

## KATILIM BANKACILIĞI İHRACAT FİNANSMANINDA MURABAHA YÖNTEMİ UYGULAMALARI

*Fatih KAZANCI<sup>a</sup>*

*Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş., Türkiye*

### MAKALE BİLGİSİ

#### **Makale Geçmişi:**

Başvuru: 21 Mayıs 2021  
Kabul: 30 Haziran 2021

#### **Makalenin Türü:**

Araştırma Makalesi

#### **JEL Sınıflandırma:**

G39  
G23  
O16  
Z12

#### **Anahtar Kavramlar:**

İslami Finans,  
Katılım Bankacılığı,  
Murabaha,  
İhracat Finansmanı

### ÖZ

Katılım bankacılığında murabaha yöntemi, üretilmiş ve kullanıma hazır olan ürünlerin peşin olarak banka tarafından satın alınması ve üzerine kâr konularak vadeli olarak müşterisine satılması şeklinde uygulanmaktadır. Katılım bankaları murabaha yöntemini hem ithalat hem de ihracat alanında dış ticareti finanse etmek amacıyla kullanmaktadırlar. İthalatın finansmanı daha yoğun gerçekleştirilmekle birlikte bazı katılım bankaları hem sevk öncesi hem de sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemini tercih etmektedirler. Murabaha yöntemi ile gerçekleştirilen sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı sayesinde ihracatçılar, faizsiz finansman olanaklarından yararlanmaktadırlar. Bu ürünler sayesinde, çalışma prensipleri reel sektörü finanse etme amacına da hizmet eden katılım bankaları, hem kâr elde etmekte hem de reel sektörü ihracat yönlü olarak destekleyerek ülke ekonomisine katkı sağlamaktadırlar. Makalenin yazılış amacı; katılım bankalarının fıkhi açıdan uygun olan murabaha sözleşmeleri aracılığıyla ihracatçı müşterilerini desteklerken, sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemini nasıl kullanabilecekleri hakkında detaylı bilgi vermek ve ayrıca katılım bankalarının ve ihracat finansman kurumlarının konu hakkında yapabilecekleri farklı katkıları irdelemektir.

<sup>a</sup> **Sorumlu Yazar:** Dr., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş., E-posta: [fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr](mailto:fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr), <https://orcid.org/0000-0002-7865-4229>,

**Kaynak göster:** Kazancı, F. (2021). Katılım Bankacılığı İhracat Finansmanında Murabaha Yöntemi Uygulamaları, İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi, 7(1), 175-199.

© IZU Uluslararası İslam Ekonomi ve Finansı Araştırma ve Uygulama Merkezi. Tüm Hakları Saklıdır.

## THE USE OF MURABAHA METHOD IN EXPORT FINANCING IN ISLAMIC BANKING

Fatih KAZANCI<sup>b</sup>

Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş., Turkey

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received: May 21, 2021

Accepted: June 30, 2021

#### Article Type:

Research Article

#### JEL Classification:

G39

G23

O16

Z12

#### Keywords:

Islamic Finance,  
Participation Banking,  
Murabahah,  
Export Financing

### ABSTRACT

In participation banking, the murabahah method is used by the bank to purchase products that are manufactured and ready for use by the bank in advance and sell them to its customers on a term basis with a profit on it. Participation banks use the murabahah method in foreign trade financing in both import and export fields. Although import financing is more intense, some participation banks prefer the murabaha method in both pre-shipment and post-shipment export financing. Exporters benefit from interest-free financing opportunities, thanks to the murabahah method of pre-shipment and post-shipment export financing. Thanks to these products, participation banks, whose working principles also serve the purpose of financing the real sector, both make profit and contribute to the country's economy by supporting the real sector in terms of exports. The purpose of writing the article; the aim of this study is to provide detailed information on how participation banks can use the murabaha method in pre-shipment and post-shipment export financing, while supporting their exporting customers through murabahah contracts that are appropriate in fiqh, and also to examine the different contributions that participation banks and export finance institutions can make on the subject.

<sup>b</sup> Corresponding Author: Dr., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş., E-posta: fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7865-4229>

To cite this article Kazancı, F. (2021). The Use of Murabaha Method in Export Financing in Islamic Banking, Journal of Islamic Economics and Finance, 7(1), 175- 199.

© IZU International Research Center for Islamic Economics and Finance. All rights reserved.

## GİRİŞ

Katılım bankacılığında murabaha yöntemi, üretilmiş ve kullanıma hazır olan ürünlerin peşin olarak banka tarafından satın alınması ve üzerine kâr konularak vadeli olarak müşterisine satılması şeklinde uygulanmaktadır. Katılım bankaları murabaha yöntemini hem ithalat hem de ihracat alanında dış ticareti finanse etmek amacıyla da kullanılmaktadırlar. İthalatın finansmanı daha yoğun olmakla birlikte bazı katılım bankaları hem sevk öncesi hem de sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemini tercih etmektedirler.

Murabaha yöntemi ile gerçekleştirilen sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı sayesinde ihracatçılar, faizsiz finansman olanaklarından yararlanmaktadırlar. Bu ürünler sayesinde kuruluş amaçlarından biri reel sektörü finanse etmek olan katılım bankaları hem kâr elde etmekte hem de reel sektörü ihracat yönlü olarak destekleyerek ülke ekonomisine katkı sağlamaktadırlar.

Makalenin hazırlanmasındaki ana motivasyon, fıkhi açıdan uygun olan murabaha sözleşmeleri aracılığıyla katılım bankalarının ihracatçı müşterilerini desteklerken, sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemini nasıl kullanabilecekleri ve ayrıca katılım bankalarının ve ihracat kredi kurumlarının konu hakkında yapabilecekleri farklı katkıları irdelemektir.

Dış ticaret işlemlerinde murabaha sözleşmesi ile ilgili literatür incelendiğinde; bu sözleşmenin hangi amaçlar için kullanıldığı, taraflara sağladığı avantaj ve getirdiği risklere odaklanıldığı görülmektedir. Makalemizin literatüre katkısı ise; sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı hizmeti veren ya da verecek olan katılım bankalarının ihracat finansman operasyonlarına ve bu konuda pazarlama yapan birimlerine yön göstermek, ihracatçılara faizsiz finansmana ulaşma yolunda fikir vermek ve konu hakkında bundan sonra yapılacak olan çalışmalara bir altyapı hazırlamaktır.

Çalışmanın kısıtları olarak, bazı katılım bankalarından konu hakkında detaylı bilgi edinilebildiği halde bazılarında bilgi edinilememesi, katılım bankalarının internet siteleri ve diğer ulaşılabilen kaynaklarında konu ile ilgili detaylı bilginin bulunmaması sıralanabilir.

Makale içerisinde sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı anlatıldıktan sonra, murabaha sözleşmeleri, murabaha sözleşmesi ile sevk öncesi ve sevk sonrası finansman yöntemleri ve bu sözleşme türünün fıkhi arka planı incelenmiştir. Makale sonunda murabaha yöntemiyle sevk öncesi ve sevk sonrası finansman yöntemleri genel değerlendirme bölümünde bir tablo ile karşılaştırılarak bir değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

## LİTERATÜR DEĞERLENDİRMESİ

Iqbal ve Quibtia'ya (2017) göre, murabaha yöntemi; varlık finansmanı,

hammadde finansmanı, konut finansmanı, girişim finansmanı, ekipman finansmanı, ithalat finansmanı, ihracat finansmanı (sevkiyat öncesi), tüketim malları finansmanı, arazi finansmanı, araç finansmanı, tur paketi finansmanı, eğitim paketi finansmanı ve paket şeklinde satılabilecek diğer tüm hizmetlerin finansmanı için kullanılabilir.

Nethercott'a (2012) göre; modern İslami finans endüstrisinde en yaygın olarak kullanılan finansman tekniklerinden biri olan murabaha, faizsiz uluslararası ticaret finansmanında kullanılmaktadır. Bu yöntem, emtiaların maliyet artı kâr esasına göre satıldığı bir finansman şeklidir. Murabaha sözleşmesinde, satıcının alıcıya orijinal fiyatı ve yapılan ek masraflar artı eklenen kâr miktarını beyan etmesi gerektiğinden, bu sözleşme güvenilirliği esas alan bir sözleşmedir. Finansal kurumların murabaha işlemlerindeki rolü finansal araçlar şeklindedir.

Al-Harran'a (1993) göre; uluslararası ticaret finansmanı ile ilgili olarak murabaha, alıcının satın alımını vadeli ödemelerle finanse etmesine izin verirken, finansör olan İslami banka, taraflarca kararlaştırıldığı gibi önceden belirlenmiş bir kâr hakkına da sahip olacaktır.

