

Araştırma Makalesi

Türk Eximbank’ın Faizsiz Finansman Tedariki ve Sunulan Alternatifler

Turk Eximbank's Interest-Free Financing Procurement And Alternatives Offered

Fatih KAZANCI

Dr. Öğr. Gör., İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş:

fatih.kazanci@izu.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-7865-4229>

Makale Geliş Tarihi	Makale Kabul Tarihi
23.03.2022	11.08.2022

Öz

Türk Eximbank uzun yıllardır ihracatçılara faizli finansman sağlamaktadır. İhracatçıların faizsiz finansman ihtiyaçları da göz önüne alınarak, 2019 yılında Türk Eximbank’a katılım bankalarının kullandığı sözleşmeler ile faizsiz finansman sunma yetkisi verilmiştir. Aldığı bu yetkiye istinaden Türk Eximbank, günümüzde faizsiz bazı finansman ürünlerini ihracatçılara sunmaktadır. Bu faizsiz ürünlerin kullanımı için faizsiz finansman tedarik edilmesi zorunlu olduğundan, Türk Eximbank İslam Kalkınma Bankası veya onun iştiraki olan İslami Ticaret Finansman Kurumu’ndan faizsiz finansman tedarik etmektedir. Finansman tedarikinde “iki adımlı murabaha” yöntemi adı verilen bir yöntem kullanılmaktadır. Bu yöntem İslam Kalkınma Bankası (veya iştiraki), Türk Eximbank ve ihracatçılar arasında iki adımlı murabaha sözleşmesiyle kullanılmaktadır. Makalede İslam Kalkınma Bankası (veya iştiraki) ve Türk Eximbank tarafından kullanılan iki adımlı murabaha yöntemi detaylı olarak anlatılmıştır. Kullanılan iki adımlı murabaha yöntemi dışında da Türk Eximbank, tedarikçi kuruluşlardan farklı yöntemlerle faizsiz finansman tedarik edebilir. Bu yöntemler; “yatırım vekâleti” yöntemi ve “mudarebe ortaklığı” yöntemleridir. Makalede, Türk Eximbank’a bu yöntemlerle nasıl faizsiz finansman tedarik edileceği üzerine detaylı açıklamalar yapılmıştır. Makalenin yazılış amacı, Türk Eximbank’a kullandığı yöntem haricinde kullanabileceği fıkhi açıdan uygun faizsiz ürünler sunarak faizsiz finansman tedarik yöntemlerine çeşitlilik kazandırmaktır.

Anahtar Kelimeler: İslami Finans, Türk Eximbank, Katılım Bankacılığı, Uluslararası Ticaret, Ticaret Finansmanı, İki Adımlı Murabaha

Abstract

Türk Eximbank has been providing interest-based financing to exporters for many years in order to support exports. Considering the interest-free financing needs of exporters, Türk Eximbank was authorized to offer interest-free financing with the contracts used by participation banks in 2019. Based on this authorization, Türk Eximbank offers some interest-free financing products to exporters. Since it is obligatory to provide interest-free financing for the use of these interest-free products, Turk Eximbank procures interest-free financing from the Islamic Development Bank or its subsidiary, Islamic Trade Finance Institution. A method called the "two-step murabaha" method is used in the procurement of financing. In the article, the two-step murabaha method used by the Islamic Development Bank (or its subsidiary) and Turk Eximbank is explained in detail. In the article, the two-step murabaha method used between the Islamic Development Bank (or its subsidiary) and Turk Eximbank is explained in detail. Apart from the two-step murabaha method used, Türk Eximbank can obtain interest-free financing from supplier institutions through different methods. These methods are "vakala investment" and "mudaraba partnership" methods. In the article, detailed explanations are given on

Önerilen Atıf /Suggested Citation

Kazancı, F., 2022 Türk Eximbank’ın Faizsiz Finansman Tedariki ve Sunulan Alternatifler, *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi Dergisi*, 57(3), 1752-1764.

how Turk Eximbank can provide interest-free financing with these methods. The purpose of writing the article is to diversify the interest-free financing supply methods by offering interest-free products that are legally suitable for Turk Eximbank, apart from the method it uses.

Key Words: Islamic Finance, Turk Eximbank, Participation Banking, International Trade, Trade Finance, Two Step Murabahah

1. Giriş

Türk Eximbank günümüzde birbirinden farklı faizsiz finansman ürünleri ile ihracatçılara finansman imkânı tanımaktadır. Eximbank bu ürünler için faizsiz finansmana ihtiyaç duymakta ve bu faizsiz finansmanın tedarikini genellikle İslam Kalkınma Bankası'ndan (Islamic Development Bank-IDB) veya onun iştiraki olan İslami Ticaret Finansman Kurumu'ndan (Islamic Trade Finance Corporation ITFC) karşılamaktadır. Günümüzde Türk Eximbank faizsiz finansmanın tedarik aşamasında iki adımlı murabaha yöntemini kullanmayı tercih etmektedir.

Türk Eximbank iki adımlı murabaha yöntemine ek olarak farklı yöntemler kullanarak da faizsiz finansmana ulaşabilir. Bu yöntemler yatırım vekâleti yöntemi ve mudarebe ortaklığı yöntemidir. Her iki yöntem de faizsiz finansman alanında özellikle faizsiz bankacılık likidite yönetiminde tercih edilen yöntemlerdir. Bu iki yöntem şartlarına uygun olarak uygulandığında, danışma kurulları tarafından da uygulanmalarında sakınca görünmemektedir. Oysaki makale içerisinde belirtildiği gibi katılım bankacılığında murabaha uygulamalarına zaman zaman çeşitli eleştiriler getirilmektedir. Makalede sunulan yeni yöntemlerin kullanımı sayesinde, Türk Eximbank'ın finansman tedarikinde ürün çeşitliliği artırılabilir ve faizsiz finansla Türk Eximbank daha fazla katkı sağlayabilir.

Makalede önce Türk Eximbank'ın finansman tedarik ettiği İslam Kalkınma Bankası ve onun iştiraki olan Uluslararası İslami Ticaret Finansman Kurumu ve bu kurumun bir ürünü olan iki adımlı murabaha yöntemi hakkında bilgi verilmiştir. Akabinde Türk Eximbank tanıtılmış ve Türk Eximbank'ın günümüzde iki adımlı murabaha sözleşmesine istinaden katılım finans yatırım kredisi adıyla kullandığı ürün tanıtılmıştır. Makalede son olarak, Türk Eximbank'ın faizsiz finansman tedarikinde kullanabileceği iki alternatif model hem işleyiş şekilleri hem de fıkhi yönleriyle anlatılmıştır.

2. Amaç ve Yöntem

Makalenin yazılış amacı, Türk Eximbank'ın finansman tedarikinde iki adımlı murabaha yöntemi dışındaki yöntemlerle gerçekleştirebileceği finansman tedarik yöntemlerini araştırmak ve Türk Eximbank'a bu konuda fıkhi açıdan uygun farklı alternatifler sunmaktır.

