

KATILIM BANKACILIĞI İHRACAT FINANSMANINDA SELEM VE İSTİSNA SÖZLEŞMELERİNİN KULLANIMI, KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ VE BİR MODEL TASARIMI

Fatih KAZANCI^a

Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru: 27 Eylül 2021

Kabul : 31 Ekim 2022

Makale Türü:

Araştırma Makalesi

JEL Sınıflandırma:

Anahtar Kavramlar:

İslami Finans,
Katılım Bankacılığı,
Selem,
İstisna,
İhracat Finansmanı

ÖZ

Makalenin yazılma amacı, katılım bankalarının sevk öncesi ihracat finansmanında kullandıkları selem ve istisna sözleşmelerini karşılaştırarak, bu bankaların durum ve şartlara göre sözleşmelerden hangisini tercih etmeleri gerektiğini saptamalarına yardımcı olmaktır. Günümüzde faizsiz bankalar müşterilerini sevk öncesi ihracat finansman imkânlarından faydalandırmak için pek az imkâna sahiptirler. Konvansiyonel bankalar sevk öncesi ihracat finansmanını faizli kredilerle rahatlıkla gerçekleştirebildikleri halde, faizsiz bankalar henüz üretilmemiş malları finansman yoluyla satın alabilmeleri için ihracatçılara sadece selem ve istisna sözleşmeleri aracılığıyla finansman sağlayabilirler. Bu yöntemlerin sevk öncesi ihracat finansmanında hangi şartlar altında kullanılabilmesi ve bu sözleşmelerin faizsiz bankalara yükleyebileceği riskler makalede araştırılmıştır. Ayrıca bu iki sözleşme türü akreditif ödeme şekli ile birleştirilerek, faizsiz bankacılık için sevk öncesi ihracat finansmanına bir örnek model de makale içerisinde sunulmuştur. Makalenin bulguları şunlardır: İhracata konu olan mal, üretilecek standart bir mal ise selem sözleşmesi, imal edilecek standart olmayan bir mal ise istisna sözleşmesi seçilmelidir. Katılım bankaları, selem sözleşmesinde ödemeyi peşin olarak yapmalıdır. İstisna sözleşmesinde ise ödemeyi peşin olarak yapabileceği gibi imalat gerçekleşip ihracatçıya teslim edildikçe de ödeme yapabilir. Banka selem sözleşmesini üretici/tedarikçi finansmanında, istisna sözleşmesini ise üretici finansmanında tercih etmelidir. İstisna sözleşmesinde, müşteri ya da üretici, imalat henüz başlamadı ise ya da önceden bilgi vererek sözleşmeyi iptal edebilir. Banka bu riski almak istemezse selem sözleşmesini tercih etmelidir. İstisna sözleşmesinde teslim süresi değiştirilebilir. Banka akreditifteki sürelere uymak zorunda olduğunda selem sözleşmesini tercih etmelidir.

<https://doi.org/tr/10.54863/jief.1001311>

^a **Sorumlu Yazar:** Dr., Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş., fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr/, ORCID No: 0000 0002 7865 4229.

Kaynak göster: Kazancı, F. (2021). Katılım Bankacılığı İhracat Finansmanında Murabaha Yöntemi Uygulamaları, İslam Ekonomisi ve Finansı Dergisi, 8(2),409-442, <https://doi.org/tr/10.54863/jief.1001311>
© IZU Uluslararası İslam Ekonomi ve Finansı Araştırma ve Uygulama Merkezi. Tüm Hakları Saklıdır.

THE USE OF SALAM AND ISTISNA' CONTRACTS IN PARTICIPATING BANKING FOR EXPORT FUNDING, THEIR COMPARATIVE ANALYSIS AND DESIGN OF A MODEL

Fatih KAZANCI^a

Kuveyt Türk Participation Bank, Turkey

ARTICLE INFO

Article history:

Received: 27 Sep 2021

Accepted: 31 Oct 2022

Article Type:

JEL Classification:

Keywords:

Islamic Finance,
Participation Banking,
Salam,
Istisna,
Export Financing

ABSTRACT

The purpose of writing the article is to compare the salam and istisna' contracts used by participation banks in pre-shipment export financing and to help these banks determine which of the contracts they should prefer according to the situation and conditions. Today, interest-free banks have little opportunity to benefit their customers from pre-shipment export financing opportunities. While conventional banks can easily realize pre-shipment export financing with interest-bearing loans, interest-free banks can only provide financing to exporters through salam and istisna' contracts so that they can purchase goods that have not yet been produced through financing. The conditions under which these methods can be used in pre-shipment export financing and the risks that these contracts may impose on interest-free banks are investigated in the article. In addition, a sample model for pre-shipment export financing for interest-free banking, by combining these two contract types with letter of credit transactions, is presented in the article. The findings are as follows: If the export subject is a standard good to be produced, the salam contract should be selected, and if it is a non-standard product to be manufactured, the istisna' contract should be selected. Participation banks must make the payment in advance in the salam contract. In the istisna' contract, it can make the payment in cash or as it is delivered to the exporter after the production takes place. The bank should prefer the salam contract in producer/supplier financing, and the istisna' contract in producer financing. In the istisna' contract, the customer or the manufacturer can cancel the contract if the production has not started yet or by giving prior notice. If the bank does not want to take this risk, it should prefer the salam contract. The delivery time can be changed in the istisna' contract. When the bank has to comply with the terms in the letter of credit, it should prefer the salam contract.

<https://doi.org/tr/10.54863/jief.1001311>

^a Corresponding Author: Dr., Kuveyt Türk Participation Bank, fatih.kazanci@kuveytturk.com.tr, ORCID No: 0000 0002 7865 4229.

To cite this article: Kazancı F. (2022). The Use of Salam And Istisna' Contracts In Participating Banking For Export Funding, Their Comparative Analysis and Design of A Model. *Journal of Islamic Economics and Finance*, 8(2), 409-442, <https://doi.org/tr/10.54863/jief.1001311>

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

GİRİŞ

Katılım bankacılığında sevk öncesi ihracat finansmanı, üretilmemiş olan malın üretimini veya üretilmiş olan malın satın alınmasını finanse etmek şeklinde ikiye ayrılabilir. Katılım bankaları sevk öncesi ihracat finansmanında satışa hazır olan malların finansmanı için murabaha sözleşmesini, henüz üretilmemiş malların finansmanı için de selem veya istisna sözleşmelerini kullanmak zorundadırlar. Makalenin yazılma amacı, katılım bankalarının sevk öncesi ihracat finansmanında kullandıkları selem ve istisna sözleşmelerini karşılaştırarak, bu bankaların durum ve şartlara göre sözleşmelerden hangisini tercih etmeleri gerektiğini saptamalarına yardımcı olmaktır.

Sevk öncesi ihracat finansmanı için selem ve istisna sözleşmeleri faizsiz finansal prensiplere uygunluk açısından değerli iki farklı sözleşme türüdür. Bu sözleşmeler her ne kadar birbirlerine benzeseler de aralarında bazı bariz farklılıklar mevcuttur. Faizsiz bir bankanın bu sözleşme türlerinden hangisini, hangi farklı durumlarda kullanabileceği makalede araştırılmıştır. Makalede ayrıca akreditifli ödeme şeklini ve selem/istisna yöntemlerini bir araya getirilerek paralel selem/paralel istisna yapısında bir örnekle faizsiz bankaların bu işlemi nasıl gerçekleştirebileceği üzerine detaylı bir örnek model de çizilmiştir. Bu modelin verilmiş amacı, sevk öncesi ihracat finansmanını selem/istisna yöntemleri ile katılım bankalarının nasıl gerçekleştireceği ve bu aşamada hangi hususlara dikkat etmeleri gerektiğini detaylı bir biçimde açıklamaktır.

Makalenin ilk bölümünde ihracatın finansmanı anlatılmıştır. Sonraki bölümde selem ve istisna sözleşmeleri ve bu sözleşmelerin ihracatta kullanımını detaylandırılmış ve her iki yöntem fihhi açıdan incelenmiştir. Makalenin son kısmında bir örnek model üzerinden paralel selem/paralel istisna yöntemi akreditifli işlemlerle anlatılarak uygulanabilir bir model ortaya konmuştur. Genel değerlendirme bölümünde ise sevk öncesi ihracatta selem ve istisna sözleşmelerinin analizi gerçekleştirilmiştir.

LİTERATÜR DEĞERLENDİRMESİ

Literatür taramasında selem ve istisna sözleşmeleri hakkında genellikle fihhi bilgilere ve tanımlara rastlanmıştır. Konu hakkında yapılan araştırmalardan önemli bulunanlar ise aşağıda sıralanmıştır:

Muhammad ve Chong (2007) hazırladıkları makalede, selem ve istisna sözleşmelerini karşılaştırarak, benzerlik ve farklılıklarını ortaya koymaya çalışmışlardır. İstisna sözleşmesinin satın alan ve işçi arasında yapıldığını, hammaddeyi işçinin tedarik ettiğini ve üretilecek olan eserin sözleşmede doğru bir şekilde tanımlanması gerektiğini ifade etmişlerdir. Selem sözleşmesinin ise vadede teslim edilecek olan malın peşin olarak satılması olup, sorumluluğun selem satıcısında olduğu ifade edilmiştir.

Anwer (2019), “ithalat işlemlerinde selem yöntemi ile emtia riskinin azaltımı” adlı çalışmasında selem sözleşmeleri ile ilgili bir model kurmuş ve kurmuş olduğu modelin bir mikrofinansman aracı olarak kullanılabileceğini ileri sürmüştür. Sunduğu modelinin bankaların risk/getiri profilinde değişikliğe sebep olabileceğini ve KOBİ’lerin de bu modelden yararlanabileceğini ifade etmiştir.

Araz (2020), makalesinde, istisna sözleşmesinin günümüzde de ihtiyaç duyulan bir sözleşme türü olduğunu, zamanla istisna sözleşmesinin kullanım alanlarında değişiklikler olduğunu, faizsiz finansın gelişimi ile birlikte bu sözleşmenin bir finans tekniği olarak kullanılmaya başlandığını, katılım bankalarında bu akdın paralel istisna şeklinde kullanıldığını fakat fıkhi açıdan bazı sorunları da taşıdığını ifade etmektedir. Ona göre; banka bu akit türünde sani pozisyonunda olması gerekirken, sorumluluk üstlenmeyen ve sadece müstasniyi finanse eden bir kuruluştur.

Ceruz (2019), yüksek lisans tezinde dış ticaret işlemlerinde selem ve istisna yöntemleri hakkında bilgi vermiştir. Ceruz tezinde, katılım bankalarında dış ticaret finansmanında Türk Eximbank uygulamalarını araştırmıştır.

