

katılım finans

TKBB'NİN KURUMSAL İLETİŞİM YAYINIDIR

CORPORATE COMMUNICATION PUBLICATION OF TKBB

YIL YEAR: 5

SAYI ISSUE: 27



EYLÜL-EKİM SEPTEMBER - OCTOBER 2021

16

Etki Yatırım Danışma Kurulu (EYDK) Başkanı
Head of the Impact Investing Advisory Board (EYDK)
Şafak Müderrisgil

Etki Yatırımcılığında Türkiye İçin Fırsatlar

Impact Investing Opportunities in Turkey

46

FCI Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa ve Orta Doğu Bölge Direktörü
Regional Director for Central, Eastern and South -Eastern Europe and the Middle East at FCI
A. Betül Kurtuluş

Türkiye'de Tedarikçi Finansmanı Faaliyetleri

Supplier Financing Activities in Turkey

56

T.C. Muskat Büyükelçisi
Ambassador of Turkey to the Sultanate of Oman
Ayşe Sözen Usluer

Türkiye-Umman ticari ve diplomatik ilişkileri

Trade and Diplomatic relations between Turkey-Oman

DIŞ TİCARET VE KATILIM FİNANSIN ROLÜ



Esaslı Bankacılık

- #1 FAİZSİZ FİNANS ESASI**
Katılım bankacılığı, faizsiz finansman modeli sunar. Paradan para kazanmayı değil, ticari faaliyetleri esas alır.
- #2 TİCARET ESASI**
Katılım bankacılığı, ekonomiyi kalkındırarak etik bir ticaret anlayışını benimser. Alım ve satımda netlik esastır.
- #3 PAYLAŞMA ESASI**
Katılım bankacılığı; ticaret, vekâlet, ortaklık ve kiralama yöntemleriyle kullandığı finansmandan oluşan kâr ve zararını, katılımcılarıyla adilce ve söz verdiği gibi paylaşır.
- #4 MEMNUNİYET ESASI**
Katılım bankacılığı, insan odaklı yaklaşımı gereği, müşterilerine üst düzey memnuniyet sağlamayı amaçlar. Hizmetlerini en iyi ve en kaliteli şekilde sunmak için azami çabayı gösterir.
- #5 DENETİM ESASI**
Katılım bankacılığı, standart denetimlerin yanı sıra Katılım Bankacılığı ilkelerine uygunluk denetimine de tabidir. Değerlerimizle örtüşmeyecek, sağlığa zararlı olabilecek hiçbir ürünü veya ticari faaliyeti finanse etmez.
- #6 YARDIMLAŞMA ESASI**
Katılım bankacılığı, elde ettiği kazancın bir kısmını sosyal sorumluluk projelerinde değerlendirerek sosyal dengenin sağlanmasına destek olur.
- #7 TAM HİZMET ESASI**
Katılım bankacılığı, müşterilerinin tüm ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmet çeşitliliğine sahiptir. Sektöre kazandırdığı özel ürünleri ve geleneksel bankacılığın katılım bankacılığı değerleriyle çelişmeyen tüm enstrüman ve imkânlarını bir arada sunar.
- #8 SÖZLEŞME ESASI**
Katılım bankacılığı, müşterileriyle başlangıçta sözleştiği her şeyin geçerliliğini sözleşme boyunca korur. Sözleşmeye sadakat esastır.
- #9 TOPLUMSAL FAYDA ESASI**
Katılım bankacılığı, toplumsal kalkınmaya destek olacak projelerin finansmanına öncelik verir. Ekonomik büyümeye ve toplumsal refaha katkı sağlar.
- #10 ORTAKLIK ESASI**
Katılım bankacılığı her müşterinin bir ortak olduğunun bilincindedir ve her zaman birlikte kazanmayı esas alır.

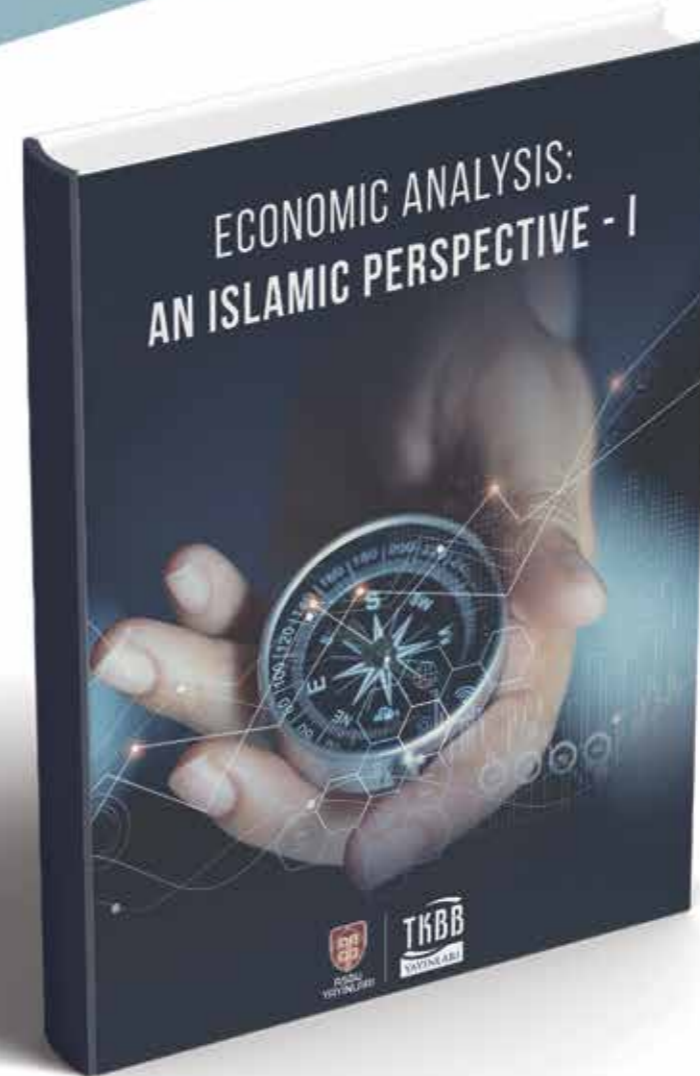
Katılım bankacılığı güçlü esaslar üzerinde yükseliyor, Türkiye katılımı güçleniyor.

Katılım bankacılığını anlayanlar, emeklerinin ve alın terlerinin karşılığı olan birikimlerini gönül rahatlığıyla ekonomiye kazandırıyor. Katılım bankacılığı büyüdükçe hem katılımcılar hem de Türkiye kazanıyor. Esaslarına bağlılıkla yükselen bu değeri tanıdıkça siz de yürekte katılacaksınız.



Economic Analysis: An Islamic Perspective - 1

kitabı yayımlandı!



Prof. Dr. Mabid Ali Al-Jarhi'nin İslami finansal ürünlere dair kapsamlı bir çalışmayı ortaya koyan kitabı, İslami finans alanında çalışma yürütecekler için bir rehber niteliğinde. Bu detaylı çalışma, İslami finansal kurumların takipçileri için ürünlerle ilgili hem akla gelebilecek soruları cevaplaması hem de ürünlerin şeri temellere uyumluluğunu incelemesi açısından bir el kitabı olma özelliği de gösteriyor.

Prof. Dr. Mabid Ali Al-Jarhi's book, which presents a comprehensive study of Islamic financial products, is a guide for those who will work in the field of Islamic finance. This detailed study is also a handbook for the followers of Islamic financial institutions in terms of both answering the questions that may come to mind about the products and examining the compatibility of the products with the Shariah principles.

İçindekiler

CONTENT

Yıl Year :5 Sayı Issue: 27 | Eylül-Ekim September-October 2021

YORUM COMMENT

10

KATILIM BANKALARI İHRACATÇIYI DESTEKLİYOR

PARTICIPATION BANKS SUPPORT EXPORTERS

ANALİZ ANALYSIS

12

ULUSLARARASI İSLAMİ FİNANS VE KOBİ EKOSİSTEMİ

INTERNATIONAL ISLAMIC FINANCE AND THE SME ECOSYSTEM

EKOSİSTEM | ECOSYSTEM

16

ETKİ YATIRIMCILIĞINDA TÜRKİYE İÇİN FIRSATLAR

IMPACT INVESTING OPPORTUNITIES IN TURKEY



20

KAPAK COVER

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA TÜRK EXİMBANK VE KATILIM BANKALARI İŞ BİRLİĞİ
COOPERATION OF TÜRK EXİMBANK AND PARTICIPATION BANKS IN THE FINANCING OF FOREIGN TRADE

DANIŞMA KURULU ADVISORY BOARD

32

İSLAM İKTİSADI VE SOSYAL BARIŞIN KORUNMASI İLKESİ

ISLAMIC ECONOMICS AND THE PRINCIPLE OF THE PROTECTION OF SOCIAL PEACE



TEKNOLOJİ TECHNOLOGY

38

FİNTEKLER EKOSİSTEMİ BÜYÜTÜYOR

FINTECHS CONTRIBUTE TO THE ECOSYSTEM DEVELOPMENT



YORUM COMMENT

42

KATILIM SİGORTACILIĞININ GELECEĞİ PARLAK

A BRIGHT FUTURE FOR PARTICIPATION INSURANCE



ÜLKE PANORAMASI COUNTRY PANORAMA

54

UMMAN
OMAN



ROTA ROUTE

86

ÇÖL VE OKYANUS ARASINDA:
UMMAN

THE LAND BETWEEN THE DESERT
AND THE OCEAN: OMAN



TKBB Adına İmtiyaz Sahibi
Owner in the name of TKBB
Osman Akyüz

Danışma Kurulu
Advisory Board
Metin Özdemir
İkram Göktaş
Melikşah Utku
Nevzat Bayraktar
Ufuk Uyan
Murat Akşam

Genel Yayın Yönetmeni
Chief Editor
Fatma Çınar

Yayın Koordinatörü
Editorial Coordinator
Erman Şahin



Merkez
Headquarter

Saray Mh. Dr. Adnan Büyükdeniz Cd. Akofis Park C Blok
No:8 Kat:8 34768 Ümraniye / İSTANBUL
T: +90 (216) 636 95 00 (pbx)
www.katilimfinans.com.tr
bilgi@katilimfinansdergisi.com.tr

YAPIM PRODUCTION
WAVE MEDYA

Genel Direktör
Group Publishing Director
Mustafa Özkan

Yayın Editörü
Publishing Editor
Ahmet Çağatay Günaltay

Sanat Yönetmeni
Art Director
Özge Lafcı

Dijital Medya Uzmanı
Digital Media Specialist
Aydın Şavur
Gamze Biber

Ticari İşler Direktörü
Group Business Director
Ömer Arıcı

Finans Sorumlusu
Finance Manager
Mine Demirkan

Yayın Türü
Type of Publication
Sürekli yayın / Periodical
İki ayda bir yayınlanır / Published bimonthly

Baskı
Print
Seçil Ofset
100. Yıl Mahallesi Massit Matbaacılar No:77, Site Sk.,
34218 Bağcılar/İstanbul
Tel: 0212 629 06 15
www.secilofset.com.tr

f /katilimfinansdergisi @KatilimFinans in /katilimfinansdergisi

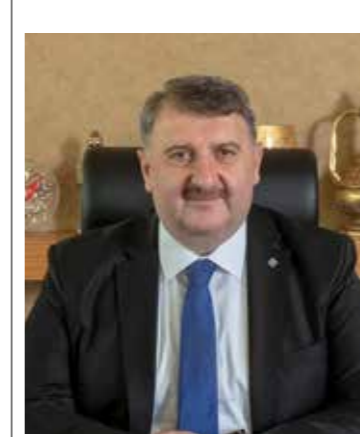
TKBB'nin Kurumsal İletişim Yayınıdır. Bu dergide yer alan yazılar, aksi belirtilmedikçe Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nin resmi görüşünü yansıtmaz, imzalı yazılarda belirtilen görüşler sadece yazarlarına aittir.

This is the corporate publication of TKBB. The views and opinions expressed in this publication are those of the authors and do not reflect the official policy or position of TKBB.

DIŞ TİCARET VE KATILIM FİNANSIN ROLÜ

FOREIGN TRADE AND THE ROLE OF PARTICIPATION FINANCE

Ülkemizin ihracat hacmi her geçen yıl büyük bir hızla artıyor. Ağustos ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 52 artarak 18,9 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracat seviyemizin sene sonunda 210 milyar doları aşması beklenmektedir. İhracatta sürdürülebilir bir büyümeyi yakalayabilmek için önümüzdeki dönemde özellikle sağlık, turizm, siber güvenlik, e-ticaret ve oyun-yazılım odaklı ihracatın üzerinde durulduğunu ve uzak ülke stratejisinin benimsendiğini görüyoruz.



İkrım GÖKTAŞ
TKBB Başkanı
TKBB Chairman of the Board of Directors

Nitelikli ve çağın ihtiyaçlarına yönelik olarak hedeflenen bu stratejide hem hizmetlerin hem de temas edilen coğrafyaların çeşitliliği kuşkusuz bizlere yepyeni fırsatlar sunacaktır. Katılım finans sektörüne bu noktada önemli görevler düşmektedir. Hâlihazırda ihracat yapan firmaları destekleyen ihracatçı birlikleri ve uygun maliyetlerle finansman pencereleri açan Eximbank aracılığıyla projeler tasarlayan katılım finans kuruluşları, ihracatçı firmalara maliyet azaltıcı ve rekabet sağlayıcı avantajlar sunmaktadır.

Diğer yandan sunduğumuz vadeli ihracatın finansmanı ve işletme finansman desteği gibi ürünlerimizin yanında, dış ticarete yönelik ürün ve hizmetlerimizi belirlenen stratejiler ışığında çeşitlendirmek, muhabir ağıımızı genişletmek ve daha çok ihracatçı firmamızı faizsiz finansla tanıştırmak büyük önem taşıyor.

Özellikle bu alanda gereklilik arz eden tüm teknolojik donanımı sistemlerimize hızla entegre ederek inovatif, efektif çözümler üretmek ve sektörümüzün en öncelikli konularından biri olan nitelikli çalışan sayımızı artırmak, ihracat finansmanı alanında bizi çok daha güçlü bir konuma getirerek hem finans sektöründeki payımızı hem de ülke ekonomisine katkımızı artıracaktır.

Eximbank aracılığıyla projeler tasarlayan katılım finans kuruluşları, ihracatçı firmalara maliyet azaltıcı ve rekabet sağlayıcı avantajlar sunmaktadır

The export volume of our country is increasing rapidly every year. Our export level in August increased by 52% to \$18.9 billion compared to the same period last year and is expected to exceed \$210 billion by the end of the year. To achieve sustainable growth in exports, in order to achieve a sustainable growth in exports, we see that in the coming period, especially health, tourism, cyber security, e-commerce and game-software-oriented exports are emphasized and the distant country strategy is adopted.

This strategy aims to meet the era's needs with the diversity of services and geographies that come into contact with, undoubtedly offering new opportunities. The participation finance industry has essential roles in this regard. Participation finance institutions that design projects through exporter associations that support export-

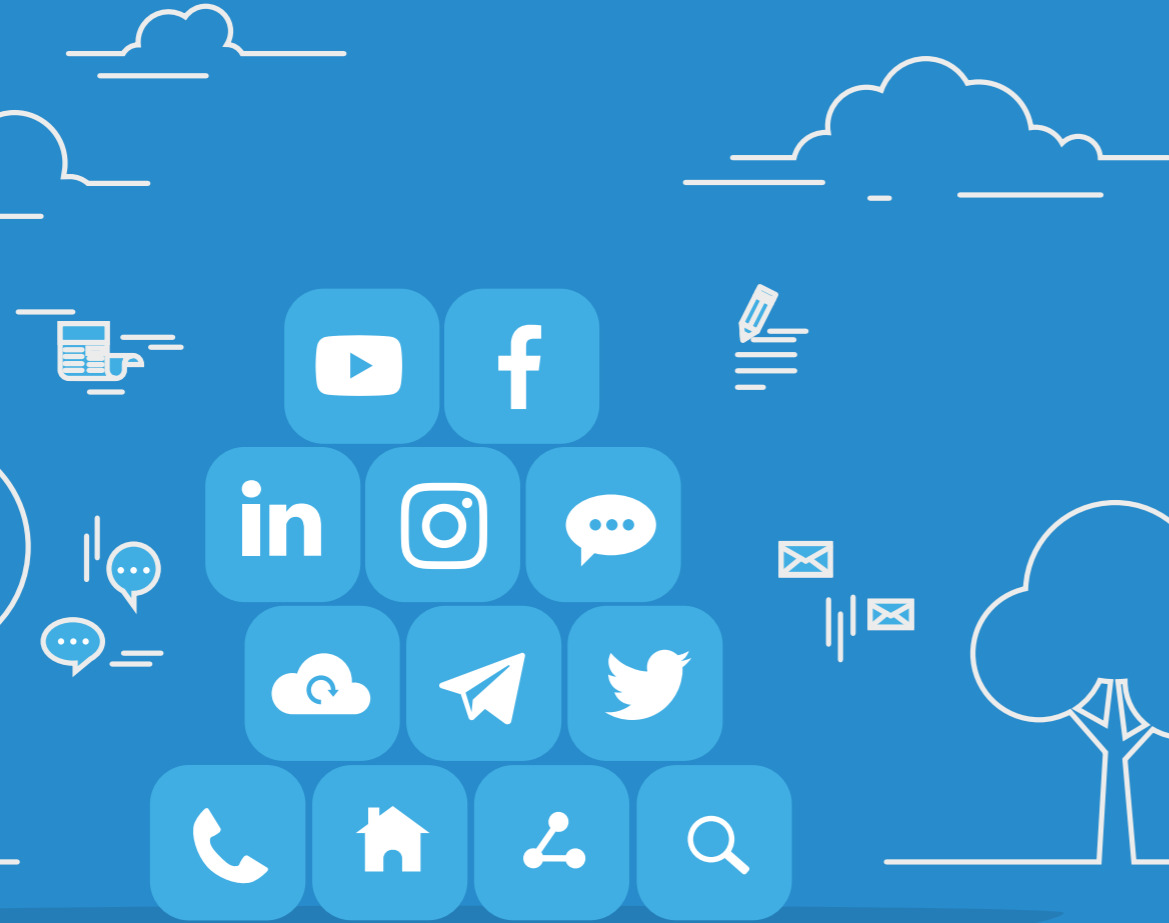
ing companies and through Eximbank, which opens financing windows with affordable costs, offer cost-reducing and competitive advantages to exporting companies.

On the other hand, it is of great importance to diversify our products and services for foreign trade in the light of the determined strategies, to expand our correspondent network and to introduce more exporting companies to interest-free finance, in addition to our products such as deferred export financing and business financing support.

In particular, by rapidly integrating all the technological equipment required in this field into our systems, producing innovative and effective solutions and increasing the number of our qualified employees, which is one of the top priority issues of our sector, will bring us to a much stronger position in the field of export finance, increasing both our share in the finance sector and our contribution to the country's economy.

Participation finance institutions that design projects through Eximbank offer cost-cutting and competitive advantages to exporters

Katılım Bankacılığı hakkında haberleri, gelişmeleri ve daha fazlasını bulmak için sosyal medya hesaplarımızı takip edebilirsiniz.



Sunuş Presentation

DIŞ TİCARET VE KATILIM FİNANSIN ROLÜ

FOREIGN TRADE AND THE ROLE OF PARTICIPATION FINANCE

27. sayımızın kapak konusunda, dış ticaret faaliyetlerinde katılım finans sektörünün aldığı etkin rolü işledik,

Değerli okurlarımız,
Finans dünyasındaki gelişmeleri yakından takip ederek kapsamlı bir çalışma yürüttüğümüz Katılım Finans'ın 27'nci sayısını istifadenize sunuyoruz. İzninizle bu sayımızın içerik kurgusunu sizlere tanıtmak isteriz. Kapak konumuzda, ülkemizin ihracat temelli büyüme stratejisinden de hareket ederek katılım finansın dış ticaretteki etkin rolüne ilişkin bir dosya ile sizleri buluşturuyoruz. Söz konusu bölümde, Türkiye'de faaliyet gösteren TKBB üyesi altı katılım bankamızın yöneticileri de konu üzerine görüşlerini paylaşırken, Türk Eximbank Yurt İçi Finansal Kuruluşlar Müdürü Mirza Onur Doğan "Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank ve Katılım Bankaları İş Birliği" başlıklı bir yazı kaleme alıyor. Yayınımızın sayfalarında; T.C. Muskat Büyükelçisi Ayşe Sözen Usluer, TKBB Danışma Kurulu Üyesi Prof. Dr. Soner Duman, Etki Yatırımı Danışma Kurulu (EYDK) Başkanı Şafak Müderrisgil, FCI Orta, Doğu ve Güneydoğu Avrupa ve Orta Doğu Bölge Direktörü A. Betül Kurtuluş, Türkiye Sigorta Birliği Başkanı Atilla Benli, Umman MÜSİAD Temsilcisi Mehmet Günaydın, Muzn İslami Bankacılık Ürün ve Bölüm Başkanı Suleman Muhammad Ali, Bank Nizwa Uluslararası İlişkiler Yöneticisi Aiman Salih, DEİK/Türkiye-Umman İş Konseyi Başkanı Ümit Kiler, Karabük Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Saim Kayadibi, Ankara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Fakültesi Gayrimenkul Geliştirme ve Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi Dr. İrfan Paksoy gibi isimler bir araya geliyor.

Her sayıda katılım finans alanında faaliyetleri ile hem yerel hem de uluslararası İslami finans endüstrisine önemli katkı sağlayan bir ülkeye yer verdiğimiz ülke panoraması bölümümüzde bu defa, Umman'ı konuk ediyoruz. Bu bölümde; Türkiye-Umman ilişkilerinden Umman'ın İslami finansta nasıl gelişim gösterdiği konusuna uzanan başlıklarla, farklı açılardan değerlendirmeleri kapsayıcı bir içerik ile konuya dair uzman isimlerin kaleminden okuyoruz.

Değerli bilgilerinizi, görüşlerinizi aktararak dergimize katkı veren tüm isimlere ve siz kıymetli okuyucularımıza teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Önümüzdeki sayılarda tekrar buluşmak dileğiyle.

Keyifli okumalar dilerim.

On the cover of our 27th issue, we covered the active role of the participation finance sector in foreign trade activities.

Dear readers,

We present to you the 27th issue of Katılım Finans, in which we carry out a comprehensive study by meticulously following the developments in the world of finance. I would like to provide a brief introduction about the contents of this issue. Our cover report presents you with the article on the influential role of participation finance in foreign trade, based on our country's export-based growth strategy. In the aforementioned section, the managers of our six participation banks operating in Turkey, which are also members of the TKBB, share their views on the subject. At the same time, Türk Eximbank Domestic Financial Institutions Manager Mirza Onur Doğan wrote an article titled "Cooperation of Türk Eximbank and Participation Banks in the Financing of Foreign Trade". On the pages of our publication, we provide you interviews with the Ambassador of Turkey to the Sultanate of Oman, Ayşe Sözen Usluer and Bank Nizwa International Relations Manager Aiman Salih. Furthermore, we offer articles from TKBB Advisory Board Member Prof. Dr. Soner Duman, Impact Investing Advisory Board (EYDK) Chairman Şafak Müderrisgil, FCI Central, Eastern and Southeastern Europe and the Middle East Regional Director A. Betül Kurtuluş, Turkish Insurance Association President Atilla Benli, Oman MUSIAD Representative Mehmet Günaydın, Muzn Islamic Banking Product and Department President Suleman Muhammad Ali, DEİK/Turkey-Oman Business Council President Ümit Kiler, Karabük University Faculty Member Prof. Dr. Saim Kayadibi, and Ankara University Faculty of Applied Sciences, Department of Real Estate Development and Management İrfan Paksoy.

In the country panorama section of this issue, which presents a country that stands out in participation finance, we presented Oman, a leading country in participation banking. In this chapter, we learn about topics ranging from Turkey-Oman relations to how Oman has developed in Islamic finance, from experts on the subject, with inclusive content and different perspectives.

We would like to present our gratitude to all the contributors for their valuable information and perspectives, as well as you readers.

We hope to see you in our future issues.

We wish you an informative read.

Fatma Çınar

TKBB Uluslararası İlişkiler ve Kurumsal İletişim Yöneticisi *International Relations and Corporate Communication Manager*



KATILIM BANKALARI İHRACATÇIYI DESTEKLİYOR

PARTICIPATION BANKS SUPPORT EXPORTERS

Diş ticaretteki mal ve hizmet ihracatı faaliyeti, ülkenin dövizli işlemlerinin dengeli bir şekilde sürdürülmesi gerekliliğini ortaya çıkarıyor. Bu anlamda karşımızda duran en önemli kavram, bir ülkenin dış ticarete ilişkin bilançosu olarak adlandırabileceğimiz ödemeler dengesidir. Burada ithalat/ihracat yani dış ticaret dengesi gözetilerek, dış ödemeler dengesinin sağlanması bir ülke için çok önemli bir gerekliliktir.

Gelişen ekonomilerde, kalkınmayı finanse edebilmek için dışarıdan borçlanma yerine ihracatı artırarak ithalatın önüne geçirme politikaları güdülmüştür. Kalkınmasını dış ticaret fazlası vererek gerçekleştiren ülkelere Çin, Güney Kore, Japonya ve Almanya gibi örnekler gösterebiliriz. Türkiye de özellikle son yıllarda sanayileşme, yeni teknoloji üretme, teknoloji ağırlıklı ve katma değerli ürün üretme gibi alanlarda çalışma yürüterek ihracat yapmaya yöneldi. Bu anlamda ülkemizde bir başarı sağlandığını görmek-

The activity of export of goods and services in foreign trade for a country reveals the necessity of maintaining the balance in foreign exchange transactions. In this sense, the most important concept we face is the balance of payments, which we can call the balance sheet of a country's foreign trade. A country must establish the balance of foreign payments by considering the import/export balance or, in other words, the balance of foreign trade.