Makalede niteliksel araştırma yöntemi uygulanmış olup, bahsi geçen kurumlar ve kullanılan yöntem detaylı olarak araştırılmıştır. Makalede önerilen modeller ise bahsedilen kurumların operasyonel olarak kullanabileceği bir şekilde tasarlanmıştır.

3. İslam Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank-IDB)

İslam Kalkınma Bankası'nın kuruluş amacı, geri kalmış İslam ülkelerini kalkındırmaktır. İslam Kalkınma Bankası'nın kuruluş çalışmalarına 7 Aralık 1973 tarihinde İslâm İşbirliği Teşkilatına üye olan 7 ülke tarafından alınan kararla başlanmıştır. İslâm Kalkınma Bankası Güvernörler Kurulu'nun 1975 yılı Temmuz ayındaki ilk toplantısı ile bankanın açılışı yapılarak, 20 Ekim 1975 tarihinde resmen faaliyete geçmiştir.

Bankanın, en yüksek karar organı, İslâm Kalkınma Bankası Güvernörler Kurulu'dur. Bu kurul, üye ülkelerin Maliye veya Ekonomi bakanları ve bu bakanların temsilcilerinden oluşur. Banka, on dört üyeli İcra Direktörleri Kurulu ve merkez teşkilâtı tarafından yönetilmektedir. İcra direktörlerinin yedisi sermayede en yüksek hisseye sahip yedi üye ülke olan Suudi Arabistan, Libya, Kuveyt, İran, Türkiye, Mısır, ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin tayiniyle, yedisi de diğer üye ülkelerin oluşturduğu gruptaki güvernörlerin oyları ile ve üç yıllık bir süre için seçilerek iş başına getirilirler.

Merkezi Cidde'de bulunan bankanın bölgesel hizmetlerinin kolaylaştırılıp etkinleştirilmesi için 1993-1994 yılları arasında Rabat (Fas) ve Kuala Lumpur'da (Malezya) iki bölge bürosu ile Almatı'da (Kazakistan) bir temsilciliği faaliyete geçirilmiştir (IDB, 2022).

3.1.Uluslararası İslamî Ticaret Finansman Kurumu (International Islamic Trade Finance Corporation-ITFC)

İslam Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank-IDB) grubunun bir üyesi olan Uluslararası İslamî Ticaret Finansman Kurumu (International Islamic Trade Finance Corporation-ITFC), İslam Kalkınma Bankası'nın öncülüğünde yaklaşık otuz yıllık bir çalışma sonucunda kurulmuştur. ITFC'nin kuruluş amacı, İslam Konferansı Teşkilatı (The Organization of The Islamic Conference-OIC) üyesi ülkeler arasında g erçekleştirilen ticareti g eliştirmek ve yaymaktır.

ITFC, Oağ 2008'de faaliyetlerine başlamış ve gü nümüze değ in İslam Kalkınma Bankası grubu içerisindeki ticaret finansman işlemlerinin tamamını yönetmektedir. ITFC'ye Moody's derecelendirme kuruluşu tarafından A1 notu verilmiştir.

ITFC, gü nümüze değ in, İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi ülkelere 51 milyar USD kaynak sağlamıştır. ITFC, İslam İşbirliği Teşkilatı'na üye ülkelerin ticari ilişkilerinin gelişimi nde bir katalizör rolü oynamaktadır. Ayrıca tüm üye ülkelerde gö rev yapan kurumlar için dış ticaret finansmanı sunmakta ve bu kurumlara ticaretle ilg ili bazı kapasite geliş tirme araçları sunmaktadır. Böylece, üye ülkelerin küresel piyasada başarılı olmalarına aracı olmaktadır (ITFC,2021).

ITFC'nin beş farklı stratejisi mevcuttur. Bunlar; ticareti kolaylaştırmak, ticareti finanse etmek, kapasite geliş tirme, ticareti teşvik etmek ve stratejik ürünler geliş tirme dir. ITFC'nin kayıtlı sermayesi 3 milyar USD ve onaylı sermayesi ise 613 milyon USD'dir.

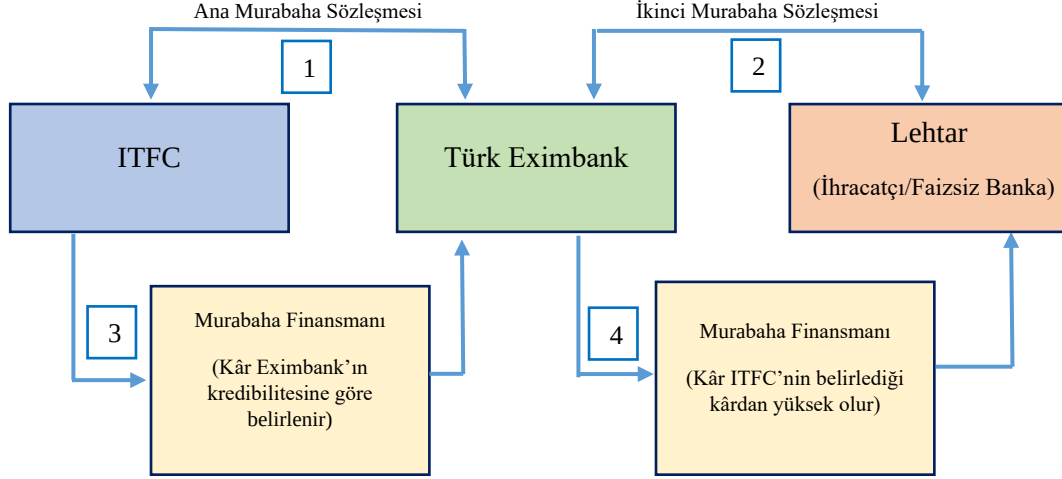
ITFC dış ticaret finansman departmanı, dış ticaret finansmanı için kısa vadeli imkânlar sunmaktadır. 2008 yılında, ITFC dış ticaret finansman işlemlerinin IDB üyesi ülkeler içerisindeki payı %83 oranındadır.

ITFC farklı alanlara da odaklanmış bir kuruluştur. ITFC, az gelişmiş üye ülkelere yoksullukla mücadele etmekte, tarım alanındaki sektörlerin sürdürülebilirliğini sağlamakta ve bazı stratejik özellikli malların ithalini gerçekleştirmektedir. İslam İşbirliği Teşkilatı üyesi olan ülkelerin büyük hacimli ithalat yapmaları ve bu ülkelerin sermayelerinin düşük seviyeleri dikkate alındığında, ITFC yeterince etkili operasyonlara imza atmakta ve az gelişmiş bazı üye ülkelere, stratejik mallara ve KOBİ'lerle odaklanmaktadır. Ayrıca ITFC, özel sektöre finansman sağlanmasına da özel bir önem vermektedir. Ancak gü nümüzde yıllık işlemlerin yarısından fazlasını kamu sektörüne kullandırılan finansmanlar oluşturmaktadır (Gurdogdu, 2012, s. 44-46).