İHRACATIN FİNANSMANI

İhracatçılar, faaliyetlerini sürdürmek için her türlü banka kredisi yanında; prefinansman kredilerinden, lehlerine açılan akreditiflerden, kabul ve aval kredilerinden, ihracat vesaik iştirasından, senet karşılığı bankalardan avans alınmasından, senet forfaitinginden, faktöring finansmanından ve Türk Eximbank aracılığıyla ihracat kredilerinden yararlanabilirler. Tüm imkânların yanı sıra bankalardan döviz kredisi alabilirler, yabancı banka kontrgarantileri karşılığında teminat mektubu, kefalet mektubu temin ederek iş hacimlerini artırabilirler (Onursal, 1998).

İhracat kredileri ihracatı özendiren bir finansman yöntemi olmakla birlikte, diğer kredi türlerine göre daha fazla risk taşırlar. Bunun nedeni ihracatın hem ticari hem de ekonomik riskleri fazla bilinmeyen dış ülkelere dönük bir faaliyet olmasından kaynaklanır. Satılan malların bedellerinin tahsil edilememesi, kur riskleri ve transfer riskleri gibi belirsizlikler dış ticarete önemli sorunlar doğurabilirler. Tüm bu riskler nedeniyle ihracat kredileri iç piyasaya verilen kredilere göre daha risklidirler (Tomanbay, 2003: 140-142).

İhracat işlemleri, ya üretici/imalatçı şirketler ya da ihracatta uzmanlaşmış olan tüccar/ihracatçılar tarafından gerçekleştirilir. Bunlardan hangisi olursa olsun bu işletmeler sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar. Finansman miktarları ise ihracatın değeri kadar ya da ihracat değerinden az veya fazla olabilir (Onursal, 1998).

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

1. Sevk Öncesi Finansman

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

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

Sevk öncesi finansman, ihracatçının, ihraç edeceği malları imal etmek ya da malları piyasadan satın almak için kendi mevcut öz sermayesinin dışında ihtiyaç duyduğu bir işletme sermayesidir. Sevk öncesi finansmanda bazı akreditif uygulamaları mevcut olup, ayrıca bankalar bu amaçla ihracatçılara kredi veya avans verirler (Onursal, 1998).

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

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

Tüm bu ürünlere ek olarak, sevk öncesi finansman için geleneksel bankalar tarafından kredinin peşin olarak ihracatçının cari hesabına yatırılması, devredilebilir (transferable) akreditifler ve karşılıklı (back to back) akreditiflere aracılık edilmesi ve rehin senedi yöntemi kullanılmaktadır (Onursal, 1998).

2. Sevk Sonrası Finansman

Sevk sonrası finansman, malın sevk edilmesi ile satıcının mal bedelini tahsil edeceği tarih aralığında, ihracatçının ihtiyacı olduğu nakit paranın kredi yoluyla temin edilmesidir. Sevk sonrası ihracat bu nedenle pazarlama amacıyla kullanılır.

Dış ticarete rekabetin önemi ve büyüklüğü dolayısıyla sevk sonrası finansmanda vade önemli bir konudur. Sevk sonrası krediler genellikle üç grupta toplanırlar:

- Kısa Vadeli Krediler

Bu krediler ticari bankalar tarafından tüketim malları pazarlaması amacıyla verilirler ve vadeleri 12 ayı geçmez. Bu krediler ihracat miktarının FOB değeri

üzerinden %80-90'ına kadar verilebilirler. Bu kredilerde teminat olarak ihracatçılar, lehlerine açılan akreditifleri, varsa ihracat kredi sigorta poliçelerini ve ilgili farklı belgeleri kullanabilirler.

- Orta Vadeli Krediler

Bu kredilerin süreleri iki ilâ beş yıl arasında değişebilmektedir. Krediler, dayanıklı tüketim ve hafif sanayi mallarının finansmanında kullanılabilir. İhracatın %80'i kredi olarak verilebilir. Teminat olarak ihracatçılar bankalarına ihracat kredi sigorta poliçesi veya arazi, mülk ipoteği verebilirler.

- Uzun Vadeli Krediler

Bu krediler; ağır sanayi malları, fabrika ve alt yapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracatlarında kullanılmak üzere verilirler. İhracat değerinin %80'i kredi olarak verilebilmekte olup, vadeleri beş yıldan on beş yıla kadar değişebilmektedir. Kredi teminatı olarak; orta vadeli kredilerde verilen teminatlar kullanılabilceği gibi fabrika ve teçhizat ipoteği, ithalatçı ülkeden alınan banka garantileri veya alıcının ülkesinden verilen devlet garantileri kullanılabilir (Tomanbay: 140-142).

Sevk sonrası finansmanda yoğun bir şekilde, akreditif teyitleri, iştirah veya iskonto işlemleri, vesaik mukabili avans işlemleri, konsinye ihracat avansı, faktöring finansmanı gibi finansman yöntemleri kullanılmaktadır (Onursal, 1998).

İhracat Kredi Garantisi

İhracat kredi garantisi, banka ve finansman sağlayan diğer kuruluşları, ihracata yönelik faaliyetlerinde oluşabilecek zarar durumlarına karşı güvence altına almaktadır. İhracat kredi garantisi, ülke içindeki ticari banka ve finansman kuruluşlarına verilebileceği gibi ülke dışındaki bankalara ve finansman kuruluşlarına da verilebilir. Bu garanti sayesinde ihracatçı, bankadan aldığı borcu bankaya geri ödeyemediği durumlarda bankanın kaybını, garanti sağlayan kuruluş garanti koşullarına göre karşılamaktadır. Garanti kuruluşu ise ihracatçıya rücu hakkı olduğu işlemlerde, bankaya yaptığı ödemeyi ihracatçıya rücu ederek tahsil edebilir.

İhracat kredi garantisi, genellikle ihracat kredi sigortası sağlayan kurumlar tarafından verilmektedir. Ancak bazı ülkelerde bu imkânlar, farklı kurumlar tarafından da karşılanabilmektedir.

İhracat kredi garantisi iki farklı şekilde verilebilmektedir:

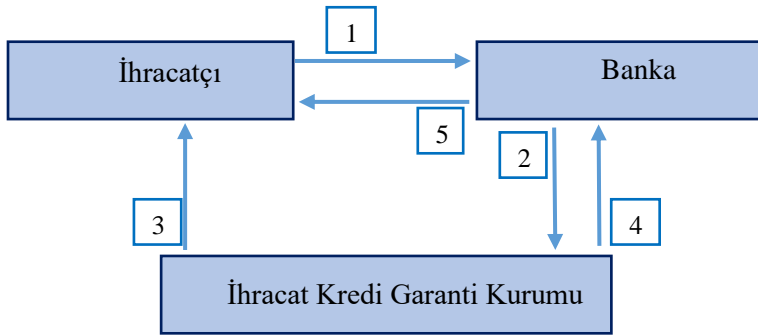
1. İlki ihracat kredi sigortası aracılığı ile yapılır. İhracat kredi sigortası yaptırmış olan bir firma, malı yükledikten sonra kredi talep ettiği bankaya sigorta poliçesini devreder. Böylece, ihracat kredi sigorta hizmeti de veren kredi garanti kurumu bu poliçe aracılığıyla ticari bankaya verdiği kredinin geri ödenmesi konusunda garanti vermiş olur.
2. Garanti kurumu tarafından yükleme öncesi ve yükleme sonrası kredilere verilen doğrudan garantilerdir.

Ticari bankalar, ihracatçılara verdikleri kredilere garanti sağlayan garanti kuruluşlarına, kredi süresi ve miktarına bağlı olarak belli bir miktarda prim ödemesi yaparlar.

Sevk öncesi ihracat kredi garantisi, ihracatçının aldığı sipariş üzerine ihraç edeceği malı üreterek alıcısına sevk etmesine kadarlık bir süre içerisinde bankalara, ihracatçılara kredi sağlamasını kolaylaştırmak için sunulan bir garanti türüdür. Yükleme öncesi kredi garantisi veren garanti kurumları, bankaların da riskin bir kısmını üstlenmesini isterler. Bunun sebebi borç veren bankanın, kredi vereceği ihracatçıları seçerken titiz olmasını ve güvenilir firmalarla çalışmasını teşvik etmektir (Tomanbay, 2003: 162-163).

İhracat kredi garantisinin taraflar arasındaki işleyişi aşağıdaki şekilde gösterilmektedir:

Şekil 1. İhracat kredi garantisinin işleyişi.



Kaynak: Tomanbay, 2003: 165.

İhracat kredi garantisinin işleyişi aşağıda açıklandığı gibidir:

1. İhracatçı, ihracat süreci içerisinde herhangi bir aşamada kredi temin etmek için bankasına başvurur.
2. Banka, kredi tesis etmeden önce vereceği kredi için ihracat kredi garanti kurumuna başvurur.
3. İhracat kredi garanti kurumu, bankanın başvurusu üzerine ihracatçı hakkında gerekli incelemeleri ve değerlendirmeleri yaparak garanti verip vermeme hususunda karar verir.
4. İhracat garanti kurumu, ihracatçı firmanın yapacağı ihracatı garantileme hususunda olumlu bir karar alırsa bankaya işlemle ilgili bir garanti mektubu gönderir.
5. İhracatçının almak istediği krediyi ihracat garanti kurumundan aldığı garanti mektubu ile güvence altına alan banka, ihracatçıya talep ettiği krediyi öder. Böylece ihracat kredi garanti sistemi çalışmaya başlar.

Bir ihracatçının kredi garantisi kapsamındaki bir krediden yararlanabilmesi için ihracatını kredi sigortası ile de sigortalatması gerekir. Vadede ihracatçının bankaya olan kredi borcunu ödeyememesi halinde, ihracat garanti kurumu bu bedeli bankaya ödeyerek bankanın zararını tazmin eder. Ancak ihracat garanti kurumu bankaya ödediği bu miktarı ihracatçıdan isteme hakkına da sahiptir. İhracatçı bu durumda önceden yaptırdığı kredi sigortası ile borcunu ödeyebilir (Tomanbay, 2003: 165-166).

İhracat kredi sigortası, dış ticaret sigortası olarak da adlandırılmakta olup, ilk olarak 19. yüzyıl ortalarında Avrupa ülkelerinde kullanılmaya başlanmıştır (Qu, 2015: 41). İhracat kredi sigortaları, ihracatçıların karşılaşılabilecekleri riskleri minimum seviyeye indirebilmek için önemli bir finansal üründür. Bu ürünün kullanım amacı, dış ticareti kolaylaştırmak, ticari risklerden olan temerrüt ve iflas riskine karşı ve dış ticaretin kısıtlanması gibi politik risklere karşı koruma sağlamaktır (Yanjing ve Haiyan, 2018: 3). Ayrıca bu sigorta türü, ihracatçıların mevcut pazar paylarını genişletmekte, riskli piyasalara güvenli bir şekilde girmeye, vadeli satışlardaki riskleri azaltmaya ve uluslararası rekabetin gelişimine katkı sağlamaya yönelik avantajlar getirir. İhracatçılara getirdiği diğer avantajlar ise alacaklarının takibini ve tahsilatını kolaylaştırmasıdır (Olhan, 2009: 30-31).