Rahim ve diğerlerine (2014) göre; murabaha sözleşmesi özellikle dış ticaret finansmanında faizsiz bankacılıkta çok önemli bir rol oynamaktadır. Faizsiz bankalar dış ticaret işlemlerinde murabaha yöntemini; akreditifler, poliçe kabulleri ve sevk öncesi ihracat kredisi refinansmanında kullanmaktadırlar. Faizsiz bankalarda murabaha sözleşmesinin uygulanmasına ilişkin birkaç fıkhi sorun bulunmakla birlikte genel olarak günümüzde faizsiz bankaların ürünlerinde uyguladıkları murabaha sözleşmesinin, fıkıhçılar tarafından tartışılan murabahanın gereklerini ve şartlarını takip ettiği sonucuna varabiliriz.

Radzali ve diğerleri (2019); murabaha ile dış ticaret finansmanında birkaç operasyonel fıkhi sorun olduğundan bahsetmektedir. Bu sorunlardan biri, akreditifleri düzenleyen UCP 600 (Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları) kurallarında bankanın mallarla değil, yalnızca belgelerle ilgilendiği belirtilmekte olduğu halde, faizsiz bankalar murabaha sözleşmesi nedeniyle mallarla da ilgilenmek durumunda olduklarından dolayı fıkhi açıdan problem yaşayabilmektedirler.

Murabaha yöntemi taraflara getirdiği riskler açısından değerlendirildiğinde, literatürde aşağıdaki araştırmalara rastlanmıştır:

Suryanto'ya (2014) göre; faizsiz bankalar geçmişte, ham petrol, pamuk, pirinç ve benzeri temel malların veya emtiaların ihracat ve ithalatını murabaha ilkesine dayalı olarak finanse ederek kısa vadeli (1 ilâ 12 ay arası) finansmanda aktifti. Bu ilkeyi kullanan faizsiz bankalar, farklı ticari riskleri, döviz riskini ve diğer ilişkili finansman risklerini bünyelerinde taşırlar.

Siddiqui'ye (2008) göre; faizsiz bankalar dış ticaret finansmanında çeşitli risklere

maruz kalmaktadırlar. Murabaha yöntemi diğer yöntemlere göre getiri oranı önceden belirlendiği için daha az risk taşımakla birlikte yine de müşterinin murabaha bedelini geri ödememe riski her durumda mevcuttur.

Chong ve diğerleri (2009), ticaret finansmanında murabaha işlemlerinin riskini değerlendirmişlerdir. Onlara göre; murabaha finansmanında finansör, normal bir ticarete malların nakliye veya depolama sırasında zarar görmesi gibi tüm risklerle karşı karşıyadır. Banka ayrıca satın alınan malın kalitesi nedeniyle müşteri tarafından kabul edilmeme riskini de üstlenmektedir. Risk, malın fon kullanıcısına teslimi aşamasına kadardır. Mallar teslim edildikten sonra tüm risk fon kullanıcısına aittir. Kâr marjına dayalı finansman, banka için minimum risk içerir çünkü banka sözleşmenin tamamı boyunca risk taşımaz. Murabaha yöntemi; kâr marjı sabit, önceden belirlenmiş ve güvenli bir borç yaratır. Bu durum, faize dayalı işlemlere alternatif olarak murabaha finansmanını faizsiz bankalar için cazip hale getirmiştir.

Rosly'e (2005) göre ise; bankanın karşı karşıya olduğu risk türleri likidite riski ve kredi riskidir. Likidite riski, bankanın murabaha alacaklarını üçüncü şahıslara satmasını engelleyen murabaha sözleşmesinin niteliğinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca firma zamanında ödeme yapmazsa kredi riski oluşur ve bu da bankanın finansör olarak likidite riskinin artmasına sebep olur. Murabaha finansmanında finansör tarafından üstlenilen bir diğer risk, borca dayalı murabaha alacaklarıdır. Fıkhi prensipler gereğince, alacakların ancak eşit olarak (aynı miktarda) satılması gerektiğinden, bu alacaklar ne daha yüksek ne de daha düşük bir fiyata farklı bir tarafa satılamaz. Bu nedenle faizsiz bankalar tarafından murabaha alacaklarının farklı bir fiyattan tekrar satılarak likiditeye ulaşılması zordur.

## **ARAŞTIRMA METODU**

Araştırma metodu olarak niteliksel araştırma yöntemi kullanılarak, öncelikle kütüphane ve internet kaynakları üzerinden literatür taraması yapılmıştır. Ayrıca katılım bankalarının mevcutta kullandıkları murabaha sözleşmesine dayalı sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansman yöntemlerine ulaşmak için internet üzerinden banka kaynakları kullanılmıştır. Niteliksel araştırma metodunun seçilme nedeni, bu alandaki kaynakların çalışmamızın sonucuna katkı sağlamadaki yeterliliğidir.

## **İhracatın Finansmanı**

İhracat kredileri ihracatı özendiren bir finansman yöntemi olmakla birlikte diğer kredi türlerine göre daha fazla risk taşırlar. Bunun nedeni ihracatın hem ticari hem de ekonomik riskleri fazla bilinmeyen dış ülkelere dönük bir faaliyet olmasından kaynaklanır. Satılan malların bedellerinin tahsil edilememesi, kur riskleri ve transfer riskleri gibi belirsizlikler dış ticarete önemli sorunlar doğurabilirler. Tüm bu riskler nedeniyle ihracat kredileri iç piyasaya verilen

kredilere göre daha risklidirler (Tomanbay, 2003: 144).

Çoğu hükümet, kendi ihracatçıları desteklemek amacıyla özel mali kurumlar oluşturmuşlardır. Bu kurumlar sübvansiyonlu krediler verirler. Dolayısıyla bu krediler özel ticari bankalar tarafından verilen kredilere göre hem düşük faizli olmakta hem de geri ödeme koşulları daha uygun olmaktadır. Hükümetlerin sağladığı bu faizi düşük kredilerin kaynağı devlet bütçesinden karşılandığından, hükümetler düşük maliyetli finansman sayesinde hem istihdam yaratırlar hem de dış pazarlarda rekabetçi olurlar. Bu finansmanın maliyeti vergi ödeyen halk kitleleri arasında dağıtılır (Seyidoğlu, 2016: 501).

Bu kredilerin amacı, ihracatın herhangi bir aşamasında ihracatçıların ihtiyaç duydukları finansmanı tedarik etmelerini sağlamaktır. İhracatçılar sevk öncesinde finansman için bankalara başvurabildikleri gibi sevk sonrasında da başvuru yapabilirler.

### ***Sevk Öncesi İhracat Finansmanı***

Sevk veya yükleme öncesi finansman, ihracatçının ihtiyaç duyduğu işletme sermayesi gereksinimini karşılamak için verilen bir kredi türüdür. Bu krediler kısa vadeli krediler olup, sipariş tarihiyle yükleme tarihi arasındaki finansman ihtiyacını karşılamak üzere ihracatçılara verilirler. Bu krediler, ihracatçının yaptığı anlaşma üzerine ihraç edeceği malı temin etmesi ya da üreterek ihracata hazırlaması için kullanılırlar. İhracata hazırlık aşaması, uygulamada genellikle 180 gün olarak düşünülür. Bu nedenle bu tür kredilerin vadesi genellikle altı ay olarak belirlenmektedir. Eğer ihraç edilecek olan mallar tedarik edilmeleri yerine üretiliyorlarsa bu durumda bu kredilerin vadesi 1 yıla kadar uzatılabilmektedir. Bu krediler hem üretici ihracatçılara hem de pazarlamacı ihracatçılara kullanılabilirler.

Verilecek kredi limitleri genellikle ihracatçının aldığı siparişin değeriyle sınırlandırılmakla birlikte kredi limiti saptanırken malın üretim maliyeti, yurt içi nakliyesi, ambalajlaması, gümrükleme, vergi ve sigorta gibi masrafları da değerlendirmeye katılır (Tomanbay, 2003: 140-142).

Satıcı yani ihracatçı lehine açılan akreditifler veya ödeme garantisinin varlığı sevk öncesi finansman şartlarını kolaylaştıran imkânlardır. Özellikle ihracatçılar lehine açılan transfer edilebilir akreditiflerin tedarikçilere transfer edilebilmesi sayesinde hem nakit akışı düzenlenebilir hem de satıcıdan tedarikçiye doğru bir teminat nakli de söz konusu olur. Böylece tedarikçiler akreditifleri kendi sevk öncesi işleri için kullanabilirler. Ödeme garantileri de riski azaltan bir araç olup, ithalatçının sözleşme şartlarına göre ödeme yükümlülüklerini içerir. Ödeme garantisi sayesinde ihracatçılar bankalarındaki kredi limitlerini arttırabilmektedirler.