3.2.ITFC İki Adımlı Murabaha Yöntemi ile Finansman

Finansör olan kurumlar ve bankalar tarafından, ITFC iki adımlı murabaha yöntemi kullanılarak, ithalatçıların finansman ihtiyaçları karşılanmaktadır. Bu finansman yönteminde ilk olarak finansör olan kurum, bir bankayla sözleşme yapmaktadır. Bu yöntemde banka, finansör kurum için lehtar konumundadır. İki adımlı murabahada, ilk murabaha işlemi finansör olan kurumla banka arasında, ikinci murabaha işlemi ise bankayla ihracatçı firma arasında gerçekleştirilir. Böylece banka, yurtdışından tedarik ettiği bu finansmanı ülkesine getirmeden direkt olarak ihracatçıya ödenmesini sağlar. Bu yöntemde finansör kurum, bankanın riskini, banka ise müşterisi olan firmanın riskini üstlenir. Banka, müşterisi ile yapmış olduğu murabaha sözleşmesinde kendisinin uygun gördüğü kâr oranını kullanabilmektedir.

ITFC iki adımlı murabaha yöntemi aşağıdaki şekilde gösterildiği gibi işlemektedir:



Şekil 1: ITFC İki Adımlı Murabaha İşlemi Genel Gösterimi (ITFC Murâbaha Financing, 2006).

Şekil 1'de iki adımlı murabaha yönteminin genel gösterimi olup, süreç aşağıdaki gibi ilerlemektedir:

1. ITFC ve Türk Eximbank aralarında murabaha sözleşmesi imzalarlar. Bu sözleşme ana murabaha sözleşmesi olarak adlandırılır.
2. Türk Eximbank; ihracatçı (müşteri) veya faizsiz banka ile ikinci bir murabaha sözleşmesi imzalar.
3. ITFC, ana murabaha sözleşmesi gereğince, finansmanı Türk Eximbank'a aktarır. Kâr, Eximbank'ın piyasadaki kredibilitesine göre belirlenir.
4. Türk Eximbank elde ettiği finansmanı müşterisi olan ihracatçıya ya da ülkesindeki faizsiz bankaya aktarır. Bu aşamada murabaha kâr oranı ana murabaha kâr oranından yüksek bir şekilde belirlenir. Böylece Eximbank gerçekleştirdiği işlemde kâr elde eder (ITFC Murâbaha Financing, 2006).

Bu işlem türünde Türk Eximbank, ITFC adına ülke içerisinde bir tedarikçiden mal satın almaktadır. Sonrasında ITFC bu malı Türk Eximbank'a ana murabaha sözleşmesi uyarınca vadeli olarak bir kâr marjı ile satmaktadır. Türk Eximbank ise aynı malı ikinci murabaha sözleşmesi ile alıcıya (ihracatçıya) vadeli olarak bir kâr marjı ile satmaktadır. Türk Eximbank'ın kâr marjı, ITFC'nin kâr marjından daha yüksek olacaktır (İki Adımlı Murabaha Sözleşmesi, 2022).

3.3. Türk Eximbank ve Faizsiz Finansal Ürünleri

1986'da başlamış olan çalışmalar neticesinde Devlet Yatırım Bankası'nın yapısı yeniden düzenlenmiş ve 21.08.1987'de bu bankanın adı "Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş." olarak değiştirilmiştir. Bankanın ana sözleşmesi, 11 Eylül 1987 tarihinde Türkiye Ticaret Gazetesi'nde yayınlanmıştır. Bankanın kısa adı "Türk Eximbank" olarak bu ana sözleşme içerisinde hükme bağlanmıştır. Türk Eximbank, misyonuna uygun olarak ve izlenecek yeni ekonomi politikaları gereğince faaliyetlerine fiilen 1988 yılında başlamıştır.

Türk Eximbank'ın faaliyetleri aşağıdaki gibidir:

- Mal ve hizmet ihracatı ve döviz kazandırıcı faaliyetlere finansman sağlamak.
- İhracatçıların yurtdışı veya yurtiçi bankalardan sağlayacakları kredilere garanti vermek.
- Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri amacıyla finansman, sigorta ve garanti sağlamak.
- İhracatçıların ticari ve politik riskler sebebiyle karşılaştıkları zararları karşılamak amacıyla ihracat kredi sigortası temin etmek.
- Yurtdışı ve yurtiçi bankalara ihracata yönelik kredi açmak ve garanti vermek.
- Reasürans imkânlarından yararlanmak ve reasürans imkânı sağlamak.
- Leasing işlemlerini kredilendirmek ve garanti vermek.
- İhracata yönelik yurtiçi imalatı ve satışını kredilendirmek.
- TCMB aracılığıyla reeskont kredisi almak ve döviz cinsinden menkul kıymet ihraçları gerçekleştirmek (Türk Eximbank, 2021a).

2019 yılında Türk Eximbank’a, tüm İslami finans yöntemleri ile fon kullandırım yetkisi tanınmıştır. Ayrıca Eximbank’a sukuk ihraç etme ve ihraçlar kapsamında varlık kiralama şirketi kurma izni de tanınmıştır. Bu yasal düzenlemeye göre Türk Eximbank, ilgili kurumlardan (İslam Kalkınma Bankası ve İslami Ticari Finansman Kurumu) faizsiz finans yöntemleri aracılığıyla sağlanan fonlarla sınırlı kalmak üzere, müşterilerine katılım bankaları fon kullandırma yöntemleri ile finansman sağlayabilmektedir.

Bu çerçevede Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası (IDB), İslami Ticari Finansman Kurumu (ITFC) ve ITFC koordinatörlüğü altındaki diğer yatırımcı kuruluşlardan iki aşamalı murabaha sendikasyon kredisi ve iki aşamalı murabaha kredisi modellerinde de finansman tedarik edebilmektedir (Türk Eximbank, 2021a).

Günümüzde Türk Eximbank bazı faizsiz katılım finansman ürünlerini sunmaktadır. Bu ürünler; katılım bankaları finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi imkânı, katılım bankaları aracılığıyla ihracatçılara sevk öncesi ihracat kredisi (SÖİK) imkânı ve İslam Kalkınma Bankası aracılığıyla doğrudan ihracatçılara “katılım finans yatırım kredisi” imkânıdır.

