

Borç/Alacak Satışına (Bay'al-Dayn) Dayalı Dış Ticaret Uygulamaları ve Faizsiz Finans Prensiplerine Uyumu

Fatih Kazancı*

Received: 14.10.2021

Accepted: 24.12.2021

DOI: 10.54427/ijisef.1009473

Type: Research Article

Öz

İhracatçıların pek çoğu finansman ihtiyaçları nedeniyle vadeli alacaklarını vadesinden önce tahsil etme ihtiyacı duyarlar. Bu nedenle poliçe kırdırma, fatura satışı veya akreditif iştirası gibi işlemler için bankalara, faktöring veya forfaiting şirketlerine başvururlar. Konvansiyonel kurumlar bu işlemleri faizli olarak rahatlıkla yapabildikleri halde Malezya dışındaki faizsiz finansal kurumlar bu işlemlerden uzak durmak zorundadırlar. Malezya'daki faizsiz finansal kurumlar bu tür işlemlerin tümünü borç/alacak satışı (bay'al-dayn) sözleşmesi yoluyla gerçekleştirirler. Makalemizde, borç/alacak satışı yoluyla gerçekleştirilen ihracat finansman yöntemleri detaylı olarak anlatılmış olup, alacak satışı yönteminin faizsiz finans prensiplerine uyumu araştırılarak alternatif ürün önerileri sunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Faizsiz Finans, Katılım Bankacılığı, İhracat Finansmanı, Alacak Satışı

Jel Kodları: G39

Foreign Trade Practices Based on Sale of Debt (Bay'al-Dayn) and Compliance With Interest-Free Finance Principles

Abstract

Many of the exporters need to collect their receivables before their maturity due to their financing needs. For this reason, they apply to banks, factoring or forfaiting companies for transactions such as bill of exchange break, invoice sales or letter of credit negotiation (purchasing). Although conventional institutions can easily carry out these transactions with interest, interest-free financial institutions outside of Malaysia have to stay away from these transactions. Interest-free financial institutions in Malaysia carry out all such transactions through a sale of debt (bay'al-dayn) contract. In our article, export financing methods through the sale of dent are explained in detail, and alternative product suggestions are presented by investigating the compatibility of the debt sale method with the principles of interest-free finance.

Keywords: Islamic Finance, Participation Banking, Export Financing, Sale of Debt

Jel Codes: G39

* Dr., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş./İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr, ORCID: 0000-0002-7865-4229

Giriş

Dünya geneline baktığımızda, dış ticaret uygulamalarında özellikle ihracat kredi refinansmanı, kabul edilmiş poliçelerin ve vadeli işlemlere ait faturaların vadelerinden önce satışı ve ayrıca akreditiflerin iştirah edilmesi gibi işlemler için alacak satışı yöntemi yaygın olarak kullanılmaktadır. Dış ticaretteki refinansman, poliçe/fatura satışı ve iştirah işlemlerinin faizsiz finansal sistemde nasıl yapılacağı ise tartışmalı konulardan biridir.

Bay'al-dayn, alacak satışı anlamına gelmekte olup, pek çok fıkıh alimi tarafından ribâ kazanılan işlemler olarak kabul edilmekle birlikte teslim riski ve garar (aşırı belirsizlik) riski taşımaktadır. Bunun nedeni alacak satışının para satışına benzer olduğunun düşünülmesidir. Bazı mezheplerde borç veya alacak sadece eşit oranda ve spotta satılabilir bazılarında ise sadece spot piyasada satılabilir. Malezya'da fakihlerin çoğu alacağın indirimli olarak satılmasına izin vermektedirler. Fakat Malezya'da bu işlemler yine de spotta gerçekleşmek zorundadır. Ortadoğu ülkelerinde ise alacak satışı tartışmalı olduğundan kullanılmamaktadır. Bazı ülkelerde ise alacak satışı, kamu menfaati göz önüne alınarak yani maslahat gereği kullanılmaktadır. Genele baktığımızda borç satışı uygulaması, İslami finans dünyasında görüş ayrılığı yaşanan konulardan biridir.

Makalenin yazılış amacı; dünya genelinde alacak satışına dayanan dış ticaret finansman ürünlerinin neler olduğunu araştırmak ve bu satış türünün neden bazı ülkelerde uygulanıp bazılarında uygulanmadığına dair bir sonuca varmak için faizsiz finans prensipleri gereğince konuyu irdelemek ve alternatif ürünler sunmaktır.

Makale içerisinde alacak satışının tanımı yapıldıktan sonra, dış ticarete alacak satışı gerektiren işlem türleri detaylandırılmıştır. Akabinde alacak satışının faizsiz finans kuralları açısından değerlendirilmesi yapılarak, alternatif ürünler sunulmuştur.

1. Literatür Değerlendirmesi

Amin'e (2007) göre; ister klasik isterse de modern fıkıh alimlerinin farklı bakış açılarında ortaya konulan husus İslam ekonomisinde borç veya alacak satışının meşruyetidir. Bu nedenle özellikle İslami bankacılık ve finans alanında, İslam ekonomisine katkı sağlanması için alacak satışına gereken kredi verilmelidir. Alacak satışının uygulanabilmesi için bazı şartların gerçekleşmesi gerekir. İlk olarak tüm Müslüman ülkeler, özellikle Ortadoğu'daki ülkeler gerektiği zamanlarda alacak satışına izin vermeli veya en azından izin vermeye çalışmalıdırlar. İkincisi, İslam dünyası alacak satışının önemine binaen kamu yararı yaklaşımını ciddiye almalıdırlar. Üçüncüsü, en azından alacaklı, varlığını borçluya veya üçüncü bir tarafa kendisi satabilmelidir (Amin, 2007: 40).

Radzali vd.'ne (2019) göre; alacak satışındaki sıkıntılar operasyonel işlemlerden ziyade, satış sözleşmesinin kendi doğasından kaynaklanır. Sözleşmenin meşru bulunmaması, alacağın iskonto ile satılması ve standartlaşmaması gibi hususlar nedeniyle bankalar, bu sözleşmeden uzak durmaktadırlar (Radzali vd., 2019: 372).

Razali'ye (2012) göre ise; alacak satışı sözleşmelerinde garar olduğu kanıtlanmıştır. Bazı fıkıhçılar maslahat ve kamu yararı adına borç satışı gibi garar içeren sözleşmelerin var olması gerektiğini öne sürmektedirler. Bu görüşü savunanlar Peygamberimizin kamu yararı için selem ve istisna gibi sözleşmelere izin vermesini gösterirler. Bu fıkıhçılar, söz konusu sözleşmelerin verimlilik sağlayarak İslam ekonomisi ve finansının büyüyeceğini ve gelişmesini kolaylaştıracağını savunurlar. Oysaki Razali, garar içeren sözleşmelerin toplumun dokusunu bozacağını savunmaktadır. Razali'ye göre; İslami bankacılık sektöründeki tüm taraflar garar gibi unsurlardan arınmış alternatifleri ortaya çıkarmak veya mevcut İslami ürünlerdeki garar derecesini azaltmak gibi görevlere sahiptirler (Razali, 2008: 42).

2. Borç/Alacak Satışının (Bay'al-Dayn) Tanımı

Deyn sözlükte "ödünç almak, ödünç vermek, emir ve itaat altına almak, ceza ya da mükâfatla karşılık vermek" anlamındadır. Deyn, terim olarak bir kişinin zimmetinde sabit olan borçları ifade eder. Alacaklıya "dâyin", borçluya ise "medîn" ya da "medyûn" adı verilir. Daha dar anlamda deyn, zimmette sabit olan ve alacaklıya ait olan malı ifade eder. En dar kapsamda ise deyn, ödünç (karz) anlamına gelir. Fakat bazı hukukçular, ödünç akdinde bağlayıcı bir vade öngörülmediği ve alacaklının ilk talepte borcu ödemesi gerektiği için ödünç yerine deyn terimini kullanmamışlardır (Aydın, 1994).

Mecelle madde 158'e göre; deyn, "bir borçlunun borçlu olduğu para miktarını belirler." Deyn, bir miktar para olabileceği gibi, metal gibi bir meta da olabilir. Deyn satışını; "borçluya veya herhangi bir üçüncü şahsa ödenebilir bir hakkın satışı" olarak da tanımlayabiliriz. Bu satış türü genellikle hemen ödeme ya da vadeli ödeme içindir.

Bey (bay) kelimesi Arapça olup satış manasına gelen bir kelimedir. Bay'al-dayn kelimesi borcun/alacağın satışı anlamına gelmektedir. Borç/alacak satışı Koutoub Mustafa'nın (2001) tanımına göre; alacaklının, borçludaki borç hakkını, borçlunun kendisine veya üçüncü bir tarafa sattığı bir satış sözleşmesi türüdür (Koutoub Mustafa, 2001: 12).

Usmani'ye göre ise; bir kimsenin bir kimseden alacağı varsa ve bunu senetlerde olduğu gibi indirimli olarak satmak isterse buna borç/alacak satışı adı verilir (Usmani, 2009).

3. Dış Ticarete Borç Satışı Gerektiren İşlem Türleri

İhracatçılar alacaklarını garanti altına almak için bazı durumlarda kambiyo senetleri adı verilen çek, senet ve poliçeleri kullanırlar. Uluslararası ticaret işlemlerinde kullanılan kambiyo senetleri içerisinde ise en yaygın olarak poliçeler rağbet görmektedir. Poliçeler ihracatçı yani alacaklı tarafından hazırlanarak imzalanır ve ithalatçının yani borçlunun kabulüne sunulur. İthalatçının poliçe üzerine kabul kelimesi yazarak imzasını atması ile birlikte ithalatçı, poliçe üzerinde yazılı olan vadede borcunu ödemeyi kabul etmiş olur. İthalatçının kabul imzası ile yetinmeyen bazı ihracatçılar ise aynı poliçeye bir bankanın da aval eklemesini isteyerek poliçeyi bankanın ödemesini talep edebilirler. Bir bankanın bir poliçe üzerine aval vermesi demek, ilgili poliçeyi vadesinde ödeyeceğine dair ihracatçıya bir kefaleten garanti vermesi anlamına gelir.