Bu araçlar dışında red clause (kırmızı şartlı) akreditifler de ihracatçılara sevk

öncesi finansman sağlamada faydalı olmaktadır. Lehine red clause akreditif açılan bir ihracatçı akreditifte belirtilen tutar kadar, henüz malı üretip/tedarik edip yüklemeyen önce avans alma imkânına sahip olmaktadır. Avans dışında kalan kısmı ise ihracatçı yükleme yapıp uygun evrakları amir bankaya ulaştırdığında alacaktır (Grath, 2008: 127-128).

### **Sevk Sonrası İhracat Finansmanı**

Sevk sonrası finansman, malın sevk edilmesi ile satıcının mal bedelini tahsil edeceği tarih aralığında, ihracatçının ihtiyacı olduğu nakit paranın kredi yoluyla temin edilmesidir. Sevk sonrası ihracat bu nedenle pazarlama amacıyla kullanılır. Dış ticarete rekabetin önemi ve büyüklüğü dolayısıyla sevk sonrası finansmanda vade önemli bir konudur. Sevk sonrası krediler genellikle üç grupta toplanırlar:

- **Kısa Vadeli Krediler:** Bu krediler ticari bankalar tarafından tüketim malları pazarlaması amacıyla verilirler ve vadeleri 12 ayı geçmez. Bu krediler ihracat miktarının FOB (gemi üzerinde teslim) değeri üzerinden %80-90'ına kadar verilebilirler. Bu kredilerde teminat olarak ihracatçılar, lehlerine açılan akreditifleri, varsa ihracat kredi sigorta poliçelerini ve ilgili farklı belgeleri kullanabilirler.
- **Orta Vadeli Krediler:** Bu kredilerin süreleri iki ilâ beş yıl arasında değişebilmektedir. Krediler, dayanıklı tüketim ve hafif sanayi mallarının finansmanında kullanılabilir. İhracatın %80'i kredi olarak verilebilir. Teminat olarak ihracatçılar bankalarına ihracat kredi sigorta poliçesi veya arazi, mülk ipoteği verebilirler.
- **Uzun Vadeli Krediler:** Bu krediler; ağır sanayi malları, fabrika ve alt yapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracatlarında kullanılmak üzere verilirler. İhracat değerinin %80'i kredi olarak verilebilmekte olup, vadeleri beş yıldan on beş yıla kadar değişebilmektedir. Kredi teminatı olarak; orta vadeli kredilerde verilen teminatlar kullanılabilmesi gibi fabrika ve teçhizat ipoteği, ithalatçı ülkeden alınan banka garantileri veya alıcının ülkesinden verilen devlet garantileri kullanılabilir (Tomanbay, 2003: 140-142).

### **Murabaha Sözleşmeleri**

Sözlükte “artma, kâr, ticari kazanç” anlamındaki “ribh” kökünden türeyen ve “kazandırma, kâr hakkı tanıma” manasına gelen murabaha, terim olarak “bir malın alış fiyatı veya maliyeti üzerine belirli bir kâr konarak satılmasını” ifade eder.

Ribh kelimesinin türevi olan fiil kelimesinin bir ayette ve değişik türevleri hadislerde geçmesine rağmen Kur'an'da ve hadislerde “murabaha” kelimesine rastlanmamaktadır. Malın alış fiyatına veya maliyetine maktû bir kâr ilavesiyle

yapılan murabaha, satım akdiyle ilgili genel hükmün kapsamında sayıldığından, cevazı hususunda görüş ayrılığı bulunmamaktadır. Ancak Malikiler, malın alış fiyatına veya maliyetine ait bilgiler doğru beyan edilmediğinde çıkabilecek sorunlar dolayısıyla bu tür satışları tercihe şayan bulmazlar. Alış fiyatı ve maliyete nispi kâr eklenerek yapılan murabahayı da çoğunluk tecviz etmekle birlikte bazı fakihler caiz görmez, bazıları da mekruh sayarlar.

Murabaha işleminin geçerli olması için satım akdinde arananlar yanında aşağıdaki şartların da gerçekleşmiş olması gerekir:

- a. Önceki satım sözleşmesi sahih olmalıdır. Çünkü murabaha önceki semen (bedel) esas alınarak yapılan bir akittir.
- b. Alış fiyatı taraflarca biliniyor olmalıdır.
- c. Önceki sözleşmede semen aynı cinsten bir malla değişilmiş olmamalıdır. Aksi halde alınan fazlalık, kâr değil faiz olur.
- d. Kâr, taraflarca biliniyor olmalıdır. Çünkü kâr, satış bedelinin bir kısmını temsil etmekte olup, satış bedelinin bilinmesi bey'in (satışın) şartlarındandır.
- e. Hanefilere göre; önceki satım sözleşmesinde semen misliyiattan olmalıdır. Önceki semen kıyemi mal ise bunun değeri bilinmediğinden murabahanın semeni de belirsiz kalır (Dönmez, 2006).

Murabaha, faizsiz finasta en yaygın olarak kullanılan satış yöntemlerindedir. Satış yöntemlerinde, bankadan mal satın alması ve üretici veya tüketiciye o malları kâr marjıyla vadesinde ödenecek şekilde satması talep edilir. Tüm satış yöntemleri vadede tek bir seferde borcun ödenmesi veya vadeye yayılmış olarak taksitli ödeme şeklindedir.

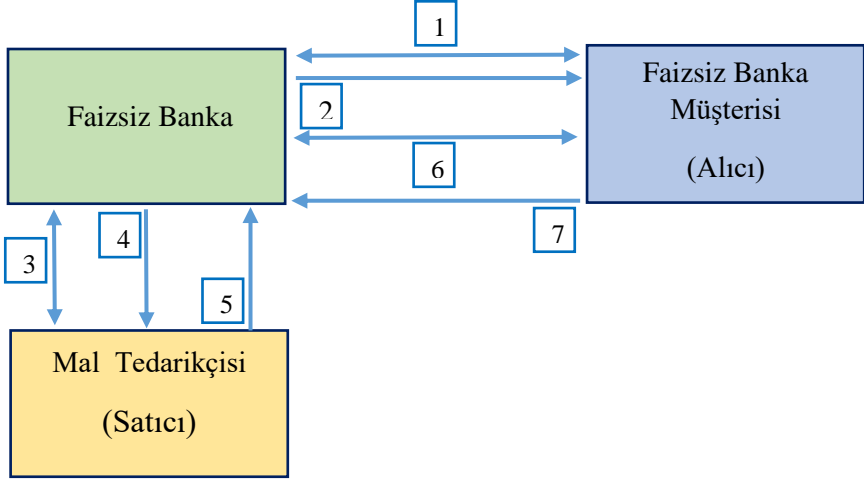
Murabaha, fıkhıta belirli bir satış türünü ifade eder (Billah, 2019). Murabaha, faizsiz finans kurumları tarafından kullanılan bir finansal teknik olarak aynı adı taşıyan murabaha sözleşmesinden geliştirilmiştir. Murabaha basitçe “kârlı satış” (mark-up sale) anlamına gelir. Murabaha, fıkhın bir güven sözleşmesi olarak gördüğü özel bir satış türüdür. Çünkü satıcı ve alıcı fiyatı müzakere etmezler. Bunun yerine, satıcının malın fiyatını beyan ettiği maliyetine eklenen bir kâr marjı üzerinde anlaşma yapılır.

Eski dönemlerde murabaha yöntemi, vadeli olarak kullanılma zorunluluğu olmadığından bir finansman tekniği olarak düşünülmemiştir. Nakit elde etmek için murabaha satışı istisnadan daha çok, bir kuraldı. Murabaha kredisi, hane halkları ve ticari işler için mal alımını finanse etmekte finans dışı kurumlar tarafından da kullanılabilir. Fakat tam teşekküllü finansal kurumlar tarafından murabahanın bir kredi finansman aracı olarak kullanılması için sözleşmesinde çok fazla değişikliğe ihtiyaç vardır.



Gerçekte, murabaha kredisi kullandıracak olan bankalar ve diğer finansal kuruluşlar, az ya da çok finansal aracılık fonksiyonlarına ek olarak bir ticari aracılık fonksiyonu da üstlenmelidirler. Yani bankaların, nihai alıcı ve satıcı arasında, aracı alıcı ve satıcı rolünü üstlenmeleri gerekir. Fakat, finansal kuruluşlar ticarete uzmanlaşmamışlardır ve tüccarların iktisadi işlevlerini yerine getirecek şekilde bir donanımına da sahip değildirler. Bu nedenle, geleneksel finansal aracılık işlevlerinden mümkün olan en az şekilde uzaklaşmak ve ticari rollerini fıkhi ilkelere uymak için gerekli olan asgari düzeyde tutmak isterler. Özellikle, malları stokta tutmak ve uzun bir zaman boyunca pazarlamaktan kaçınırlar. Bu nedenle, müşterinin talep ettiği mallar finansör tarafından satın alındıktan sonra, müşteri, satış sözleşmesinden önce satın alma sözü vermelidir. Bu durum orijinal murabaha kavramında yapılan bir diğer değişikliktir (Hassan ve Lewis, 2007: 174). Standart bir murabaha işleminin aşamaları Şekil 1'deki gibi anlatılabilir.