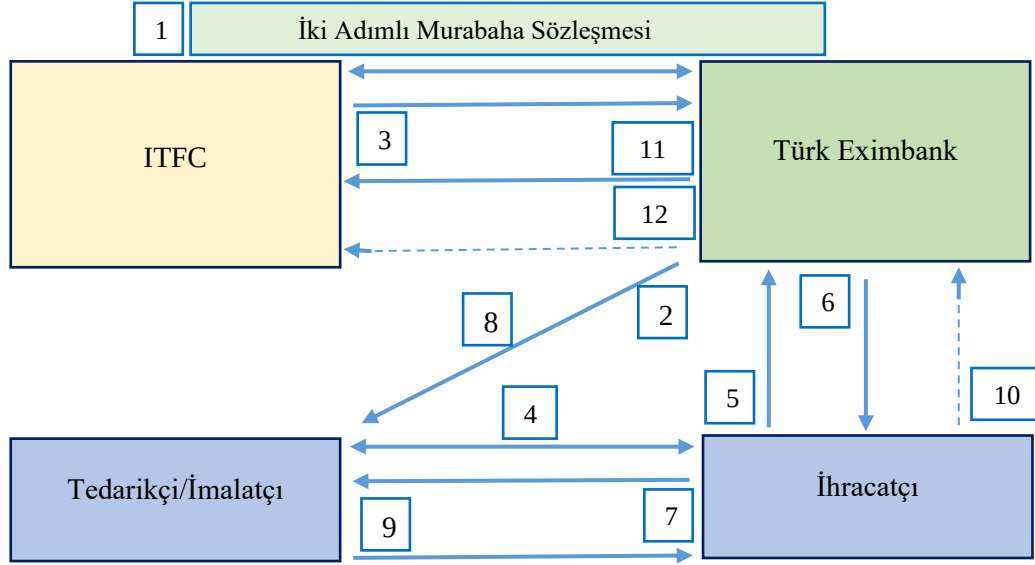
3.4. Türk Eximbank Katılım Finans Yatırım Kredisi

Bu finansman türünde murabahanın ilk adımında finansal kurum olarak İslam Kalkınma Bankası ile Türk Eximbank, ikinci adımında ise Türk Eximbank ile ihracatçı müşterisi vardır. Katılım finans yatırım kredisi, Türk Eximbank’ın faizsiz bir finansman ürünü olarak, Türkiye’deki ihracatçı, imalatçı ve döviz kazandırıcı faaliyette bulunan firmalara sunduğu bir üründür. Türk Eximbank bu üründe, araya aracı bankaları koymamakta ve murabaha yöntemi ile doğrudan ihracatçı, imalatçı ve döviz kazandırıcı faaliyette bulunan firmalara finansman kullandırmaktadır. Bu finansman ABD doları cinsinden kullandırılmakta olup, kredi vadeleri 2 yılı geri ödemesiz olarak azami 10 yıldır. Türk Eximbank, bu işlem türüne “kâr beyanı ile satım” adını da vermektedir (Türk Eximbank, 2021b).

Bu finansman, ilk kez Hazine ve Maliye Bakanlığı garantisi altında, İslam Kalkınma Bankasıyla yapılan anlaşma ile tedarik edilmiştir. Tedarik edilmiş olan 100 milyon USD tutarındaki bu kaynak Türk Eximbank tarafından Türk ihracatçılarına 4 yıldan 10 yıla kadar vadeli olarak kullandırılmıştır. Bu uzun vadeli finansman; ilaç, kimya, makine, elektronik, otomotiv, raylı araçlar, tarım, tekstil, gıda, inşaat ve mobilya sektörlerine verilmektedir. Finansman kullanılacak firma seçiminde orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünü ihraç eden veya mevcut işgücünün %30’una kadarı kadın olan ya da genç işçi istihdam eden firmalara öncelik verilmektedir (Katılım Finans, 2021)

Finansmanın vadesi kaynağın vadesinden uzun tutulmamaktadır. Finansmanda, firma ile mutabakata varılan kâr payı oranıyla, sabit taksitler ile geri ödeme planı oluşturulur. Finansmana konu olan mal, müşterinin başvurusunda belirttiği satıcıdan peşin olarak satın alınır ve diğer maliyetlere ek olarak belirli bir kâr eklenerek oluşan satış fiyatı ile müşteriye vadeli olarak satılır. Müşteri vadeli fiyattan borçlandırılır ve mal bedeli satıcıya (tedarikçiye) ödenir. Banka bu sayede, bedelini peşin ödemiş olduğu ve hükmen teslim almış olduğu finansmana konu malın faturasını, müşteri adına tanzim etmesi için ve kendisi adına müşteriye teslimi için satıcıyı yetkili (vekil) kılar.

Aşağıdaki şekilde Türk Eximbank katılım finans yatırım kredisinin işleyişi anlatılmaktadır.



Şekil 2: Türk Eximbank Katılım Finans Yatırım Kredisinin İşleyişi.

İş akışı aşağıdaki gibidir:

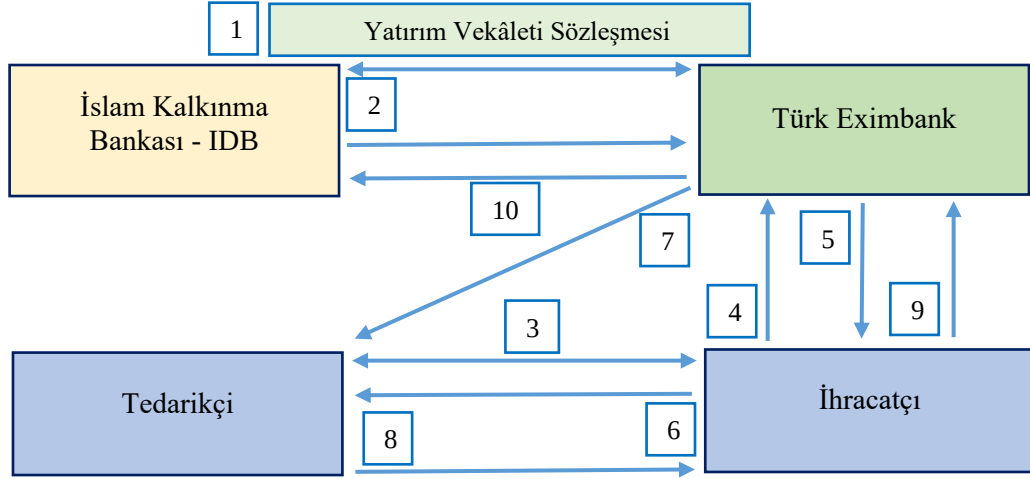
1. Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası ile Türkiye’deki ihracatçılara kullanılmak üzere iki adımlı murabaha sözleşmesi imzalar. Bu sözleşmede ITFC, Türk Eximbank’ı mal satın alması için acentası (vekili) olarak atar.
2. Türk Eximbank tedarikçi ile mal alım sözleşmesi imzalar.
3. ITFC, mal bedelini Türk Eximbank’a transfer eder.
4. Tedarikçi ve ihracatçı aralarında mal alım satımı üzerine anlaşılır.
5. İhracatçı, Türk Eximbank’a sevk öncesi kredi başvurusunda bulunur.
6. Riskini üstlenmeyi uygun bulduğu ihracatçı ile Türk Eximbank murabaha sözleşmesi imzalar. İhracatçıya, bu sözleşmede tedarikçiden satın alacağı mal için vekâlet verir.
7. İhracatçı, tedarikçiye Türk Eximbank’a vekâletten sipariş verir.
8. Ödeme peşin olarak Türk Eximbank tarafından tedarikçiye yapılır.
9. Malı ve faturayı tedarikçi ihracatçıya gönderir.
10. İhracatçı tarafından ödeme vadelerinde murabaha geri ödemeleri Türk Eximbank’a yapılır.
11. Türk Eximbank, ihracat beyannamelerini ve işlem bilgilerini ITFC’ye gönderir.
12. Türk Eximbank, mal alım tarihinden itibaren altı ay içerisinde ITFC’ye satın alım fiyatı üzerine libor+sözleşmede belirlenen bir oran üzerinden ödeme yapar (Türk Eximbank, 2021a).