Selem ve İstisna Sözleşmeleri ve İhracatta Kullanım Alanları

Selem ve istisna yöntemleri, paranın peşin olarak ödendiği, malın ise vadeli olarak teslim edildiği satış türlerindedir. Her iki yöntem de aralarında bazı benzerlikler barındırmakla birlikte farklılıkları da mevcuttur. Bu bölümde sırasıyla selem ve istisna yöntemleri tanıtılacak olup, ihracat açısından faizsiz bankacılıkta uygulamaları ve faizsiz finansal sisteme uyumları araştırılacaktır.

Selem Sözleşmesi

Sözlükte “teslim etmek, teslim olmak, peşin bedelle vadeli mahsul almak” gibi anlamlara gelen selem kelimesi fıkıh terimi olarak nitelikleri belirlenen vadeli malın peşin bedelle satımını ifade eder. Geniş anlamda selem, bey’in (satışın) bir alt türünü oluşturur (Aybakan, 2009). Selem akdi, günümüzde kısaca “para peşin, mal veresiye” olmak üzere yapılan satışı ifade eder. Parayı verip malı satın alana “müslim” veya “rabbü’s-selem”, malın satıcısına “müslemün ileyh”, satılan mala “müslemün fih”, akdin başında önceden ödenen bedele ise “re’sül-mal” (sermaye) adı verilir.

Selem, bey’ akdinin bir alt türü olduğundan, bey’deki rükün ve şartlar genel itibariyle selemde de aranır. Ancak madûmun (olmayan malın) satışı söz konusu olduğundan, selemde bey’dekilere ek olarak bazı şartlar getirilmiştir.

Bu şartlar anapara (sermaye) ve malda aranan şartlar olmak üzere iki grupta toplanabilir.

1. Anaparada aranan şartlar:
 - a. Anaparanın cinsi ve miktarı net olarak bilinmelidir.
 - b. Anapara, akit meclisinde taraflar birbirinden ayrılmadan satıcıya teslim edilmelidir.
2. Malla ilgili şartlar:
 - a. Malın cinsi, nevi ve miktarı bilinmelidir.
 - b. Anapara ve selem konusu mal, faiz cereyan eden şeylerden olmamalıdır.
 - c. Mal, belli bir vadeye bağlanmalıdır.
 - d. Mal, çarşı ve pazarda akit anından teslim tarihine kadar var olmalıdır.
 - e. Selem akdi şart muhayyerliği taşımamalıdır.
 - f. Malın niteliği, tam olarak belirlenebilen ve zimmet borcu olabilen şeylerden olmalıdır.

- g. Malın teslimi külfetli ise akdin ifa yeri belirlenmelidir (Aybakan, 2009).

Hanefilere göre, kurucu irade beyanları selem akdinin tek rükünü iken cumhur tarafları ve akdin konusunu da rükün olarak nitelemektedir. Hanefi ve Malikilerle, Şafiiler'in bir kısmına göre selem akdinin kuruluşu için selem lafzı şart değilken Şafii mezhebinde tercih edilen görüşe ve Züfer'e göre bu akdin selem lafzıyla yapılması şarttır. Züfer'in tercihinde selemi kıyasa aykırı görmesi, Şafiiler'in tercihinde vadesiz selemi mümkün görmeleri sebebiyle selemle mutlak bey'i birbirinden ayırmayı sağlayan bir kritere ihtiyaç duymaları etkili olmuştur

Hanefiler'e göre selem ancak, vasıf ve miktarı tespit edilebilen mallarda, yani ölçü, tartı ve tane ile satılabilen mallarda sahihtir. Hayvanların, mücevherlerin ve arazinin selem ile satışı sahih değildir. Maliki ve Şafii'ye göre, hayvanların ve nitelikleri tespit edilebilen, zimmette sabit olan her şeyin selem ile satışı sahihtir. Bu açıklamalara göre her türlü hububat ve tartı, ölçü ve tane ile satılan her türlü mal selem akdi ile satılabilir. Bu konuda Hz. Peygamber'in şu hadisi esas alınmaktadır. "Kim bir şeyde selem yaparsa; belli bir ölçü ile belli bir tartı ile ve belli bir vade ile yapsın." (Yaran, 2014: 25).

Selem Yönteminin Uygulanması

Selem, gelecekte teslim edilecek bir mal için peşin ödemeli bir satış şeklidir. Selem, malların tedarikçisi ile alıcısı arasında bir sözleşme olan ve satıcının önceden tam olarak ödenen bir bedel karşılığında kararlaştırılan bir teslim tarihinde belirli malları sağlama sorumluluğunu üstlendiği bir finansman türüdür (Bilal, 2016).

Fıkhi açıdan sahip olunmayan bir malın satışı yasak olmakla birlikte, selem işlemleri bu koşuldan muaftır. Selem sözleşmelerinde; spotta emtia, hem nitelik hem de miktar olarak belirlendiği ve ödemesi yapıldığı sürece, emtianın gelecekteki bir tarihte satışına izin verilir. Satıcı sözleşme bitimine kadar malı teslim etmek zorundadır. Sözleşmenin yapıldığı anda satıcının elinde mal yoksa, malı piyasadan tedarik etmesi gerekir. Selem işlemleri geleneksel finans sistemindeki forward sözleşmelerine benzer. Fakat selemde tüm bedel sözleşme imzalanırken ödenir.

Selem, modern faizsiz bankacılık dönemi öncesinde çiftçiler ve tüccarları finanse etmek amacıyla kullanılan bir finansman yöntemi idi. Günümüzde ise selem yöntemini, bankalar ve finans kurumları pek çok farklı alanda bir finansman

yöntemi olarak kullanılmaktadırlar. Selem, faizsiz bankalar tarafından tarımsal finansman, sevk öncesi ihracat finansmanı ve proje finansmanında kullanılmaktadır.

Selem finansmanı ihracat tarafında hem ihracatçılar hem de ithalatçılar için faydalıdır. Çünkü ihracatçı mala karşılık önceden bir ödeme alır ve ithalatçı da genellikle malı spot satış fiyatından daha düşük bir fiyata tedarik etme imkânına kavuşur. Selemin, çeşitli finansal amaçlı kullanımları olabilir. Selem, ticaret finansmanı alanında hammadde ve ara malı alımında dolaylı bir finansman yöntemi olarak da kullanılabilir (Billah, 2019: 177).

Selem ve paralel selem yöntemi, uluslararası piyasada malların sonradan teslimi için mal stoku ikmalinin finansmanında kullanılır. Mal alımı için standart sözleşmeler kullanılır. Pratikte aralarında İslam Kalkınma Bankası'nın da bulunduğu bazı faizsiz bankalar tarafından bu yöntem, kısa vadeli emtia finansmanında ve likidite yönetiminde kullanılmaktadır.

İhracatçıyı finanse etmek için de biri faizsiz banka ve ihracatçı arasında nakit esasına dayalı olarak ve diğeri faizsiz bankanın vekili olarak ihracatçı ile ithalatçı arasında kâr marjlı olarak vadeli ödeme esasına dayalı iki satış sözleşmesi temelinde de selem yöntemi kullanılabilir (Kahf, 1999: 20).

Selem yönteminin bir finansal araç olarak değerini azaltan üç önemli risk mevcuttur. Bunlar:

1. Satıcının temerrüt riski. Bu risk satıcıdan teminat alınarak giderilebilir.
2. Bankaların malları tedarik ettikten sonra tasfiye riski. Bu risk bir selem alıcısının (bankanın) malı fiilen eline geçirmeden satamayacağı şeklindeki fıkhi kural nedeniyle artmaktadır. Fakat bu risk fıkhi danışma kurulları tarafından, yeni sözleşmenin ilk sözleşmeye bağlı olmaması, malın niteliksel ve niceliksel olarak aynı olması ve aynı vadede malın satılmasına izin verilmesiyle çözümlenir.
3. Fıkhi açıdan teslimat anında, satıcının malları üretemeyeceği ya da başka bir yerden satın alamama riski. Alıcının bu durumda iki seçeneği olacaktır. Alıcı ya teklifini geri çekecek ya da gecikme için herhangi bir tazminat talep etmeden malın mevcut olmasını bekleyecektir. Her iki durumda da alıcı, parasının kullanımından doğan kârının bir kısmını ya da tamamını kaybedebilir (Shabbir, Ghazi ve Akhtar, 2016).

Selem işlemlerinde fiyat, spotta teslim edilebilen malların fiyatından daha düşük bir oranda sabitlenebileceği için iki fiyat arasındaki fark bankalar için bir kâr alanı olabilir. Selemde satıcının malları kararlaştırılan tarihte teslim etmesini sağlamak için, bankalar satıcıdan bir teminat almak isteyebilirler. Bu teminat, garanti mektubu veya ipotek şeklinde olabilir. Teslimatta gecikme olması halinde, garanti veren taraftan aynı malları teslim etmesi istenebilir.

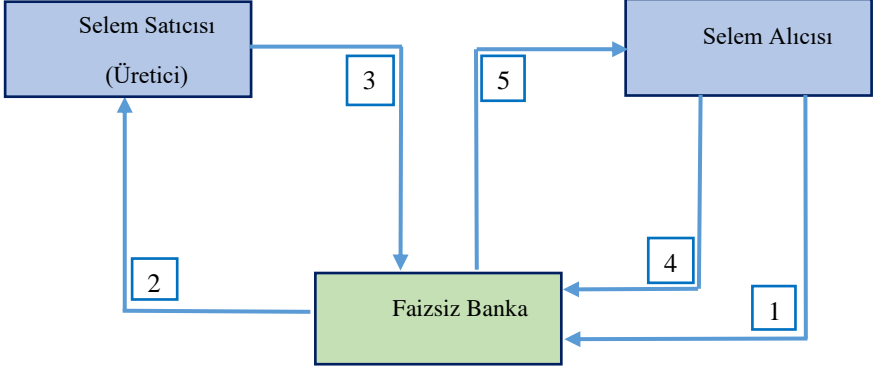
Bankalar, selem yoluyla bir malı satın aldıktan sonra, aynı teslim tarihi için paralel bir satış sözleşmesi ile malı satabilirler. İkinci (paralel) işlemde selem süresi daha kısa ise, fiyat ilk işlemin fiyatından biraz daha yüksek olabilir. İki fiyat arasındaki fark, bankanın elde edeceği kâr olacaktır. Selemin süresi ne kadar kısa ise fiyat da o kadar yüksek ve kâr da o kadar büyük olacaktır. Bu sayede kurumlar, kısa vadeli finansman portföylerini yönetebilirler (Billah, 2019: 174).