In order to finance economic development in developing economies, policies to prevent imports by increasing exports have sought rather than using foreign debt. We can show examples such as China, South Korea, Japan and Germany as countries that develop by having a foreign trade surplus. Turkey, especially in recent years, has focused on exporting by working in areas such as industrialisation, new technology production, technology-oriented and value-added products. Turkey has achieved such success in this framework. Since the foreign exchange rate has not

Katılım bankaları olarak son yıllarda ihracatçıyı da normal iç piyasadaki müşterilerimiz gibi finanse eder duruma geldik

As participation banks, we have been able to finance exporters like our customers in the domestic market in recent years.

Türkiye için cari açık vermeden büyüme sürecini yakalamak önemli bir çıkış yolu

teyiz. Son yıllarda döviz fiyatının fazla baskılanmaması dolayısıyla dış talep ülkemizde üretilen malların satışında avantajlı konuma sahip oluyor. Türkiye bunu sürdürüp cari fazla mekanizmasını tesis edebilirse önümüzdeki süreçte büyüme seviyelerini makul düzeyde götürebilir.

2021 yılı rakamlarına baktığımızda, dış ticarete ciddi bir iyileşme olduğunu ve ihracattaki performansımızın iyi gittiğini söyleyebiliriz. Yılın sonunda bu durumun çok daha iyi noktalara geleceği de bekleniyor. Bu noktada Türkiye için cari açık vermeden büyüme sürecini yakalamak önemli bir çıkış yolu. Cari açık vermeden, yüzde 5-6 seviyelerinde yakalanan sürdürülebilir bir büyüme gerekiyor. En az üç yıl cari fazla verilebilirse bunu sürekli kılmak mümkün. Bu bağlamda imalat sanayinin döviz kazandırıcı bir zeminde geliştirilmesi için sektöre öncelik vererek ihracatı teşvik etmek gerekiyor.

Dış ticarete bankalar aracılığıyla ihracata teşvik söz konusu. Özellikle T.C. Merkez Bankası'nın (TCMB) reeskont kredileri aracılığıyla çok düşük maliyetlerle ülkeye döviz kazandıran ihracatçılara finansman sağlanıyor. Ağustos ayı itibarıyla 140 milyar dolar olan ihracatta, sene sonunda 210 milyar dolarlık bir hedef bulunuyor. Bu konuda hem T.C. Ticaret Bakanlığı hem devletin ekonomiyi bağlantılı diğer kurumlarının gayret içinde olduklarını görüyoruz.

Katılım bankaları olarak son yıllarda ihracatçıyı da normal iç piyasadaki müşterilerimiz gibi finanse eder duruma geldik. Önceki yıllarda Türk Eximbank ile ilişkilerimiz daha dar bir zemindeyken, özellikle son iki yılda ilişkilerimizi geliştirdik ve bir çalışma grubu oluşturduk. Türk Eximbank aracılığı ile ihracatçı müşterilerimize sağlayacağımız hizmetlerin neler olacağı konusunda mutabakat sağladık. Katılım finans kurumları olarak ülkemizin ihracatının gelişmesi konusunda elimizden geleni yapıyoruz.

been repressed much in recent years, foreign demand is more advantageous in the sales of goods that are manufactured in Turkey. If Turkey maintains this policy and establishes the current account surplus mechanism, it can bring its growth levels to a reasonable level in the upcoming period.

When we observe the figures for 2021, we can state that there has been a significant improvement in foreign trade and our performance in exports is on track. This progress is expected to improve even further by the end of the year. At this point, achieving growth without a current account deficit is an important way out for Turkey. Sustainable growth of 5% to 6% is required without a current account deficit. If the current account surplus can be extended for at least three years, it is possible to maintain it. Therefore, it is necessary to encourage exports by prioritising the industry to develop the manufacturing industry on a foreign exchange earning basis.

Export incentive point in foreign trade is the point in question. In particular, through the re-discount credits of the Central Bank of Turkey, loans are provided to exporters who bring in foreign currency into the country at meagre costs. Exports stood at \$140 billion in August, with a target of \$210 billion by year-end. We realise that the Ministry of Trade and other governmental institutions are also trying to address this objective.

Participation banks have been able to finance exporters like our customers in domestic markets in recent years. While our relations with Türk Eximbank were on a narrow ground in previous years, especially in the last two years, we have improved our relations and formed a working group. We have reached an agreement on the services to be provided to our export customers through Türk Eximbank. As participation finance institutions, we do our utmost to contribute to Turkey's export volume.

AĞUSTOS AYI İTİBARIYLA 140 MİLYAR DOLAR OLAN İHRACATTA, SENE SONUNDA 210 MİLYAR DOLARLIK BİR HEDEF BULUNUYOR

THE EXPORT, WHICH REACHED 140 BILLION DOLLARS AS OF AUGUST, HAS A TARGET OF 210 BILLION DOLLARS BY THE END OF THE YEAR

Achieving economic growth without a current account deficit is an important way out for Turkey



ULUSLARARASI İSLAMİ FİNANS VE KOBİ EKOSİSTEMİ

INTERNATIONAL ISLAMIC FINANCE AND THE SME ECOSYSTEM

Toplumlar vizyonlarının berraklığı ve önlerine koydukları hedeflerini gerçekleştirmedeki kararlılıkları ile geleceğini şekillendirirler. Katılım Bankacılığı Strateji Güncelleme Raporu'nda (2021-2025), altı temel stratejik hedefe bağlı olarak 23 aksiyon, 10 strateji belirlenmiş, bu hedeflerinden birinin de bir ekosistem oluşturulmasına yönelik olması oldukça önemli bir tespit.

Bilindiği gibi, düşünce boyutunda faize dayalı konvansiyonel bankacılığa ilk alternatif görüşler 20. yüzyılın başlarında gündeme gelmeye başlamış, konvansiyonel bankacılık sistemi 1950'li yıllardan itibaren sorgulanır olmuş, böylece İslam bankacılığı ve finansına yönelik ilk teorik çerçeve şekillenmeye başlamıştı.

1960'lı yılların ortalarından itibaren, Mısır'daki Mit Ghamr Tasarruf Bankası'nın, Malezya'da Tabung Haji'nin ve İslam Konferansı Teşkilatı'nın kurulması ile birlikte faizsiz bankacılığa ve finansına yönelik ilk deneyimler gerçekleştirilmiştir. 1970'ten 1990'lara kadar dünyanın dört bir köşesinde

Societies shape their future with the clarity of their vision and their determination to realize the goals they set before them. In the Participation Banking Strategy Update Report (2021-2025), 23 actions and 10 strategies were determined depending on six primary strategic goals, and it is a significant finding that one of these goals is to create an ecosystem.

As it is known, the first alternative theoretical views to conventional banking based on interest in the dimension of thought began to come to the fore at the beginning of the 20th century; the conventional banking system was questioned since the 1950s. Thus, the first theoretical framework for Islamic banking and finance began to take shape.

From the mid-1960s, with the establishments of Mit Ghamr Savings Bank in Egypt, Tabung Haji in Malaysia, and the Organization of the Islamic Conference, the first experiments in interest-free banking and finance were made. From the 1970s to the 1990s, there were extraordinary developments

Gelişmelere bakıldığında dünyada mikrofinans kuruluşlarının katılım bankacılığına paralel bir büyüme içinde olduğu görülecektir.

When observing the developments, it will be seen that microfinance institutions worldwide are in a growth parallel to participation banking

Uluslararası boyutta faizsiz bankacılık ve finansı çalışmalarını boy göstermeye, aktif bir şekilde faaliyetlerine hız vermeye devam etmektedir

faizsiz finans ve bankacılığa yönelik olağanüstü gelişmeler olmuş, İslami Bankalar ile finans kurumları kurulmuştur. Türkiye, Pakistan, Arap ülkeleri, İran gibi halkı Müslüman olan ülkelere ilaveten İngiltere gibi birçok Avrupa ülkesinden Amerika'ya, oradan Güneydoğu Asya'ya kadar bankacılık ve fon yönetimi alanında İslami finansal ürünlere yönelik ciddi gelişmeler yaşanmıştır.

1990'lar bir bakıma küresel aktörlerin sahaya katılmasına ve İslami sermaye piyasalarının yükselişine tanık olmuş, İslami Finansal Kuruluşları varlık kazanmıştır. 2000'ler tam bir dönüm noktası olmuş; konvansiyonel bankacılık ve finans dünyasında, özellikle 2008 yılında yaşanan finansal krizlere karşı faizsiz bankacılık sisteminin reel ekonomi sektörü ile irtibatının sağlanacağı, krizlere karşı daha dayanıklı olduğunu göstermiş, faizle işleyen konvansiyonel sistemin de böylece ilgi odağı haline gelmişti. 2010'lardan beri ise tam bir sınır ötesi, uluslararası boyutta faizsiz bankacılık ve finansı çalışmalarını boy göstermeye, aktif bir şekilde faaliyetlerine hız vermeye devam etmektedir.

Ayrıca 2015'ten günümüze doğru İslami finansal teknoloji (fintek) çalışmalarına ağırlık verilmiş, Türkiye'de faizsiz bankacılık penetrasyon oranı 2020 yılı Ekim ayı itibarıyla yüzde 7,1 büyüme göstermişti. Buna mukabil Küresel Faizsiz Finans Sektörü 2019 yılı itibarı ile yüzde 11,4 oranında büyüme göstererek, 2,44 trilyon Amerikan dolarına ulaşmıştır. Yıllık ortalama yüzde 7 büyüme kaydeden küresel faizsiz bankacılık aktiflerinin, aynı şekilde, büyüme trendinin gelecek yıllarda istikrarlı bir şekilde sürdüreceği beklenmektedir. Ayrıca Türkiye katılım bankacılığı sektörünün 2025 yılı için toplam bankacılık içerisindeki pazar payının yüzde 15'e ulaşması hedeflenmektedir.

2000'li yıllarda mikrofinansla yönelik dünyada artan ilgi ile birlikte Türkiye'de de KOBİ'lere yönelik ilgi artmış, bu sahada ciddi yapılanmalara gidilmiştir. Gelişmelere bakıldığında zaman zaman dünyada mikrofinans kuruluşlarının katılım bankacılığına paralel bir büyüme içinde olduğu görülecektir.

Türkiye'de KOBİ denildiğinde akla ilk Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın bir kuruluşu olarak faaliyet gösteren Küçük

in the interest-free finance and banking worldwide, and Islamic Banks and financial institutions were established. In addition to Muslim-majority countries such as Turkey, Pakistan, Arab countries and Iran, there were severe developments regarding Islamic financial instruments in the field of banking and fund management, from many European countries such as England to the United States and from there to Southeast Asia.

In a way, the 1990s witnessed the participation of global actors in the field and the rise of Islamic capital markets, and Islamic Financial Institutions came into existence. The 2000s have been a turning point in the conventional banking and finance world, especially against the financial crises experienced in 2008, the solidity of the connection between the interest-free banking system. The real economy sector has shown that it is more resistant to crises, and thus the conventional system that operates with interest has become the focus of attention. Since the 2010s, an international interest-free banking that has crossed borders, and finance efforts continue to appear and actively accelerate its activities.

In addition, Islamic financial technology (fintech) studies have been emphasized since 2015, and Turkey's interest-free banking penetration rate had grown by 7.1% as of October 2020. On the other hand, the Global Interest-Free Finance Sector grew by 11.4% as of 2019 and reached US\$ 2.44 trillion. Global interest-free banking assets, which have grown by an average of 7% annually, are also expected to steadily maintain their growth in the coming years. In addition, it is aimed that the market share of the Turkish participation banking sector in the total banking sector will reach 15% by 2025.

With the increasing interest in microfinance in the world in the 2000s, interest in SMEs has increased in Turkey, and serious structuring has been made in this field. When we look at the developments, it will be seen that microfinance institutions worldwide are in a growth parallel to participation banking. When SME is mentioned in Turkey, the Small and Medium Enterprises Development and Support Administration (KOSGEB), which operates as the Ministry of

International interest-free banking and finance activities continue to appear and actively accelerate their activities

ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) gelmektedir. Bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de KOBİ'ler ekonominin önemli dinamiklerinden biri, hatta bel kemiğidir denilebilir. Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2019 yılı verilerine göre; toplam girişim sayısının yüzde 99,8'ini, istihdamın yüzde 72,4'ünü, personel maliyetinin yüzde 51,8'ini, cironun yüzde 50,4'ünü, üretim değerinin yüzde 44,1'ini ve faktör maliyetiyle katma değerinin yüzde 44'ünü KOBİ'lerin oluşturduğu gözükmektedir. Aynı zamanda katılım bankaları tarafından kullanılan toplam nakdi krediler içerisinde KOBİ'lerin 2017'ye göre toplam payı yüzde 34'tür.

Mikrofinans, dünyada da yoksulluğun azaltılmasında en önemli araçlardan biridir ve 2018 yılı itibarı ile mikrofinans müşterilerinin sayısı 139,9 milyona ulaşmış, Türkiye'de ise bu rakam 5,7 milyon kişi civarındadır. Buna ilaveten dünya genelinde faaliyet gösteren Mikrofinans kuruluşlarının (MFK) sayısının 10 binden fazla olduğu bilinmektedir. Her ne kadar mikrofinans ile bankaların KOBİ'lere yönelik hizmet verdiği mikro segmentleri birbirinden farklı olsalar da ekosistemin oluşturulması bağlamında bu ince- liğin gözden uzak tutulmaması önemlidir.

Sonuç olarak denilebilir ki İslami finansın uluslararasılaşmasıyla birlikte KOBİ ekosisteminin etki sahası genişleyerek devam edecek, farkındalığın artırılmasında güneş etkisi yapacaktır. Böylece Türkiye Katılım Bankacılığı Vizyonuna Yönelik 2025 yılı Stratejik Hedefleri doğal bir süreçle gerçekleşecek, sektörün başarılı çalışmaları yaygınlık kazanacaktır. Toplumun iktisadi refahında bel kemiği olan KOBİ'lerin başarısının devamı İslami finans çalışmaları ile daha ileriye taşınacağı konusunda kuşku yoktur.

Mikrofinansa yönelik dünyada artan ilgi ile birlikte Türkiye'de de KOBİ'lere yönelik ilgi artmış, bu sahada ciddi yapılanmalara gidilmiştir

Yıllık ortalama %7 büyüme kaydeden küresel faizsiz bankacılık aktiflerinin, aynı şekilde, büyüme trendinin gelecek yıllarda istikrarlı bir şekilde sürdüreceği beklenmektedir



Global interest-free banking assets, which have grown by an average of 7% annually, are also expected to maintain their growth trend consistently in the coming years

Along with the increasing interest in microfinance in the world, interest in SMEs has increased in Turkey, and serious structuring has been made in this field.

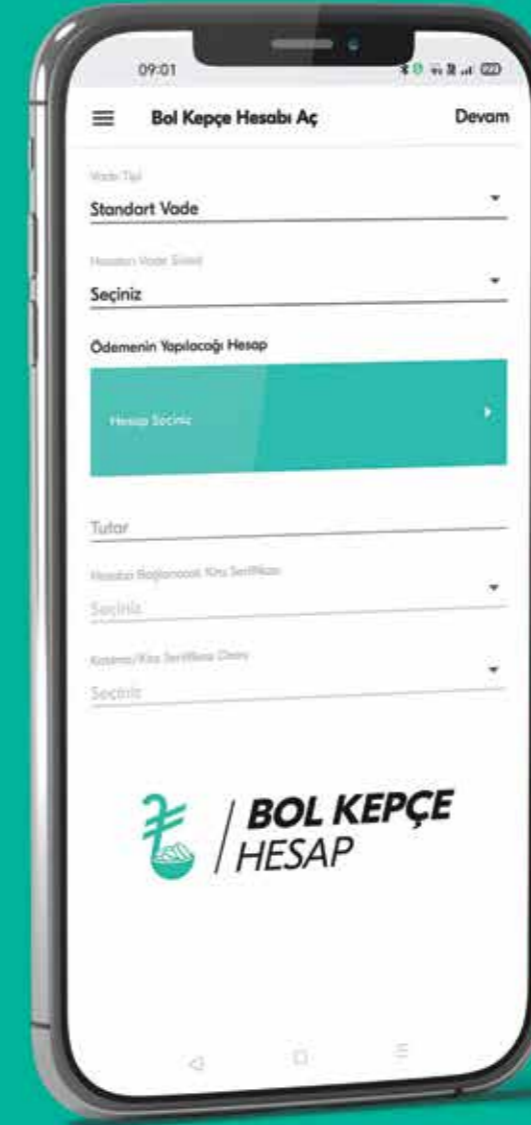
Science, Industry and Technology, comes to mind first. It can be said that SMEs are one of the crucial dynamics of the economy, even the backbone, in Turkey as well as in the rest of the world. According to the 2019 data of

the Turkish Statistical Institute (TUIK): SMEs seem to account for 99.8% of the total number of enterprises, 72.4% of employment, 51.8% of personnel costs, 50.4% of turnover, 44.1% of production value, and 44% of the value added factor cost. At the same time, the total share of SMEs in total cash loans extended by participation banks is 34% compared to 2017.

Microfinance is one of the most essential tools in alleviating poverty globally. As of 2018, the number of microfinance customers has reached 139.9 million, while this figure is around 5.7 million in Turkey. In addition, it is known that the number of Microfinance institutions (MFIs) operating around the world is more than 10 thousand. Although microfinance and the micro segments that banks provide services to SMEs are different from each other, it is important that this subtlety should not be overlooked in the context of creating the ecosystem.

As a result, it can be said that with the internationalization of Islamic finance, the sphere of influence of the SME ecosystem will continue to expand, and will provide a sun effect on raising awareness. Thus, the Strategic Targets of 2025 for the Turkish Participation Banking Vision will be realized through a natural process, and the successful efforts of the sector will become widespread. There is no doubt that the success of SMEs, which are the backbone of the economic welfare of the society, will be carried forward with Islamic finance studies.

KÜÇÜK BİRİKİM YOKTUR BÜTÜN BİRİKİMLER BÜYÜKTÜR



2.500 TL
ve üzeri
birikimleriniz için

**AVANTAJLI
TANIŞMA
ORANLARI**

**Türkiye Finans
birikimlerinize
değer veriyor.
Bol Keçe Hesap'ta
avantajlı tanışma
oranları sizi bekliyor.**



#hayatakatılım
0850 222 22 44
turkiyefinans.com.tr
happycard.com.tr
@turkiyefinans

**Türkiye
Finans**

Kampanyadan yeni hesap açan ya da son 90 gün içerisinde Katılım Hesabı ve Bol Keçe Hesabı olmayan mevcut müşterilerimiz, standart vade ile 2.500 TL - 1.000.000 TL aralığında yararlanacaktır. Kampanya süresi bir dönem için geçerlidir. Hoş Geldin Bol Keçe Hesabı temdit tarihinden sonra standart Bol Keçe Hesabı olarak devam edecektir. Banka, hesap açılış alt ve üst limit tutarını; kira sertifikası-katılım hesabı oranı kompozisyonunu ve kira paylaşımlı oranını değiştirme hakkını saklı tutar. Aracı kurum portföyünde yeterli kadar kira sertifikası bulunmaması halinde Bol Keçe Hesap kapatılır ve nakde çevrilen kira sertifikası bedelleri müşterinin bankamızdaki cari hesabına aktarılır. Detaylı bilgi için turkiyefinans.com.tr adresini ziyaret edebilirsiniz.



ETKİ YATIRIMCILIĞINDA TÜRKİYE İÇİN FIRSATLAR

IMPACT INVESTING OPPORTUNITIES IN TURKEY

Etki yatırımları, finansal geri dönüş beklentisiyle birlikte her adımda pozitif, ölçülebilir ve şeffaf sosyal ve/veya çevresel etki oluşturmaya odaklanır. Pek çok varlık sınıfında uygulanabilen etki yatırımlarının üç temel adımı; sosyal ve/veya çevresel konulara çözüm bulma niyetinden, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na dayalı stratejik, etki odaklı maddi ve aynı katkıdan ve etki ölçümü ve yönetiminde oluşur.

Etki yatırımlarının beş sacayağı, sermaye talep eden etki girişimcileri, etki girişimlerine arz edilen sermaye, etki sermayesi arz/talebine aracılık eden fon ile enstrümanlar, politika yapıcılığı ve ekosistemde kolaylaştırıcı rol üstlenen paydaşlardır.

Konvansiyonel yatırımlarda sosyal ve çevresel alanlar genellikle tali bir rol üstlenebiliyor. Bu sebeple yatırımcıların

Impact investments are focused on creating a positive, measurable and transparent social and/or environmental impact at every step with expectations of a financial return. The three basic steps of impact investing, which can be applied across many asset classes, consists of strategic, impact-oriented material, in-kind contribution, impact measurement and management based on the Sustainable Development Goals, intending to find solutions to social and/or environmental issues.

The five pillars of impact investments are: impact entrepreneurs demanding capital, capital offered to impact initiatives, funds and instruments that mediate impact capital supply/demand, policymaking, and stakeholders that play a facilitating role in the ecosystem.

Social and environmental areas can generally play a sec-

Etki Yatırımı Danışma Kurulu (EYDK) Başkanı Şafak Müderrisgil etki yatırımcılığını, Türkiye için oluşturduğu fırsatları ve İslami finans ile sinerjisini Katılım Finans dergisi için kaleme aldı.

Head of the Impact Investing Advisory Board (EYDK) Şafak Müderrisgil talks about impact investing, the opportunities it provides in Turkey and its synergy with Islamic finance in this issue of Katılım Finans

EYDK; piyasa, politika, bilgi ve iletişim geliştirme alanlarında rol alacak ve ülkemizi küresel etki yatırımı ekosisteminde temsil eden milli bir platform olarak konumlanacak

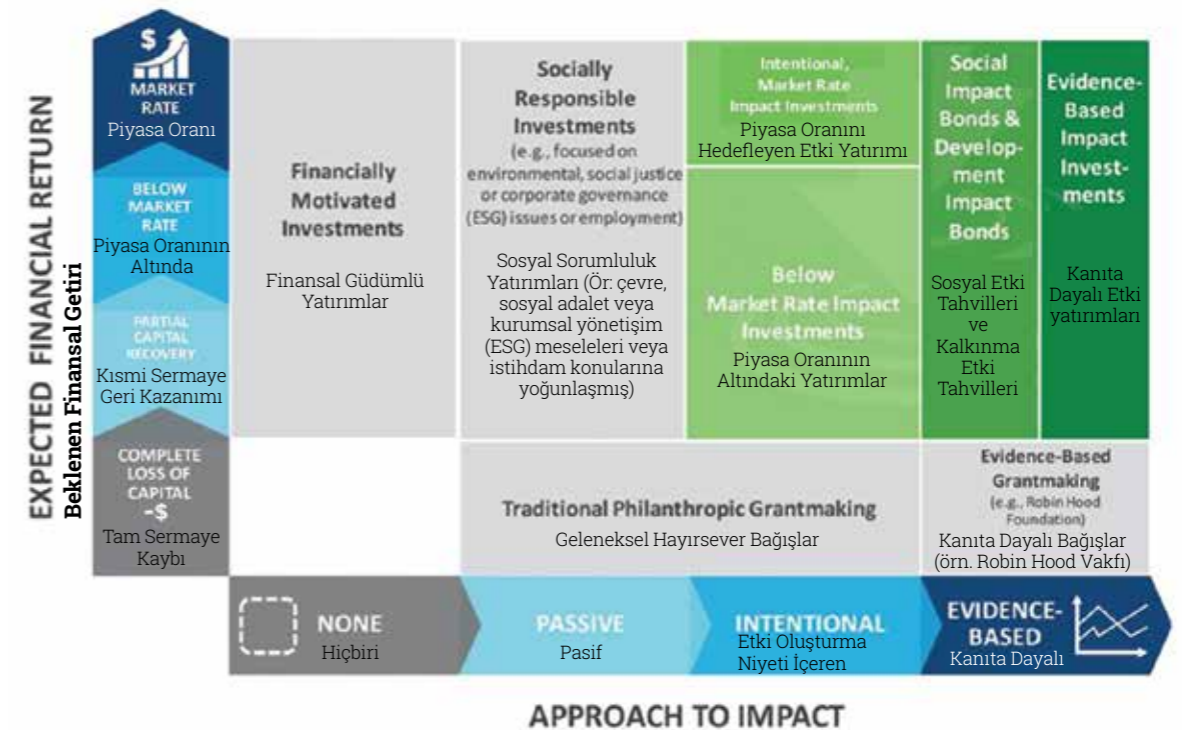
bu alanlarda oluşturduğu etki ölçülmediği gibi kısa vadeli ve kısıtlı kalmaya da mahkûm oluyor. Hâlbuki etkiyi yatırımların kalbine yerleştirmek, çağdaş ekonomiye ve sunduğu imkânlarla kapıları açmakla kalmıyor, aynı zamanda uzun vadeli ve geniş çaplı bir etki oluşturulmasını sağlıyor.

IFC, 2020 küresel etki yatırımı raporunu yakın zamanda yayımladı. Rapor kapsamında, etki niyetiyle ya da etki ölçümü ve yönetimiyle hayata geçirilen yatırımların kümülatif büyüklüğünün 2,3 trilyon dolara ulaştığı ortaya koyuluyor. 2020, aynı zamanda yeni etki yatırımlarında gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri geride bıraktığı ilk yıl olma özelliğini de taşıyor.

ondary role in conventional investments. For this reason, the effect created by investors in these fields is not measured, and they are predestined to be short-term and limited. However, putting the impact at the centre of investments does not just open doors to the modern economy and its possibilities but also creates a long-term and wide-scale impact.

IFC recently released its 2020 global impact investing report. The report shows that the cumulative size of investments realized to influence or impact measurement

EYDK will play a role in market, policy, information and communication development and will be positioned as a national platform representing our country in the global impact investing ecosystem



Kaynak: Source: <https://www.bridgespan.org/insights/library/impact-investing/what-is-impact-investing>

İslami finansın ve etki yatırımcılığının temel ilkeleri arasındaki uyum, bu iki yükselen değerın kesişim noktasında daha kapsamlı değer yaratma şansı sunuyor

TÜRKİYE VE ETKİ YATIRIMI

Etki yatırımı alanında Nisan 2019'dan beri ülkemizde de ciddi bir mesafe kat edildi. Türkiye'de Etki Yatırımı Ekosistemi raporu, UNDP ve T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ortaklığında Kasım 2019'da yayımlandı. Raporla öne çıkan beş etki alanı, yenilenebilir enerji, finansal kapsayıcılık, sağlık teknolojileri, sığınmacıların geçim kaynakları ve kadınların güçlendirilmesi oldu. UNDP'nin daha detaylı içgörüler sağlayan devam raporu SKA Türkiye Yatırımcı Haritası da Mart 2021'de lanse edildi. 11. Boğaziçi Zirvesi'nde gerçekleşen lansmana, Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan da video mesaj yöntemiyle katılarak Türkiye'nin etki yatırımlarına verdiği desteği bir kez daha yineledi.