İster ithalatçı tarafından kabul edilmiş, isterse de bir bankanın avalini taşıyan bir poliçe olsun, bazı durumlarda ihracatçılar poliçe bedelini vadesinden önce tahsil etmek isteyebilirler. Bu durumlarda forfaiting kuruluşları veya bankalar bu poliçeleri vadelerinden önce ihracatçıdan satın alarak, ihracatçıya iskontolu bir bedel öderler ve poliçenin ödeme vadesinde poliçe üzerindeki nominal değer üzerinden tahsilat yaparak kendi alacaklarını tahsil ederler.

Buna benzer şekilde ihracatçılar yapmış oldukları ihracat için hazırladıkları faturaları faktöring şirketlerine satarak (kırdırarak) veya akreditifli işlemlerde akreditif evraklarını veya poliçelerini bankalarına iştirah ettirerek alacaklarını vadeden önce tahsil etme imkânına da sahip olurlar.

Konvansiyonel bankaların ve ayrıca faktöring ve forfaiting firmalarının kabullü/avallı poliçe ve ihracat faturalarını ihracatçıdan satın almaları, bu kuruluşların faiz geliri elde etmeleri anlamını taşımaktadır. Faizsiz bankaların bu işlemleri gerçekleştirmeleri alacak satışı (bay'al-dayn) anlamı verilen bir sözleşme yardımıyla gerçekleştirilmektedir. Alacak satışı işlemleri İslami finans alanında ihtilafli işlemlerden biridir. Günümüzde sadece Malezya'daki faizsiz bankalar, alacak satışı sözleşmesi ile bazı işlemler yapmaktadırlar. Bu işlemler; faizsiz banka kabulleri, faizsiz ihracat kredi refinansmanı ve faizsiz poliçe/fatura iştirahı işlemleridir. Alacak satışı ile ilgili olarak Malezya'da kullanılan bu işlem türleri hakkında detaylar aşağıda açıklanmaktadır.

3.1. Faizsiz Banka Kabulleri (Islamic Accepted Bills (AB-i))

Faizsiz banka kabulleri, konvansiyonel bankacılıkta kullanılan banka kabullerine benzer. Bu kabuller, Bank Negara Malaysia tarafından 1993 yılında yayımlanan Faizsiz Banka Kabulleri Kılavuzu'na istinaden Malezya'da kullanılmaya başlamıştır (Syed Alwi, 2011). Faizsiz banka kabulleri, belirli bir ödeme vadesinde ödenecek olan ticari evrakların alım ve satımına karşılık olarak müşteri ya da banka tarafından düzenlenen ve kabul edilen poliçenin finansmanı işlemidir. Bu kabuller, yurt içi alımları/ithalatı ya da yurt içi satışları/ihracatı finanse etmek için düzenlenen belgelerdir. Bu ürünün kullanım amaçları arasında Malezyalı tüccarlara faizsiz bir finansman imkânı sağlamak ve dış ticareti teşvik etmek vardır. Faizsiz banka kabulleri murabaha ve borç satışı sözleşmelerine göre yapılandırılmış bir üründür. Murabaha yöntemi malın satış fiyatı üzerine kâr marjı eklenmesini, borç satışı yöntemi ise ticari bir işlemde doğan bir borcun vadeli olarak satışını ifade etmektedir. Düzenlenen poliçeler, bay'al-dayn kavramı altında alınıp satılır. Fıkhi açıdan bakıldığında, bu ürün bay'al-dayn sözleşmesi yoluyla yapıldığı için işlemde ihtilaf söz konusudur (Saiti, Hasan ve Ali, 2016: 91-92).

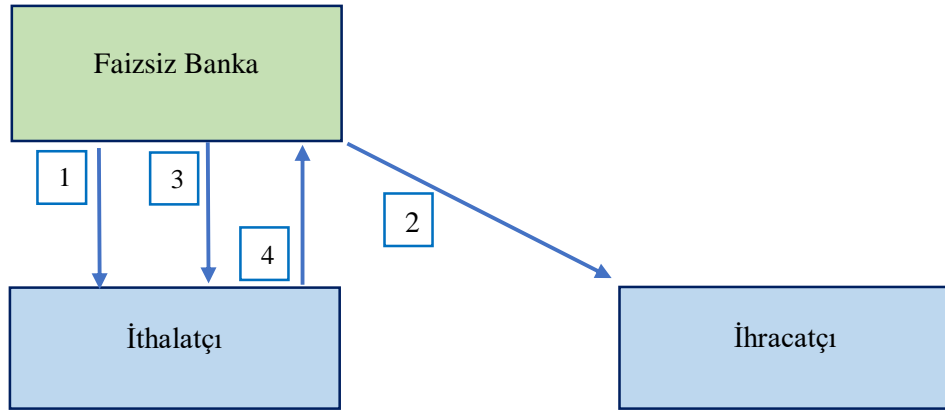
Banka kabulleri; ithalatçıları ve ihracatçıları finanse etmek için kullanılan bir imkân olup, ithalat finansmanı için murabaha ve borç satışı temelinde, ihracat finansmanı içinse borç satışı temelinde kullanılır.

3.1.1. İthalat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı

İthalat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı murabaha temeline dayanır. Bu imkân sayesinde ithalatçı, ham madde, yarı tamamlanmış ya da hazır malları satın alması için finanse edilir. Ödeme, tedarikçiye (ihracatçıya) doğrudan banka tarafından yapılır ve ithalatçı 200 güne kadar vadelenir. Murabaha işlemi, her iki tarafın anlaştığı fiyata bir kâr marjı konularak bir mal satış fiyatı belirlenerek yapılır. Bu işlem türünde faizsiz banka tarafından teminat amaçlı olarak bir poliçe hazırlanır. İthalatçı vadeye kadar faizsiz bankaya olan borcu için poliçeyi kabul eder. Faizsiz banka, bir üçüncü tarafa banka kabulünü (poliçeyi) satmaya karar verirse, iskontolu bir fiyata borç satışı uygulayarak bu poliçeyi satar.

Aşağıdaki şekilde ithalat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı görülmektedir.

Şekil 1: İthalat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı (Islamic Accepted Bills, 2021)



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. Faizsiz banka, ithalatçıya poliçe çeker. İthalatçı vadeye kadar faizsiz bankaya olan borcu için poliçeyi kabul eder.
2. Faizsiz banka, ihracatçıya bedeli peşin olarak öder.
3. Faizsiz banka ithalatçıya malları kâr marjı ile vadeli olarak satar.
4. İthalatçı, vadede satış bedelini faizsiz bankaya öder. Faizsiz banka, üçüncü tarafa banka kabulünü (poliçeyi) satmaya karar verirse, iskontolu bir fiyata borç satışı uygulayarak bu poliçeyi satar (Islamic Accepted Bills, 2021).

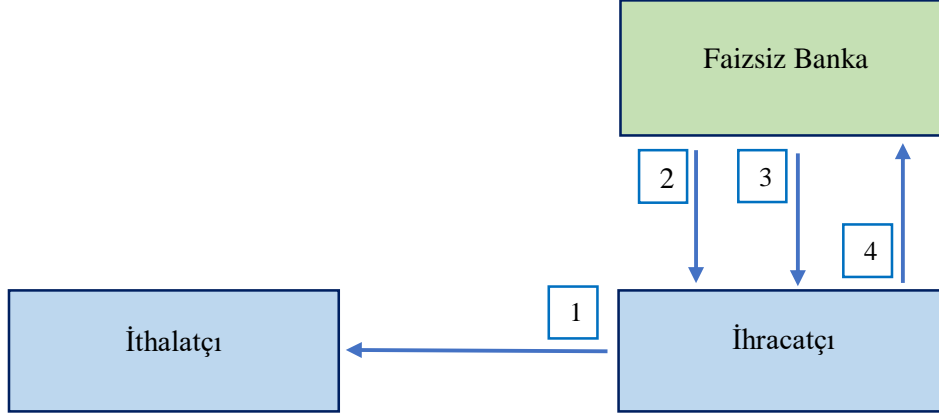
3.1.2. İhracat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı

İhracat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı, alacak satışı (bay'al-dayn) prensibi kullanılarak gerçekleştirilir. Amaç; ihracatçıları ham madde, yarı tamamlanmış ya da hazır malları satın alması için finanse etmektir. İhracatçı, satış sözleşmesine veya akreditif şartlarına istinaden satış evraklarını hazırlar. Evraklar alıcının bankasına gönderilir. İhracatçı faizsiz bankaya bir poliçe çeker. Bu poliçe faizsiz banka kabulü olarak adlandırılır. Faizsiz banka, poliçeyi üzerinde anlaşılan bir fiyattan borç/alacak satışı prensibine göre satın alır ve bedeli ihracatçının hesabına yatırır. Faizsiz banka poliçeyi vadesine kadar nezdinde tutmak isterse

tüm satış tutarını tahsil eder. Vadeden önce bir üçüncü tarafa satarsa da iskontolu olarak bedeli tahsil eder (Islamic Accepted Bills, 2021).

Aşağıdaki şekilde ihracat amaçlı faizsiz banka kabulü imkânı görülmektedir.

Şekil 2: İhracat Amaçlı Faizsiz Banka Kabulü İmkânı (Islamic Accepted Bills, 2021).