İki farklı selem türünden bahsedilebilir. Bunlardan ilkinde sadece satıcı ve alıcı mevcuttur. İkinci selem türü ise paralel selem olarak adlandırılmaktadır. Bankalar, genellikle paralel selem işlemi gerçekleştirirler. Paralel selem işlemi iki ayrı sözleşmeden oluşur. Bu sözleşmelerden ilki satıcı ile banka arasında, ikincisi ise emtia alıcısı ile banka arasındadır. Banka bu işlemde teorik olarak iki ayrı seviyede risk taşıyan bir broker (aracı, komisyoncu) rolü oynar. Satın alma sonrasında banka, malın bozulması veya malların depodan çalınması riskine, satış esnasında da fiyat riskine maruz kalır.

Selem yöntemi dünya çapında faizsiz bankalar tarafından kullanılmakta olup, bankalar paralel selemin farklı versiyonlarını uygularlar. Paralel selemin bankalar tarafından kullanım amacı müşterilerine işletme sermayesi finansmanı sağlamaktır (Anwer, 2019).

Aşağıda standart bir paralel selemin işlem safhaları görülmektedir.

Şekil 2. Paralel selem finansmanı.



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İşlem aşamaları aşağıdaki gibidir:

1. Mal üretirmek için finansmana ihtiyaç duyan bir firma (selem alıcısı) faizsiz banka ile görüşerek selem sözleşmesi imzalar ve fiyatta anlaşır.
2. Faizsiz banka malı üretirmek üzere üretici ile farklı bir selem sözleşmesi imzalar ve mal bedelini öder. (Ör. 100 TL.)
3. Üretici üretimi tamamladığında faizsiz bankaya ürünü teslim eder.
4. Selem alıcısı mal bedelini faizsiz bankaya öder. (Ör. 120 TL.)
5. Faizsiz banka malı selem alıcısına teslim eder.

Bu işlem sayesinde selem alıcısı işlem vadesinde parasını ödeyerek talep ettiği malı üretirmiş olur. Üretici ise ilgili malı üretmek için finansman sağlamış olmaktadır. Faizsiz banka da üretici ve selem alıcısı arasında aracılık yaparak ve aynı zamanda üreticiye finansman sağlayarak kâr elde etmiştir.

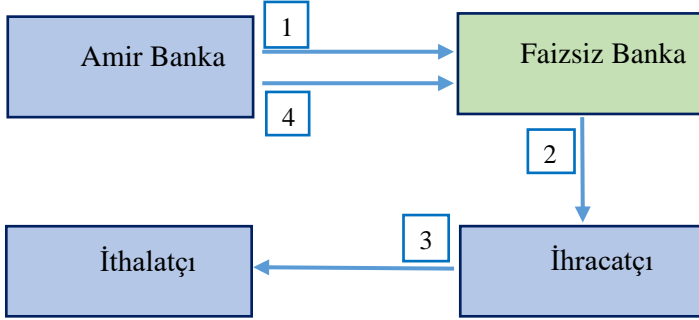
Paralel Selem Yöntemiyle Sevk Öncesi İhracatın Finansmanı

Selem sözleşmesi sayesinde ihracatçılara sevk öncesi finansman sağlanabilir. Bunun için faizsiz banka ihracatçı ile bir selem sözleşmesi imzalamalıdır. Ayrıca ihracatçı, kendi lehine bir akreditifin faizsiz bankaya ulaşmasını da sağlamalıdır. Bu işlemde akreditif, paralel yani ikinci selem sözleşmesi gibi düşünülebilir. Fakat akreditifler sadece bedelin tahsiline ilişkin ihracatçı lehine bir teminat olup, ikinci selem işleminde paranın peşin ödenmesini sağlamazlar. Ana selem sözleşmesi, belirli bir teslim tarihini ve teslim yerini içermelidir. Teslimat tarihi, akreditifte belirlenen son teslim tarihini geçmemelidir. Teslim yeri de akreditifte belirtilen teslim yeri olmalıdır. Ayrıca selem yoluyla yapılan sevk öncesi finansman tutarı,

akreditif tutarından düşük olmalıdır. Böylece aradaki fiyat farkı bankanın kârı olacaktır.

Aşağıdaki şekilde bu tür bir işlemin nasıl gerçekleştirilebileceği gösterilmektedir:

Şekil 3. Paralel selem sözleşmesiyle sevk öncesi ihracat finansmanı.



Kaynak. Gulf News, 2003.

İşlem akışı aşağıdaki gibidir:

1. Faizsiz bankaya, müşterisi olan ihracatçı lehine bir akreditif açılır.
2. Faizsiz banka akreditif şartlarına uymak için, müşterisinden malları bir selem sözleşmesiyle satın almayı kabul eder ve ihracatçıya peşin ödeme yapar.
3. İhracatçı elde ettiği finansman ile malları hazırlar ve ithalatçının ülkesine sevk eder. (Selem sözleşmesi gereğince malın sahipliği faizsiz bankada olacağından, faizsiz banka tarafından ihracatçıya, malı sevk etmesi için vekâlet verilmelidir.)
4. İhracattan elde edilen gelir faizsiz bankaya gönderilir. Faizsiz banka, mal bedelini ve kârını (selem bedeli) hasılatından düşer, bakiyeyi (vekâlet sözleşmesinde yer alması halinde) hizmet bedeli olarak müşterisine öder (Gulf News, 2003).

Selem Sözleşmesine Göre Gerçekleştirilen İşlemlerin Faizsiz Finans Kuralları Açısından Değerlendirilmesi

Farklı taraflarla birbirlerinden farklı selem sözleşmeleri yapmak fıkhi olarak uygundur. Burada her bir işlem, vadesinin bitmesi ile sona erer. Selem sözleşmesi, satım lafzıyla ya da peşin bedel karşılığı niteliği belli olan, üretilmeyi bekleyen bir malın satışı anlamına gelebilecek herhangi bir irade beyanı ile

kurulabilir. Selem bedelinin, selem sözleşmesinin yapıldığı ortamda peşin olarak teslim alınması gerekir. Fakat bedelin, selem malının tesliminden önce olmak kaydıyla sözleşme gününden iki veya üç gün sonradan ödenmesi de uygundur. Bu öteleme, sözleşme esnasında şart olarak konulabileceği gibi şartsız olarak da yapılabilir (AAOIFI, 2012: 225).

Standart nitelik taşıyan misli mallar, selem malı olabilirler. Bununla birlikte arazi, bina ve ağaç gibi zimmette sabit olamayan mallar selem malı olamazlar. Mücevher ve antika eşyaların değerleri de kişiden kişiye değiştiğinden selem malı olamazlar. Selem malının tüm belirsizlikleri giderilmiş bir şekilde tanımlanması gerekir. Selem malının miktarının tam olarak bilinmesi de gerekir. Ayrıca selem satıcısının, selem malını alıcıya teslim edebilmesi için, selem malının, sözleşme vadesinde piyasada bulunabilen mallardan olması gereklidir. Selem malının teslim tarihi, taraflar arasında anlaşmazlığa yol açmayacak şekilde belirlenmelidir. Selem bedelinin tamamı başlangıçta peşin olarak ödendiğinde, selem malı partiler halinde belirli vadelerde teslim edilebilir.

Selem akdinde, selem malının teslim yeri belirlenmelidir. Eğer belirlenmemişse selem malı, selem akdinin yapıldığı yerde teslim edilmelidir. Selem malının tesliminin garanti altına alınması için rehin veya kefalet alınabilir. Selem alıcısı, selem malını teslim almadan önce bir başkasına satamaz. Selem malı, vadesi geldiğinde, sözleşmede belirlenen niteliklere ve belirlenen miktarda selem satıcısı tarafından alıcıya teslim edilmelidir. Eğer selem malı uygun nitelikte teslim edilmişse alıcının bu malı kabul etmesi gerekir. Teslim edilen mal, sözleşmede belirlenen özelliklere haiz değilse alıcının malı reddetme hakkı vardır. Selem malı, sözleşmede belirlenen şartlara uygun ise vadeden önce de teslim edilmesi fıkhi olarak uygundur. Selem malının geç teslim edilmesi halinde ise ceza tahsili fıkhi olarak uygun değildir.

Selem satıcısının müşterisi ile selem akdi yaptıktan sonra, bu sözleşmeden bağımsız olarak alt selem akdi yaparak ilk akitte teslim edilmesi karara bağlanan malla aynı özellikte bir mal satın almak için üçüncü bir tarafla sözleşme yapması ve bu sayede ilk selem akdinde teslim etmekle yükümlü olduğu malı teslim etme imkânı elde etmesi fıkhi olarak uygundur. Böyle bir işlemde, ilk selem akdinde satıcı olan kişi ikinci selem akdinde alıcı konumunda olacaktır.

Selem alıcısının, satıcı ile selem akdi yaptıktan sonra, bu akitten bağımsız bir şekilde alt selem akdi yaparak ilk sözleşmede aldığı malla aynı özelliğe sahip bir mal satmak için üçüncü bir tarafla anlaşması uygundur. Böyle bir durumda da ilk

selem sözleşmesinde alıcı olan taraf, ikinci sözleşmede satıcı olacaktır. Bahsedilen her iki durumda da ilk selem akdi ile alt selem akdi birbirlerinden tamamen bağımsız olmalıdırlar. Alt yani paralel selem sözleşmesi akdetmek fıkhi olarak uygundur. Çünkü her iki akitte selem malı aynı özellikleri taşısa da birbirinden bağımsız iki farklı sözleşme yapılmaktadır. Dolayısıyla fıkhi olarak yasak olan bir satış içinde iki satış, bu işlemde söz konusu değildir. Burada dikkat edilmesi gereken, ikinci akdin geçerliliği ve uygulanışını, ilk akdin geçerliliği ve uygulanışına bağlanmaması gerektiğidir (AAOIFI, 2012: 224-237).

İstisna Sözleşmesi

Sözlükte “sanat ve mahareti gerektiren bir şey yapmak, imal etmek, meydana getirmek” anlamındaki sun’ kökünden türeyen “istisna” kelimesi, örfte bir sanatkârdan sanatıyla ilgili bir şeyi imal etmesini istemek, sanatkâra siparişte bulunmak manasına gelir. Fıkıhta da bu çerçevede terimleşen istisna, fıkıh borçlar hukukunda “sanatkârla ismarlayan arasında yapılan ve belli bir ücret karşılığında özellikleri belirlenmiş bir şeyin imal edilmesini” konu alan akdin adı olmuştur. Mecelle’ye göre ise; istisna, “sanat sahibi bir kişi ile bir iş yapması üzerine yapılan mukavele akdidir”. İsmarlayana “müstasni”, siparişi kabul eden sanatkâr veya müteahhide “sâni” ve sipariş verilen, imal edilen esere de “masnu” adı verilir (Aktan, 2001).