**Şekil 1:** Standart Murabaha İşlem Aşamalarının Gösterimi



İşlem akışı aşağıdaki gibidir:

1. Müşteri ile faizsiz banka arasında, müşterinin faizsiz banka tarafından satın alınan malı satın alacağına dair bir satın alma vaadi sözleşmesi imzalanır. Sözleşme içeriğinde; sipariş edilen malın tanımı, niteliği, maliyeti ve bankaya verilecek olan kâr oranı yer almalıdır.
2. Faizsiz banka tarafından, banka adına belirtilen fiyata ve belirtilen malı satın alması için müşteriye vekâlet verilir.
3. Banka (vekili olan müşteri aracılığıyla) ile satıcı arasında, bedelin satıcıya derhal (nakit) veya belgelerin alınması üzerine ödeneceğine dair bir satın alma sözleşmesi imzalanır.
4. Bedel banka tarafından doğrudan satıcıya ödenir.

5. Banka malı, vekili olan müşterisi aracılığıyla satın alır.
6. Malın satın alınmasından sonra, banka ile alıcı arasında ikinci bir satış sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşme ile mal, müşteriye maliyet artı kâr ile satılır.
7. Malın bankadan (vekili olan müşterisi aracılığıyla) alıcıya teslimi ile ikinci satış sözleşmesi akdedilmiş olur ve taksit ödemeleri başlar (Kahf, 2021).

Finansal murabaha, gerçekte konvansiyonel banka kredilerine alternatif olarak kullanılabilir. Bunun için şart, finansmanın mal satın alınmasına bağlanmasıdır. Ancak, faizsiz bankalar ve diğer finans kurumları, konvansiyonel bankalara kıyasla bu pazara radikal olarak farklı bir şekilde girerler. Konvansiyonel bankalar alıcılara doğrudan borç verebilirlerken ve satıcılar tarafından sağlanan krediyi yeniden finanse (refinanse) edebilirlerken, faizsiz bankalar sadece alıcıları finanse edebilirler ve refinansman işlemlerinden uzak dururlar. Öte yandan, konvansiyonel bankalar tamamen finansal aracılık rolü üstlenirlerken, finansal murabaha kullanan faizsiz bankalar bir tür ticari aracılık üstlenmek durumundadırlar.

### **Murabaha Yöntemi ile Sevk Öncesi ve Sevk Sonrası İhracat Finansmanı**

Faizsiz bankalar, murabaha yöntemine dayalı olarak ihracatçı müşterilerine finansman sağlayabilirler. Aşağıda önce murabaha yöntemi ile sevk öncesi ihracat finansmanı akabinde de murabaha yöntemi ile sevk sonrası ihracat finansman imkânları tanıtılmıştır.

#### ***Murabaha Yöntemiyle Sevk Öncesi İhracat Finansmanı***

Türk Eximbank'ın açıklamasına göre sevk öncesi ihracat finansmanı; dış ticaret sermaye şirketleri hariç olarak, Türkiye'de yerleşik ihracatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracat kaydı ile nihai mal üreten ve ihracatçı aracılığıyla malını ihracat eden imalatçıların, ihracı yasaklanan mallar dışında kalan Türk menşeli malların kesin ihracat taahhüdü karşılığında finanse edilmesi için aracı bankalara kredi tahsis edilmesidir.

Katılım bankaları sevk öncesi ihracat kredisini kendi imkânlarını kullanarak müşterilerine sunabilecekleri gibi bir ihracat kredi kurumu aracılığıyla da kullanabilirler. Günümüzde katılım bankaları bu krediyi, Türk Eximbank'tan tedarik ettikten sonra, ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla murabaha yöntemi ile KOBİ segmentindeki ihracatçı, imalatçı ve serbest bölge kullanıcılarına kullanıdılmaktadırlar (Türk EXIM Bank, 2021a).

İhracat kredi kurumlarına aracılık edilerek ihracatçıların finanse edilmesi durumunda ihracatçıları daha düşük kâr oranı ile borçlandırılmaktadır. Bu tür bir durumda katılım bankaları işleme aracılık ettiklerinden, gelirleri sadece

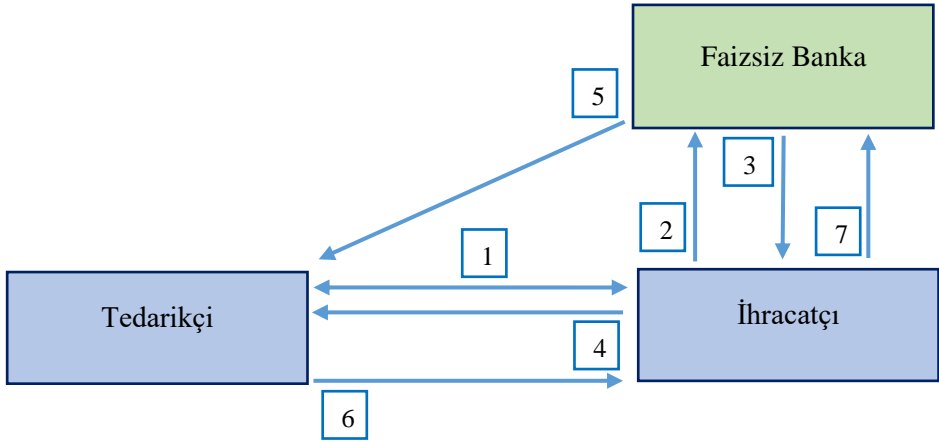
ihracatçılardan tahsil edecekleri aracılık/hizmet komisyonu olmaktadır.

Katılım bankasının kendi kaynaklarını kullanarak murabaha yöntemiyle gerçekleştirdiği bir sevk öncesi ihracat finansmanı sayesinde, bir tedarikçiden mal satın almak için finansmana ihtiyaç duyan ihracatçılara murabaha yöntemi ile finansman sağlanabilir. Bunun için ihracatçı, tedarikçisi ile anlaştıktan sonra bankasına başvurarak murabaha sözleşmesi imzalar. Banka, müşterisine malı satın alması için vekâlet verir. İhracatçı bankadan aldığı vekâlete istinaden tedarikçiye sipariş verir. Ödeme bu durumda peşin olarak banka tarafından tedarikçiye yapılır. Tedarikçi malı ihracatçıya teslim eder. İhracatçı, bankaya olan borcunu vadeli olarak taksitler halinde bankasına geri öder.

İhracatçıların peşin ödeme şekli ile ihracat yapamadıkları durumlarda bu yöntem sayesinde ihraç edecekleri malı tedarik etme imkânları mevcuttur. İhracatçılar sevk öncesi finansman elde etmeleri halinde mal mukabili, vesaik mukabili veya akreditifli ödeme şekillerine göre ihracatlarını gerçekleştirebilirler.

Aşağıda Şekil 2’de faizsiz bir bankanın kendi kaynağı ile gerçekleştirdiği murabaha yöntemiyle sevk öncesi ihracat kredisinin işleyişi anlatılmaktadır.

**Şekil 2:** Katılım Bankasının Kendi Kaynağı ile Gerçekleştirdiği, Murabaha Yöntemiyle Sevk Öncesi İhracat Kredisinin İşleyişi



İş akışı aşağıdaki gibidir:

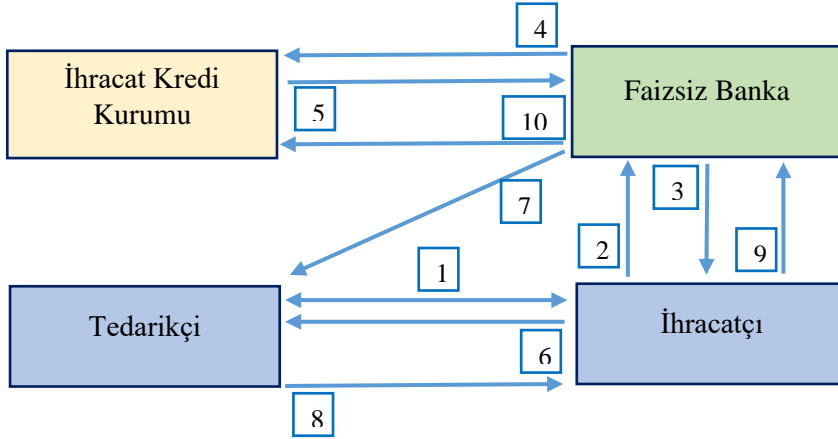
1. Tedarikçi ve ihracatçı aralarında mal alım satımı üzerine anlaşılır.
2. İhracatçı, faizsiz bankaya sevk öncesi kredi başvurusunda bulunur.
3. Faizsiz banka, riskini üstlenmeyi uygun bulduğu ihracatçı ile murabaha sözleşmesi imzalar ve ihracatçıya tedarikçiden satın alacağı mal için vekâlet verir.

