2,0%	3,7%	71,3%	19,7%	100 %		
<b>Tanıdık tavsiyesi</b>	F	31	43	25	192	9	300	3,35	1,09
	%	10,3%	14,3%	8,3 %	64,0 %	3,0%	100 %		
<b>İslami kurallara uygun olması</b>	F	22	22	23	187	46	300	3,71	1,05
	%	7,3 %	7,3%	7,7 %	62,3 %	15,3%	100 %		
<b>İşlemlerin hızlı ve kaliteli olması</b>	F	9	10	15	213	53	300	3,97	0,79
	%	3,0%	3,3 %	5,0 %	71,0 %	17,7%	100 %		
<b>Devlet teşvikleri için anlaşmalı çalışıyor olması</b>	F	9	12	17	212	50	300	3,94	0,97
	%	3,0 %	4,0 %	5,7 %	70,7 %	16,7%	100 %		

Katılımcıların daha önce bir bankadan finansman kullanıp kullanmadıklarına ilişkin yöneltile soruya %31’i “kullandım” yanıtını verirken, %69’u ise “kullanmadım” yanıtını vermişlerdir.

Tablo 3.22: Bankadan Finansman Kullanım Durumu

		Frekans	Yüzde
Daha önce bir bankadan finansman (kredi v.b.) kullandınız mı?	Evet	93	31,0
	Hayır	207	69,0
	Toplam	300	100,0



Hangi bankacılık hizmetini tercih ettiklerine yönelik sorulara 291 katılımcı yanıt verirken, 9 katılımcı yanıt vermemiştir. Yanıt veren katılımcıların %78,7'si Konvansiyonel (Faizli) bankacılık hizmetlerinden yararlandığını belirtirken, %21,3'ü ise Katılım Bankası hizmetinden yararlandığını belirtmiştir.

Tablo 3.23: Banka Tercihi

		Frekans	Yüzde
Hangi bankacılık hizmetini tercih ettiniz?	Konvansiyonel (Faizli)	229	78,7
	Katılım Bankası	62	21,3
	Toplam	291	100,0

“Bankacılık hizmeti tercihinizde etkili olan faktörler nelerdir?” sorusuna yanıtlar verilmiştir. Çoklu yanıt verilebilen soruya 282 katılımcı 439 yanıt vermiştir. Katılımcılar en fazla %87,9 ile düşük maliyet faktörünü tercih sebebi olarak gösterirken, en az tercih sebebi olarak gösterilen unsur ise %10,3 ile yakınlıktır.

Tablo 3.24: Banka Tercihini Etkileyen Faktörler

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
	Düşük maliyet	248	56,5%	87,9%
	Hızlı para temin etme imkânı	69	15,7%	24,5%
	Yakınlık	29	6,6%	10,3%
	Dini hassasiyetler	52	11,8%	18,4%
	İlgili bankanın sunduğu kampanyalar	41	9,3%	14,5%
Toplam		439	100,0%	155,7%

### 3.5.1.1. Üretici Anketleri Ki Kare Testleri

Tablo 3.25: Kooperatif veya Birlik Üyeliği ile Lisanslı Depoculuk Bilgi Düzeyi Arasındaki İlişki

		Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam	
		Evet	Kısmen	Hayır		
Sektörünüzle ilgili birlik veya kooperatife üye misiniz?	Evet	N	22	17	132	171
	%		12,9%	9,9%	77,2%	100,0%
	% Toplam		7,3%	5,7%	44,0%	57,0%
	Hayır	N	12	8	109	129
	%		9,3%	6,2%	84,5%	100,0%
	% Toplam		4,0%	2,7%	36,3%	43,0%
Toplam	N		34	25	241	300
	%		11,3%	8,3%	80,3%	100,0%
	% Toplam		11,3%	8,3%	80,3%	100,0%

Katılımcıların sektörleri ile ilgili birlik veya kooperatife üye olma durumları ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahibi olmaları arasındaki ilişki karşılaştırıldığında, sektörle ilgili bir birlik veya kooperatife üye olan katılımcıların %12,9'u lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahibi iken, sektörle ilgili bir birlik veya kooperatife üye olmayan katılımcıların ise %9,3'ü lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahibidir. Yapılan ki kare testi sonucunda lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahipliği ile sektörle ilgili birlik veya kooperatife üye olma durumları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir ( $\chi^2:2,546$ ,  $df:2$ ,  $p:0,280$ ).

Tablo 3.26: Öğrenim Durumu ile Lisanslı Depoculuk Bilgi Düzeyi Arasında İlişki

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
Öğrenim Durumu	Okul bitirmedi	N	0	0	2	2
		%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
		% Toplam	,0%	,0%	,7%	,7%
	İlkokul mezunu	N	9	11	135	155
		%	5,8%	7,1%	87,1%	100,0%
		% Toplam	3,0%	3,7%	45,0%	51,7%
	Ortaokul mezunu	N	4	7	45	56
		%	7,1%	12,5%	80,4%	100,0%
		% Toplam	1,3%	2,3%	15,0%	18,7%
	Lise mezunu	N	12	5	49	66
		%	18,2%	7,6%	74,2%	100,0%
		% Toplam	4,0%	1,7%	16,3%	22,0%
	Üniversite	N	8	1	10	19
		%	42,1%	5,3%	52,6%	100,0%
		% Toplam	2,7%	,3%	3,3%	6,3%
Lisansüstü	N	1	1	0	2	
	%	50,0%	50,0%	,0%	100,0%	
	% Toplam	,3%	,3%	,0%	,7%	
Toplam		N	34	25	241	300
		%	11,3%	8,3%	80,3%	100,0%
		% Toplam	11,3%	8,3%	80,3%	100,0%

Katılımcıların öğrenim durumları ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında eğitim durumundaki artış ile bilgi sahipliğinin arttığı görülmektedir. Yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin eğitim durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ( $\chi^2:37,267$ ,  $df:10$ ,  $p:0,0001$ ).

Bireylerin öğrenim durumlarının bilinmesi lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahipliklerini %30,4 oranında açıklamaktadır (Somers's d: 0,304  $p:0,0001$ ).

Bireylerin öğrenim durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında pozitif yönde orta düzeyde bir ilişki bulunmaktadır (Gamma: 0,426, p: 0,0001).

Tablo 3.27: Hane Geliri ile Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Düzeyi Arasında İlişki

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
Aylık ortalama hane geliri	0-1000 TL	N	1	0	5	6
		%	16,7%	,0%	83,3%	100,0%
		% Toplam	,3%	,0%	1,7%	2,0%
	1001-2000 TL	N	9	6	71	86
		%	10,5%	7,0%	82,6%	100,0%
		% Toplam	3,0%	2,0%	23,7%	28,7%
	2001-5000 TL	N	10	14	142	166
		%	6,0%	8,4%	85,5%	100,0%
		% Toplam	3,3%	4,7%	47,3%	55,3%
	5001-10000	N	11	5	16	32
		%	34,4%	15,6%	50,0%	100,0%
		% Toplam	3,7%	1,7%	5,3%	10,7%
	10000TL üzeri	N	3	0	7	10
		%	30,0%	,0%	70,0%	100,0%
		% Toplam	1,0%	,0%	2,3%	3,3%
Toplam	N	34	25	241	300	
	%	11,3%	8,3%	80,3%	100,0%	
	% Toplam	11,3%	8,3%	80,3%	100,0%	

Katılımcıların aylık ortalama hane gelirleri ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında gelir düzeyindeki değişimin bilgi sahipliğinde farklılık yarattığı görülmektedir. Yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin hane gelirleri ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ( $\chi^2:30,387$ ,  $df:8$ ,  $p:0,0,001$ ).

Bireylerin hane gelirlerinin bilinmesi lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahipliklerini %18,7 oranında açıklamaktadır (Somers' d: 0,187 p:0,0001).

Bireylerin hane gelirleri ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında pozitif yönde zayıf düzeyde bir ilişki bulunmaktadır (Gamma: 0,280, p: 0,0001).

Tablo 3.28: Yaş ile Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Düzeyi Arasında İlişki

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
Yaş	18-24	N	1	1	8	10
		%	10,0%	10,0%	80,0%	100,0%
		% Toplam	,3%	,3%	2,7%	3,3%
	25-34	N	13	9	41	63
		%	20,6%	14,3%	65,1%	100,0%
		% Toplam	4,3%	3,0%	13,7%	21,0%
	35-44	N	5	9	74	88
		%	5,7%	10,2%	84,1%	100,0%
		% Toplam	1,7%	3,0%	24,7%	29,3%
	45-54	N	6	5	83	94
		%	6,4%	5,3%	88,3%	100,0%
		% Toplam	2,0%	1,7%	27,7%	31,3%
55-64	N	6	1	28	35	
	%	17,1%	2,9%	80,0%	100,0%	
	% Toplam	2,0%	,3%	9,3%	11,7%	
65+	N	3	0	7	10	
	%	30,0%	,0%	70,0%	100,0%	
	% Toplam	1,0%	,0%	2,3%	3,3%	
Toplam	N	34	25	241	300	
	%	11,3%	8,3%	80,3%	100,0%	
	% Toplam	11,3%	8,3%	80,3%	100,0%	

Katılımcıların yaşları ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında yaşlarındaki değişimden bilgi sahipliğinde farklılık yarattığı görülmektedir. Yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin yaşları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ( $\chi^2:22,518$ ,  $df:10$ ,  $p:0,0013$ ).

Bireylerin yaşlarının bilinmesi lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahipliklerini %15,1 oranında açıklamaktadır (Somers's d: 0,151  $p:0,0001$ ).

Bireylerin yaşları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında pozitif yönde zayıf düzeyde bir ilişki bulunmaktadır (Gamma: 0,193,  $p:0,0001$ ).

Tablo 3.29: ELÜS Kredisi Kullananların Lisanslı Depoculuk Bilgi Düzeyi Arasındaki İlişki

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Total
			Evet	Kısmen	Hayır	
ELÜS kredisi kullandınız mı?	Evet	N	3	0	1	4
		%	75,0%	,0%	25,0%	100,0%
		% Toplam	3,7%	,0%	1,2%	4,9%
	Hayır	N	10	6	62	78
		%	12,8%	7,7%	79,5%	100,0%
		% Toplam	12,2%	7,3%	75,6%	95,1%
Total	N	13	6	63	82	
	%	15,9%	7,3%	76,8%	100,0%	
	% Toplam	15,9%	7,3%	76,8%	100,0%	

Katılımcıların ELÜS kredisi kullanma durumları ile lisanslı depoculuk hakkında bilgi sahiplikleri arasında ilişki incelendiğinde; ELÜS kredisi kullananların %75'i bilgisi olduğunu söylerken, kullanmayanların ise %12,8'i bilgisi olduğunu belirtmiştir. Yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin ELÜS kredisi kullanma durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ( $\chi^2:11,057$ ,  $df:2$ ,  $p:0,004$ ).

Bireylerin ELÜS kredisi kullanma durumu ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahipliklerini %8,4 oranında açıklamaktadır (Goodman and Kruskal: 0,084,  $p:0,0001$ ).

Bireylerin ELÜS kredisi kullanma durumu ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında pozitif yönde zayıf düzeyde bir ilişki bulunmaktadır (Gamma: 0,367,  $p: 0,004$ ).

### **3.5.2. Tüccarlar ile Yapılan Anketlerin Bulguları**

Araştırmaya katılan kişilerin demografik durumları incelendiğinde;

Araştırmaya katılan üreticilerin 2'si (%2,7) kadın iken 72'si (%97,3) erkektir. Yine üretici katılımcıların yaşları incelendiğinde ise %6,8'i 18-24 yaşları arasında iken, %25,7'si 25-34 yaş arasında, %31,1'i 35-44 yaşları arasında, %27'si 45-54 yaşları arasında ve %8,1'i 55-64 yaşları arasında iken, %1,4'ünün ise 65 yaş ve üzeri bireylerden oluştuğu görülmektedir.

Katılımcıların %12,2'si ilkokul mezunu iken, %24'ü ise lise mezunudur. Üniversite ve üzeri öğrenim düzeyine sahip katılımcıların oranı ise %36,5'tir.

Tablo 3.30: Demografik yapı (Tüccar)

		Frekans	Yüzde
<b>Cinsiyet</b>	Kadın	2	2,7
	Erkek	72	97,3
	Toplam	74	100,0
<b>Yaş</b>	18-24	5	6,8
	25-34	19	25,7
	35-44	23	31,1
	45-54	20	27,0
	55-64	6	8,1
	65+	1	1,4
	Toplam	74	100,0
<b>Öğrenim Durumu</b>	Okul bitirmede	1	1,4
	İlkokul mezunu	9	12,2
	Ortaokul mezunu	13	17,6
	Lise mezunu	24	32,4
	Üniversite	25	33,8
	Lisansüstü	2	2,7
	Toplam	74	100,0
<b>Sektörde kişisel mesleki deneyim</b>	0-1 yıl	2	2,7
	2-5 yıl	14	18,9
	6-10 yıl	19	25,7
	11-20 yıl	24	32,4
	21 yıl ve üzeri	15	20,3
Toplam	74	100,0	
<b>İşletmenin sektördeki faaliyet süresi</b>	2-5 yıl	5	6,8
	6-10 yıl	19	17,7
	11-20 yıl	27	36,5
	21 yıl ve üzeri	23	31,1
	Toplam	74	100,0

Katılımcıların sektördeki kişisel mesleki deneyimleri incelendiğinde, 2,7'sinin 0 ila 1 yıl arası deneyimi var iken, %18,9'unun ise 2-5 yıl deneyimi olduğu görülmüştür. Sektörde 21 yıl ve üzeri kişisel deneyimi olan bireylerin oranı ise %20,3'tür.

Katılımcıların şirketlerinin türü incelendiğinde, 27 katılımcının şirketi şahıs şirketi iken, 30 katılımcının şirketi limited şirkettir. Bunun yanında 17 katılımcının şirketi ise anonim şirkettir.

Tablo 3.31: Şirket Türü

		Frekans	Yüzde
<b>Şirketinizin türü nedir?</b>	Şahıs	27	36,5
	LTD	30	40,5
	A.Ş.	17	23,0
	Toplam	74	100,0

Katılımcıların ürün tedarik sürecinde ödeme yöntemleri incelendiğinde ise, %59,5'i peşin ödeme yöntemini tercih ederken %5,4'ü ise vadeli ödeme yönteminin tercih etmektedir. Bunun yanında %35,1'i ise her iki yöntemi de kullandığını belirtmiştir.

Tablo 3.32: Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri

		Frekans	Yüzde
<b>Ürün tedarik sürecinde ödeme yönteminiz hangisidir?</b>	Peşin	44	59,5
	Vadeli	4	5,4
	Her ikisi de	26	35,1
	Toplam	74	100,0

Ürün tedarik sürecinde karşılaşılabilecek sorunlardan belirtilen unsurlardan her birinin önem dereceleri sorulmuştur. Elde edilen bulgulara göre, en önemli sorun olarak görülen unsur 3,66 ortalama ile nitelikli ürün temin güçlüğü iken, en az önemli sorun ise 2,84 ortalama ile ithalat kaynaklı kambiyo giderleri olmuştur.

Tablo 3.33. Ürün Tedarik Sürecinde Karşılaşılan Problemler

		Hiç önemli bir sorun değil	Pek önemli bir sorun değil	Kısmen Önemli bir sorun	Önemli bir sorun	Çok Önemli bir sorun	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
<b>Yüksek ürün fiyatları</b>	F	2	15	15	29	13	74	3,49	1,08
	%	32,7%	20,3%	20,3%	39,2%	17,6%	100 %		
<b>Satın alma finansman maliyetlerinin yüksekliği</b>	F	1	12	12	39	10	74	3,61	0,96
	%	1,4%	16,2%	16,2 %	52,7 %	13,5%	100 %		
<b>Nitelikli ürün temin güçlüğü</b>	F	2	11	6	46	9	74	3,66	0,96
	%	2,7%	14,9%	8,1 %	62,2 %	12,2%	100 %		
<b>İthalat kaynaklı kambiyo giderleri</b>	F	15	18	10	26	5	74	2,84	1,29
	%	20,3%	24,3%	13,5 %	35,1 %	6,8%	100 %		

Katılımcılara lisanslı depoculuk hakkında bilgileri olup olmadığı sorulmuştur. 22 katılımcı bilgisi olduğunu belirtirken, 22 katılımcı kısmen bilgisi olduğunu belirtmiştir, 30 katılımcı ise lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgisi olmadığını belirtmiştir.

“Lisanslı depoculuk sistemi hakkında yeterli tanıtım faaliyetlerinde bulunulduğunu düşünüyor musunuz?” sorusuna katılımcıların %36,5’i “evet” yanıtını verirken, %63,5’i ise “hayır” yanıtını vermişlerdir.

“Lisanslı depoculuğun tanıtımında hangi yöntemin daha etkili olacağını düşünüyorsunuz?” sorusuna en fazla oranla katılımcıların %33,8’i “ticaret borsası aracılığı ile” yanıtını verirken, en az oranla ise “grup yayım metotları, eğitim faaliyetleri, kurslar, geziler aracılığı ile” yanıtını vermişlerdir.

Tablo 3.34: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği

		Frekans	Yüzde
Lisanslı depoculuk hakkında bilgi sahipliği	Evet	22	29,7
	Kısmen	22	29,7
	Hayır	30	40,5
	Toplam	74	100,0
Lisanslı depoculuk sistemi hakkında yeterli tanıtım faaliyetlerinde bulunulduğunu düşünüyor musunuz?	Evet	27	36,5
	Hayır	47	63,5
	Toplam	74	100
Lisanslı depoculuğun tanıtımında hangi yöntemin daha etkili olacağını düşünüyorsunuz?	TV, Gazete, Dergi	23	31,1
	TMO	9	12,2
	Ticaret Borsası	25	33,8
	Sosyal Medya, İnternet	3	4,1
	Grup yayım metotları, eğitim faaliyetleri, kurslar, geziler	2	2,7
	Fuar	6	8,1
	Afiş Broşür	3	4,1
	Diğer	3	4,1
	Toplam	74	100



Katılımcılara lisanslı depoculuk sistemi hakkında nereden bilgi edindikleri sorulmuştur. Çoklu yanıtın verilebildiği soruda 42 katılımcıdan 57 cevap elde edilmiştir. Katılımcıların 56,1'i ticaret borsasından bilgi edindiklerini söylerken 29,3'ü ise sosyal medya üzerinden bilgi edindiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 3.35: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği -2

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Lisanslı depoculuk sistemi hakkında nereden bilgi edindiniz?	Geleneksel, TV, Gazete	11	19,3%	26,8%
	Sosyal medya	12	21,1%	29,3%
	TMO	11	19,3%	26,8%
	Ticaret Borsası	23	40,4%	56,1%
Toplam		57	100,0%	139,0%

“Lisanslı depoculuk sisteminin sağladığı avantajlardan haberdara mısınız?” sorusuna 44 katılımcı yanıt vermiştir. 17 katılımcı “evet” yanıtını verirken, 27 katılımcı ise “hayır” yanıtını vermişlerdir.

“Lisanslı depoları ürünlerinizin muhafazasında tercih eder misiniz?” sorusuna 44 katılımcı yanıt vermiştir. 19 katılımcı “evet” yanıtını verirken, 25 katılımcı ise “hayır” yanıtını vermiştir.

Katılımcılara lisanslı depoculuk sistemi ile ilgili her bir ifadeye katılım oranları sorulmuştur. Elde edilen bulgulara göre en yüksek katılım 4,37 ortalama ile ihtiyaç duyulan kalite ve nitelikte ürüne kısa zamanda ulaşma iken, en az katılım 3,68 ile kolay nakliye imkânıdır.

Tablo 3.36: Lisanslı Depoculuk Hakkında Bilgi Sahipliği -3

		Hiç katılmıyor	Pek katılmıyor	Kısmen katılıyor	Katılıyor	Kesinlikle katılıyor	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
<b>Gereksiz depo maliyetlerinden kurtulma asıl faaliyete yoğunlaşma</b>	F	0	1	1	9	8	19	4,26	0,80
	%	0 %	5,3%	5,3%	47,4%	42,1%	100 %		
<b>İhtiyaç duyulan kalite ve nitelikte ürüne kısa zamanda ulaşma</b>	F	0	0	1	10	8	19	4,37	0,59
	%	0%	15,8%	5,3 %	52,6 %	42,1%	100 %		
<b>Kolay nakliye imkânı</b>	F	0	3	2	12	2	19	3,68	0,88
	%	0%	15,8%	10,5 %	63,2 %	10,5%	100 %		
<b>ELÜS ile fiyat riskini yönetebilme</b>	F	0	0	2	14	3	19	4,05	0,52
	%	0%	0%	10,5 %	73,7 %	15,8%	100 %		
<b>ELÜS teminat gösterilmek suretiyle uygun oranlarda ve miktarda finansman temin edebilme</b>	F	0	1	3	10	5	19	4,00	0,81
	%	0%	5,3 %	15,8%	52,6 %	26,3%	100 %		

Katılımcılara lisanslı depoculuk sistemini tercih etmeme nedenleri sorulmuştur. Çoklu yanıt verilebilen soruda 25 katılımcı 28 yanıt vermiştir. Katılımcıların %72'si "lisanslı depoya ihtiyacım yok" yanıtını tercih ederken, %4'ü ise "lisanslı depoculuk sistemine güven duymuyorum" yanıtını tercih etmiştir.