İstisnayı ayrı bir akit türü olarak görmeyen Maliki ve Şafiiler onu selem akdi kapsamında değerlendirirler. Hanbeliler, istisnayı “kişinin yanında olmayan bir malı selem akdi dışında kalan bir usulle satmasıdır” cümlesiyle tanımlarlar. İstisna akdini selem akdi kapsamında değerlendiren Hanefiler dışındaki mezhepler selemdeki meşruiyet gerekçelerini bu akit için de ileri sürerler. Hanefi fakihleri ise istisnayı selemden bağımsız bir akit olarak kabul ederler. Hanefiler’e göre madûmun satışı yasağı diğer akitleri de kapsayan genel bir kuraldır. Ancak selem gibi istisna akdi de bu kuraldan istisna edilmiştir. Bu istisnanın dayanağı ise ameli icmâ, insanların ihtiyacı ve ortak yararı veya örf sebebiyle yapılan istihsandır. Hanefiler’den İmam Züfer ise kıyasa aykırı olduğundan istisna akdini caiz görmemiştir (Bayındır, 2005).

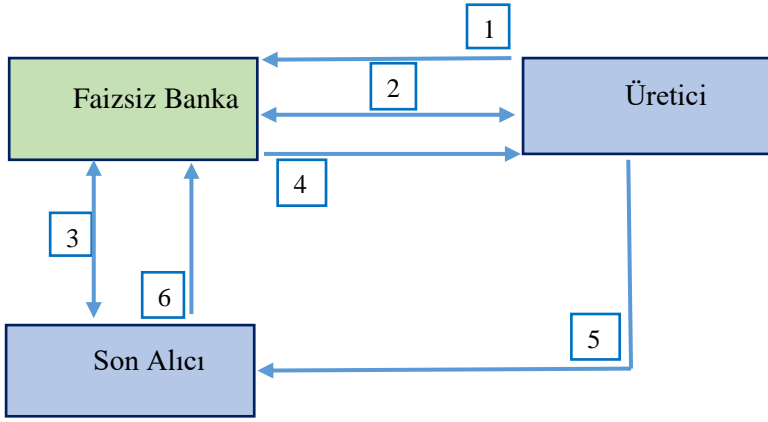
İstisna Yönteminin Uygulanması

İstisna akdi, ürün temelli bir akit olması, ödemenin vadeli olabilmesi, süre belirlenebilmesi ve bağlayıcı olabilmesi gibi özellikleri ile pek çok esnekliği içerisinde barındırır. Bu nedenle, faizsiz bankalar için istisna akdi hem iç hem de

dış piyasada müşterileri için kullanabilecekleri bir akit türüdür. İstisna akdinde, banka hem sani yani üretici hem de müstasni yani malın üretimini talep eden konumundadır. Faizsiz bankacılıkta istisna yöntemi ile finansman çoğunlukla yapımı ya da temini uzun zaman alabilen inşaat-yapı sektöründe ve ticaret finansmanında tercih edilir (Kahf, 1999:17).

Paralel selem işlemi gibi paralel istisna yönteminin kullanımı da mümkündür. Paralel istisna yönteminin işleyişi aşağıda gösterilmiştir:

Şekil 4. Paralel istisna yönteminin çalışma şekli.



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İşlem aşamaları aşağıdaki gibidir:

1. Üretici faizsiz bankaya başvuru yapar.
2. Faizsiz banka ve üretici arasında istisna sözleşmesi imzalanır.
3. Faizsiz banka ile son alıcı arasında istisna sözleşmesi imzalanır.
4. Faizsiz banka üreticiye finansman sağlar. (Ör. 100 TL.)
5. Üretici üretimi tamamladığında faizsiz bankadan aldığı vekâlete istinaden son alıcıya ürününü teslim eder.
6. Son alıcı mal bedelini faizsiz bankaya öder. (Ör. 120 TL.)

Faizsiz bankacılıkta istisna yöntemi yoluyla finansman sağlama sürecinde öncelikle müşteri ile banka arasında istisna sözleşmesi imzalanır. Faizsiz banka burada yüklenici (üretici, sani) konumunda olur. Dolayısıyla malı bankanın kendisi üretemeyeceği için ürünü üretirmek üzere ikinci bir üreticiye sipariş verir. İkinci sipariş ikinci istisna sözleşmesi yoluyla olur. İkinci istisna sözleşmesinde banka, müstasni konumunda olacaktır. Bu ikinci üreticiyi

genellikle malı ürettirmek için bankaya başvuru yapan müşteri bulmaktadır. Banka, her iki tarafla da yani hem kendi müşterisi hem de üretici ile ayrı ayrı sözleşme imzalar.

Finansal istisna yöntemi iki farklı istisna satış sözleşmesinden oluşur. Biri ithalatçı ve faizsiz banka arasında, diğeri ise faizsiz banka ve ihracatçı arasındadır. İlk sözleşme kâr marjı konarak vadeli ödemeyi içerir, diğeri ise geri dönülemez bir akreditifi içerir (Kahf, 1999:17).

Alıcıya özgü malların istisna yöntemi ile uzun vadeli finansmanı, hammaddeyi satın almak için finansmana ihtiyaç duyan bir üreticinin durumudur ki tedarikçide de hammadde henüz yoktur. Çünkü malın, alıcının özel gereksinimlerini karşılayacak şekilde hazırlanması gerekir. Bu özelleştirilmiş mallar genellikle nispeten büyük yatırımlar gerektiren ürünlerdir. Tedarikçi bu nedenle kesin bir sipariş ve kısmi avans ödemesi almakta ısrarcı olmaktadır (Ahmad, 1994: 177).

Alıcıya özgü sermaye mallarının satın alınması için en uygun teknik, istisna sözleşmesi etrafında inşa edilmiştir.

Bu teknikler aşağıda açıklanmıştır.

İstisna Sözleşmesi ile Taksitli Satış

Muhtemel alıcı, belirtilen mallar banka tarafından satın alındıktan sonra bankasından satın alma sözü verir. Banka ve üretici bir istisna sözleşmesi imzalar. Bu sözleşmenin amacı, malların alıcının şartlarına uygun olarak üretilmesidir. Mallar üretilip kabul edildiğinde, taahhütte bulunan alıcıya taksitle satışı yapılır. İstisna işlemleri selem işlemlerine çok benzer fakat daha esnek bir yapıya sahiptir. İstisna işlemde bedel; sözleşme anında, teslimat anında ya da taksitli olarak ödenebilir. Fakat Hanefi mezhebinde, imalatı sipariş edenin, gereken şartları karşıladıklarının tespit edilmesi halinde malları kabul etmesi şarttır.

İki Kademeli (Paralel) İstisna

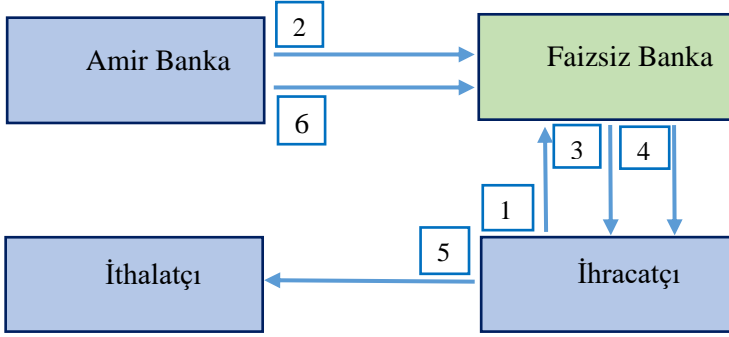
Bu işlem iki istisna sözleşmesinin birleşimidir. Potansiyel alıcı, bankadan özellikleri iyi tanımlanmış olan belirli bir ekipmanı üretmesini talep eder. Bu ilk sözleşmede bedel vadeli olarak ödenecektir. Banka uzman bir üreticiden ekipmanı alıcının istediği şartlara uygun olarak üretmesini ister. Üretim aşamasının finanse edilmesi gerekiyorsa, üreticiye bedelin ödemesi kademeli olabilir (Hassan ve Lewis, 2007: 178).

İstisna Yoluyla Sevk Öncesi İhracat Finansmanı

Bankalar, ihracatçının ithalatçıya satmak üzere mal üretmesi veya tedarik etmesi gerektiğinde istisna yöntemini kullanabilirler. İstisna yönteminde ihracatçı ya kendi malzemesini kullanarak üretim yapar ya da üretim yapacak malzemesi yoksa sipariş vererek malzeme satın alır. İhracatçı hammaddeye sahipse ve bu hammaddenin işlenmesi için finansman arıyorsa, banka istisna sözleşmesi ile hammaddenin işlenmesini garanti altına alabilir. İhracatçının hammaddesi olmadığı durumda, ihracatçı hammadde satın almak istiyorsa banka hammadde tedarik edebilir (Studylib, 2021).

Müşterinin ihraç edilecek malları üretmek için finansmana ihtiyacı varsa, aşağıdaki süreç uygulanabilir:

Şekil 5. İstisna yoluyla sevk öncesi ihracat finansmanı.



Kaynak: Studylib, 2021.

İşlem akışı aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı, belirtilen malların üretimi için finansman temin etmek üzere bankasına başvurur.
2. İthalatçının bankası olan amir banka, ihracatçı lehine bir akreditif açar. Akreditif tutarı istisna tutarından yüksek olmalıdır.
3. Banka, malları üretmesi ve bankaya teslim etmesi için müşterisi olan ihracatçıya verdiği vekâletle, üreticiye ödenmek üzere ödeme yapar.
4. Malları ithalatçıya sevk etmek için banka, ihracatçıyı bir vekâlet anlaşması kapsamında, malları kendi adına ihraç etmesi için vekil olarak atar.
5. İhracatçı, bankanın vekili olarak malları ihraç eder.
6. İhracattan elde edilen gelir bankaya transfer edilir. Banka, mal bedelini ve kârını (istisna bedeli) hasılatından düşer, bakiyeyi (vekâlet sözleşmesinde

yer alması halinde) hizmet bedeli olarak müşterisine öder (Studylib, 2021).

