

## TÜRK EXİMBANK ALICI FİNANSMAN UYGULAMALARINA FAİZSİZ BİR ÜRÜN ÖNERİSİ

### AN INTEREST-FREE PRODUCT RECOMMENDATION FOR BUYER'S CREDIT APPLICATIONS OF TURK EXİMBANK

Fatih KAZANCI\*

#### Öz

Türk Eximbank, günümüzde ihracatçılara pek çok faizli ve birkaç faizsiz finansman imkânı sunmaktadır. Sunduğu faizsiz finansal imkânlar içerisinde ise alıcı finansmanı bulunmamaktadır. Bu makale, Suudi İhracat Programı'ndan (SEP) esinlenerek Türk Eximbank'ın alıcı finansmanında kullanabileceği bir ürün modeli ortaya koymaktadır. Ürün, murabaha yöntemine dayanmakta olup, Türk Eximbank, ihracatçıdan peşin olarak satın alacağı malı, ihracatçının alıcısına, kredi limit ilişkisi kurduğu yurtdışı faizsiz banka veya katılım bankalarının yurt dışı iştirakleri aracılığıyla vadeli olarak satacaktır. Bu ürün sayesinde Türk Eximbank, ihracatçılarımıza faizsiz bir ürün daha kazandırmakla birlikte, ülke ihracatının artırılmasına daha fazla katkı sağlayacaktır.

**Anahtar Kelimeler:** İslami Finans, Faizsiz Bankacılık, Katılım Bankacılığı, Türk Eximbank, Murabaha, Alıcı Finansmanı

**JEL Kodları:** F10, G24, P45

#### Abstract

Türk Eximbank offers many interest and interest-free financing opportunities to exporters today. Some of the interest-free financial opportunities it offers do not include buyer financing. Inspired by the Saudi Export Program (SEP), this article presents a product model that Turk Eximbank can use in buyer financing. The product is based on the murabaha method, and Türk Eximbank will sell the goods to be purchased in cash from the exporter to the buyer of the exporter on a forward basis through foreign Islamic banks or the foreign subsidiaries of participation banks with which the exporter has a credit limit relationship. Thanks to this product, Türk Eximbank will not only bring an interest-free product to our exporters, but will also contribute more to the increase of the country's exports.

**Keywords:** Islamic Finance, Islamic Banking, Participation Banking, Türk Eximbank, Murabahah, Buyer's Credit

**JEL Codes:** F10, G24, P45

\* Dr., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.ř./ İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr/  
fatih.kazanci@izu.edu.tr

## Giriş

Günümüzde Türk Eximbank, faizsiz finansal ürünler olarak ihracatçılara; “katılım bankaları finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi”, “katılım bankaları sevk öncesi ihracat kredisi” ve “katılım finans yatırım kredisi” imkânlarını sunmaktadır. Bu ürünler ihracatçılara sevk öncesi finansman imkânı sunmaktadır. Türk Eximbank günümüzde ayrıca ihracatçıların yurtdışı alıcılarına yönelik olarak faizli alıcı finansman imkânı sağlamaktadır. Fakat alıcı finansmanı alanında faizsiz bir ürünü henüz mevcut değildir.

Bu makalenin yazılış amacı, Türk Eximbank'ın sunduğu konvansiyonel yurtdışı bankalar alıcı kredisi ve yurtiçi bankalar alıcı kredisi imkânlarına faizsiz bir alternatif sunmaktır. Bunun için örnek olarak Suudi İhracat programı (SEP) benzeri bir yapı Türk Eximbank için oluşturulmaya çalışılmıştır.

Bu model murabaha yapısında çalışmakta olup, ihracatçılarımızın yüksek ekonomik ve politik riskler nedeniyle henüz girmeye çekindikleri gelişmemiş veya gelişmekte olan İslam ülkelerine mal satmalarına olanak sağlayacak bir imkân olarak da düşünülebilir. Bunun yanında Türkiye'deki katılım bankalarının yurtdışı iştiraklerinin müşterilerine de bu ürün pazarlanabilir. Modelin diğer bir faydası da bazı ülkelerden açılan akreditiflere ülke riski nedeniyle teyit ekleyemeyen ülkemizdeki bazı bankaların Türk Eximbank güvencesine sahip olarak iş hacimlerini artıracak olmalarıdır.

Makalede ihracat finansman çeşitleri tanıtıldıktan sonra Suudi İhracat Programı (SEP) ve murabaha yönteminin uygulaması ve fıkhi gereklilikleri detaylı olarak anlatılmıştır. Akabinde Türk Eximbank'ın alıcı finansman çeşitleri anlatılarak sonuçta Türk Eximbank'ın uygulayabileceği bir alıcı finansman modeli çizilerek, detaylandırılmıştır.

## Dış Ticaretin Finansmanı

Dış ticaret finansmanı içerisinde hem ithalat hem de ihracat finansmanı girmektedir. İthalat finansmanı, ithalatçıların yurt dışından alacakları malların finanse edilmesidir. İhracatın finansmanı ise, ihracatçının gelen mal talebini karşılayabilmesi için mallarını sevk etmeden ya da mallarını sevk ettikten sonra ihtiyaç duyduğu finansmanın bir banka ya da bu işlemlerle görevli kurumlarca karşılanması olarak tanımlanabilir. Ülkemizde dış ticaret finansmanı sağlayan kurumlara örnek olarak; ticari bankalar, kalkınma bankaları ve Eximbank sıralanabilir. Bu finansman türü sayesinde dış pazarlara, rekabet gücü yüksek mal ihracatı gerçekleştirilebilir (Tomanbay, 2003: 138).

## İhracatın Finansmanı

Çoğu devlet, kendi ihracatçılarını desteklemek için özel mali kurumlar oluşturur ve bu kurumlar sübvansiyonlu krediler verirler. Bu nedenle bu krediler özel ticari bankalar tarafından verilen kredilere nazaran hem düşük faizli olur hem de geri ödeme şartları daha uygun olur. Devletlerin sağladığı bu düşük faizli kredilerin kaynağı devlet bütçesinden karşılandığı için, devletler bu düşük maliyetli

finansman sayesinde, istihdamı artırdıkları gibi dış pazarlarda da daha rekabetçi olurlar. Bu finansmanın maliyeti vergisini ödeyen halktan karşılanır (Seyidoğlu, 2016: 501).

İhracat finansmanı, kullanım yeri ve amacına göre iki farklı gruba ayrılabilir.

### **1. Sevk Öncesi Finansman**

Sevk ya da yükleme öncesi finansman, ihracatçının ihtiyaç duyduğu işletme sermayesini karşılamak için sunulan bir kredi türüdür. Sevk öncesi krediler kısa vadeli kredilerdir ve sipariş tarihi ile yükleme tarihi arasındaki kredi ihtiyacını karşılamak için ihracatçılara verilirler. Bu imkân, ihracatçının yaptığı anlaşmaya göre ihraç edeceği malı temin etmesi veya üreterek ihracata hazırlaması için kullanılır. İhracata hazırlık aşaması, pratikte genellikle 180 gün olarak düşünülür. Bu nedenle de bu tür kredilerin vadeleri genellikle altı ay olarak belirlenir. Eğer ihraç malları tedarik edilme yerine üretiliyorlarsa, bu durumda bu kredilerin vadeleri 1 yıla kadar uzatılabilir. Bu krediler hem üretim yapan ihracatçılara hem de pazarlama yapan ihracatçılara kullanılabılır.