3.5. Türk Eximbank’a Önerilen Faizsiz Sevk Öncesi İhracat Finansmanı Modelleri

Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası’ndan veya iştiraklerinden sağlayacağı finansmanı, iki adımlı murabaha yöntemi yerine vekâlet yatırımı veya mudarebe ortaklığı yöntemlerinden birini kullanarak da tedarik edebilir. Aşağıda önce vekâlet yatırımı yöntemi ile sonrasında da mudarebe ortaklığı yöntemi ile Türk Eximbank’ın, İslam Kalkınma Bankası’ndan finansman tedarikini nasıl yapacağı üzerine iki farklı model çizilmiştir.

3.5.1. Vekâlet Yatırımına Dayalı Sevk Öncesi İhracat Finansmanı Modeli

Vekâlet yatırımı yöntemi, bankalararası likidite yönetiminde sıklıkla kullanılmakla birlikte Türk Eximbank’ın, İslam Kalkınma Bankası’ndan finansman tedarikinde de kullanılabilecek bir yöntemdir. Aşağıda Türk Eximbank ile İslam Kalkınma Bankası arasında bu yöntemin nasıl işleyeceği anlatılmaktadır.



Şekil 3: Yatırım Vekâleti Yöntemi ile Türk Eximbank'ın Finansman Tedarik Süreci.

İş akışı aşağıdaki gibi tasarlanmıştır:

1. İslam Kalkınma Bankası (IDB) ve Türk Eximbank aralarında yatırım vekâleti sözleşmesi imzalarlar. Sözleşmede İslam Kalkınma Bankası müvekkil, Türk Eximbank ise vekil olarak görev alır. İslam Kalkınma Bankası, Türk Eximbank'ı fıkhi açıdan uygun işlemlere yatırım yapması için vekili olarak atar. Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası'nın vekili olarak yapacağı yatırımdan beklediği kârı İslam Kalkınma Bankası'na bildirir.
2. İslam Kalkınma Bankası yatırım vekâleti sözleşmesine istinaden finansman bedelini Türk Eximbank'a transfer eder.
3. Tedarikçi ve ihracatçı aralarında mal alım satımı üzerine anlaşılır.
4. İhracatçı, Türk Eximbank'a sevk öncesi kredi başvurusunda bulunur.
5. Türk Eximbank, riskini üstlenmeyi uygun bulduğu ihracatçı ile murabaha sözleşmesi imzalar ve ihracatçıya tedarikçiden satın alacağı mal için vekâlet verir.
6. İhracatçı, tedarikçiye Türk Eximbank'a vekâletten sipariş verir.
7. Ödeme peşin olarak Türk Eximbank tarafından tedarikçiye yapılır.
8. Tedarikçi malı ve malın faturasını ihracatçıya gönderir.
9. Vadelerde taksitler halinde murabaha geri ödemeleri ihracatçı tarafından Türk Eximbank'a yapılır.
10. Türk Eximbank işlem vadesinde beklenen kârın üstündeki elde ettiği kâra kendisi sahip olur. Beklenen kârdan kendi masrafını düşerek İslam Kalkınma Bankası'na anapara ile birlikte geri ödeme yapar. Zarar edilmişse, bu zarar anaparadan düşülerek kalan tutar İslam Kalkınma Bankası'na gönderilir.

Vekâlet yatırımı yönteminde başta beklenen bir kâr oranı belirlenir. Yatırım süreci sonunda beklenen kârın üzerindeki kısım vekilin, beklenen kâr ise vekâlet veren taraf olan yatırımcıdır. Zarar durumunda ise anaparadan zarar edilen tutar düşülerek yatırımcıya bedel ödenir. Dolayısıyla yatırım vekâleti yönteminde başta belirlenen bir kâr oranına yatırımcı kavuşabileceği gibi zarar etme ihtimali de mevcuttur.

3.5.1.1.Vekâlet Yatırımı Yönteminin Fıkhi Yönü

Vekâlet kelimesi, sözlük anlamında, “bir kişiye güvenmek ya da bir işi güvenilir birine bırakmak” anlamına gelmektedir. Vekâlet, “vekil” kökünden türemiş bir kelimedir. Vekâletin fıkıhtaki anlamı, “bir kimsenin başka bir kimseye kendi adına hukuki işlemler yapma yetkisi vermesi” dir. “Vekil” olan taraf, kendisine iş yapma yetkisi verilen taraftır. “Müvekelün-bih” tevdi edilen işe verilen addır. “Müvekkil” olan taraf ise işin sahibidir. “Tevkil” ise vekil kılma işlemine verilen addır.

Hanefi mezhebi fakihleri icap ve kabulü vekâletin şartı olarak görürler. Bu mezhepte pek çok fakih, akdın taraflarını ve konusunu da şartlar içerisinde sayarlar. İcap, müvekkil tarafından yapılmaktadır. Teklife karşı reddetmeden ilgili teklifin gereğini yapmaya başlamak ise kabul anlamına gelmektedir. Vekâlete konu olacak olan bir işin müvekkilin yetkisi dahilinde olması, akdın konusu ile ilgili en önemli

şarttır. Konu, belli ve bilinir olmalıdır. Vekâlet işleminin geçerli olabilmesi için, tarafların kendi rızaları ve iradeleriyle icap ve kabulde bulunmaları gerekir.

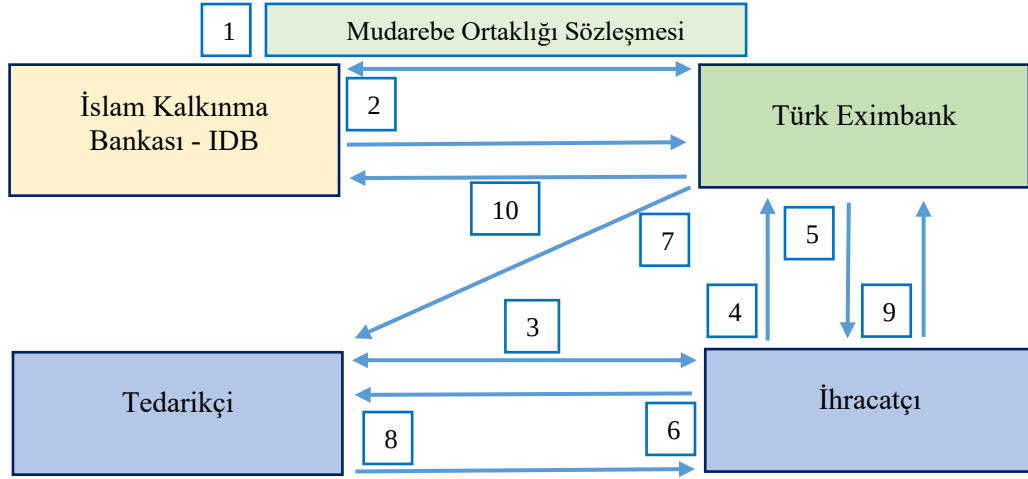
Vekâlet sözleşmesinin imzalanmasıyla taraflar arasında bir borç ilişkisi başlamaktadır. Her iki tarafın bu borcu ifa etmesi ise bir diğer borçtur. Vekilin iş görme borcu ise asıl olan borçtur. Müvekkil, vekilin yapacağı işe mekân ve zaman sınırlaması getirirse veya alınıp satılacak olan malın bedeliyle ilgili bir sınırlandırma getirirse vekil, bu sınırlandırmalara uymakla yükümlü olmak zorunda kalacaktır. Vekâlet akdi gayr-i lazım bir akit türüdür. Bu akit türünde müvekkil, vekili istediği zaman azletme hakkına sahiptir (Aybakan, 2013, s. 1-6).