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı, ithalatçıya malları satar.
2. Faizsiz banka ihracatçıya hitaben vadeli bir poliçe hazırlar ve ihracatçıya kabul ettirir.
3. Banka poliçeyi satın alır ve ihracatçıya iskontolu ödeme yapar.
4. İhracatçı vadede poliçenin nominal değerini faizsiz bankaya öder (Islamic Accepted Bills, 2021).

Aşağıdaki tabloda faizsiz banka kabulleri ile konvansiyonel banka kabulleri karşılaştırılmıştır.

Tablo 1: Faizsiz Banka Kabulleri ile Konvansiyonel Banka Kabullerinin Karşılaştırılması.

Faizsiz Banka Kabulleri	Konvansiyonel Banka Kabulleri
Banka veya ithalatçı müşteri tarafından kabul edilebilecek bir poliçe.	Sadece banka tarafından kabul edilebilen bir poliçe.
İthalat finansmanı murabaha ve borç satışına, ihracat finansmanı borç satışına dayanır.	Krediye dayanır.
Geç ödemede gecikme cezası tahsil edilir.	Geç ödemede ceza olarak faiz tahsil edilir.
Sadece helâl mallar işleme alınır.	Mal türünde kısıtlama yoktur.

Kaynak: (FSTEP, 2010).

3.2. Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı (Export Credit Refinancing (ECR-i))

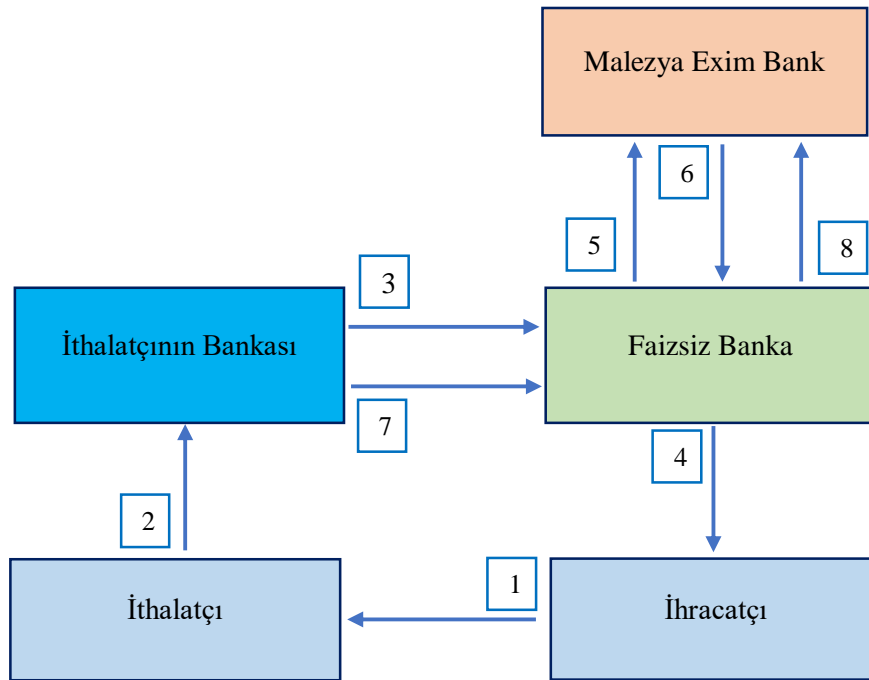
Faizsiz ihracat kredi refinansmanı, ürünlerin sevkiyatından önce ya da sonra ticari bankalar aracılığıyla doğrudan ya da dolaylı olarak ihracatçıya kısa vadeli ihracat finansmanı imkânı sağlayan bir üründür. Bu finansmanın kullanım amacı; tarımsal ürünlerin, bazı özel üretilen

malların ve katma değeri olan mamul haldeki malların ihraç edilmesini teşvik etmek için ihracatçıyı finanse etmektir. Bu finansmanın önemli amaçlarından bir diğeri ise, fıkhî ilkelere göre izin verilmiş olan helâl malların ihracatının teşvik edilmesidir (Syed Alwi, 2011). Sevkiyat sonrası için kullanılan faizsiz ihracat kredi refinansman işlemindeki amaç, sevkiyat sonrasında ihracat bedelinin tahsil edilme süreci arasında ihracatçıya finansman sağlanmasıdır. Gerçekleştirilen ihracat işleminin kabul edilebilir bir standartta olması için, gereken incelemeler yapılır ve akabinde finansman sağlanır (Billah, 2019: 214).

Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı imkânına, Malezya Exim Bank'ın Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı (Export Credit Refinancing-i) (ECR-i) imkânı örnek olarak verilebilir. Bu imkân, helâl olan mamul durumdaki ürünlerin, tarımsal ürünlerin ve yeni üretilen malların ihracatını teşvik için kullanılır. Bu imkân; ihracatçı, ECR-i bankaları ve EXIM bank arasında gerçekleştirilir. İhracatçı, ihracatın sahibi olarak, ödemeyi ithalatçının bankasından tahsil etmesi amacıyla ECR-i bankasını tahsilat işleminin aracı olarak tayin eder (Malaysia EXIM Bank, 2021).

Aşağıdaki şekilde faizsiz ihracat kredi refinansmanı işlemi görülmektedir.

Şekil 3: Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı (Malaysia EXIM Bank, 2021).



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı malları ithalatçıya sevk eder. İthalatçı, ihracatçı tarafından hazırlanıp kendisine çekilen poliçeyi kabul eder.
2. İthalatçının bankası poliçeye avalini ekler.
3. Avallî poliçe faizsiz bankaya gönderilir.

4. Faizsiz banka poliçeyi ihracatçıdan belli bir iskonto ile satın alır. Faizsiz banka, iskontolu bedeli ihracatçı hesabına öder.
5. Faizsiz banka poliçeyi refinansman amacıyla Malezya Exim Bank'a satar.
6. Exim Bank, refinansman bedelini faizsiz bankaya öder.
7. İthalatçının bankası vadede poliçe bedelini faizsiz bankaya öder.
8. Faizsiz banka vadede Malezya Exim Bank'a olan borcunu öder (Malaysia EXIM Bank, 2021).

Aşağıdaki tabloda faizsiz kredi refinansmanı ile konvansiyonel ihracat kredi refinansmanı karşılaştırılmıştır.

Tablo 2: Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı ile Konvansiyonel İhracat Kredi Refinansmanı Karşılaştırması.

Faizsiz İhracat Kredi Refinansmanı	Konvansiyonel İhracat Kredi Refinansmanı
Alım/satım konseptine dayanır.	Borç alışverişine dayanır.
İşlemin temelinde sevk öncesi finansman murabaha sözleşmesine, sevk sonrası finansman ise borç satışına dayanır.	Krediye dayanır.
Geç ödemede gecikme cezası tahsil edilir.	Geç ödemede ceza olarak faiz tahsil edilir.
Sadece helâl mallar işleme alınır.	Mal türünde kısıtlama yoktur.

Kaynak: (FSTEP, 2010).

3.3. Borç/Alacak Satışı Yoluyla Akreditif İştirası ve Poliçe Satışı (Negotiation of Letter of Credit/ Bill of Exchange Purchased-i)

Akreditif iştirası, uygun bir ibraz altında poliçelerin (görevli bankadan başka bir banka üzerine çekilen poliçelerin) ve/veya belgelerin, görevli bankanın ramburse edilmesi (ödeme alması) gereken banka iş gününde veya daha önce görevli banka tarafından lehtara avans ödeme yapılarak veya avans ödeme yapılacağı kabul edilerek satın alınması anlamına gelir (İştira, 2021).

İştira edilebilir akreditiflerde poliçe her zaman olmayabilir. Bazı durumlarda akreditif evrakları da iştira edilebilir. İştirayı oluşturan aksiyon, başka bir tarafın borçlu olduğu poliçe ve/veya akreditif evraklarının, akreditif metni içerisinde kendisine iştira yetkisi verilen tarafça değerinin verilerek satın alınmasıdır. Bu satın alma işleminde ödeme, anında yapılabileceği gibi belli bir süre sonra ödeme yapılacağına dair bir taahhüt de olabilir. İştira işlemlerinde ödemeyi iştira bankası kendi kaynaklarını kullanarak yapar. İşlem maliyeti kendisinin ödeme yaptığı tarih ile kendisine ödeme yapılan tarih arasındaki faiz farkından oluşur. Bu faizi iştira bankası akreditif metninde yer alan şartlara göre ilgili taraftan tahsil eder. Fakat genellikle faiz, akreditif lehtarı olan ihracatçıdan tahsil edilir. Faiz oranı belirlenirken iştira bankası ile

ihracatçı aralarında mutabık kalınan oran kullanılır. İştirah bankası lehtarına, poliçe ve/veya akreditif evraklarının tutarından belirlenen faiz oranını düşerek ödeme yapar. Sonrasında iştirah bankası, poliçe ve/veya akreditif evraklarının tutarı kadar da esas borçlu taraf olan amir bankadan bedeli vadesinde tahsil eder (Özalp, 2007).

Alacak satışı yoluyla gerçekleştirilen akreditif iştirahı, banka tarafından müşteriye sunulan bir imkândır. Bu imkânda banka akreditife ait ilgili faturayı veya poliçeyi satın alır ve karşılığını müşterisinin hesabına yatırır. Banka kendi ödemesini tahsil etmek amacıyla faturayı ya da ödeme vadesinde poliçeyi alıcının bankasına gönderir. Banka bir poliçeyi satın aldığı anda, bu poliçenin de sahibi olur. Banka, poliçenin ödenmemesi durumunda ihracatçı olan müşterisine rücu hakkını saklı tutar. Bu imkân sayesinde, bir banka akreditif kapsamında, ihracatı veya yurtiçi satışları finanse edebilir. Banka, faturayı ya da poliçeyi bankanın kârını ve masraflarını düştüktan sonra müşteriyle mutabık kaldığı bir fiyattan satın alır. Sonrasında banka poliçeyi belli bir vadede ödenmesi gereken fatura değeri üzerinden müşterisine yeniden satar. Vade sonunda satıcı bankaya ödemeyi gerçekleştirir (FSTEP, 2010).