Kredi limitleri çoğunlukla ihracatçının aldığı siparişin fiyatıyla sınırlandırılmakla birlikte, kredi limiti saptanırken malın üretiminin maliyeti, yurt içi nakliye maliyeti, ambalajlama, gümrükleme, sigorta ve vergi gibi masraflar da değerlendirmeye katılır.

İhracatçı lehine açılan akreditifler ya da ödeme garantilerinin varlığı sevk öncesi finansmanın şartlarını kredi veren taraf açısından kolaylaştırmaktadır. Özellikle ihracatçılar, kendi lehlerine açılmış olan transfer edilebilir akreditiflerin, tedarikçilerine transfer edilebilmesi sayesinde hem nakit akışlarını düzenleyebilirler hem de satıcıdan tedarikçiye doğru bir teminat naklini sağlayabilirler. Bu sayede bir tedarikçi, akreditifi kendi sevk öncesi işleri için kullanabilir. Ödeme garantileri de riski azaltan diğer bir araç olup, ithalatçının sözleşme şartlarına göre ödeme yükümlülüklerini içermektedir. Ödeme garantileri aracılığı ile ihracatçılar, bankalarındaki kredi limitlerini artırma imkânı da bulabilirler.

Bu araçlar dışında red clause yani peşin ödeme şartlı akreditifler de ihracatçılara sevk öncesi finansman sağlamada faydalıdır. Lehine bir red clause akreditif açılan bir ihracatçı, akreditifte belirtilen tutar kadar, henüz malı üretip veya tedarik edip yüklemeyen önce avans (peşin bedel) alma imkânına sahip olur. İhracatçı, avans dışında kalan kısmı ise yükleme yapıp uygun evrakları amir bankaya ulaştırdığında alır (Grath, 2008: 127-128).

### **2. Sevk Sonrası Finansman**

Sevk sonrası finansman, malın sevk edilmesiyle mal bedelinin tahsil edileceği tarih aralığında, ihracatçının ihtiyaç duyduğu nakdin, kredi yoluyla temin edilmesidir. Bu nedenle sevk sonrası ihracat, pazarlama amacıyla kullanılır. Dış ticarete rekabetin önemi ve büyüklüğü nedeniyle, sevk sonrası finansmanda vade, önemli bir husustur.

Sevk sonrası krediler genellikle üç grupta toplanırlar:

- Kısa Vadeli Krediler:

Kısa vadeli krediler, ticari bankalar tarafından tüketime malları pazarlaması için verilirler ve vadeleri genellikle 12 ayı geçmez. Bu krediler, ihracat miktarının FOB (Gemide Teslim/Free on Board) değeri üzerinden %80-90'ına kadar verilebilir. İhracatçılar kısa vadeli krediler için teminat olarak lehlerine açılan akreditifleri veya ihracat kredi sigorta poliçelerini kullanabilirler.

- Orta Vadeli Krediler:

Bu kredilerin süreleri iki ilâ beş yıl arasında değişebilir. Orta vadeli krediler, dayanıklı tüketim mallarının ve hafif sanayi mallarının finansmanında kullanılabilirler. Bu krediler için yapılan ihracatın %80'i oranında kredi verilebilir. İhracatçılar, bankalarına teminat olarak ihracat kredi sigorta poliçesi ya da arazi, mülk ipoteki verebilirler.

- Uzun Vadeli Krediler:

Uzun vadeli krediler; ağır sanayi malları ve alt yapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracatlarında kullanılması amacıyla verilirler. Gerçekleşen ihracat değerinin %80'i kredi olarak verilebilmektedir. Bu kredilerin vadeleri beş yıldan on beş yıla kadar uzayabilmektedir. Kredi teminatı olarak; orta vadeli kredilerdeki benzer teminatlar kullanılabilir gibi fabrika/teçhizat ipoteki, ithalatçı ülkeden alınan banka garantisi veya ithalatçının ülkesinden verilen devlet garantileri kullanılabilir (Tomanbay: 140-142).

### **İhracat Amaçlı Alıcı Finansmanı**

Kamu tarafından desteklenen ihracat kredi programlarında, bazen ülkeden mal alan ithalatçılara da kredi sağlanır. Bu ithalatçılar sağladıkları bu finansman sayesinde ihracatçılara ödemelerini gerçekleştirebilirler. Bu kredi türüne alıcı kredisi (buyer's credit) adı verilmekte olup, bazen bu krediler doğruca ülke içerisinde faaliyet gösteren ihracatçılara sağlanır ve böylece bu ihracatçılar yurt dışına vadeli satış yapabilirler (Seyidoğlu, 2016: 501).

Orta ve uzun vadeli sermaye malları ihracında veya anahtar teslimi fabrika/proje finansmanlarında alıcı finansmanına ihtiyaç duyulabilmektedir. İhracat amaçlı alıcı finansmanı, ihracatçının ülkesinde bulunan bir banka ya da finansman kuruluşunun yurtdışındaki ithalatçıya kredi sağlaması olarak tanımlanabilir. Alıcı finansmanı sayesinde ithalatçı, satın almış olduğu mal bedelini ihracatçıya peşin olarak ödeyebilmektedir. İthalatçılar, alıcı finansmanı sayesinde alım gücü elde ederler.

Alıcı kredileri, ihracatçıların pazarı ele geçirerek diğer ihracatçı ülkelere nazaran rekabette avantajlı konuma gelmelerine de yardımcı olur. Bu finansman imkânı sayesinde alıcıların kredi veren ülkeden mal veya hizmet almaları sağlanmış olmakta ve aynı zamanda ihracatçıların da ilgili ülke pazarlarına mal satmaları kolaylaşmaktadır.

Bu kredilerin ayırt edici iki özelliği vardır:

1. Bu kredi türünün, finansal ve ticari yönü birbirinden bağımsızdır. İhracatçı, sadece ithalatçıyla yapmış olduğu ticari sözleşme koşullarına uymakla yükümlüdür. İhracatçının, yapılan

sözleşmeye uygun olarak malı göndermesi ve teslim etmesi gibi ticari yükümlülüğü dışında bir sorumluluğu yoktur. Tüm finansal düzenleme, ithalatçıya kredi açan finans kuruluşunun yükümlülüğündedir.

2. Alıcı kredilerinde, bir ülkeden bir başka ülkeye fon transferine de ihtiyaç duyulmaz. İhracatçı, yaptığı ihracatın bedelini kendi ülkesindeki finansal kuruluştan alır. Bu sayede mal bedeli ihracatçıya hızlı ve kolay bir şekilde ödenir. Bununla birlikte, bazı sözleşmelerde ithalatçı, sözleşmede belirlenen mal bedelinin bir kısmını ihracatçıya peşin ödemekle yükümlü olabilir. Bu tür bir durumda, finansal kuruluş ithalatçıya, mal bedelinin kalan kısmı kadar bir kredi açar (Tomanbay, 2003: 140-142).