Nisan 2021 itibarıyla da Etki Yatırımı Danışma Kurulu (EYDK) kuruldu ve etki yatırımını ülkemizde ana akım bir yatırım modeli haline getirmek için kamu, özel ve üçüncü sektörlerden bir araya gelen 30 lider üye kurumyla birlikte çalışmalarına başladı. EYDK'nın Kurucu Sponsorları, T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, Etkiyat, UNDP Türkiye, UNDP IICPSD ve Bilişim Vadisi'nden oluşuyor. EYDK; piyasa, politika, bilgi ve iletişim geliştirme alanlarında rol alacak ve ülkemizi küresel etki yatırımı ekosisteminde temsil eden milli bir platform olarak konumlanacak.

İSLAMİ FİNANS VE ETKİ YATIRIMI

İslami finansın ve etki yatırımcılığının temel ilkeleri arasındaki uyum, bu iki yükselen değerın kesişim noktasında daha kapsamlı değer yaratma şansı sunuyor. Sürdürülebilir sukuk ihracılarında atılan ümit verici adımlar, aradaki uyum açısından sadece buzdağının görünen kısmını oluşturuyor.

SKA Türkiye Yatırımcı Haritası raporundan örnek vermek gerekirse, lisanslı depoların erişilebilirliğinin artırılmasından kısaca bahsedilebilir. Raporla önceliklendirilen 27 alandan birisi olarak, gıda güvenliği açısından büyük önem arz etmektedir. Zira hasat ve depolama süreci bo-

and management reached \$2.3 trillion. 2020 also marks the first year that emerging countries have left behind in new impact investments.

TURKEY AND IMPACT INVESTING

Since April 2019, considerable progress has been made in the area of impact investing in Turkey. The Impact investing Ecosystem in Turkey report was published in November 2019 by the UNDP and the Republic of Turkey Presidential Investment Office. The report mainly focused on renewable energy, financial inclusion, healthcare technologies, refugee livelihoods and women empowerment. The SDG Turkey Investors Map was launched in March 2021 as the continuation report of the UNDP, which provides further detailed insight. President Recep Tayyip Erdoğan took part in the launch at the 11th Bosphorus Summit with a video message and reiterated his support for Turkey's impact investments.

In April 2021, the Impact investing Advisory Board (EYDK) was established and started to work with 30 leading member institutions from public, private and third industries to make impact investing a mainstream investment model in Turkey. The founding sponsors of EYDK are the Republic of Turkey Presidency Investment Office, the Turkish Development and Investment Bank, Etkiyat, UNDP Turkey, UNDP IICPSD and Technology Development Valley. EYDK will play a role in market, policy, information and communication development and will be positioned as a national platform representing our country in the global impact investing ecosystem.

ISLAMIC FINANCE AND IMPACT INVESTING

Consensus between the fundamental principles of Islamic finance and impact investing offers a chance to create more comprehensive value at the intersection of these two rising values. The promising steps taken in the issuance of sustainable Sukuk only make up the tip of the iceberg in terms of consensus.

Consensus between the fundamental principles of Islamic finance and impact investing offers a chance to create more comprehensive value at the intersection of these two rising values

Sosyal Etki Bonoları da İslami finansı etki yatırımı ekosistemine dâhil etmek için önemli bir enstrüman olabilir

yunca yaşanan kayıplar hem küçük ölçekli çiftçilere hem de dar gelirli tüketicilere zarar vermektedir. Türkiye'de her yıl 26 milyon tondan fazla gıda kaybı ve israfı yaşanıyor ve bu ekonomik ve toplumsal olduğu kadar ekolojik de bir kayıp. Bu alandaki projelerin, yüzde 20 oranında iç kârlılık yakalayabileceği tahmin edilmektedir. Lisanslı depo yatırımları, 11. Kalkınma Planı'nda da kendilerine yer bulmuştur ve geliştirilmeye çok açık olmakla birlikte çeşitli kira, lojistik ile nakliye destekleri de hâlihazırda sunulmaktadır. İslami finansın, sermayenin faiz yerine, emek ve ticarete dayalı somut faaliyetlerin kar ve zarar ortaklıklarında değerlendirilmesi prensibi, bunun gibi pek çok etki yatırımı fırsatıyla örtüşmektedir.

Kesişim noktasındaki yatırım alanları kadar fonlar ve finansal enstrümanlar da önem arz etmektedir. Özel sermaye şirketleri ile girişim sermayesi fonları, etki sermayesinin arzı ve talebi arasında bir köprü görevi gördükleri, IFC'nin raporunda da gelişmekte olan ülkelerdeki hacmin yarısını oluşturdukları için önemlidir. 1,6 milyarlık İslam coğrafyasından ve 2 trilyon doları aşan İslami finansal varlıklardan alacağı güçle ülkemizde İslami etki fonlarının kurulması, Türkiye'nin kalkınması ve rekabette ayrışması için bir fırsattır. Mart ayında İngiltere'de tarım ve yenilenebilir enerji alanlarındaki küçük işletmelere ve projelere yatırım yapacak bir İslami etki fonunun kurulduğu düşünülürse, bu fırsatı değerlendirmenin, İslami finans alanında büyük hedefleri olan ülkemiz açısından aciliyeti de anlaşılabilir.

Sosyal Etki Bonoları da İslami finansı etki yatırımı ekosistemine dâhil etmek için önemli bir enstrüman olabilir. Böylece devletin çözüm aradığı, genç işsizliği ya da kadın istihdamı gibi sosyal sorunlar için ihraççı organizasyona performans dayalı ödeme yaptığı, ihraççının da ilgili hizmet sağlayıcılarını proje süresince yatırımcılardan elde ettiği sermaye ile fonladığı, sonucunda kamunun, ihraççının, yatırımcıların ve hizmet sağlayıcılarının hep birlikte kazandığı bir model oluşturulabilir.

The SDG Turkey Investor Map report provides an increase in the accessibility of licensed warehouses. As one of the 27 priority areas in the report, it is of great importance in terms of food safety. This is because the losses incurred during the harvest and storage process harm small-scale farmers and low-income consumers. More than 26 million tons of food are wasted every year in Turkey, which is both an economic and ecological loss. Projects in this area are estimated to achieve internal profitability of 20%. Licensed warehouse investments have also been included in the 11th Development Plan, and they are not only accessible for development but are also offering various rent, logistics and transportation supports. The Islamic finance principle of using tangible activities based on labour and trade, rather than capital in profit and loss partnerships, coincides with many such impact investing opportunities.

Funds and financial instruments are just as necessary as the investment areas at the intersection. Private equity companies and venture capital funds are essential as they serve as a bridge between the supply and demand of capital and account for half of the volume in developing countries in the IFC's report. With the strength it gets from its Islamic geography, which is worth \$1.6 billion, and from Islamic financial assets exceeding \$2 trillion, establishing Islamic impact funds in Turkey is an opportunity for Turkey to develop and stand out in the competition. Considering that an Islamic impact fund was established in the UK in March to invest in small businesses and projects in the fields of agriculture and renewable energy, the urgency of taking advantage of this opportunity for our country, which has big goals in Islamic finance, can be understood.

Social Impact Bonds can also be a vital instrument to include Islamic finance in the impact investing ecosystem. Thus, a model can be articulated where the state seeks solutions, makes performance-based payments to the issuer organization for social problems such as youth unemployment or women's employment, and the issuer funds the relevant service providers with the capital obtained from the investors during the project. As a result, the public, the issuer, the investors and the service providers win together.

Social Impact Bonds can also be a significant tool to help Islamic finance integrate in the impact investing ecosystem



DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA TÜRK EXİMBANK VE KATILIM BANKALARI İŞ BİRLİĞİ

*COOPERATION OF TÜRK EXİMBANK AND PARTICIPATION
BANKS IN THE FINANCING OF FOREIGN TRADE*

Hayata geçirilen uygulamalar, yürürlüğe konulan yeni ürünler ve üzerinde çalışmalar devam eden ürünler, katılım bankaları ile ihracatın finansmanındaki iş birliğimizin artarak devam edeceğinin bir göstergesidir.

The practices implemented, new products put into effect and products that are still being worked on are an indication that our cooperation with participation banks in the financing of exports will increasingly continue

Uygun finansal kaynaklara erişim ve doğru finansal planlama dış ticarete ivme kazandıracak kritik faktörlerdir

As a country with a young, dynamic and educated workforce and high economic potential, Turkey has been expanding its foreign trade volume over the years. The increase in foreign trade transactions, where there is intense competition, depends on many variables such as economic stability, efficiency and productivity, quality, commercial infrastructure, and correct financial planning. Access to appropriate financial resources and correct financial planning are critical factors that will accelerate foreign trade. In this context, Turk Eximbank, the official export support organization of Turkey, aims to provide exporters with access to suitable support with credit, guarantee

Access to appropriate financial resources and correct financial planning are critical factors that will accelerate foreign trade

Türkiye; genç, dinamik ve eğitilmiş iş gücü ile ekonomik potansiyeli yüksek bir ülke olarak dış ticaret hacmini yıllar geçtikçe büyütülmektedir. Rekabetin yoğun olduğu dış ticaret işlemlerindeki artış; ekonomik istikrar, etkinlik ve verimlilik, kalite, ticari altyapı, doğru finansal planlama gibi çok sayıda değişkene bağlıdır. Uygun finansal kaynaklara erişim ve doğru finansal planlama ise dış ticarete ivme kazandıracak



Bankamız hedef ve stratejilerinin gerçekleştirilmesinde finansal ekosistem ile iş birliği kritik önemdedir

and insurance products, and accordingly, to improve exports and increase the competitiveness of exporters.

Participation finance products have been initiated for development through our Bank to expand the existing customer portfolio by making it popular and increase support for exports by reaching out to exporters with participation finance sensitivity. Collaboration with the financial ecosystem is critical in the realization of our Bank's goals and strategies.

kritik faktörlerdir. Bu kapsamda Türkiye'nin resmi ihracat destek kuruluşu olan Türk Eximbank tarafından kredi, garanti ve sigorta ürünleri ile ihracatçıların uygun desteğe erişimi, bu paralelde ihracatın geliştirilmesi ve ihracatçıların rekabet gücünün artırılması amaçlanmaktadır.

Mevcut müşteri portföyünü tabana yaygın hâle getirerek genişletmek ve katılım finans hassasiyeti olan ihracatçılara ulaşarak ihracata olan desteği artırmak amacıyla Bankamız tarafından katılım finans ürünleri geliştirilmeye başlanmıştır. Bankamız hedef ve stratejilerinin gerçekleştirilmesinde finansal ekosistem ile iş birliği kritik önemdedir.

Collaboration with the financial ecosystem is critical in the realization of our Bank's goals and strategies



Eximbank ile katılım bankaları arasındaki iş birliğini artırmak ve katılım finans hassasiyeti olan müşterilere uygun ürünler geliştirmek amacıyla TKBB ile bir çalışma grubu oluşturulmuştur

Katılım bankaları, son dönemde büyüme hızı ile finansal sistemde piyasa payını, buna ek olarak ihracat kredilerindeki payını artırmakta olup artış hızı sektör ortalamalarının üzerinde gerçekleşmektedir. Bu durum katılım bankalarının ihracatın finansmanı alanına yönelik ilgisinin arttığını işaret etmektedir. Bu çerçevede bankamız ile katılım bankaları arasındaki iş birliğini artırmak ve katılım finans hassasiyeti olan müşterilere uygun ürünler geliştirmek amacıyla Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) ile iletişime geçilerek bir çalışma grubu oluşturulmuştur.

Düzenlenen toplantılarda öncelikle Bankamız mevcut ürün ve hizmetlerine ilişkin bilgilendirme yapılmış, bu ürünlerin

Participation banks have been expanding their market share in the financial system and, in addition to increasing their share in export credits due to the recent growth rate, which exceeds the industry average. This indicates that the interest of participation banks in the field of export financing has increased. In this context, a working group was formed by contacting the Participation Banks Association of Turkey (TKBB) to increase the cooperation between our bank and participation banks and develop products suitable for customers with participation finance sensitivity.

During the above-mentioned meetings, firstly, information was provided on our Bank's current products and services. Then, further active usability of these products in the participation

A working group was formed with the TKBB to increase the cooperation between Eximbank and participation banks and develop products suitable for customers with participation finance sensitivity

Katılım finans ilke ve prensiplerine uygun ihracat sigortası (Tekafül) programına yönelik çalışmalar da başlatılmıştır

katılım finans sisteminde daha aktif kullanılabilirliği değerlendirilmiş ve yeni katılım finans ürünleri geliştirilmesine yönelik detaylı çalışmalar yürütülmüştür.

İlk aşamada bilindiği üzere, katılım finans ilke ve prensipleri ile çalışan Katılım Finans Yatırım Kredisi ürünü geliştirilmiştir. Katılım Finans Yatırım Kredisi; ihracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet faaliyeti gösteren firmaların sermaye mali harcamalarının katılım finans modeli uygulamalarından murabaha yöntemiyle finansmanı amacıyla faaliyete geçmiş bir programdır. Bu program kapsamında 45 milyon dolar tutarında kullanılmaya başlanmıştır. Akabinde çalışma grubu toplantılarında gündeme gelen talepler paralelinde, Bankamız resmi internet sitesinde katılım bankacılığı ürünleri için ayrı bir alan oluşturulmuş, böylece katılım finans hassasiyeti olan müşterilerin Bankamız ürün ve hizmetleri hakkında bilgiye daha kolay ulaşması amaçlanmıştır.

Yapılan çalışmalar ile ihracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet faaliyeti gösteren firmaların katılım bankaları aracılığıyla Bankamız kaynaklarından yararlanmasını sağlayan Katılım Bankası Sevk Öncesi İhracat Kredisi programında daha uzun vadeli pencereler açılmış ve ihracatçıların uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlayacak uzun vadeli finansmana erişim imkânı getirilmiştir.

İhracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet faaliyeti gösteren firmaların finansal kiralama yoluyla yapacakları yatırımların finansmanı için katılım bankaları aracılığıyla Bankamız kaynaklarından yararlanmasını sağlayan Katılım Bankaları Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Kredi Programı yürürlüğe konulmuştur.

Bunlara ek olarak, katılım finans ilke ve prensiplerine uygun ihracat sigortası (Tekafül) programına yönelik çalışmalar da başlatılmıştır. TKBB ile koordineli oluşturulan çalışma grubu bünyesinde yürütülen toplantılar sonucunda, hayata geçirilen uygulamalar, yürürlüğe konulan yeni ürünler ve üzerinde çalışmalar devam eden ürünler, katılım bankaları ile ihracatın finansmanındaki iş birliğimizin artarak devam edeceğinin bir göstergesidir.

finance system was evaluated. Furthermore, detailed studies were carried out to develop new participation finance products.

As it is known, primarily the Participation Finance Investment Loan product, which works with the principles and policies of participation finance, was developed. Participation Finance Investment Loan is a program that has been put into operation to finance the capital goods expenditures of exporting and foreign exchange earning service companies through the Murabaha method, one of the participation finance model applications. Within the scope of this program, 45 million dollars were allocated. Subsequently, in parallel with the demands raised in the working group meetings, a separate area for participation banking products was created on the official website of our Bank so that customers with participation finance sensitivities could easily access information about our Bank's products and services.

Thanks to the studies carried out, longer-term windows were opened in the Participation Bank Pre-Shipment Export Credit program, which enables exporters and companies operating in foreign currency earning services to benefit from the resources of our Bank through participation banks. Furthermore, exporters have access to long-term financing that will provide a competitive advantage in international markets.

In addition to these, studies on the export insurance (Takafül) program in accordance with participation finance principles has also been initiated. As a result of the meetings carried out within the body of the working group formed in coordination with the TKBB, the practices implemented, new products put into effect and products that are still being worked on are an indication that our cooperation with participation banks in the financing of exports will increasingly continue.

Studies on the export insurance (Takafül) program in accordance with the principles of participation finance have also been initiated

DIŞ TİCARETİ GÜÇLÜ BİÇİMDE DESTEKLİYORUZ

WE STRONGLY SUPPORT FOREIGN TRADE



Ülkemizin sürdürülebilir büyüme hedeflerine ulaşabilmesi ve dış ticarete rekabet gücünü koruyabilmesinin yolu, katma değeri yüksek ürünler üretilip, bu ürünleri dünya pazarlarına ihraç edebilmesinden geçiyor. Bu noktada gerek büyük ölçekli işletmelerimizi gerekse ülkemizdeki işletmelerimizin yüzde 99,8'ini oluşturan KOBİ'lerimizi desteklemek, dış ticarete danışmanlık hizmeti sunmak, güçlü muhabir ağıyla kaliteli hizmet vermek ve finansmana kolay erişmelerini sağlamak, bankamızın reel ekonomiyi destekleme perspektifinden hareketle temel odak noktalarından birini oluşturuyor. Bu bağlamda Albaraka Türk Katılım Bankası olarak dış ticaret yapan işletmelerimizi, sunduğumuz uygun finansman olanakları, maliyet avantajı sağlayan dış ticaret paketleri, geniş muhabir altyapısı ve danışmanlık hizmetlerimizle destekliyor, ülke ekonomisinin gelişmesine katkıda bulunuyoruz. İşletmelere bir taraftan ihtiyaç duydukları ithalat, ihracat, aracılık ve finansman ürünlerini sunarken, Türk Eximbank tarafından kaynak sağlanan Katılım Bankaları Sevk Öncesi İhracat Kredisine programı ile de ihracatçılarımızın ve ihracata yönelik mal üreten imalatçılarımızın ihracatlarını gerçekleştirmelerine destek veriyoruz. Üstelik ürün ve hizmetlerimizi işletmelerimize rekabette avantaj sağlayacakları uygun fiyatlarla da sunuyoruz. Akreditiften mal mukabiline, vadeli ihracat finansmanından Eximbank sevk öncesi ihracat kredisine, yurt dışı kaynaklı murabaha fonlarından yurtdışı teminat mektuplarına geniş ürün yelpazemizle dış ticarete işini Albaraka Türk güven ve kalitesi ile büyütme isteyen işletmelerimize destek olmayı sürdürüyoruz. Yanı sıra Alo Dış Ticaret destek hattımız ile uluslararası ticari işlemleri için Albaraka Türk'ün tecrübeli kadrosundan danışmanlık hizmeti almak isteyen müşterilerimize akreditif işlemleri, harici garantiler, kambiyo mevzuatı ve diğer ödemeler gibi kompleks konular hakkında canlı destek sağlıyoruz. Ayrıca potansiyeli yüksek şube ve bölgelerimizde görevli dış ticaret uzmanlarımız da hem şubelerimize hem de müşterilerimize doğrudan uzmanlık desteği veriyor. Dış Ticaret Hizmet paketlerimiz sayesinde müşterilerimizin işlem giderlerinden tasarruf etmelerine yardımcı olurken, yıl boyunca geçerli paketlerimizin masraf ve komisyonlarında yaptığımız indirimlerle de dış ticaret işlemlerini daha az maliyetle gerçekleştirmelerine fırsat veriyoruz. Albaraka Türk olarak, bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da dış ticaret yapan işletmelerimizi güçlü biçimde desteklemeye ve dış ticaret firmalarımızın kaliteli aracılık hizmeti ile uygun maliyetli finansman imkânlarına erişmelerini sağlayacak çözümleri etkin şekilde sunmaya devam edeceğiz.

Our country can reach its sustainable growth targets and maintain its competitive power in foreign trade to produce goods with high added value and exporting these goods to world markets. At this point, supporting both our large-scale enterprises and our SMEs, which make up 99.8% of our enterprises in our country, providing consultancy services in foreign trade and quality service with our strong correspondent network along with easy access to finance, constitute one of the main focal points of our bank, from the perspective of supporting the real economy. In this context, as Albaraka Türk Participation Bank, we support our foreign trade businesses with convenient financing opportunities, foreign trade packages that provide cost advantages, extensive correspondent infrastructure and consultancy services, and hence contribute to the development of the country's economy. While providing businesses with the import, export, brokerage and financing goods they need, we also support our exporters and manufacturers producing goods for export with the Participation Banks Pre-Shipment Export Credit program funded by Türk Eximbank. Moreover, we offer our products and services at affordable prices to give our businesses a competitive advantage. We continue to support our businesses that want to expand their business in foreign trade with Albaraka Türk's assurance and quality, with our wide product range from letters of credit to goods, from deferred export financing to Eximbank pre-shipment export credit, from foreign Murabaha funds to foreign letters of guarantee. In addition, with our Hello Foreign Trade support line, we provide live support to our customers who want to receive consultancy services from the experienced staff of Albaraka Türk for their international commercial transactions, on complex issues such as a letter of credit transactions, external guarantees, foreign exchange legislation and other payments. Furthermore, our foreign trade experts working in our branches and regions with high potential provide direct expertise to both our branches and our customers. With our Foreign Trade Service packages, we help our customers to save on transaction expenses while allowing them to carry out their foreign trade transactions at a lower cost with the discounts we make on the expenses and commissions of our packages valid throughout the year. As Albaraka Türk, we will continue to strongly support our foreign trade businesses and offer solutions that will enable our foreign trade companies to access quality brokerage services and cost-effective financing opportunities.



Türkiye Emlak Katılım Bankası Genel Müdür Yardımcısı Deputy General Manager of Emlak Katılım Yusuf Okur

KATILIM BANKALARI DIŞ TİCARETE ÖNEMLİ ROL ÜSTLENECEK

PARTICIPATION BANKS WILL PLAY AN ESSENTIAL ROLE IN FOREIGN TRADE

Türkiye, ihracatta son 20 yıldır önemli ivme kazanmış, bu dönemde yaşanan global kriz ve durgunlukları lehine çevirmeyi başarmıştır. Değişen ihtiyaçlara oldukça hızlı cevap veren Türk girişimci firmalar, gerek sektör gerekse coğrafya değişikliklerine kendilerini hızlı adapte ederek bu dönemde işlerini büyütme sürdürmüşlerdir. Katılım bankaları, Türkiye'nin ihracat temelli sürdürülebilir stratejisine paralel olarak hâlihazırda müşterilerinin iş yaptığı ülkelerde risklerin en aza indirilmesi odaklı çalışmalar yürütmenin yanında bu alanda yeni ürünlerle ticaretin artmasını sağlayabilecek çözüm yolları oluşturulmasında önemli rol üstlenecektir.

Dış ticaret işlemlerinde düşük maliyetli ve uzun vadeli finansman ürünleri için Eximbank ve benzeri nitelikli sigorta kuruluşları ile yürütülecek ortaklıklar vasıtasıyla gerek nakit, gerekse de nakit dışı finansman imkânları oluşturularak müşterilere sunulabilir. İhracat yapılan ülkelere özellikle ithalata da konu olanlar ile yerel paralar cinsinden yapılacak işlemler vasıtasıyla ülkeler arası ihracat/ithalat hacimleri genişletilebilir. Risk yoğun ülkelere yapılacak işlemlerde Eximbank, İslam Kalkınma Bankası gibi bankaların/uluslararası kuruluşların ihracat sigortalarına başvurularak müşterilerin garantili finansman imkânlarına erişimi sağlanabilir.

Katılım bankalarının yurt dışında şube/temsillik ofisi açmaları vesileyle ilgili ülke ile Türkiye arasında işlem kanallarının hızlandırılması, riski yerinde gözlem/tespit ile riskin giderildiği işlemler müşterilere sunulabilir. Vadeli İhracatın Finansmanı gibi ürünler ile müşterilerin finansman ihtiyaçları karşılanabilir. Türk Eximbank aracılığı ile hâlihazırda sunulan Sevk Öncesi İhracat Kredisine aracılık imkânları katılım bankaları müşterilerine daha büyük hacimlerle sunulabilir.

Katılım bankacılığının büyümesine paralel olarak İslami finansman ürünleri ve bu ürünleri sunan uluslararası yatırımcılar, bankalar ve diğer finans kuruluşları ile ilişkileri derinleştirmek üzere Türkiye'deki katılım bankaları çeşitli organizasyonlarda bu kurumlarla temas sıklığını arttırabilir. Kurulacak yeni ilişki veya derinleştirilecek mevcut ilişkiler vasıtasıyla gerek yeni finansman model ve ürünlerine gerekse hacim olarak daha fazla fonlama imkânına erişim sağlanabilir. Dış Ticaret finansmanı alanında müşterilere sunulacak bu imkânlarla katılım bankacılığının sektördeki payının artırılabilir.

Turkey has gained significant momentum in exports for the last 20 years and has succeeded in turning the global crisis and recessions experienced in this period in its favour. Turkish entrepreneurial companies, which swiftly responded to the changing needs, resumed improving their businesses during this period by adapting themselves to the changes in the sector and geography. In parallel with Turkey's export-based sustainable strategy, participation banks will play an essential role in creating solutions that can increase trade with new products in this area, as well as conducting studies focused on minimizing risks in countries where their customers currently do business.

For low-cost and long-term financing instruments in foreign trade transactions, both cash and non-cash financing opportunities can be created and offered to customers through partnerships with Eximbank and similar qualified insurance companies. Export/import volumes between countries can be expanded by utilizing transactions made in local currencies, especially those subject to imports from exported countries. For transactions to be made to risk-intensive countries, customers can access guaranteed financing opportunities by applying to the export insurances of banks or international institutions such as Eximbank and Islamic Development Bank.

In case participation banks open branches/representation offices abroad, transactions can be offered to customers by accelerating the transaction channels between the relevant country and Turkey, by monitoring/detecting the risk on the spot. The financing needs of customers can be met with products such as Deferred Export Financing. Intermediation opportunities for Pre-Shipment Export Credit, which are currently offered through Türk Eximbank, can be offered to participation banks' customers in larger volumes. In parallel with the growth of participation banking, participation banks in Turkey may increase the frequency of contact with these institutions in various organizations in order to deepen relations with Islamic financial instruments and international investors, banks and other financial institutions offering these instruments. Through the new relationship to be established or the existing relationships to be developed further, access to both new financing models and products and more funding opportunities in terms of volume can be provided. With these opportunities to be offered to customers in the field of Foreign Trade financing, the share of participation banking in the sector can be increased.