Tablo 3.37: Lisanslı Depoculuk Sistemini Tercih Etme Nedenleri

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
Lisanslı depoculuk sistemini tercih etmeme sebebiniz nedir?	Lisanslı deponun sağladığı imkânları bilmiyorum	4	14,3%	16,0%
	Lisanslı depoculuk sistemine güven duymuyorum	1	3,6%	4,0%
	Henüz yeni bir sistem olduğu için hızlı ürün satışı gerçekleştirilmiyor	4	14,3%	16,0%
	Sistemin kolay ulaşılabilir olmadığını düşünüyorum	1	3,6%	4,0%
	Lisanslı depoya ihtiyacım yok	18	64,3%	72,0%
<b>Toplam</b>		<b>28</b>	<b>100,0%</b>	<b>112,0%</b>

“Lisanslı depoculuk sistemi pazarlama konusunda sorunlarınızı çözebilir mi?” sorusuna 44 katılımcı yanıt verirken ve cevap veren katılımcılardan 23’ü çözebileceğini ifade ederken, 21’i ise çözemeyeceğini ifade etmiştir.

“Lisanslı depolara hiç ürün teslim ettiniz mi?” sorusuna 44 katılımcı yanıt vermiştir. Yanıt veren katılımcıların 17’si teslim ettiğini belirtirken, 27’si ise teslim etmediğini belirtmiştir.

Tablo 3.38: Lisanslı Depoculuk Sisteminin Pazarlama Sorunlarını Çözmesi

		Frekans	Yüzde
Lisanslı depoculuk sistemi pazarlama sorunlarınızı çözebilir mi?	Evet	23	52,3
	Hayır	21	47,7
	<b>Toplam</b>	<b>44</b>	<b>100,0</b>
Lisanslı depolara hiç ürün teslim ettiniz mi?	Evet	17	38,6
	Hayır	27	61,4
	<b>Toplam</b>	<b>44</b>	<b>100,0</b>

Katılımcılara elektronik senetlerinin ticarete konu olma şekilleri sorulduğunda, %58,1’i ELÜS olarak tüccar/sanayiciye sattığını belirtirken, %12,2’si ürünüm ile finansman kullandığını belirtmiş, %17,6’sı yalnızca depolama amaçlı kullandığını belirtmiş ve %12,2’si ise üretim prosesinde işlediğini belirtmiştir.

Tablo 3.39: ELÜS'lerin Ticarete Konu Olma Şekli

		Frekans	Yüzde
Elektronik senetlerinizi ticarete konu olma şeklini belirtiniz	ELÜS olarak tüccar/sanayiciye sattım (Elektronik satış)	43	58,1
	Ürünüm ile finansman kullandım	9	12,2
	Yalnızca depolama amaçlı kullanıyorum	13	17,6
	Üretim prosesinde işliyorum	9	12,2
	Toplam	74	100,0

“Bir banka ile çalışırken sayacağım her bir unsur sizin için ne derece önemlidir?” sorusuna katılımcıların tamamı yanıt vermiştir. Elde edilen bulgular incelendiğinde, işlemlerin hızlı ve kaliteli olması unsuru 4,14'lük ortalama ile en yüksek katılıma sahiptir. Bunun yanında tanıdık tavsiyesi unsuru ise 3,28 ortalama ile en düşük katılıma sahiptir.

Tablo 3.40: Banka Tercihini Etkileyen Faktörler

		Hiç önemli değil	Pek önemli değil	Kısmen Önemli	Önemli	Çok Önemli	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Düşük maliyetli olması	F	0	1	8	48	17	74	4,09	0,62
	%	0 %	1,4%	10,8%	64,9%	23,0%	100 %		
Tanıdık tavsiyesi	F	4	13	20	32	5	74	3,28	1,01
	%	5,4%	17,6%	27,0 %	43,2 %	6,8%	100 %		
İslami kurallara uygun olması	F	0	2	8	46	18	74	4,08	0,67
	%	0 %	2,7%	10,8 %	62,2 %	24,3%	100 %		
İşlemlerin hızlı ve kaliteli olması	F	0	0	6	52	16	74	4,14	0,53
	%	0 %	0 %	8,1 %	70,3 %	21,6%	100 %		
Devlet teşvikleri için anlaşmalı çalışıyor olması	F	1	0	7	50	16	74	4,08	0,65
	%	1,4 %	0 %	9,5 %	67,6 %	21,6%	100 %		

Katılımcıların daha önce bir bankadan finansman kullanıp kullanmadıklarına ilişkin yöneltilen soruya %31,1'i "kullandım" yanıtını verirken, %68,9'u ise "kullanmadım" yanıtını vermişlerdir.

Tablo 3.41: Banka İle Çalışma durumu

		Frekans	Yüzde
Daha önce bir bankadan finansman (kredi vb.) kullandınız mı?	Evet	23	31,1
	Hayır	51	68,9
	Toplam	74	100,0

Hangi bankacılık hizmetini tercih ettiklerine yönelik sorulan soruya 23 katılımcı yanıt verirken, 51 katılımcı yanıt vermemiştir. Yanıt veren katılımcıların %78,3'ü Konvansiyonel (Faizli) bankacılık hizmetlerinden yararlandığını belirtirken, %21,7'si ise Katılım Bankası hizmetinden yararlandığını belirtmiştir.

Tablo 3.42: Bankacılık Tercih

		Frekans	Yüzde
Hangi bankacılık hizmetini tercih ettiniz?	Konvansiyonel (Faizli)	16	78,3
	Katılım Bankası	5	21,7
	Toplam	23	100,0

"Bankacılık hizmetini tercih etmenizde hangi faktörler etkilidir?" sorusuna çoklu yanıt verilebilmektedir. 23 katılımcının 35 yanıt verdiği soruda en düşük maliyet unsuru %82,6 ile en fazla tercih edilen unsur iken, yakınlık unsuru %13,0 ile en az tercih edilen unsurdur.

Tablo 3.43: Bankacılık Tercih Sebepleri

		Frekans	Grup İçi Yüzde	Faktör Yüzdesi
	Düşük maliyet	19	54,3%	82,6%
	Hızlı para temin etme imkânı	5	14,3%	21,7%
	Yakınlık	3	8,6%	13,0%
	Dini hassasiyetler	4	11,4%	17,4%
	İlgili bankanın sunduğu kampanyalar	4	11,4%	17,4%
Toplam		35	100,0%	152,2%

“ELÜS kredisi kullandınız mı?” sorusuna katılımcıların %8,1’i kullandıklarını, %91,9’u ise kullanmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 3.44. ELÜS Kredisi Kullanımı

		Frekans	Yüzde
ELÜS kredisi kullandınız mı?	Evet	6	8,1
	Hayır	68	91,9
	Toplam	74	100,0

Tüm unsurlar için değerlendirme ortalaması 3’ün altındadır. Bunun yanında “Ürünümün fiyatlandırması doğru ve değerinde olmuyor” unsuru ve “Ürünümün ELÜS ile ipotēge konu olmasından dolayı memnunum” unsuru 2,40 ortalamaları ile en yüksek değerlendirmeye sahip iken, “Uygun maliyette kredi kullanabildim” unsuru 2,29 ortalaması ile en düşük değerlendirmeye sahiptir.

Tablo 3.45: ELÜS Tercih Nedenleri

		Hiç Katılmıyor	Pek Katılmıyor	Kısmen Katılıyor	Katılıyor	Kesinlikle Katılıyor	Toplam	Ortalama	Standart Sapma
Ürünümün fiyatlandırması doğru ve değerinde olmuyor	F	0	0	0	5	1	6	2,40	1,24
	%	0%	0%	0%	83,3%	16,7%	100 %		
Ürünümün tamamı krediye konu edilmeli	F	0	0	0	5	1	6	2,33	1,23
	%	0%	0%	0%	83,3%	16,7%	100 %		
ELÜS kredi maliyetlerini yüksek buluyorum	F	0	0	1	4	1	6	2,31	1,21
	%	0%	0%	16,7%	66,7 %	16,7%	100 %		
ELÜS kredisine devletin sunduğu %50 faiz desteği yeterli	F	0	0	0	5	1	6	2,31	1,23
	%	0%	0%	0%	83,3%	16,7%	100 %		
Uygun maliyette kredi kullanabildim	F	0	0	0	5	1	6	2,29	1,21
	%	0%	0%	0%	83,3%	16,7%	100 %		
Ürünümün ELÜS ile ipotēge konu olmasından dolayı memnunum	F	0	0	1	5	0	6	2,40	1,29
	%	0%	0%	16,7%	83,3%	0%	100 %		

“ELÜS teminatı olarak gösterilmesi ile faizsiz finansman desteği sağlanır ise tercih eder misiniz?” sorusuna tercih ederim diyen bireylerin oranı %62,2 iken, tercih etmem diyen bireylerin oranı ise %37,8’dir.

Tablo 3.46: ELÜS Kredisi ile Faizsiz Finansman Desteği Sağlanması Durumunda Oluşan Tercih

		Frekans	Yüzde
ELÜS teminatı olarak gösterilmesi ile faizsiz finansman desteği sağlanır ise tercih eder misiniz?	Evet	46	62,2
	Hayır	28	37,8
	Toplam	74	100,0

“ELÜS ile finansal enstrüman çeşitliliğinin artırılması gerektiğini düşünüyor musunuz?” sorusuna “düşünüyorum” diyen bireylerin oranı %48,6 iken, “düşünmüyorum” diyen bireylerin oranı ise %51,4’tür.

Tablo 3.47: ELÜS İle Finansman Çeşitliliği

		Frekans	Yüzde
ELÜS ile finansal enstrüman çeşitliliğinin artırılması gerektiğini düşünüyor musunuz?	Evet	36	48,6
	Hayır	38	51,4
	Toplam	74	100,0

### 3.5.2.1. Tüccar Anketleri Ki Kare Testleri

Tablo 3.48: Yaş ile Lisanslı Depoculuk Sistemi Hakkında Bilgi Düzeyi İlişkisi

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
Yaş	18-24	N	3	2	0	5
		%	60,0%	40,0%	,0%	100,0%
		% Toplam	4,1%	2,7%	,0%	6,8%
	25-34	N	7	5	7	19
		%	36,8%	26,3%	36,8%	100,0%
		% Toplam	9,5%	6,8%	9,5%	25,7%
	35-44	N	6	9	8	23
		%	26,1%	39,1%	34,8%	100,0%
		% Toplam	8,1%	12,2%	10,8%	31,1%
	45-54	N	6	4	10	20
		%	30,0%	20,0%	50,0%	100,0%
		% Toplam	8,1%	5,4%	13,5%	27,0%
	55-64	N	0	1	5	6
		%	,0%	16,7%	83,3%	100,0%
		% Toplam	,0%	1,4%	6,8%	8,1%
	65+	N	0	1	0	1
		%	,0%	100,0%	,0%	100,0%
		% Toplam	,0%	1,4%	,0%	1,4%
Toplam	N	34	22	30	74	
	%	11,3%	29,7%	40,5%	100,0%	
	% Toplam	11,3%	29,7%	40,5%	100,0%	

Katılımcıların yaşları ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında yaşlarındaki değişimin bilgi sahipliğinde farklılık yarattığı görülmektedir. Ancak yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin yaşları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir ( $\chi^2:13,463$ ,  $df:10$ ,  $p:0,0,199$ ).

Tablo 3.49: Öğrenim Durumu ile Lisanslı Depoculuk Sistemi Hakkında Bilgi Sahipliği İlişkisi

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
Öğrenim Durumu	Okul bitirmedi	N	0	0	1	1
		%	,0%	,0%	100,0%	100,0%
		% Toplam	,0%	,0%	1,4%	1,4%
	İlkokul mezunu	N	1	4	4	9
		%	11,1%	44,4%	44,4%	100,0%
		% Toplam	1,4%	5,4%	5,4%	12,2%
	Ortaokul mezunu	N	5	3	5	13
		%	38,5%	23,1%	38,5%	100,0%
		% Toplam	6,8%	4,1%	6,8%	17,6%
	Lise mezunu	N	4	8	12	24
		%	16,7%	33,3%	50,0%	100,0%
		% Toplam	5,4%	10,8%	16,2%	32,4%
	Üniversite	N	10	7	8	25
		%	40,0%	28,0%	32,0%	100,0%
		% Toplam	13,5%	9,5%	10,8%	33,8%
Lisansüstü	N	2	0	0	2	
	%	100,0%	,0%	,0%	100,0%	
	% Toplam	2,7%	,0%	,0%	2,7%	
Toplam		N	22	22	30	74
		%	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%
		% Toplam	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%

Katılımcıların öğrenim durumları ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında eğitim durumundaki artış ile bilgi sahipliğinin arttığı görülmektedir. Ancak yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin eğitim durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir ( $\chi^2:11,848$ ,  $df:10$ ,  $p:0,295$ ).



Tablo 3.50: Mesleki Deneyim ve Bilgi Sahipliği İlişkisi

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
Sektörde kişisel deneyim	0-1 yıl	N	2	0	0	2
		%	100,0%	,0%	,0%	100,0%
		% Toplam	2,7%	,0%	,0%	2,7%
	2-5 yıl	N	7	4	3	14
		%	50,0%	28,6%	21,4%	100,0%
		% Toplam	9,5%	5,4%	4,1%	18,9%
	6-10 yıl	N	2	8	9	19
		%	10,5%	42,1%	47,4%	100,0%
		% Toplam	2,7%	10,8%	12,2%	25,7%
	11-20	N	7	6	11	24
		%	29,2%	25,0%	45,8%	100,0%
		% Toplam	9,5%	8,1%	14,9%	32,4%
	21 yıl ve üzeri	N	4	4	7	15
		%	26,7%	26,7%	46,7%	100,0%
		% Toplam	5,4%	5,4%	9,5%	20,3%
Toplam		N	22	22	30	74
		%	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%
		% Toplam	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%

Katılımcıların sektördeki mesleki deneyim süreleri ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında deneyim sürelerindeki değişim ile bilgi sahipliğinin de değiştiği görülmektedir. Ancak yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin eğitim durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir ( $\chi^2:12,066$ ,  $df:8$ ,  $p:0,148$ ).

Tablo 3.51: Sektördeki Faaliyet Süresi ve Bilgi Sahipliği İlişkisi

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam
			Evet	Kısmen	Hayır	
İşletmenin sektördeki faaliyet süresi	0-1 yıl	N	0	0	0	0
		%	,0%	,0%	,0%	,0%
		%	,0%	,0%	,0%	,0%
		Toplam				
	2-5 yıl	N	2	1	2	5
		%	40,0%	20,0%	40,0%	100,0%
		%	2,7%	1,4%	2,7%	6,8%
		Toplam				
	6-10 yıl	N	4	8	7	19
		%	21,1%	42,1%	36,8%	100,0%
		%	5,4%	10,8%	9,5%	25,7%
		Toplam				
	11-20	N	9	5	13	27
		%	33,3%	18,5%	48,1%	100,0%
		%	12,2%	6,8%	17,6%	36,5%
Toplam						
21 yıl ve üzeri	N	7	8	8	23	
	%	30,4%	34,8%	34,8%	100,0%	
	%	9,5%	10,8%	10,8%	31,1%	
	Toplam					
Toplam		N	22	22	30	74
		%	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%
		%	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%
		Toplam				

Katılımcıların işletmelerinin sektördeki faaliyet süreleri ile lisanslı depoculuk sistemi hakkında bilgi sahiplikleri karşılaştırıldığında faaliyet sürelerindeki değişim ile bilgi sahipliğinin de değiştiği görülmektedir. Ancak yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin eğitim durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir ( $\chi^2:3,895$ ,  $df:6$ ,  $p:0,691$ ).

Tablo 3.52: Şirket Türü ve Bilgi Sahipliği Arasındaki İlişki

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Toplam	
			Evet	Kısmen	Hayır		
Şirketin Türü	Şahıs	N	4	13	10	27	
		%	14,8%	48,1%	37,0%	100,0%	
		% Toplam	5,4%	17,6%	13,5%	36,5%	
	LTD	N	13	6	11	30	
		%	43,3%	20,0%	36,7%	100,0%	
		% Toplam	17,6%	8,1%	14,9%	40,5%	
	A.Ş.	N	5	3	9	17	
		%	29,4%	17,6%	52,9%	100,0%	
		% Toplam	6,8%	4,1%	12,2%	23,0%	
	Toplam		N	22	22	30	74
			%	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%
			% Toplam	29,7%	29,7%	40,5%	100,0%

Katılımcıların şirketlerinin türü ile lisanslı depoculuk hakkında bilgi sahiplikleri arasında ilişki incelendiğinde, şahıs şirketi sahiplerinin %14,8'i bilgisi olduğunu söylerken, LTD şirketi sahiplerinin %43,3'ü bilgisi olduğunu belirtmiş, buna karşın Anonim şirket sahiplerinin %29,4'ü bilgisi olduğunu dile getirmiştir. Yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin şirket türleri ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir ( $\chi^2:9,597$ ,  $df:4$ ,  $p:0,048$ ).

Bireylerin hane gelirlerinin bilinmesi lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahipliklerini %6 oranında açıklamaktadır (Goodman and Kruskal: 0,06  $p:0,036$ ).

Bireylerin hane gelirleri ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında pozitif yönde zayıf düzeyde bir ilişki bulunmaktadır (Cramers V: 0,255,  $p: 0,048$ ).

Tablo 3.53: ELÜS Kredisi Kullanımı ve Bilgi Sahipliği Arasındaki İlişki

			Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?			Total
			Evete	Kısmen	Hayır	
ELÜS kredisi kullandınız mı?	Evet	N	2	2	2	6
		%	33,3%	33,3%	33,3%	100,0%
		Toplam	2,7%	2,7%	2,7%	8,1%
	Hayır	N	20	20	28	68
		%	29,4%	29,4%	41,2%	100,0%
		Toplam	27,0%	27,0%	37,8%	91,9%
Total	N	20	22	30	74	
	%	29,4%	29,7%	40,5%	100,0%	
	%	27,0%	29,7%	40,5%	100,0%	
	Toplam					

Katılımcıların ELÜS kredisi kullanma durumları ile lisanslı depoculuk hakkında bilgi sahiplikleri arasında ilişki incelendiğinde, ELÜS kredisi kullananların %33,3'ü bilgisi olduğunu söylerken, kullanmayanların ise %29,4'ü bilgisi olduğunu belirtmiştir. Yapılan ki kare testi sonucunda bireylerin ELÜS kredisi kullanma durumları ile lisanslı depoculuk sistemine ilişkin bilgi sahiplikleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir ( $\chi^2:0,141$ ,  $df:2$ ,  $p:0,932$ ).

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### MODEL DEĞERLENDİRME

#### 4.1. Modelin Amacı

Elektronik ürün senetleri (ELÜS) ile yapılacak olan ve murabaha sistemine dayalı bu model, üreticilerin ürünlerini serbest piyasa şartları çerçevesinde değerinde (en iyi fiyatla) satabilmelerini, ürüne ihtiyaç duyabilecek alıcıların arzu ettikleri kalite ve özelliklerdeki ürünleri istenilen zamanda optimal fiyatla tedarik edebilmelerini ve ilgili ürünlere yatırım yapmayı amaçlayan yatırımcıların da (gerçek kişi, tüzelkişi, İslami yatırım fonları) güvenilir bir şekilde yatırım yapmalarına imkân sağlamayı amaçlayan faizsiz alternatif bir finansman modelidir. Bu model tarımsal üretim, tarımsal emtia ticareti ve tarımsal emtiayı girdi olarak (hammadde, yarı mamul) kullanan başta un ve yem sanayisi olmak üzere çeşitli sektörlerde uygulanabilecek bir modeldir. Üreticinin finansa ulaşmak istediği zaman satabileceği, alıcıların ise alternatif bir finansman modeli ile faizsiz bir şekilde ürünleri alabilmelerini sağlayacak, aynı zamanda yatırımcılar için gerçek bir mal üzerinden yatırım yapma olanağı sunacak olan **çift aşamalı** murabahaya dayalı bu modelin, İslam İktisadı açısından faizsiz bir finansman modeli alternatifini olarak ticari hayatın gelişimine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

#### 4.2. Modelin Temel Varsayımları

##### 4.2.1. ELÜS

Üreticilerin ürünleri, TMO ve TSE standartlarında Gümrük ve Ticaret Bakanlığınca (GTB) akredite edilen yetkili sınıflandırıcı tarafından tartılarak analiz edilmekte ve sınıflandırılmaktadır. Yetkili sınıflandırıcı tarafından düzenlenen analiz sonuç raporu doğrultusunda depolamaya konu özellikleri taşıyan ürünler lisanslı depo eksperleri tarafından üreticilerin aynen veya mislen saklama beyanı çerçevesinde ISIN kod bazlı olarak depoya kabul edilmekte ve silolarda muhafaza edilmektedir. Depoya kabul edilen ürünler depo tarafından Elektronik Kayıt Kuruluşu olarak hizmet sunan Merkezi Kayıt Kurumunun (MKK) merkezi kayıt sistemi üzerinden üreticilerin banka veya aracı kurumlarda açmış oldukları yatırım hesaplarına otomatik olarak menkul kıymet olarak aktarılmakta ve yatırım hesaplarında ürünün

ISIN kodunda belirtilen ismi ve kg cinsinden miktarı yer almaktadır. ISIN kodu lisanslı deponun talebi doğrultusunda Takasbank tarafından tahsis edilmektedir. ISIN kodu; ürünün cinsi, grubu, alt grubu, teslim yeri (merkez/şube), son depolama tarihi (ay/yıl), lisanslı depo işletmesini ve ürünün hasat tarihini (ay/yıl) içermektedir. Ürünlerin depolarda maksimum depolanabileceği süre ürün türüne göre önceden belirlenerek kamuya ilan edilmektedir. Lisanslı deponun tesisleri ve depoculuk kapsamında depolayacağı ürünler için sigorta yaptırmış olması zorunludur. Lisanslı depo lisans kapsamındaki depo kapasitesinin ürün rayiç bedelinin %15'ini lisanslı depo teminatı olarak GTB'ye vermektedir. Lisanslı deponun, depoladığı ürünlere ilişkin olarak yükümlülüğünü yerine getiremediği zaman ortaya çıkacak ve sigorta kapsamında karşılanamayacak olan zararlar Lisanslı Depoculuk Tazmin Fonu tarafından karşılanmaktadır. ELÜS'lerin alım ve satım işlemleri Ürün İhtisas Borsası faaliyete geçinceye kadar GTB tarafından yetkilendirilmiş dokuz ticaret borsasının altısı tarafından kurulan elektronik platformlarda MKK verilerine istinaden ISIN kodu temelli olarak gerçekleştirilmektedir. İşlemlerin takası Takasbank tarafından gerçekleştirilmekte, MKK tarafından yatırım hesapları bazında kayıt edilmekte ve izlenmektedir.