4. İhracatçı, tedarikçisine bankaya vekâleten sipariş verir.
5. Ödeme, banka tarafından peşin olarak tedarikçiye yapılır.
6. Tedarikçi malı ve malın faturasını ihracatçıya gönderir.
7. Vadelerde taksitler halinde murabaha geri ödemeleri ihracatçı tarafından bankasına yapılır.

Murabaha yöntemi ile sevk öncesi ihracat finansmanı bir ihracat kredi kurumundan elde edilen finansman kullanılarak da gerçekleştirilebilir. Bunun için ilgili ihracat kredi kurumu, katılım bankasına faizsiz bir finansman imkânı sunmalıdır. Katılım bankası bu finansmanı vekâleten yönetecek olup, katılım bankası ihracatçı müşterilerine murabaha yöntemi ile bu finansmanı kullanacaktır. Katılım bankası aynı zamanda müşterisinin ödeme yapmaması ihtimaline karşılık müşterisine kefil olarak da hareket etmektedir. Dolayısıyla bu tür bir işlemde katılım bankası vekâlet, murabaha ve kefalet sözleşmelerinden yararlanmaktadır.

Şekil 3'te katılım bankalarının bir ihracat kredi kurumundan tedarik ettiği finansmanla gerçekleştirdiği murabaha yöntemiyle sevk öncesi ihracat kredisinin işleyişi gösterilmektedir.

**Şekil 3:** Katılım Bankasının İhracat Kredi Kurumu'ndan Tedarik Ettiği Finansmanla Gerçekleştirdiği Murabaha Yöntemiyle Sevk Öncesi İhracat Kredisinin İşleyişi



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. Tedarikçi ve ihracatçı aralarında mal alım satımı üzerine anlaşılır.
2. İhracatçı faizsiz bankaya sevk öncesi kredi başvurusunda bulunur.
3. Faizsiz banka, riskini üstlenmeyi uygun bulduğu ihracatçı ile

murabaha sözleşmesi imzalar ve ihracatçıya tedarikçiden satın alacağı mal için vekâlet verir.

4. Banka ihracatçının talebini ihracat kredi kurumuna iletir.
5. İhracat kredi kurumu tarafından bankaya kredi kullandırımı gerçekleştirilir.
6. İhracatçı, tedarikçiye bankaya vekâleten sipariş verir.
7. Ödeme, banka tarafından peşin olarak tedarikçiye yapılır.
8. Tedarikçi malı ve malın faturasını ihracatçıya gönderir.
9. Vadelerde taksitler halinde murabaha geri ödemeleri ihracatçı tarafından bankasına yapılır.
10. Banka tarafından ihracat kredi kurumuna geri ödeme yapılır.

### ***Murabaha Yöntemi ile Sevk Sonrası İhracat Finansmanı***

Murabaha yöntemi ile sevk sonrası ihracat finansmanı genellikle; kabul kredili avalli vesaik mukabili veya vadeli akreditiflerle kullanılan bir finansman türüdür.

Tahsil riskini azaltmak isteyen bazı ihracatçılar ithalatçının bankasından da bir garanti isterler. Bu garantinin adı “aval garantisi”dir. Bir bankanın bir ihracat vesaik mukabili işlemde bir poliçeye aval verebilmesi için öncelikle poliçenin ithalatçı tarafından kabul edilmesi gerekir. Ayrıca ithalatçının, bankasında bir gayri nakdi kredi limitinin de tesis edilmesi şarttır. Bu durumda işlem, basit bir vesaik mukabili işlemde, kredi niteliği taşıyan bir işlem sürecine girer. Bir bankanın bir poliçeye aval vermesi, müşterisine gayri nakdi bir kredi açması anlamına gelmektedir. Bir bankanın bir poliçeye aval vermesi sayesinde, poliçenin tahsil edilmeme riski tamamen ortadan kalkacaktır.

Bankaların, aval talimatı aldıklarında poliçeye aval verme zorunlulukları mevcut değildir. Bankalar aval vermek istemediklerinde bu talebi geri çevirme hakkına sahiptirler. Böyle bir durumda bankaların, talimat aldıkları bankaya gecikmeksizin bilgi vermek dışında herhangi bir yükümlülükleri yoktur. Bu nedenle, ihracatçıların poliçelerine aval talep etmeden önce ithalatçı ile görüşerek ithalatçının, bankası ile bir kredi sorunu olup olmadığı ve bankasının poliçeye gecikmeksizin aval verebileceği hususlarından emin olmaları gerekir.

Akreditifler ise uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinden biri olup, satıcının ödeme alabilmesi için en güvenilir yöntemlerden biridir. Akreditifler, ülkeler arasındaki ticarete kullanılmaktadır ve özellikle bankalar için önemli bir komisyon kazanma fırsatıdır. Akreditif, banka tarafından alıcının (akreditif amiri) talimatı üzerine, akreditifte belirtilen şartlara uygun evrakların akreditifte belirtilen süre içerisinde bankaya ibraz edilmesi şartıyla, satıcıya görüldüğünde

veya vadesinde ödeme yapılmasını öngören yazılı bir taahhüttür.

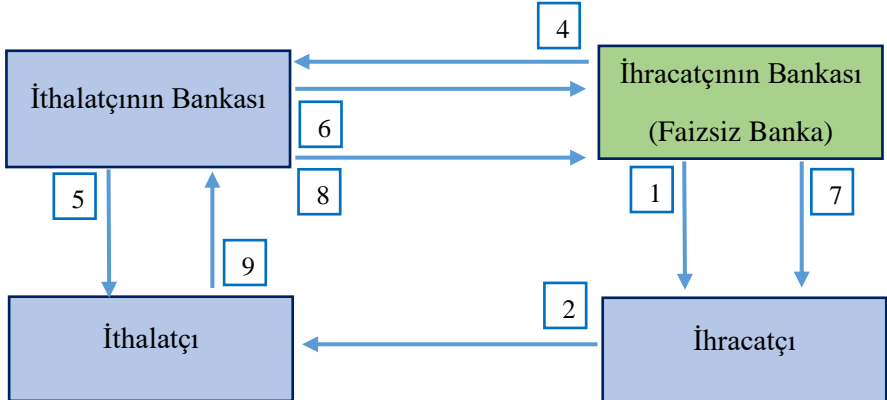
Faizsiz bir ödeme şekli olarak akreditifler, konvansiyonel akreditiflere benzerler. Akreditifler, bir bankanın belirtilen belgelerin ibrazına karşılık ilgili tarafa ödeme yapma taahhüdüdür. Faizsiz bankalarda akreditifler bazen murabaha ve selem gibi ticari türden işlemlerle birlikte kullanılırlar ve ödeme yapılmama riskini bankaya devrederler. Akreditifli işlemlerde taraflar, malla değil sevk evraklarıyla ilgilendiklerinden özellikle bahsedilse de akreditiflerde her zaman belgelerle temsil edilen fiziksel bir dayanak varlık mevcuttur (Schoon, 2016: 61).

Kabul kredili avalli vesaik mukabili ödeme şekli ile sevk sonrası ihracat finansmanı, murabaha yöntemiyle gerçekleştirilebilir. Bunun için öncelikle katılım bankası, ihracatçının mal temin edip vadeli olarak yurtdışında satması için ihracatçıya vekâlet verir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, ihracatçının malı sevk etmesinden önce kendisine vekâlet verilmesi gerekliliğidir. Eğer ihracatçı yüklemeyi yaptıktan sonra bankaya başvurursa murabaha şartları gereğince finansman sağlanamaz. Vekâlet sonrasında ihracatçı malı yükler ve hazırladığı sevk evraklarını katılım bankasına teslim eder. İhracatçıya fatura tutarından düşük olarak anlaşılan tutarda ödeme yapılır. Faizsiz banka, sevk evraklarını (fatura, taşıma belgesi, sigorta poliçesi, paketleme listesi vb.) ve ekindeki poliçeyi, ithalatçının bankasına gönderir.

İhracatçıya ödeme, ithalatçının bankasının poliçeye avalini eklediğini bildirmesinden sonra yapılır. Böylece faizsiz banka, poliçeye ithalatçının bankası tarafından aval verilmesi sayesinde ihracatçıya yapacağı ödemeyi vadeli olarak tahsil edeceğine dair garanti elde etmiş olur. Avalli poliçenin ödeme vadesinde, katılım bankası bedeli tahsil eder.