KATILIM FİNANS KURULUŞLARI İHRACATTA KATKI SAĞLIYOR

PARTICIPATION FINANCE INSTITUTIONS CONTRIBUTE TO EXPORTS



Türkiye'de ihracat son yıllarda büyük bir atılım içerisinde bulunuyor. Son rakamlara baktığımızda, 12 aylık ihracatta 207,5 milyar dolar ile yeni bir Cumhuriyet rekoruna imza attık. Bu büyümede, şüphesiz KOBİ'lerin ve bu işletmelere destek veren katılım finans kuruluşlarının önemli bir katkısı var.

2020 yılında ülkemizde yapılan ihracatın yüzde 67'si mal mukabili olarak gerçekleşmektedir. Kuveyt Türk olarak, ihracatçı müşterilerimize yönelik bu sene başında çıkardığımız Avans ve Kesin İhracat Finansmanı ürünümüzle, müşterilerimizin sevk öncesi ve sevk sonrası finansman ihtiyaçlarına cevap vermekteyiz.

Bunun yanında mal mukabili ihracat alacaklarına garanti ve tahsilat hizmeti veren finansal kurumların çatı kuruluşu FCI'ya Türkiye'den üyeliği kabul edilen ilk katılım finans kuruluşu olduğumuzun da altını çizmek isterim. Uluslararası Tedarik Zinciri Finansmanı ismiyle sunduğumuz yeni ürün sayesinde mal mukabili ihracat yapan müşterilerimize sadece finansman hizmeti vermekle kalmıyor aynı zamanda alacaklarına garanti veriyor ve tahsilat hizmeti de sunuyoruz. Nitekim TÜİK'in 2020 yılının sonlarında yayınladığı istatistiklere göre KOBİ'ler, 2019 yılında toplam ihracatın yüzde 36,6'sını gerçekleştirdi. KOBİ'lerin ihracat performansında katılım finansın müşterilerine sunduğu ürün ve hizmetlerin önemli bir payı olduğunu ifade edebiliriz.

Kuveyt Türk olarak, KOBİ'lerin her birinin iş yapışı ve ihtiyaçları farklı olduğundan yol çıkarak standart paketler yerine gerçekten ihtiyaç duydukları hizmetleri içeren esnek ve özel paketler hazırlıyoruz. Bu bağlamda mala ve hizmete dayalı işletme finansmanından Eximbank'ın Kısa Vadeli Alacak Sigortası'na, Online Finanstan Tedarikçi Finansmanına, Leasing'den Esnek İşletme Finansmanına kadar birçok ürün ve hizmeti ticari işletmelere sunuyoruz.

Exports in Turkey have had a tremendous development in recent years. Looking at the latest data, we broke a new record in the history of the Turkish Republic record with 207.5 billion dollars in 12-month exports. Undoubtedly, SMEs and participation finance institutions that support these enterprises have an important contribution in achieving this growth.

In 2020, 67% of the exports made in our country was in return for goods. As Kuveyt Türk, we respond to our customers' pre-shipment and post-shipment financing needs with our Advance and Final Export Financing product, which we launched earlier this year for our exporting customers.

In addition, I would like to underline that we are the first participation finance institution from Turkey to be accepted as a member of FCI, the umbrella organization of financial institutions providing guarantee and collection services for export receivables against goods. Thanks to the new product we offer under the name International Supply Chain Financing, we not only provide financing services to our customers who make export against goods, but we also provide guarantee to their receivables and offer collection services. As a matter of fact, according to the statistics published by TURKSTAT, at the end of 2020, SMEs realized 36.6% of total exports in 2019. We can state that the products and services offered by participation finance to its customers have a significant share in the export performance of SMEs.

At Kuveyt Türk, we prepare flexible and special packages that contain the services they require instead of standard packages, based on the different business practices and needs of each SME. In this context, we offer many products and services to commercial enterprises, from goods and services-based business finance to Eximbank's Short-Term Receivables Insurance, from Online Finance to Supplier Finance, from Leasing to Flexible Business Finance.



KATILIM FİNANS SİSTEMİ DİŞ TİCARETE ARACILIK EDİYOR

PARTICIPATION FINANCE SYSTEM MEDIATES FOREIGN TRADE

Türkiye, dünya devletleriyle rekabet edebilme potansiyeline sahip markalarıyla verimli bir dönemden geçiyor. Gelişmiş ülkelerin en büyük avantajlarından biri olan ham madde kaynak ithalatı ile katma değer üreterek yaptıkları ihracat modeli son yıllarda ülkemizin de dış ticaret stratejisi haline geldi. Yılın ikinci çeyreği itibarıyla başlayan toparlanma neticesinde ihracat ve ithalat tarafında kuvvetli bir talep var. Temmuz ayı itibarıyla 12 aylık toplam ihracatımızı 200 milyar doların üzerine taşıyarak rekor kırdık.

Ticaret ve üretimi esas alan katılım finans sistemi de dış ticaret işlemlerine aracılık ederek ülkemizin kalkınmasına önemli katkıda bulunuyor. Katılım bankaları dış ticaretin finansmanı alanında birçok ürün ve hizmeti son derece avantajlı koşullarla müşterilerine sunabiliyor. Biz de Türkiye Finans olarak dış ticaret şirketlerinin ihtiyaçlarını, dış ticareti güvence altına alan akreditif, yurtdışı garantiler gibi gayri nakdi ürünlerin yanı sıra İhracat Destek Finansmanı, Esnek Destek Finansmanı, Leasing ve Destek Çek gibi ürünlerimiz ile fonluyor, onların sağlıklı büyümelerine destek oluyoruz.

Türkiye'nin üreticisi, girişimcisi ve finans kuruluşlarıyla en az 500 milyar dolar ihracat yapabilecek kapasitede olduğunu biliyoruz. Ertelenmiş taleplerin realize olmasıyla özellikle ihracatçı müşterilerimizin ihtiyaçlarına hızlı cevap verebilmek amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Akreditifli işlemler, toplam dış ticaret hacminin küçük bir kısmını oluştursa da katma değeri en yüksek ürünler olarak piyasanın genel durumu hakkında önemli bilgiler veriyor. BDDK verilerine göre bankacılık sektöründe akreditif risklerinin 2021 yılı temmuz ayında bir önceki yıla kıyasla yüzde 77 arttığını görüyoruz. Katılım bankalarının ise sektörden pozitif bir şekilde ayrıştığı, bu artışın yüzde 90 seviyelerinde olduğu dikkatimizi çekiyor. Bu da katılım bankalarının aynı dönemdeki akreditif riski pazar paylarının sadece 1 yılda 1 puanlık kazanımla yüzde 6'dan yüzde 7'ye yükselmesini sağlıyor. Türkiye Finans'ın dış ticarete verdiği önemli en önemli göstergelerinden birisi de 2020'de gerçekleştirdiğimiz akreditifli işlem hacmine, 2021'in ilk 6 ayında ulaşmış olmamız. Hedefimiz, bu artışı sürekli kılarak dış ticaret pazar payımızı yüzde 2 seviyesine çıkarmak.

Turkey is going through a productive period with its brands that can compete with global brands. One of the most significant advantages of developed countries, the export model exerted by producing added-value with the import of raw materials and resources, has become our country's foreign trade strategy in recent years. As a result of the recovery that has started in the second quarter of the year, there is a strong demand on the export and import side. We broke a record by increasing our 12-month total exports to over \$200 billion as of July.

The participation finance system, which is based on trade and production, also contributes to the development of our country by mediating foreign trade transactions. Participation banks can offer many products and services in the field of foreign trade financing to their customers at highly advantageous conditions. We, as Türkiye Finans, fund the needs of foreign trade companies with non-cash products such as letters of credit and foreign guarantees that secure foreign trade, as well as our products such as Export Support Financing, Flexible Support Financing, Leasing and Support Checks, and support their healthy growth.

We know that Turkey can export at least 500 billion dollars with its producers, entrepreneurs and financial institutions. With the realization of the postponed demands, we continue our work to respond quickly to the needs of our exporter customers. Although letter of credit transactions constitute a small part of the total foreign trade volume, they provide important information about the general situation of the market as the products with the highest value added. According to the BDDK records, the risks of letters of credit in the banking sector increased by 77% in July 2021 compared to the previous year. Participation banks, on the other hand, are positively differentiated from the sector, and this increase is around 90%. This enables participation banks to increase their market share of letter of credit risk in the same period from 6% to 7%, with a gain of 1 point in just one year. One of the most significant indicators of the importance that Türkiye Finans attaches to foreign trade is that we reached the volume of transactions with a letter of credit we realized in 2020 in the first six months of 2021. Our goal is to increase our foreign trade market share to 2% by making this increase permanent.

KATILIM FİNANS SEKTÖRÜ İHRACATÇILARA AVANTAJ SUNUYOR

*THE PARTICIPATION FINANCE SECTOR
OFFERS ADVANTAGES TO EXPORTERS*



Ülkemizin 2000'li yılların başından itibaren yürüttüğü stratejilerin son yıllarda ihracatımızda yaşanan artışta önemli bir rolü bulunmaktadır. Bu bağlamda yürütülen pazar çeşitlendirmesi çalışmalarıyla birlikte ihracatçı firmaların mevcut portföylerine yeni lokasyonlar eklediklerini söylemek mümkündür. Ar-Ge yatırımları ve inovasyonla desteklenmiş katma değeri yüksek üretim anlayışı ülkemizi teknoloji yoğun sektörlerde de rekabetçi konuma taşımıştır.

Katılım finans sistemindeki KGF kefalet desteği, ihracatçı firmalarımızın finansmana erişimlerine önemli katkılar sunmakta, teminat kolaylığı sağlamanın haricinde istihdam oluşturmalarına pozitif etki ederek kapasitelerini de artırmaya teşvik etmektedir.

İhracat yapan firmaları destekleyen ihracatçı birlikleri ve uygun maliyetlerle finansman pencereleri açan Eximbank aracılığıyla projeler tasarlayan katılım finans kuruluşları, ihracatçı firmalara maliyet azaltıcı ve rekabet sağlayıcı avantajlar sunmaktadır.

Katılım finans sistemi, genişleyen muhabir banka anlaşmaları sayesinde yeni ihracatçı müşteriler kazanmaktadır. Bu genişleme stratejisi, sektörün, hâlihazırda müşterisi olan dış ticaret firmalarında da derinleşmesine imkân sağlamaktadır.

Katılım finans sistemini oluşturan kurumların, pazarlama faaliyetlerini proaktif olarak planlaması, bir ihracatçı firma gibi pozisyon alarak süreçleri koordine etmesi, ihracatçı firmalara dış ticaretin finansmanı için öncelik ve kolaylık sağlaması, bankacılık sistemlerine yatırım yaparak işlem sürelerini kısaltması, nitelikli insan gücünden taviz vermesi ihracatçı müşterilerine daha etkin hizmet vermelerini sağlayacaktır.

The strategies adopted by Turkey since the early 2000s have played a significant role in the increase in our exports in recent years. With the market diversification efforts in this regard, it is possible to say that exporters have added new locations to their existing portfolios. A high value-added production approach bolstered by R&D investments and innovation has set Turkey apart from the competition in technology-intensive industries.

The KGF guarantee support in the participation finance system contributes significantly to the access of our exporting companies to finance. It also encourages them to increase their capacities by positively affecting their employment generation and providing guarantees.

As participation finance institutions design projects through Eximbank, which opens financing windows with affordable costs and exporter associations that support exporting companies, the participation finance institutions offer cost-reducing and competitive advantages to exporting companies.

Participation finance system gains new exporter customers thanks to expanding correspondent bank agreements. This expansion strategy also allows the sector to deepen in foreign trade companies that are already customers.

Proactively planning the marketing activities of the institutions that make up the participation finance system, coordinating the processes by taking a position similar to an exporting company, giving priority and convenience to exporters for the financing of foreign trade, shortening transaction times by investing in banking systems, and Standing firm in employing qualified labour force will enable them to provide more effective services to their exporting customers.



Ülkemizde üretim ve ihracatta rekabet avantajına sahip çok sayıda sektör bulunmaktadır. Pandemi dönemindeki küresel boyuttaki tedarik değişimlerinde, ülkemiz birçok sektörde önemli üreticiler arasında olduğunu ispat etmiştir. Sanayi üretiminde ürün ve sektör çeşitliliği, esnek ve hızlı üretim yapısı ile ön plana çıkmaktadır.

Gelişmiş ihracat finansman olanaklarımızın bulunması da ülkemiz ihracat hacminin artmasına önemli katkı sağlamaktadır. Katılım bankaları uluslararası ticaretin finansmanı alanında, müşterilerinin finansman taleplerinin karşılanmasına yönelik, faizsiz bankacılık prensipleri dâhilinde geniş ürün yelpazesi sunmaktadır. Dış ticaretin finansmanı kapsamında Ziraat Katılım Bankası olarak Ağustos ayı içerisinde "Vadeli İhracatın Finansmanı" adı ile yeni bir ürünümüzü müşterilerimizin kullanımına sunmaya başladık. Finansmanın yanında geniş muhabir ağı ile birlikte dış ticaret işlemlerinde her geçen yıl hacmini artırmaktadır.

Ziraat Katılım, dış ticaret alanında faaliyet gösteren müşterilerine, daha iyi hizmet sunmayı hedefleyerek, ürün ve süreçlerini geliştirmenin yanı sıra ihracatçı müşterilere desteğini artırarak devam ettirmektedir. Böylelikle ülkemizin cari ve dış ticaret dengesine olumlu katkı sağlayacak işlemler ile döviz kazandırıcı faaliyetleri odağında tutmaktadır.

Ziraat Katılım Sudan'da 2020 yılında ilk yurt dışı şube olarak Hartum'da faaliyetlerine başlamıştır. Hartum Şubemiz aynı zamanda Afrika kıtasında açılan ilk Türk Bankasıdır. Yeni açılacak yurt dışı şubelerimizle de, uluslararası bankacılık anlamında etkinliğimizi artırmak, bu ülkeler ile Türkiye arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerinin gelişmesine katkıda bulunmak ve dış ticaret hacminden aldığımız payı sürekli büyütme arzusunuzuz. Ülkeler arası dış ticaretin geliştirilmesi ve özellikle ihracat yapan firmalarımızın desteklenmesi stratejilerimiz arasında yer almaktadır.

KATILIM BANKALARININ GELİŞMİŞ FİNANSMAN OLANAKLARI BULUNUYOR

*PARTICIPATION BANKS HAVE ADVANCED
FINANCING OPPORTUNITIES*

Many sectors in our country have a competitive advantage in production and export. In the global supply changes during the pandemic, Turkey has proven to be among the crucial manufacturers in many sectors. Product and sector diversity in industrial production stands out with its flexible and fast production structure.

The availability of advanced export financing opportunities also contributes significantly to the increase in our country's export volume. Participation banks offer a wide range of products within the scope of interest-free banking principles to meet the financing demands of their customers in the field of financing international trade. As Ziraat Participation Bank, within the scope of foreign trade financing, we started to offer a new product to our customers in August, called "Deferred Export Financing". In addition to financing, it increases its volume in foreign trade transactions every year with its vast correspondent network.

Ziraat Participation, aiming to provide better service to its customers operating in the field of foreign trade, continues to increase its support to exporting customers as well as improving its products and processes. Thus, it focuses on transactions that will contribute positively to our country's current and foreign trade balance, as well as foreign exchange earning activities.

Ziraat Participation started its foreign activities in Khartoum as the first overseas branch in Sudan in 2020. Our Khartoum Branch is also the first Turkish Bank opened in the African continent. We wish to increase our effectiveness in international banking with our newly opened branches abroad, contribute to the development of commercial and economic relations between these countries and Turkey, and continuously increase our share of foreign trade volume. Developing foreign trade between countries and supporting our exporting companies are among our strategies.

İSLAM İKTİSADI VE SOSYAL BARIŞIN KORUNMASI İLKESİ

*ISLAMIC ECONOMICS AND THE PRINCIPLE OF THE
PROTECTION OF SOCIAL PEACE*



TKBB Danışma Kurulu Üyesi TKBB Advisory Board Member Prof. Dr. Soner Duman

**Katılım finans modeli,
ticari kazancı değer odaklı
bir anlayışla birlikte
yürüten/yürütmesi gereken
bir finans modelidir**

*The participation finance model
is a finance model that executes/
should execute trade gains with
an ethical approach*



İnsanlar arasında en çok anlaşmazlığın meydana geldiği hususların başında mali konular ve ticari ilişkiler gelir

İslam'ın temel hedeflerinden birisi de toplumsal barış ve huzurun korunmasıdır. Bu düşünceden hareketle İslam fıkhında insanlar arası ilişkileri düzenleyen kurallar, anlaşmazlık doğurabilecek noktaların olabildiğince ortadan kaldırılması veya azaltılması ilkesine dayandırılmıştır. Zira anlaşmazlıklar meydana geldikten sonra onları çözümlenmekle uğraşmak hem daha ağır bir maliyeti beraberinde getirir hem de yargı mekanizmasına gereğinden fazla yük olur. İnsanlar arasında en çok anlaşmazlığın meydana geldiği hususların başında mali konular ve ticari ilişkiler gelir. Kur'an'ın en uzun ayetinin (Bakara 282) karşılıklı borç ilişkilerinin şeffaf bir şekilde tespitine dair olması son derece ilgi çekicidir.

Allah Resulü de bu doğrultuda kardeşliği zedeleyebilecek hususları bertaraf etme adına bazı tedbirler almıştır. İnsanlar arasında anlaşmazlık doğuran akit ve sözleşmeleri yasaklaması, sözleşmeler yapılırken olabildiğince belirsizliklerin giderilerek açık ve şeffaf olunması bu kapsamdaki tedbirler arasında yer alır. İslam'ın dünya görüşünde bu derece önemli bir mertebeyi haiz olan birlik ve beraberlik düşüncesi ve bunu zedeleyen unsurların bertaraf edilmesi ilkesi fukahanın mali konulara yönelik içtihatlarına da fazlasıyla yansımıştır. Bu hususu birkaç örnek üzerinde açıklayalım:

One of the fundamental goals of Islam is to preserve social peace and harmony. Based on this notion, the rules governing interpersonal relations in Islamic law are based on the principle of eliminating or reducing the possible areas that could cause disagreement. This is because resolving disputes once they occur has a higher cost and an unnecessary burden on the judicial mechanism. Financial issues and commercial relations are the most common causes of conflict among people. In this context, the fact that the Quran's longest verse (Bakara 282) shows a transparent identification of bilateral debt relations is of paramount interest.

The Prophet also took measures to eliminate the issues that could damage the brotherhood. Such measures include the prohibition of agreements and contracts that create disagreement between people, eliminating uncertainties when drawing up contracts and transparency. The idea of unity and solidarity, which holds a crucial degree in Islam's worldview, and the principle of eliminating the damaging elements have been highly reflected in the financial jurisprudence of the Islamic jurists.

**Financial issues and commercial
relations are the most common
causes of conflict among people**

İslam fıkında insanlar arası ilişkileri düzenleyen kurallar, anlaşmazlık doğurabilecek noktaların olabildiğince ortadan kaldırılması veya azaltılması ilkesine dayandırılmıştır

1) Akitlerde garar (belirsizlik) ve cehaletin (bilinmezliğin) yasaklanması

Mali muamele alanında en büyük anlaşmazlıkları doğuran hususlar sözleşmelerdeki aşırı bilinmezlik ve belirsizliklerdir. Kimi zaman bir sözleşmenin kuruluşunun, kimi zaman da yürürlük ve işleyişinin taraflarca aşırı bilinmezlik taşıyan veya aşırı riskli olan hususlara bağlanması yasaklanmıştır. Buna ilişkin günlük ticari muamelelerden bazı örnekler verelim:

- Bir işçi ile bir işin yapılması konusunda iş akdi yaparken o iş için ödenecek ücretin belirlenmemesi tarafları anlaşmazlığa götürme ihtimalini fazlasıyla barındırmaktadır.

- İki Müslüman arasında mudarebe (emek-sermaye ortaklığı) yapıldığında kârın nasıl paylaşılacağına oransal olarak belirlenmesi gerekir.

- Vadeli bir satım akdinde vade tarihinin belirlenmesi zorunludur.

2) Mülkiyet altında olmayan mallar üzerinde sözleşme yapmanın yasaklanması

Allah Resûlü, kişinin kendi mülkiyetinde olmayan şeyi satmasını, malın teslim edilememesi riski sebebiyle yasaklamıştır.

Kişinin kendi mülkiyeti altında olmayan bir şeyi satması iki şekilde söz konusu olabilir:

- Satım konu olan malın hiç mevcut olmaması. Mesela kişinin henüz ortaya çıkmamış meyveleri satması gibi.

- Satım konu olan mal mevcut olmakla birlikte satıcının mülkiyetinde değildir. Mesela kişi, başkasının elinde olan bir malı henüz kendi mülkiyetine girmeden bir başkasına satmıştır.

Bu kuralın bir istisnası olarak toplumsal ihtiyaca binaen selem (sipariş) sözleşmesi ve ıstisna (eser sözleşmesi) caiz görülmüş,

1) Prohibition of uncertainty (garar) and ignorance (jahala) in contracts

The most significant conflicts in the field of financial operations are the excessive obscurity and uncertainties in contracts. At times it is prohibited to bind the establishment of a contract or link the enforcement and operation of the parties to matters that are excessively unknown or too risky. Below are some examples of daily commercial transactions:

- When drawing up a contract with a worker to initiate a job, the failure to determine the salary for that job may lead to disagreement.

The rules governing interpersonal relations in Islamic law are based on the principle of eliminating or reducing the possible areas that could cause disagreement



Mali muamele alanında en büyük anlaşmazlıkları doğuran hususlar sözleşmelerdeki aşırı bilinmezlik ve belirsizliklerdir

ancak bu durumlarda tarafları anlaşmazlığa düşürmeyecek birtakım belirlemelerin yapılması şart koşulmuştur.

3) Her ikisi de borç mahiyetindeki bedeller üzerindeki sözleşmelerin yasaklanması

Bu türden işlemlere günümüzdeki türev işlemlerin bir kısmını örnek verebiliriz. Birçoğu spekülasyon olan bu muameleler büyük bir risk barındırdığı gibi kimi fakihlere göre bu riske bağlı olarak kumar vasfı da taşımaktadır.

4) Aşırı fiyat farkının yasaklanması

İnsanlar arası çekişmeye yol açma sebebiyle yasaklanan işlemlerden birisi de satım konu olan malın satım bedeli ile gerçek piyasa değeri arasındaki aşırı fark (ğabn-i fâhiş) bulunması halidir. Bir mal için değer belirlemede bulunanların ortaya koyduğu bedellerin üzerinde bir fiyatla o malın satım arz edilmesi, bu malı satın almış olan kimsenin malın gerçek

- When a mudarabah (labour-capital partnership) is held between two Muslims, it is necessary to determine how profits will be shared proportionately.

- It is obligatory to determine the maturity date in a forward sales contract.

2) Prohibition of contracting on non-proprietary goods

The Prophet banned a person from selling what is not his/her property because of the risk of failure to deliver the goods.

There are two ways in which a person may sell something that is not their property:

- The non-existence of the item is subject to sale. For example, one sells fruit that has not yet grown.

- Although the subject of sale is available, it is not the property of the seller. For example, a person that sold a property in the hands of another person to someone else before it became his/her property.

As an exception to this rule, salam (prepaid forward sale) contract and ıstisna'a (contract of construction) are permissible due to social needs. However, in these cases, certain determinations that will not bring the parties into conflict are stipulated.

3) Prohibition of contracts on remuneration, both of which are of a debt nature

We can cite some of today's derivative transactions as an example of such transactions. These transactions, most of which are speculative, carry a great risk, and according to some Islamic jurists, they also have the quality of gambling depending on this risk.

4) Prohibition of excessive price differences

One of the prohibited transactions due to causing conflict between people is the case of excessive difference between

The biggest conflicts in the field of financial operations are the excessive obscurity and uncertainties in contracts

Katılım finans modelinin toplumsal barışa katkısı biri aktif diğeri de pasif olmak üzere iki yönlü söz konusu olabilir

piyasa fiyatını öğrendiğinde aldatılmışlık hissine kapılacağı ve bunun taraflar arasında anlaşmazlığa yol açabileceği düşüncesiyle kimi fakihler tarafından doğrudan akdi tek taraflı bozma yetkisi veren bir durum olarak değerlendirilmiştir.

Bu yazıda ele aldığımız ilkenin günümüzde katılım finans odaklı bireysel ve kurumsal faaliyetlerde dikkate alınması son derece önemlidir. Kapitalist dünya görüşü yalnızca ticari kaygıları bulunan ve toplumsal barışı zedeleme pahasına daha çok kazanmayı hedefleyen bir modeldir. Buna karşılık katılım finans modeli, ticari kazancı değer odaklı bir anlayışla birlikte yürüten/yürütmesi gereken bir finans modelidir. Katılım finans modelinin toplumsal barışa katkısı biri aktif diğeri de pasif olmak üzere iki yönlü söz konusu olabilir. Katılım finans kuruluşlarının sosyal sorumluluk projelerine destek sunmaları toplumsal barış ve huzura aktif katkı sunmalarına bir örnek teşkil eder. Katılım finans sektöründe faaliyet gösteren kurumların müşterileriyle yaptıkları sözleşmelerde anlaşmazlığa yol açabilecek unsurları ortadan kaldırıp açık ve şeffaf bir biçimde hareket etme zorunlulukları da toplumsal barışı zedeleyecek davranışlardan uzak durmak suretiyle toplumsal barışa negatif (olumsuz davranıştan uzak durma yoluyla) bir katkı anlamı taşır.

the sale price of the goods subject to sale and the real market value. Offering the goods for sale at a price higher than the prices put forward by those who determine the value for a good, the person who bought this goodwill feel deceived when he learns the real market price of the good, and this may lead to a dispute between the parties, giving the authority to cancel the contract unilaterally by some jurists directly.