Yukarıda izah edilen kapsamda;

1. Lisanslı depoya ürün kabulü için ürün tartımının ve analizinin net bir şekilde yapılmış olması, analiz sonucuna göre ürünün depolanmış olması ve üreticinin yatırım hesabına tam ve doğru olarak kaydedilmiş olması gerekmektedir.
2. Üreticinin ürününü elektronik platform aracılığıyla reel piyasa şartlarına uygun olarak satışa sunmuş olması, alıcının da yine reel piyasa şartlarına uygun olarak manipülasyon vs. gibi uygulamalardan beri şekilde alım işlemlerini gerçekleştirmiş olması piyasa ve işlem güvenilirliği açısından önemlidir.
3. Depodan fiziki olarak çekilecek olması durumunda herhangi bir sorunla karşılaşmamak için çıkış analizinin yaptırılmış olması gereklidir.

4. Depoların depoculuk sistemi aktör yahut aktörleri tarafından düzenli olarak denetlenmesi, izlenmesi ve sonuçlarının raporlanarak doğru bir şekilde kamuya ilan edilmesi gerekmektedir.

#### 4.2.2. MURABAHA

Yukarda bahsedildiği şekliyle lisanslı depolarda muhafaza edilen ve ELÜS'ler aracılığı ile ticareti gerçekleştirecek olan emtialar reel olarak depolarda bulunan gerçek mallardır. Bu malların spot fiyatı ve ilave maliyetler açık ve net bir şekilde belgeye dayalı olarak belirtilmektedir.

ELÜS'e ilişkin tüm özellikler ISIN bazında belirtilmektedir. Ayrıca saklama türü mislen olan ilgili ürünün ISIN bazında depolandığı silo ortalaması bilgileri o ürün için standart referans değerler aralığında olduğu için ürün özelliğine ilişkin değerler açık ve nettir.

ELÜS'ün orijinal satın alma birim fiyatı ELÜS alım satım belgesinde açık bir şekilde yer almaktadır. Satın alma birim fiyatı serbest piyasa şartlarında oluşan spot fiyat olarak gerçekleşmektedir. Dolayısıyla vadeli işlem fiyatı ELÜS belgesinde yer alan reel fiyat temel alınarak hesaplanmaktadır. Modelimizde vadeli fiyat üzerinden 3,6,9 aylık vadelerde ELÜS satışına imkân sunacak bir yapı tasarlanmakta olup, vadeli fiyat hesaplaması şu şekilde gerçekleşecektir: Orijinal satın alınan ELÜS fiyatı + Takas maliyeti + Kâr + Depo Maliyeti + Tescil giderleri + Aracılık Hizmetleri + Finans Kurumu Masrafları + Normal Virman İşlem Maliyetleri.

ELÜS işlemlerinin takası Takasbank tarafından T+0 zamanlı olarak şartlı virman işlemleri çerçevesinde (İşlemin takası sırasında üreticinin hesabında işleme konu ELÜS'ün miktarının olması, alıcı kişinin yatırım hesabında ise işleme konu ELÜS TL tutarının bulunması gerekmektedir. Ürün miktarı veya yeterli tutarda TL bakiye yok ise işlemin takası gerçekleştirilmemektedir) alıcı ve satıcıdan alınan teyit üzerinden gerçekleştiğinden malın satın alma orijinal fiyatında herhangi bir belirsizlik bulunmamaktadır.

Peşin ve vadeli satış fiyatı arasında fark olmasına rağmen murabaha akdine konu belirlenmiş tek bir fiyat vardır. Murabaha konusunun anlatıldığı bölümde

belirtildiği gibi, murabaha akdinin geçerli olabilmesi için bazı şartları sağlaması gerekmektedir. Bunlar;

- Alışverişi yapılan ürünün fiziken var olması
- Malı satanın o mala hukuken ve fiilen sahip olması,
- Satılacak ürüne ait fiyatın kesin olarak belirlenmiş olması,
- Ürüne ait özelliklerin ve detayların açıkça belirtilmiş olması gerekmektedir.

Murabaha akdi belirli son fiyat (vadeli) üzerinden sonuçlandırılmaktadır. ELÜS'ün gelecekteki fiyat artışı söz konusu olduğunda mal, alıcı tarafından vadeli ödeme temelinde daha ucuza satın alındığı için alıcı kazanır. ELÜS'ün fiyatının aşağı seviyeye doğru hareketi söz konusu olduğunda ise malı vadeli ödeme temelinde daha yukarı bir fiyattan satmayı başardığı için satıcı kazanır.

Model içerisinde yer alan paydaşlar sırasıyla, ürünü ELÜS'e dönüşen üretici, üreticiden başka amaçlarla (ticaret, spekülasyon, hammadde ihtiyacı vb.) ELÜS satın alan kurum veya kişi, alım satıma aracı kuruluş, murabaha akdi çerçevesinde ürün satın alma vaadinde bulunan alıcı, alıcı veya satıcıya vekâleten işlemlere aracılık eden finans kurumlarıdır.

Murabaha akdi satıcı kişi veya kurumun mülkiyetinde bulunan ELÜS'ler üzerine gerçekleştirilmektedir.

### **4.3. MODELİN İŞLEM AŞAMALARI VE ADIMLARI**

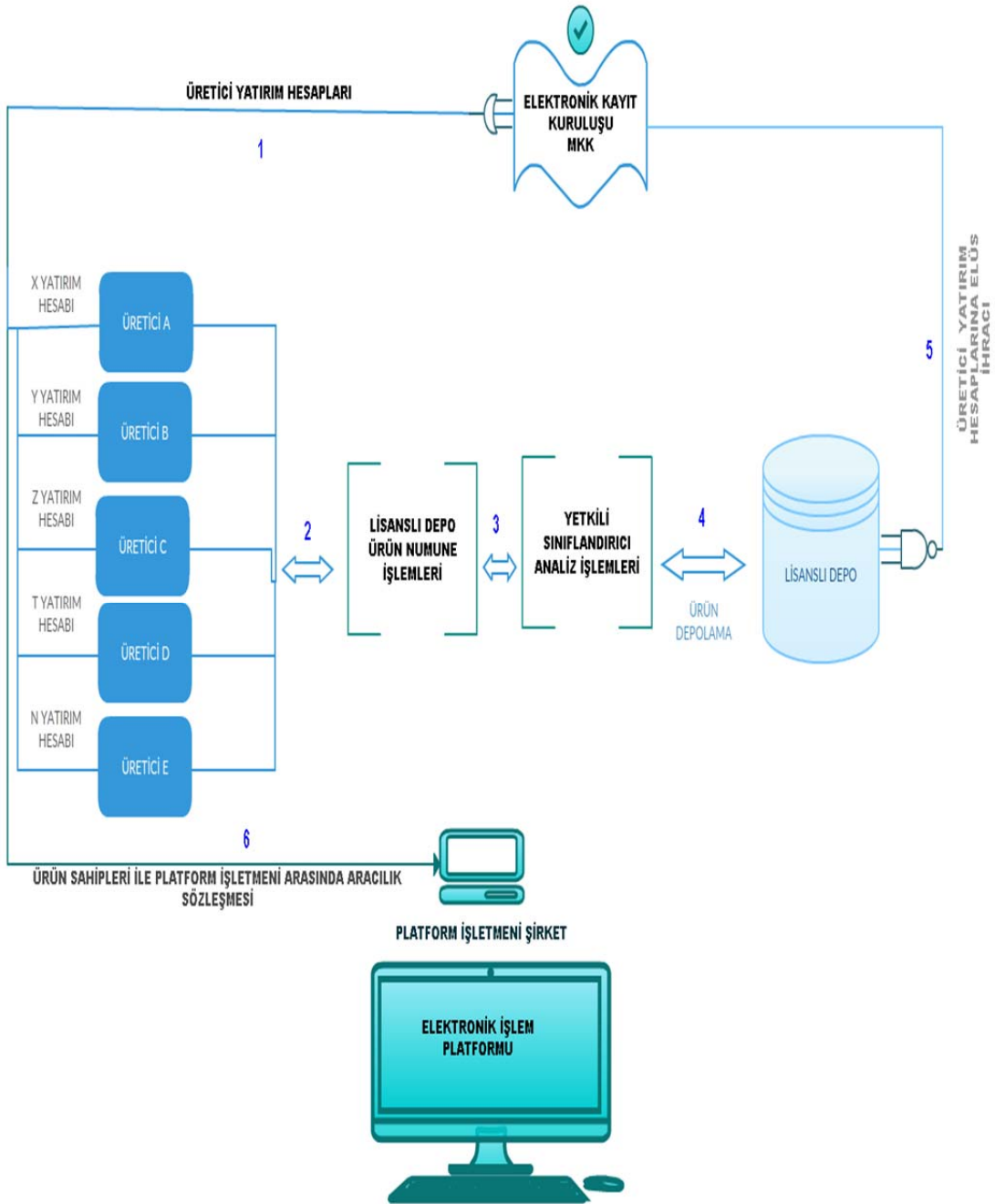
ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha yapısı aşağıdaki aşama ve adımları içermektedir:

#### **4.3.1. Taahhüt Öncesi Aşama**

1-Bu aşamada aşağıda 4.1 ve 4.2 no.lu şekillerde yer alan işlemler gerçekleştirilmektedir.

- Tarımsal ürün sahibi üreticiler ürünlerini lisanslı depolarda depolamak amacıyla ELÜS saklayıcı olarak hizmet sunan Sermaye Piyasası aracı kurumları veya bankalardan yatırım hesabı açarak ürünlerini lisanslı depoya getirirler.

- Ürünlerin lisanslı depo tarafından tartımının gerçekleştirilmesi ve yetkili sınıflandırıcı tarafından analiz edilmesinin ardından analiz sonucu doğrultusunda ürünün depoya kabulü ile lisanslı depo eksperleri tarafından üreticilerin MKK bünyesindeki yatırım hesabına ELÜS ihraç edilir.
- Üreticilerin ELÜS alım ve satım işlemlerini elektronik platform üzerinden gerçekleştirmeleri amacıyla platform işletmeni şirket ile üreticiler arasında aracılık sözleşmesi imzalanır.







gerçekleştirecek Finans Kurumu bir çeşit nitelikli tedarikçi konumuna sahip olmaktadır. Bu vekâlete istinaden Finans Kurumu platform üzerinden aktör namına/hesabına ELÜS satın alma ve veya ürün mülkiyetini aktör namına elinde bulundurmaya yetkili kılınmaktadır.

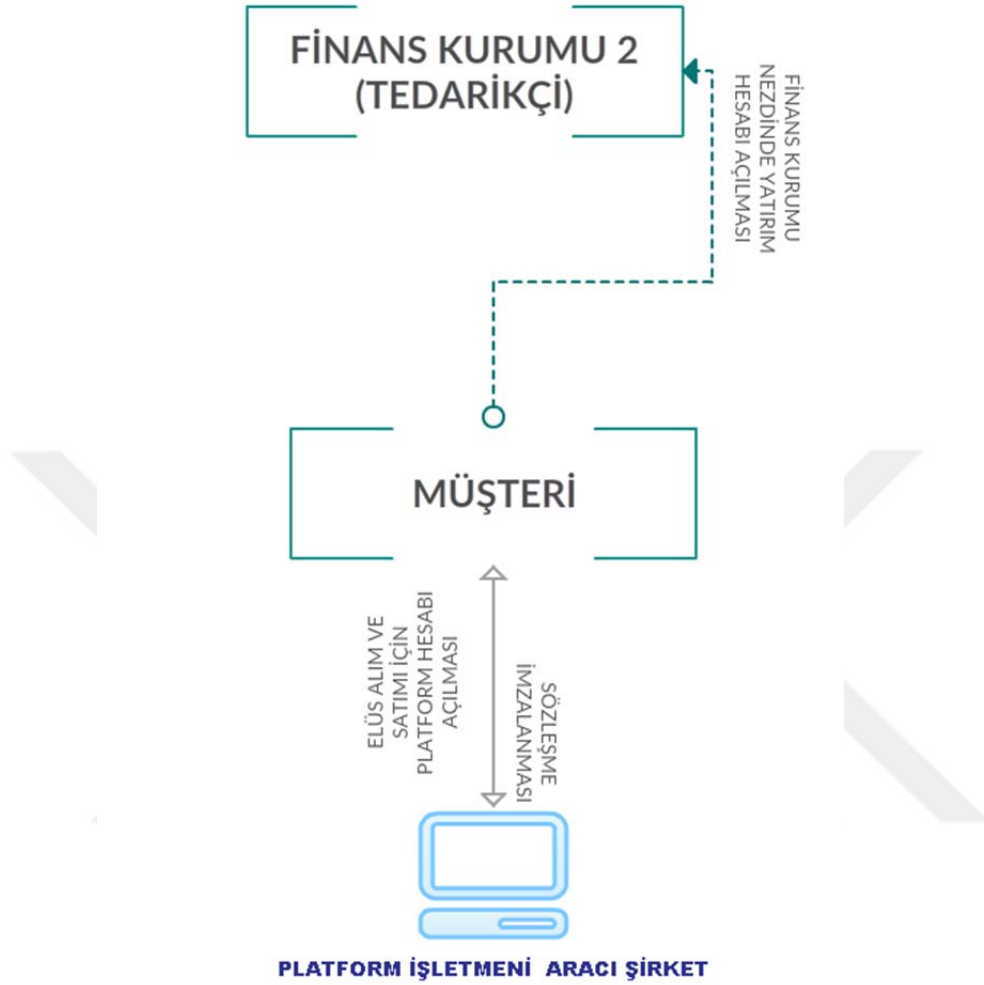
Aktörün ELÜS satın alması aşamasında 2 farklı durum söz konusu olmaktadır:

1. Durumda aktör, Finans Kurumu üzerinden lisanslı depolarda depolanmış hâlihazırda mevcut olan, standartları belirli ve piyasada müşteri bulma ihtimali yüksek olan ürüne ait ELÜS'leri platform üzerinden ürün satıcısından (üretici) satın alarak ürün mülkiyetini üzerine geçirmesi veya finans kurumunun ürün mülkiyetini aktör namına vekâleten devir yetkisine sahip olması durumudur. ELÜS mülkiyetinin aktör hesabına geçmesi sonrası reel piyasa koşulları çerçevesinde murabaha akdinin tesis edilmesi durumudur. Aktör veya finans kurumunun ürün satın alma maliyeti üzerine diğer maliyetlerini eklemesi suretiyle vadeli sözleşme fiyatı üzerinden murabaha müşterisiyle 3,6 veya 9 aylık vadelerle ELÜS'e dayalı murabaha sözleşmesi söz konusudur.

2. durumda ise aktörün, ürün alıcısı veya onun vekili konumunda bulunan kurum talebi doğrultusunda ELÜS satın alması ve daha sonra ilgili akdi tesis etmesi durumudur. 2 durumun temel farkı birincisinde ürün mülkiyeti herhangi bir nedenle daha öncesinden edinilerek sonrasında akit tesis edilirken ikincisinde müşterilerden gelen vaat, talep ve taahhüde istinaden ürünün satın alınması ve sonrası akdin tesis edilmesidir. Belirli standartlara sahip ürünleri satın alma düşüncesi taşıyan müşterilerin talepleri doğrultusunda ELÜS'ün başka bir Finans Kurumu veya aynı Finans Kurumu tarafından platform üzerinden aktör veya mudiden peşin olarak satın alınması ve hesaplanacak vadeli sözleşme fiyatı üzerinden belirli vadeler dâhilinde belirli bir teminat marjı ile ELÜS'e dayalı murabaha sözleşmesine istinaden murabaha müşterisine ürün zilyetliğinin devredilmesi, ELÜS mülkiyetinin müşteri namına finans kurumunun elinde (hesabında) bulundurulması durumudur.

Modelde ilk durum üzerinden hareket edilmektedir.

- Aktör tarafından x standartlarına sahip olan ürünler için birden fazla lokasyonda bulunan (hangi lokasyonlarda bulunan depolardan ürün tedarik edileceğinin daha önceden aktör tarafından araştırılarak neticelendirildiği kısıtı altında) ELÜS'lerin platform üzerinden finans kurumu tarafından belirlenen fiyatlar dâhilinde satın alınması talimatına istinaden finans kurumu ELÜS'leri platform üzerinden aktör hesabına vekâleten masrafların tamamı aktör tarafından karşılanmak koşuluyla satın alma işlemini gerçekleştirir. Aktör ile finans kurumu arasında akdedilen vekâlet sözleşmesi çerçevesinde aktör tarafından fiyatı, standardı ve lokasyonu (lisanslı deponun bulunduğu yer) belirlenmiş talimat doğrultusunda finans kurumu ilgili ELÜS'ün satın alınması emrini elektronik platform üzerinden vermektedir. Platform üzerinden gerçekleşen bu satın alma işleminde finans kurumu ile üreticiler arasında herhangi bir ilişki bulunmamakta işlemler tamamen şeffaf bir ortamda serbest piyasa koşullarına uygun olarak tarafların rızası ile gerçekleştirilmektedir.
- Finansman ihtiyacını gidermek üzere elektronik sisteme ELÜS satış emri veren üreticilerin emirlerinden finans kurumunun aktöre vekâleten vermiş olduğu özellikler ve fiyatla eşleşen ELÜS alım emri, Takasbank'ın takas işlemleri sonrası ürün aktörün yatırım hesabına geçmiş ve ürün tutarı yatırım hesabından çıkarak ilgili üreticinin yatırım hesabına aktarılmıştır.

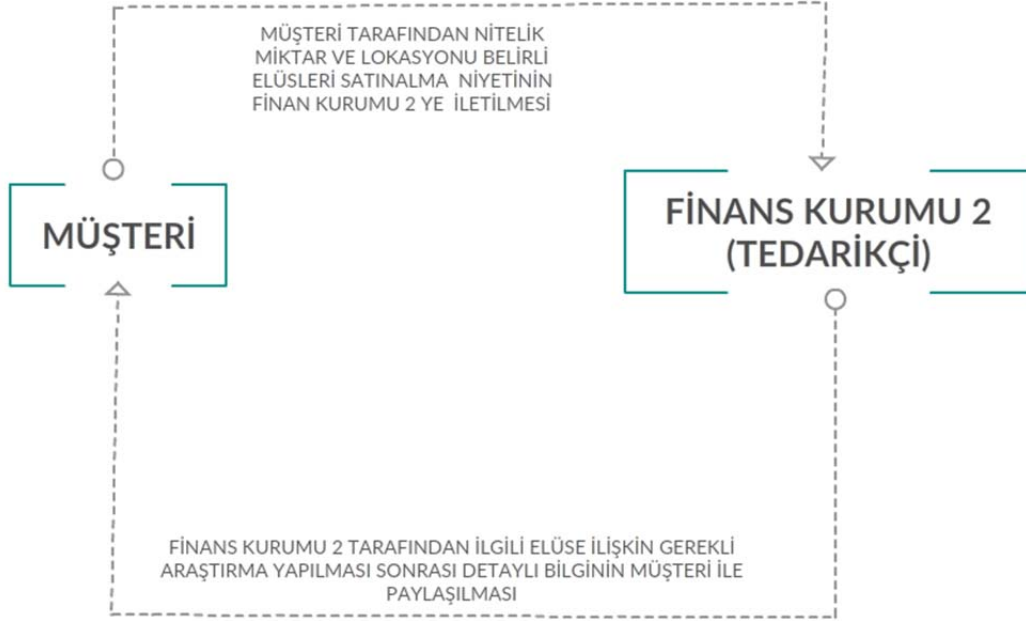


Şekil 4.3: Murabaha Aşamasında İşlem Adımları

- Şekil 4.3'te görüleceği üzere murabaha sözleşmesine taraf olacak olan müşteri finans kurumu (finans kurumu aktör ile vekâlet sözleşmesi imzalayarak aracılık sunan finans kurumu olabileceği gibi bir başka finans kurumu da olabilir. Sürecin anlaşılması bağlamında kullanılacak olan 2. finans kurumudur) ile yatırım hesabı açılması, kendi nam ve hesabına platform işletmeni şirket ile sözleşme imzalanması, ürün satın alma veya satma işlemlerini içerecek şekilde çerçevesi net bir vekâlet sözleşmesi akdetmektedir.