### **Türk Eximbank**

Devlet Yatırım Bankası, 1986 yılı sonlarında başlanan çalışmalarla yeniden düzenlenerek, 21.08.1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. adını almıştır. 11 Eylül 1987 tarihli Türkiye Ticaret Gazetesi'nde bu bankanın ana sözleşmesi yayınlanmış ve sözleşmede bankanın kısa adı, Türk Eximbank olarak hükme bağlanmıştır. Türk Eximbank, görev tanımına uygun olarak ve izlenecek ekonomi politikalarının gereği doğrultusunda 1988 yılında faaliyetine resmen başlamıştır.

- Bankanın faaliyetleri aşağıda sıralanmıştır:
- Mal ve hizmet ihracatı ile döviz kazandırıcı faaliyetlere kredi sağlamak.
- İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıların yurtiçi ya da yurtdışı bankalardan sağlayacakları kredilere garanti mektubu vermek.
- Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri için kredi açmak, garanti ve sigorta sağlamak.
- İhracatçıların politik ve ticari riskler nedeniyle karşılaştıkları zararların ödenmesi için ihracat kredi sigortası vermek.
- Yurtiçi ve yurtdışı bankalara ihracata yönelik garanti vermek ve kredi açmak.
- Reasürans imkânlarından yararlanmak, reasürans imkânı sunmak.
- Yurtdışına yapılacak finansal kiralama işlemleri için garanti vermek ve kredilendirmek.
- İhracata yönelik yurtiçi imalat ve satışı kredilendirmek.
- TCMB'den reeskont kredisi temin etmek, döviz üzerinden menkul kıymet ihraç etmek.
- Sigorta acenteliği hizmeti vermek.

Eximbank'a, 2019 yılında yapılan yasal düzenlemeyle, faizsiz finans yöntemleri ile finansman sağlama hakkı tanınmıştır. Ayrıca Eximbank'a sukuk (kira sertifikası) ihraç etme ve bu ihraçlar kapsamında Varlık Kiralama Şirketi (VKŞ) kurma hakkı da tanınmıştır. Bu yasal düzenleme ile Eximbank; ilgili bankaların faizsiz finansman yöntemleri aracılığıyla sağladıkları fonlarla sınırlı kalmak şartıyla, müşterilerine katılım bankalarının kullandıkları fon kullanım yöntemleri ile finansman sağlayabilmektedir.

Eximbank; İşlami Ticari Finansman Kurumu'ndan (ITFC), ITFC koordinatörlüğündeki diğer yatırımçı gruplardan ve İşlam Kalkınma Bankası'ndan (IDB) iki aşamalı murabaha kredisi ve iki aşamalı murabaha sendikasyon kredisi modellerinde faizsiz finansman tedarik edebilmektedir (Türk Eximbank, 2021a).

Günümüzde; Türk Eximbank faizsiz finansman ürünleri olarak aşağıdaki imkânları ihracatçılara sunmaktadır:

- Katılım bankaları finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi imkânı.
- Katılım bankaları aracılığıyla ihracatçılara sevk öncesi ihracat kredisi (SÖİK) imkânı.
- Türk Eximbank tarafından doğrudan ihracatçılara kullanılan katılım finans yatırım kredisi imkânı.

### İşlam İşbirliği Teşkilatı (OIC) İhracat Kredi Kurumları

İşlam İşbirliği Teşkilatı'na bağlı 23 ülkede ihracat kredi kurumu mevcuttur. Bu ülkelerdeki ihracat kredi kurumlarının pek çoğu ihracatçılara faizli kredi imkânı sunmaktadır. Az sayıda ihracat kredi kurumu ise faizsiz finans ve sigorta imkânı sunar. Bunlar; Suudi Arabistan İhracat Programı (SEP), Katar TASDEER, Endonezya Eximbank, Endonezya ASEI, Türk Eximbank ve Malezya Eximbank'tır. Endonezya ve Malezya Eximbank, konvansiyonel finansman yöntemlerinin faizsiz versiyonlarını sunarlar. TASDEER ve MEXIM, fikhî açıdan uygun kredi sigorta imkânı da sunabilirken, ASEI fikhî açıdan uygun genel sigorta hizmeti vermektedir. Fakat bu faaliyetlerdeki iş hacimleri oldukça sınırlıdır. Malezya Eximbank; kredi tekâfül sigortası, kapsamlı tekâfül sigortası, faizsiz uluslararası sözleşme finansmanı, faizsiz tedarikçi finansmanı, faizsiz uluslararası proje finansmanı gibi fikhî açıdan uygun olduğu iddia edilen ürünler sunmaktadır (COMCEC, 2015, 61). Yapılan araştırmada bu ülkelerin İhracat Kredi Kurumlarının faizsiz finansman imkânları içerisinde SEP benzeri bir uygulamaya rastlanmamıştır.

Aşağıdaki tabloda OIC üyesi ülkelerin ihracat kredi kurumlarının sunduğu hizmetler özet olarak verilmiştir.

	Sunulan İmkânlar									
	Finansman			Garanti		Sigorta		Bono İmkânı	Faizsiz Finansal İmkânlar	Danışma ve diğer hizmetler
	Kısa Vade	Orta Vade	Yabancı	Yerli	Ya-bancı	İhrac. Kredi	Yabancı Ytrm			
Nijerya-NEXIM	x	x		x		x				x
Senegal-SONAC						x		x		x
Cezayir-CAGEX						x				x
Bahreyn-ECGP						x				x
Mısır-EDBE	x	x	x							x
Mısır-ECGE	x					x		x		
Ürdün-JLGC				x		x				
Lübnan-LCI	x					x				x
Fas-SMAEX						x				x
Umman-ECGA						x				x

Katar - TASDERR						X			X	X
Suudi Arabistan-SEP	X	X	X	X	X	X			X	X
Sudan-NAIFE	X	X		X		X				X
Tunus - COTUNACE						X				X
BAE-ECIE						X				X
Arnavutluk-ECGF			X							
Bangladeş-SBC						X				
Endonezya-EXIM	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Endonezya-ASEI				X		X		X	X	
İran-EDBI	X	X	X	X	X			X		
İran-EGFI			X	X		X	X			X
Kazakistan-KazExport						X	X			X
Malezya-MEXIM	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Pakistan-PEFG				X						
Türkiye-Türk Eximbank	X	X	X	X	X	X		X	X	X
Özbekistan-UzbekInvest							X	X		X

**Kaynak:** COMCEC (2015, 73).

Türk Eximbank, İslam Kalkınma Bankası (IDB), Uluslararası İslami Ticaret Finansman Kurumu (ITFC) ve ITFC koordinatörlüğündeki bazı yatırımcı kurumlardan iki aşamalı murâbaha kredisi ve iki aşamalı murâbaha sendikasyon kredisi modelinde finansman tedarik etmektedir (Türk EXIM Bank, 2021a). Türk Eximbank, yurtdışından sağladığı bu faizsiz finansman kaynaklarını kullanarak, faizsiz finansman ürünleri olarak katılım bankaları finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi, katılım bankaları aracılığıyla ihracatçılara sevk öncesi ihracat kredisi (SÖİK) ve katılım bankalarını aracı olarak kullanmadan doğrudan ihracatçılara katılım finans yatırım kredisi imkânlarını sunmaktadır.