The principle we discuss in this article must be considered in today's participation finance-oriented individual and corporate activities. The capitalist worldview is a model that only has commercial concerns and aims to gain more at the expense of social peace. On the other hand, the participation finance model is a finance model that carries out / should carry out commercial earnings with an ethical understanding. The contribution of the participation finance model to social peace can be in two ways, one being active and the other passive. Participation finance institutions' support of social responsibility projects is an example of their active contribution to social peace and tranquillity. The obligation of institutions operating in the participation finance sector to act openly and transparently by eliminating the elements that may cause conflict in the contracts they have made with their customers also means a negative contribution to social peace by avoiding behaviours that will harm social peace (by avoiding negative behaviour).

The contribution of the participation finance model to social peace can be in two ways, one being active and the other passive



Sadece bir finans kuruluşu değilsen, imkânlarını vakfedersin.

Yüzlerce yıldır memleketine hayır sağlayan vakıf kültüründen ilham aldık, 5 yılda katılım finans sektörünün en güçlü sermayeli kuruluşu olduk.



FİNTEKLER EKOSİSTEMİ BÜYÜTÜYOR

FINTECHS CONTRIBUTE TO THE ECOSYSTEM DEVELOPMENT

Önümüzdeki dönemde birçok farklı fintek kuruluşuna fırsat alanı açılacak ve çok başarılı finteklerle karşılaşacağız.



There will be opportunities for many different fintech organisations in the upcoming period, and we will come across successful fintechs

Dijital dünyadaki gelişmelerle birlikte tüketicilerin beklentileri ve finansal hizmetlere olan bakışı da değişiyor

Pandemi nedeniyle zorlu geçen 2020, yaşam biçimlerimiz, alışkanlıklarımız ve iş yapış şekillerimizin değiştiği bir yıl oldu. Dijital dönüşüm hiç olmadığı kadar hızlı bir ivme kazandı. Bu değişimin uzun vadede devam edeceğini söyleyebilmek mümkün. Dijital dönüşüm ile birlikte şirketler gerek müşterileri gerekse çalışanları için yenilikçi çözümler aramaya başladı. Bu noktada finteklerin önemi daha da anlaşılır hâle geldi ve fintek ekosisteminde önemli gelişmeler yaşandı.

Fintek olarak da tanımlanan finansal teknolojiler, finansal hizmetler ve teknolojinin bir araya gelmesiyle ortaya çıkan hizmetlerle sektördeki dijital dönüşüme öncülük ediyor. Dijital dünyadaki gelişmelerle birlikte tüketicilerin beklentileri ve finansal hizmetlere olan bakışı da değişiyor. Artık kullanıcılar her yerden kolayca erişebilecekleri, hızlı ve kullanıcı dostu çözümleri tercih ediyor. Finans ve teknoloji kavramını bir araya getiren fintekler, tam da bu alandaki ihtiyaca hızla cevap veren ve farklı fırsatlar sunan girişimler olarak ön plana çıkıyor. Finansal teknoloji girişimleri aynı zamanda iş birliği fırsatları da doğuruyor.

Geçtiğimiz yıl pandeminin başında birçok anlaşmanın durmasına rağmen, KPMG'nin düzenli olarak hazırladığı Pulse of Fintech raporuna göre; yatırımcılar ve fintekler yılın ikinci yarısında yeni normalde iş yapmayı öğrenerek ilk yarıdaki toplam hacmin iki katı yatırım aldı. Öte yandan CB Insights tarafından yayımlanan 2021 yılı ilk çeyrek sonuçlarını içeren küresel fintek raporuna göre ise fintek yatırımlarında yılın ilk çeyreğinde ciddi ölçekte bir sıçrama yaşandı. Önümüzdeki yıllarda bu durumun yükseliş trendini sürdüreceğini ve fintek ekosisteminde birleşme ve satın almaların daha da artacağını öngörüyoruz.

Bununla birlikte Türkiye'de lisanslı fintekler dışında çok başarılı olarak konumlanan fintekler istenildiği seviyelerde olmadığından, fintek yatırımlarının olgunlaşması için hâlen zamana ihtiyacımız var gibi görünüyor. Geçmiş dönemlerle kıyasladığımızda daha iyi noktada olsak da finteklerin pazardaki beklentileri tamamıyla karşılayacak düzeyde olmaması, yatırımların istenildiği ölçüde buraya aktarılmasına sebep oluyor. Bu konuda regülasyonlara uyum oldukça önemli. Türkiye'nin özellikle Avrupa'daki regülasyonlara uyum sağlamasıyla fintekler yurt dışı VC'lerden

2020 was a challenging year due to the pandemic which changed our lifestyles, habits and ways of doing business. Digital transformation has accelerated faster than ever, and this change will most likely continue in the long run. With digital transformation, companies are looking for innovative solutions for their customers and employees. Thus the significance of fintechs became further evident, and significant developments were observed in the fintech ecosystem.

Fintechs, the term used for financial technologies, lead the digital transformation in the industry with services created by combining financial services and technology. Now users prefer fast and user-friendly solutions that are easily accessible from anywhere. Fintechs, which combine finance and technology, stand out as initiatives that quickly respond to the needs in this field and offer different opportunities and these initiatives also provide cooperation prospects.

Although many agreements came to a cessation at the beginning of the pandemic last year, according to the Pulse of Fintech report published regularly by KPMG, in the second half of the year, investors and fintechs received twice the total volume of the first half of the year as learning to do business in the new normal. On the other hand, there was a significant jump in fintech investments in the first quarter of the year, according to the global fintech report of CB Insights that included the first-quarter results of 2021. We predict that this will continue its upward trend, and mergers and acquisitions in the fintech ecosystem will increase further in the coming years.

However, apart from licensed fintechs, it seems that we still need time for fintech investments to mature, as fintechs, which are positioned very successfully, are not at the desired levels. Although we are better off than what we were in the past, because fintechs are not completely capable of meeting market expectations, the desired level of investments are not channelized to the sector. Compliance with regulations is crucial in this regard. Fintechs will also be able to get investment from foreign venture capitals, as Turkey aligns with European regulations. Therefore, we are confident that

Consumer's expectations and attitudes towards financial services are changing along/ in accordance with the developments in the digital world

Başarılı finteklerin artmasıyla fintek ekosistemine yapılan yatırımların artacağına inanıyoruz

(Venture Capital) de yatırım alabilecekler. Bu nedenle başarılı finteklerin artmasıyla fintek ekosistemine yapılan yatırımların artacağına olan inancımız tam.

Önümüzdeki dönemde birçok farklı fintek kuruluşuna fırsat alanı açılacağını ve çok başarılı finteklerle karşılaşacağımızı öngörebiliriz. Fintekler, dikeyde uzmanlaşacakları için yüksek kalitede bir servis sağlamaya başlayacak, kullanıcılar için de vazgeçilmez yeni deneyim alanları ortaya çıkaracaklar.

FİNTEK DİKEYİNDE BÜYÜMESİNİ BEKLEDİĞİMİZ ALANLAR

Son yıllarda Merkez Bankası (TCMB) ve Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun (BDDK) dijital bankacılık ile ilgili yeni bazı lisanslar üzerinde çalışmaya devam ettiğini biliyoruz. TCMB'nin üzerinde çalıştığı lisanslar içerisinde ödeme tetikleme lisansı ve hesap entegrasyon lisansı yer alıyor. Çok yakında KYC lisansı, kripto borsaları, tasarruf finansman şirketleri için lisans da geliyor. Yeni lisanslar sektörde önemli yeniliklere fırsat sunarken pek çok teknolojik değişikliği de beraberinde getireceğinden, heyecanla beklenen gelişmeler arasında.

Aslında bu teknolojik değişime ayak uyduramıyor olmak pek çok şirket için müşteri ve pazar kaybı gibi sonuçları beraberinde getirecek. Dolayısıyla bu geçişte ana rolü oynayacak olanların düzenleyiciler olacağını söylemek mümkün.

Önümüzdeki dönemde açık bankacılık ve açık bankacılık özelindeki finteklerin sektörde daha güçlü şekilde ses getireceğini düşünüyoruz. Yeni regülasyonlar ve API kullanımını finans sektöründe büyük bir dönüşümü de beraberinde getirecek. Regülasyonlar, fintek ile finansal kuruluşları arasındaki bağı güçlendirerek yepyeni iş birliği stratejileri geliştirilmesine aracı olacak.

Açık bankacılık üzerinde tek bir banka hesabını çok farklı yerden görebilme fırsatı sunan çoklu bankacılık (multi banking) yapısını ve dijital bankaları ilerleyen dönemde görecek. Birçok kişinin birden fazla bankada veya finansal kuruluşta hesabı bulunuyor. Bir bankada çek hesabı, diğerinde yatırım ve başka bir yerde ipotek gibi. Çoklu bankacılığın yaptığı şey, insanların tüm mali durumlarının tam resmini görmelerini kolaylaştırmak ve onlara tüm hesaplarını görüntüleyebilecekleri ve yönetebilecekleri tek bir adres sunmak.

investments in the fintech ecosystem will increase with the increase in the number of successful fintechs.

We can foresee that opportunities will be available to many different fintech institutions in the coming period, and we will encounter very successful fintechs. Fintechs will offer high-quality service as they specialise in the vertical field and create indispensable new experience areas for users.

AREAS WE EXPECT TO GROW VERTICALLY IN FINTECH

We know that in recent years, the Central Bank of Turkey (TCMB) and the Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK) have continued to work on some new digital banking licenses. There is payment triggering licenses and account integration licenses among the licenses that the TCMB is working on. KYC license, license for crypto exchanges, savings finance companies are also coming very soon. New licenses are among the eagerly awaited developments, as

We believe that investments in the fintech ecosystem will increase along with the increase in successful fintechs



Regülasyonlar, fintek ile finansal kuruluşlar arasındaki bağı güçlendirerek yepyeni iş birliği stratejileri geliştirilmesine aracı olacak

Dünya çapında dijital bankacılık lisans türü ile başarılar elde eden pek çok banka olduğunu biliyoruz. Dijital bankacılıkta İngiltere ve Almanya'nın öncülüğünde Avrupa, sahip olduğu fintek ekosistemi ile bir adım öne çıkıyor. Bu konuda çok erken adım atmamış olsak da geç kalmadığımızı söyleyebiliriz. Bu özellikle bireysel bankacılığı ciddi biçimde etkiliyor ve etkilemeye devam edecek. Güçlü regülasyonlarımız sayesinde dijital bankaların da en az konvansiyonel bankalar kadar güçlü rasyolara sahip olacağını ve çok iyi denetleneceğini şimdiden öngörebiliyoruz.

Ödeme teknolojileri, Türkiye'nin en güçlü olduğu fintek dikeylerinden bir tanesi. Sanal POS fintekleri, e-ticaret yazılımları, mobil POS ya da fiziki POS finteklerinin yanı sıra yeni fintekler de olacak. Öne çıkacak başlıklardan bir diğeri ise KimlikBasit gibi uzaktan müşteri edinimi teknolojilerini kapsayan regülasyon teknolojileri. Regtech dediğimiz alanda Avrupa'da olup da Türkiye'de olmayan çok sayıda fintek bulunuyor. Uzun vadede bu alanın da önünün açılacağına inanıyoruz.

they offer opportunities for significant innovations in the sector and bring many technological changes.

Failure to keep up with this technological change will result in many companies losing customers and markets. Thus, it is fair to say that the regulators will be the ones who will play a vital role in this transition.

We believe that open banking and fintechs specialising in open banking will substantially impact the industry in the coming period. New regulations and the use of the API will bring along a major transformation in the financial sector. The regulations will strengthen the link between fintech and financial institutions, helping develop brand new cooperation strategies.

In the coming period, we will see multi banking that offer the opportunity to view a single bank account from various places and digital banks. Many people have accounts in multiple banks or financial institutions, such as a checking account in one bank, an investment in another, a mortgage in another. A multi-banking makes it easier for people to see the complete picture of their financial situation and provide them with a single place to view and manage their accounts.

We know that many banks around the world are achieving success through digital banking licensing. Europe is one step ahead with its fintech ecosystem in digital banking, led by the UK and Germany. Although we did not act early, we are still not late. We can already predict that digital banks will have strong ratios like conventional banks and will be very well supervised thanks to our strong regulations.

Payment technologies are one of Turkey's strongest fintech verticals. There will be new fintechs and virtual POS fintechs, e-commerce software, mobile POS or physical POS fintechs. Another topic that will come to the fore is regulation technologies that include remote customer acquisition technologies such as KimlikBasit. In the area we call regtech, there are many fintechs in Europe but not in Turkey. We believe that this field's future is also bright.

The regulations will strengthen the link between fintech and financial institutions to assist in the development of brand new cooperation strategies



KATILIM SİGORTACILIĞININ GELECEĞİ PARLAK

A BRIGHT FUTURE FOR PARTICIPATION INSURANCE

Türkiye'de Katılım Sigortacılığı henüz gelişim aşamasında olmasına karşın, ülkemizin katılım finans merkezi olması konusunda devletin önemli bir hedefi bulunuyor. Sigorta sektörünün oyuncularını bu konuda bizlere verilen hedef ve görevleri yerine getirmek için yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Bu amaçla son dönemde yayımlanan Orta Vadeli Planlar ile Ekonomi Reform Paketlerinde kamu yönetimimizin katılım sigortacılığı ve katılım emeklilik sistemine ayrıca vurgu yapması bizler için çok önemli gelişmeler.

KATILIM SİGORTACILIĞININ SINIRLARI NET

Türkiye'de faaliyetleri 2010'da başlayan katılım sigortacılığı, yaklaşık 11 yıllık bir geçmişe sahip. 2020 yıl sonu itibarıyla katılım sigortacılığı sektöründe 12 şirket çalışmalar yapıyor. Bilindiği üzere Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik 19 Aralık 2020 tarihinde yayımlandı. Bu yönetmelik ile ülkemiz sigor-

Although Participation Insurance in Turkey is still in the development phase, the government has an important objective in making our country a participation finance hub. As the players of the insurance industry, we work hard to fulfill the goals and duties assigned to us in this regard. With this in mind, our public administration's emphasis on participation insurance and the participation pension system in the recent Medium Term Plans and Economy Reform Packages is very important for us.

LIMITS/LINES OF PARTICIPATION INSURANCE ARE CLEAR

The participation insurance, which started in Turkey in 2010, has a 11-year history. 12 companies are operating in the participation insurance industry as of the end of 2020. As is known, the Regulation on Insurance and Private Pension Activities within the framework of the Participation Principles was published on December 19, 2020. With this regulation, the boundaries of participation insurance in the Turkish insurance industry were

Katılım finans sisteminin banka ve banka dışı diğer bileşenlerinde yaşanan pozitif gelişmelerin de katılım sigortacılık sektörüne önemli yansımaları olmasını bekliyoruz.

We expect the positive developments in the banking and non-bank components of the participation finance system to have significant repercussions on the participation insurance sector

Kamu yönetimimizin katılım sigortacılığı ve katılım emeklilik sistemine ayrıca vurgu yapması bizler için çok önemli gelişmeler

taçılığında katılım sigortacılığının sınırları net olarak çizilmiş oldu. Yeni yönetmelik ile kolay anlaşılabilir ve kendi kendini denetleyen yeni bir anlayışa geçildi. Bu yönetmeliğin üç temel prensibinden bahsedilebilir: faizsizlik prensibine uyulması, haram kılınan faaliyetlerin sigortalanmaması ve sigortacılık ile bireysel emeklilik faaliyetlerinin katılım esasları çerçevesinde yürütülebilmesi için danışma komitesi ile bu komitenin sekretaryası konumunda olan katılım uyum biriminin kurulması.

Yönetmeliğin bir diğer temel yeniliği, kendi kendini denetleyen yapıları öngörmesi. Danışma komitesi ile katılım uyum biriminin gözetim fonksiyonlarının yanında, katılım sigortacılığı faaliyetlerinin, ilgili mevzuat ile danışma komitesi kararlarına uygun olarak yürütüldüğü hususunda yılda en az bir defa olmak üzere katılım iç denetim raporu düzenlenmesi gerekiyor. Yönetmelikte pencere usulüyle katılım sigortacılığı faaliyetlerine ilişkin net hükümler yer alıyor. Hâlen pencere usulüyle faaliyet gösteren sigorta şirketleri bu faaliyetlerini 2021'in sonuna kadar aynı şekilde sürdürüyorlar. Bu tarihten sonra ise ya katılım şirketi kuracaklar ya da sahip oldukları portföyü katılım sigortacılığı faaliyetinde bulunan diğer sigorta şirketine devredecekler.

Yönetmelikte katılım reasüransına yönelik işaret edilen hususlar dikkate alındığında, Türkiye'de kurulması muhtemel katılım reasürans şirketlerine yönelik, kamunun çok açık desteği olduğu görülüyor. Kamunun bu düşüncesine paralel olarak, Türkiye'nin katılım finans merkezi olma hedefi açısından katılım reasürans uygulamaların önemli bir fırsat penceresi sunduğu düşünülüyor.

KATILIM SİGORTACILIĞININ SİGORTA SEKTÖRÜNDEKİ PAYI

2020 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de hayat ve hayat dışı sigortacılık prim üretim rakamı 82,5 milyar TL tutarına; katılım sigortacılığı sektörünün üretimdeki payı ise yaklaşık 4,3 milyar TL ile yüzde 5,2 oranına ulaştı. 30.06.2021 tarihi itibarıyla, ilk yarı üretim rakamlarına bakıldığında ise 47,1 milyar TL tutarındaki sigorta prim üretiminin yüzde 5,04'üne tekabül eden 2,37 milyar TL primin katılım sigorta şirketleri

clearly defined. The new regulation introduced a new standard that is easy to understand and self-regulated. Three basic principles of this regulation can be mentioned as follows: the compliance with the principle of interest-free system, not to insure the Islamically prohibited activities, the establishment of an advisory committee and the participation compliance unit, which is the secretariat of this committee to carry out insurance and private pension activities within the framework of participation principles.

Another key innovation of the regulation is that it stipulates self-supervising structures. In addition to the supervision functions of the advisory committee and the participation compliance unit, an internal audit report should be drawn up for the participation insurance once a year to determine whether the activities of the Advisory Committee are carried out in compliance with the relevant legislation. The regulation contains clear provisions on participation insurance activities by the window procedure. Insurance companies that still operate through window management can continue to do so through the end of 2021. After this date, they will either establish a participation company or transfer their portfolio to the other insurance company that carries out participation insurance.

When the points about participation reinsurance in the regulation are taken into account, it is seen that there is an apparent

public support available for the participation reinsurance companies to be established in Turkey. In line with this opinion of the public, practices related to participation reinsurance are considered as a significant window of opportunity in Turkey's objective of becoming a participation finance hub.

THE SHARE OF PARTICIPATION INSURANCE WITHIN THE INSURANCE SECTOR

As of the end of 2020, life and non-life insurance premium production in Turkey reached 82.5 billion TL, and the share of the participation insurance sector in production reached 5.2% with approximately 4.3 billion TL. When we look at the first half production figures as of 30.06.2021, it is seen that 2.37 billion TL premium, which corresponds to 5.04% of the 47.1 billion TL insurance premium production, was produced by participation insurance companies. Despite the 11-year history of the participation insurance

Our public administration's emphasis on participation insurance and participation pension system is a significant development for us

**2020 YIL SONU
İTİBARIYLA
KATILIM
SİGORTACILIĞI
SEKTÖRÜNDE
12 ŞİRKET
ÇALIŞMALAR
YAPIYOR**

**AS OF THE END
OF 2020, 12
COMPANIES
ARE OPERATING
IN THE
PARTICIPATION
INSURANCE
SECTOR**

SEDDK düzenlemelerinin sektörün büyümesinde önemli katkıların olacağını düşünüyoruz

tarafından üretildiği görülüyor. Katılım sigortacılığı sektörünün ülkemizdeki 11 yıllık geçmişine karşın ciddi bir ivme yakalayarak sektör üretiminin yüzde 5'ine ulaşması önemli bir başarı olarak değerlendirilmeli.

BİREYSEL EMEKLİLİK FONLARINDA KATILIM FONLARININ PAYI

30.07.2021 tarihi itibarıyla bireysel emeklilik (BES) ve otomatik katılımdaki (OKS) katılımcı sayısı 12,8 milyonu aştı. Sistemdeki katılımcıların fon büyüklüğü ise 22,3 milyar TL'si devlet katkısı olmak üzere 186,4 milyar TL'ye ulaştı. Gönüllü BES'te katılımcı sayısı 6,9 milyonu aştı, fon büyüklüğü devlet katkısı dahil 172,5 milyar TL oldu. OKS'de çalışan sayısı 5,9 milyona yaklaştı, fon büyüklüğü devlet katkısı dahil 13,9 milyar TL oldu. 30.07.2021 tarihi itibarıyla bireysel emeklilik ve OKS'de sunulan katılım fonları (faiz içermeyen fonlar) 36 milyar TL'ye yaklaşarak toplam fon büyüklüğünün yaklaşık yüzde 19'unu oluştur hale geldi. Aynı tarih itibarıyla, sadece OKS'de sunulan katılım fonlarının büyüklüğü 8,2 milyar TL. Bu tutar tüm OKS fonlarının yaklaşık yüzde 62'sine karşılık geliyor.

KATILIM SİGORTACILIĞININ GELECEĞİ

2015 yılında katılım sigortacılığının tüm sektör içinde yüzde 1,9 olan payı, 2021 yılına gelindiğinde yüzde 5'lere ulaştı. Katılım sigortacılığının hızlı bir gelişim sürecinde olduğunu görüyoruz. Ayrıca katılım değer zinciri bir bütün olarak değerlendirildiğinde, katılım bankacılığının ve katılım sermaye piyasalarının hızlı bir şekilde gelişim gösterdiği bir ortamda, katılım esaslı sigortacılık ve emeklilik faaliyetlerinde de hızlı bir gelişim beklemek yanlış olmaz. Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) tarafından Mart 2015'te yayınlanan strateji belgesinde, 2025 yılına gelindiğinde katılım bankacılığının toplam bankacılık sektörü içindeki payına yönelik yüzde 15'lik bir hedef söz konusu. TKBB tarafından 2021 yılında yayınlanan Katılım Bankacılığı Strateji Güncelleme Raporu'nda (2021-2025) da söz konusu hedef teyit edildi. Dolayısıyla, katılım sigortacılığı açısından da benzer büyüklüklerin hedeflenmesi hayal olmaz.

sector in our country, it should be considered as an important success that the sector's production reached 5% by gaining a serious momentum.

SHARE OF PARTICIPATION FUNDS WITHIN PRIVATE PENSION FUNDS

As of 30.07.2021, the number of participants in private pension and automatic enrollment exceeded 12.8 million. The fund size of the participants in the system reached 186.4 billion TL, of which 22.3 billion TL was state contribution. The number of participants in the voluntary PPS exceeded 6.9 million, and the fund size was 172.5 billion TL, including the state contribution. The number of employees at automatic enrollment approached 5.9 million, and the fund size was 13.9 billion TL, including the state contribution. As of 30.07.2021, private pension and participation funds (interest-free funds) offered in OKS approached 36 billion TL and constituted approximately 19% of the total fund size. As of the same date, the size of participation funds offered only at automatic enrollment is 8.2 billion TL. This amount corresponds to approximately 62% of all automatic enrollment funds.

THE FUTURE OF PARTICIPATION INSURANCE

The share of participation insurance in the entire sector, which was 1.9% in 2015, reached 5% by 2021. We see that participation insurance is in a rapid development process. In addition, when the participation value chain is evaluated as a whole, it would not be wrong to expect a rapid development in participation-based insurance and pension activities in an environment where participation banking and participation capital markets develop rapidly. In the strategy document published by the Participation Banks Association of Turkey (TKBB) in March 2015, there is a target of 15% for the share of participation banking in the total banking sector by 2025. This target was also confirmed in the Participation Banking Strategy Update Report (2021-2025), published by the TKBB in 2021. Therefore, targeting similar sizes in terms of participation insurance would not be a dream.

We believe that the Insurance and Private Pensions Regulation and Supervision Agency regulations will contribute significantly to the growth of the sector. We anticipate that the sector will

We believe SEDDK regulations will contribute significantly to the development of the industry

2020 YILI SONU İTİBARIYLA KATILIM SİGORTACILIĞI SEKTÖRÜNÜN ÜRETİMDEKİ PAYI YAKLAŞIK 4,3 MİLYAR TL İLE YÜZDE 5,2 ORANINA ULAŞTI

BY THE END OF 2020, THE SHARE OF THE PARTICIPATION INSURANCE SECTOR IN PRODUCTION REACHED 5.2% WITH APPROXIMATELY 4.3 BILLION TL

Katılım sigortacılığı piyasasına giriş yapan şirket sayısının artmasıyla dağıtım kanalı ağı hızla büyüdü ve daha çok katılımcıya ulaşma imkânı elde ediliyor

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) düzenlemelerinin sektörün büyümesinde önemli katkıların olacağını düşünüyoruz. Devletin bu alana yönelik olumlu bakışı, banka ve acente kanal potansiyelinin daha etkin bir şekilde kullanımı, yeni katılım oyuncularının sektöre girmesi ve katılım reasürans potansiyelinin de hayat geçirilmesi ile orta vadede sektörün önemli bir büyüme ivmesi yakalayacağını öngörüyoruz.

Son yıllarda katılım sigortacılığı piyasasına giriş yapan şirket sayısının artmasıyla dağıtım kanalı ağı hızla büyüdü ve daha çok katılımcıya ulaşma imkânı elde ediliyor. Bunun yanında dijital iletişim imkânlarının artışı katılım sigortacılığının gelişimine pozitif katkı sağlıyor. Katılım finans sisteminin banka ve banka dışı diğer bileşenlerinde yaşanan pozitif gelişmelerin de katılım sigortacılık sektörüne önemli yansımaları olmasını bekliyoruz.