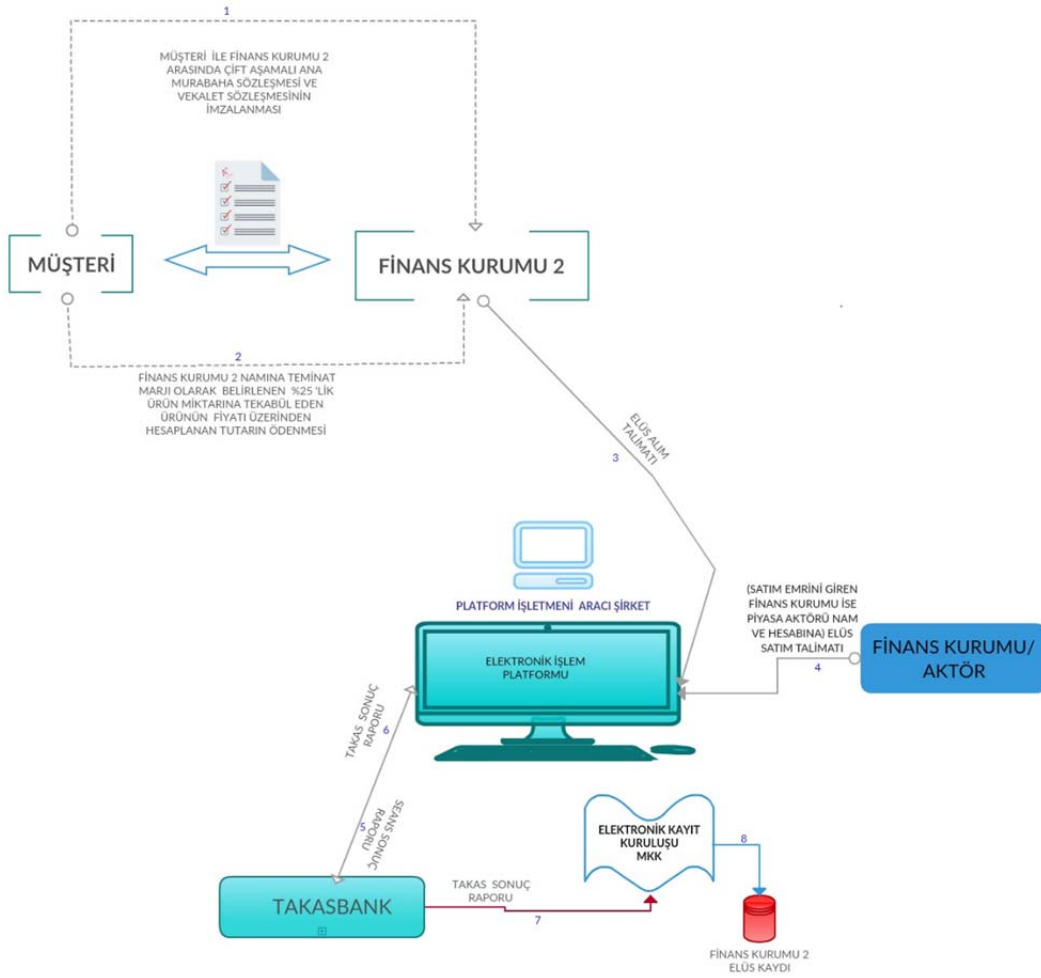
### 4.3.2. Taahhüt Aşaması

Bu aşamada 4.4 no.lu şekillerde yer alan işlemler gerçekleştirilmektedir.



Şekil 4.4: Taahhüt Aşaması

- Müşteri üretimi veya ticaretinde gereksinim duyduğu veya duyabileceği nitelik, kalite, standart ve lokasyonu yahut lokasyonları belirli ürünü satın alma niyetini FK 2 ye iletmektedir.
- FK 2 müşterinin kendisine iletteği bilgi doğrultusunda müşterinin piyasadaki durumu veya genel durumunu da dikkate alarak ilgili ürün için detaylı bir piyasa araştırması yapar ve elde ettiği verilerden tüm detayların da içerisinde olduğu bir rapor hazırlayarak müşterisi ile paylaşır.



Şekil 4.5. Murabaha Aşaması

- Müşteri gereksinim duyduğu ürüne ilişkin tüm bilgileri gözden geçirdikten sonra satın alma niyetini talebe dönüştürerek kendisine vekâleten işlem yapan FK 2 ye ELÜS satın alımı talebini açık ve net bir şekilde yazılı olarak iletmektedir. Müşteri kendi talebi doğrultusunda FK 2 tarafından tedarik edilecek ELÜS'leri alacağına dair FK 2'ye taahhütte bulunmaktadır. Esasen müşterinin yazılı olarak FK 2'ye ilettiği satın alma talebi bir vaat iken ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha akdinden bağımsız olup bağlayıcı niteliktedir. Fıkıhta vaadi ifa etmenin hükmü iki yönden ele alınmaktadır: kazâen ve diyâneten. Vaadin kazâen yani yargı yoluyla bağlayıcılığı konusunda görüş ayrılıkları bulunmaktadır. Günümüz piyasa yapısı içerisinde suizan sahibi ticaret erbabının varlığı, piyasa veya konjonktür kaynaklı fiyat istikrarsızlıkları, devletlerin fiyat ve para politikalarının dalgalı olması

durumları dâhilinde İmam Malik'in fetvasına göre her iki tarafı da bağlayıcı kabul etmek daha güvenilir ve tarafları rahatlatıcı olacaktır. Sonuç olarak ELÜS alım talebi vaadi karşı tarafa bir sorumluluk yüklemekte olduğundan bağlayıcıdır.

FK 2 tarafından ilgili kalite ve standarttaki ELÜS'lerin alımı için aktör yahut onun vekâleti ile hareket eden finans kurumu ile iletişime geçilerek ilgili ürünün alımı için görüşülür ve elektronik platform üzerinden ilgili ELÜS'ler için alım emri gönderilir. İşlemlerin takası sonrası finans kurumu maliyetin tamamına katlanarak peşin olarak satın almış olduğu ve kendi mülkiyetine geçen ELÜS'ler için iki aşamalı ELÜS'e dayalı ana murabaha sözleşmesi hazırlar. İki aşamalı ELÜS'e dayalı murabaha işleminde finans kurumu ELÜS'lerin kendisine maliyeti üzerine makul bir oranda kâr payı ve diğer maliyetleri ekleyerek murabaha sözleşmesine konu vadeli işlem fiyatını ortaya koymaktadır.

Akde konu vadeli işlem fiyatı = Depo Ücreti (D) + Tescil Ücreti (T) + Aracılık Ücreti (A) + Finans Kurum Aracılık Ücreti (KA) + Tazmin Fon Ücreti (TF)+ Virman Ücreti (V) + Kar ( K ) şeklinde hesaplanmaktadır.

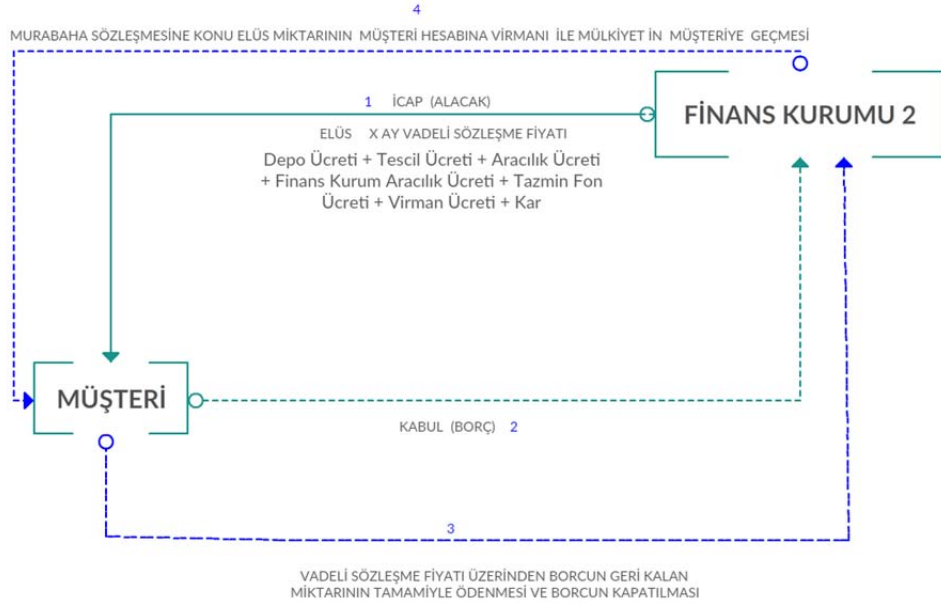
FK 2 ile müşteri arasında vadeli sözleşme fiyatı temelinde İslam hukuk kuralları uyarınca, sözleşme fiyatı ile ödemelerin tarihi, ürüne ilişkin bir sorun çıkması durumunda ve vadede ödeme yapılamadığı gibi durumlarda nelerin yapılacağına ilişkin maddelerin yer aldığı iki aşamalı ELÜS'e dayalı ana murabaha sözleşmesi imzalanacaktır.

İmzalanan murabaha akdi çerçevesinde ilk aşamada müşteri ELÜS toplam miktarının %25'ine tekabül edecek miktarını karşılayacak tutardaki bedeli teminat marjı olarak finans kurumu 2'nin (FK 2 ) hesabına aktarmaktadır. FK 2, müşterinin teminat marjı olarak ödemiş olduğu toplam ürün miktarının %25'ine karşılık gelecek miktarını, ana murabaha sözleşmesinde yer alan maddeler doğrultusunda sözleşmenin imzalandığı tarihten murabaha akdinin gerçekleşeceği tarihe kadar herhangi bir zaman içerisinde müşteri tarafından istenildiği anda mülkiyetini devredeceğini taahhüt etmektedir. %25'lik ürün miktarı devri gerçekleştiği anda (fiyatlama yine ana murabaha akdinde yer alan orijinal vadeli sözleşme fiyatıdır) FK

2, ELÜS'lerin satın alım maliyeti + Tescil Ücreti + aracılık ücreti + Finans kurum aracılık ücreti + tazmin fon ücreti + virman ücreti +kâr haddi sabit kalmak koşulu ile ürünün depoda kaldığı gün kadar işleyecek olan depo ücretinin devrin gerçekleştiği, akdin birinci aşamasının tamamlandığı gün itibarıyla ki depo ücretinden varsa arta kalacak tutarı ana murabaha akdinin 2. aşaması sonrası müşterinin hesabına iade edecektir.

Murabaha akdinin 2. aşamasında ana murabaha sözleşmesinin alt unsuru olarak yer alan 1. aşamada murabaha akdi tarihine kadar ürün miktarının %25'ine karşılık gelecek miktardaki bir ürün için mülkiyet devri gerçekleşmez ise vade tarihinde orijinal vadeli işlem fiyatı üzerinden ürün mülkiyeti FK 2 tarafından normal virman işlemi ile müşteriye aktararak şekil 4.6'da görüldüğü gibi ürün mülkiyeti müşteriye geçer ve çift aşamalı murabaha akdi sona erer.

#### VADE SONUNDA ELÜS MÜLKİYETİNİN SERBEST VİRMAN YOLUYLA ALICIYA DEVRİ



Şekil 4.6: ELÜS Mülkiyetinin Serbest Virman Yoluyla Devri

FK 2 ile müşteri arasında ayrı bir icap ve kabul ile satış işlemi gerçekleştirilmektedir. İlgili murabaha sözleşmesi dâhilinde müşteri ile finans



kurumu arasındaki alıcı satıcı ilişkisi borçlu alacaklı ilişkisine dönüşmektedir. Finans kurumu gerekli gördüğü durumlar için müşterisinden kaparo (hamiş ciddiye) veya tüm ürün miktarının %25'ini karşılayacak tutarda teminat marjı talep edebilir. Müşteri vadesi gelinceye kadar tüm ödemeleri yapmadığı takdirde FK 2 ürünü platform üzerinde satma hakkına sahip olacaktır. Müşteri tarafından tüm ödemelerin yapılmasını müteakip FK 2 virman yoluyla mal mülkiyetini alıcıya devredecek ve alıcı ürünün fiziki olarak depodan çıkışını sağlayabilecek isterse ürünü kendi adına yeniden platformda satışa sunabilecektir. Konvansiyonel piyasalarda spekülör olarak adlandırılan ve alım satım yaparak para kazanan tüccarlar burada devreye girip ELÜS'ler üzerine yatırım yapabileceklerdir. Helal yollardan yatırım yapmak isteyen her türlü yatırımcının bu piyasada işlem yapabilecek olması piyasa derinliğinin sağlanması ve yaygınlaşması açısından önem taşımaktadır.

ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha akdi İslam hukukuna uygunluk açısından, karşılıklı rıza, faizden kaçınma, aşırı belirsizlikten kaçınma, haram mal ve sektörden kaçınma, haram içeriklerden kaçınma, gerçek nitelikli alım satım, standart miktar, standart özellik, ekonomik adalet ve piyasa temelli ahlaki bir sistemin unsurlarını içermektedir. Murabahanın ifa edilme zamanı sonrası yani alışveriş yapıldıktan sonra alışverişin bitmesi lazımdır. Ancak İslam'da satıcı ve alıcıya yumuşaklık gösterilerek alışverişlerinde şart, görme ve ayıp muhayyerliği hakkı tanınmıştır. Bu konuda çeşitli hadisler bulunmaktadır. Alışverişlerinde aldatılan Habban bin Munakkız'a Hz. Peygamber şöyle buyurmuştur: "Alışveriş yaptığın zaman şöyle de: Aldatma yok ve benim için üç gün süreyle muhayyerlik hakkı vardır." "Görmediği malı satın alan kimse, malı görünce seçimlik hakka sahiptir." "Bir Müslümanın kardeşine ayıbını açıklamadıkça ayıplı malını satması helâl olmaz" (Özafşar ve diğerleri, Hadislerle İslam, 2013: 107).

ELÜS'e Dayalı Çift Aşamalı Murabaha akdinde taraflar açısından her unsurun açık ve net bir şekilde ortaya konulduğu (sözleşmeye konu varlık ELÜS, fiyatlar ve maliyetler açık ve net, murabaha tarihi ve akdedilen vadeli işlem fiyatı net, karşılıklı rıza söz konusu, sözleşme İslam hukuku çerçevesinde oluşturulmuş) ve taraflar arasında adaletsizliğe yol açabilecek bir unsur ihtiva etmediği hususu doğrultusunda vaadin her iki tarafı da bağlayıcı olması gerektiği düşünülmektedir.

ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha akdine ilişkin aşağıda yer alan örnek sistemin nasıl çalışacağını göstermektedir.

Modele Ait Veriler\*:

- Ürün: Mısır (ELÜS)
- Vade: 6 ay,
- Miktar: 1.000 ton,
- Spot fiyat: 0,940 TL,
- 6ay vadeli kar oranı: (K) %4,
- Tescil Ücreti (T): %0,05,
- Tazmin Fonu Ücreti (TF): %0,05,
- Aracılık Ücreti (A): %0,0354,
- Depo Ücreti (D): 0,15 (Ton başı günlük ücret),
- Finans Kurumu Maliyeti (KA): 50.000 TL altı için %0,2- 50.000 TL üstü için işlem başına 105 TL (MKK ve Takasbank Ücreti),
- Serbest Virman Ücreti (V): 25 TL (İşlem başına),
- Vadeli işlem fiyatı (VİF) = K + D+T+A+KA+TF+V+ = 1,009 TL,

Tablo 4.1. Modele Ait Örnek ELÜS Bilgi Kartı

ISIN	TAKAS KODU	TAKAS GRUBU	ÜRÜN	LOKASYON	SON DEPOLAMA TARİHİ	KIYMET DURUMU	ÜRÜN ANALİZ KRİTER
TRXASLI3 1717	MS 802	ÜRÜN SENEDİ	MISIR AT DIŞI 4.SINIF	ASLIDAŞ KONYA MERKEZ ŞB	31.07.2019	İŞLEM YAPILABİLİR	HEKTOLİTRE- PROTEİN-RUTUBET

\*Veriler ürüne ve ürün verisine göre değişkenlik gösterebilecektir.

Piyasa aktörü veya onun vekili FK 1 tarafından ELÜS satın alma işlemi için tablo 4.1'de detayları verilen ELÜS'e ait satın alma işlemi gerçekleştirilecektir. Ürüne ait detaylı işlem maliyetleri tablo 4.2'de yer aldığı şekilde hesaplanmaktadır.

Tablo 4.2: ELÜS İşlem Maliyetleri

ELÜS SATICISI	ELÜS ALICISI	İŞLEM NO	İŞLEM TARİHİ	ISIN	ÜRÜN	DEPO GÜN SAYISI	DEPO GÜNLÜK ÜCRETİ	MİKTAR (KG)	B.FİYAT	TUTAR
X	N	1	18.09.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	60	0,15	280.000	0,920	257.600
Y	N	2	18.09.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	40	0,15	320.000	0,928	296.960
Z	N	3	18.09.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	65	0,15	150.000	0,917	137.550
T	N	4	18.09.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	28	0,15	150.000	0,932	139.800
U	N	5	18.09.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	36	0,15	100.000	0,911	91.100
<b>X+Y+Z+T+U</b>	<b>N</b>	<b>5</b>	<b>18.09.2017</b>	<b>TRXASLI31717</b>	<b>4.SINIF AT DIŞI MISIR</b>			<b>1.000.000</b>		<b>923.010</b>

İŞLEM NO	TESCİL Ü.	TAZMİN FONU Ü.	ARACILIK Ü.	DEPO Ü.	FİNANS KURUMU MALİYETİ	TOPLAM MALİYET	SATICININ HESABINA GEÇEN NET TUTAR
1	128,80	128,80	911,90	2.520,00	105,00	3.794,50	253.805,50
2	148,48	148,48	1.051,24	1.920,00	105,00	3.373,20	293.586,80
3	68,78	68,78	486,93	1.462,50	105,00	2.191,98	135.358,02
4	69,90	69,90	494,89	630,00	105,00	1.369,69	138.430,31
5	45,55	45,55	322,49	540,00	105,00	1.058,59	90.041,41
<b>5</b>	<b>461,51</b>	<b>461,51</b>	<b>3.267,46</b>	<b>7.072,50</b>	<b>525,00</b>	<b>11.787,97</b>	<b>911.222,03</b>

Murabaha sözleşmesinden bağımsız olarak N (aktör veya onun vekili FK 1) tarafından 18.09.2017 tarihinde üretim süreci veya ticaret amaçlı 1.000 ton 4.Sınıf Mısır ELÜS'ünün 5 farklı üreticiden farklı birim fiyatlardan 923.010 TL toplam tutarla platform üzerinden peşin satın alımı işlemi gerçekleştirilmiştir. ELÜS satın alım işleminde maliyetler satıcı tarafından karşılandığı için toplam tutardan maliyetler düşüldükten sonra geri kalan bakiye Takasbank tarafından takası gerçekleştirilerek üreticilerin yatırım hesaplarına aktarılmıştır.

Modelimize göre finans kurumu müşterisine %75 oranında fon sağlamış aynı zamanda dayanak varlığı olan sözleşme ile alacağını da garanti altına almıştır. Müşteri tarafından FK 2 ile yapılan anlaşma (vaat) çerçevesinde müşteri talebine istinaden TRXASLI31717 ISIN kodlu 4. Sınıf At Dişi Mısır için 1.000 ton ürün FK 2

tarafından satın alınacak, ürün miktarının %75'i FK 2 tarafından karşılanacak ve %25'i ise müşteri tarafından karşılanacaktır.

Tablo 4.3: ELÜS İşlem Detayları

ELÜS SATICISI	ELÜS ALICISI	İŞLEM NO	İŞLEM TARİHİ	ISIN	ÜRÜN	DEPO GÜN SAYISI	DEPO GÜNLÜK ÜCRETİ	MİKTAR(KG)	B.FİYAT	TUTAR
N	FK 2	1	02.10.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DİŞİ MISIR	14	0,15	500.000	0,94	470.000
N	FK 2	2	02.10.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DİŞİ MISIR	14	0,15	500.000	0,94	470.000
N	FK 2	2	02.10.2017	TRXASLI31717	4.SINIF AT DİŞİ MISIR			1.000.000		940.000

İŞLEM NO	TESCİL Ü.	TAZMİN FONU Ü.	ARACILIK Ü.	DEPO Ü.	FİNANS KURUMU MALİYETİ	TOPLAM MALİYET	SATICI N HESABINA GEÇEN NET TUTAR
1	235,00	235,00	1.663,80	1.050,00	105	3.288,80	466.711,20
2	235,00	235,00	1.663,80	1.050,00	105	3.288,80	466.711,20
2	470,00	470,00	3.327,60	2.100,00	210	6.577,60	933.422,40

1.000 ton 940 TL/ton birim fiyatlı 940.000 TL tutarlı TRXASLI31717 ISIN kodlu At Dişi Mısır 4. sınıf ELÜS'ü FK 2 tarafından satın alınmıştır. Müşteri ile FK 2 arasında 02.10.2017 tarihinde tesis edilen ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha sözleşmesinde 6 ay vadeli 30.03.2018 murabaha akdi tarihli Vadeli Sözleşme fiyatı tablo 4.4'te görüleceği üzere 1,009 TL/ton olarak hesaplanmıştır. Vadeli fiyat üzerinden 250 ton ürün karşılığı olan 252.389,58 TL Müşteri tarafından FK 2'ye teminat marjı olarak aktarılmıştır.

Tablo 4.4: Örnek Murabaha İşlem Masrafları

İŞLEM TESİS TARİHİ	MURABAHA SÖZLEŞME AKDİ TARİHİ	VADE TARİHİ	ISIN	ÜRÜN	DEPO GÜN SAYISI	DEPO GÜNLÜK ÜCRETİ	MİKTAR(KG)	KAR EKLI B.FİYAT	TUTAR
02.10.2017	30.03.2018	180 GÜN	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	180	0,15	1.000.000	0,9776	977.600

TESCİL Ü.	TAZMİN FONU Ü.	ARACILI K Ü.	DEPO Ü.	FİNANS KURUMU MALİYETİ	TOPLAM MALİYET	SERBEST VİRMAN ÜCRETİ	MÜLKİYET AKTARIMI TOPLAM MALİYETİ
488,80	488,80	3.460,70	27.000	105,00	31.543,30	25	1.009.168

ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha sözleşmesinin 1. aşamasında müşteri ana murabaha sözleşmesinde yer aldığı üzere arzu ettiği takdirde 250 ton ELÜS'ün mülkiyetini 30.03.2018 tarihine kadar kendi üzerine alabilecektir. Eğer vade tarihine kadar bu hakkını kullanmaz ise vade tarihi geldiğinde ödemelerin bitimine istinaden FK 2 tarafından serbest virman yoluyla 1.000 ton ürün mülkiyeti müşteri hesabına aktarılmış olacaktır.