### **Türk Eximbank Alıcı Kredileri**

Türk Eximbank, konvansiyonel alıcı kredisi çeşitleri olarak; yurtdışı bankalar alıcı kredisi, yurtiçi bankalar alıcı kredisi ve devlet garantili alıcı kredisi imkânları sunmaktadır.

Yurtdışı bankalar alıcı kredileri, Türk Eximbank tarafından kredi limiti tahsis edilmiş olan yurtdışında yerleşik bankalar aracılığıyla, Türkiye'den mal ya da hizmet ithal etmek isteyen yabancı alıcıları finanse etmekte kullanılmaktadır. Bu kredi türünde yabancı alıcı tarafından doğrudan kredi başvuruları, Türk Eximbank'ın limit tahsis ettiği yurtdışındaki bankaya yapılmaktadır. Yabancı banka kendisine yapılan başvuruyu Türk Eximbank'a iletmektedir. Türk Eximbank kendisine ulaşan bu talebi; banka limitine, OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı'na ve kendi değerlendirme kriterlerine göre değerlendirmektedir.

Türk Eximbank, bu kredi imkânı kapsamında, Türkiye'den gerçekleşecek Türk menşeli sermaye ve tüketim mallarıyla, hizmet ihracatını desteklemektedir. 24 aydan kısa vadeli kredilerde Türk Eximbank, ihracat sözleşme bedelinin %100'ü kadarını, 24 aydan uzun vadelerde ise %85'i kadarını finanse etmektedir.

Kredi şartları aşağıdaki gibidir.

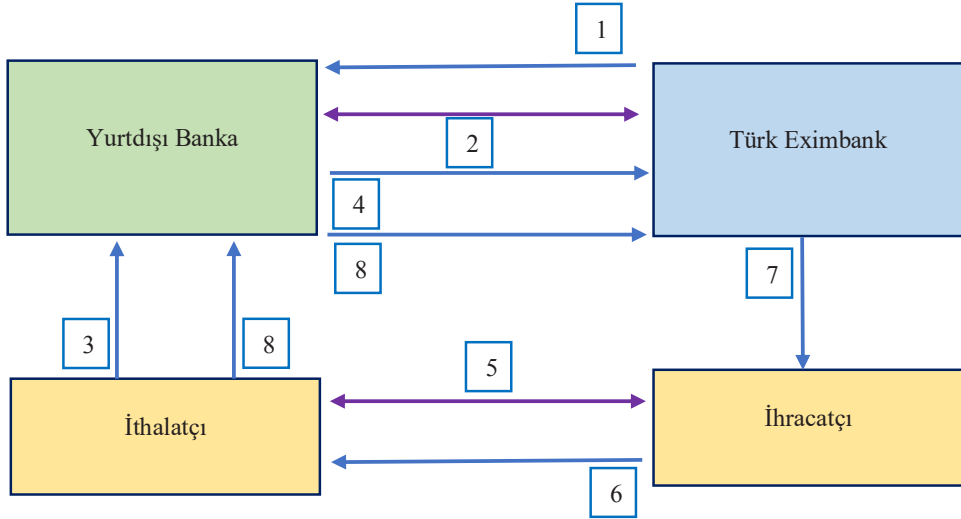
- İhraç malının gönderileceği ülkede Türk Eximbank'ın limit tahsis ettiği muteber bir banka bulunmalıdır. Ayrıca ilgili yabancı alıcının Türk Eximbank'a borçlanmak istemesi de gereklidir.
- Krediyeye konu olan mallar, Türkiye'den Türk menşeli olarak ihraç edilmelidir.
- Başvuru tarihinde, yabancı bankanın limit bakiyesi yeterli ve güncel olmalıdır.

Bu program kapsamında tahsis edilen finansmandan doğan maliyetler genellikle kredi borçlusunu tarafından karşılanmakta olup, bu maliyetler; faiz, risk primi ve komisyonlardan oluşmaktadır. Günümüzde Türk Eximbank; Arnavutluk, Azerbaycan, Belarus, Gürcistan, Kırgızistan, KKTC, Moğo-istan, Özbekistan, Rusya ve Ukrayna'daki bazı bankalara alıcı finansman kredisi limiti tanımıştır.

Kredi kapsamında açılan akreditiflerde Türk Eximbank, akreditiflerin UCP 600'e tabi olmasını ayrıca gayrikabirrc (geri dönülemez) ve transfer edilemez nitelikte olmasını şart koşmaktadır. Türk Eximbank buna ek olarak DPU (Delivered at Place Unloaded) ve DDP (Delivery Duty Paid) teslim şekillerine göre yapılan ihracatları bu kredi programına dahil etmemektedir.

Aşağıda Türk Eximbank tarafından verilen iş akış rneği görülmektedir.

şekil 1: Türk Eximbank Yurtdışı Banka Alıcı Kredileri İşleyişi



**Kaynak:** Türk Eximbank, 2021b.

İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. Türk Eximbank yurtdışında yerleşik olan uygun gördüğü bir bankaya limit tahsis eder.
2. Limit kapsamında Türk Eximbank ve yurtdışı banka arasında sözleşme imzalanır.
3. İthalatçı, finansman talebini yurtdışı bankaya iletir.



4. Yurtdışı banka ithalatçıdan aldığı talebi Eximbank'a iletir.
5. İhracatçı ve ithalatçı aralarında satış sözleşmesi imzalar.
6. İhracatçı, malları ithalatçının ülkesine sevk eder.
7. Türk Eximbank, alıcı kredisi taleplerinden uygun bulduğu başvurulara ait finansmanı doğrudan ihracatçının banka hesabına yatırır. Eş zamanlı olarak yurtdışı bankanın kredi hesabını borçlandırır.
8. İthalatçı, geri ödemeleri yurtdışı banka aracılığıyla Türk Eximbank'a yapar.

Yurtiçi bankalar alıcı kredileri ise yurtiçinde yerleşik olan bankaların yurtdışı yerleşik şubeleri, iştirakleri veya muhabir bankaları aracılığıyla kullanılmaktadır. Bu kredilerde vade 6 aydan başlayıp tüketim malları finansmanı için 2 yıla sermaye malları finansmanı için de 10 yıla kadar çıkmaktadır. Günümüzde Ziraat Bankası, Halk Bank, İş Bankası ve Arap Türk Bankası bu uygulamaya dahil olmuşlardır.

Devlet garantili alıcı kredileri imkânında ise yabancı kamu kurumlarının Türkiye'den yapacakları alımlar devlet garantisini altında finanse edilmektedir (Türk Eximbank, 2021b).

### **Suudi Kalkınma Fonu ve Suudi İhracat Programı (SFD, SEP)**

Suudi Kalkınma Fonu (Saudi Fund for Development-SFD), 1974 yılında çıkarılan Kraliyet Kararnamesiyle kurulmuş olup 1975 yılında faaliyetlerine başlamıştır.