Bu yöntemine örnek işlem olarak Bank İslam Malaysia Berhad'ın Faizsiz Poliçe Satın Alım (Bill of Exchange Purchased-i) ürünü verilebilir. Faizsiz Poliçe Satın Alım imkânı; ihracat akreditif iştirahı veya ihracat tahsil vesaike işlemleri altında banka tarafından satın alınan veya iskonto edilen bir poliçe için kullanılan genel bir terimdir. Bu imkân, devam eden iş için ihtiyaç duyulan işletme sermayesini sağlamak amacıyla ihracatçıya sağlanan bir kredi olanağıdır.

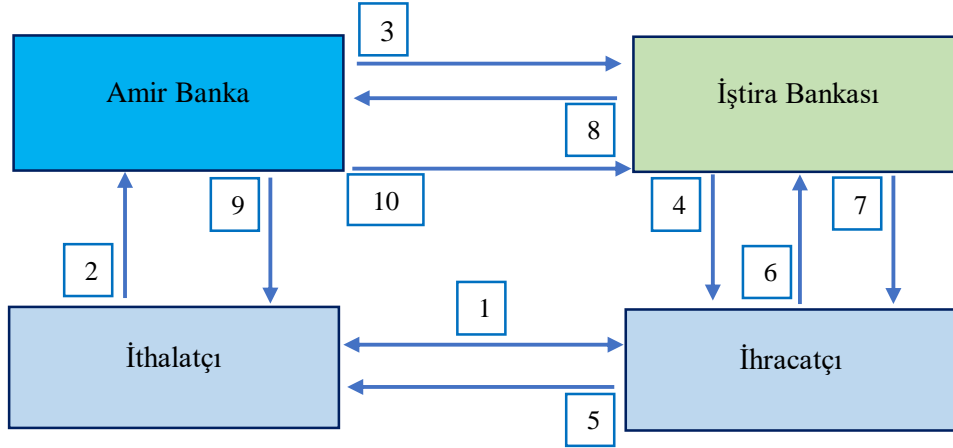
Faizsiz Poliçe Satın Alım imkânı akreditifli veya akreditifsiz kullanıma bağlı olarak iki türde kullanılır:

3.3.1 Akreditifli Faizsiz Poliçe Satın Alım İmkânı

Bu imkân, iştirah edilebilen veya görüldüğünde ödemeli akreditif lehtarına (ihracatçısına), uluslararası ticaretini ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını finanse etmek için avans sağlanması için kullanılır. Bu imkâna erişebilmek için lehtarın (ihracatçı), poliçe/fatura karşılığında, satın alma veya iskonto yoluyla bankadan anında nakit avans alabilmesi için ilgili akreditif şartlarına uygun olarak düzenlenen poliçe/belgeleri sunabilmelidir. Poliçe ve destekleyici akreditif belgeleri banka tarafından incelenecek ve satın alınacak/indirime tabi tutulacaktır. Muhatap/ithalatçı/amir bankadan tahsil edilen bedeller, Akreditifli Faizsiz Poliçe Satın Alım finansmanını tasfiye etmek için kullanılır (Bank İslam, 2021).

Aşağıdaki şekilde işira akreditiflerinin nasıl kullanıldığı hakkında detaylı bilgi verilmiştir.

Şekil 4: İşira Akreditiflerinin Çalışma Şekli (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı ve ithalatçı aralarında satış sözleşmesi imzalar.
2. İthalatçı, işira edilebilir akreditif (negotiable letter of credit) açtırmak için bankasına başvurur.
3. Amir banka, hazırladığı akreditif metnini işira bankasına gönderir.
4. İşira bankası ihracatçıya akreditifi ihbar eder. İhracatçı akreditif şartlarını kontrol eder ve üretime başlar.
5. İhracatçı, akreditifin geçerlilik süresi içerisinde, en son yükleme tarihine kadar malı ithalatçıya sevk eder.
6. İhracatçı hazırladığı sevk evraklarını akreditif metninde belirtilen ibraz süresi içerisinde işira bankasına sunar.
7. İşira bankası ihracatçının sunduğu evrakları inceler ve akreditif şartlarına göre uygun olduğuna karar verdiğinde ihracatçıdan evrakları indirimli olarak satın alır. Böylece işira işlemini gerçekleştirmiş olur.
8. İşira bankası evrakları amir bankaya gönderir.
9. Amir banka kendisine ulaşan evrakları inceler, akreditif şartlarına uygun bulması durumunda, akreditifin ödeme vadesinde fatura tutarında işira bankasına ödeme yapmayı kabul eder. Aynı zamanda evrakları ithalatçıya teslim eder.
10. Amir banka ödeme vadesinde işira bankasına ödeme yapar.

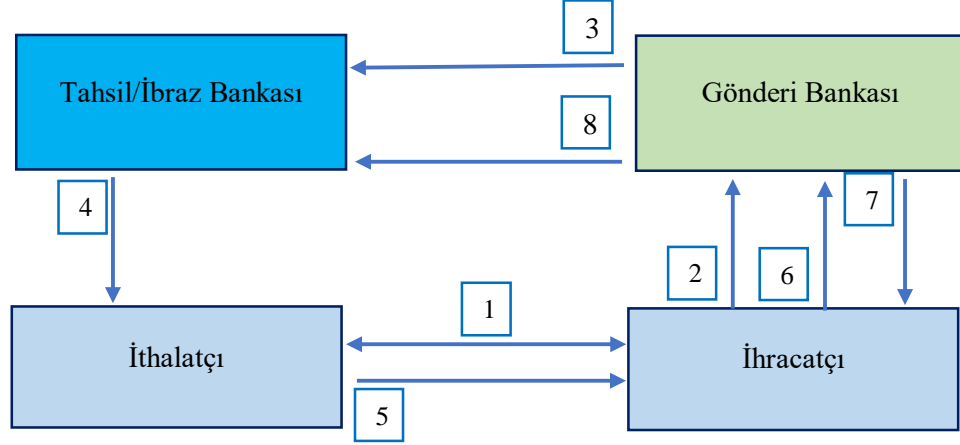
3.3.2 Akreditifsiz Faizsiz Poliçe Satın Alım İmkânı

Bu imkân, herhangi bir ihracatçıya (satıcıya) / müşteriye, kendi dış ticaret ve işletme sermayesi ihtiyaçlarını, ihracat faturalarının satın alınması/indirimi yoluyla finanse etmesi için sunulmaktadır. İhracatçı tarafından yurt dışı alıcıya düzenlenen poliçenin satın alınması veya

iskonto edilmesi halinde poliçe/belgeler vesaik tahsilat esasına göre banka tarafından işleme alınır. Tahsilat gelirleri, finansmanın fatura tutarını tasfiye etmek için kullanılır (Bank Islam, 2021).

Poliçe satın alımı işlemleri genellikle kabul kredili vesaik mukabili ödeme şekline göre gerçekleştirilmektedir. Aşağıdaki şekilde bu işlemin safhaları görülebilir.

Şekil 5: Kabul Kredili Vesaik Mukabili İşlemlerde Poliçe Satın Alımı (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıdaki gibidir:

- İhracatçı ve ithalatçı aralarında satış sözleşmesi imzalar ve hazırladığı malı ithalatçıya sevk eder.
- İhracatçı bankasına başvurarak sevk evraklarını ve düzenlediği poliçeyi teslim eder.
- Gönderi bankası bir talimat eşliğinde ihracatçıdan teslim aldığı evrakları tahsil/ibraz bankasına gönderir.
- Tahsil/ibraz bankası, ithalatçıya belgeleri serbest bırakmak için poliçeyi kabul etmesini ister. İthalatçı poliçeyi kabul ederek evrakları teslim alır ve malını çeker.
- Kabul edilen poliçe ihracatçıya geri gönderilir.
- İhracatçı bankasına başvurarak poliçeyi iskonto ettirir.
- Poliçeyi iskonto eden banka ihracatçıya iskontolu tutarı öder.
- Poliçe vadesinde, banka poliçeyi tahsil bankasına gönderir: Tahsil bankası ithalatçıdan police bedelinin tamamını tahsil ederek iskonto yapan bankaya transfer eder.

Aşağıdaki tabloda faizsiz bir bankanın ve konvansiyonel bir bankanın akreditif iştirah işlemlerinin karşılaştırması yapılmıştır.

Tablo 3: Faizsiz Bir Bankanın ve Konvansiyonel Bir Bankanın Akreditif İştirak İşlemlerinin Karşılaştırması.

Borç Satışı Yoluyla Akreditif İştirak	Konvansiyonel Akreditif İştirak
Alım/satım konseptine dayanır.	Borç alışverişine dayanır.
Kâr veya iskonto hesaplanır.	Faiz hesaplanır ve tahakkuk ettirilir.
Önceden alış ve satış fiyatı belirlenir.	Önceden alış ve satış fiyatında anlaşmaya varılmaz.
İskonto tutarı sabittir.	Faiz oranı değişebilir.
Geç ödemede gecikme cezası tahsil edilir.	Geç ödemede ceza olarak faiz tahsil edilir.
Sadece helâl mallar işleme alınır.	Mal türünde kısıtlama yoktur.

Kaynak: (FSTEP, 2010).