Tablo 4.5: Örnek Murabaha İşlem Masrafları – 2

İŞLEM TESİS TARİHİ	MURABAHA SÖZLEŞME AKDİ TARİHİ	VADE TARİHİ	ISIN	ÜRÜN	DEPO GÜN SAYISI	DEPO GÜNLÜK ÜCRETİ	MİKTAR(KG)	B.FİYAT	TUTAR
02.10.2017	30.03.2018	180 GÜN	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	40	0,15	250.000,00	0,9776	244.400,00
02.10.2017	30.03.2018	180 GÜN	TRXASLI31717	4.SINIF AT DIŞI MISIR	180	0,15	250.000,00	0,9776	244.400,00

TESCİL Ü.	TAZMİN FONU Ü.	ARACILIK Ü.	DEPO Ü.	FİNANS KURUMU MALİYETİ	TOPLAM MALİYET	SERBEST VİRMAN ÜCRETİ	MÜLKİYET AKTARIMI TOPLAM MALİYETİ	TOPLAM TUTAR
122,20	122,20	865,18	1.500,00	105,00	2.714,58	25,00	2.739,58	247.139,58
122,20	122,20	865,18	6.750,00	105,00	7.964,58	25,00	7.989,58	252.389,58

40 gün sonra ELÜS FK 2'den müşteri mülkiyetine serbest virman yoluyla geçtiği varsayımı ile hareket edilirse, vadeli işlem fiyatından 250 ton için ödenmiş olan teminat marjı tutarı 252.389,58 iken 140 gün öncesinden müşteri tarafından 250 tonun mülkiyetinin alınması ile ortaya çıkan toplam tutar 247.139,58 ve aradaki fark tablo 4.5'ten de görüleceği üzere 5.250 TL olacaktır. Depo ücreti ürünün depoda kaldığı gün referans alınarak hesaplandığı için arta kalan 5.250 TL'lik depo tutarı

müşterinin hesabına iade edilecektir. Kalan 750 ton için ise murabaha sözleşmesinde yer alan ödeme şekli ve tarihlerine göre ödeme gerçekleştiğinde 30.03.2018 tarihinde murabaha sözleşmesinin 2. aşaması da tamamlanarak sözleşme tamamlanmaktadır.

ELÜS'e dayalı çift aşamalı murabaha sözleşmesine istinaden müşteri, zamanı ve fiyatı önceden belirlendiği ve vade sonuna kadar tüm maliyetler Finans Kurumu tarafından karşılanacağından ekstra bir depo yatırım maliyetine katlanmadan ileriye dönük ürün planlamasını güvenle yapabilecektir. Müşteri vade sonunda ihtiyacı doğrultusunda kullanacağı ürün dışında kalan ürününün satışını platform üzerinden diğer alıcılara gerçekleştirebilecektir.

Bu sistem ile gerçekleşen işlemlerde çiftçiler ürünlerini lisanslı depoya teslim ettikten sonra ELÜS'lerini değerinde ve arzu ettikleri zamanda satma konusunda dolaylı olarak güvence sağlanmış olmaktadır.



## SONUÇ

Bu çalışmanın amacı stratejik bir öneme sahip olan tarımsal emtia üretimi ve ticareti üzerine İslami esaslara uygun özgün bir model ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle İslam ekonomisi ve finansman modelleri üzerine genel bir perspektif ortaya konulmaya çalışılmıştır. Birinci bölümde yer alan İslam ekonomisi ve ticaret başlığı altında İslam'ın ticarete bakışı, temel ilkeleri, finansman modelleri, Medine Pazarı örneği, hisbe teşkilatı ve tarımsal üretim finansman modelleri ile depolama konularında genel bilgiler verilmiştir.

Araştırmanın bağlamını teşkil eden tarımsal emtia ticaretinin gelişimi ve dünyada uygulama alanları araştırmanın ikinci bölümünde ele alınmaya çalışılmıştır. Ülkemizde dünyada tarımsal emtia ticaretine yönelik derinlemesine analiz yapan çalışmaların sayısı oldukça azdır. Bunun yanı sıra İslam ekonomisi çerçevesinde bu konunun ele alındığı çalışma bulunmamaktadır. Literatürde yapılan incelemelerde sınırlı sayıda çalışmanın bu alanda türev piyasalar ile ilişkilendirilerek yapıldığı görülmüştür. Araştırmanın İslam ekonomisi ve tarımsal emtia ticareti arasındaki ilişkiye ait verilerinin literatürde önemli bir eksikliğe katkı sağlayacağı beklenmektedir. Araştırmanın soruları ve hipotezlerinde özellikle ülkemizde yeni yeni yaygınlaşmaya başlayan lisanslı depoculuk sistemi ve bu sistemle birlikte literatürümüze giren ELÜS (Elektronik Ürün Senetleri) ticaretinin önemi ve eksikleri ile İslam ekonomisi için alternatif bir finansman türü olup olmayacağı sorgulanmıştır. Yapılan nicel ve nitel görüşmeler ile araştırmanın bulguları bu sistemin etkin bir şekilde tanıtılması ile büyük bir boşluğu doldurup dolduramayacağı ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Belirli sezonlarda üretim sağlanan ve piyasaya hızlı bir şekilde sürülen tarımsal emtialar genellikle arz fazlası oluşturarak fiyatlarda sert inişleri, ürün arzının sona ermesi ile sert yükselişleri beraberinde getirmekte, tarımsal emtiaya bağlı olarak üretim gerçekleştiren sanayi kuruluşlarını istikrarsız fiyatlar farklı arayışlara itmektedir. Piyasanın regüle edilmesi görevi TMO tarafından gerçekleştirilmekte, dönem dönem fiyat baskısı yüzünden ithalat kapıları açılmakta ve dışarıdan belirli kalite parametrelerinde ürünler ithal edilmektedir. Arz fazlası sorunu zaman zaman

kalite sorunlarına yol açmakta, üreticilerin kaliteden çok verim odaklı hareket etmelerini sağlamaktadır.

Bu çalışmada seçilen araştırma yöntemleri genel olarak sorunun tanımlanması aşamasında nitel görüşmeler olarak tasarlanmıştır. Belirlenen sorunların analiz edilmesi ve saha çalışmaları yapılması amacıyla pozitivist bir yaklaşımla nicel yöntemler kullanılmıştır. Araştırmanın hipotezlerinin oluşturulması ve sorunların anlaşılması için özellikle ürünlerin sıcak satışlarının gerçekleştiği Konya Ticaret Borsası üyeleri ve ürünlerini satış amaçlı borsaya getiren müstahsillerin görüşleri ele alınmıştır. Hipotezlerin oluşturulmasının ardından 354 müstahsil ve 76 tüccar ile yüz yüze görüşmeler ve anketler uygulanmış, ortaya çıkan sonuçlar ki kare testleriyle karşılaştırılmıştır. Pozitivist paradigmanın nicel yöntemlerinin kullanılmasındaki temel amaç sorunların tam olarak tespit edilmesi ve tüm sorunlara cevap bulabilecek bir model tasarlanması kaygısından ileri gelmektedir.

Araştırmanın ana kütlesini müstahsiller oluşturmaktadır. Lisanslı depoculuk sisteminin sağlıklı bir şekilde işleyebilmesi, müstahsillerin ürünlerini güven içerisinde oluşturulan lisanslı depolara teslim etmesinden geçmektedir. Kamu ve özel sektörü, lisanslı depoculuk sistemini işletebilmek için depo yapmaya ve gerekli alt yapıyı hazırlamak için gayret gösterecek de üreticinin tercihinin bu yönde olması sistemin işleyişi için elzemdir.

Bu çalışmada ana kütle olarak seçilen müstahsillere yönelik yapılan anket çalışmasında 36 adet soru yöneltilmiştir. Bu sorulardan 5 tanesinde 5’li likert tipi soru kurgulanmıştır. Likert tipi sorular ile müstahsillerin birlik veya kooperatifi neden üye oldukları, üretim kararları almalarında hangi faktörlerin ön plana çıktığı, lisanslı depoları tercih etmelerinde etkili olan unsurları, ELÜS kredisi kullanımında bilinç düzeyleri, banka ile çalışırken tercih nedenleri sorgulanmıştır. Nicel verilerin ortaya konulmasında Likert ölçeklerinin seçilmesindeki temel amaç ölçülmek istenilen özellikler ile ölçek arasında doğrudan bir ilişkinin olmaması ve soruları cevaplayan müstahsillerin yalın ve net cevaplar verebilmesi amacıdır. Prof. Dr. Bülent Bayat “Uygulamalı Sosyal Bilim Araştırmalarında Ölçme, Ölçekler ve “Likert” Ölçek Kurma Tekniği” isimli makalesinde “Eğer bir ölçek önermesi ölçekteki diğer önermelerle yüksek düzeyde bir korelasyona/ilişkiye sahipse “işe



*yarıyor/belirleyici güce sahip” olarak kabul edilir.”* şeklinde ifade etmektedir. Araştırmamızın harman döneminde ve müstahsillerle yapılmış olması sorulara net cevaplar verilmesi için zamanın iyi kullanılmasını gerektirmiştir. Ürünlerini süratle satmak isteyen ve elektronik ortamda diğer ürünlere verilen fiyatları takip eden müstahsillerin kısıtlı zaman içerisinde araştırma açısından hayati öneme sahip olan sorulara net cevap verebilmesi önemlidir.

Verilerin analizi yapılırken SPSS programından destek alınmıştır. Yapılan ki kare testleri ve sözel yorumlamalar ile araştırmanın soruları ve hipotezleri test edilmiştir.

Hipotez 1’de, Lisanslı depoculuk sisteminin kullanan üreticilerin lisanslı depoları tercih etme sebebi öncelikli olarak nitelikli ve güvenilir depolama imkânı sunması, depolama alanı ihtiyacına çözüm üretmesidir.

Harman dönemi olarak adlandırılan dönemde depolama imkânı olmayan üreticiler piyasaya mallarını hemen sunmakta, bu tutum ani fiyat dalgalanmalarına imkân vermektedir. Bunun yanı sıra üreticilerin üretim safhasında kalite parametrelerini öncelemek yerine hasat zamanının öne çekmek için yanlış uygulamalara yönelmesine sebep olmaktadır.

Hipotez 1’in test edilmesi amacıyla üreticilerin lisanslı depoları tercih etme sebeplerinin neler olduğu sorgulanmıştır. Buna göre 4,38 ortalama ile ve 0,59 standart sapma oranı ile nitelikli ve güvenilir depolama alanlarına ihtiyaç olduğu ortaya çıkmıştır. Nitelikli ve güvenilir depolama imkânı sunması üreticiler tarafından tercih nedeni olarak gösterilmiştir, çalışmamızın modeline ışık tutacak şekilde elektronik ortamda satış imkânı ile farklı alıcılara ulaşma ve iş ilişkisinde bulunduğu tarafların elektronik ortamda işlem yapıyor olması 0,89 sapma oranı ve 4,10 gibi yüksek bir ortalamayla ikinci ve üçüncü sırada gelmiştir.

Hipotez 2’de, üreticiler depolama sorununa çözüm üretebilecek bir model olarak lisanslı depoculuk sistemi hakkında yeterli bilgiye sahip değildir.

Hipotez 2’nin test edilmesi amacıyla üreticilerin sistem hakkındaki bilgi düzeyleri sorgulanmış 300 katılımcının cevap verdiği “Lisanslı depoculuk hakkında bilginiz var mı?” sorusuna katılımcıların %80’i bu konu hakkında bilgilerinin

olmadığı yanıtını vermiştir. Bilgisi olan ve kısmen bilgisi olan katılımcılara ‐Lisanslı depoculuk sistemi hakkında yeterli tanıtım faaliyetlerinde bulunduğunu düşünüyor musunuz?‑ sorusu yöneltilmiş yaklaşık olarak %60’lık bir oranda tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği vurgulanmıştır. Katılımcılara lisanslı depoculuk hakkında nereden bilgi sahibi oldukları sorusuna %49 oranında Ticaret Borsası cevabı alınmıştır.

Buradan açıkça gözlenebilen genel durum ülkemizde 2005 yılından bu yana Ürün İhtisas Borsacılığı kanunu olmasına rağmen gerek kamu tarafından gerekse özel sektör tarafından adımların atılması konusunda yavaş hareket edilmiştir. Sistemin tanıtımı konusunda ise bir hayli zayıf kalınmıştır. Üreticiler bilgi almak için en güvenilir kaynak olarak Ticaret Borsalarını görmekte ve onların bu konudaki yayım ve tanıtım faaliyetlerinin artırılması gerekmektedir.

Yapılan ki kare testlerinde sektör içerisinde faaliyet gösteren bir birlik veya kooperatife üye olan üreticilerin üye olmayanlara göre lisanslı depoculuk alanında bilgi sahibi olduğu gözlemlenmiştir. Buradan Ticaret Borsaları ile birlikte sektörün üretici ayağında bulunan birlik ve kooperatiflerin de ne derecede önemli olduğu ortaya çıkmıştır.

Hipotez 3’te, üreticilerin maddi gelir durumları, şirket sahibi olmaları ve aktif ticaretin içinde yer almaları ile bilinç düzeyleri arasında doğrusal bir orantı vardır. Klasik yöntemlerle ürünü pazara getirip satan üreticiler lisanslı depoculuk sistemi ve Elektronik Ürün Senetlerinin kullanımı konusunda daha bilinçlidir.

Hipotez 3’ün sorgulanması amacıyla üreticilerin öğrenim düzeylerinin artması ile sistem hakkındaki bilgi sahipliği düzeyinin artması, hane gelirinin artması ile bilgi sahipliği arasındaki ilişkinin artması, yaşları ile bilgi sahiplikleri arasında ilişkinin olması ölçülmüştür. Bu ilişkilerin yapılan ki kare testleriyle ölçülenmesinden sonra ortaya pozitif bir ilişki çıkmıştır. Bu verilerin tanıtım süreçlerinde kullanılması, özellikle tarımsal yayım faaliyetlerinde eğitim seviyeleri baz alınarak genç üretici grupları üzerinde yapılacak sistemin tanıtım faaliyetleri başarılı olacaktır.

Hipotez 4’te, ELÜS kredisi kullanan üreticiler, bu kredilerin devlet tarafından desteklendiği konusunda yeterli bilgi sahibi değiller.

Hipotez 4’ün test edilmesi amacıyla sorulan sorulara verilen cevapların en dikkat çekenini “ELÜS hakkında bilgi sahibi misiniz?” sorusuna verilen cevap olmuştur. 230 katılımcı tarafından yanıtlanan soruda 218 katılımcı bu konu hakkında bilgi sahibi olmadığını ifade etmiştir.

Hipotez 5’te, üreticiler bir banka ile çalışırken düşük maliyetli olmasını ve İslami kurallara uygun destek/kredi vermesi konusunda beklenti içerisindedir.

Hipotez 5’in test edilmesi amacıyla “Bir banka ile çalışırken aşağıdaki unsurlar sizin için ne kadar önemlidir” şeklinde likert ölçeklemesi olan bir soru yöneltilmiştir. Katılımcıların tamamı tarafından cevaplanan bu soruya verilen en yüksek cevap bankanın düşük maliyetli olması yönündedir. Maliyetten sonra ikinci sırada işlem hızları gelmekte üçüncü sırada devlet teşvikleri konusunda anlaşmalı çalışıyor olması gelmektedir. Hipoteze göre İslami kurallara uygun çalışan bankaların tercih edilmesi ile ilgili tercih ancak dördüncü sırada yer almaktadır.

Yapılan nitel çalışmalar ve birebir derinlemesine yapılan görüşmelerde üreticiler bu duruma yaklaşırken özellikle Ziraat Bankasının destekleme ödemelerinde yetkili olması ve desteklemelerin bu banka aracılığı ile yapılıyor olmasının tercihi etkilediği şeklindedir.

“ELÜS’lerin teminat olarak gösterilmesi ile faizsiz finansman desteği sağlanır ise tercih eder misiniz?” sorusuna %41,5 oranında “evet” cevabı gelmiştir. Faizsiz hizmet sağlayan finans kurumlarının bu model ve çalışma doğrultusunda beklentileri karşılayabilecekleri değerlendirilmiştir.

Yapılan araştırmada ana kütle olarak müstahsiller seçilmiştir. Fakat sistemin tek başına müstahsiller ile yürütülmesi mümkün olmadığı gibi tüccarların da bu sistemde kilit noktada oldukları yapılan nitel görüşmeler neticesinde değerlendirilmiştir. Konvansiyonel piyasalarda spekülör olarak adlandırılan, borsalarda hisse senedi düşüş ve yükselişlerinden kâr elde etmeyi amaçlayan yatırımcılar yerine burada esas olarak tüccarlar ele alınmıştır. Fakat tüccarların aynı zamanda birer Spekülör olduğunu değerlendirmek mümkündür. Dayanak varlığına

istinaden hazırlanmış yeni bir ürünün piyasada derinliğe ulaşması tüccarlar sayesinde olacaktır. Yapılan görüşmelerde tarım ürünleri lisanslı depoculuk kanununun ve buna benzer çıkan yönetmelikler de bulunan mudi tanımı aynı zamanda tüccarları da içermektedir. Sistemin işleminde kilit noktada bulunan tüccarlar ile yapılan anketlerde 28 adet soru yöneltilmiş ve bunlardan 4 tanesinde likert ölçekli sorulara yer verilmiştir.

Hipotez 6'da, lisanslı depoculuk sistemi ile nitelikli ürünün yıl boyu temin edilmesi mümkün olacağı için tüccarlar tarafından ELÜS ticareti yapılmak istenmektedir.

Tüccarların nitelikli ürün temin etmekte güçlük çekmeleri, emtia ticareti piyasasında temel sorunlardan bir tanesidir. Tüccarlar harman zamanında kalite parametreleri yerine ürünü erkenden piyasaya sokma arzusunda olan üreticilerin ürünlerini satın alarak kalite konusunda sıkıntı yaşamaktadır. Üretim proseslerinde ithal ürünlerle bu sorunu aşmaya çalışan sanayiciler, dâhilde işleme belgeleriyle yurt dışından buğday ithalatı yapmaktadırlar.

Yapılan anketlerde tüccarların ürün tedarik sürecinde karşılaştıkları en önemli problemin “nitelikli ürün temin güçlüğü” olduğu belirlenmiştir. Lisanslı depoculuk sisteminin pazarlama sorunlara çözüm oluşturacağını düşünen tüccarların oranı %52,3 oranında gerçekleşmiştir. ELÜS ticareti yapma ile ilgili katılımcıların %58,1'i tüccar veya sanayiciye bu ürünleri sattığını belirtmiştir.

Üreticilerle yapılan görüşmelerde elde edilen tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği sorunu tüccarlarla yapılan anketlerde de gözlenmiştir. Yapılan tanıtım faaliyetlerinin yetersiz oluşu piyasanın derinleşmesinin önünde en büyük engel olarak yer almaktadır.

Hipotez 7,8 ve 9'da, tüccarlar ürün temin etmek için finansla ihtiyaç duymaktadır. İhtiyaç duyulan finansmanın İslami usullerle çalışan finans kurumlarından daha düşük maliyetle karşılanması gerekmektedir. Tüccarlar tarafından ELÜS kredisi yaygın bir şekilde kullanılmamaktadır. Tüccarla ürün fiyatlandırılmasının doğru ve istenilen düzeyde olmamasının dolayı ELÜS kredisine başvurmamaktadır. Piyasa derinliği ve aktör sayısının artması

gerekmektedir. ELÜS'lerin teminat olarak gösterilmesiyle faizsiz finansman desteği sağlanması hâlinde tüccar/sanayici/üreticiler, bu sistemde yer almak isteyecektir.

Tüccarların bankacılık tercihlerini belirleyen sorulara verilen cevaplar, üreticiler ile paralellik göstermekte ve düşük maliyet %54,3 gibi yüksek bir oranda görünmektedir. Bununla birlikte konvansiyonel bankaların mevcut uygulamalar içerisinde düşük maliyetli ve işlem hızı yüksek olması nedeniyle tercih edildiği gözlemlenmiştir. “ELÜS Kredisi ile faizsiz finansman desteği sağlanması durumunda oluşan tercih” anketinde sorgulanmış, katılımcıların ELÜS'e dayalı faizsiz bir finansman desteği konusunda %62,2 oranında beklentisi olduğu tespit edilmiştir.