Tüm bu gelişmeler doğrultusunda oluşan sinerji ile sektörün önümüzdeki dönemde hem sigortacılık hem de emeklilik alanında payının giderek artacağına yönelik inancımız tam. Ayrıca, orta vadede Türkiye'de uygulanan katılım sigortacılığı modelinin daha da ön plana çıkması ve hatta bu alanda sigortacılık faaliyeti gösteren ülkelere örnek bir model sunmasını bekleyebiliriz. Katılım sigortacılığında, sigorta şirketlerimizin bölgesel bir aktör olabilmesi için Türkiye Sigorta Birliği (TSB) adına her türlü teknik desteğin sağlanacağını, ayrıca bu hususta kamu tarafının da desteğinin tam olduğunu vurgulamak isterim.

achieve a significant growth momentum in the medium term with the optimistic view of the government in this area, the more effective use of the bank and agency channel potential, the entry of new participation players into the sector and the realization of the participation reinsurance potential.

With the increase in the number of companies entering the participation insurance market in recent years, the distribution channel network has proliferated, and it is possible to reach more participants. In addition, the increase in digital communication opportunities contributes positively to the development of participation insurance. We expect the positive developments in the banking and non-bank components of the participation finance system to have significant repercussions on the participation insurance sector.

With the synergy created in line with all these developments, we fully believe that the sector's share in both insurance and pension fields will gradually increase in the coming period. In addition, we can expect the participation insurance model implemented in Turkey to come to the fore even more in the medium term and even to present an exemplary model to countries that operate in this field. I want to emphasize that all kinds of technical support will be provided on behalf of the Insurance Association of Turkey in order for our insurance companies to become a regional actors in the participation insurance business and that the public side also has full support in this regard.

With the increase in the number of companies entering the participation insurance market, the distribution channel network has proliferated, and it is possible to reach more participants



TÜRKİYE'DE TEDARİKÇİ FİNANSMANI FAALİYETLERİ

SUPPLIER FINANCING ACTIVITIES IN TURKEY



Türkiye'deki hem fiziki hem de finansal tedarik zinciri çözümlerinin pandemiden az etkilendiğini ve sistemlerin risklere karşı esnek olduğunu söyleyebiliriz

We can state that Turkey's physical and financial supply chain solutions are less affected by the pandemic, and systems are flexible against risks

Platformlar, çeşitli finansman olanakları sunarken aynı zamanda tedarikçilere kolay ve hızlı bir şekilde sisteme katılma ve faturalarını yükleme olanağı sağlamaktadır

Tedarik zinciri finansmanı; operasyonunun merkezinde tedarikçi olan, tedarikçinin fatura verilerinin yüklenmesi ile tedarikçi, alıcı ve finans kuruluşu arasında çok büyük ve hızlı veri akışı sağlayan sistemlerdir. Platformlar, çeşitli finansman olanakları sunarken aynı zamanda tedarikçilere kolay ve hızlı bir şekilde sisteme katılma ve faturalarını yükleme olanağı sağlamaktadır. Tedarikçinin doğrudan finansman yolu ile veya ödenecek faturalarının erkenden seçimine izin vererek finansmana ulaşımı sağlar.

SİSTEMİN ALICI AÇISINDAN FAYDALARI:

- Tedarikçilere sunulan ödeme koşullarını işletme sermayesini optimize ederek en uygun hale getirmek.
- Cazip bir finansman çözümü sunarak ödeme koşullarını veya satın alma fiyatlarını müzakere pozisyonunu iyileştirmek.
- Sorunsuz bir süreçle kilit tedarikçilerle iş ilişkilerini güçlendirmek.
- Tedarikçileri finansal olarak destekleyerek tedarik zincirine istikrar sağlamak.

SİSTEMİN SATICI AÇISINDAN FAYDALARI:

- Alacakların nakde dönmesi ile işletme sermayesinin iyileştirilmesi, dolaylı olarak stok yönetimine ve şirketin diğer rasyolarına katkıda bulunulması.
- Genellikle alıcının finansal durumunun satıcıdan daha iyi olduğu durumlarda finansman maliyetlerinin iyileştirilmesi ve finansmanın sürekli hâle getirilmesi.
- Ek finansman kaynağı sağlanması.
- Karşı taraf riskini azaltarak daha fazla satma olanağının oluşturulması.

PwC tarafından 2019 da yapılan Tedarik Zinciri Araştırması raporunda Türkiye'de 13 farklı sektörden 67 katılımcının görüşleri değerlendirilmiştir. Katılımcıların yüzde 41'i genel müdür, CFO ve direktör seviyesinde çalışmaktadır. Rapora göre; firmaların kendilerini eksik gördükleri alanlar incelendiğinde, tedarik zincirinde çevikliği artırıcı ve maliye-

Supply chain finance is a system where the supplier is at the centre of the operation and provides a substantial and fast data flow between the supplier, buyer and financial institution through uploading the supplier's invoice data. While the platforms offer various financing opportunities, they also enable suppliers to join the system easily and quickly and upload their invoices. The supplier's access to finance is provided by direct financing or by allowing early selection of invoices to be paid.

BENEFITS OF THE SYSTEM FOR THE BUYER:

- Optimising the payment terms offered to suppliers by optimising working capital.
- Improving the position of negotiating payment terms or purchase prices by offering an attractive financing solution.
- Strengthening business relationships with key suppliers through a smooth process.
- Stabilising the supply chain by supporting suppliers financially.

BENEFITS OF THE SYSTEM FOR THE SELLER:

- Improving the working capital by turning receivables into cash, indirectly contributing to the company's stock management and other ratios.
- Improving financing costs and making financing permanent, usually where the buyer's financial situation is better than the seller's.
- Providing additional funding.
- Forming the opportunity to sell more by reducing counterparty risk.

In the Supply Chain Research Report conducted by PwC in 2019, the opinions of 67 participants from 13 different sectors in Turkey were evaluated. 41% of the participants work at the general manager, CFO and director level. According to the report, when the areas that companies see themselves as lacking are examined, it is expected that system, and process-oriented investments that increase agility and reduce costs in the supply chain will maintain

While the platforms offer various financing opportunities, they also enable suppliers to join the system efficiently and swiftly and upload their invoices

Tedarik zincirinde dijitalleşme süreci; üretim ve stok/envanter yönetimi gibi saha operasyonlarından başlamaktadır

ti düşürücü sistem ve süreç odaklı yatırımların ağırlığını koruması beklenmektedir. Tedarik zinciri inisiyatiflerinde dijitalleşme ön plana çıkmaktadır. Bu yönelimin pandemi etkisi ile hızla arttığını söyleyebiliriz. Tedarik zincirinde dijitalleşme süreci; üretim ve stok/envanter yönetimi gibi saha operasyonlarından başlamaktadır. Tedarik zinciri liderlerinin yatırım kararlarında dijitalleşmenin önemli bir pay alacağı görülmektedir. Ayrıca ekonomik belirsizlikler tedarik zinciri organizasyonunu etkileyecek en önemli konu olarak görülmektedir. Mc Kinsey'nin 2015 yılı raporuna göre tedarik zinciri platformu temel kullanım sebepleri arasında işletme sermayesi optimizasyonu yüzde 42 ile ilk sıradadır.

Dijital çözümleri kullanmaya dair her türlü gelişme, alacak finansmanında yeni fırsatlar getirmektedir. Bunun örneklerini hem dünyada hem de Türkiye'de görmekteyiz. Ancak pandeminin etkisi ile finansal ve fiziki tedarik zinciri sistemlerinde güvenlik açığı olduğu da ortaya çıkmıştır. 2020 yılında Greensill gibi sistemi sarsan dolandırıcılık vakalarının olması, tedarik zinciri sistemlerinin açık noktalarını net şekilde ortaya çıkartmıştır. Bu kapsamda şirketlerin finansal dayanıklılığının öneminin arttığını düşünüyorum. Cevaplamamız gereken önemli bir soru, tedarik zinciri sistemlerinde alıcının artan tedarik zinciri maliyetine ve kesintilere uğrayabilen finansman kaynaklarına esenliğinin ne kadar yüksek olduğudur. Aynı şekilde fiziksel tedarik zinciri sistemlerinde ürünün bileşenlerinin ne kadar ikame edilebilir olduğu ve eğer üretim girdileri tedarik edilemiyorsa tasarımın bunu çözmek konusunda ne kadar esnek olduğu konuların sistemin pandemi sürecinde önümüze çıkan noktaları olmuştur. Ancak Türkiye'deki hem fiziki hem de finansal tedarik zinciri çözümlerinin pandemiden az etkilendiğini ve sistemlerin risklere karşı esnek olduğunu söyleyebiliriz.

Son 10 yılda borç finansmanı programları tedarik zincirlerini finanse etmenin popüler bir aracı hâline geldi. Ülke uygulamalarına baktığımızda bankalar ve finansal kurumlar tarafından müşterilerine hizmet verildiği gibi, pastadan neredeyse aynı payı dijital platformlar da almaktadır. Biz FCI olarak üyelerimize iki ayrı çözüm sunuyoruz. Üyelerimiz, FCIreverse ürünü için özel olarak geliştirilmiş ve Demica tarafından desteklenen sistemi kullanabildiği gibi, FCI'nin

their weight. Digitalisation comes to the fore in supply chain initiatives. We can say that this trend has increased rapidly with the effect of the pandemic. The digitalisation process in the supply chain starts from field operations such as production and stock/inventory management. It is seen that digitalisation will play an essential role in the investment decisions of supply chain leaders. In addition, economic uncertainties are seen as the most crucial issue that will affect the supply chain organisation. According to Mc Kinsey's 2015 report, working capital optimisation ranks first among the main reasons for using the supply chain platform with 42%.

Any development in using digital solutions brings new opportunities in receivable financing. We see examples of this both in the world and in Turkey. However, with the effect of the pandemic, a security flaw in financial and physical supply chain systems has also emerged. The fact that fraud cases that shook the system, such as Greensill in 2020, clearly revealed exposure points of the supply chain systems. In this context, I think that the importance of the financial resilience of companies has increased. An important question we need to answer is how high is the buyer's well-being in supply chain systems to the increased cost of supply chain and financial resources that may suffer disruptions. Likewise, in physical supply chain systems, the issues of how substitutable the components of the product are and how flexible the design is in

solving this if the production inputs cannot be supplied have been the points that we have come across in the pandemic process of the system. However, we can say that both the physical and financial supply chain solutions in Turkey have been less affected by the pandemic and that the systems are flexible against risks.

Over the last 10 years, debt financing programs have become a popular means of financing supply chains. When we look at the country practices, banks and financial institutions provide services to their customers, and digital platforms take almost the same share of the pie. We, as FCI, offer two different solutions to our members. Our members can use the system specially developed for the FCI reverse prod-

The digitisation process in the supply chain starts from field operations such as production and stock/inventory management

Tedarik zinciri çözümlerinde İslami bankacılık dışında genellikle fatura ile başlayan işlemler, İslami bankacılıkta sipariş formu ile başlamaktadır

kendi platformu olan Edifactoring üzerinden de müşterilerine tedarikçi finansmanı hizmeti sunabilmektedirler. Türk FCI üyeleri bu platformlar üzerinden müşterilerine, özellikle satıcı tarafından hizmet sağlamaktadır. Ancak bu tür sistemlerin ülke, sistem ve satıcılarla olan teknik ve diğer entegrasyonlarda çok kolay adapte edilemediğini ve hâlâ işlemlerin başlangıç aşamasında olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye örneğine baktığımızda, düzenleyici kurum olan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından Tedarik zinciri finansmanı bir faktoring ürünü olarak tanımlanmıştır. Dünya uygulamasında faktoring, bir alacak finansmanı olarak tanımlanırken, tedarik zinciri finansmanı bir borç finansmanı enstrümanı olarak tanımlanmaktadır.

Finansal Kurumlar Birliği (FKB) tarafından üyelerine ve diğer kullanıcılara sunulan dijital bir proje de tüm faktoring ürünlerinin dijitalleştirilmesine yönelik Ticaret Zinciri Finansman Sistemi'dir (TZFS). TZFS, finansman maliyetlerini düşürmek ve iş verimliliğini artırmak için tarafları (alıcılar, tedarikçiler, faktoring şirketleri, bankalar, diğer finansal kuruluşlar vb.) birbirine bağlayan bir dizi teknoloji tabanlı iş ve finansman süreçlerinden oluşur. TZFS, 2019'un başında kurulmuş ve Mart 2019'un sonunda finans kurumları ve şirketler tarafından kullanılmaya başlanmıştır. Bankalar ve faktoring şirketleri kendi geliştirdikleri dijital çözümler üzerinden müşterilerine tedarik zinciri hizmeti verirken, FKB'nin sunduğu çözümü de kullanabilmekteler. Ancak Türkiye'de bankalar ile destek hizmetleri sözleşmeleriyle çalışan dijital çözüm şirketleri, faktoring şirketleriyle henüz çalışmamaktadır. Bu konu için 2020'de BDDK tarafından yayımlanan Bilgi Teknoloji Yönetmeliği kapsamında mevzuat altyapısının güçlendirilmesi beklenmektedir.

İslami bankacılık dışı tedarik zinciri çözümlerinde genellikle fatura ile (özel çözümlerde sipariş formu ile başlayan işlemler de görülmektedir.) başlayan işlemler, İslami bankacılıkta sipariş formu ile başlamaktadır. Tüm finansal sistem üzerinde yapılan tedarikçi finansmanı işlemlerinde yapılan ciro ve ciro detayında sistemlerin sahip olduğu veri ise maalesef henüz toplu olarak raporlanma aşamasında değildir.

uct and supported by Demica, as well as provide supplier financing services to their customers through Edifactoring, FCI's own platform. Turkish FCI members provide services to their customers through these platforms, especially from the seller's side. However, we can say that such systems are not adapted easily in technical and other integrations with countries, systems and vendors, and the transactions are still in the initial stages.

When we look at the example of Turkey, supply chain finance has been defined as a factoring product by the regulatory agency, the Banking Regulation and Supervision Agency (BDDK). In world practice, factoring is defined as receivable financing, while supply chain financing is defined as a debt financing instrument.

Another digital project offered by the Association of Financial Institutions (FKB) to its members and other users is the Trade Chain Financing System (TZFS) to digitise all factoring products. TZFS consists of technology-based business and financing processes that connect the parties (buyers, suppliers, factoring companies, banks, other financial institutions, etc.) to reduce financing costs and increase business efficiency. TZFS was established at the beginning of 2019 and was initiated to be used by financial institutions and companies at the end of March 2019. While banks and factoring companies provide supply chain services to their customers through the digital solutions they have developed, they can also use the solution offered by FKB. However, digital solution companies that work with banks and support services contracts in Turkey are not yet able to operate with factoring companies. It is expected that the regulatory infrastructure will be strengthened within the scope of the Information Technology Regulation published by the BDDK in 2020 for this issue.

In supply chain solutions, transactions that usually start with an invoice (transactions that start with an order form are also seen in tailored solutions), except for Islamic banking, start with an order form in Islamic banking. Unfortunately, the turnover and turnover details of the supplier financing transactions carried out on the entire financial system are not yet at the stage of collective reporting.

In supply chain solutions, transactions that usually start with an invoice, except for Islamic banking, start with an order form in Islamic banking

TÜRK-İSLAM BİLGİNİ KÂTİP ÇELEBİ

TURKISH-ISLAMIC POLYMATH KATIP ÇELEBİ



Istanbul'da 1609 yılında doğmuş olan Kâtip Çelebi'nin asıl ismi ("Abdullah oğlu Mustafa" anlamına gelen) Mustafa bin Abdullah'tır. Hayatının yetişkinlik döneminde (1634 yılında) hacca gittiği ve bu hac seyahati esnasında da uzman memur (halife-kalfa) olduğu için kimi zaman Hacı Halife olarak da anılan Mustafa çalışma hayatında ordu kâtipliğinde bulunduğu için buna izâfeten Kâtip Çelebi olarak anılmıştır.

Altı yaşından itibaren yarısına kadar ezberlemek de dâhil olmak üzere Kuran okumayı ve tecvit kurallarını öğrenen küçük Mustafa, sonrasında devrin saygın hocalarından özel dersler almıştır. 14 yaşına geldiğinde Osmanlı maliyesine bağlı birimlerden biri olan Anadolu Muhasebesi Kalemî'nde (Defterdarlığı) stajyer olarak devlet görevine başlamış, buradaki özel yazı ve muhasebe usullerini kısa sürede öğrenmiştir. 1624'te Tercan (Erzincan) Seferine, 1625'te de Bağdat Seferine katılmış,

The real name of Katip Çelebi, who was born in Istanbul in 1609, is Mustafa ibn Abdullah (Which means Mustafa's son Abdullah). During his adult life, Mustafa went on a pilgrimage in 1634 where he was a specialist civil servant (Caliph (second Clerk)-overseer), which earned him the name Haji Halife. However, he got the name Katip Çelebi because of his clerical position in the army (Katip means Clerk).

When he was six years old, Mustafa learned to read the Quran and tajweed rules, including memorising half of it. He later took private lessons from respected scholars of the time. At the age of 14, he started to work as an intern in the Anatolian imperial financial bureaucracy (Revenue Office), one of the units affiliated with Ottoman finance. He learned penmanship and accountancy there in a short time. In 1624 he joined the Terjan campaign (Edirne) and Baghdad Campaign in 1625. In the same year, he was appointed as the trainee of the Chief Reaction Officer (the finance unit

Tarih, coğrafya ve biyografya ile ilgili çalışmalar yapmış ve değerli eserler yazmış olan Kâtip Çelebi (1609-1657) kıymetli bir Türk-İslam bilginidir.

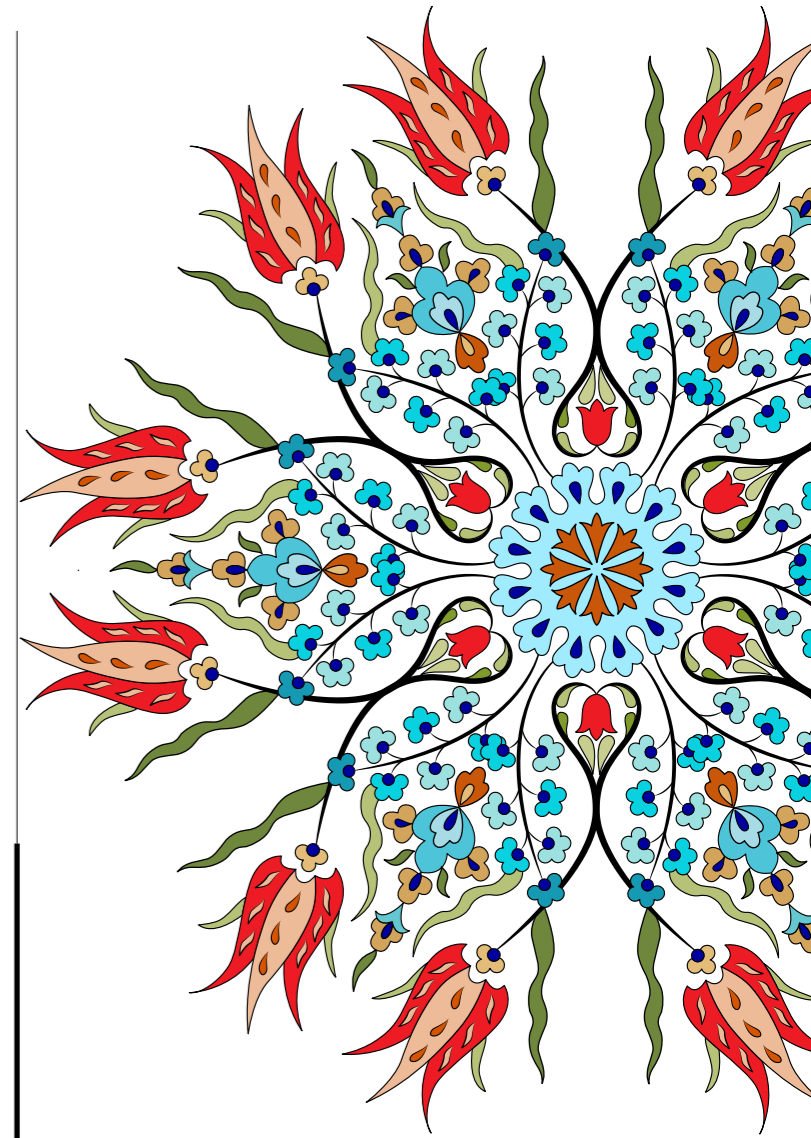
Katip Çelebi (1609-1657) was a respected Turkish-Islamic Polymath who worked on history, geography, and biography and wrote valuable pieces.

Kâtip Çelebi, 12 yıllık sefer hayatından sonra kendi ifadesiyle "küçük cihattan büyük cihada" yani düşmanla yapılan savaştan cehâletle yapılan savaşa dönmüştür

aynı yıl (Osmanlı merkez ordusu olan kapıkulu teşkilatındaki maaşlı askerlerin maaş ve künye defterlerini tutan maliye birimi olan) Baş Mukâbele Kalemî stajyerliğine getirilmiş, sefer dönüşünde ordu ile bir süre Diyarbakır'da kalmıştır. Ordudaki Süvari Alayının yoklama ve hesap işlemlerini gören Süvari Mukabelesine tayin edilmiş ve 1627'de İstanbul'a gelerek dönemin ünlü medrese âlimi Kâdızâde Mehmet Efendi'nin derslerine katılmıştır. Erzurum Beylerbeyi Abaza Mehmet Paşa'nın 1624'ten beri devam eden isyanını basturmak üzere hazırlanan ordu ile 1628 yılında Erzurum kuşatmasına katılmış, isyanın bastırılması sonrasında İstanbul'a dönerek Kâdızâde'den ders almaya devam etmiştir. Safevilerin doğudaki bazı Osmanlı topraklarını işgal etmesi üzerine 1629'da yapılan Bağdat ve Hemedan Seferine katılmış ve 1631'de İstanbul'a gelerek tekrar Kâdızâde'nin sohbetlerine ve derslerine katılmıştır. 1633-1635 arasında Halep Seferi'ne katılarak ordunun 1634 kışını Halep'te geçirecek olması nedeniyle Hacca gitmiş, görev dışındaki zamanlarda Halep'te kitapçıları ve kütüphaneleri gezerek bu ordunun İstanbul'a dönüşü esnasında uğramış olduğu Diyarbakır'da oradaki bilgin ve aydınlarla görüşmüştür. 1635'te IV. Murat ile Revan (bugünkü ismi Erivan) Seferine katılmış ve Revan kalesi Safevilerden alındıktan sonra İstanbul'a dönmüş, böylece on iki yıllık sefer hayatından sonra kendi ifadesiyle "küçük cihattan büyük cihada" yani düşmanla yapılan savaştan cehâletle yapılan savaşa dönmüştür. Bundan sonra asıl ilim hayatı başlayan Kâtip Çelebi, 1645'te katıldığı ve haritaların nasıl yapıldığını inceleme fırsatını da bulduğu Girit Seferi dışında devrin önemli âlimlerinden özel dersler almış, ömrünün sonuna dek çeşitli bilimlerle uğraşmış ve öğrenciler yetiştirmiştir.

Kâtip Çelebi'nin çeşitli eserleri ile özellikle yaklaşık 15 bin kitap ve risâlenin adı ve yazarının alfabetik olarak yer aldığı Keşfü'z-Zunûn, Batı dünyasında İslam araştırmaları yapan hemen herkesin müracaat ettiği temel başvuru eseri olmuştur.

Tarih konusunda oldukça yetkin bir konumda olan Kâtip Çelebi, savaşlarda komutanların yaptıkları yanlışları onların



After 12 years of expedition, Katip Çelebi transformed his efforts from "the small Jihad to the great jihad," according to his own words, where he changed his battle from the physical enemy to the enemy of ignorance.

tarih bilmemesine başlayıp, devlet adamlarının ve iktidar- da bulunanların tarih ve coğrafya okumalarının çok önemli olduğunu vurgular. Tarih dışında coğrafya ile de ilgilenmiş, Batılıların ve Yunanların bu alanda İslam coğrafyacılarından ileride olduğunu belirterek bu eksikliği gidermek için bir coğrafya ansiklopedisi olan Cihânnümâ'yı yazmıştır. Bu eser ilim çevrelerinin ufkunu açmış ve kendisinden sonra yazılacak eserlere de zemin hazırlamıştır.

Kendi kültür ve ilim dünyası ile sınırlı kalmayıp Osmanlı Devleti'nde Batılı kaynaklara başvuranların öncüsü olan Kâtip Çelebi, Aristo'nun felsefe şerhi ve Meteorologica kitaplarının bazı bölümlerini, Hollandalı coğrafyacı Abraham Ortelius'un gerçek bir modern atlas olan Theatrum Orbis Terrarum adlı eseri ile Alman coğrafyacı Philippus Cluverius'un Eski ve Yeni Coğrafya Kitaplarına Giriş adlı eserini de Türkçeye kazandırmıştır.

Kâtip Çelebi yazdığı eserlerde tarih, felsefe, coğrafya, astronomi, matematik, musiki ve bibliyografya gibi farklı konular işlemiş ve kendi görüşleriyle yaşadığı dönemde Osmanlı düşünce ve bilim hayatına damgasını vurmuş ve yenilik getirmiştir. Türkiye'de olduğu kadar Batı dünyasında da büyük bir takdir ve şöhret kazanmıştır. Çalışkan, iyi huylu, vakarlı, az konuşan, çok yazan biri olarak bilinen Kâtip Çelebi Arapça, Farsça yanında Latince'yi bilmenin de ötesinde Osmanlı Devleti'nde Batı bilimleriyle fazla ilgilenen ve bu bilimlere Doğu bilimleriyle karşılaştıran sentezini yapan ilk Müslüman Türk bilim adamlarından biridir. Doğumunun 400'üncü yılı olan 2009 yılı da UNESCO tarafından "Kâtip Çelebi Yılı" olarak ilan edilmiştir.