4. Borç/Alacak Satışının Faizsiz Finans Kuralları Açısından Değerlendirilmesi

Her ne kadar borç başlığı altında incelense de konumuz ihracatçıların alacaklarını vadelerinden önce iskontolu olarak satmaları üzerinedir. Bu nedenle hem borç kavramının hem de alacak kavramının ele alınmasına ihtiyaç vardır. Borç kavramı, dar anlamda alacaklıya ödenmesi gereken para borcunu (Feyzioğlu, 1976: 15) veya borçlu kişinin yerine getirmekle sorumlu olduğu yükümlülükleri ifade eder (Ayan, 2012: 19). Borç ifadesine geniş anlamda bakıldığında ise alacaklı ve borçlu arasındaki hukuksal ilişki ön plana çıkar (Reisoğlu, 2005: 29). Alacaklı kavramı ise bir borç ilişkisinde, borçludan borcunu ödemesini isteme hakkına sahip olmaktır (Ayan, 2012: 26).

Alacağın satışı, iki veya daha fazla kişi arasında, paranın peşinen ya da vadeli olarak ödenmesiyle, borçlunun zimmetindeki sabit olan bir alacağın, borçlunun kendisine veya üçüncü bir tarafa satılmasıdır (Suvali, 2011: 252). Konumuz alacağın borçluya değil üçüncü bir tarafa satışı ile ilgili olduğundan, alacağın borçluya satılması üzerindeki fıkhi konulara değinilmemiştir.

Hanefi mezhebinde, bir alacağın borçlu dışındaki üçüncü bir tarafa satışı fıkhen uygun görülmez. Kâsânî'ye (ö.587/1191) göre; borcun üçüncü tarafa satışında alacak, teslimi mümkün olmayan bir malın satışını ifade eder. Ona göre, mal yani alacak, borçlunun kendi zimmetinde bulunduğundan, bu mal borçludan tahsil edilmeden üçüncü tarafa teslim edilemez. Satış sözleşmelerinin batıl olmaması için önemli olan husus, malın, teslimatının mümkün olan bir mal niteliği taşımasıdır. Bununla birlikte bir satış akdinde malın, satıcı dışındaki üçüncü bir taraf olan borçlu tarafından müşteriye (üçüncü kişiye) teslimini şart koşturmak da akdi geçersiz hale getireceğinden bu şekilde yapılan bir alacak satışı da geçersizdir (Kasani: 182-183). Serahsi'ye (ö.483/1090) göre de alacağın borçlu dışında üçüncü kişilere satılması işleminin sahih olmamasının nedeni, satış akitlerinin mütekavvim mallar üzerine kurulabileceği ve alacakların ise üçüncü kişiler hakkında mütekavvim mal olmamasından

kaynaklanır. Biraz daha açıklamak gerekirse, bu tür bir işlemde borçlunun zimmetindeki alacak henüz tahsil edilmeden önce alıcının zilyetliğinde olmadığından, mütekavvim olmayan bir mal niteliği taşır. Bu şekildeki bir satış sözleşmesi de geçersizdir (Serahsi: 22).

Hanbeli mezhebinden İbn Kudâme ve Şafii mezhebinden Hatib eş-Şirbini (ö.977/1570) bu tür işlemlerin teslim imkânı olmayan bir malın satışı anlamına geldiğini ve bu nedenle de caiz olmadığını savunurlar (İbn Kudâme: 384-385 ve Hatib eş-Şirbini: 466). Şafi fakih Şirazi'ye (ö.476/1083) göre; borcun, borçlu dışında birisine satışında iki durum mevcuttur. İlkinde borçluya satışı caiz olan bir şeyin başkasına satışının da caiz olmasıdır. İkincisi ise satıcının borcu müşterisine teslim imkânı olmamasından dolayı caiz olmaması durumudur. Bu durumda borçlu borcunu inkâr edebilir ya da teslimine mâni olabilir. Fakat caiz olduğuna ilişkin ilk görüş tercih edilir. Bunun nedeni, borçlu kişinin borcunu inkâr etmesinin ve teslimine engel olmasının daha düşük bir ihtimal olmasıdır (Şirazi: 259).

Şafii mezhebinin üçüncü tarafa satış için koymuş olduğu şartlar şunlardır:

1. Borç, spot bir borç olmalıdır aksi halde işlem caiz olmaz.
2. Borçlunun ödeme gücüne sahip olması ve satışı kabul etmesi gerekir ya da borcunu inkâr etmesi durumunda borcun varlığını ispat edecek güçlü delillerin bulunması gerekir. Aksi hallerde satış gerçekleştirilmemelidir.
3. Alıcı borcun bedelini peşin ödemelidir. Aksi halde satış geçersiz sayılır (Amin, 2007: 29-40).

Zahiri mezhebinden İbn Hazm'a (ö.456/1064) göre, alacakların gerçek bir varlığı olmayıp, bu nedenle alacağın satışı mevcut olmayan bir şeyin satışı niteliğindedir. Alacak satışının belirsizlik içermesi ve alacak satışında satıcı, yanında olamayan bir malı sattığından bu işlemler yasaklanmıştır (İbn Hazm: 350). Nevevi (ö.676/1277) ve İbn Hacer el-Heytemî (ö.974/1567) ise alacakların zimmette sabit olduğunu ve bu nedenle borçlunun kendisine de borçlu dışındaki bir kişiye de alacağın satılabileceğini savunurlar (Nevevi: 329). Fakat bunun için bazı şartların da yerine getirilmesi gerekliliği üzerinde dururlar. Nevevi, alacağın borçlu dışında bir kişiye satılması için alacak mecliste kabz edilmelidir. Aksi halde mal, teslimi mümkün olmayan bir mal haline gelir ve sözleşme geçersiz olur (Nevevi: 516).

Desuki (ö.1230/1815) Maliki mezhebine mensup olan bir fakihdir. Ona göre, bazı şartların oluşması durumunda alacak üçüncü kişilere satılabilir. Desuki, satışın caiz olması için bedel mecliste kabz edilmelidir. Kabz için belli bir süreye ihtiyaç olduğu durumda ise kabz akit meclisinde yapılmayıp sonraki bir tarihe ertelenebilir. Desuki ayrıca sözleşmede bedeller arasında fazlalık faizinin oluşmamasını ve alacağın kabz edilmeden önce satılabilecek bir mal olması gerektiğini savunur (Desuki: 63).

Maliki mezhebinde üçüncü tarafa borç satışına izin verilebilmesi için aşağıdaki şartların yerine getirilmesi gerekir:

1. Ödeme hemen yapılmalıdır.
2. Borçlu satış noktasında bulunmalıdır.
3. Borçlu borcunu teyit etmelidir.
4. Ödeme, faizden kaçınmak için aynı tutarda olmalıdır.
5. Vadeli olarak teslim edilecek paranın (veya altın ve gümüşün) satışı yoluyla yeni bir borç oluşturulmamalıdır.
6. Borç satışı, teslim alınmadan satılabilen mallarda gerçekleştirilmelidir.
7. Alıcı ve satıcı arasında borçluya zorluk çıkarabilecek bir düşmalık bulunmamalıdır (Al-Hattab vd., 2017: 17-18).

Alacağın satışında mezhepler, malın tesliminin mümkün olup olmamasına odaklanmışlardır. Hanefi, Hanbeli ve Zahiri mezhebi bu tür işlemlerde malın teslimi mümkün olmadığından bu işlemlere cevaz vermemişler, Şafii ve Maliki mezhebi ise ilgili işlem türünde sözleşmeye konu olan malın teslimini mümkün hale getirmeye çalışmışlardır (Akartepe, 2017: 25).

Borcun satışının caiz olmamasının illeti (nedeni) satıcının alacağını müşteriye teslim etmeye gücünün yetmemesi nedeniyle oluşacak olan garar yani aşırı belirsizlik durumudur. Çünkü satıcı, alacağını borçlunun dışındaki bir kişiye satmaktadır. Bilindiği gibi bir akdin konusunun teslim edilmeye uygun olan bir şey olması bey'in (satışın) sıhhat şartlarından biridir. Teslimin satıcının dışında birine şart koşulması ilgili akdi fasit kılacak bir özelliktir. Fakat borcun, borçlunun kendisine satılması caizdir. Çünkü bu durumda teslim ihtiyacı olmayacağından, akdi fasit hale getirecek olan teslim gücü yetirememesi durumu oluşmayacaktır (Kara, 2012: 412).

Kambiyo senetlerinin borç satışı yoluyla satın alınması hakkındaki hükümler ise şöyledir:

Günümüz fakihleri borç satımı yoluyla gerçekleştirilen kambiyo senedi (çek, poliçe, bono) kırdırma işlemlerini farklı açılardan yorumlamışlardır. Senet kırmanın alım satım olduğu görüşünü savunanlara göre; senet sahibi elindeki mevcut kambiyo senedini daha düşük bir fiyatla peşin olarak sattığı durumda bu işlem bir satım aktidir. Vadesi henüz gelmemiş olan bir borcun peşin bir bedel karşılığında satılması ve aynı tür iki misli malın farklı miktarlardaki vadeli değişimi fıkhıta yasak olduğundan bu tür işlemler caiz değildir.

Senet kırmanın karz ve havale olduğu görüşünü savunanlara göre; senedi kırdıran bir müşterinin asıl amacı senedi satmak değil borç almak, bankanın amacı da faizli kredi vermek olduğu için senet kırdırma işlemi faizli bir kredi işlemidir. Fakat bu işlemlerde verilen kredi ile birlikte havale işlemi de söz konusudur. Müşteri senedi kırdırmak ile bankasından borç almış ve onu senedin asıl borçlusu olan kişiye havale etmiş olur. Bu sayede banka alacaklı konumuna gelerek alacağını asıl borçludan havale hükümleri çerçevesinde tahsil eder. Fakat bankanın senet sahibi olan müşterisine verdiği borç tutarı ile, asıl borçludan alacağı tutarın farklı olması ve bu farkın da vade nedeniyle oluşması, alınan bu fazlalığın faiz olması sonucunu doğurur.