Yapılan nicel ve nitel veri toplama ve değerlendirme aşamalarında hipotezler test edilmiş ve piyasanın beklentileri derlenmiştir. Bu bilgiler ışığında yapılan literatür taramalarında özellikle ülkemizde lisanslı depoculuk ve tarımsal emtia ticareti alanında çok kısıtlı araştırmaların olduğu, var olan araştırmaların lisanslı depoculuk sisteminin işleyişi ve avantajları üzerine yoğunlaştığı görülmüştür. Memiş ve Keskin (2017), ülkemizde sanayi kuruluşlarının stoklu çalışma problemine dikkat çekerek, lisanslı depoculuk sistemi ile bu sorunun en aza ineceğini, sanayi kuruluşlarının stoklu çalışmak yerine, piyasadan geçerli borsa fiyatları üzerinden gerektiği kadar emtiayı temin etmesiyle stok maliyeti ve diğer finansman giderlerini azaltacağını ifade etmişlerdir. Deniz ve diğerleri (2011) lisanslı depoculuk sisteminin risk oranını azaltması ile küresel piyasalarda mevsimselliğinde etkilerinin azalması sonucunda rekabette üst sıralar için önemli olduğunu vurgulamışlardır. Karabaş ve Gürler (2010), fiyat istikrarı oluşması açısından lisanslı depoculuk sisteminin önemine vurgu yapmıştır. Lisanslı depoculuk sistemi hem üretici açısından hem de tüccar açısından önemli bir istikrar aracı olarak kabul edilmiştir. Tektaş (2008), ürün standardizasyonunun sağlanması açısından lisanslı depoculuğun önemini vurgulamıştır. Tosun ve diğerleri (2014) tarafından yapılan bir çalışmada kaliteli ürünün istenilen zamanda ve miktarda elde edilmesi, fiyat istikrarı sağlanması, stok maliyetinin azaltılması ve üreticilere uygun kredi olanaklarının sağlanması lisanslı depoculuk sisteminin başlıca avantajlarıdır. Bu avantajlarına rağmen, Türkiye'de lisanslı depoculuk sisteminin gelişimi, tarımsal işletmelerin küçük ölçekli olması, ürün ihtisas borsalarının mevcut olmayışı ve lisanslı depo kurma maliyetlerinin çok

yüksek olması gibi nedenlerle kolay görülmemektedir, denilmektedir. Sistemin avantajları ve dezavantajlarının incelendiği literatür çalışmalarında ürün ihtisas borsasının olmayışı ve platform üzerinden alım satım yapılamaması vurgulanmıştır. Literatürde ürün ihtisas borsasının kurulmasından sonra piyasa derinliğinin nasıl sağlanacağı ve yeni piyasaya çıkan ELÜS'lerin nasıl bir yatırım aracı olacağı konularında araştırmalara rastlanmamıştır. Kazancı (2018) teverruk pazarı için Londra Metal Borsası yerine Ürün ihtisas borsasının kullanılabilceğini anlattığı çalışmada katılım bankalarının teverruk işlemlerinin tamamında Ürün İhtisas Borsası'nı kullanabilmeleri için ÜİB işlem hacminin artırılması gereklidir, tespiti yer almaktadır. Piyasa derinliğinin artması ve işlem hacimlerinin yükselmesi için hem üreticilerin hem de tüccarların sistem üzerinden alım satım yapmak istemeleri gereklidir. Faizsiz bir finansman modelinin işleyecek olması literatüre bu açıdan önemli bir katkı sağlayacaktır.

Yabancı literatürde özellikle Jonathan Coulter ve G. Onumah tarafından yapılan araştırmalarda az gelişmiş ülkelerde mikro finans başlığı altında ele alındığı görülmüştür (2002). Az gelişmişlik ve yoksullukla mücadele konuları bağlamında yapılan araştırmalarda elektronik makbuz senetlerinin destekleme ve müdahale alanlarına yönelik çalışmalarda önemi vurgulanmıştır. (2009) Denis Carlton future piyasaların gelişimi konusunda yaptığı çalışmada standartları belirlenmiş ürünlerin türev piyasalarda işlem görmesi ve bunların dayanak varlıklar ile fiyatlandırması konuları üzerine çalışmalar yapmıştır (1984). Muhammed Al-Amine İslami risk yönetimini anlattığı çalışmada emtia ticareti ve helal yollarla yapılan türev işlemlerin detaylarını anlatmıştır (2008).

Bu çalışmada ortaya konulan model, lisanslı depoculuk sistemi ile ELÜS ticaretinde yeni bir yaklaşım olarak sunulmuştur. Finans kurumları tarafından kâr paylaşımını esas alan model ile tüccar ve sanayici ticaret ve üretim proseslerinde ihtiyaç duyduğu ürünlere standartları belirlenmiş bir şekilde finansman sağlanacak, piyasanın en önemli eksiği olarak tespit edilen arz dönemlerinde yaşanan fiyat dalgalanması en aza indirilecektir.

Son olarak bu modelin çift aşamalı murabaha modeli ile yapılacak olması birinci aşamada vaat temelli bir model olarak ortaya konulmuş iken ikinci aşamada

risk ve fayda paylaşımı temelinde bir murabaha sözleşmesi ile sonuçlanacaktır. Sistemin farklı varyasyonlar ile çalışması mümkün olup, risk paylaşımında Tekafül modeli devreye sokulabilir.

Tekafül modelinin devreye alınabilmesi için, örnek model hesaplamasında 1. aşamada müşterinin 250 ton ELÜS'ünün mülkiyetini vade tarihi öncesi talep etmesi durumunda serbest virman yoluyla ELÜS devri gerçekleştirilirken ortaya çıkan depo ücret fazlalığının İslami çerçevede değerlendirilebilmesi için murabaha akdi başlangıcında (vaat aşamasında) hesaplanacak vadeli işlem fiyatı üzerinden 250 tonluk ürün bedelinin vekâlete dayalı tekafül sistemine aktarılması mümkündür. Müşterinin finans kurumu namına vekâlete dayalı tekafül ile vakıf tekafül modeli hibrit bir model ile sistemine ödeyeceği toplam ELÜS miktarının %25'lik kısmına tekabül eden toplam tutar önceden belirlenmiş bir tekafül katkı tutarı ve finans kurumu tarafından sisteme ödenecek tekafül katkı tutarı ile murabaha sonrası ortaya çıkabilecek herhangi bir defonun, varlık kalite düşüklüğünün yahut varlık kalite yüksekliği gibi durumların tazmini söz konusu olacaktır. Teminat marjının, tekafül katkı tutarının ve varsa ortaya çıkabilecek artık değer ne şekillerde yönetileceğine ilişkin olarak tekafül sisteminde değerlendirme esasları katılımcılar tekafül sistemine girmeden önce belirlenmiş ve açıklanmış olmalıdır. Spot fiyatlar aşağı seviyeye geriledikçe finans kurumu namı ve hesabına murabaha müşterisinin yatırmış olduğu marj seviyesi %25'in üzerine çıkabileceğinden (eğer bu durum sözleşmede kayıt altına alınmış olsa bile taraflar bu durumda teminat fazlasının sözleşme fiyatı doğrultusunda borcun genelinden düşülmesini kararlaştıramazlar. Çünkü fiyat sabitlendikten sonra erken ödeme ile düşürülemez ve temerrüt durumunda artırılmaz) artı marj risk veya yatırım fonlarında değerlendirilebilecektir. Burada sözleşme kapsamında tekafül sistemi ile herkesin kendi riskinin aynı oranda sabit tutulması ve riskin etkin yönetilmesi sağlanabilecektir. ELÜS'e dayalı murabaha işlemlerinde taraflardan biri lehine üstün yararlanma söz konusu olmayacaktır. Teminat dâhilinde önden verilen meblağ veya miktar murabaha sözleşmesi herhangi bir nedenden dolayı bozulmuş olsa veya satış gerçekleşmezse tekafül sistemine bağlı hükmüne geçebilecektir.

Modelin piyasada önemli bir eksiği kapatacağı, gerek tekafül uygulaması ile gerekse risk ve fayda paylaşım temelinde murabaha uygulaması ile yapılmasının aynı sonuçları vereceği düşünülmektedir.





## KAYNAKÇA

- AAOFI.** (2012). **Faizsiz Bankacılık Standartları.** İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.
- ABDUL-RAHMAN, Y.** (2010). **The Art of RF ( Riba-Free) Islamic Banking and Finance.** New Jersey: Jon Wiley & Sons.
- AFFANE, H.** (2012). **Fıkhi ve Ahlaki Yönleriyle İslam'da Ticaret.** İstanbul: Karınca Polen Yayınları.
- AGGARWAL, R. K., & YOUSEF, T.** (2000). Islamic Banks and Investment Financing. **Journal of Money, Credit and Banking**, (32), 93-120. Nisan 22, 2017 tarihinde <http://www.jstor.org/stable/2601094> adresinden alındı
- AĞIR, O., & AĞIR, Ö.** (2017). Avrupa Birliği ve Avrasya Ekonomik Birliği Kuruluş Süreçlerinin Karşılaştırılması. **Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 103-128.
- AĞIRKAYA, Ö.** (2017). **Yapılandırılmış Ticaret ve Emtia Finansmanı.** İstanbul: Legal Yayıncılık.
- AKAY, M.** (2015). **Çağdaş Borsacılığa Geçişte Önemli Bir Adım: Lisanslı Depoculuk.** Ankara: Ankara Ticaret Borsası.
- AKDAĞ, Ö.** (2016). **Ahilik ve Meslek Ahlakı.** Konya, KTO Karatay Üniversitesi Yayınları.
- AKIN, C.** (2009). **Faizsiz Bankacılık ve Kalkınma.** İstanbul: Kayıhan Yayınları.
- AL-AMINE, M.-B.** (2008). **Risk Management in Islamic Finance.** Boston: Brill.
- ALATLI, A.** (2010). **Batıya Yöne Veren Metinler (Cilt 1).** İstanbul: Kapadokya Meslek Yüksek Okulu.
- ALKIŞ, A.** (2011). Tüketicinin Korunması Açısından Hisbe Teşkilatı ile 4077 Sayılı Tüketici Kanunundaki Kurum ve Kuruluşların Karşılaştırılması. **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi** (17), 133-163.
- ARABACI, C.** (1999). **Geçmişten Günümüze Konya Ticaret Odası.** Konya: Konya Ticaret Odası.
- ASLAN, S., & KOÇAL, V.** (2016). İslam Kaynaklarında Devlet ve Ekonomi Düşüncesi: Teolojik, Tarihi ve Felsefi bir Çerçeve. S. Erdoğan, A. Gedikli , & D. Ç. Yıldırım içinde, **İslam Ekonomisi ve Finansı** (s. 23). İstanbul: Umuttepe Yayınları.
- AYUB, M.** (2017). **İslami Finansı Anlamak.** İstanbul: İktisat Yayınları.

- BAYINDIR, S. (2015). Fıkhi ve İktisadi Açından İslami Finans (Para ve Sermaye Piyasaları).** İstanbul: Süleymaniye Vakıf Yayınları.
- BAYINDIR, S. (2016). Sukuk Uygulamaları ve Fıkhi Tahlili.** Konya: KTO Karatay Üniversitesi Yayınları.
- BAYKARA, T. (2014). Middle Ages, Society And Economy Among The Anatolian Seljuks and Beyliks. ., Güzel içinde, The Turks (s. 621-623).** Ankara: Yeni Türkiye Yayınlar.
- BEŞER, F. (1997). İslam Şeriati Açısından Sigorta. 1.Uluslararası İslam Ticaret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresi (s. 844-874).** Konya: Kombad Yayınları.
- BOYNUKALIN, E. (2003). Türkiye Diyanet Vakfı Ansiklopedisi. Makadişü-Şeria, 27.**
- Bursa Protestan Kilisesi. (2017). Bursa Protestan Kilisesi.** Nisan 22, 2017 tarihinde <http://www.bursakilisesi.com/kutsalkitap/?q=luk%2019> adresinden alındı
- CARLTON, D. (1984). Futures markets: Their Purpose, Their History, Their Growth, Their Successes and Failures. The Journal of Futures Market, 237-271.**
- CASARETTO, F. (2017). Finansal Koruma, Türev Araçlar ile Türkiye Uyumlu Risk Yönetimi Uygulamaları.** İstanbul: Scala Yayınları.
- Center Of Islamic Banking and Economics. (2018). Takaful Companies Worldwide.** 07 2018, 22 tarihinde <http://www.alhudacibe.com/tcw.php> adresinden alındı
- CEYLAN, A., & KORKMAZ, T. (2000). Sermaye Piyasası ve Menkul Değerler Analizi.** Bursa: Ekin Yayınları.
- CHAMBERS, N. (2012). Türev Piyasalar.** İstanbul : Beta Yayıncılık.
- CHANCELLOR, E. (2015). Şeytan Sofrası (2. b.).** İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Chicago Board of Trade. (2006). The Chicago Board of Trade Handbook of Futures and Options.** Chicago: McGraw-Hill.
- COŞKUNÇELEBİ, D., & ERKİLETLİOĞLU, E. (2004). 5174 Sayılı Kanunla Odalar Borsalar ve Birlik Mevzuatında Yapılan Düzenlemeler.** Ankara: Adalet Yayınevi.
- COULTER, J. (2009). Review of Warehouse Receipt System and Inventory Credit Initiatives in Eastern & Southern Africa.** UNCTAD.

[http://www.ruralfinanceandinvestment.org/sites/default/files/Review\\_of\\_Warehouse\\_pdf.pdf](http://www.ruralfinanceandinvestment.org/sites/default/files/Review_of_Warehouse_pdf.pdf) adresinden alındı

- COULTER, & G.ONUMAH.** (2002). The Role of Warehouse Receipt Systems in Enhanced Commodity Marketing and Rural Livelihoods in Africa. **Food Policy**, 319-337.
- ÇAKAR, A.** (2009). Türev Ürünler ve Vadeli İşlem Piyasaları. **Bitirme Projesi**. Ankara: Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- ÇALIK, A.** (2014). Katılım Bankalarında Sigorta Uygulamaları ve Tekafül Sigorta Sistemi. **Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar**, 51(587), 95-106.
- ÇEKER, O.** (2016). Alternatif Sigorta Modelleri Tekafül ve Kooperatif Sigortacılığı (Mütüel) Örneği. **İslam Ticaret Hukuku Kongresi "Günümüzdeki Meseleler"** (s. 1081-1087). Konya: KTO Karatay Üniversitesi Yayınları.
- ÇETİN, B.** (2014). **Tarımsal Finansman**. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- ÇİÇEK, K.** (2014). Middle Ages: Society and Economy Among the Early Turkish States. H. Güzel içinde, **The Turks** (s. 621-623). Ankara: Yeni Türkiye Yayınları.
- ÇİKOT, Ö.** (2010). **Emtia Borsaları**. Sermaye Piyasasında Gündem (90), 7-32.
- ÇİZAKÇA, M.** (2014). İslamda Finans Ve Kalkınma:Tarihsel Bir Bakış Açısı Ve Kısa Bir İleri Bakış, **Ekonomik Gelişim ve İslami Finans**. İstanbul: Ece Bilişim Yayıncılık.
- ÇOBANOĞLU, F., TUNALIOĞLU, R., & CANKURT, M.** (2012). Bazı Tarımsal Ürün ve Girdi Fiyatlarındaki Dalgalanmalar ve Nedensellik İlişkisi. **10.Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi**, (s. 755-763). Konya. Kasım 23, 2017 tarihinde Tarım Arşiv: <http://www.tarimarsiv.com/wp-content/uploads/2017/05/141-149.pdf> adresinden alındı
- DEMİRCİ, A.** (2012). Medine Vesikası: Oluşum Süreci ve Zimmet Antlaşmalarına Etkisi. **İslam; Sanat, Tarih, Edebiyat ve Musikisi Dergisi (İSTEM)**(19), s. 253-271.
- DEMİRCİ, K.** (2013). Yaratma. T. D. Vakfı içinde, **İslâm Ansiklopedisi** (Cilt 43, s. 332). İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı İslâm Ansiklopedisi.
- DEMİREL, Ö.** (2014). Ottoman Traders (1750-1850). H. Güzel içinde, **The Turks** (s. 640-650). Ankara: Yeni Türkiye Yayınları.
- DENİZ, M. H., ÖZÇELEBİ, O., & HOBİKOĞLU, E. H.** (2011). Küresel Rekabet Koşullarında Türkiye'De Lisanslı Depoculuğun Gelişmesinin Türk Tarım Ürünlerinin Rekabet Gücüne Etkisi. **İstanbul Üniversitesi İktisat**

**Fakültesi Mecmuası**, 61(2), 165-186. Nisan 2017 tarihinde <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/8552> adresinden alındı

**DİB Hadislerle İslam.** (2017, 07 10). **Hadislerle İslam.** hadislerleislam.diyanet.gov.tr: <http://hadislerleislam.diyanet.gov.tr/?p=kitap&i=5.2577.105> adresinden alındı

**DISMUKES, R., BIRD, J. J., & LINSE, F.** (2004). Risk Management Tools in Europe: Agricultural Insurance, Futures and Options. U. Economic Research Service içinde, **U.S.EU Food and Agriculture Comparisons** (s. 28-33). Washington D.C: USDA.

**DOĞAN, B. B.** (2010). Ticaret Borsacılığının Dünyada ve Türkiye'deki Gelişim Süreçlerine Genel Bir Bakış. **Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 24(1), 43-61.

**DOKUZLU, S.** (2017). **Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Araştırması ve Ön Fizibilite Çalışması.** [www.dogaka.gov.tr](http://www.dogaka.gov.tr): [http://www.dogaka.gov.tr/Icerik/Dosya/www.dogaka.gov.tr\\_520\\_RE2N81DD\\_Tarim-urunleri-Lisansli-Depoculuk-Arastirmasi-ve-on-Fizibilite-calismasi.pdf](http://www.dogaka.gov.tr/Icerik/Dosya/www.dogaka.gov.tr_520_RE2N81DD_Tarim-urunleri-Lisansli-Depoculuk-Arastirmasi-ve-on-Fizibilite-calismasi.pdf) adresinden alındı

**DÖNDÜREN, H.** (2006). **TDV İslam Ansiklopedisi.** Nisan 2017 tarihinde <https://islamansiklopedisi.org.tr/musakat> adresinden alındı

**DÖNDÜREN, H.** (2010). **Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali.** İstanbul: Erkam Yayınları.

**DÖNDÜREN, H.** (2014). **İslami Ölçülerle Ticaret Rehberi.** İstanbul: Kampanya Yayınları.

**DÖNDÜREN, H.** (2016). **Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali.** İstanbul: Erkam Yayınları.

**DURAN, A.** (2017). **İslam Hukukunda Sosyal Terbiye ve Kontrol Kurumu Olarak Hisbe Müessesesi.** [www.ekevakademi.org](http://www.ekevakademi.org): [http://www.ekevakademi.org/Makaleler/1582935971\\_02%20Ahmet%20DURAN.pdf](http://www.ekevakademi.org/Makaleler/1582935971_02%20Ahmet%20DURAN.pdf) adresinden alındı

**EL-ASHKAR, & FATTAH, A.** (1995). Towards an Islamic Stock Exchange in a Transitional Stage. **Islamic Economic Studies**, 79-111.

**ERBAY, E.** (2007). **Lisanslı Depoculuğun ve Teslimata Bağlı İşlemlerin Türkiye Tarım Ürünleri Piyasasına ve Vadeli İşletmelere Olası Etkileri.** İstanbul: İTO.

**ERKAL, M.** (1992). Beytülmal. **TDV İslam Ansiklopedisi** 6. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı İslam Araştırmaları Merkezi.

- ERSOY, E.** (2011, 07). Türkiye’de ve Dünya’da Organize Türev piyasalarının Gelişimi. **Muhasebe ve Finansman Dergisi**, 622-624. <http://journal.mufad.org/attachments/article/622/4.pdf> adresinden alındı
- ESER, M.** (2009). Hz. Peygamber’in Zulmü Engelleme Amaçlı Hılfu’l-Fudûl’a Katılması. **C.Ü. İlahiyat Fakültesi Dergisi**, s. 311-329.
- EUROSTAT.** (2017). **Comext veri kodu:DS-016894.**
- FAHIM, K.** (2000). **Islamic Futures and Their Markets.** Jeddah: Islamic Research and Training Institute ( IRTI ).
- Faizsiz Bankacılık Standartları.** (2012). (M. Odabaşı, & İ. Aktepe , Çev.) İstanbul: TKBB Yayınları.
- GAUTHIER, R.** (2013). **Introduction To Retakafül.** 07 24, 2018 tarihinde [https://www.casact.org/education/spring/2013/handouts/Paper\\_2195\\_handout\\_979\\_0.pdf](https://www.casact.org/education/spring/2013/handouts/Paper_2195_handout_979_0.pdf) adresinden alındı
- Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı.** (2017). Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı: <https://www.tarim.gov.tr/> adresinden alındı
- GORDON, M., & GEBHARDT, G.** (1999). Derivatives Usage in Risk Management by US and German Non-Financial Firms: A Comparative Survey. **Journal of International Financial Management & Accounting**, 153-187. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1467-646X.00049> adresinden alındı
- GÜNDOĞDU, A.** (2014). Role of İslamic Finance in the development of International Trade. S. Salman içinde, **Islamic Finance and Economic Development** (s. 15-17). Jeddah: IRTI.
- HANBEL, İ.** (2013). **Müsned III.** İstanbul: Ocak Yayıncılık.
- HARLOW, C., TEWELES , R., & STONE, L.** (1977). **The Commodity Futures,** New York, 1977, s.11). New York: McGraw-Hill Companies.
- HASSAN, H. A., ABBAS, S. K., & ZAINAB, F.** (2018, 03). Anatomy Of Tekafül. (www.globalscientificjournal.com, Dü.) **Global Scientific Journals (GSJ)**, 6(3).
- HÖLLINGER, F., RUTTEN, L., & KIRIAKOV, K.** (2009). **The Use of Warehouse Receipt Finance in Agriculture in Transition Countries.** St. Petersburg: World Grain Forum.
- ISLAHI, A. A.** (2015, 09 06). Hamidullah On Mutuality Based İslamic Insurance. 07 23, 2018 tarihinde **Munich Personal RePEc Archive:** [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/66434/1/MPRA\\_paper\\_66434.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/66434/1/MPRA_paper_66434.pdf) adresinden alındı

- ISRA.** (2011). **Islamic Financial System: Principles and Operations.** Kuala Lumpur: Pearson Custom Publishing.
- İbn Teymiyye,** . (2015). **Hisbe.** Takva Yayınları.
- İKBAL, Z., & MIRAKHOR, A.** (2014). **Ekonomik Gelişim ve İslami Finans.** İstanbul: Borsaİstanbul.
- İNCİ, İ.** (2010). Cumhuriyet Dönemi Türkiye'sinde Tarımsal Kredi Konusunda Gelişmeler. **SAÜ Fen Edebiyat Dergisi**, 1, 91-116.
- İslam Ansiklopedisi.**Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları.
- İSLAMOĞLU, A., & ALNIAÇIK, Ü.** (2016). **Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri.** İstanbul: Beta Yayınları.
- İstanbul Ticaret Gazetesi.** (1982, Ocak 14). **Oda'nız Yüz Yaşında.** İstanbul Ticaret Özel Baskısı, 23(1189). (R. Sunol, Dü.) İstanbul: İstanbul Ticaret Odası.
- İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Strateji Belgesi.** (2017, 05 05). [www.resmigazete.gov.tr](http://www.resmigazete.gov.tr):  
<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/10/20091002-9.htm> adresinden alındı
- JERZAK, M.** (2004). The Futures Market As A Tool For Agricultural Commodity Price-Hedging Under The Conditions of State Interventionism in Poland. **Roczniki Akademii Rolniczej w Poznaniu**, 67-74.
- KAFAOĞLU, A. B.** (2002). **Tarım Bolluk İçinde Yoksulluk.** İstanbul: Analiz Basım Yayın.
- KALELİ, M. U.** (2013). **Tarımın Geleceği.** (İ. Özkan, Röportaj Yapan) Konya Ticaret Borsası.
- KALLEK, C.** (2015). **Sosyal Servet, İslam'da Yönetim Piyasa İlişkisi.** İstanbul: Klasik Yayınları.
- KALLEK, C.** (2017). **TDV Ansiklopedisi İhtikar.** [www.islamansiklopedisi.info](http://www.islamansiklopedisi.info):  
<http://www.islamansiklopedisi.info/dia/maddesnc.php?MaddeAdi=ihlikar> adresinden alındı
- KANDEMİR, O.** (2011). Tarımsal Destekleme Politikalarının Kırsal Kalkınmaya Etkisi. **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, 3(1), 103-113.
- KARA, Y.** (2012). İslam Hukukunda Deyn'in Deyn Karşısında Satımı. **İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi**(20), 389-415.