Suudi Kalkınma Fonu'nun ana hedefleri şunlardır:

1. Gelişmekte olan ülkelerdeki kalkınma projelerine kredi desteği vermek.
2. Kurumsal destek sağlamak amacıyla krediler yoluyla teknik yardım sağlamak.
3. Ulusal ham petrol dışındaki petrol ihracatını finanse ederek garanti almak.

Fon, Suudi hükümetinin sağladığı 1 milyar Suudi Arabistan riyali sermaye büyüklüğü ile faaliyetlerine başlamıştır. Bu sermaye sonradan üç farklı tarihte artırılarak, 30 milyar Suudi Arabistan riyaline yükseltilmiştir.

Suudi İhracat Programı (SEP) ise, 1999'da Suudi Kalkınma Fonu bünyesinde kurulan bir fondur. Kuruluş amacı; gayri safi yurt içi hasılanın artışına katkı sağlamak, ihracatı teşvik etmek ve ekonominin ham petrole bağımlılığını azaltarak ekonomik tabanı çeşitlendirmektir.

SEP'in hedefleri şunlardır:

- Suudi ihracatçıları ve yabancı alıcılara rekabetçi kredi ve sigorta imkânları sunmak.
- Dış ticaret işlemleri ile ilgili riskleri azaltmak ve böylece Suudi ihracatçıların yeni pazarları keşfetmesini ve bu pazarlara girmelerini teşvik etmek.
- Dış ticaret finansmanında görevli pek çok uluslararası ve bölgesel banka ve kurumla ortak finansman, teknik iş birliği ve reasürans düzenlemeleri gerçekleştirmek.

SEP programı, gelişmekte olan ülkelerin kalkınma projeleri için gerekli finansmanı sağlamaktadır. Programın ncelikli odağı; sosyal altyapı, enerji, tarım, sanayi ve madencilik sektörüdür. Fonun, 1970'lerden 2018 yılı sonuna kadar, ulaştırma ve haberleşme sektöründe finanse ettiği proje sayısı 221'dir. Sosyal altyapı ile ilgili proje sayısı ise 215'e ulaşmıştır. Enerji sektöründe 70 proje, tarım sektöründe 94 proje ve sanayi/madencilik sektöründe de 38 projeye fon, finansal destek sağlanmıştır.

SEP'in işlemlere katkısı, için riskine bağlı olarak proje değerinin %100'ne kadar yükselmektedir. Minimum işlem tutarı ise 100.000 Suudi Arabistan riyalidir. SEP kredisinden yararlanmak için yapılan projenin yerel (Suudi Arabistan'a olan) katma değeri %25'ten yüksek olmalıdır. Bunun yanında, SEP kredileri ham petrol ihracatını desteklememektedir. SEP aracılığıyla ihraç edilecek olan mal ise Suudi menşeli olmak zorundadır. SEP fonu, ABD doları veya Suudi Arabistan riyali (SAR) cinsinden finansal olanaklar sunmaktadır.

SEP kredilerinden, Suudi ihracatlar (Suudi şirket ve kuruluşlar), Suudi Arabistan'da üretim ve ihracat yapan yabancı şirketler, Suudi ürünlerini ihraç eden yerel alıcılar, Suudi ihracatı için finansman olanakları sağlayan yerel ve yabancı bankalar ile finans kuruluşlar ve Suudi mal ve hizmetlerini satın alan yabancı kamu ve özel ithalatlar yararlanabilmektedir.

SEP kredisi almak için aşağıdaki koşulların sağlanması gerekir:

- Alıcı ülkede finanse edilecek olan projenin uygulanabilir bir proje olduğu kanıtlanmalıdır.
- Herhangi bir projeye sağlanan finansman miktarı SEP fonu sermayesinin %5'ini geçmemelidir.
- Herhangi bir ülkeye tek seferde verilen kredilerin toplam tutarı, SEP fonu sermayesinin %10'unu geçmemelidir.

İhracatın finansmanı ve sigortalanması için SEP fonu aşağıdaki şartları da dikkate almaktadır.

- Kredi vadeleri bir il on iki yıl arasında değişebilir.
- İhracat garantisi ve sigorta hizmetinin kapsamının yüzdesi, gerçekleştirilecek ihracatın denmiş toplam değerinin %90'ı kadar olmalıdır (SFD, 2021).

SFD, öncelikle müşterilerine kredi kullandırmak isteyen bankalara, SEP kredisi kapsamında bir limit tahsis etmektedir. Banka, bu limit anlaşması ile SFD'nin vekili gibi hareket eder. Banka, Arabistan'dan mal ithal ederek müşterisine satabilir ya da müşterisinin kendi acentesi gibi mal almasına olanak sağlayabilir. Finansman anlaşmasının bir gereği olarak, finanse edilecek olan mal alımlarında, işleme konu olan mallardaki Suudi katma değer oranı %25'ten az olmamalıdır. Alıcı firmalar, sabit kâr payı uygulamasıyla SEP kredisi kullanabilirler.

SEP fonunun kredi fiyatlandırması ise aşağıdaki gibidir:

Libor + %1 (SFD komisyonu) + kredi kullandıran banka komisyonu (Kuveyt Türk, 2010: 1-3).

## Murabaha Sözleşmesi

Murabaha terimi sözlükte “artma, ticari kazanç, kâr” anlamındaki “rihb” kökünden türemiş olup, “kazandırma, kâr hakkı tanıma” manasına gelmektedir. Murabaha terim olarak ise; “bir malın alış fiyatı ya da maliyeti üzerine belirli bir kâr konarak satılmasını” ifade eder.

Murabaha, fıkhıta belirli satış türlerinden biridir (Billah, 2019: 121). “Ribh” kelimesinin türevi olan “fiil” kelimesinin bir ayet içerisinde ve değişik türevleri hadislerde geçmesine rağmen, Kur’an ve hadislerde “murabaha” kelimesine rastlanmamıştır. Malın alış fiyatına veya maliyetine belli bir kâr ilavesiyle yapılan murabaha, satım akdi ile ilgili genel hükmün kapsamında sayıldığından, fıkhi uygunluğu hususunda görüş ayrılığı bulunmamaktadır. Fakat Malikiler, doğru beyan edilmediğinde ortaya çıkabilecek sorunlar nedeniyle bu tür satışları tercihe şayan bulmamışlardır. Alış fiyatı ve maliyete nispi bir kâr eklenerek yapılan murabahayı da çoğunluk uygun bulmakla birlikte, bazı fakihler ise caiz görmezler, bazıları da mekruh sayarlar.