Senet kırdırma işlemini, rehin karşılığında karz alma ve ücretli vekâlet işlemi olduğunu savunan fakihler de vardır. Bu görüşte olanlara göre; banka kıymetli evrakın rehin bırakılması karşılığında müşterisine kredi verir. Sonra senet sahibi, vade tarihinde senedin bedelini tahsil etmek için belli bir ücret karşılığında bankayı vekil tayin eder. Bu işlemde bankanın aldığı komisyon, vekâlet ve karz işlemleri karşılığında alındığı için caiz görülmüştür. Fakat bu işlemlerden alınan komisyon, verilen kredi üzerinden nispi değil, verilen hizmet ve masraflar karşılığında maktu olmalıdır.

Bazı fakihlere göre ise senet kırma işlemi; karz, kefâlet ve vekâlet akitlerinin tümünü içerir. Bankanın ve senet sahibinin asıl amacı kredi alışverişidir. Bu işlemin ilk aşamasında bu senet, bir kefâlet belgesi olarak kabul edilir. Senet sahibi müşteri borç almak amacıyla senedi ciro yoluyla bankaya devrederek tüm haklarını bankaya devreder. Bir bankanın bu işlemde komisyon olarak aldığı bedel, senedin üzerinde yazılı nominal değeri ile borç olarak verdiği miktar arasındaki fark olup, faizdir. Bankanın tahsil işlemleri ve masrafları için müşteriden aldığı bedel ise verdiği hizmetin ve yaptığı masrafların karşılığı olduğu için caizdir.

Senedi kırdıran müşterinin amacı hem kredi kullanmak hem de senedini tahsil etmektir. Bankanın amacı ise hem kredi kullandırıp hem de senedi tahsil etmektir. Senet bu işlemlerde bir garanti (teminat) olarak kullanılmaktadır. Bankanın aldığı komisyona ek olarak vermiş olduğu hizmetin ve masrafların bedelini de talep etmesi işlemin sadece bir kredi işlemi olmayıp, banka hizmeti olduğunu da gösterir. Bu nedenle yapılan indirimin, vadesi henüz gelmemiş olan borcun nakit karşılığında satımı olduğu görüşü doğru bir görüş değildir. Çünkü banka ciro yoluyla kendisine devredilen senedi, vadesinde ödenmediğinde ciro edene rücu şartıyla kabul etmektedir. Sonuçta işlem; karz, vekâlet ve kefalet akitlerinden oluşmaktadır. Bu işlemde alınan komisyon, verilen kredi karşılığında alınan faizdir. Bu nedenle faizsiz bankalar bu işlemleri yapmamalıdır (Bayındır, 2005: 230-231).

5. Öneriler

Malezya’da uygulanan alacak satışı yöntemlerinin kullanılması yerine, sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemine göre yapılandırılan yöntemler fıkhen en uygun yöntemlerdir. Murabaha yöntemi hem akreditifli ödeme şekillerinde hem de vesaik mukabili ödeme şekillerinde kullanılabilir. Akreditif yoluyla mal satan ihracatçılara, sevk sonrası finansman ihtiyaçları için, akreditiflerini alacak satışı yoluyla iştirâ ettirmeleri yerine kendilerine faizsiz finansal yapıya uygunluk açısından, “murabaha yoluyla vadeli ihracat akreditif finansmanı” yöntemi önerilebilir. Bu yöntemde, faizsiz banka lehine açılan ihracat akreditifi sayesinde, ihracatçıya peşin ödeme yaptıktan sonra, mal ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satacak ve bedeli ödeme vadesinde akreditif açan bankadan tahsil edecektir.

Akreditifli ödeme şeklini kullanmayan ihracatçılar ise “murabaha yoluyla aval poliçeli vesaik mukabili ihracat finansmanı” yöntemini tercih edebilirler. Bu ödeme şeklinde, ihracatçıya peşin ödeme yapıldıktan sonra, mal ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satılır ve ithalatçının bankası tarafından aval verilmiş olan poliçe vadede faizsiz banka tarafından tahsil edilir.

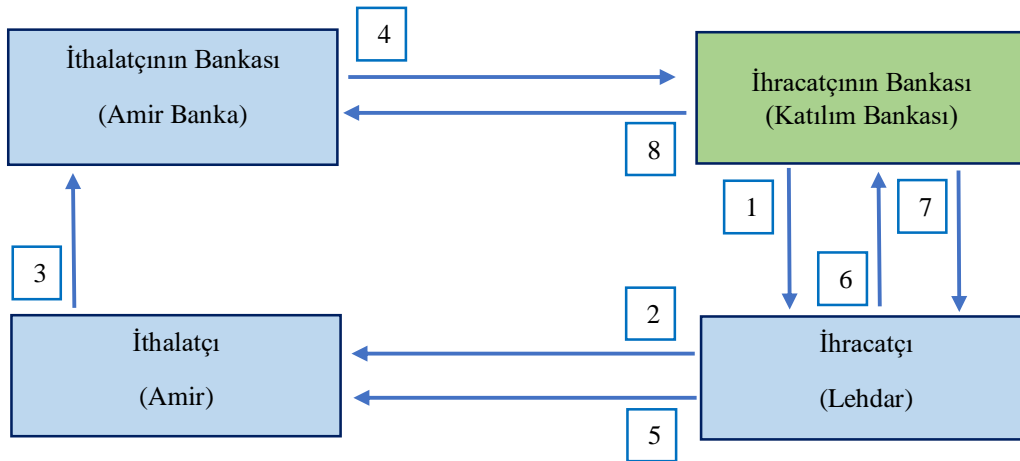
5.1. Murabaha Yoluyla Vadeli İhracat Akreditif Finansmanı

Vadeli ihracat akreditif finansmanı, akreditifli ödeme şekli ile yurtdışına mal satan ihracatçıların, ihracat bedellerini peşin tahsil edebilmeleri amacıyla Türkiye’de katılım bankacılığında kullanılan bir üründür. Ürünün temelinde murabaha yöntemi kullanılır. Katılım bankası ihracatçıdan anlaşılabilir nitelikte mal satın alır. Sonrasında belirli bir vade ile yurt dışında ilgili malı satması için ihracatçıyı vekil olarak tayin eder. Katılım bankası bu işlem türünde yurtdışındaki ithalatçıya murabaha yöntemiyle vadeli olarak mal satmaktadır. Malı ihracatçıdan peşin olarak satın alır ve yurtdışına vadeli olarak satar. Bu işlem türünde akreditifin, ilgili fonlamayı yapacak olan katılım bankası adına açılmış olması gerekir. Bu finansman türünde sadece TL, USD ve EUR bedelli akreditifler kullanılmaktadır. Malların sevk tarihi, ihracatçının finansman kullanmak istediği tarihten sonra olmak zorundadır.

Bu finansman türünde, kendisine açılan vadeli bir akreditifle ihracat yapacak olan ihracatçı, henüz yükleme işlemini gerçekleştirmeden önce katılım bankasına başvurur. İhracatçıya çifte vekâlet verilerek fiyatta anlaşma sağlanır. İhracatçı yüklemeyi gerçekleştirir ve akreditif evraklarını katılım bankasına sunar. Bu aşamada ihracatçı, ilgili taşıma ve sevk evraklarını katılım bankasına ciro yoluyla devreder. Sevk evrakları, katılım bankası tarafından incelenip, akreditif şartlarına uygun bulunduğu anda, başta anlaşılabilir fiyatta ihracatçıya bedel peşin olarak ödenir. Vade tarihinde ise akreditifi açan amir bankadan gelen akreditif bedeli, katılım bankası tarafından tahsil edilir.

Vadeli ihracat akreditifinin murabaha yöntemiyle finansmanının iş akış süreci aşağıdaki gibidir.

Şekil 6: Vadeli İhracat Akreditifinin Murabaha Yöntemiyle Finansmanının İş Akış Süreci (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıda açıklanmıştır:

1. Katılım bankası tarafından ihracatçı müşterisine şartlı vekâlet verilir. Bu vekâlet kapsamında ihracatçı, ihracat anlaşması yapması için katılım bankasınınca vekil tayin

edilmiş olur. İhracatçı bu aşamadan önce ithalatçı ile herhangi bir sözleşme imzalamamış olmalıdır.

2. İhracatçı, mal satın alacak olan yurtdışındaki bir ithalatçı ile katılım bankası lehine vadeli bir akreditif açılması için anlaşır. Akabinde ihracatçı, ithalatçıya satış şartlarını içeren bir proforma fatura gönderir.
3. İthalatçı akreditif açtırmak için amir bankaya başvurur.
4. Amir banka, katılım bankası lehine bir akreditif açar.
5. İhracatçı malı ithalatçının ülkesine gönderir.
6. İhracatçı, akreditifle ilgili ticari evrakları katılım bankasına teslim ederken katılım bankasına ciro ile devreder.
7. Katılım bankası ticari evrakların akreditif şartlarına uygun olup olmadığını inceler. Ticari evrakları uygun bulması durumunda, ihracatçıya başta anlaşılan peşin fiyattan ihracat bedelini öder.
8. Katılım bankası ticari evrakları amir bankaya iletir. Amir banka evrakları inceledikten sonra akreditif şartlarına uygun bulması halinde, akreditif ödeme vadesinde faizsiz bankaya ödeme yapacağına dair bir ödeme taahhüdünde bulunur.
9. Akreditif vadesinde, amir banka faizsiz bankaya ödemelerini yapar.