İstisna Sözleşmesine Göre Gerçekleştirilen İşlemlerin Faizsiz Finans Kuralları Açısından Değerlendirilmesi

İstisna uygulamasında diğer sözleşmelere nazaran bazı farklılıklar mevcuttur. Bir istisna sözleşmesinde, sözleşmenin konusu olan mal, imal edilmesi gereken bir mal olmalıdır. Fakat pirinç, mısır, buğday, arpa, meyve ve benzeri doğal bir ürün için istisna sözleşmesi yapılamaz. Doğal ürünler istisna sözleşmesine değil, selem sözleşmesine uygulanabilirler. Ayrıca banka tarafında istisna sözleşmesi ile finanse edilecek olan ürünler, fıkhi açıdan uygun ürünler olmak zorundadırlar. Mesela alkollü içecek üretimi veya kumarhane inşası gibi projelere istisna sözleşmesi uygulanamaz.

İstisna sözleşmelerinde, bedelin önceden ödenmesi gerekli değildir. Ödeme, üretim esnasında veya sözleşme bitiminde taksitli olarak yapılabilir. Sözleşmenin yapıldığı sıralarda ödenecek olan bedel, müşteri ve üreticinin karşılıklı rızaları ile sabitlenmelidir. Sonradan müşteri veya üretici, imalatın henüz başlamamış olması ve önceden bilgi verilmesi şartıyla sözleşmeyi iptal edebilirler.

İstisna işlemlerinde teslimat zamanı, selem işlemlerinden farklıdır. İstisna işlemlerinde teslimat süresi değiştirilebilir. Bununla birlikte, müşteri teslimat için bir maksimum süre belirleme hakkına da sahiptir. Bu durum, üreticinin teslimatı kararlaştırılan sürenin sonrasına geciktirmesi durumunda, müşterinin malları kabul etmek ve üretilen ürün için ödeme yapmak zorunda olmadığı anlamına gelir. Müşterinin ürünü reddetme hakkı da vardır. Ayrıca üretici, malları kararlaştırılan süre içerisinde teslim etmekle yükümlüdür. Sözleşme şartlarının yerine getirilmemesi, üreticiyi sözleşme gereğince oluşacak olan zararları ödemekle yükümlü kılar (Billah, 2019: 268).

İstisna akdinde dikkat edilecek olan husus şudur ki müşteri bankaya başvurmadan önce üretici ile bir istisna akdi kurmamalıdır. Çünkü bir bankanın var olan bir istisna akdinin finansörü olarak işlem yapması var olan bir borcu satın alması anlamına geleceğinden, bu işlem fıkhi açıdan uygun olmayacaktır.

Paralel istisna yöntemi ile mal üretici tarafından üretildiğinde, faizsiz banka malı peşin olarak satın almakta ve müşterisine vadeli olarak satmaktadır. Bu işlemi fıkhi açıdan incelediğimizde, eğer akitte malın banka tarafından üretimi şart

koşulmamışsa, bu malın bir başkası tarafından üretilmesi ve müşteriye teslim edilmesine izin verildiği anlamı çıkarılır. İstisna akdinde üretilecek olan malın; miktarının, niteliğinin, bedelinin ve vadesinin sözleşmede belirtilmesi zorunludur. Eğer üretilen mal istenen niteliklere sahip olmazsa işveren taraf, muhayerlik yani vazgeçme hakkına sahip olur. İstisna akdinde bedel yani semen peşin olarak ödenebileceği gibi vadeli olarak da ödenebilir.

Bu işlem türünde birden fazla akdin bir arada yapılması ile akitler birleştirilmektedir. Bu birleştirmeye safkateyn adı verilir. Fakat akitlerin birleştirilmesi bazı fakihlerce ihtilafli bulunmaktadır. İçerisinde iki ya da daha fazla akit bulunduran kefâlet ve rehin gibi işlemler bu ihtilafın dışında tutulmuştur. Paralel istisna akdinde de her bir akit, diğerine karıştırılmadan yani müstakil olarak gerçekleştirilir. Önce müşteri bankası ile bir istisna sözleşmesi yapmakta ve sözleşme sonuçlanmakta, sonrasında banka bir alt istisna sözleşmesi gerçekleştirmektedir. Her iki akit birbirine bağlı olarak gözüke de bağımsız olarak kurulan akitler olmakta ve yürürlüğe konulmaktadır. Bu nedenle paralel istisna akdinin akitlerde birleştirme yasağı yani safkateyn çerçevesinde ele alınmaması gerekir (Araz, 2020: 261-264).

Selem/İstisna Sözleşmelerine Göre Gerçekleştirilecek Sevk Öncesi İhracatı Finansmanına Örnek Bir Model

Sevk öncesi ihracatın bir faizsiz banka tarafından selem veya istisna yöntemine göre finansmanını bir örnekle modelleyebiliriz. Bu modelde ihracatçı, eğer ihraç edeceği malı ürettirecekse ya da tedarik edecek finansmana ihtiyaç duymaktaysa faizsiz bankaya başvuru yapacaktır. Bu aşamada ihraç tutarı, üreticiye/tedarikçiye ödenecek tutar ve ihracatçının kazancı banka ve ihracatçı arasında belirlenir.

Selem/istisna bedeli faizsiz banka tarafından ödenip, ihraç edilecek mal hazır olduğunda, ihracatçı ürettirdiği veya tedarik ettiği malı lehine açılan vadeli ihracat akreditifine istinaden ithalatçıya gönderecektir. Üretilen veya tedarik edilen mal finansör bankanın olacağı için ihracatçıya malın sevkiyatı için vekâlet verilmelidir.

Sevk öncesi ihracat finansmanı modelini bir örnek üzerinden aşağıdaki gibi açıklayabiliriz:

Mal 90.000 USD'ye ürettirilecek veya piyasadan tedarik edilecektir. İhracatçı lehine, 110.000 USD tutarında akreditif açılacak olup, ihracatçı bu işlemde 10.000 USD, faizsiz banka da 10.000 USD kâr elde edecektir.

Malın üretimine 01 Ocak 2021’de başlanacak ve mal 01 Şubat 2021 tarihinde ihracatçıya teslim edilecektir. Akreditif metni içerisinde son yükleme tarihi 5 Şubat 2021, ibraz tarihi 15 Şubat 2021 olarak yazılacaktır.

İhracatçı, satış şartlarını (satış fiyatı olan 110.000 USD tutarını, son yükleme tarihini, ibraz süresini vb.) içeren proforma faturasını ithalatçıya ileterek, lehine bir ihracat akreditifi açılmasını talep edecektir. İthalatçı, bankasına akreditif açtırma talebinde bulunacaktır. İthalatçının bankası proforma faturadaki şartlara göre hazırladığı akreditifi faizsiz bankaya gönderecektir. Faizsiz banka akreditif şartlarını inceleyerek uygun bulduğunda, akreditifi ihracatçıya ihbar edecektir.

Faizsiz banka ana selem/istisna sözleşmesini üretici ile yapacaktır. Alt selem/istisna sözleşmesi ise ihracatçı ile yapılacaktır. Selem/istisna sözleşmeleri ile mal üretildiğinde malın mülkiyeti finansmanı tedarik eden tarafın olacağından, lehine açılan akreditife istinaden ihracatçı malı bankadan aldığı vekâlete istinaden ihraç etmelidir. Bu nedenle akreditif açıldığında, ihracatçıya da ürettiği malı ithalatçıya sevk etmesi için faizsiz banka tarafından vekâlet verilecektir.

Faizsiz banka, ihracatçı aracılığıyla üretici veya tedarikçiye bedeli (90.000 USD) peşin olarak ödeyeceğinden, malın mutlaka akreditif şartlarına uygun olarak üretilerek, sevk edileceğinden emin olmalıdır. Faizsiz bankanın, üreticinin ve ihracatçının başarısız olabileme ihtimaline karşılık ihracatçıdan bir ihracat garanti kurumu (Eximbank) veya üçüncü bir ticari banka üzerinden lehine bir teminat mektubu talep etmesi yerinde olacaktır. Aksi halde, ihracatçının yükleme yapmaması ya da uygun evrakları akreditifte belirlenen süreler içerisinde ibraz edememesi durumunda, ithalatçının bankası akreditif tahtında bir ödeme yapmayacağı için, faizsiz banka akreditif vadesinde alması gereken ödemeyi alamayacaktır.

01 Ocak 2021 tarihinde faizsiz banka, ana selem/istisna sözleşmesi gereğince ihracatçıya verdiği vekâletle üreticiye/tedarikçiye ödenmek üzere 90.000 USD tutarında selem/istisna bedeli ödeyecektir. İhracatçı bu bedeli üreticiye transfer ederek üretimi başlatacak veya tedarikçiden 90.000 TL’lik mal satın alacaktır.

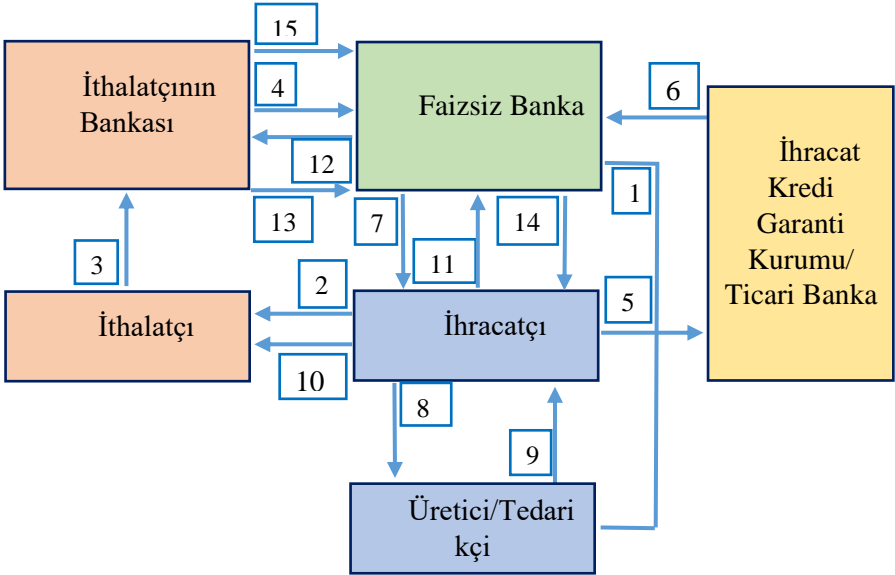
Üretici/tedarikçi 1 Şubat 2021 tarihinde malı ihracatçıya teslim edecektir. İhracatçı malı, son yükleme tarihi olan 5 Şubat 2021 tarihine kadar yükleyip sevk edecek ve akreditif şartları gereğince hazırladığı evrakları ihbar bankası olan faizsiz bankaya teslim edecektir. Faizsiz banka akreditif evraklarını inceleyecektir.