Vekâlet yatırımı, vekâlet sözleşmesiyle yürütülen bir işlem türüdür. Bu işlem türünde, likidite fazlası olan (yatırımcı) bir banka, likidite açığı olan (işletmeci) bir bankayı yatırım yapması için vekil tayin eder. Taraflar arasında yapılan vekâlet akdinde sermayenin hangi kâr oranıyla işletileceğine karar verilir. İşletmeci bankanın belirlenen kâr oranından daha fazla kâr etmesi durumunda elde edilen kâr fazlası, işletmeci bankanın hakkı olur. Bu yöntemdeki risklerin tamamı işletmecinin kusuru, kastı ve ihmali dışında yatırımcı bankanın olacaktır.

Bu yöntem, teorik şekliyle uygulanması durumunda, fıkhi açıdan uygun olan vekâlet akdiyle gerçekleştirildiği için faizsiz finansman kurallarına uygun bir üründür. Bu yöntemde, işletmeci banka yatırımcı bankanın fazla olan fonunu, vekili sıfatıyla işletir. Böylece risk ve getiri yatırımcı bankaya ait olur. İşletmeci banka, verdiği vekâlet hizmeti karşılığında bir komisyon alır. İşletmeci banka, akiddeki kâr oranı üzerinde bir kâr elde ederse, bu kâra da sahip olur. Bu şekildeki bir uygulama fıkhi açıdan uygundur (Bayındır, 2015, s. 217).

3.5.2. Mudarebe Ortaklığı Sözleşmesine Dayalı Sevk Öncesi İhracat Finansmanı Modeli

Mudarebe ortaklığı yöntemi de faizsiz bankalar arasında karşılıklı likidite yönetim veya finansman sağlama imkânlarından bir tanesidir. Bu ortaklık türü sayesinde Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası'ndan finansman tedarik edebilir. Aşağıdaki şekilde bu sürecin nasıl yürüyeceği detaylı olarak anlatılmaktadır.



Şekil 4: Mudarebe Ortaklığı Sözleşmesi ile Türk Eximbank'ın Finansman Tedarik Süreci.

İş akışı aşağıdaki gibi tasarlanmıştır:

1. İslam Kalkınma Bankası (IDB) ve Türk Eximbank aralarında mudarebe sözleşmesi imzalarlar. Sözleşmede İslam Kalkınma Bankası sermayedar (rabbu'l-mal), Türk Eximbank ise girişimci (mudarib) olarak görev alır.
2. İslam Kalkınma Bankası mudarebe sözleşmesine istinaden sermaye tutarını Türk Eximbank'a transfer eder.
3. Tedarikçi ve ihracatçı aralarında mal alım satımı üzerine anlaşılır.
4. İhracatçı, Türk Eximbank'a sevk öncesi kredi başvurusunda bulunur.

5. Türk Eximbank, riskini üstlenmeyi uygun bulduğu ihracatçı ile murabaha sözleşmesi imzalar ve ihracatçıya tedarikçiden satın alacağı mal için vekâlet verir.
6. İhracatçı, tedarikçiye Türk Eximbank'a vekâleten sipariş verir.
7. Ödeme peşin olarak Türk Eximbank tarafından tedarikçiye yapılır.
8. Tedarikçi malı ve malın faturasını ihracatçıya gönderir.
9. Vadelerde taksitler halinde murabaha geri ödemeleri ihracatçı tarafından Türk Eximbank'a yapılır.
10. Türk Eximbank, işlem vadesinde sözleşmede anlaşılan kâr paylaşım oranına göre anapara + kâr tutarını geri öder. Zarar edilmişse, bu zarar anaparadan düşülerek kalan tutar İslam Kalkınma Bankası'na gönderilir.

Bu işlem türünde İslam Kalkınma Bankası'na ne kadar kâr ödeneceği baştan bilinmemekte olup İslam Kalkınma Bankası'na herhangi bir getiri taahhüt edilmez.

3.5.2.1. Mudarebe Ortaklığı Yönteminin Fıkhi Yönü

D-r-b kökünden gelmekte olan mudarebe kelimesi, “darabe” kelimesinden türemiştir. “Darabe” kelimesi sözlük anlamı olarak; “vurmak, çarpmak, yola çıkmak, ticaret ve savaş amacıyla memleketinden ayrılmak” gibi anlamlara gelir. Günümüz faizsiz finans alanında kullanım anlamıyla mudarebe; başta anlaşılan oran üzerinden paylaşılacak üzere, ticaret yapılarak elde edilecek olan kârın iki taraf arasında emek sermaye ortaklığı şeklinde pay edilmesidir.

Mudarebe ortaklığının esaslarından biri, sermayeyi işletecek tarafın sermayeyi dilediği zaman kullanabilmesidir. Bu nedenle sermayenin işletmeciyeye teslim edilmesi zorunludur. Sermayedarın, sermayeyi kendi kontrolü altında tutması, sözleşmeyi fasit kılacaktır. Bir mudarebe ortaklığı, iki taraftan oluşmaktadır. Bunlar; rabbu'l-mal (sermayedar) ve mudarib (girişimci)'dir (Bayındır, 2005, s. 131-132).

Mudarebe yöntemine göre gerçekleştirilecek bir projenin masrafları, sermayedar tarafından karşılanır. İşin yönetimi ise girişimci tarafından gerçekleştirilir. Bu ortaklık türü güvene dayalı olarak kurulmuş olup, kâr, önceden belirlenen bir oran ile taraflar arasında paylaşılır. Zarar ise sermaye sahibi tarafından karşılanır. Sermaye sahibinin sorumluluğu ise sadece koyduğu sermaye kadardır.

Mudarebe ortaklığında; mudarib, yaptığı iş karşılığında herhangi bir maaş ya da ücret alamaz. Ayrıca bu işlemde taraflar dilediklerinde karşı tarafı da bilgilendirerek mevcut ortaklıklarına son verebilirler. Ortaklığın süresi ile ilgili olarak mezheplerde bazı farklılıklar da vardır. Mesela, Hanbeli ve Hanefi mezhebine göre ortaklık belli bir süre ile sınırlandırılabilir. Şafîve Maliki mezhebine göre ise ortaklık belli bir süreyle sınırlandırılmaz (Yanpar, 2014, s. 89-90).