Murabaha işleminin sahih olması için satım akdinde arananlar yanında, aşağıdaki şartların da gerçekleşmiş olması zorunludur:

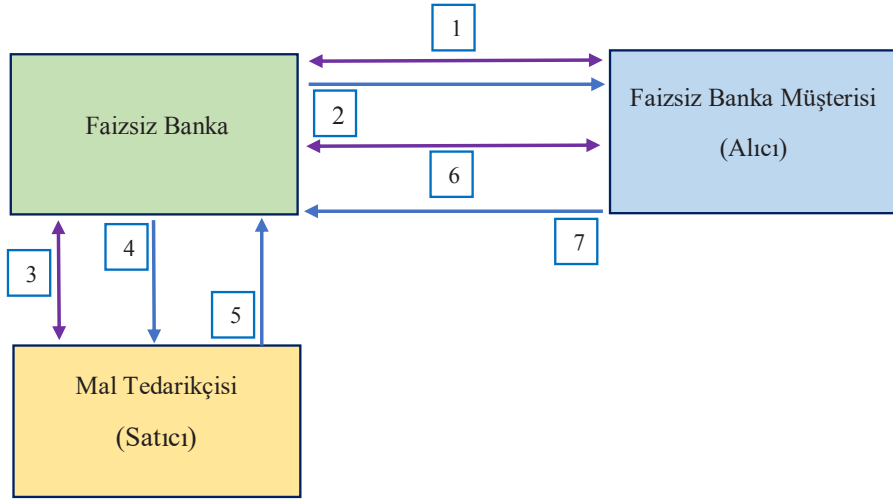
- Önceki satım akdi sahih olmalıdır. Çünkü murabaha akdi, önceki semen (bedel) esas alınarak yapılan bir akittir.
- Malın alış fiyatı taraflarca biliniyor olmalıdır.
- İlk sözleşmede semen, aynı cinsten bir malla değiştirilmiş olmamalıdır. Aksi halde alınacak olan fazlalık, kâr olmayıp faiz olacaktır.
- Elde edilecek kâr taraflarca biliniyor olmalıdır. Çünkü kâr, satış bedelinin bir kısmını temsil etmektedir. Satış bedelinin bilinmesi, bey’in yani satışın şartlarındandır.
- Hanefilere göre; ilk satım sözleşmesindeki semen, misli bir mal olmalıdır. Önceki semen kıyemi bir mal ise bunun değeri bilinmediği için murabahanın semeni de belirsiz kalacaktır (Dönmez, 2006: 148-152).

Murabaha, faizsiz finans alanında en yaygın olarak kullanılan satış yöntemidir. Murabaha yönteminde, bankadan malı satın alması ve tüketiciye/alıcıya satın alınan malları kâr marjıyla ve vadesinde ödenecek şekilde satması talep edilir. Tüm satış yöntemleri, vadede tek bir seferde borcun ödenmesini ya da vadeye yayılmış olarak taksitli ödenmesini şart koşar.

Murabaha eski dönemlerde, vadeli olarak kullanılma zorunluluğu olmayan bir finansman tekniği idi. Nakit elde etmek için yapılan murabaha satışı istisnadan daha çok, bir kuraldı. Murabaha kredisi, hane halkları ve ticari işletmeler için mal alımını finanse etmek amacıyla, finans dışı kurumlar tarafından da kullanılabilir bir kredidir. Fakat faizsiz finansal kurumlar tarafından murabahanın bir kredi finansman aracı olarak kullanılması için sözleşmesinin içeriğinde çok fazla değişikliğe ihtiyaç vardır.

Standart bir murabaha işleminin aşamaları aşağıdaki gibi detaylandırılabilir.

şekil 2: Standart Murabaha İşlem Aşamalarının Gösterimi



**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İşlem akışı aşağıdaki gibidir:

1. Faizsiz banka ve müşterisi ile arasında, müşterisinin faizsiz banka tarafından satın alınan malı satın alacağına dair bir satın alma vaadi sözleşmesi imzalanır. Sözleşmenin içeriğinde; sipariş edilen malın tanımı, maliyeti, niteliği ve bankaya ödenecek olan kr oranı yer almalıdır.
2. Faizsiz banka tarafından, banka adına belirtilen fiyatta ve belirtilen malı satın alması amacıyla mşterisiye vekâlet verilir.
3. Banka (vekili olan müşterisi aracılığıyla) ile mal tedarikçisi arasında, bedelin kendisine derhal nakit olarak veya belgelerin alınması üzerine ödeneceğine dair bir satın alma sözleşmesi imzalanır.
4. Bedel, banka tarafından doğrudan tedarikçiye ödenir.
5. Banka, malı vekili olan müşterisi aracılığıyla satın alır.
6. Malın satın alınmasından sonra, banka ile müşterisi arasında ikinci bir satış sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşme ile mal, mşterisiye maliyet + kâr ile satılır.
7. Malın bankadan (vekili olan müşterisi aracılığıyla) alıcıya teslimi sayesinde ikinci satış sözleşmesi akdedilmiş olur ve taksit ödemeleri başlar (Kahf, 2021).

Murabaha kredisi kullandıracak olan faizsiz bankalar ve diğer finansal kuruluşlar, finansal aracılık fonksiyonlarına ek olarak ticari aracılık fonksiyonu da üstlenmelidirler. Faizsiz bankaların, nihai alıcı ve satıcı arasında, aracı alıcı ve satıcı rolünü üstlenmeleri gerekir. Fakat, finansal kuruluşlar ticarete uzmanlaşmamışlardır ve tüccarların işlevlerini yerine getirecek bir donanıma da sahip değillerdir. Bilhassa, malları stokta tutmaktan ve uzun zaman boyunca pazarlamaktan kaçınırlar. Bu

nedenle, müşterinin talep ettiği mallar banka tarafından satın alındıktan sonra, müşteri, satış sözleşmesinden önce satın alma sözü vermelidir. Bu durum orijinal murabaha kavramında yapılan bir değişikliktir (Hassan ve Lewis, 2007: 174).

Finansal murabaha, günümüzde konvansiyonel banka kredilerine alternatif olarak kullanılmaktadır. Bunun için şart, finansmanın, mal satın alınmasına bağlanmasıdır. Fakat, faizsiz bankalar ve diğer finansal kuruluşlar, konvansiyonel bankalara oranla bu pazara farklı bir şekilde girerler. Konvansiyonel bankalar alıcılara doğrudan borç verebilirler ve satıcılar tarafından sağlanan krediyi refinansman yoluyla yeniden finanse edebilirler. Faizsiz bankalar ise sadece alıcıları finanse edebilirler. Öbür yandan, konvansiyonel bankalar tamamen finansal aracılık rolü üstlenirlerken, finansal murabaha yöntemini kullanan faizsiz bankalar bir tür ticari aracılık yapmak zorundadırlar.

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

Bir faizsiz bankanın, herhangi bir malın mülkiyetini üzerine devralmadan murabaha yöntemi ile satması fıkhi açıdan yasaktır. Bu sebeple bir faizsiz banka, ilk satıcı ile murabahaya konu olacak olan malı satın almak amacıyla, sözleşme yaparak malı hükmen veya hakikaten teslim almadan önce, müşterisi ile murabaha sözleşmesi imzalayamaz. Mal üzerinde tasarruf imkânının alıcıya devredilmesi veya malın teslimi anlamına gelen evrakların teslim alınması halinde ise hükmen teslim de gerçekleşmiş olur.

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

- Mal bedelini, faizsiz banka ilk satıcıya doğrudan kendisi ödemelidir.
- Satışın gerçek bir satış olduğunu gösteren belgeler ilk satıcıdan teslim alınmalıdır.