- KARABAŞ, S., & GÜRLER, A. Z.** (2010). Lisanslı Depoculuk Sisteminin İşleyişi ve Türkiye’de Uygulanabilirliği. **Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi**, 5(1), 196-210.
- KARAMAN, H.** (2017). **Borsa.** www.hayrettinkaraman.net: <http://www.hayrettinkaraman.net/makale/1422.htm> adresinden alındı
- KARATAŞ, M.** (2013). Hz. Peygamberin Yerleşim ve Şehirleşmeye Yönelik Çabaları: Medine Örneği. **İstanbul Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi** (28), 59-84.
- KARATEPE, Y.** (2000). **Türev Piyasaları Futures- Opsiyon-Swap.** Ankara: A. Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını.
- KAYAPINAR, H.** (2006). **TVD İslam Ansiklopedisi.** Muzaraa. Ankara: Türkiye Diyanet Vakfı.
- KAZANCI, F.** (2018). Türkiye’de Faizsiz Bankacılık Prensiplerine Uygun Teverruk Pazarı: Ürün İhtisas Borsası. **İslam Ekonomisi ve Finans Dergisi**, 17-47. <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/507249> adresinden alındı
- KELEŞ, A.** (1998). **İslam'a Göre Para Kavramı.** Doktora Tezi. Bursa.
- KESKİN, A.** (1997). **Avrupa Birliği’nde Yapısal Fonlar ve Reform Hareketleri.** Yüksek Lisans Tezi. Erzurum: Atatürk Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- KHORSHID, A. A.** (2001). **İslamic Insurance: A Modern Approach with Particular Reference to Western and Islamic Banking.** Leeds: The University of Leeds Department of Arabic and Middle Eastern Studies.
- KİSBET, M.** (2015). İslam Borçlar Hukukunda Kabzın Akitlere Etkisi. **İHYA Uluslararası İslam Araştırmaları Dergisi**, 1(2).
- KİSTER, M.** (2002). Peygamberi Pazarı. **Cumhuriyet Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi**, 25-29. Peygamberin Pazarı: <http://eskidergi.cumhuriyet.edu.tr/makale/355.pdf> adresinden alındı
- KONYALI, S., & GAYTANCIOĞLU, N.** (2007). Türkiye’de Buğdayda Uygulanan Tarım Politikaları ve Trakya Bölgesi Buğday Üreticilerinin Sorunları. **Tekirdağ Ziraat Fakültesi Dergisi**, 4(3), 249-259.
- KPMG,** (2016). **Takafül Same But Different.** 07 23, 2018 tarihinde <https://home.kpmg.com/bh/en/home/insights/2016/08/takaful-same-but-different.html> adresinden alındı
- KURAR, İ., & ÇETİN, A. C.** (2016). Türev Araçların Risk Yönetim Fonksiyonu: Vadeli İşlem Piyasası Risk Yönetimi Üzerine Bir Araştırma. **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 21(2), 403-425.

- KURESHI, H., & HAYAT, M. (2015). Contracts and Deals in Islamic Finance.** Wiley Finance Series.
- KUTUB, S. (1992). İslamda Sosyal Adalet.** İstanbul: Arslan Yayınları.
- KWON, W. (2007). Islamic Principle and Takaful Insurance: Re- Evaluation.** *Journal of Insurance Regulation*, 26(1).
- LACROIX, R., & VARANGIS, P. (1996). Using warehouse receipts in developing and transition economies.** *Finance and Development*, 36-39.
- LAMBERT, E. (2011). The Futures, The Rise of the Speculator and the Origins of the World's Biggest Markets.** New York: Basic Books.
- Lisanslı Depoculuk Kanunu, 5300 Sayılı Kanun.**
- MADELEY, J. (2003). Herkese Gıda.** (A. Yıldırım, Çev.) İstanbul: Çitlembik Yayınları.
- MANNAN, M. (1976). İslam Ekonomisi Teori ve Pratik.** İstanbul: Fikir Yayınları.
- MEMİŞ, S., & KESKİN, D. (2017). Tarımsal Mamüllerde Lisanslı depoculuk Sisteminin Rolü.** [www2.bayar.edu.tr: http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S22015/619-633.pdf](http://www2.bayar.edu.tr/yonetimekonomi/dergi/pdf/C22S22015/619-633.pdf) adresinden alındı
- Merkezi Kayıt Kuruluşu 2015 Faaliyet Raporu.** (2017). [www.mkk.com.tr: https://www.mkk.com.tr/project/MKK/file/content/Hakk%C4%B1m%C4%B1zda%20Dosyalar%C4%B1%2FFaaliyet%20Raporlar%C4%B1%2FMKK\\_2015](http://www.mkk.com.tr/https://www.mkk.com.tr/project/MKK/file/content/Hakk%C4%B1m%C4%B1zda%20Dosyalar%C4%B1%2FFaaliyet%20Raporlar%C4%B1%2FMKK_2015) adresinden alındı
- MICHALOPOULOS, S., NAGAVI, A., & PRAROLO, G. (2017). Trade and Geography in the Origins and Spread of Islam:** <http://www.nber.org/papers/w18438> adresinden alındı
- Musharakah Mutanaqisah Home Financing.** (2016). [www.aif.org: http://www.aif.org/my/clients/aif\\_d01/assets/multimediaMS/publication/Casestudy\\_Musharakah.pdf](http://www.aif.org/my/clients/aif_d01/assets/multimediaMS/publication/Casestudy_Musharakah.pdf) adresinden alındı
- NADİRGİL, O. (2017). Avrupa Birliği ve Türkiye'deki Ticari Ürün Borsaları ve Karşılaştırmalı Analizi. AB Uzmanlık Tezi.** Ankara: Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.
- NUMANİ, Ş. A. (2016). Bütün Yönleriyle Hz. Ömer ve Devlet İdaresi.** İstanbul: Mahya Yayınları.
- OBAIDULLAH, M. (2001). Islamisation and Stock Market Efficiency.** *International Journal of Islamic Financial Services*.



- ODYAKMAZ, N., & ARISOY, E. (1994). Vadeli Ürün (Emtia) Borsaları ve Dış Ticaret Açısından Önemi.** Ankara: Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü Yayınları.
- OLSON, S. (2011). Zero Sum Game.** New Jersey: Wiley.
- ONUMA, G. (2016, 05 24). Implementing Warehouse Receipt Systems in Africa Potential and Challenges.** citeseerx.ist.psu.edu: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=0FDD0081212437B71F40A3726D72A2C1?doi=10.1.1.185.4019&rep=rep1&type=pdf> adresinden alındı
- ONUMA, G. (2010). Implementing Warehouse Receipt Systems in Africa-Potential and Challenges. Fourth African Agricultural Markets Program Policy Symposium.** Malawi.
- Onuncu Kalkınma Planı 2014-2018.** (2017). [www.kalkinma.gov.tr: http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/12/Onuncu\\_Kalk%C4%B1nma\\_Plan%C4%B1.pdf](http://www.kalkinma.gov.tr:www.kalkinma.gov.tr/Lists/Kalknma%20Planlar/Attachments/12/Onuncu_Kalk%C4%B1nma_Plan%C4%B1.pdf) adresinden alındı
- ÖZAFŞAR, M. E., ÜNAL , İ. H., ÜNAL , Y., ERUL , B., MARTI, H., & DEMİR, M. (2013). Hadislerle İslam (Cilt 1-5).** Ankara: Diyanet İşleri Başkanlığı.
- ÖZSOY, M. ( 2012). Katılım Bankacılığına Giriş.** İstanbul: Kuveyt Turk Yayınları.
- PASHA, A. T., & HUSSAİN, M. M. (2013). Takaful Business Models: A Review, A Comparison. Business Management Dynamics, 3(4), s. 24-32.**
- POITRAS, G. (2009). From Antwerp to Chicago: The History of Exchange Traded Derivative Security Contracts. Revue d'Histoire des Sciences Humaines, 1(20), 11-50.**
- Resmi Gazete, Sayı 28670. (2013,).** <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2013/06/20130607-14.htm> .
- Resmi Gazete. (2017). Rün İhtisas Borsasının Kuruluş, Faaliyet, İşleyiş Ve Denetim. (30150).** <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/08/20170810-2.htm> adresinden alındı
- Resmi Gazete. (2018). Tarımsal Ürünlerin 5300 Sayılı Tarım Ürünleri Lisanslı Depoculuk Kanunu Çerçevesinde Lisans Alarak Faaliyet Gösteren Depolarda Muhafaza Edilmesi Halinde Kira Destekleme Ödemesi Yapılmasına İlişkin Kararda Değişiklik Yapılmasına Dair Karar.** [www.resmigazete.gov.tr: http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/01/20180120-6.pdf](http://www.resmigazete.gov.tr:www.resmigazete.gov.tr:www.resmigazete.gov.tr) adresinden alındı

- ROBINS.** (2016). **Review of the Role of Commodity Exchanges in Supporting Smallholder Farmer Market Linkages and Income Benefits.** pubs.iied.org: <http://pubs.iied.org/search/?a=N+Robins> adresinden alındı
- SAĞLAM, M. A.** (2018). Organization Of Turkish Grain Board (Toprak Mahsulleri Ofisi) And It'S Place In Cereals Subsistence İnsecond War (1938-1945) **Toprak Mahsulleri Ofisinin İnşası Ve Savaş Dönemi Hububat İaşesindeki Yeri (1938-1945).** (M. A. Sağlam, & E. Yıldırım, Dü) Current Debates in History & Politics: Current Debates in Social Sciences Series, 23, 25-39.
- SALAMON, H. B.** (1998). **Speculation in The Stock Market From The Islamic Perspective.** Wales: Universty of Wales .
- SALMAN, S.** (2014). **Shariah Issues in Islamic Finance.** Kuala Lumpur: INCEIF.
- SAVRAN, M. K., & DEMİRBAŞ , N.** (2017). The Warehouse Receipt System in terms of Olive Oil Producers in Turkey. **Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi** (54), 45-52.
- SİMSAROĞLU, U.** (2002). **Pamuğun Pazarlamasında Ticaret Borsalarının Rolü.** Ankara: Polat Matbaası.
- SOMBART, W.** (2013). **Aşk Lüks ve Kapitalizm.** Ankara: Pharmakon.
- Stratejik Plan 2015-2019.** (2016). [www.tmo.gov.tr: http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/stratejikplan.pdf](http://www.tmo.gov.tr/Upload/Document/stratejikplan.pdf) adresinden alındı
- SWARTZ, N. P., & COETZER, P.** (2010). Takaful: An Islamic Insurance Instrument. **Journal of Development and Agricultural Economics**, s. 333-339.
- Şamil Ansiklopedisi (Cilt 4).** (2000). İstanbul: Dergah Ofset- Akit Gazetesi.
- TABAKOĞLU, A.** (2013). **İslam İktisadına Giriş.** İstanbul: Dergah Yayınları.
- TAN, S., & DELLAL, İ.** (2003). Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası. **Tarımsal Ekonomi Araştırma Enstitüsü Dergisi**, 1-4.
- T'azur Company b.s.c (c).** (2017). **About Takaful.** 07 22, 2018 tarihinde <https://www.tazur.com/page/about-takaful> adresinden alındı
- TDK.** (2016). [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS). adresinden alındı
- TEKTAŞ, N. S.** (2008). **Lisanslı Depoculuğun Türkiye Tarım Ürünleri Piyasalarına Olası Etkileri: Trakya Bölgesi Örneği.** Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Tekirdağ: Namık Kemal Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.

- TERZİ, A.** (2015, Nisan). Katılım Bankacılığı: Kitaba Uymak mı, Kitabına Uydurmak mı? **Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi**, 5(9). DergiPark: <http://dergipark.gov.tr/ksbd/issue/16222/169887> adresinden alındı
- Timeline of CME Achievements.** (2017). Aralık 20, 2017 tarihinde CME: <https://www.cmegroup.com/company/history/timeline-of-achievements.html> adresinden alındı
- TMO.** (2016). **TMO, Uzun Süreli Kiralama Yöntemiyle Özel Sektöre Hububat Depoları Yaptıracaktır.** <http://www.tmo.gov.tr/Main.aspx?ID=1722> adresinden alındı
- TOPAL, Ş.** (2001). İslam Hukuku Açısından Satış Sözleşmelerinde Mülkiyetin Devrine Yönelik Engeller. **Ondokuz Mayıs Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi** (12), 517-538.
- Toprak Mahsuleri Ofisi (TMO) Genel Müdürlüğünün 2002, 2003, 2004 Yılları Eylem Ve İşlemlerinin Araştırılıp Denetlenmesine İlişkin Rapor.** (2017). [akgul.bilkent.edu.tr](http://akgul.bilkent.edu.tr): <http://akgul.bilkent.edu.tr/ddk/ddk19.pdf> adresinden alındı
- TOSUN, D., SAVRAN, K., NİYAZ, Ö. C., KESKİN, B., & DEMİRBAŞ, N.** (2014). The Evaluation Of The Warehouse Receipt System For Agro-Food Products In Turkey. **Anadolu Tarım Bilimleri Dergisi**, 3(29), 240-247. Kasım 21, 2017 tarihinde <http://dergipark.gov.tr/omuanajas/issue/20240/214561> adresinden alındı
- TUİK.** (2016). [tuikrapor.tuik.gov.tr](http://tuikrapor.tuik.gov.tr): [http://tuikrapor.tuik.gov.tr/reports/rwservlet?mhtmlcss&report=Metarp4.rdf&p\\_degisken=1521](http://tuikrapor.tuik.gov.tr/reports/rwservlet?mhtmlcss&report=Metarp4.rdf&p_degisken=1521) adresinden alındı
- TUNA, Y.** (1989). Tarım Ürünleri Fiyatlarına Devlet Müdahalesi Ve Türkiye'de Müdahale Fiyat Politikasının Tarihi. **İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası**, 1(4), 345-365.
- ULAŞ, D.** (2007). EU Market Access: The Way of Licensed Warehousing System for Turkish food Producers and exporters. **International Marketing and International Trade of Quality Food Products**, (s. 707-715). Bologna.
- USMANI, T.** (2016). **An Introduction to Islamic Finance.** [http://muftitaqiusmani.com/en/books/PDF/An%20Introduction%20To%20Islamic%20Finance/An\\_Introduction%20\\_to\\_IsLAMic\\_Finance.pdf](http://muftitaqiusmani.com/en/books/PDF/An%20Introduction%20To%20Islamic%20Finance/An_Introduction%20_to_IsLAMic_Finance.pdf) adresinden alındı
- USTAOĞLU, M.** (2018). Faiz Karşıtı Argümanlar Yeterince İkna Edici Mi ? M. U. Chapra, & M. Saraç (Dü.) içinde, **İslam İktisadında Ahlak ve Adalet** (s. 115-134). İstanbul: İSİFAM.

**Ürün İhtisas Borsasının Kuruluş, Faaliyet, İşleyiş ve Denetim.** (2017, 05 07).  
www.resmigazete.gov.tr: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/08/20170810-2.htm> adresinden alındı

**VAN DE VELDE, S. L., FABER, N., & KOSTER, R. M.** (2002). Linking warehouse complexity to warehouse planning and control structure: An exploratory study of the use of warehouse management information systems. **International Journal of Physical Distribution & Logistics Management**, 381-395. doi:10.1108/09600030210434161

**WAHAB, A. R., LEWIS, M. K., & HASSAN, M. K.** (2007, Mayıs-Haziran). Islamic Takaful: Business Models, Shariah Concerns, and Proposed Solutions. **Thunderbird International Business Review**, 49(3), s. 371–396.

**Warehouses Licensed Under the U.S. Warehouse Act.** (2018).  
www.fsa.usda.gov:[https://www.fsa.usda.gov/Internet/FSA\\_File/whselst2011.pdf](https://www.fsa.usda.gov/Internet/FSA_File/whselst2011.pdf) adresinden alındı

**Warehouses Licensed Under the U.S. Warehouse Act.** (2018).  
[https://www.fsa.usda.gov/Internet/FAS\\_File/aboutuswa.pdf](https://www.fsa.usda.gov/Internet/FAS_File/aboutuswa.pdf) adresinden alındı

**WEIS, T.** (2007). **The Global Food Economy.** London: Zed Books.

**WFE IOMA 2016 Derivatives Report.** (2017).

**Wikipedia.** (2016, 06 06). <https://tr.wikipedia.org/wiki/Medyen> adresinden alındı

**WILLIAM, F.** (1988). **The Grain Traders: The Story of the Chicago Board of Trade.** Michigan: Michigan State University Press.

[www.kuran.diyenet.gov.tr](http://www.kuran.diyenet.gov.tr) . (2016, 06 06). <http://kuran.diyenet.gov.tr/mushaf#/kuran-tefsir-1/bakara-suresi-2/ayet-275/diyenet-isleri-baskanligi-meali-1> adresinden alındı

[www.tkbb.org.tr](http://www.tkbb.org.tr) :  
<http://www.tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/KATILIM%20BANKALARI%20-%20MURABAHA%20%C4%B0%20C5%9ELEMELER%20-%20B0.pdf> adresinden alındı

[www.itb.org.tr](http://www.itb.org.tr) : <http://itb.org.tr/Sayfa/15-tarihce> adresinden alındı

[www.icticaret.gtb.gov.tr](http://www.icticaret.gtb.gov.tr) :<http://icticaret.gtb.gov.tr/hizmetler/lisansli-depoculuk-ve-urun-ih-tisas-borsaciligi/genel-bilgiler> adresinden alındı

[www.takasbank.com.tr](http://www.takasbank.com.tr) :  
[https://www.takasbank.com.tr/documents/raporlar/elus020218\\_xlsx-2.xlsx](https://www.takasbank.com.tr/documents/raporlar/elus020218_xlsx-2.xlsx) adresinden alındı

[www.ifa.org](http://www.ifa.org)

[www.ktb.org.tr](http://www.ktb.org.tr) (2016, 07 08). <http://www.ktb.org.tr/?cat=1> adresinden alındı

[www.spk.gov.tr](http://www.spk.gov.tr) (2016, 08 07). **Uzun Dönemli Yatırımların Finansmanı İçin İslami Finansı Harekete Geçirme Konulu Konferansta SPK Başkanı Dr. Vahdettin ERTAŞ'ın Yaptığı Konuşmanın Özeti'**: <http://www.spk.gov.tr/duyurugoster.aspx?aid=20151118&subid=0&ct=c> adresinden alındı

[www.tobb.org.tr](http://www.tobb.org.tr) (2016). <https://www.tobb.org.tr/HukukMusavirligi/Documents/Mevzuat/5590.pdf> adresinden alındı

**YALOVA, Y.** (2007). **Avrupa Birliği Ortak Tarım Politikası ve Türkiye**. Ankara: Alp Yayınevi.

**YANPAR, A.** (2015). **İslami Finans İlkeler, Araçlar ve Kurumlar**. İstanbul: Skala Yayıncılık.

**YANPAR, A.** (2015). **İslami Finans**. İstanbul: Scala Yayıncılık.

**YAPAR, S.** (2015). Türkiye'de Tarımsal Ekonomi Ve "Desteklememe" Politikasının Bir Aracı Olarak Doğrudan Gelir Desteği Sistemi. **Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi**, 21-37.

**YENİÇERİ, C.** (2010). **El-İhtiyar**. İstanbul: Şamil Yayınevi.

**YILDIRIM, M.** (2017, 02 07). **VEDİA**. [www.islamansiklopedisi.info](http://www.islamansiklopedisi.info): <http://www.islamansiklopedisi.info/dia/pdf/c42/c420406.pdf> adresinden alındı

**YILDIZ, M., & AYDEMİR, C.** (2016). Sosyal Bilimlerde / Sosyolojide Sosyal Kuram-Sosyal Pratik İlişkisi ve Uygulamalı Araştırma Bulgularının Yorumlanmasına İlişkin Bazı Problemler. **Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 1-15.