İlke olarak paylaşım üzerine kurulan ve konusu meşru olan ortaklıklar fıkıhta caiz görülmektedir. Faizsiz bankaların yükümlü oldukları kurallar ve fıkıhtaki ortaklıkla ilgili kurallar karşılaştırıldığı zaman, faizsiz bankacılık kurallarına göre uygulanan ortaklık (mudarebe) yöntemlerinin fıkhen uygun yöntemler olduğu ifade edilebilir (Bayındır, 2005, s. 131-132).

4. Tartışma ve Sonuç

Murabaha yöntemi faizsiz bankalarının faizli işlem yapmamak amacıyla dünya genelinde uyguladıkları yöntemlerin başında gelmektedir. Murabaha işleminde yöntem bir satış sözleşmesi niteliğinde olup, malın peşin satın alınıp vadeli olarak kârlı satışı şeklinde tanımlanır. Murabaha yöntemine ilişkin ülkemizde faaliyet gösteren katılım bankalarına getirilen bazı eleştiriler aşağıda sıralanmıştır:

1. Katılım bankalarının sabit ve risksiz getiri getirmesi nedeniyle fon kullandırmalarının büyük kısmını murabaha yöntemi ile gerçekleştirmeleri.
2. Katılım bankalarının malın tam olarak maliki olmadan müşterilerine satış yapmaları.
3. Katılım bankalarının malı kendilerinin satın almayıp, mal alımını müşterilerine verdikleri vekâlet yoluyla gerçekleştirmeleri.
4. Katılım bankalarının mal alımlarında malın katılım bankasına fatura edilmemesi.
5. Katılım bankalarının murabaha işlemlerinde hiç riske girmeden ve külfete katlanmadan gelir elde etmeleri.

6. Murabaha ile satın alınan malın hatalı olması durumunda katılım bankalarının sorumluluk üstlenmemeleri (Odabaşı).

Yukarıda sayılan çeşitli eleştiriler nedeniyle günümüzde katılım bankalarının murabaha uygulamaları zaman zaman tartışılmakta ve bu uygulamalarda değişikliklere gidilebilmektedir. ITFC iki adımlı murabaha yöntemi de yukarıda eleştirilen hususlardan pek çoğunu bünyesinde barındırmaktadır.

Tablo 1: Murabaha, Vekâlet Yatırımı ve Mudarebe Ortaklığı Karşılaştırması.

	Murabaha	Vekâlet Yatırımı	Mudarebe Ortaklığı
Sözleşme Türü	Satış	Vekâlet	Ortaklık
Getiri Türü	Yatırımcıya Kâr Getirmekte	Yatırımcıya Kâr Getirmekte	Yatırımcı Kâr Elde Edebilir ya da Zarar Edebilir
Kâr	Sabit	Değişken	Değişken
Risk	Yatırımcı bankanın düşük	Yatırımcı bankanın yüksek	Yatırımcı bankanın yüksek
Fıkhi Durumu	Uygun. Fakat Bazı Yönleri ile Eleştirilmekte	Fıkhi Gereklilikleri Yerine Getirildiğinde Uygun	Fıkhi Gereklilikleri Yerine Getirildiğinde Uygun

Yukarıdaki tablo yatırımcı açısından dikkate alındığında, murabaha işlemi her durumda kâr getirmekte, vekâlet yatırımında beklenen kâr düşük ve mudarebe ortaklığında kâr elde edilebileceği gibi zarar da söz konusu olmaktadır. Yani murabahada her durumda belirli bir kâr elde edilmesi garanti olup, diğer yöntemlerde kâr garantisi yoktur. Bu durum yatırımcı bankanın murabaha işleminde riskini oldukça minimize etmekte, vekâlet yatırımı ve mudarebe ortaklığında ise riskini artırmaktadır.

Türk Eximbank fon tedarikinde murabaha yöntemi dışındaki yöntemleri de kullanarak finansman tedarik edebilir. Bunun için Türk Eximbank, yatırım vekâleti ve/veya mudarebe ortaklığı yöntemlerini tercih edebilir. Bu yöntemlerin her ikisi de günümüzde faizsiz bankalar arasında likidite yönteminde kullanılmakta olup, şartlarına uygun olarak kullanıldıklarında fıkhi açıdan uygun araçlardır. Bu yöntemlerin dezavantajı, bazı durumlarda finansman sağlayan tarafa sabit bir getiri sağlayamama riski taşımalarıdır.

Vekâlet yatırımı ve mudarebe yatırımı yöntemleri fıkhi gerekliliklerine uyulduğunda murabaha yöntemine kıyasla faizsiz finansal prensiplere en uygun yöntemler oldukları söylenebilir. Bu nedenle makalemizde murabaha yöntemi dışlanmamakla birlikte, bu yönteme ek olarak vekâlet yatırımı ve mudarebe ortaklığı yöntemleri de Türk Eximbank'a finansman tedarikinde önerilmektedir.

Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası veya İslami Ticaret Finansman Kurumu'ndan finansman sağlarken iki adımlı murabaha yöntemi yanında "yatırım vekâleti" ve/veya "mudarebe ortaklığı" yöntemlerini de tercih ederek finansman tedarikinde ürün çeşitliliğini artırabilir ve bu iki ürün sayesinde faizsiz finansal alana daha fazla katkı sağlayabilir.

Kaynaklar

Aybakan, B. (2013). "Vekâlet", *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi*, Cilt: 43, İstanbul, TDV Yayınları, s. 1-6.

Bayındır, S. (2005). *İslam Hukuku Penceresinde Faizsiz Bankacılık*, İstanbul; Rağbet Yayınları.

Dönmez, İ. K. (2006). Murabaha. *TDV İslam Ansiklopedisi*. Cilt: 31, s. 148-152.

Gundogdu, A. Ş. (2012). Developing Islamic Finance Opportunities for Trade Financing: Essays on

Islamic Trade Vis-à-vis the OIC Ten-year Programme of Action. Durham Theses. Durham University.