6 Ekim 1657 tarihinde vefat eden Kâtip Çelebi'nin mezarı İstanbul'un Vefa semtinde Zeyrek Camii civarındadır.

Kâtip Çelebi, kendi kültür ve ilim dünyası ile sınırlı kalmayıp Osmanlı Devleti'nde Batılı kaynaklara başvuranların öncüsü olmuştur

Katip Çelebi was not limited to his own culture and scientific world but became the pioneer of those who applied to Western sources during the Ottoman Empire.

that keeps the salary and identification books of the salaried soldiers in the Kapıkulu organisation, which was the Ottoman central army). He stayed in Diyarbakır for a while with the army upon his return from the campaign. He was appointed to the Cavalry Reaction, which saw the roll call and accounting procedures of the Cavalry Regiment in the Army, and came to Istanbul in 1627. During that time, he took lessons from the famous madrasa scholar of the period, Qadizade Mehmet Efendy. He participated in the siege of Erzurum in 1628 with the army prepared to suppress the rebellion of Erzurum Governor Abaza Mehmet Pasha, which had been going on since 1624. After the Safavids occupied some of the Ottoman lands in the east, he participated in the Baghdad and Hamadan Expedition in 1629 and came to Istanbul in 1631 to participate in the talks and lectures of Qadizade again.. He participated in the Aleppo Campaign between 1633 and 1635. He went on a pilgrimage because the army was going to spend the winter of 1634 in Aleppo. He visited the bookstores and libraries in Aleppo during his off-duty times and meeting with scholars and intellectuals in Diyarbakır, where the army had stopped during its return to Istanbul. He participated in the Revan (which is called Erivan today) Campaign with Murat IV in 1635. He returned to Istanbul after the Revan castle was taken from the Safavids; thus, after 12 years on the expedition, Katip Çelebi transformed his efforts from "the small Jihad to the great jihad," according to his own words, where he changed his battle against the enemy on the field to the enemy of ignorance. Katip Çelebi, whose real scientific life started after that, took private lessons from the important scholars of the period, dealt with various sciences and trained students until the end of his life, apart from the Crete Expedition, which he participated in in 1645 and had the opportunity to examine how maps were made.

Kâtip Çelebi, yazdığı eserlerde tarih, felsefe, coğrafya, astronomi, matematik, musiki ve bibliyografya gibi farklı konular işlemiştir



Kashf az-Zunun, which includes the various works of Kâtip Çelebi, especially the names and authors of approximately 15 thousand books and epistles, has been the leading reference work of almost everyone who does Islamic studies in the Western world.

Katip Çelebi, who was reasonably competent in history, attributes the mistakes made by the commanders in wars to their ignorance of history and emphasises that it is essential for politicians and those in power to read history and geography. Apart from history, he was also interested in geography, stating that Westerners and Greeks were ahead of Islamic geographers in this field, and he wrote Jihannuma, a geography encyclopedia, to fill this gap. This work opened the horizons of scientific circles and laid the groundwork for the works to be written after him.

Katip Çelebi, who was not limited to his own culture and scientific world, was the pioneer of those who applied to Western sources in the Ottoman Empire. Thus he translated some parts of Aristotle's philosophical commentary and Meteorologica books, the Dutch geographer Abraham Ortelius's Theatrum Orbis Terrarum, an accurate modern atlas, and the German geographer Philippus Cluverius's Introduction to Old and New Geography Books into Turkish.

In his works, Kâtip Çelebi dealt with different subjects such as history, philosophy, geography, astronomy, mathematics, music and bibliography, and with his own views, he left his mark on the Ottoman intellectual and scientific life and brought innovations. He has gained a great appreciation and fame in the Western world as well as in Turkey. Known as a hardworking, good-natured, dignified person who speaks little and writes a lot, Kâtip Çelebi is one of the first Muslim Turkish scientists who, in addition to knowing Arabic, Persian and Latin, was also very interested in Western sciences in the Ottoman Empire, comparing and synthesising these sciences with Eastern sciences. The year 2009, the 400th anniversary of his birth, was declared as the "Year of Katip Çelebi" by UNESCO.

The grave of Kâtip Çelebi, who died on October 6, 1657, is in the Vefa district of Istanbul, around the Zeyrek Mosque.

In his works, Kâtip Çelebi dealt with different subjects such as history, philosophy, geography, astronomy, mathematics, music and bibliography.

UMMAN ÜLKE PANORAMASI

OMAN COUNTRY PANORAMA

56 T.C. Muskat Büyükelçisi Ambassador of Turkey to the Sultanate of Oman

Ayşe Sözen Usluer

**Türkiye-Umman ticari ve
diplomatik ilişkileri**

*Trade and Diplomatic relations
between Turkey-Oman*

66 Umman MÜSİAD Temsilcisi MUSİAD Representative for Oman

Mehmet Günaydın

**Umman Türk Girişimciler İçin
Muazzam Bir Pazar**

*Oman is An Enormous Market for
Turkish Entrepreneurs*

70 Muzn İslami Bankacılık Ürün ve Bölüm Başkanı Head of products and segments at Muzn Islamic Banking

Suleman Muhammad Ali

**Umman'ın İslami Finansa
muazzam Büyümesi**

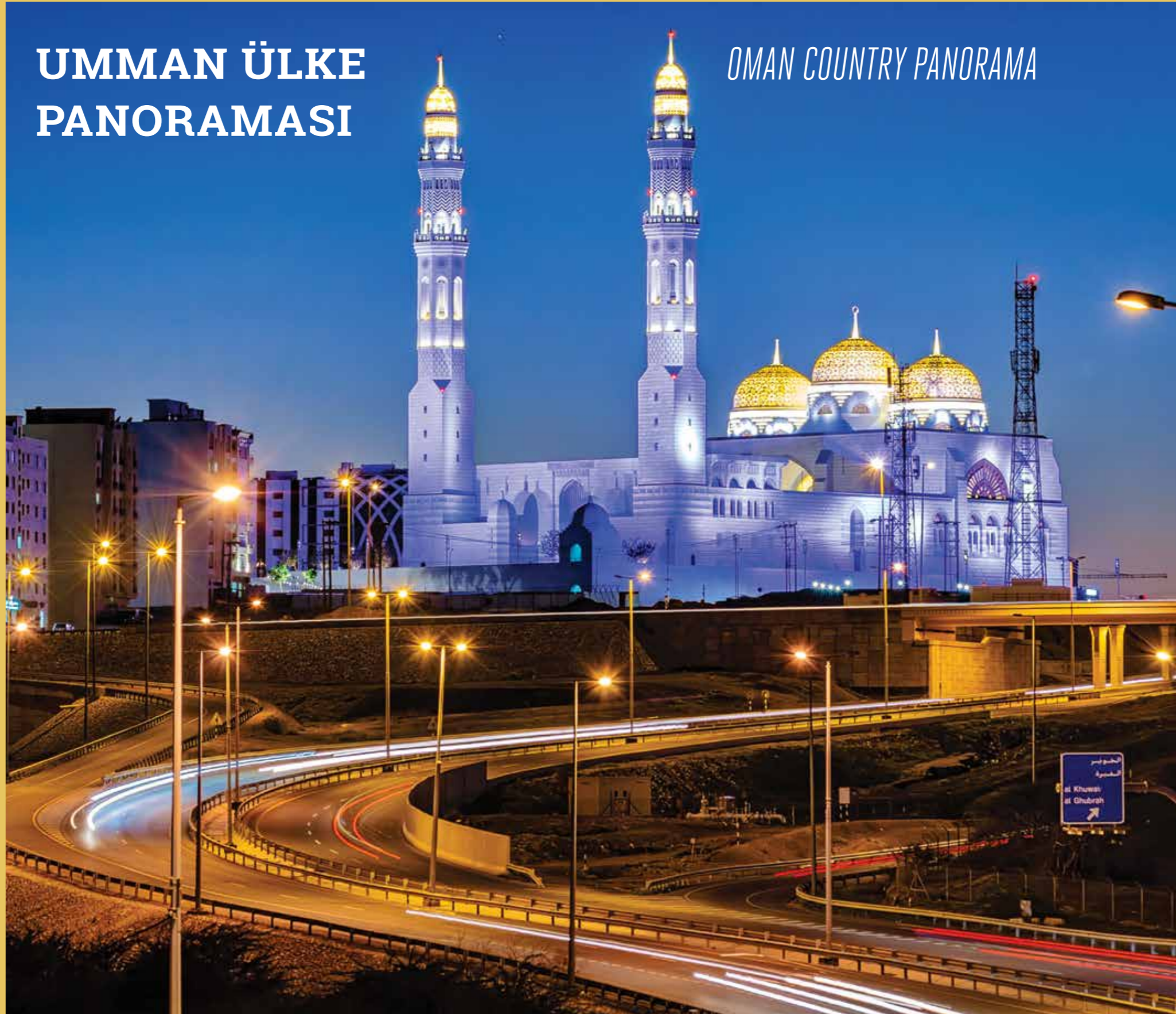
*Uman's tremendous growth in
islamic finance*

76 Bank Nizwa Uluslararası İlişkiler Yöneticisi Bank Nizwa International Relations

Manager Aiman Salih

**Türkiye ve Umman Arasında
Karşılıklı Kazanım**

*Mutual Gain Between Turkey and
Oman*



TÜRKİYE-UMMAN TİCARİ VE DİPLOMATİK İLİŞKİLERİ

TRADE AND DIPLOMATIC RELATIONS BETWEEN OMAN AND TURKEY

Umman, ülkemizin katılım finans kurumlarına önemli ortaklık ve yatırım fırsatları sunuyor

Oman offers significant partnership and investment opportunities to our country's participation finance institutions.



Umman'ın diğer pazarlara erişim için ülkemiz yatırımcılarına da çok geniş bir coğrafyada ihracat olanakları sunacağını düşünüyorum

T.C. Muskat Büyükelçisi Ayşe Sözen Usluer, Türkiye-Umman ticari ve diplomatik ilişkileri ile katılım finans sektörü gibi konulardaki değerli görüşlerini Katılım Finans'a aktardı.

COVID-19 salgınının ikinci yılında Umman'ın ekonomik durumu hakkında neler söylersiniz? Salgının ülke ekonomisine etkisi ve getirdiği yeniliklere dair görüşünüz nedir?

Umman ekonomisi ile kamu bütçesi, son dönemde salgın ve petrol fiyatlarındaki düşüşten çok olumsuz etkilenmişti. 2020'de kamu gelirleri yüzde 20,5 azalmış, bütçe açığı öngörülenin 1,8 katına çıkarak 11,7 milyar dolara ulaşmıştı. Hükümet kemer sıkma önlemleri aldı, Nisan 2021'de ise ülke tarihinde ilk kez KDV uygulaması başlattı. Bu önlemlerle kamu gelirlerinde yüzde 2 artış ve giderlerde yüzde 15 düşüşle bütçe açığının yarıya inmesi hedeflenmişti. Yılın ilk yarısında 11,3 milyar dolar kamu geliri, 14,2 milyar dolar kamu gideri ve 2,86 milyar dolar bütçe açığı ile bu hedefler tutturulmuş gözükmektedir.

Ülke ekonomisi 2020'de yüzde 2,8 küçülmüş, petrol dışı ekonomik küçülme yüzde 4'ü bulmuştur. Artan petrol fiyatları ve Haziran'dan itibaren uygulanan aşı kampanyasıyla 2021'de yüzde 2,5 büyüme beklenmektedir. Normalleşmeyle beraber 2022'de petrol dışı ekonominin 2019 rakamlarına dönmesi öngörülmektedir. Salgının ekonomiye en önemli etkilerinden biri uzun yıllardır uygulanmaya çalışılan "Ummanlılaştırma" programına hız verilmesi olmuştur. Yabancı çalışanların sayısı 2020'de 270 bin, 2021'de 60 bin azalarak 1,38 milyona düşmüş, Nisan 2017'de yüzde 46 ile en yüksek düzeyine ulaşan yabancı mükimlerin toplam nüfusa oranı yüzde 37'ye gerilemiştir.

Türkiye ve Umman arasında diplomatik ve ticari ilişkilerin gelişmesine dair önümüzdeki süreci değerlendirir misiniz?



Ambassador of Turkey to the Sultanate of Oman, Ayşe Sözen Usluer, conveyed her valuable views on issues such as Turkey-Oman commercial and diplomatic relations and the participation finance sector to Katılım Finans.

What would you say about Oman's economic situation in the second year of the COVID-19 pandemic? What is your opinion on the impact of the pandemic on the country's economy and the innovations it brings?

In the last period, the epidemic and the drop in oil prices have adversely affected Oman's economy and public budget. In 2020, public revenues decreased by 20.5%, and the budget deficit reached 11.7 billion dollars, 1.8 times the projected level. The government took austerity measures, and in April 2021, the country introduced VAT for the first time in its history. These measures aimed to halve the budget deficit with a 2% increase in public revenues and a 15% decrease in expenditures. In the first half of the year, these targets seem to have been met with a public revenue of 11.3 billion dollars, a public expenditure of 14.2 billion dollars and a budget deficit of 2.86 billion dollars.

The country's economy shrank by 2.8% in 2020, and the non-oil economic downsizing reached 4%. It is expected to

I think that Oman will offer export opportunities to our country's investors in a vast geography in order to access other markets.

Türk yatırımcılar Umman'da, özellikle mühendislik-müteahhitlik, savunma sanayii ve yeme içme sektöründe öne çıkıyor

ARTAN PETROL FİYATLARI VE HAZİRAN'DAN İTİBAREN UYGULANAN AŞI KAMPANYASIYLA UMMAN'DA, 2021'DE %2,5 BÜYÜME BEKLENMEKTEDİR

OMAN IS EXPECTED TO GROW BY 2.5% IN 2021, WITH INCREASING OIL PRICES AND THE VACCINATION CAMPAIGN IMPLEMENTED AS OF JUNE.

Sayın Cumhurbaşkanımız ile Umman Sultanı Heysem bin Tarık arasında samimi bir telefon diyalogu kuruldu. Bir ziyaret için karşılıklı taahhütler mevcut. Pandemi sonrası uygun bir zamanda gerçekleşmesini umuyoruz. Sayın Bakanımızın Çavuşoğlu Şubat ayında Umman'da etkileri uzun süre devam eden bir ziyareti olmuştur. Bu ziyarette mevkidaşı Sayyid Badr Al Busaidi'yle görüşmüş, Bakanlar Kurulundan Sorumlu Başbakan Yardımcısı Sayyid Fahd bin Mahmud Al Said tarafından kabul edilerek hem diplomatik hem ekonomik ilişkilere ivme kazandıran mesajlar vermiştir.

Ekonomik ve ticari ilişkilerimiz oldukça iyi düzeyde ancak daha da yüksek bir potansiyelin mevcut olduğunu düşünüyoruz. Türk yatırımcılar özellikle mühendislik-müteahhitlik, savunma sanayii ve yeme içme sektöründe öne çıkıyor. Bugüne kadar firmalarımız inşaat ve taahhüt sektöründe yaklaşık 7 milyar dolarlık proje üstlenmiştir.

2016'dan bu yana ülkemize gelen Ummanlı turist sayısının hızla artmasıyla popülerleşen Türk mutfağı da yeme-içme sektöründen yatırımcılarımızı Umman'a çekiyor.

İki ülke arasında dış ticaret alanındaki mevcut ve potansiyel iş birliği sahalarından bahsedermisiniz? Türk yatırımcılar için hangi sektörler ön plana çıkabilir?

Türkiye ile Umman arasındaki ticaret hacminde 2017'den bu yana sürekli bir artış görülmektedir. Salgın ve düşük petrol fiyatları

grow by 2.5% in 2021 with increasing oil prices and the vaccination campaign implemented as of June. With normalization, the non-oil economy is expected to return to 2019 figures in 2022. One of the most important effects of the pandemic on the economy has been the acceleration of the "Omanisation" program, which has been tried to be implemented for many years. The number of foreign workers decreased by 270 thousand in 2020 and by 60 thousand in 2021 to 1.38 million. The ratio of foreign residents to the total population, which reached its highest level with 46% in April 2017, decreased to 37%.

Could you evaluate the upcoming period regarding the development of diplomatic and commercial relations between Turkey and Oman?

A cordial telephone conversation was established between our President and the Sultan of Oman, Heytham bin Tariq. There are mutual commitments for a for a visit, which we hope to happen at an appropriate time after the pandemic. Minister Çavuşoğlu visited Oman in February, the effects of which were discussed for a long time. During this visit, he met with his Omani counterpart Sayyid Badr Al-Busaidi, and was received by Sayyid Fahd bin Mahmud Al Said, Deputy Prime Minister for Council of Ministers in Oman and gave messages that accelerated both diplomatic and economic relations.

Our economic and commercial relations are at an outstanding level, but we think there is an even higher potential. Turkish investors stand out especially in the engineering-contracting,

Turkish investors stand out in Oman, especially in the engineering-contracting, defence industry and food and beverage sectors

Salgın sonrasında bir Türk hastanesinin Umman'da faaliyete geçmesi sağlık turizmi açısından kıymetli bir yatırım olacaktır

şartları altında 2020'de ticaret hacmindeki düşüş görece sınırlı kalarak 524,6 milyon doları ihracat, 329,5 milyon doları ithalat olmak üzere 854,1 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Umman'a ihracatımızın başlıca kalemleri petrol yağları, demir-çelik ürünleri, kimyasal maddeler, makine ve ekipman ile inşaat malzemelerinden oluşmaktadır. İthal ettiğimiz ürünler arasında ise petrol bazlı ara maddeler ve alüminyum yer almaktadır. Ülkemizin sağlık sektörü; hastane kapasitesi, donanım ve personel yetkinliği bakımından kalitesini tüm dünyayla birlikte Umman kamuoyuna da kanıtlamıştır. Salgın sonrasında bir Türk hastanesinin Umman'da faaliyete geçmesi sağlık turizmi açısından kıymetli bir yatırım olacaktır. Savunma sanayi de Umman'da önemli bir sektör. Devlet bütçesinin yaklaşık dörtte biri savunma harcamalarına ayrılıyor. Umman ordusunun ihtiyaçlarının ülkemizden sağlanması yönünde çaba sarf ediyoruz. Geçmişte, Savunma Sanayi Başkanlığı ve ilgili firma temsilcileri defalarca Umman'a geldiler, bunun pandemi sonrasında da devamı için çalışıyoruz.

Ülkemizden yatırımcılar için kuşkusuz en önemli gelişme ise Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nin (GOSB) Umman Özel Ekonomik ve Serbest Bölgeler İdaresi (OPAZ) ile Mayıs ayında bir anlaşma imzalaması oldu. Umman ekonomisinin petrole bağımlılığını azaltmayı hedefleyen 2040 Vizyonu'nun en önemli ayağı olan Dukum Münhasır Ekonomik Bölgesi'nde GOSB modeliyle bir Türk Endüstri Bölgesi inşa edilmesine yönelik projenin 2023'te faaliyete geçmesi hedefleniyor. Körfez'de açık limanlara sahip tek ülke olan Umman'ın diğer pazarlara erişim için ülkemiz yatırımcılarına da çok geniş bir coğrafyada ihracat olanakları sunacağını düşünüyorum.

Umman'da İslami finansın son durumuyla ilgili neler söylersiniz? İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde İslami finansın mevcut ve potansiyel rolüne dair bakışınız nedir?

defence industry and food and beverage sectors. To date, our companies have undertaken projects worth approximately 7 billion dollars in the construction and contracting sector.

Turkish cuisine, which has become popular with the rapid increase in the number of Omani tourists in our country since 2016, also attracts our investors from the food and beverage sector to Oman.

Could you tell us about the current and potential areas of cooperation in the field of foreign trade between the two countries? Which sectors can stand out for Turkish investors?

There has been a continuous increase in the trade volume between Turkey and Oman since 2017. Under the conditions of the pandemic and low oil prices, the decrease in the trade volume was relatively limited in 2020, amounting to 854.1 million dollars, of which 524.6 million dollars was exports and 329.5 million dollars was imports.

The main items of our exports to Oman consist of petroleum oils, iron and steel products, chemicals, machinery and equipment and construction materials. Petroleum-based intermediates and aluminium are among the products we import. The health sector of our country has proven its quality in terms of hospital capacity, equipment and personnel competence to the Oman public as well as the whole world. The launch of a Turkish hospital in Oman after the epidemic will be a valuable investment in health tourism. The defence industry is also an essential sector in Oman. About a quarter of the state budget is devoted to defence expenses. We are making efforts to meet the needs of the Oman army from our country. In the past, the Presidency of Defense Industries and representatives of related companies have come to Oman many times. We are working to ensure that this continues after the pandemic.

Undoubtedly, the most significant development for investors from our country was the agreement between Gebze Organized Industrial Zone (GOSB) and the Oman Special Economic and Free Zones Administration (OPAZ) in May. The project for constructing a Turkish Industrial Zone with the GOSB model in the Dukum Exclusive Economic Zone, which is

After the pandemic, the launching of a Turkish hospital in Oman will be a valuable investment in terms of health tourism.

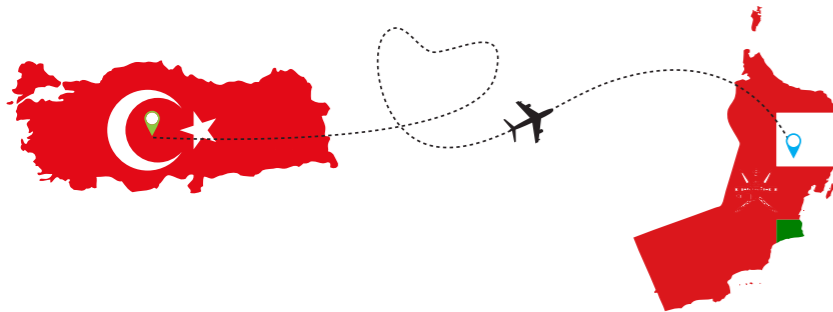
Son yıllarda Umman'da sukuk ihracı ve İslami sigorta sektöründe de büyük hareketlilik mevcut

UMMAN'DA İSLAMI BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN 2025'E KADAR YÜZDE 20-25 PAZAR PAYINA ULAŞMASI BEKLENİYOR

THE ISLAMIC BANKING SECTOR IN OMAN EXPECTED TO REACH A 20-25% MARKET SHARE BY 2025

2012'den bu yana İslami bankacılık hizmeti verilen Umman'da iki tam teşekküllü İslami banka (Bank Nizwa, Alizz Islamic Bank) ve altı İslami bankacılık penceresi bulunuyor. 2021'de yüzde 15 pazar payı olan sektör, 14 milyar dolar varlıkla dünyada 13. sırada. Pandemi şartlarında 2020'de geleneksel bankacılık yüzde 2 büyürken İslami bankacılık yüzde 10 oranında büyüdü. Umman'da sektörün 2025'e kadar yüzde 20-25 pazar payına ulaşması bekleniyor. Son yıllarda sukuk ihracı ve İslami sigorta sektöründe de büyük hareketlilik mevcut. İslami bankacılığın başlıca sorunu ise geleneksel bankalara kıyasla dar sermaye tabanı olması.

Umman'ın diğer Körfez ülkelerine nazaran genç ve küçük olan İslami bankacılık sektörü; Körfez ölçeğinde görece büyük Müslüman nüfusu ve hızlı bir büyüme potansiyeli sayesinde İslami bankacılıkta 40 yıla yakın tecrübe ve birikime sahip olan ülkemizin katılım finans kurumlarına önemli ortaklık ve yatırım fırsatları sunuyor. Firmalarımızın burada yapacakları her türlü girişime Büyükelçilik olarak bütün imkânlarımızla destek vermeye hazırız.



the most critical pillar of the 2040 Vision, aims to reduce the Oman economy's dependence on oil become operational in 2023. I think that Oman, which is the only country with open ports in the Gulf, will offer export opportunities to our country's investors in a vast geography in order to access other markets. What would you say about the latest situation of Islamic finance in Oman? What is your view on Islamic finance's current and potential role in the economic relations between the two countries?

Since 2012, Oman has offered Islamic banking services with two full-fledged Islamic banks (Bank Nizwa, Alizz Islamic Bank) and six Islamic banking windows. With a market share of 15% in 2021, the industry ranks 13th in the world with \$14 billion in assets. Under the pandemic conditions, conventional banking grew by 2% in 2020, while Islamic banking grew by 10%. In Oman, the industry is expected to reach a 20-25% market share by 2025. In recent years, there has been significant activity in the Sukuk issuance and Islamic insurance sector. The main problem with Islamic banking is that it has a narrow capital base compared to conventional banks.

Oman's Islamic banking sector, which is young and small compared to other Gulf countries, offers significant partnership and investment opportunities to the participation financial institutions of our country, which has nearly 40 years of experience and knowledge in Islamic banking, thanks to its relatively large Muslim population and rapid growth potential in the Gulf scale. As the Embassy, we are ready to support any initiative of our companies with all our means.

There has been vast mobility in the Sukuk issuance and Islamic insurance sector in Oman in recent years.

NEREDEN ZİRAAT KATILIM'LI OLMAK İSTERSENİZ ORADAYIZ

indir



Şubeye gitmeden Katılım Mobil uygulamamızdan hemen müşterimiz olun; havale/EFT, FAST ve hesap işletimine ücret ödemeyin. Üstelik, tüm kamu ATM'leri kullanımı ve ilk yıl kredi kartı aidatı ücretsiz!