Murabaha yöntemi yoluyla vadeli ihracat akreditif finansmanı işlem türünde katılım bankası ihracatçıdan peşin fiyatına mal almakta ve ithalatçıya, peşin fiyat üzerine belirli bir kâr marjı koyarak, malı vadeli olarak satmaktadır. Vadeli ihracat akreditifinin murabaha yöntemi ile finansmanı olarak da adlandırılabilir bu işlem sayesinde, ihracatçıya sevk sonrası finansman sağlanmaktadır.

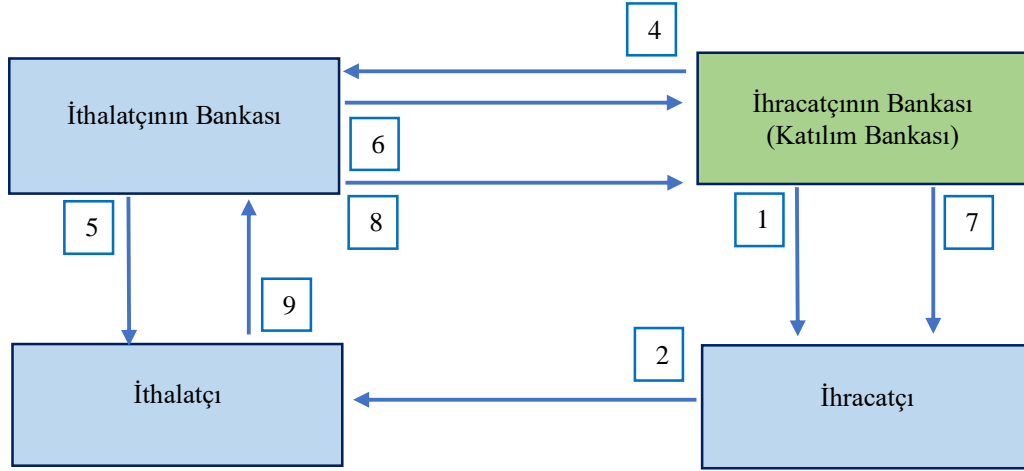
5.2. Murabaha Yoluyla Aval Poliçeli Vesaik Mukabili İhracat Finansmanı

Aval poliçeli vesaik mukabili ödeme şekli ile sevk sonrası ihracat finansmanı, murabaha yöntemiyle gerçekleştirilebilir. Bu finansman türünde öncelikle katılım bankası, ihracatçının mal temin edip vadeli olarak yurtdışında satması için ihracatçıya vekâlet vermektedir. Burada dikkat edilecek husus, ihracatçının malı sevk etmeden önce, ihracatçıya katılım bankası tarafından vekâlet verilmesi gerekliliğidir. İhracatçının yükleme yaptıktan sonra bankaya başvurması durumunda murabaha şartları gereğince finansman sağlanamaz. İhracatçı vekâlet aldıktan sonra, malı yükler ve hazırladığı ticari evrakları katılım bankasına teslim eder. İhracatçıya fatura tutarından düşük olarak anlaşılan bir tutarda peşin olarak ödeme yapılır. Katılım bankası, ticari evrakları (fatura, taşıma belgesi, sigorta poliçesi, paketleme listesi vb.) ve ekindeki poliçeyi, ithalatçının bankasına gönderir.

İhracatçıya ödeme, ithalatçının bankasının poliçeye avalini (kefaletini) eklediğini bildirmesinden sonra yapılır. Böylece katılım bankası, poliçeye ithalatçının bankası tarafından aval verilmesi sayesinde ihracatçıya yapacak olduğu ödemeyi vadeli olarak tahsil edeceğine dair bir garanti elde etmiş olur. Avalli poliçenin ödeme vadesinde, katılım bankası poliçe bedeli tahsil eder.

Aşağıdaki şekilde bu işlemin operasyonel aşamaları görülebilir.

Şekil 7: Kabul Kredili Avallli Vesaik Mukabili Ödeme Şekli ile Murabaha Yöntemi Kullanılarak Sevk Sonrası İhracat Finansmanı (Yazar Tarafından Oluşturulmuştur.)



İş akışı aşağıda açıklanmıştır:

1. Katılım bankası, ihracatçı müşterisinin malını vadeli olarak yurt dışında satması için ihracatçıya vekâlet verir.
2. İhracatçı malı yükler.
3. İhracatçı hazırladığı ticari evrakları katılım bankasına teslim eder.
4. Katılım bankası evrakları ve poliçeyi ihracatçının bankasına gönderir.
5. İthalatçının bankası, ihracatçı tarafından düzenlenen poliçeyi ithalatçıya kabul ettirdikten sonra evrakları ithalatçıya teslim eder. Sonrasında ithalatçının bankası kabul edilmiş olan poliçeye avalini ekler.
6. İthalatçının bankası, poliçeye aval eklediği bilgisini katılım bankasına iletir.
7. Katılım bankası, ihracatçıya başta anlaştıkları tutarda ödeme yapar.
8. Avallli poliçenin ödeme vadesinde, ithalatçının bankası katılım bankasına poliçe bedelini öder.
9. İthalatçı poliçenin ödeme vadesinde poliçe bedelini bankasına öder.

Bu işlemde katılım bankasının elde edeceği murabaha kârı, ihracat fatura bedeli ile ihracatçıya ödenen bedel arasındaki fark kadardır. Bu işlemde katılım bankası ihracatçıdan peşin bedelle mal satın almış ve ithalatçıya belirli bir kâr ile vadeli olarak murabaha yöntemi ile satmıştır (Kazancı, 2021: 187-191).

Sonuç

İhracatçılar kambiyo senedi kırma veya iskonto ettirme uygulamalarına ihracat bedellerini vadelerinden önce tahsil etme amacıyla sıklıkla başvururlar. Kambiyo senedi kırma veya iskonto uygulama işlemleri, konvansiyonel dış ticaret uygulamalarında ihracatçıların sevk sonrası ihracat işlemlerini finanse etmek için tüm dünyada yaygın olarak kullanılmaktadır.

Faizsiz bankalar aracılığıyla iş yapan ihracatçıların da bu uygulama yoluyla finansmana ulaşma ihtiyacı göz önüne alınarak özellikle Malezya’da bu alanda faizsiz olduğu öne sürülen pek çok ürün ihracatçıların kullanımına sunulmuştur. Bu ürünler alacak satışı (bay’al-dayn) sözleşmesine göre uygulanmakta olup, makale içerisinde detaylı olarak tanıtılmıştır.

Alacak satışıyla (bay’al-dayn) yani faizsiz finans prensiplerine göre borç ticaretinden kâr elde etmek uygun görülmediğinden, bu işlemlerde ribâ oluşmaması için aynı değerden yapılması ve garar oluşmaması için de sadece borçluya satılması gerekmektedir. İskontolu borç satışı uygulamaları, Malezya’daki faizsiz bankalar haricinde kullanılmamakta olup, bunun nedeni ifade ettiğimiz gibi bu ürünlerin faiz ve garar unsurlarının her ikisini de barındırmalarıdır. Bu ürünlerin zaman zaman Malezya harici ülkelerde de İslami finansın geliştirilmesi ve konvansiyonel finansla rekabet edilebilmesi açısından maslahat yani kamu yararı gereğince uygulanabileceği görüşleri gündeme getirilmektedir. Oysaki iskontolu borç/alacak satışı uygulamaları; borcu/alacağı satın alan taraf için faiz geliri getirdiğinden, ma’dumun yani olmayan bir malın satışı anlamına geldiğinden ve borcu satın alan tarafın borçlu ile doğrudan ilişkisi olmamasından dolayı belirsizlik oluşturduğundan, faizsiz finans kurumlarında uygulanmamaya devam etmelidir görüşünderiz.

Alacak satışı yöntemleri yerine sevk sonrası ihracat finansmanında murabaha yöntemi en uygun yöntemdir. Murabaha yöntemi akreditifler ve vesaik mukabili ödeme şekilleri için uygundur. Akreditif yoluyla mal satan ihracatçılara, sevk sonrası finansman ihtiyaçları için, akreditiflerini borç satışı yoluyla iştirâ ettirmeleri yerine kendilerine faizsiz finansal yapıya uygunluk açısından, “murabaha yoluyla vadeli ihracat akreditif finansmanı” yöntemi önerilebilir. Bu yöntemde faizsiz banka, lehine açılan akreditif sayesinde, ihracatçıya peşin ödeme yaptıktan sonra, malı ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satacak ve bedeli ödeme vadesinde akreditif bankasından tahsil edecektir. Akreditifli ödeme şekli ile çalışmayan ihracatçılar ise “murabaha yoluyla aval poliçeli vesaik mukabili ihracat finansmanı” yöntemini kullanabilirler. Bu yöntemde faizsiz banka tarafından ihracatçıya peşin ödeme yapıldıktan sonra, mal ithalatçıya kâr marjı ile vadeli olarak satılacak ve ithalatçının bankası tarafından aval verilen poliçe vadede tahsil edilecektir.

Makalemizde; sevk sonrası finansmana ihtiyaç duyan ihracatçıların, ithalatçılar tarafından kabul edilmiş olan poliçelerini veya ihracat evraklarını borç satışı yöntemini kullanarak satmaları (kırdırmaları) faizsiz finans prensiplerine uygun olmadığından, alternatif olarak murabaha yöntemine dayalı finansman yöntemlerini kullanmaları önerilmektedir.