Faizsiz banka, evrakların akreditif şartlarına uygun olduğuna emin olduğunda, evrakları ithalatçının bankasına en geç ibraz tarihi olan 15 Şubat 2021 tarihine kadar gönderecektir. İthalatçının bankası evrakları inceleyerek uygun bulduğunda, akreditif tutarı olan 110.000 USD tutarını vadede faizsiz bankaya ödeme taahhüdünde bulunacaktır. Faizsiz banka aldığı taahhüde istinaden ihracatçıya 10.000 USD daha ödeme yapacaktır. Böylece ihracatçı yaptığı ihracat karşılığında 10.000 USD kâr elde edecektir. İthalatçının bankası ödeme vadesinde 110.000 USD'yi faizsiz bankaya transfer edecektir.

Sonuçta faizsiz banka bu işlemde 10.000 USD, ihracatçı da yaptığı aracılık ve ihracat hizmeti karşılığında 10.000 USD kâr elde edecektir.

Aşağıdaki şekilde selem/istisna yöntemi ile teyitsiz vadeli ihracat akreditifi aracılığıyla sevk öncesi ihracat finansmanı detaylandırılmıştır.

Şekil 6. Selem/istisna yöntemi ile teyitsiz ihracat akreditifi aracılığıyla sevk öncesi ihracat finansmanı.



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

İşlem safhaları aşağıdaki gibidir:

1. Faizsiz banka üretici/tedarikçi ile ana selem sözleşmesi imzalar.
2. İhracatçı selem/istisna sözleşmesinde belirtilen şartlara uygun proforma fatura düzenleyerek ithalatçıya gönderir. İhracatçı, proforma faturada

- faizsiz banka üzerinden lehine teyitsiz vadeli akreditif açılmasını da talep eder.
3. İthalatçı, faizsiz bankanın ihbar bankası ve lehtarın ihracatçı olduğu bir teyitsiz vadeli akreditif açtırmak için amir bankaya başvurur.
 4. Amir banka akreditif küşat mektubunu MT700 SWIFT mesajı ile faizsiz bankaya gönderir.
 5. İhracatçı bir ihracat kredi garanti kurumu veya ticari bankaya başvurarak faizsiz banka lehine bir teminat mektubu hazırlatmak üzere başvurur.
 6. İhracat kredi garanti kurumu veya ticari banka, ihracatçının talebi üzerine teminat mektubunu faizsiz bankaya iletir.
 7. Faizsiz banka akreditif metnini, selem sözleşmesi şartlarına uygun olup olmadığına göre inceleyerek uygun bulması durumunda (01 Ocak 2021 tarihinde) ihracatçıya 90.000 USD tutarında selem/istisna bedelini öder.
 8. İhracatçı üretim yaptıracak ise bu bedelin 90.000 USD'lik kısmını üreticiye transfer ederek üretimi başlatır. İhracatçı, bir tedarikçiden üretilmiş bir malı talep edecekse malı almak üzere tedarikçiye sipariş verir ve aralarındaki anlaşmaya göre bedeli transfer eder.
 9. Üretici/tedarikçi 1 Şubat 2021'de ürettiği/tedarik ettiği malı ihracatçıya teslim eder.
 10. İhracatçı malı, son yükleme tarihi olan 5 Şubat 2021 tarihinde yükler.
 11. İhracatçı, akreditif şartları gereğince hazırladığı evrakları ihbar bankası olan faizsiz bankaya teslim eder. Faizsiz banka akreditif evraklarını inceler.
 12. Faizsiz banka, evrakların akreditif şartlarına uygun olduğuna emin olduğunda en geç ibraz tarihi olan 15 Şubat 2021 tarihine kadar evrakları amir bankaya gönderir.
 13. İthalatçının bankası evrakları inceleyerek uygun bulduğunda, faizsiz bankaya vadede ödeme yapacağına dair taahhütte bulunur.
 14. Faizsiz banka aldığı taahhüde istinaden ihracatçıya 10.000 USD ödeme yapar.
 15. İthalatçının bankası, ödeme vadesinde 110.000 USD'yi faizsiz bankaya transfer eder.

Bu model uygulanırken aşağıdaki hususlara dikkat edilmesi gerekir.

- Bankanın üretici/tedarikçi ile yaptığı sözleşmenin ana selem/istisna sözleşmesi, ihracatçı olan müşterisi ile de alt selem sözleşmesi yapması gerekir.
- Akreditif; teyitsiz, geri dönülemez ve vadeli olarak açılmalıdır.
- Faizsiz banka, selem/istisna ile üretilen veya tedarik edilen malın sahibi olacağından müşterisi olan ihracatçıya alt selem sözleşmesinde vekâlet vermelidir. Böylece ihracatçı malın sahibi olan faizsiz banka adına ihracatı gerçekleştirir.
- Banka, finansmanı (ana selem sözleşmesi kapsamında) sadece gerçekleştirilme olasılığı yüksek olan kredibilitesi yüksek müşterilerine vermelidir. Aksi halde faizsiz banka, akreditif şartlarına uyamama riski ile karşılaşabileceğinden ithalatçının bankasından olan alacağı tahsil edemeyebilir.
- Bankanın müşterisi ile yapacağı alt selem sözleşmesinde, akreditifte istenen tüm belgelerin müşterisinin zamanında ve eksiksiz olarak ibraz edeceğine dair şart olmalıdır.
- Faizsiz bankanın; üreticinin veya ihracatçının başarısız olabilme ihtimaline karşılık ihracatçıdan bir ihracat garanti kurumu (Eximbank) veya üçüncü bir ticari banka üzerinden lehine bir teminat mektubu talep etmesi yerinde olacaktır.

Genel Değerlendirme

Selem ve istisna sözleşmeleri aralarında büyük benzerlikler barındırsalar da aralarında pek çok farklılık da mevcuttur.

Her iki sözleşmenin benzerlikleri şöyledir:

- Her iki sözleşme de riba içermeyen sözleşme türlerindedir.
- Her iki sözleşmede de mevcut olmayan malların satışı mevcut olup, amaç iktisadi ihtiyaçların karşılanmasıdır.
- Her iki sözleşmede cins, tür, miktar ve özellikler açısından satış fiyatının tam olarak bilinmesi gerekir.
- Her iki sözleşmede de teslim edilecek ya da üretilecek olan satış nesnesi, alıcı ve satıcı tarafından cins, tür, miktar ve özellikleri bakımından iyi bilinmelidir.
- Her iki sözleşmede de teslim yeri açıklığa kavuşturulmalıdır. Fakat bazı fakihlere göre de malın teslim yeri sözleşmenin yapıldığı yerdir.

Her iki sözleşmenin farklılıkları ise aşağıdaki gibidir:

- Selem sözleşmesi her iki taraf için de bağlayıcıdır ve ancak karşılıklı anlaşma yoluyla hükümsüz kılınabilir. İstisna sözleşmesi ise Mecelle’de bağlayıcı olup diğer pek çok mezhepte bağlayıcı bir sözleşme değildir ve taraflardan herhangi biri tarafından geçersiz kılınabilir. Selem sözleşmesi bir kez yapıldıktan sonra tek taraflı olarak iptal edilemezken, istisna sözleşmesi imalatçı işe başlamadan önce iptal edilebilir.
- İstisna sözleşmesinde konu her zaman üretim gerektirdiği halde, selem sözleşmesinin konusu imalat gerekip gerekmediğine bakılmaksızın her şey olabilir.
- Selemde emtia satıcıya karşı bir yükümlülüktür ve bu nedenle emtianın hacim, ağırlık ve uzunluk gibi özellikleri ölçülebilir olmalıdır. İstisna sözleşmesinin konusu ise imal edilecek, standart olmayan bir emtia olabilir.
- Teslim süresi selem sözleşmesinin önemli bir unsurudur. İstisna sözleşmesinde ise teslimat zamanının sabit olması gerekli değildir. Fakat teslimat zamanını kesinleştirmede herhangi bir sakınca yoktur.
- Selem sözleşmesinde ödeme, sözleşme esnasında alıcı ve satıcı fiziksel olarak ortamdan ayrılmadan önce ve tam olarak yapılmalıdır. İstisna sözleşmesinde ise bedel oturum esnasında ödenebileceği gibi teslimat esnasında da ödenebilir. Bu nedenle selem sözleşmeleri istisna sözleşmelerinden daha yüksek risk içerirler. Dolayısıyla selem işlemlerinde ipotek ve teminat alınmasına daha fazla rastlanır.
- Selem sözleşmesinde genellikle satıcı, üretim için acil fona ihtiyaç duyar. İstisna sözleşmesi ise imalat için bir aracının ihtiyaçları karşılanmakta, bazı durumlarda da üretici için kâr elde edilen bir ticari işlem yapılması amaçlanmaktadır. İstisna sözleşmesi, satıcının ihtiyacını karşılamaktan ziyade alıcının ihtiyacını karşılar (Muhammad ve Chong, 2007: 26-27).

Sevk öncesi ihracat için selem ve istisna yöntemleri arasındaki farklılıklar aşağıdaki tabloda detaylandırılmıştır.

Tablo 1. Sevk öncesi ihracat için selem ve istisna yöntemleri arasındaki farklılıklar.

	Selem Yöntemi	İstisna Yöntemi
İhracata Konu Malın Türü	Mal doğal ürünler olabileceği gibi her türlü üretilecek olan mal selem akdine konu olabilir.	Mal, imal edilmesi gereken bir mal olmalıdır. Bu akit doğal halinden başka bir hale dönüştürülebilir maddelerde söz konusudur.
İhracata Konu Malın Standardı	Konu olan mal; hacim, ağırlık ve uzunluk gibi ölçülerle ölçülebilir yani standart mallar olmalıdır.	Mal standart olmayan bir mal olabilir.
Sevk Öncesi Finansman Türü	Üretici/Tedarikçi Finansmanı	Üretici Finansmanı
Akit Bedelinin Ödenmesi	Ödeme, akit esnasında yapılmalıdır.	Ödeme, akit esnasında, üretim devam ederken ya da akit bitiminde yapılabilir. Ayrıca bedel taksitle ya da vadeli olarak ödenebilir. Fakat vadeyi uzatmak karşılığında tutarı artırmak fihhi olarak uygun değildir.
Akdin İptali	Akit her iki taraf için de bağlayıcıdır. Akit ancak her iki tarafın da karşılıklı olarak anlaşmalarıyla feshedilebilir.	Müşteri ya da üretici imalat henüz başlamadı ise ya da önceden bilgi vererek sözleşmeyi iptal edebilirler.
Malın Teslim Zamanı	Teslim süresi sabit olup, değiştirilemez.	Teslim süresi değiştirilebilir. Ayrıca müşteri (alıcı) teslimat için maksimum bir süre belirleme hakkına da sahiptir. Yani üretici vaktinde malı teslim edemezse alıcı ürünü almayı reddedebilir.
Malın Teslim Yeri	Teslim yeri açıklığa kavuşturulmalıdır.	Teslim yeri açıklığa kavuşturulmalıdır.
Akdin İçeriği	Üretilecek olan malın miktarının, niteliğinin, bedelinin ve vadesinin sözleşmede belirtilmesi zorunludur.	Üretilecek olan malın miktarının, niteliğinin, bedelinin ve vadesinin sözleşmede belirtilmesi zorunludur.
Akdin Yapılış Zamanı	Akit, mal henüz mülkiyet altında ve mevcut değilken yapılmalıdır.	Akit, mal henüz mülkiyet altında ve mevcut değilken yapılmalıdır.
Teminat Gerekşinimi	Faizsiz banka müşterisinden uygun gördüğü teminatları alabilir.	Faizsiz banka müşterisinden uygun gördüğü teminatları alabilir.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