Taşınır olan malların teslimi, malın satın alındığı yere göre değişiklik arz etmektedir. Eğer mal yurtdışından satın alınıyorsa, bankanın veya vekilinin mal ile ilgili yüklenme evraklarını teslim alması, malı hükmen teslim aldığı anlamına gelecektir. Antrepolarda depolanmış mallar için ise depolamaya ilişkin belgelerin (antrepo beyannamesi) teslim alınması da aynı sonucu doğuracaktır.

Murabaha konusu malın faizsiz banka tarafından, ilk satıcıya ait depo veya teslim için belirlenen özel bir yerden teslim alınması zorunludur. Malın teslim alınması ile birlikte malın zarar görmesi ve maldan yararlanmayla ilgili tüm sorumluluk ve haklar bankaya geçmektedir. Faizsiz banka, bu işlemleri kendi adına gerçekleştirmesi amacıyla başkasına vekâlet de verebilir.

Murabahaya konu olan bir malın satın alınması sürecinde, malın sigortalanması yükümlülüğü faizsiz bankaya aittir. Banka malın sahibi olduğundan, sigortalamayı kendi hesabına gerçekleştirmeli ve tüm riskleri de üstlenmelidir. Banka, oluşan sigorta masraflarını malın maliyeti üzerine ve ayrıca murabaha satış bedeline eklemeye hakkına sahiptir.

Faizsiz bir banka, müşterisine murabaha yöntemiyle satacağı bir malı, vadeli olarak satın alacaksa da bu hususu müşterisine açıklamalıdır. Ayrıca, satış sözleşmesi imzalanırken, malın satış bedeline faizsiz bankanın ekleyeceği tüm masraflar da ayrıntılı ve eksiksiz olarak müşteriye açıklanmak zorundadır.

Malın satış bedeli ya da kâr miktarının belirsiz ve ileride belirli olacak bir endekse bağlanarak tespiti ise fıkhen uygun değildir. Mesela murabaha kâr oranı doğrudan LİBOR'a endekslenemez. Ancak kâr oranı, maliyetin belirli bir yüzdesi ile belirlenebilir.

Faizsiz banka ve müşterisinin, murabaha sözleşmesi ile satılan malın bedelini, kısa veya uzun vadeli taksitler şeklinde ödemek üzere anlaşmaları fıkhen uygundur. Bunun yanında faizsiz bankanın, vadenin uzatılması karşılığında veya müşterisinin mazeretsiz olarak ödeme yapmaması durumunda borç tutarını artırması fıkhen uygun değildir. Fakat bankanın, müşterisinin kabul görebilir bir mazereti olmadığı halde, taksitlerden birini ödememesi veya geciktirmesi halinde tüm taksitlerinin muaccel hale geleceği yönünde şart koşması, fıkhen uygun bir işlemdir.

Banka ile müşterisinin murabaha borcunu ödeme günündeki kurlar esas alınarak, farklı bir döviz cinsi ile ödenmesi hususunda anlaşmaları ise fıkhen uygundur. Fakat ödeme vadesinde borcun tamamının ödenmesi veya farklı bir döviz cinsiyile ödenmesi halinde, borcun tümüyle kapatılması şarttır (AAOIFI, 2012: 168-175).

### **Türk Eximbank'ın Uygulayabileceği Faizsiz Alıcı Finansman Modeli**

Alıcı finansman modelinde Türkiye'den ihraç edilebilecek, fıkhî açıdan ticareti uygun her türlü helâl malın finansmanı gerçekleştirilebilir. Bu faizsiz finansman modeli sayesinde, ülkemizden mal ithal edecek olan faizsiz bankacılık hizmetinin verildiği tüm ülkelerdeki ithalatçılar finanse edilebilir. Ayrıca Türkiye'deki katılım bankalarının yurtdışı iştirakleri aracılığıyla da bu finansman türü kullanılabilir. Türk Eximbank bu model için ihtiyaç duyduğu finansmanı IDB veya ITFC'den tesis edebilme imkânına sahiptir.

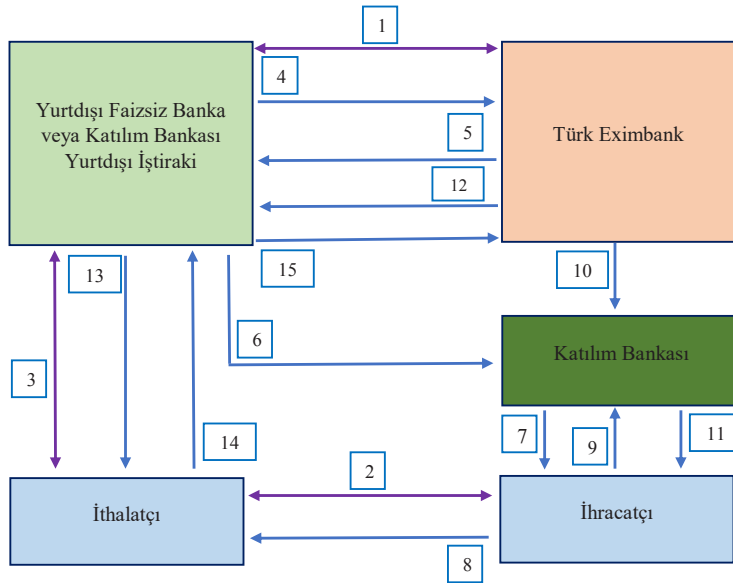
Bu işlem türünde Türk Eximbank, murabaha yöntemini kullanabilir. Modelde üç taraf mevcut olup, bu taraflar; Türk Eximbank, ihracatçı ve yurtdışı faizsiz banka aracılığıyla ithalatçıdır. Yurtdışı faizsiz banka, Türk Eximbank'a vekâlet yoluyla aracılık edecek, aynı zamanda ithalatçının da kefilisi yani garantörü olacaktır. Yurtdışı faizsiz banka (garantör sıfatıyla) ithalatçının kredi riskini taşıyarak kredinin geri ödenmesinden sorumlu olacaktır. Türk Eximbank, ihracatçıdan peşin aldığı malı, üzerine belli bir oranda kâr payı koymak suretiyle yurtdışı faizsiz banka aracılığıyla ithalatçıya vadeli olarak satarak murabaha yöntemini uygulayacaktır. Yurtdışı faizsiz banka da murabaha işlemine aracılık etmekte olup, bu murabaha işleminden kendisi de belli bir oranda kâr elde edecektir. Bu modelde; USD ve EUR döviz cinsleri ile işlemler gerçekleştirilebilir.

Bu modelde görüldüğünde ödemeli (at sight) teyitli (confirmed) akreditif türü kullanılabilir. Bu modelde, akreditif metninde rambursman (ödeme) bankası; Türk Eximbank veya Türk Eximbank'ın muhabir bankası olacaktır. Açılacak olan akreditif, geri dönülemez ve transfer edilemez nitelikte olmalıdır. İhracatçının bankası akreditife teyidini ekleyecek ve kendisine ihracatçıdan uygun vesaiik

(yükleme evrakları) ulaştığında, Türk Eximbank'tan (veya muhabirinden) ramburse olarak (ödeme talep ederek) ihracat bedelini tahsil edecek ve ihracatçıya ödeme yapacaktır.