Aşağıdaki Şekil 4’te bu işlemin operasyonel aşamaları görülebilir.

**Şekil 4:** Kabul Kredili Avalli Vesaik Mukabili Ödeme Şekli ile Murabaha Yöntemi Kullanılarak Sevk Sonrası İhracat Finansmanı



İş akışı aşağıda açıklanmıştır:

1. Faizsiz banka, ihracatçının mal temin edip vadeli olarak yurt dışında satması için ihracatçıya vekâlet verir.
2. İhracatçı malı yükler.
3. İhracatçı hazırladığı sevk evraklarını faizsiz bankaya teslim eder.
4. Faizsiz banka evrakları ve ekindeki poliçeyi ihracatçının bankasına gönderir.
5. İthalatçının bankası ithalatçıya poliçeyi kabul ettirdikten sonra evrakları teslim eder. Sonrasında kabul edilmiş poliçeye avalini ekler.
6. İthalatçının bankası, poliçeye aval eklediği bilgisini katılım bankasına iletir.
7. Faizsiz banka, ihracatçıya başta anlaştıkları tutarda ödeme yapar.
8. Avallî poliçenin ödeme vadesinde, ithalatçının bankası faizsiz bankaya bedeli öder.
9. İthalatçı poliçe tutarını bankasına öder.

Bu işlemde katılım bankasının elde edeceği murabaha kârı, ihracat fatura bedeli ile ihracatçıya ödenen bedel arasındaki farktır. Bu işlemde katılım bankası ihracatçıdan peşin bedelle mal almış ve ithalatçıya belli bir kâr ile vadeli olarak murabaha yöntemi ile satmıştır.

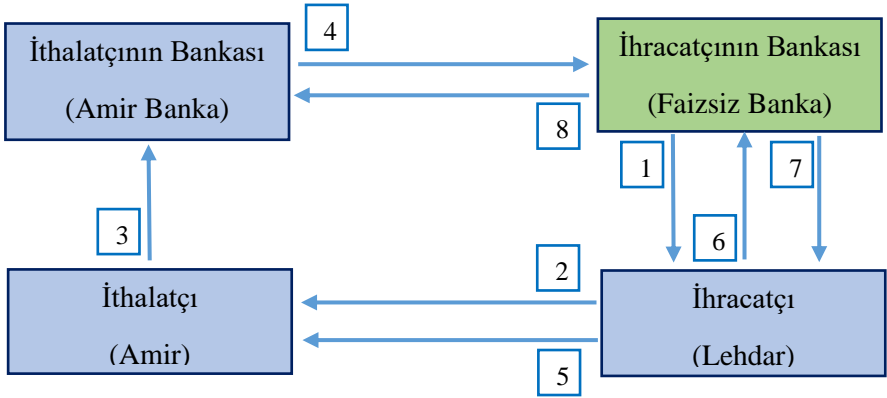
Vadeli ihracat akreditif finansmanı ise, akreditifle mal satan ihracatçıların, ihracat bedellerini peşin olarak tahsil edebilmeleri için yapılandırılmış bir üründür. Ürünün temelinde murabaha yöntemi kullanılmaktadır. Banka, ihracatçıdan kendi adına ve anlaşılan nitelikte mal temin eder. Sonra belli bir vadeyle yurt dışında satması için ihracatçıyı vekil olarak tayin eder. Banka burada yurtdışındaki ithalatçıya murabaha yöntemiyle vadeli olarak mal satmaktadır. Yani banka, malı ihracatçıdan peşin olarak satın almakta ve yurtdışına vadeli olarak belli bir kâr ile satmaktadır.

Bu finansman türünde; akreditifin, ilgili fonlamayı yapacak olan katılım bankası adına açılmış olması gerekir ve sadece TL, USD ve EURO bedelli akreditifler kullanılır. Malların sevk tarihi, ihracatçının finansman kullanmak istediği tarihten sonra olmak zorundadır. Akreditif tutarının genellikle %95'i üzerinden ihracatçıya ödeme yapılmakta olup, vadede oluşabilecek olası muhabir banka komisyonları ihracatçıdan tahsil edilir.

Bu finansman türünde, vadeli bir akreditif aracılığıyla ihracat yapacak olan ihracatçı, henüz yükleme işlemini gerçekleştirmeden önce katılım bankasına başvurur. İhracatçıya vekâlet verilerek fiyatta anlaşma sağlanır. İhracatçı

yüklemeyi gerçekleştirir ve akreditif evraklarını katılım bankasına ibraz eder. Bu aşamada ihracatçı, ilgili taşıma ve sevk evraklarını katılım bankası adına ciro ile devreder. Sevk evrakları, katılım bankası tarafından incelendikten sonra akreditif şartlarına uygun bulunursa, anlaşılan fiyatta ihracatçıya peşin olarak ödeme yapılır. Vade tarihinde amir bankadan gelen akreditif bedeli katılım bankası tarafından tahsil edilir. Vadeli ihracat akreditifinin murabaha yöntemiyle finansmanının iş akış süreci Şekil 5'te gösterilmiştir.

**Şekil 5:** Vadeli İhracat Akreditif Ödeme Şekli ile Murabaha Yöntemi Kullanılarak Sevk Sonrası İhracat Finansmanı



İş akışı aşağıda açıklanmıştır:

1. Faizsiz banka tarafından ihracatçı olan müşterisine şartlı vekâlet verilir. Bu vekâlet kapsamında ihracatçı, ihracat anlaşması yapması için faizsiz banka tarafından vekil tayin edilmiş olur. İhracatçı, bu aşamadan önce ithalatçı ile herhangi bir anlaşma yapmamış olmalıdır.
2. İhracatçı, mal satmak için yurtdışında bir ithalatçı ile faizsiz banka lehine vadeli bir akreditif açılması için anlaşır. İhracatçı, ithalatçıya akreditif ve satış şartlarını içeren proforma fatura gönderir.
3. İthalatçı akreditif açtırmak için amir bankaya başvurur.
4. Amir banka, faizsiz banka lehine bir akreditif açar.
5. İhracatçı, malı ithalatçının ülkesine sevk eder.
6. İhracatçı, akreditifle ilgili ticari evrakları ciro ile devrederek faizsiz bankaya teslim eder.
7. Faizsiz banka evrakların akreditif şartlarına uygun olup olmadığını inceler ve evrakları uygun bulunursa ihracatçıya başta anlaşılan peşin fiyat üzerinden ihracat bedelini öder.



8. Faizsiz banka ticari evrakları amir bankaya gönderir. Amir banka evrakları inceler ve evrakları akreditif şartlarına uygun bulması durumunda ödeme vadesinde faizsiz bankaya ödeme yapacağına dair yazılı taahhütte bulunur (Ödeme taahhüdünü SWIFT mesajı ile faizsiz bankaya gönderir). Akreditif vadesinde, amir banka faizsiz bankaya ödeme yapar.

Bu işlem türünde faizsiz banka ihracatçıdan peşin fiyatına mal almış ve ithalatçıya, peşin fiyat üzerine bir kâr marjı koyarak vadeli olarak satmıştır. Vadeli ihracat akreditifinin murabaha yöntemi ile finansmanı olarak adlandırılan bu işlem sayesinde ihracatçıya sevk sonrası finansman sağlanmış olmaktadır.

### **Murabaha Sözleşmesine İstinaden Yapılan İşlemlerin Faizsiz Finans Kuralları Açısından Değerlendirmesi**

Faizsiz bir bankanın, herhangi bir malın mülkiyetini devralmadan önce murabaha yöntemi ile satması fikhen uygun değildir. Bu nedenle banka, ilk satıcı ile murabahaya konu olacak olan malı satın almak üzere sözleşme yapıp, malı hükmen ya da hakikaten teslim almadan önce müşterisi ile murabaha sözleşmesi imzalamaz. Mal üzerinde tasarruf imkânının alıcıya devredilmesi ya da malın teslimi anlamına gelen evrakların teslim alınması halinde hükmen teslim de gerçekleşmiş olur.

Faizsiz bankanın malı ilk satıcıdan doğrudan satın alması, murabaha işleminde asıl kurallardan biridir. Fakat murabaha talebinde bulunan müşteri dışında, üçüncü bir kişiye vekâlet verilerek de ilk satıcıdan mal satın alınabilir. Bu durumda faizsiz banka aşağıdaki hususlara dikkat etmelidir:

- Faizsiz banka mal bedelini ilk satıcıya doğrudan kendisi ödemelidir.
- Satışın gerçek bir satış olduğunu gösteren belgeler ilk satıcıdan alınmalıdır.