SONUÇ

Katılım bankaları ihracatçılara sevk öncesi finansman sağlarken, Tablo 1'deki analize de dayanarak aşağıda sıralanan farklılıklara göre selem ve istisna sözleşmeleri arasında bir seçim yapmalıdırlar:

- İhraca konu olan mal, üretilecek standart bir mal ise selem sözleşmesi, imal edilecek standart olmayan bir mal ise istisna sözleşmesi seçilmelidir.
- Katılım bankaları, selem sözleşmesinde ödemeyi peşin olarak yapmalıdır. İstisna sözleşmesinde ise ödemeyi peşin olarak yapabileceği gibi imalat gerçekleşip ihracatçıya teslim edildikçe de ödeme yapabilir. Riskin azaltılması açısından yöntem seçiminde bu hususa dikkat edilmelidir.
- Banka selem sözleşmesini üretici/tedarikçi finansmanında, istisna sözleşmesini ise üretici finansmanında tercih etmelidir.
- İstisna sözleşmesinde, müşteri ya da üretici, imalat henüz başlamadı ise ya da önceden bilgi vererek sözleşmeyi iptal edebilir. Banka bu riski almak istemezse selem sözleşmesini tercih etmelidir.
- İstisna sözleşmesinde teslim süresi değiştirilebilir. Banka akreditifteki sürelerle uymak zorunda olduğunda selem sözleşmesini tercih etmelidir.

Katılım bankaları makale içerisinde önerilen model aracılığıyla, yukarıda maddeler halinde sıralanan hususları da dikkate alarak sevk öncesi ihracat finansman işlemlerini gerçekleştirebilirler. Bu sayede katılım bankaları, faizsiz bankacılık prensiplerine uygun olan selem ve istisna sözleşmelerinden faydalanarak ihracatçı müşterilerini fihhi açıdan uygun ürünlerle destekleyebilir ve ülke ihracatına, ihracatçılarına, üreticilerine ve tedarikçilerine katkı sağlayabilirler.

KAYNAKÇA

- AAOIFI (2012). *Faizsiz Bankacılık Standartları*. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği. Yayın No: 2.
- Ahmad, A. (1994). *Contemporary Practices of Islamic Financing Techniques*. Islamic Economic Studies, 2(1).
- Aktan, H. (2001). İstisna. TDV İslam Ansiklopedisi. Cilt: 23, s. 393-396.
- Anwer Z. (2019). Salam for Import Operations: Mitigating Commodity Macro Risk. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.

- Araz, Y. (2020). İstisna Akdi ve Modern Dönem İslami Finans Uygulamalarındaki Yeri. *İlahiyat Tetkikleri Dergisi*. Aralık 2020/2, 54: 253-277.
- Aybakan, B. (2009). Selem. TDV İslam Ansiklopedisi. Cilt: 36, s. 402-405.
- Bayındır, S. (2005). *İslam Hukuku Penceresinde Faizsiz Bankacılık*. İstanbul: Rağbet Yayınları.
- Bilal, M. (2016). International Trade under Islamic Banking. *Journal of Philosophy, Culture and Religion*. Vol. 21, 2016.
- Billah, M.M. (2019). *Islamic Financial Products (Principles, Instruments and Structures)*. Palgrave Macmillan.
- Ceruz, O. (2019). Katılım Bankalarında Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank Uygulamalarının Değerlendirilmesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi.
- Grath, A. (2008). *The Handbook of International Trade and Finance: the Complete Guide to Risk Management, And Guarantees, Credit Insurance And Trade Finance*. Kogan Page Limited: Great Britain and United States.
- Gulf News (2003). Salam Can Be Used As Tool of Pre-shipment Finance. <https://gulfnnews.com/uae/salam-can-be-used-as-tool-of-pre-shipment-finance-1.348274> [20.04.2021].
- Hassan, M.K. & Lewis, M.K. (2007). *Handbook of Islamic Banking*. USA: Edward Elgard.
- Kahf, M. (1999). Financing International Trade: An Islamic Alternative. In Seminar on International Trade from Islamic Perspective.
- Muhammad, M.Z. & Chong, R. (2007). The Contract of Bay' Al-Salam and Istisna in Islamic Commercial Law: A Comparative Analysis. *Labuan e-Journal of Muamalat and Society*, Vol. 1, 2007, 21-28.
- Olhan, Z. (2009). Türkiye'de İhracatın Desteklenmesinde İhracat Kredi Sigortası ve Uygulama Çalışması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.
- Onursal, E. (1998). Dış Ticaretin Finansmanı, H.Ü. Finansal Araştırmalar Merkezi (HÜFAM), Ankara.
- Qu, N. (2015). Research on the Legal System of the Export Credit Insurance in China's Foreign Trade, *Voice of the Publisher*, Vol. 01(2), 41.
- Shabbir, M. S., Ghazi, M. S., & Akhtar, T. (2016). The Relationship Between Traditional As Well As Modern Modes Of Financial Instruments For

- International Market Through Islamic Finance. *The Journal of Internet Banking and Commerce*, 21(1).
- Studylib (2021). Export Financing Interest Based Export Refinance Scheme <https://studylib.net/doc/8162833/export-financing-interest-based-export-refinance-scheme> [20.04.2021].
- Tomanbay, M. (2003). *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*. 4. b. Ankara: Hatiboğlu Yayınları.
- Yanjing, S. & Haiyan, W. (2018). Game Analysis of Risk Factors under Export Credit Insurance Finance, *Asia-Pacific Journal of Risk and Insurance*, Vol. 12(2).
- Yaran, R. (2014). *İslam Hukukuna Göre Hukuki işlemler ve Hükümleri (Eşya Hukuku ve Borçlar Hukuku)*, Diyanet Vakfı Yayınları.

EXTENDED ABSTRACT

The purpose of writing the article is to compare the salam and istisna contracts used by Islamic banks in pre-shipment export financing, and to help these banks determine which of the contracts they should prefer according to the conditions. Today, interest-free banks have little opportunity to benefit their customers from pre-shipment export financing opportunities. While conventional banks can easily finance pre-shipment exports with interest-bearing loans, interest-free banks can only provide financing to exporters through salam and istisna agreements so that they can purchase goods that have not yet been produced through financing. The conditions under which these methods can be used in pre-shipment export financing and the risks that these contracts may impose on interest-free banks are investigated in the article. In addition, a sample model for pre-shipment export financing for interest-free banking is presented in the article by combining these two contract types with the letter of credit payment method. The findings of the article are as follows: If the exported good is a standard good to be produced, the salam contract should be selected, and if it is a non-standard product to be manufactured, the istisna contract should be selected. Islamic banks must make the payment in advance in the salam contract. In the istisna contract, it can make the payment in cash or as it is delivered to the exporter after the production takes place. The bank should prefer the salam contract in producer/supplier financing, and the istisna contract in producer financing. In the istisna contract, the customer or the manufacturer can cancel the contract if the production has not started yet or by giving prior notice. If the bank does not want to take this risk, it should prefer the salam contract. The delivery time can be changed in the istisna contract. When the bank has to comply with the terms in the letter of credit, it should prefer the salam contract.

In Islamic banking, pre-shipment export financing can be divided into two as financing the production of unproduced goods or the purchase of manufactured goods. Islamic banks have to use the murabaha contract for the financing of the goods ready for sale in pre-shipment export financing, and the salam or istisna contracts for the financing of the goods that have not yet been produced. The purpose of writing the article is to compare the salam and istisna contracts used by Islamic banks in pre-shipment export financing, and to help these banks determine which of the contracts they should prefer according to the circumstances and conditions.

Salam and istisna contracts for pre-shipment export financing are two different types of contracts that are valuable in terms of compliance with interest-free

financial principles. Although these contracts are similar to each other, there are some obvious differences between them. Which of these contract types an interest-free bank can use and in which different situations is investigated in the article. The article also draws a detailed sample model on how interest-free banks can perform this transaction with an example in parallel salam/parallel istisna structure by combining the letter of credit payment method and salam/istisna methods. The purpose of this model is to explain in detail how Islamic banks will perform pre-shipment export financing with salam/istisna methods and what issues they should pay attention to at this stage.

In the first part of the article, the financing of exports is explained. In the next section, salam and istisna contracts and the use of these contracts in export are detailed and both methods are examined in terms of fiqh. In the last part of the article, an applicable model has been presented by explaining the parallel salam/parallel istisna method with letter of credit transactions over a sample model. In the general evaluation part, the analysis of the salam and istisna contracts in exports before shipment was carried out.

While the Islamic banks provide pre-shipment financing to the exporters, they should choose between salam and istisna contracts according to the differences listed below:

- If the exported good is a standard good to be produced, the salam contract should be selected, and if it is a non-standard product to be manufactured, the istisna contract should be selected.
- Islamic banks must make the payment in advance in the salam contract. In the istisna contract, it can make the payment in cash or as it is delivered to the exporter after the production takes place. This issue should be considered in the selection of the method in terms of reducing the risk.
- The bank should prefer the salam contract in producer/supplier financing, and the istisna contract in producer financing.
- In the istisna contract, the customer or the manufacturer can cancel the contract if the production has not started yet or by giving prior notice. If the bank does not want to take this risk, it should prefer the Salam contract.
- The delivery time can be changed in the istisna contract. When the bank has to comply with the terms in the letter of credit, it should prefer the salam contract.

Islamic banks can perform pre-shipment export financing transactions through the model proposed in the article, taking into account the issues listed above. In this way, Islamic banks can support their exporting customers with products that are compatible with fiqh and contribute to the country's exports, exporters, manufacturers and suppliers by making use of the salam and istisna contracts that are in line with the principles of interest-free banking.

ARAŞTIRMACILARIN KATKI ORANI

Araştırmacıların her birinin mevcut araştırmaya katkı oranı aşağıda belirtildiği gibidir.

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

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

ÇATIŞMA BEYANI

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

ARAŞTIRMANIN ETİK İZİNİ

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