Aşağıdaki şekilde, Türk Eximbank'ın faizsiz alıcı finansman modeli detaylandırılmıştır.

**Şekil 3:** Türk Eximbank Faizsiz Alıcı Finansman Modeli.



**Kaynak:** Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İş akışı aşağıdaki gibidir:

1. Türk Eximbank, yurtdışı faizsiz bir banka veya katılım bankalarının yurtdışı iştirakine alıcı finansman limiti belirler ve sözleşme imzalar.
2. Yurtdışı faizsiz bankanın müşterisi olan ithalatçı ile ihracatçı, aralarında Türk Eximbank kredisi aracılığıyla ödeme yapılacağı hususunda anlaşma yaparlar. İhracatçı bu anlaşmaya göre bir proforma fatura düzenleyerek ithalatçıya iletir.
3. İthalatçı, yurtdışı faizsiz bankaya başvurarak finansman talebini iletir. İşlem onaylandığında, ithalatçı ile Türk Eximbank'ın acentesi sıfatıyla yurtdışı faizsiz banka aralarında bir alım satım anlaşması düzenlerler.
4. Yurtdışı faizsiz banka, Türk Eximbank'tan yetki talep eder.
5. Türk Eximbank yetki talep belgesini ve ithalata ilişkin diğer evrakları inceledikten sonra onayladığını gösteren yetki kabul belgesini yurtdışı faizsiz bankaya gönderir.
6. Yurtdışı faizsiz banka, Türkiye'deki ihracatçı lehine görüldüğünde ödemeli ve teyitli bir akreditif açar.

7. Katılım bankası (aynı zamanda teyit bankası) akreditifi ihracatçıya ihbar eder.
8. İhracatçı malları, ithalatçının ülkesine sevk eder.
9. İhracatçı akreditif evraklarını katılım bankasına (teyit bankası) teslim eder. Teyit bankası evrakları inceleyip uygun bulduğunda akreditif şartları gereğince Türk Eximbank'tan ödeme talep eder.
10. Türk Eximbank teyit bankasına akreditif bedelini öder.
11. Teyit Bankası akreditif bedeli içerisinde kendi komisyon bedelini tahsil ederek, ihracatçıya ödeme yapar.
12. Türk Eximbank, işleme ilişkin anapara + kâr payını içeren vadeli geri ödeme tablosunu yurtdışı faizsiz bankaya iletir.
13. Yurtdışı faizsiz banka Türk Eximbank'ın gönderdiği ödeme tablosuna kendi kârını da ekleyerek yeni bir ödeme tablosu oluşturarak ithalatçıya bildirir.
14. İthalatçı, geri ödeme tablosuna göre anapara + kâr payını bankasına öder.
15. Yurtdışı faizsiz banka Türk Eximbank hesaplarına ödeme yaparak işlemi sonlandırır.

Bu modelde her ne kadar ihracatçının bankası bir katılım bankası olarak belirlenmiş olsa da ülkemizdeki herhangi bir konvansiyonel banka da ihracatçının bankası olarak faizsiz alıcı finansman modeli ile işlem yapabilir.

### **Sonuç**

Makalede, Türk Eximbank'ın çeşitli İslam ülkelerine ihracat yapacak olan ihracatçılarımızın faydalanabilmesi için faizsiz bir alıcı finansman ürünü modellenmiştir. Sunulan bu model, Suudi İhracat Programı'ndan esinlenerek Türkiye'de uygulanabilecek şekilde tasarlanmıştır.

Türk Eximbank, "faizsiz alıcı finansman" modelini kullanarak aşağıdaki hususlarda taraflara fayda sağlayabilecektir:

- Faizsiz finansman yoluyla İslam ülkelerine ihracatı artırmak.
- Türk Eximbank'ın faizsiz ürün çeşitlerini artırmak.
- İhracatçı firma açısından rekabet gücünü artırmak.
- İhracatçılara mal bedelini tahsil etme garantisi vermek.
- İhracatçıların yeni pazarlar bulmasına olanak sağlamak.
- İthalatçıların orta ve uzun vadeli finansman sağlamasını temin etmek.
- İthalatçıların düşük maliyetle borçlanmalarına imkân sağlamak.
- İhracatçının bankasının teyitli akreditif ülke riskini azaltmak.

Günümüzde Türk Eximbank yurtdışından sağladığı faizsiz kaynaklar ile, faizsiz finansman ürünleri olarak katılım bankaları finansal kiralama işlemlerine yönelik kredi ve katılım bankaları



aracılığıyla ihracatçılara sevk öncesi ihracat kredisi (SÖİK) imkânlarını sunmaktadır. Bunun yanında Eximbank, katılım bankalarını aracı olarak kullanmadan doğrudan ihracatçılara katılım finans yatırım kredisi imkânı da sunmaktadır.

Makalede sunulan modelde Türk Eximbank, yurtdışından sağlayacağı faizsiz kaynakları kullanacak olup, her işlem ihracatçı müşteri bazında ayrı ayrı gerçekleştirilecektir. Türk Eximbank, ülkemizdeki ihracatçılara henüz faizsiz alıcı finansmanı imkânı sunmamakta olduğundan, bu model Türk Eximbank'ın faizsiz finansman çeşitlerini arttırmasına da katkı sağlayacaktır.

### **Kaynakça**

- AAOIFI (2012). *Faizsiz Bankacılık Standartları*. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği. Yayın No: 2.
- BİLLAH, Mohd Ma'sum (2019). *Islamic Financial Products (Principles, Instruments and Structures)*. Palgrave Macmillan.
- COMCEC (2015). *Improving the Role of Eximbanks/ECAs in the OIC Member States*. COMCEC Coordination Office.
- DÖNMEZ, İbrahim Kâfi (2006). Murabaha. TDV İslam Ansiklopedisi. Cilt: 31, s. 148-152.
- GRATH, Anders (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. Kabir & LEWIS, Mervyn K. (2007). *Handbook of Islamic Banking*. USA: Edward Elgard.
- Kuveyt Türk (2010). *SEP Kredisi Uygulama Esasları*.
- SEYİDOĞLU, Halil (2016). *Uluslararası Finans. Geliştirilmiş 6. b.* İstanbul: Yılmaz Basın Yayın ve Kağıt.
- TOMANBAY, Mehmet (2003). *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*. 4. b. Ankara: Hatiboğlu Yayınları.

### **İnternet Kaynakları**

- SFD (2021). *The GM Word of Saudi Export Program*. <https://www.sfd.gov.sa/en/web/guest> [20.04.2021].
- Türk Eximbank (2021a). *Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredileri* [https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/katilim-bankaciligi-urunleri/sevk - oncesi-ihracat-kredisi-katilim-bankasi](https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/krediler/katilim-bankaciligi-urunleri/sevk-onesi-ihracat-kredisi-katilim-bankasi) [20.04.2021].
- Türk Eximbank (2021b). *Uluslararası Ticaretin Finansmanı*. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alici-kredileri/uluslararasi-ticaretin-finansmani> [29.05.2021].