Kaynakça

- Akartepe, B.B. (2017). Alacak Satımı Uygulamaları ve Analizi: Varlık Yönetim Şirketi Örneği. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Al-Hattab, Muhammed Bin Abdurrahman (1978). *Mevâhibu'l-celîl şerhu Muhtasari Halîl*, Beyrut, Dâru'l-fikr, sayı: 4, s. 368: Tercüme edilmiş versiyonu: Securities Commission Malaysia (2007). *Resolutions of the Securities Commission Shari'ah Advisory Council*, Kuala Lumpur, 2. Baskı, s.17-18.
- Amin, H. (2007). An Analysis of the Classical and Contemporary Juristic Opinions on Bay al-Dayn. *Labuan a Journal of Muamalat and Society*, sayı: 1, s.29-40.
- Ayan, M. (2012). *Borçlar Hukuku: Genel Hükümler*, 7.baskı, Konya, Mimoza Yayınları.
- Aydın, M.A. (1994). Deyn. TDV İslam Ansiklopedisi. Cilt: 9, s. 266-268.
- Bank Islam, (2021). *Bills of Exchange Purchased-i (BEP-i)*. <https://www.bankislam.com/business-banking/trade-operations/bills-of-exchange-purchased-i/> [10.06.2021].
- Bayındır, S. (2005). *İslam Hukuku Penceresinde Faizsiz Bankacılık*. İstanbul, Rağbet Yayınları.
- Desuki (t.y). *Hâşiyetü'd- Desuki alâ Şerhi'l-Kebir*, Beyrut, Dâru'l-fikr.
- Islamic Accepted Bills, (2021). <https://www.youtube.com/watch?v=uP8Up0twXHw> [10.06.2021].
- İbn Hazm (t.y). *el-Muhallâ*, Beyrut, Dâru'l-fikr.
- İbn Kudâme (t.y). *el-Muğni*, Kahire, Mektebetü'l-kahire.
- İştira (2021). <https://www.akreditif.biz.tr/akreditif-terimleri.html> [10.06.2021].
- el-Haraşi (t.y). *el-Haraşi ala Muhtasari Seyyidi Halil, V, (y.y.)*.
- FCI (2021). *The Market Potential of Islamic International Factoring*. <http://online.fliphtml5.com/uzvev/gjgd/#p=33> [20.04.2021].
- Feyzioğlu, F.N. (1976). *Borçlar Hukuku: Genel Hükümler*, 2.baskı, İstanbul, Fakülteler Matbaası.
- FSTEP (2010). *Islamic Banking Handbook. Institut Bank- Bank Malaysia*. First Edition April 2020. <http://www.iefpedia.com/english/wp-content/uploads/2010/11/Islamic-BankingHandbook-FINANCIAL-SECTOR-TALENT-ENRICHMENT-PROGRAMME.pdf> [20.04.2021].
- Kara, Y. (2012). İslam Hukuku'nda Deynin Deyn Karşılığında Satımı, *İslam Hukuku Araştırmaları Dergisi*, sy.20, s.389-415.
- Kâsâni (1986). *Bedâi'u's-sanâi'*, 2.baskı, Beyrut, Daru'l-kütübü'lilmiyye.
- Kazancı, F. (2021). Katılım Bankacılığı İhracat Finansmanında Murabaha Yöntemi Uygulamaları. *İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi (İEFD)*, 7(1).

- Koutoub Mustafa, S. (2001), *The Sale of Debt as Implemented by the Islamic Financial Institutions in Malaysia*, (Kuala Lumpur: Research Centre, IIUM, 1st edition, 2001) s. 12.
- Malaysia EXIM Bank (2021). *Islamic Banking* <https://exim.com.my/index.php/en/quick-links/product-disclosure-sheet> [20.04.2021].
- Nevevi (1991). *Ravzatü't-Tâlibin*, 2. Baskı, Beyrut, Mektebetü'l-İslâmi.
- Özalp, A. (2007). *Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif*, 2. Baskı, İstanbul, Türkmen Kitabevi.
- 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.
- Razali, S.S. (2012). Revisiting the Principles of Gharar (Uncertainty) in Islamic Banking Financing Instruments with Special Reference to bay al-Inah and bay al-dayn towards a new modified model. *International Journal of Financial Management*, 2(1), 15-32.
- Reisoğlu, S. (2005). *Borçlar Hukuku: Genel Hükümler*, 17.baskı, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Saiti, B., Hasan, A., & Ali, E.R.A.E. (2016). *Islamic Capital Markets: Islamic Interbank Money Market: Contracts, Instruments and Their Pricing*. Edited by: Alam, N. & Rizvi, S.A.R.. Palgrave Macmillan.
- Serahsi (1993). *el-Mebsut*, Beyrut, Dâru'l-Ma'rife.
- Syed Alwi, S.F. (2011). *An Analytical Study on Shariah and Regulatory Issues of Islamic Trade Finance in Malaysia*. Yayınlanmamış Doktora Tezi. Uluslararası İslam Üniversitesi. Malezya.
- Şafak, A. (1996). *Mukayeseli Hukuk Açısından Factoring ve Komisyonculuk İşlemleri*, I. Uluslararası İslam Ticaret Hukukunun Günümüzdeki Meseleleri Kongresi (s. 663-699). Konya, KOMBAD Yayınları.
- Şirazi (t.y) *el-Mühezzeb*, IX, 259, (y.y.).
- Şirbini, H. (1994). *Muğni'l-Muhtac*, 1.baskı, Beyrut, Dâru'l-kütübi'l-ilmîyye.
- Suvalihi, Y. (2011). İbn Avâli: "Bey'ü'd-deyn ve eseruhu fi'l-esvâki'l-mâliyye", *Mecelletü'l-İslâm fi Asya*, s.4.
- Usmani, T., *Bai'-al-dain*, http://www.albalagh.net/Islamic_economics/finance.shtml#Bai%27-al-dain [20.04.2021].
- Uyanık, Y. (2003). *Faktöring, Faiz ve İslam*. http://web.boun.edu.tr/uyanik/Boun/Faktoring/Entries/2010/8/9_Faktoring,_Faiz_ve_Islam.html [20.04.2021].

Extended Abstract

Most of the exporters need to collect their receivables before their due date. For this reason, they apply to banks, factoring or forfaiting companies for transactions such as policy issuance, invoice sales or letter of credit surrender. Although conventional institutions can easily perform these transactions with interest, interest-free financial institutions generally stay away from these transactions. Interest-free financial institutions in Malaysia, on the other hand, carry out all such transactions through a debt sale (bay'al-dayn) contract. In the article, export financing methods through debt sales are explained in detail, and alternative product suggestions are presented by investigating the compatibility of debt sales method with interest-free finance principles.

When we look at the world in general, the debt sale method is widely used in foreign trade applications, especially for transactions such as export credit refinancing, selling the invoices of accepted policies and futures before their maturity, and also negotiating letters of credit. How these refinancing, policy/invoice sales and negotiation transactions in foreign trade will be carried out in the interest-free financial system is one of the controversial issues.

Bay'al-dayn means the sale of debt, and is considered by many fiqh scholars as transactions in which riba is obtained. This is because the sale of debt is thought to be similar to the sale of money. In some denominations, the debt can only be sold at an equal rate and in the spot market, while in others it can be sold only in the spot market. Most jurists in Malaysia allow debts to be sold at a discount. But in Malaysia, these transactions still have to take place on the spot. In the Middle East countries, it is not used because the sale of debt is controversial. In some countries, the sale of debt is used by considering the public interest, that is, for the sake of maslaha. In general, the practice of debt sales is one of the issues in which there is a difference of opinion in the Islamic world.

The purpose of writing the article; To research the foreign trade finance products based on debt sales around the world and to come to a conclusion as to why debt sales are implemented in some countries and not in others, to examine the subject in accordance with the principles of interest-free finance and to offer alternative products.

In the article, after the definition of debt sales, the types of transactions that require debt sales in foreign trade are detailed. Subsequently, the sale of debt was evaluated in terms of interest-free finance rules and the result was reached.

Exporters frequently resort to the practice of breaking or discounting bills of exchange in order to collect the export prices before their due dates. Bill breaking or discounting transactions are widely used all over the world in conventional foreign trade practices to finance exporters' post-shipment export transactions. Considering the need for exporters doing business through interest-free banks to reach financing through this application, many products that are claimed to be interest-free in this field, especially in Malaysia, have been offered to exporters. These products are implemented according to the debt sale (bay'al-dayn) contract and are introduced in detail in the article.

Since debt sales (bay'al-dayn), that is, according to the principles of interest-free finance, it is not considered appropriate to make a profit from debt trading, it must be made at the same value in order to avoid riba in these transactions, and it must be sold only to the debtor in order to avoid garar. Discounted debt sales applications are not used except for interest-free banks in Malaysia, because, as we have stated, these products contain both interest and garar elements. From time to time, opinions are brought to the agenda that these products can be applied in accordance with the public interest in terms of developing Islamic finance and competing with conventional finance in countries other than Malaysia. However, discounted debt sales practices; We are of the opinion that it should not continue to be applied in interest-free financial institutions because it brings interest income for the party who buys the debt, it means the sale of a non-existent property, and it creates uncertainty because the party buying the debt does not have a direct relationship with the debtor.

Instead of the debt sale method, the murabaha method is the most appropriate method in post-shipment export financing. The Murabaha method is suitable for letters of credit and cash against documents. For their post-shipment financing needs, exporters who sell goods via letter of credit can be offered the method of "term export letter of credit financing through murabaha" in terms of compliance with the interest-free financial structure, instead of having their letters of credit negotiated through debt sales. In this method, thanks to the letter of credit opened in favor of the interest-free bank, after making the cash payment to the exporter, it will sell the goods to the importer with a profit margin on a deferred basis and collect the price from the letter of credit at the time of payment.

Exporters who do not work with a letter of credit payment method, on the other hand, have "aval policy through murabaha".