Taşınır malların teslimi, malın satın alındığı yere göre değişiklik arz eder. Eğer mallar yurtdışından satın alınıyorsa, bankanın ya da vekilinin malla ilgili yükleme evraklarını teslim alması malı hükmen teslim aldığı anlamına gelmektedir. Antrepolarda depolanan mallar içinse depolamaya ilişkin belgelerin (antrepo beyannamesi) teslim alınması da aynı sonucu doğurur.

Murabaha konusu malın bizzat faizsiz banka tarafından, ilk satıcıya ait depodan ya da teslim için belirlenen bir yerden teslim alınması gereklidir. Malın teslim alınmasıyla birlikte malın zarar görmesi ve maldan yararlanma ile ilgili tüm sorumluluk ve haklar da bankaya geçer. Banka, bu işlemleri kendi adına gerçekleştirmesi için bir başkasına vekâlet de verebilir.

Murabahaya konu edilecek olan bir malın satın alınması aşamasında malın

sigortalanması sorumluluğu faizsiz bankaya aittir. Banka malın maliki olduğu için, sigortalama işlemini kendi hesabına gerçekleştirmeli ve riskleri de üstlenmelidir. Banka oluşan sigorta masraflarını, malın maliyetine ve ayrıca murabaha satış bedeline ekleme hakkına da sahiptir.

Faizsiz banka, müşterisine murabaha yöntemiyle satacağı malı vadeli olarak satın alacaksa da bu durumu müşterisine açıklamalıdır. Bunun yanında satış sözleşmesi imzalanırken malın satış bedeline bankanın ekleyeceği tüm masraflar ayrıntılı ve eksiksiz olarak müşteriye açıklanmalıdır.

Malın satış bedeli veya kâr miktarının belirli olmayan ve ileride belirli olacak bir endekse bağlanarak tespiti ise caiz değildir. Mesela murabaha kâr oranı LİBOR'a endekslenemez. Kâr oranı ancak maliyetin belirli bir yüzdesi olarak belirlenebilir.

Banka ve müşterisinin murabaha sözleşmesiyle satılan malın bedelini kısa ya da uzun vadeli taksitler halinde ödemek üzere anlaşmaları caizdir. Bankanın vadenin uzatılması karşılığında ya da müşterisinin mazeretsiz olarak ödeme yapmaması halinde borç tutarını artırması ise caiz değildir. Fakat bankanın, müşterisinin kabul edilebilir bir mazereti olmadığı halde taksitlerden birini ödememesi ya da geciktirmesi halinde tüm taksitlerin muaccel hale geleceği yönünde şart koşması caizdir.

Banka ile müşterisinin murabaha borcunu ödeme günündeki kurlar esas alınmak üzere başka bir döviz cinsi ile ödenmesi hususunda anlaşmaları caizdir. Fakat ödeme gününde borcun tamamının ödenmesi ya da farklı bir döviz cinsi ile ödenmesi durumunda, borcun tümüyle kapatılması gerekir (AAOIFI, 2012: 168-175).

### **Genel Değerlendirme**

Murabaha yöntemi ile sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı Tablo 1'de; ödeme şekline, bankanın teminat gereksinimine, murabaha alıcı ve satıcılarının hangi taraf olduğuna, kullanılacak döviz cinsleri, kullanım amacı ve finansman kaynağına göre değerlendirilmiştir.

Sevk öncesi ihracat finansmanında murabaha ilk satıcısı tedarikçi, murabaha alıcısı ise ihracatçı müşteridir. Sevk sonrası ihracat finansman işlemi ise murabaha ilk satıcısı ihracatçı olmakta, ithalatçı ise murabaha alıcısı konumunda olmaktadır. Hem sevk öncesi hem de sevk sonrası ihracat finansmanı Türk lirası, USD veya EURO cinsinden gerçekleştirilebilmektedir.

Sevk öncesi ihracat finansmanının ihracatçılar açısından kullanım amacı, ihracatçının öncesi mal tedarik etmek için finansman bulma ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Sevk sonrası finansmanının kullanım amacı ise ihracat gerçekleştikten sonra, vadeli alacağın peşin olarak tahsil edilmesidir. İhracatçılar sevk öncesi finansman sağladıktan sonra ihracatlarını; mal mukabili, vesaik

mukabili, görüldüğünde ödemeli akreditif veya vadeli akreditif yöntemiyle gerçekleştirilebilirler. İhracatçıların sevk sonrasında murabaha yöntemiyle sağladıkları finansman da kabul kredili avallı vesaik mukabili ödeme şekli ve vadeli akreditifler kullanılmaktadır.

**Tablo 1.** *Murabaha Yöntemi ile Sevk Öncesi ve Sevk Sonrası İhracat Finansmanı Arasındaki Farklar ve Benzerlikler*

	<b>Murabaha Yöntemi ile Sevk Öncesi İhracat Finansmanı</b>	<b>Murabaha Yöntemi ile Sevk Sonrası İhracat Finansmanı</b>
<b>Murabaha İlk Satıcısı</b>	Tedarikçi	İhracatçı
<b>Murabaha Alıcısı</b>	İhracatçı	İthalatçı
<b>Döviz Cinsi</b>	TL, USD, EURO	TL, USD, EURO
<b>Kullanım Amacı</b>	İhracat öncesi mal tedariki için finansman imkânı	İhracatçının vadeli alacağını peşin olarak tahsili
<b>Kullanılabilecek Ödeme Şekli</b>	Mal mukabili, vesaik mukabili, görüldüğünde ödemeli akreditif, vadeli akreditif	Kabul kredili avallı vesaik mukabili, vadeli akreditif
<b>Finansman Kaynağı</b>	Banka kaynağı veya ihracat kredi kurumu kaynağı	Banka kaynağı
<b>Bankanın Teminat Gereksinimi</b>	Teminat ihracatçıdan alınır. İhracat kredi kurumuna aracılık edildiğinde teminata gerek yoktur.	Avallı poliçe veya faizsiz banka lehine açılan akreditif, teminat niteliği taşır.
<b>İmalat Desteği</b>	Yok	Yok

Faizsiz bankalar hem sevk öncesi hem de sevk sonrası ihracat finansmanında kendi kaynaklarını kullanmaktadırlar. Sevk öncesi finansmanda ise bir ihracat kredi kurumunun kaynağını kullanarak da finansman sağlayabilmektedirler. Sevk öncesi ihracat finansmanında eğer bankalar kendi kaynaklarını kullanıyorlarsa teminatı ihracatçıdan almakta, bir ihracat kredi kurumuna aracılık ediyorlarsa da herhangi bir teminata gerek duymamaktadırlar. Sevk sonrası finansmanda ise ithalatçının bankası tarafından aval verilen poliçe veya banka lehine açılan ihracat

akreditifi banka için bir teminat niteliği taşımaktadır.

Murabaha yöntemi ile gerçekleştirilen sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı üretilmiş olan mallar için geçerli olduğundan, henüz üretilmemiş olan mallar için katılım bankaları tarafından selem ve/veya istisna yöntemi kullanılması önerilir.

## SONUÇ

Katılım bankaları murabaha yöntemini ithalat finansmanı için sıklıkla kullandıkları halde, ihracatçı müşterilerini finanse etmekte de başarılı bir şekilde kullanmaktadırlar. İhracat finansmanı; sevk öncesi ve sevk sonrası olarak iki farklı türe ayrılır. Sevk öncesi ihracat finansmanında finanse edilenler yurtiçi tedarikçiler iken, sevk sonrasında ise ihracatçıların kendileri finanse edilmektedir.

Katılım bankaları murabaha yöntemi ile sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanında kendi kaynaklarını kullanabilmektedirler. Katılım bankaları sevk öncesi ihracat finansmanın da ise bir ihracat kredi kurumuna aracılık ederek hem kendi kaynaklarını kullanırmak durumunda kalmazlar hem de teminat gereksinimi duymayacaklarından üzerlerindeki riski azaltmaktadırlar. Fakat bu durumda elde edecekleri kâr sadece komisyon bedeli olmaktadır. İhracatçılar imkân bulduklarında genellikle bir ihracat kredi kurumunun kaynağını tercih ederler. Çünkü ihracat kredi kurumları devlet destekli olduklarından, bu kurumların sundukları kredilerin faiz/kâr oranları bankalara göre oldukça düşüktür.

Devlet, ihracat finansmanını Türk Eximbank aracılığıyla desteklemektedir. Bu sayede ihracatçılar daha düşük faiz/kâr oranları ile ihracat finansmanı elde edebilmektedirler. Fakat bu destekler makale içerisinde de anlatıldığı gibi faizsiz bankalar için sadece sevk öncesi ihracat finansmanı için geçerlidir. Faizsiz bankalar sevk sonrası ihracatı da finanse ettiklerinden Türk Eximbank'ın bu konuda faizsiz ürünler geliştirmesi ve katılım bankaları aracılığıyla bu finansmanı ihracatçıların hizmetine sunması gereklidir. Ayrıca katılım bankaları sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat finansmanı için sadece kendi kaynaklarını ve Türk Eximbank'ı kullanmadan Uluslararası İslami Ticaret Finansmanı Kurumu (International Islamic Trade Finance Corporation-ITFC) gibi faizsiz finansal kurumlardan maliyeti düşük faizsiz finansman sağlayarak ülke ihracatına katkılarını artırabilirler.