- IDB (2022). Islamic Development Bank. <https://www.isdb.org/who-we-are/about-isdb> (Erişim Tarihi: 18.02.2022).
- ITFC (2021). Trade Financing. <https://www.itfc-idb.org/en> [20.04.2021].
- ITFC Murâbaha Financing (2006). Kuveyt Turk Participation Bank, Turkey Two Step Murabaha Financing.
- İki Adımlı Murabaha Sözleşmesi (2022). <https://fddocuments.in/reader/full/two-step-murabaha-murabaha-agreement-and-to-sell-the-same-to-the-company-on> (Erişim Tarihi: 18.02.2022).
- Katılım Finans (2021). “İhracatçılara Ürün Geliştiriyoruz” <https://katilimfinans.com.tr/ihracatcilara-urun-gelistiriyoruz-roportaj,11389.html> (Erişim Tarihi: 20.04.2021).
- Odabaşı, M., Katılım Bankaları Tarafından Uygulanan Murabaha Finansmanına Yönelik Bazı Eleştirilere Cevaplar, <https://tkbb.org.tr/Documents/OnemliBasliklar/KATILIM%20BANKALARI%20-%20MURABAHA%20I%CC%87S%CC%A7LEMLERI%CC%87.pdf> (Erişim Tarihi: 20.04.2021).
- Türk Eximbank (2021a), Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredileri, <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/katilim-bankaciligi-urunleri/sevk-oncesi-ihracat-kredisi-katilim-bankasi> (Erişim Tarihi: 20.04.2021).
- Türk Eximbank (2021b), Katılım Finans Yatırım Kredisi Basın Notu <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/a200ff4a-d89e-42ea-bcae-724ee90c30f4/turk-eximbank-katilim-finans-yatirim-kredisi-basin-notu> (Erişim Tarihi: 20.04.2021).
- Yanpar, A. (2014). *İslami Finans: İlkeler, Araçlar ve Kurumlar*, İstanbul: Scala Yayıncılık.

Research Article

Türk Eximbank'ın Faizsiz Finansman Tedariki ve Sunulan Alternatifler

Turk Eximbank's Interest-Free Financing Procurement And Alternatives Offered

Fatih KAZANCI

Dr. Öğr. Gör., İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş.:

fatih.kazanci@izu.edu.tr

<https://orcid.org/0000-0002-7865-4229>

Extensive Summary

Türk Eximbank has been providing interest-based financing to exporters for many years in order to support exports. Considering the interest-free financing needs of exporters, Türk Eximbank was authorized to offer interest-free financing with the contracts used by participation banks in 2019. Based on this authorization, Türk Eximbank offers some interest-free financing products to exporters. Since it is obligatory to provide interest-free financing for the use of these interest-free products, Turk Eximbank procures interest-free financing from the Islamic Development Bank or its subsidiary, Islamic Trade Finance Institution. A method called the "two-step murabaha" method is used in the procurement of financing. This method is used with two different murabaha agreements between the Islamic Development Bank (or its affiliate), Turk Eximbank and exporters. In the article, the two-step murabaha method used between the Islamic Development Bank (or its affiliate) and Turk Eximbank is explained in detail. Apart from the two-step murabaha method used, Türk Eximbank can obtain interest-free financing from supplier institutions through different methods. These methods are "vakala investment" and "mudaraba partnership" methods. In the article, detailed explanations are given on how Turk Eximbank can provide interest-free financing with these methods. The purpose of writing the article is to diversify the interest-free financing supply methods by offering interest-free products that are legally suitable for Turk Eximbank, apart from the method it uses.

Today, Türk Eximbank provides financing opportunities to exporters with different interest-free financing products. Eximbank needs interest-free financing for these products, and this interest-free financing is usually provided by the Islamic Development Bank (IDB) or its subsidiary Islamic Trade Finance Corporation (ITFC). Today, Türk Eximbank prefers to use the two-step murabaha method in the procurement phase of interest-free financing.

In the article, firstly, information is given about the Islamic Development Bank, which Turk Eximbank provides financing, and its subsidiary International Islamic Trade Finance Institution and the two-step murabaha method, which is a product of this institution. Subsequently, Türk Eximbank was introduced and the structure that Türk Eximbank uses today as participation finance investment loan, based on the two-step murabaha agreement, was introduced. Finally, in the article, two alternative models that can be used to supply interest-free financing to Turk Eximbank are explained both in terms of their functioning and fiqh aspects.

According to the ITFC financing with the Two-Step Murabaha Method, the financing requirements of the importing companies are fulfilled by the financing institutions and banks. First of all, the financial institution makes an agreement with a bank. The bank becomes the beneficiary for the financing institution. In this financing method, the first murabaha transaction is between the financing institution and the interest-free bank, and the second murabaha transaction is between the interest-free bank and the importer company. The interest-free bank thus provided a financing from abroad and ensured that

the relevant financing was paid directly to the exporter without bringing it back to its country. The financing institution assumes the risk of the interest-free bank, and the interest-free bank assumes the risk of its customer. The interest-free bank can use the profit margin it deems appropriate in the murabaha contract with its customer. In order to ensure compliance with the murabaha financing rules, the interest-free bank has to send all the documents pertaining to the murabaha contract with its customer to the institution, which is usually the financier.

Thanks to the two-step murabaha method, the financing needs of exporting companies are met by the ITFC with the two-step murabaha method. First, the ITFC makes an agreement with a financial institution. This financial institution is the beneficiary of ITFC murabaha financing.

Murabaha method is one of the methods used by participation banks around the world to avoid interest. Murabaha transaction is in the nature of a sales contract, and it is defined as the purchase of the goods in cash and the profitable sale on a forward basis. Some of the criticisms brought to participation banks regarding the Murabaha method are listed below:

1. Participation banks make most of their fund disbursements using the murabaha method, as they bring fixed and risk-free returns.
 2. Participation banks making sales to their customers without fully owning the goods.
 3. Participation banks' purchase of goods through the power of attorney given to their customers.
 4. In the purchase of goods by participation banks, the goods are not invoiced to the participation bank.
 5. Participation banks to generate income in murabaha transactions without taking any risk and incurring any burden.
 6. Participation banks do not take responsibility in case the goods purchased with Murabaha are faulty.
- Due to the various criticisms listed above, murabaha practices of participation banks are discussed at various times and changes can be made in these practices. The ITFC two-step murabaha method also bears some of the issues criticized above.

The murabaha transaction brings profit in any case, while profits can be made in the vakala investment and mudaraba partnership, there is also a loss. In other words, profit is guaranteed in any case in murabaha, while there is no guarantee of profit in other methods. This situation minimizes the risk of the investor bank in the murabaha transaction, and increases the risk in the vakala investment and mudaraba partnership.

When the fiqh requirements are complied with, the vakala investment and mudaraba investment methods can be said to be the most appropriate methods for interest-free financial principles compared to the murabaha method. For this reason, although the murabaha method is not excluded in our article, in addition to this method, vakala investment and mudaraba partnership methods are also recommended for financing Turk Eximbank.

Eximbank needs interest-free financing in both cases, whether it is through participation banks or directly to exporters. It usually procures this interest-free financing from the Islamic Development Bank or its subsidiary Islamic Trade Finance Corporation (ITFC). In the procurement phase of financing, it uses the two-step murabaha method.

Turk Eximbank can provide financing by using methods other than this method in the supply of funds. For this, Türk Eximbank may use investment mandate and/or mudaraba partnership methods. Both of these methods are used in the liquidity method among interest-free banks today, and they are suitable instruments in terms of fiqh when used in accordance with their conditions. The disadvantage of these methods is that they carry the risk of not providing a fixed income to the financing party in some cases. Turk Eximbank can increase the product variety in financing by choosing vakala investment and/or mudaraba partnership methods in addition to the two-step murabaha method while providing financing from the Islamic Development Bank or Islamic Trade Finance Institution.