**YILMAZ, H., & TOLUNAY, A.** (2007). Avrupa Birliği Kırsal Kalınma Politikalarında Yeni Yönelimler ve Türkiye. **Süleyman Demirel Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi**(1), 107-122.

**YILMAZ, M., & MİRAHMETOĞLU, G.** (2007). Türkiye'de Ticaret Borsalarının Gelişimi, Ekonomideki Yeri ve Performansı Üzerine Analitik Bir Değerlendirme. Muhasebe ve Finansman Öğretim Üyeleri Bilim ve Araştırma Derneği, **Muhasebe ve Finansman Dergi**, 81-95.

**YURTOĞLU, B.** (2015). **Ürün Senedinin Tarım Sektörünün Finansmanındaki Rolü**. Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.

**YUSUF, M. F.** (1997). Tekafül İşletmesinin Kavramı ve İşleyişi Hakkında Kısa Tanıtma(İslami Sigorta). **1.Uluslararası İslam ticaret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresi** (s. 945-953). Konya: Kombad Yayınları.

**YÜCEL, İ.** (2018, 03). Lisanslı Depoculuk sistemi ve Ürün İhtisas Borsacılığı. <https://www.slideshare.net/ismailyucel/lisansli-depoculuk-ve-rn-ih-tisas-borsacl-adresinden-alindi>

**Ziraat Bankası.** (2017). **Bankamızın Tarihçesi.** <https://www.ziraatbank.com.tr/tr/bankamiz/hakkimizda/bankamiz-tarihcesi-adresinden-alindi>

**8.Beş Yıllık Kalkınma Planı Tarımsal Politikalar ve Yapısal Düzenlemeler Özel İhtisas Komisyonu Raporu.** (2017, 06 05). [www3.kalkinma.gov.tr:www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/Download/3106/oik534.pdf](http://www3.kalkinma.gov.tr:www3.kalkinma.gov.tr/DocObjects/Download/3106/oik534.pdf) adresinden alındı

## EKLER

### Ek 1: Anket Formu (Üretici)

“Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Alan Araştırması”

Konulu Anket Formu

Sayın Katılımcı,

Bu Anket, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalında doktora tezi kapsamında hazırlanmış olup, bilimsel bir araştırma niteliği taşımaktadır. Verdiğiniz yanıtlar gizli tutulacak ve toplu hâlde değerlendirilecektir. Araştırmanın güvenilirliği açısından, sorulara objektif ve samimi bilgiler vereceğinize inanıyoruz.

Katkılarınız için teşekkür ederiz.

Danışman

Araştırmacı

Prof. Dr. Önder Kutlu

Hüseyin Ergun

#### 1- Demografi

- a. Cinsiyet
- b. Yaş
- c. Öğrenim
- d. Aile Nüfusu
- e. Hane Geliri ( aylık Ortalama )
- f. Sosyal Güvenceniz Var Mı ?

#### 2- Sektörünüzle İlgili Birlik veya Kooperatife Üye misiniz?

..... Evet

.....Hayır

#### 3- Üyesi olduğunuz Kooperatif ve Birlikler Hangileridir ?

.....

.....

.....

.....

.....

4- Birlik veya Kooperatife Üye olmanızda aşağıda yer alan unsurlardan her biri Ne derece Önemlidir?

1= Hiç Etkili Değil.....5=Çok Etkili

1	Ürün Alıp Verme	1	2	3	4	5
2	Gübre Almak	1	2	3	4	5
3	Tohum Almak	1	2	3	4	5
4	Mazot Almak	1	2	3	4	5
5	Yem Almak	1	2	3	4	5
6	Krediyle mal almak	1	2	3	4	5
7	Krediyle Tohum almak	1	2	3	4	5
8	Krediyle Gübre almak	1	2	3	4	5
9	Kredi Almak	1	2	3	4	5
10	Düşük Faizli Kredi Almak	1	2	3	4	5
11	Ürün Satmak	1	2	3	4	5
12	Ürün Değerlendirme	1	2	3	4	5
13	Değerinde Fiyata Ürün Satmak	1	2	3	4	5
14	Sulama Yapmak	1	2	3	4	5

5- Bir Birlik veya Kooperatife Üye Olmama Sebepleriniz Nelerdir? ( Eğer Üye iseniz Lütfen Boş bırakınız )

- İhtiyaç Duymuyorum, bir fayda Sağlamıyor
- Pahalı Mal Satıyor
- Borçlandırıyor
- Kredili Mal almıyor
- Yönetiminden Memnun Değilim
- Fazla Malı, Hayvanı, Tarlası yok
- Bölgemizde Birlik veya Kooperatif Yok
- Diğer ( Lütfen belirtiniz)

.....  
 .....  
 .....  
 .....



6- İşletmenizde Hangi Alanda Faaliyet Yürütmektesiniz?

- Bitkisel Üretim  
 Hayvansal Üretim

7- Bitkisel üretim yaptığınız ürünler nelerdir?

Üretim yapmadığı ürün için boş geçiniz veya sıfır yazınız

Buğday

Arpa

Mısır

Ayçiçeği

Pancar

Diğer ( Lütfen Belirtiniz )

8- Toplam Ekili alan büyüklüğünüz kaç dekadır ve Sahiplik durumunuz nedir?

- Ektiğimiz Toplam Arazi ( DA) ( İcar, ortak dâhil).....  
 Sahip olduğumuz Toplam arazi büyüklüğü ( DA) (İcar ortak dâhil) .....

9- Bir ürünün üretim kararında aşağıda yer alan unsurlar ne derece etkilidir ?

1= Hiç Etkili Değil.....5=Çok Etkili

1	Üretim Alışkanlıkları (Her Yıl Aynı ürünü tercih etme )	1	2	3	4	5
2	Toprağın O ürüne uygun oluşu	1	2	3	4	5
3	İklim Özellikleri	1	2	3	4	5
4	Yeni ürün Deneme Arzusu	1	2	3	4	5
5	Bilimsel Yayım faaliyetleri sonucunda yeni ürüne ulaşma	1	2	3	4	5
6	Ürünün Önceki Yıllara ait fiyat grafikleri	1	2	3	4	5

10- Son 5-6 yıl içerisinde üretiminden vazgeçtiğiniz Ürünler oldu mu?

- Evet  
 Hayır

11- Üretiminden vazgeçtiğiniz Ürünler Nelerdir? (Lütfen belirtiniz)

.....  
 .....

12- Makina Parkınızı yakın bir zamansıda yenilemeyi düşünüyor musunuz?

- Evet  
 Hayır

13- Yeni Bir Makine (tarım aleti) alırken hangi finansman kaynağını tercih ediyorsunuz?

- Öz kaynak  
 Kredi  
 Kiralama (Leasing)  
 Hibe  
 Diğer (Lütfen Belirtiniz) .....

14- Hane Geçiminizde tarım ve tarım dışı kaynakların oranı nedir? (Toplam %100)

- Tarım .....
- Tarım Dışı .....

15- Tarım ürünlerinin Satışını Kime yapmaktasınız?

- Doğrudan TMO  
 Doğrudan Tüccar  
 Ticaret Borsası Aracılığı ile Tüccara  
 Diğer (Lütfen Belirtiniz) .....

16- Ürünlerinizin ortalama Satış süresi ne kadardır? Kaç Ay vadeli Satış Yapmaktasınız?

- 0-15 Gün (Peşin)  
 15-30 Gün  
 2-4 Ay  
 5-6 Ay  
 6 aydan Uzun

17- Ürünlerinizin Genellikle Satış Şekli Nasıldır?

- Parçalar Halinde Farklı zamanlarda Satarım?  
 Tamamını Hemen Satarım  
 Diğer (Lütfen Belirtiniz ) .....

18- Lisanslı depoculuk Hakkında bilginiz var mı ?

- Evet  
 Kısmen  
 Hayır

19- Lisanslı depoculuk Sistemi hakkında yeterli tanıtım faaliyetlerinde bulunulduğunu düşünüyor musunuz?

- Evet
- Hayır

20- Lisanslı depoculuğun Tanıtımında hangi yöntemin daha etkili olacağını düşünüyorsunuz?

- TV, Gazete, Dergi
- TMO
- Ticaret Borsası
- Sosyal medya, Internet
- Grup Yayım Faaliyetleri, eğitim faaliyetleri,kurslar, geziler
- Fuar
- Afiş Broşür
- Diğer ( Lütfen Belirtiniz )

21- Lisanslı Depoculuk Sistemi Hakkında nereden bilgi edindiniz?

- Geleneksel, TV, Gazete
- Sosyal Medya
- TMO
- Ticaret Borsası
- Diğer (Lütfen Belirtiniz)

22- Lisanslı Depoculuk Sisteminin size sağladığı avantajlardan haberdar mısınız ?

- Evet
- Hayır

23- Bu Avantajlar Nelerdir? Lütfen Belirtiniz

.....  
.....

24- Lisanslı Depoları ürünlerinizin muhafazasında tercih eder misiniz ?

- Evet
- Hayır

25- Lisanslı Depoları Tercih etmenizde aşağıdaki unsurlardan her biri ne derece etkilidir?

1= Hiç Etkili Değil.....5=Çok Etkili

Nitelikli ve Güvenilir Depolama İmkânı Sunması	1	2	3	4	5
Depolama Alanı ihtiyacı için Çözüm Üretmesi	1	2	3	4	5
Sistemin sunduğu avantajlardan (Stopaj indirimi, kredi) faydalanarak ürünümü saklamak istemem	1	2	3	4	5
Depolama iş gücünü azaltması	1	2	3	4	5
Finasman imkânı sunması	1	2	3	4	5
Fiyat Dalgalanmalarından olumlu etkilenme Beklentisi	1	2	3	4	5
TMO'nun lisanslı depolardan ürün alması	1	2	3	4	5
Elektronik Ortamda Satış imkanı ile farklı illerdeki Alıcılara ulaşma imkanı	1	2	3	4	5
Elektronik ortamda satış ile piyasaya daha hızlı ürün arz etme Kolaylığı	1	2	3	4	5
İş İlişkisi içinde bulunduğum tarafların Elektronik Ortamda işlem yapıyor olması	1	2	3	4	5

26- Lisanslı Depoları tercih etmeme sebepleriniz nelerdir?

- Lisanslı deponun sağladığı imkânları biliyorum
- Lisanslı depoculuk sistemine güven duyuyorum
- Henüz yeni bir sistem olduğu için hızlı ürün satışı gerçekleştiremeyeceğimi düşünüyorum
- Lisanslı depoculuk sisteminin prosedürlerini biliyorum
- Sistemin Kolay ulaşılabilir olmadığını düşünüyorum
- Lisanslı depoya ihtiyacım yok

27- Lisanslı depoculuk Sistemi ile ilgili aşağıdaki soruları cevaplayınız

Lisanslı depolara Ürün teslim edilirken Yapılan Analizleri güvenli buluyor musunuz?	<input type="checkbox"/> Evet	<input type="checkbox"/> Hayır
Lisanslı depoculuk Sistemi Pazarlama Sorunlarınızı çözebilir mi?	<input type="checkbox"/> Evet	<input type="checkbox"/> Hayır
Lisanslı depolara hiç ürün teslim ettiniz mi?	<input type="checkbox"/> Evet	<input type="checkbox"/> Hayır

28- ELÜS ( Elektronik Ürün senetleri ) Hakkında Bilginiz var mı?

- Evet  
 Hayır

29- ELÜS'lerinizin Ticarete Konu olma şeklini Belirtiniz

- ELÜS olarak Tüccar Sanayiciye Sattım ( Platform üzerinde elektronik Satış )  
 ELÜS olarak Tüccar Sanayiciye veya TMO'ya Sattım ( Platform üzerinde Elektronik satış )  
 ELÜS hakkında bilgi sahibi değilim

30- ELÜS kredisi Kullanma ile ilgili Her bir hususa ne derece Katılıyorsunuz ?

1= Hiç Katılmıyorum .....5= Kesinlikle Katılıyorum

1	Ürünümün Fiyatlandırılması Doğru ve Değerinde Olmuyor	1	2	3	4	5
2	Ürünümün Tamamı Krediye konu edilmeli	1	2	3	4	5
3	ELÜS Kredi Maliyetlerini yüksek buluyorum	1	2	3	4	5
4	ELÜS Kredisine devletin sunduğu %50 faiz desteği yeterli	1	2	3	4	5
5	Uygun Maliyetle Kredi Kullanabildim	1	2	3	4	5
6	Ürünümün ELÜS ile ipoteğe Konu olmasından dolayı memnunum	1	2	3	4	5

31- ELÜS Teminatı olarak gösterilmesi halinde Faizsiz Finansman Desteği Sağlanır ise Tercih eder misiniz?

- Evet  
 Hayır  
 Fikrim Yok / Bilmiyorum

32- ELÜS Kredisi Kullandınız mı?

- Evet  
 Hayır

33- Bir Banka İle çalışırken aşağıdaki unsurlardan her biri ne derece önemlidir?

1=Hiç Katılmıyorum .....5= Kesinlikle Katılıyorum

1	Düşük Maliyetli Olması (Az Masraf Çıkarması)	1	2	3	4	5
2	Tanıdık Tavsiyesi	1	2	3	4	5
3	İslami Kurallara Uygun olması (Faizsiz Çalışma İmkânı sunuyor olması)	1	2	3	4	5
4	İşlemlerin Hızlı ve Kaliteli Olması	1	2	3	4	5
5	Devlet teşvikleri için Anlaşmalı Çalışıyor olması	1	2	3	4	5

34- Daha Önce bir bankadan Finansman (Kredi) Kullandınız mı?

- Evet  
 Hayır

35- Hangi Bankacılık Hizmetini Tercih ettiniz?

- Konvansiyonel (Faizli)  
 Katılım Bankası (Faizsiz)

36- Tercihinizde etkili olanlar aşağıdakilerden hangileridir?

- Düşük Maliyet  
 Hızlı Para Temin Etme İmkânı  
 Yakınlık  
 Dini Hassasiyetler  
 İlgili Bankanın Sunduğu Kampanyalar  
 Diğer ( Lütfen Belirtiniz) .....

## Ek 2: Anket Formu (Tüccar)

“Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Alan Araştırması”

### Konulu Anket Formu

Sayın Katılımcı,

Bu Anket, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalında doktora tezi kapsamında hazırlanmış olup, bilimsel bir araştırma niteliği taşımaktadır. Verdiğiniz yanıtlar gizli tutulacak ve toplu hâlde değerlendirilecektir. Araştırmanın güvenilirliği açısından, sorulara objektif ve samimi bilgiler vereceğinize inanıyoruz.

Katkılarınız için teşekkür ederiz.

Danışman

Araştırmacı

Prof. Dr. Önder Kutlu

Hüseyin Ergun

- 1- Demografi
  - a. Cinsiyet
  - b. Yaş
  - c. Öğrenim
  - d. Sektörde Kişisel Mesleki Deneyiminiz
  - e. İşletmenizin Sektördeki Faaliyet süresi
- 2- Şirket Bilgileri
  - a. Şirketinizin türü nedir?
  - b. Şirket Sermaye yapısı
  - c. Yıllık Ortalama Üretim Kapasitesi yıl/ton
  - d. Ürün Depolama Kapasiteniz
  - e. Ortalama Stok ürün tutma süreniz
- 3- Ürün Tedarikinde Her bir Kaynağı ne oranda tercih edersiniz?
  - a. Müstahsil
  - b. TMO
  - c. Borsa
  - d. Tüccar
  - e. İthal

- 4- Ürün Tedarik sürecinizde ödeme yönteminiz hangisidir?  
 a. Peşin  
 b. Vadeli  
 c. Her ikisi de  
 d. Diğer
- 5- Ürün Tedarik sürecinde Aşağıdaki sorunlardan ger biri ne derece önemlidir?  
 Belirtiniz

1= Hiç Önemli Bir Sorun Değil .....5=Çok önemli bir Sorun

1	Yüksek Ürün Fiyatları	1	2	3	4	5
2	Satın alma Finansman Maliyetinin Yüksekliği	1	2	3	4	5
3	Nitelikli Ürün Temin Güçlüğü	1	2	3	4	5
4	İthalat Kaynaklı Kambiyo Giderleri	1	2	3	4	5

- 6- Lisanslı Depoculuk Faaliyetleri hakkında yeterli tanıtımın Yapıldığını düşünüyor musunuz?

- Evet  
 Hayır

- 7- Lisanslı Depoculuğun tanıtımında hangi yöntemin daha etkili olacağını düşünüyorsunuz?

- TV, Gazete, Dergi  
 TMO  
 Ticaret Borsası  
 Sosyal Medya, İnternet  
 Grup Yayım Metotları, Eğitim Faaliyetleri, Kurslar, Geziler  
 Fuar  
 Afiş, Broşür  
 Diğer

- 8- Lisanslı Depoculuk Hakkında bilginiz var mı?

- Evet  
 Hayır

- 9- Lisanslı Depoculuk Hakkında Nereden Bilgi Edindiniz?

- Geleneksel TV, Gazete  
 Sosyal Medya  
 TMO  
 Borsa  
 Diğer

- 10- Lisanslı depoculuk sisteminin size sağladığı avantajlardan haberdar mısınız?

- Evet  
 Hayır



11- Bu avantajlar Nelerdir?

.....  
 .....  
 .....

12- Lisanslı depoları ürünlerinizin muhafazasında tercih eder misiniz ?

- Evet  
 Hayır

13- Lisanslı depoculuk sistemi ile ilgili her bir ifadeye ne derece katılıyorsunuz?

1= Hiç Katılmıyorum.....5=Kesinlikle Katılıyorum

1	Gereksiz depo maliyetinden kurtulma asıl işe yoğunlaşma	1	2	3	4	5
2	İhtiyaç duyulan Kalite ve Nitelikte ürüne kısa zamanda ulaşma	1	2	3	4	5
3	Kolay Nakliye İmkânı	1	2	3	4	5
4	ELÜS ile fiyat riskini yönetebilme	1	2	3	4	5
5	ELÜS teminat gösterilerek uygun oran ve miktarda kredi temin edebilmek	1	2	3	4	5

14- Lisanslı Depoları tercih etmeme sebepleriniz nelerdir?

- Lisanslı deponun sağladığı imkânları bilmiyorum  
 Lisanslı depoculuk sistemine güven duymuyorum  
 Henüz yeni bir sistem olduğu için hızlı bir şekilde ürün satışı gerçekleştiremeyeceğimi düşünüyorum  
 Lisanslı depoculuk sistemi prosedürlerini bilmiyorum  
 Sistemin kolay ulaşılabilir olmadığını düşünüyorum  
 Lisanslı depoya ihtiyacım yok

15- Lisanslı Depolara ürün teslim edilirken yapılan analizleri güvenli buluyor musunuz?

- Evet  
 Hayır

16- Lisanslı depoculuk sistemi pazarlama sorunlarınızı çözebilir mi?

- Evet  
 Hayır

17- Lisanslı depolara hiç ürün teslim ettiniz mi?

- Evet  
 Hayır

18- ELÜS ( Elektronik Ürün senetleri)'nizin ticarete konu olma şeklini belirtiniz

- ELÜS olarak Tüccar/Sanayiciye Sattım (elektronik Satış ile)  
 Ürünüm ile Finansman kullandım (Kredi)  
 Yalnızca depolama amaçlı kullandım  
 Üretim Prosesinde işliyorum (teslim aldım)

19- Bir Banka ile çalışırken sayacağım unsurlardan her biri ne derece önemlidir?

1= Hiç Önemli Değil.....5=Çok Önemli

1	Düşük Maliyetli Olması (az Masraf Çıkarması)	1	2	3	4	5
2	Tanıdık Tavsiyesi	1	2	3	4	5
3	İslami Kurallara uygun olması ( Faizsiz Çalışma İmkânı sunması)	1	2	3	4	5
4	İşlemlerin hızlı ve Kaliteli olması	1	2	3	4	5
5	Devlet teşvikleri için anlaşmalı çalışıyor olması	1	2	3	4	5

20- Daha Önce bir bankadan finansman ( Kredi vb) Kullandınız mı?

- Evet
- Hayır

21- Hangi Bankacılık Hizmetini Tercih Ettiniz?

- Konvansiyonel
- Katılım

22- Tercihinizde etkili olanlar aşağıdakilerden Hangisidir?

- Düşük Maliyet
- Hızlı Para Temin Etme İmkânı
- Yakınlık
- Dini Hassasiyet
- İlgili Bankanın Sunduğu Kampanyalar
- Diğer

23- ELÜS kredisi Kullandınız mı?

- Evet
- Hayır

24- ELÜS Kredisini Kullanma ile ilgili Her bir unsura ne derece katılıyorsunuz?

1= Hiç Katılmıyorum.....5=Kesinlikle Katılıyorum

1	Ürününün Fiyatlandırılması doğru ve yerinde olmuyor	1	2	3	4	5
2	Ürününün Tamamı Krediyeye konu edilmeli	1	2	3	4	5
3	ELÜS kredi maliyetlerini yüksek buluyorum	1	2	3	4	5
4	ELÜS Kredisine devletin sunduğu %50 faiz desteği yeterli	1	2	3	4	5
5	Uygun Maliyetle Kredi Kullanabildim	1	2	3	4	5
6	Ürününün ELÜS ile ipoteğe konu olmasından memnunum	1	2	3	4	5

25- ELÜS Teminatı ile Faizsiz finansman desteği sağlanırsa kullanmayı düşünür müsünüz?

- Evet  
 Hayır

26- Neden Tercih Edersiniz?

.....  
 .....  
 .....

27- Neden Tercih Etmezsiniz?

.....  
 .....  
 .....

28- Elektronik Ürün Senetleri İle Finansal Enstrüman Çeşitliliğinin Arttırılması Gerektiğini Düşünüyor Musunuz?

- Evet  
 Hayır