## KAYNAKÇA

- AAOIFI (2012). Faizsiz Bankacılık Standartları. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği. Yayın No: 2.
- Al-Harran, S.A. (1993), *Islamic Finance-Partnership Financing*, Pelanduk Publications, Selangor.
- Billah, M.M. (2019). *Islamic Financial Products (Principles, Instruments and Structures)*. Palgrave Macmillan.
- Chong, R., Abdullah, R. F. S., Anderson, A., & Amin, H. (2009). Economics of Islamic Trade Financing Instruments. *International Review of Business Research Papers*, 5(1), 230-241.
- Dönmez, İ.K. (2006). Murabaha. TDV İslam Ansiklopedisi. Cilt: 31, s. 148-152.
- Grath, A. (2008). *The Handbook of International Trade and Finance: the Complete Guide to Risk Management, and Guarantees, Credit Insurance and Trade Finance*. Kogan Page Limited: Great Britain and United States.
- Hassan, M.K. & Lewis, M.K. (2007). *Handbook of Islamic Banking*. USA: Edward Elgard.
- Iqbal, Z., & Quibtia, M. (2017). Theoretical Differences between Islamic Banking and Conventional Banking. *International Journal of Business and Social Science*, 8(1), 141-153.
- Kahf, M. (2021). *Training Islamic Banking*. [http://www.alhudacibe.com/images/Presentations%20on%20Islamic%20Banking%20and%20Finance/Bai%20\(Murabahah,Salam%200&%20Istisna%20\)/Islamic%20Finance%20by%20Monzer%20Khaf%20.pdf](http://www.alhudacibe.com/images/Presentations%20on%20Islamic%20Banking%20and%20Finance/Bai%20(Murabahah,Salam%200&%20Istisna%20)/Islamic%20Finance%20by%20Monzer%20Khaf%20.pdf) [28.06.2021].
- Nethercott, C.R. (2012), “Murabaha and Tawarruq”, in Nethercott, C.R. and Eisenberg, D.M. (Eds), *Islamic Finance: Law and Practice*, Oxford University Press, Oxford, pp. 192-208.
- Radzali, N.E.B., Habibi, N.A.B.M.N., Sabri, N.A.B. M., & Ismail, S. A. B. (2019). Examining Contracts used in Islamic Trade Financing: Issues in Bai Al-Dayn and Murabahah. *International Journal of Management and Applied Research*, 6(4), 366-374.
- Rahim, A.K.A., Razimi, M.S.A. & Noor M.M.N. (2014). Murabahah Contract in Islamic Trade Finance Instruments in Malaysia. *Islamic Business Management Conference (IBMC)*.
- Rosly, S.A. 2005, *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets*, Malaysia: Dinamas Publishing.
- Schoon, N. (2016). *Modern Islamic Banking. Products and Processes in Practice*. Wiley.
- Seyidoğlu, H. (2016). *Uluslararası Finans. Geliştirilmiş 6. b.* İstanbul: Yılmaz Basın Yayın ve Kağıt.
- Siddiqui, A. (2008). *Financial Contracts, Risk and Performance of Islamic Banking*. Managerial Finance.

- Suryanto, T. (2014). Determinants of Audit Fee Based on Client Attribute, Auditor Attribute, and Engagement Attribute to Control Risks and Prevent Fraud: A Study on Public Accounting Firms in Sumatra-Indonesia. *International Journal in Economics and Business Administration*, 2(3), 27-39.
- Tomanbay, M. (2003). *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*. 4. b. Ankara: Hatiboğlu Yayınları.
- Türk EXIM Bank (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](https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/katilim-bankaciligi-urunleri/sevk-oncesi-ihracat-kredisi-katilim-bankasi) [20.04.2021].

## EXTENDED ABSTRACT

In participation banking, the murabahah method is applied in the form of purchasing the products that are produced and ready for use in cash by the bank and selling them to the customer on a credit basis with a profit. Participation banks also use the murabahah method to finance foreign trade in both import and export areas. Although import financing is more intense, some participation banks prefer the murabaha method in both pre-shipment and post-shipment export financing.

Thanks to the pre-shipment and post-shipment export financing realized with the murabahah method, exporters benefit from interest-free financing opportunities. Thanks to these products, participation banks, whose founding purpose is to finance the real sector, both make profit and contribute to the country's economy by supporting the real sector in terms of exports.

The main motivation in the preparation of the article is to examine how participation banks can use the murabaha method in pre-shipment and post-shipment export financing, while supporting their exporting customers through murabahah contracts that are in accordance with the principles of interest-free finance, and also to examine the different contributions that participation banks and export credit institutions can make on the subject.

When the literature on the murabaha contract in foreign trade transactions is examined; it is seen that the focus is on the purposes for which this contract is used, the advantages it provides to the parties and the risks it brings. The contribution of our article to the literature is; to guide the export financing operations of participation banks that provide or will provide pre-shipment and post-shipment export financing services and their marketing units in this regard, to give ideas to exporters on the way to reach interest-free financing, and to prepare an infrastructure for future studies on the subject.

The limitations of the study can be listed as the lack of detailed information on the subject from some participation banks, but the lack of detailed information on the subject in the websites and other accessible sources of participation banks.

In pre-shipment export financing, the first seller of murabaha is the supplier, and the buyer of murabaha is the exporter customer. In the post-shipment export financing transaction, the first seller of murabaha becomes the exporter and the importer becomes the buyer of murabaha. Both pre-shipment and post-shipment export financing can be realized in Turkish lira, USD or EURO.

The purpose of using pre-shipment export financing for exporters stems from the exporter's need to find financing to procure goods beforehand. The purpose of post-shipment financing is to collect the forward receivable in cash after the export is realized. Exporters export their exports after providing pre-shipment

financing; against the goods, documentary collection, or deferred letter of credit method.

Interest-free banks use their own resources for both pre-shipment and post-shipment export financing. In pre-shipment financing, they can also provide financing by using the source of an export credit institution. In pre-shipment export financing, if banks use their own resources, they receive the collateral from the exporter, and if they are intermediating with an export credit institution, they do not need any collateral. In post-shipment financing, the policy issued by the importer's bank or the export letter of credit opened in favor of the bank is a guarantee for the bank.

Since pre-shipment and post-shipment export financing with the murabahah method is valid for manufactured goods, participation banks recommend using the salam and/or istisna' method for goods that have not yet been produced.

Participation banks can use their own resources in pre-shipment and post-shipment export financing with the murabahah method. Participation banks do not have to use their own resources by intermediating with an export credit institution in pre-shipment export financing, and they also reduce the risk on them as they do not need collateral. But in this case, the profit they will get is only the commission price. Exporters generally prefer the source of an export credit institution when they have the opportunity. Because export credit institutions are state-supported, the interest/profit rates of the loans offered by these institutions are quite low compared to banks.

The government supports export financing through Türk Eximbank. In this way, exporters can obtain export financing with lower interest/profit rates. However, as explained in the article, these supports are only valid for pre-shipment export financing for interest-free banks. Since interest-free banks also finance exports after shipment, Turk Eximbank should develop interest-free products in this regard and offer this financing to exporters through participation banks. In addition, participation banks can increase their contribution to the country's exports by providing low-cost interest-free financing from interest-free financial institutions such as the International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC) without using only their own resources and Turk Eximbank for pre-shipment and post-shipment export financing.



## **ARAŞTIRMACILARIN KATKI ORANI**

Araştırmacıların her birinin mevcut araştırmaya katkı oranı aşağıda belirtildiği gibidir.

Yazar 1'in araştırmaya katkı oranı %100'dür.

Yazar 1: Literatür taraması, araştırmanın tasarımı, veri analizi, modelin oluşturulması, yazım.

## **ÇATIŞMA BEYANI**

Araştırmada herhangi bir kişi ya da kurum ile finansal ya da kişisel yönden herhangi bir bağlantı bulunmamaktadır. Araştırmada çıkar çatışması bulunmamaktadır.

## **ARAŞTIRMANIN ETİK İZİNİ**

Yapılan bu çalışmada “Yükseköğretim Kurumları Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Yönergesi” kapsamında uyulması gerektiği belirtilen tüm kurallara uyulmuştur. Yönergenin ikinci bölümü olan “Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiğine Aykırı Eylemler” başlığı altında belirtilen eylemlerden hiçbiri gerçekleştirilmemiştir.