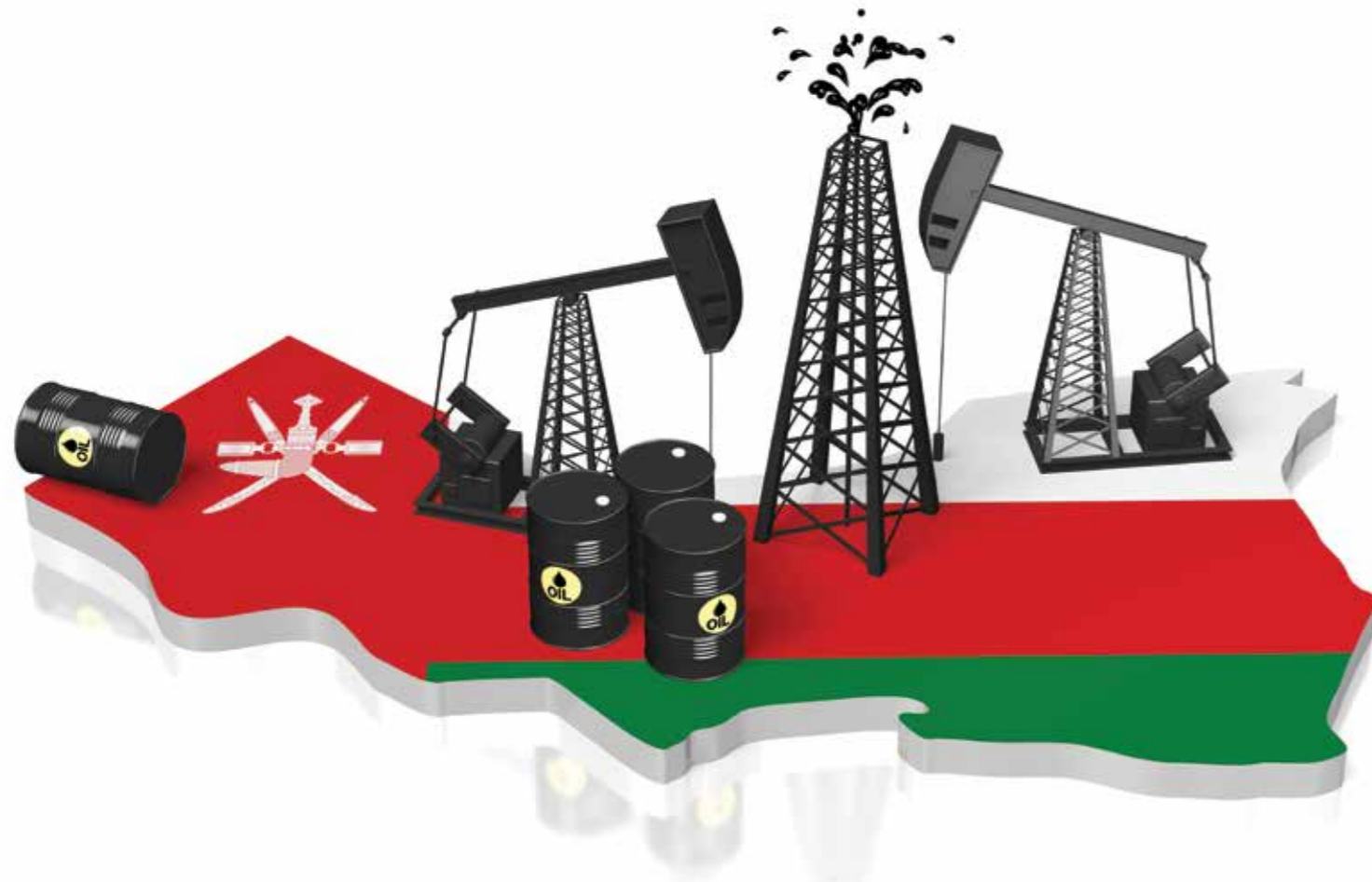
Ziraat Katılım
Paylaştıkça daha fazlası

UMMAN'DA YATIRIM FIRSATLARI

INVESTMENT OPPORTUNITIES IN OMAN

Uman ihracat ve yatırım faaliyetleri için yabancı yatırımcılara önemli fırsatlar ve teşvikler sunuyor.

Oman offers significant opportunities and incentives to foreign investors for their export and investment activities.



Ülkenin coğrafi yapısının tarımsal faaliyetlere engel teşkil etmesi sebebiyle tarım sektöründe dışa bağımlılık söz konusu

Yaşanan küresel petrol fiyatlarındaki keskin düşüşle birlikte 2020 yılında Uman'ın ekonomik reforma ihtiyacı aciliyet kazandı. Mali açıklar ve dış finansmana aşırı bağımlılık nedenleriyle Moody's Investors Service, S&P Global Ratings ve Fitch Group gibi uluslararası kredi derecelendirme kuruluşları ülkenin kredi notunu 2019 ve 2020'de negatife indirdi. Yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgınının yayılımını kontrol etmek için 2019 ve 2020'de uygulanan karantina önlemleri Uman'ın ekonomik problemlerini daha da artırmıştır.

Uman'ın mevcut petrol rezervlerinin 20 yıldan daha kısa bir süre içinde tükeneceği öngörüsü ise ülke adına ciddi bir ekonomik tehdit oluşturuyor. Artan yerel enerji talepleri ve kişi başına düşen yüksek karbon emisyonları ile birleşen bu zorluklar, er ya da geç alternatif enerji kaynakları arayışını zorunlu kılıyor. Öte yandan Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) yetkilileri, 2020'de COVID-19 salgınının ekonomik etkisinin yanı sıra düşük petrol fiyatları nedeniyle ülke ekonomisinin daha savunmasız hâle geldiğini bildirdiler.

Uman'ın dış ticaret politikalarına, ülkenin ithalata bağımlı yapısının da etkisiyle liberal bir bakış açısı hâkim. Ülkenin dış ticaret politikalarını belirleyen etmenler, kısıtlı yerli üretime rağmen büyüyen bir pazar olması, yeni yatırımların teşvik edilmesi, kamu ve özel sektör projelerinin uluslararası şirketlere açık olması, ülke nüfusunun genç ve tüketim eğilimi yüksek olması, kişi başına düşen gelirin 15.000 doları aşkın olması, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ve KİK üyesi olması olarak özetlenebilir. Kısacası, Uman ihracat ve yatırım faaliyetleri için yabancı yatırımcılara önemli fırsatlar ve teşvikler sunuyor.

Uman 2020 verilerine göre 31,7 milyar dolar ihracat, 17,7 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Ülkenin en çok ithal ettiği ürünler sırasıyla; makineler, otomotiv, elektrikli cihazlar, demir-çelikten eşya ve enerjidir. İthal edilen ürünler göz önüne alındığında, sanayi sektöründe bir açık olduğu göze çarpıyor. Ayrıca, ülke petrole olan bağımlılığını azaltmak için ekonomiyi çeşitlendirme çabası içinde.

With the sharp fall in global oil prices, Oman's need for economic reform in 2020 became urgent. International credit rating agencies such as Moody's Investors Service, S&P Global Ratings and Fitch Group lowered the country's credit rating to negative in 2019 and 2020 due to financial deficits and dependence on external financing. The quarantine measures implemented in 2019 and 2020 to control the spread of the COVID-19 pandemic have exacerbated Oman's economic problems.

The prediction that Oman's current oil reserves will run out in less than 20 years poses a serious economic threat. These challenges, combined with increasing local energy demands and high per capita carbon emissions, make it necessary to seek alternative energy sources sooner or later. On the other hand, Gulf Cooperation Council (GCC) officials reported that the country's economy has become more vulnerable in 2020 due to the economic impact of the COVID-19 outbreak, as well as low oil prices.

Oman's foreign trade policies are dominated by a liberal perspective, with the effect of the country's import-dependent structure. The factors that determine the foreign trade policies of the country are the fact that it is a growing market despite limited domestic production, new investments are encouraged, public and private sector projects are open to international companies, the country's population is young and its consumption tendency is high, per capita income is more than 15,000 dollars, being a member of the World Trade Organization (WTO) and GCC. In short, Oman offers significant opportunities and incentives to foreign investors for their export and investment activities.

According to 2020 data, Oman realized 31.7 billion dollars of exports and 17.7 billion dollars of imports. The most imported products of the country are respectively; machinery, automotive, electrical equipment, iron and steel and energy. Considering the imported products, a trade deficit in the industrial sector stands out. In addition, the country is in an effort to diversify the economy to reduce its dependence on oil. Therefore, the Government has concentrated on the field of production. In Oman, which wants to attract investors

Since the country's topography is an obstacle to agricultural activities, there is foreign dependency in the agricultural sector

Umman'da özellikle sağlık, lojistik, ulaştırma, dijitalleşme ve imalat sektörlerinde ciddi bir yatırım ve büyüme potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz

UMMAN 2020 VERİLERİNE GÖRE 31,7 MİLYAR DOLAR İHRACAT, 17,7 MİLYAR DOLAR İTHALAT GERÇEKLEŞTİRMIŞTİR

ACCORDING TO 2020 DATA, OMAN REALIZED 31.7 BILLION DOLLARS OF EXPORTS AND 17.7 BILLION DOLLARS OF IMPORTS

Dolayısıyla, Hükümet üretim alanına yoğunlaşmıştır. Sanayi alanında yatırımcı çekmek isteyen ve yatırımcılara çeşitli teşvikler sunan Umman'da; ucuz arazi kiralama, iş gücü kurallarında esneklik, elektrik-gaz-su tedariki, altyapı imkânları gibi özendirici teşvikler bulunuyor. Ayrıca, ülkenin coğrafi yapısının tarımsal faaliyetlere engel teşkil etmesi sebebiyle tarım sektöründe dışa bağımlılık söz konusu. Bu alanda; tarımsal üretim danışmanlığı, modern sulama tekniği, ürün tedariki gibi sektörler yatırım potansiyeli mevcut.

Umman'ın yakın gelecekte sektörel çeşitlenmeyi ve yapısal ekonomik değişimi gerçekleştirebilmesi için turizm gibi yüksek gelir potansiyeli olan petrol dışı sektörler odaklanması ve bu alanlara yatırım yapması Brookings Enstitüsü uzmanları tarafından tavsiye edilmektedir. Söz konusu raporda ayrıca, yeni sektörel fırsatların artırılmasının ve iş gücünde Umman halkının rolünün ve varlığının artırılmasının da önemli olduğu belirtilmiştir.

Dünya Bankası'nın Ağustos 2021'de yayımladığı Körfez Ülkeleri Ekonomik Görünüm raporunda; Umman ekonomisinin büyük bir altyapı yatırım programıyla pozitif yönlü ivme kazandığı, ülke ekonomisinin 2021'de yüzde 2,5'lik mütevazı bir büyüme oranı ile kısmi bir toparlanma yaşayacağı ve orta vadeli büyümenin ortalama yüzde 5,3 olacağı tahmin ediliyor.

Umman, 2040 Vizyonu Ulusal Programı kapsamında turizmi canlandırmayı, tarımı modernize etmeyi, serbest sanayi bölgeleri oluştur-

in the industry and offers various incentives to investors, there are incentives such as cheap land rental, flexibility in labour rules, electricity-gas-water supply, infrastructure opportunities. In addition, there is foreign dependency in the agricultural sector since the topography of the country is an obstacle to agricultural activities. There is investment potential in sectors such as agricultural production consultancy, modern irrigation techniques, and product supply in this field.

Experts of the Brookings Institution recommend that Oman should focus on non-oil sectors with high-income potential such as tourism and invest in these areas in order to realize sectoral diversification and structural economic change soon. The report also stated that it is important to increase new sectoral opportunities and increase the Omani people's role and presence in the workforce.

In the Gulf Countries Economic Update report published by the World Bank in August 2021, it is stated that the economy of Oman has gained positive momentum with a large infrastructure investment program, that the country's economy will experience a partial recovery in 2021 with a modest growth rate of 2.5%, and that medium-term growth will continue with an estimated average of 5.3%.

Under the Vision 2040 National Program, Oman aims to revive tourism, modernize

We can say that there is a momentous investment and growth potential in Oman, especially in the health, logistics, transportation, digitalization and manufacturing sectors

Umman'da Türk ürünlerinin, özellikle de gıda ürünlerinin olumlu bir imajı bulunuyor

mayı ve teknolojiye yatırım yapmayı amaçlıyor. Umman Hükümeti, şu ana kadar uygulamada başarıya ulaşamadığı hidrokarbon dışı, sürdürülebilir ve bilgiye dayalı ekonomi hedefine 2040 vizyonunda ulaşmayı hedeflemektedir. 2040 vizyonu kapsamında ülkenin; petrol dışı sektörlerin GSYİH'ye katkısının yüzde 90 oranına ulaşması, kişi başına düşen GSYİH payının iki katına çıkarılarak yüzde 6 oranına ulaşması hedefleri mevcuttur. Ayrıca Umman, 2040 yılına kadar ekonomideki özel sektör katılımını yüzde 42'ye çıkarmayı ve yabancı yatırımı GSYİH'nin yüzde 10'una çıkarmayı hedeflemektedir. Umman Hükümetinin ekonomik çeşitlendirme hamlesinin özel sektör yatırımı gerektirdiğinin bilincinde olması sebebiyle yönetim verimliliği ve maliyet tasarrufunu arttırmak adına harcamaları dengeleme eğiliminde olduğu söylenebilir.

Türkiye-Umman ikili ticareti özelinde konuya baktığımızda, Türk firmalarının ve ürünlerinin ülkede olumlu bir imaja ve yüksek bilinirliğe sahip olduğunu söyleyebiliriz. Umman'da Türk ürünlerinin, özellikle de gıda ürünlerinin olumlu bir imajı bulunuyor. Ayrıca, Türk ürünleri hem sahip olduğu itibar ve güven hem de yüksek kalitesi ile pazarda avantajlı konumdadır. Umman'ın petrole dayalı ekonomisi sebebiyle petrol fiyatlarındaki düşüşler ülke halkının bütçesini etkilemekte ve harcama alışkanlıklarına yansımaktadır. Ummanlıların fiyatı ucuz dahi olsa kalitesiz ürün tüketme eğilimi göstermemesi ise ayrıca kayda değer bir husus.

Sektörel anlamda özellikle sağlık, lojistik, ulaştırma, dijitalleşme ve imalat sektörlerinde ciddi bir yatırım ve büyüme potansiyeli olduğunu söyleyebiliriz. Umman'da inşaat ve altyapı öncü sektörler konumunda. Bölge ülkeleri dev projelere devam etse de petrol fiyatlarındaki olası dalgalanmaların bütçe kısıtlamalarına yol açabilme ihtimali göz önünde bulundurulmalıdır. Türk inşaat sektörünün hem Umman özelinde, hem de bölge özelinde yoğun bir talebe ve yüksek bilinirliğe sahip olması Türk iş insanları için ciddi bir avantaj oluşturuyor.

Türkiye ile Umman ilişkileri oldukça iyi seviyededir. İki ülke arasındaki ilişkilerin güçlenerek devam etmesi öngörülmekte, bunun ticari/ekonomik alanlardaki karşılıklı yatırımlar ve artan ticaret hacmiyle taçlandırılması her iki ülke yöneticileri ile iş insanları tarafından arzulanmakta ve bu konuda önemli teşvikler yapılmaktadır.

agriculture, create free industrial zones and invest in technology. The Government of Oman aims to reach its goal of a non-hydrocarbon, sustainable and knowledge economy, which it has not achieved in practice in its 2040 vision. Within the scope of the 2040 vision, the country has targets to reach 90% of the non-oil sectors' GDP and double its per capita GDP share to 6%. In addition, Oman aims to increase private sector participation in the economy to 42% and foreign investment to 10% of GDP by 2040. It can be said that the Oman Government tends to balance expenditures in order to increase management efficiency and cost savings, as it is aware that the economic diversification move requires private sector investment.

When we look at the issue in terms of Turkey-Oman bilateral trade, we can say that Turkish companies and products have a positive image and high awareness in the country. Turkish products, especially food products, have a positive image in Oman. In addition, Turkish products are in an advantageous position in the market with their reputation and trust as well as their high quality. Due to Oman's oil-based economy, the decline in oil prices adversely affects the budget of the people of the country and is reflected in their spending habits. It is also noteworthy that Omanis do not tend to consume poor quality products, even if they are cheap.

We can say that there is a momentous investment and growth potential, especially in the health, logistics, transportation, digitalization and manufacturing sectors. Construction and infrastructure are the leading sectors in Oman. Even though the countries in the region continue with giant projects, possible fluctuations in oil prices to cause budgetary restrictions should be taken into consideration. The fact that the Turkish construction industry has an intense demand and high awareness both in Oman and in the region creates a serious advantage for Turkish businesspeople.

Relations between Turkey and Oman are relatively good. It is foreseen that the relations between the two countries will continue to strengthen, and it is desired to be crowned with mutual investments in commercial/economic fields and increasing trade volume by the managers and business people of both countries. Furthermore, essential incentives are made in this regard.

Turkish products, especially food products, have a positive image in Oman



UMMAN TÜRK GİRİŞİMCİLERİ İÇİN MUAZZAM BİR PAZAR

OMAN IS AN ENORMOUS MARKET FOR TURKISH ENTREPRENEURS

Umman, pazarını keşfedecek ve değerlendirecek Türk yatırımcılarını beklemektedir.

Oman awaits Turkish investors who can explore and evaluate its market.

Umman MÜSİAD Temsilcisi Mehmet Günaydın, Umman'da iş dünyasının durumunu ve iş fırsatlarını Türk girişimciler için kaleme aldı.

UMMAN'DA TÜRK GİRİŞİMCİLER İÇİN FIRSATLAR

Umman'da Türk girişimci eksiği, gözle görülür bir şekilde kendisini hissettirmektedir. Özellikle Körfez bölgesine yatırım yapmak isteyen Türk firmaları, gerçekleştirdikleri ülke profili karşılaştırmalarında bölgede bulunan gerek nüfus

MUSIAD Representative for Oman Mehmet Günaydın wrote about the situation of the business world and business opportunities in Oman for Turkish entrepreneurs.

OPPORTUNITIES FOR TURKISH ENTREPRENEURS IN OMAN

The lack of Turkish entrepreneurs is visibly evident in Oman. Especially, Turkish companies that want to invest in the Gulf region have preferred other countries in the

Umman'da bulunan deniz ve havalimanları ile otoyol inşaatı projelerinde Türk firmalarının baskın olduğunu söyleyebiliriz

yoğunluğu gerekse demografik, satın alma ve ekonomik yapıları nedeni ile daha cazip olduğunu düşündükleri diğer ülkeleri tercih etmişlerdir. Fakat bu durumun bir ihmâl ve fırsat kaçırma olduğu açıktır. Umman, diğer Körfez ülkelerinde bulunan Türk yatırımcılar arasındaki rekabetten uzak durmak isteyen Türk girişimcileri için bakir bir pazar olarak beklemektedir. Türk firmaların hemen tüm sektörlerde yerleşik olarak Umman'da var olmaları veya güçlü bir distribütör bulmaları, ticari fırsatları değerlendirebilmeleri için yardımcı olacaktır.

UMMAN'DA YATIRIM YAPMAK İSTEYENLER İÇİN ÖNERİLER

Bilindiği üzere Körfez ülkelerinde yaygın bir uygulama olan yabancı yatırımcıların şirket kurmak için yerli sponsora ihtiyaç duyduğu model; Umman'da 1 Temmuz 2019 tarihinde yayımlanan, 1 Ocak 2020 tarihinde yürürlüğe giren kanun ile değişmiş ve yabancıların yüzde 100 kendilerine ait şirket kurmalarının önü açılmıştır. Yeni düzenleme ile Türk yatırımcıları bu fırsatı Körfez ülkelerine de iş yapabilecekleri Umman merkezli bir açılım olarak değerlendirebilirler.

Umman'dan karayolu ile üç saatte Birleşik Arap Emirlikleri pazarına ulaşılabilir. Ayrıca çok kısa bir süre içinde açılacak olan Suudi Arabistan gümrük kapısı ile yeni otoyol aracılığıyla Riyad, Dammam ve Cidde'ye beş ila sekiz saat arasında bir sürede varılabilecektir. Böylece Körfez ülkeleri arasındaki kolay gümrük birliği şartlarından faydalanılabilecektir.

UMMAN'IN GENEL İŞ DÜNYASI YAPISI

Çoğunluk ihracatı petrol ve petrokimyasal ürünler olan Umman, birçok ürünü sanayi ve gıda alanında ithal etmektedir. Rakamların gösterdiğine göre; Umman ithalatındaki payı yüzde 3 olan Türkiye'nin henüz gerçek potansiyele ulaşamadığı aşikârdır.

17,7 milyar dolar ithalat yapan Umman, bunun 525 milyon dolarlık kısmını Türkiye'den yapmakta ve yüzde 3

region, which they think are more attractive due to their population density, demographic, purchasing and economic structures in their country profile comparisons. However, it is clear that this is an omission and a missed opportunity. Oman is waiting as a new market for Turkish entrepreneurs who want to avoid competition among Turkish investors in other Gulf countries. Having a presence in Oman or finding a solid distributor in almost all sectors will help Turkish companies tap into commercial opportunities.

ADVICE FOR THOSE WHO WANT TO INVEST IN OMAN

As it is known, the model in which foreign investors need a domestic sponsor to establish a company, which is a common practice in the Gulf countries, has been made changed with the law published in Oman on July 1, 2019, which was enacted on January 1, 2020. This paved the way for foreigners to establish companies that are 100% their own. With the new regulation, Turkish investors can evaluate this opportunity as an Oman-based expansion to carry out business with the Gulf countries.

The UAE market is a 3-hour drive from Oman. What is more, it will be possible to reach Riyadh, Dammam and Jeddah in five to eight hours via the new highway through the Saudi Arabian customs gate, which will soon be opened. Thus, it will be possible to benefit from the easy customs union conditions between the Gulf countries.

OMAN'S GENERAL BUSINESS STRUCTURE

Oman, whose majority exports are petroleum and petrochemical products, imports many products in the field of industry and food. As the data show, it is evident that Turkey, which has a 3% share in Oman imports, has not yet reached its actual potential.

Oman, which imports 17.7 billion dollars, makes 525 million dollars of this from Turkey, and all conditions are developing in favour of Turkey to increase its share by 3%. It is only waiting for Turkish investors who will explore and take advantage of the new Oman market.

We can state that Turkish companies dominate the sea, airports and highway construction projects in Oman



**1 OCAK 2020
TARİHİNDE
YÜRÜRLÜĞE
GİREN KANUN İLE
YABANCILARIN
%100
KENDİLERİNE
AİT ŞİRKET
KURMALARININ
ÖNÜ AÇILMIŞTIR**

**WITH THE LAW
ENACTED ON
JANUARY 1, 2020,
FOREIGNERS HAVE
BEEN ALLOWED
TO ESTABLISH
COMPANIES THAT
ARE 100% THEIR
OWN**

Umman'da Türk mali kalitesinin çokça kullanılacağı alanlar mevcuttur

payın daha da artması için tüm şartlar Türkiye lehine gelişmektedir. Sadece bakır Umman pazarını keşfedecek ve değerlendirecek Türk yatırımcılarını beklemektedir.

UMMAN'DA TÜRK GİRİŞİMCİLERİN DURUMU

Umman'da bulunan deniz ve havalimanları ile otoyol inşaatı projelerinde Türk firmalarının baskın olduğunu söyleyebiliriz. Ancak bunu orta ölçekli Türk yatırımcılarda görememekteyiz. Umman vatandaşlarının son üç yılda her yıl ikiye katlayarak devam eden turizm ziyaret kapasitesinin hızlıca ticari ilişkilere yansımaları sağlamak için orta ölçekli çok sayıda Türk firmanın Umman'da yerleşik düzene geçmesi veya kuvvetli stratejik distribütör iş ortakları edinmesi gerekmektedir. Bu konuda her sektörde çok büyük bir açık olduğu hissedilmektedir.

COVID-19 SONRASI UMMAN

Yeni tip koronavirüs (COVID-19) salgınının hemen öncesinde babaannesi Türk olan Heysem Bin Tarık, 10 Ocak 2020 tarihinde 50 yıl boyunca Umman Sultanlığı'nı yöneten ve 79 yaşında vefat eden Sultan Qaboos Bin Said'in yerine geçti. Görevi devralmasından hemen sonra COVID-19 salgını ile karşı karşıya kaldı. COVID-19 sonrası yasakların büyük oranda kaldırıldığı 1 Eylül 2021 tarihi sonrası ticaretin hızla eski hareketli günlerine doğru yükselişe geçeceği beklenen Umman'da Türk yatırımcıları için hayatın içinde bulunan ve Türk mali kalitesinin çokça kullanılacağı alanlar mevcuttur.

Özellikle COVID-19 sonrasında dünya ticaretinin en önemli maliyet kalemlerinden biri olan denizyolu taşımacılığı fiyatları, Çin'den Umman yönüne doğru artış göstermiştir. Bu anlamda ürünlerin Umman limanına varış maliyetlerinin Türkiye lehine yeni bir stratejik durum geliştirmiş olması da Türk ürünlerinin rekabetçi olması için bir avantaj haline gelmiştir.

SITUATION OF TURKISH ENTREPRENEURS IN OMAN

We can say that Turkish companies dominate the sea, airports and highway construction projects in Oman. However, we cannot see this in medium-sized Turkish investors. To ensure that the tourism visit capacity of Oman citizens, which has been doubling every year in the last three years, is reflected in commercial relations quickly, many medium-sized Turkish companies need to settle in Oman or acquire strong strategic distributor business partners. It is felt that there is a considerable gap in every sector in this regard.

OMAN IN THE POST-COVID-19 PERIOD

Heysham Bin Tarık, whose grandmother was Turkish, succeeded Sultan Qaboos Bin Said just before the COVID-19 pandemic, who ruled the Sultanate of Oman for 50 years and died at the age of 79 on January 10, 2020. Immediately after he took office, he was faced with the COVID-19 outbreak. In Oman, which is expected to rise towards the old active days of trade after September 1, 2021, when the post-COVID-19 bans were mostly recessed, there are areas in life for Turkish investors and where Turkish product quality can be used a lot.

Maritime transportation prices, one of the most crucial cost items of world trade, especially after COVID-19, have increased from China to Oman. In this sense, the fact that the arrival costs of the products to the port of Oman has developed a new strategic situation in favour of Turkey has also become an advantage for Turkish products to be competitive.

There are areas in Oman where the quality of Turkish goods can be used a lot

MASRAFSIZ BANKACILIK İLE TANIŞIN

RAHAT BİR NEFES ALIN

**HESAP
İŞLETİM
ÜCRETİ
YOK**

**7/24 FAST
EFT/HAVALE
ÜCRETSİZ**



**GÖRÜNTÜLÜ
GÖRÜŞME İLE
ALBARAKALI OLUN**

Siz de masrafsız para transferi rahatlığını, hesap işletimine ücret ödemededen yaşayın. Üstelik dijital kanallardan 7/24 FAST, EFT/havale işlemlerinizi de ücretsiz gerçekleştirin.

f t i n @ v
Alo Albaraka
0850 222 5 666
albaraka.com.tr

alBaraka
değerlerinize değer katıyoruz

UMMAN'IN İSLAMİ FİNANSTA MUAZZAM BÜYÜMESİ

OMAN'S TREMENDOUS GROWTH IN ISLAMIC FINANCE

Umman, diğer ülkelerle özellikle İslami bankacılığın payı anlamında karşılaştırılacak olursa, 8 yıllık bir süre içinde muazzam bir büyüme kaydetti.

Compared to the share of Islamic banking in other countries, Oman has had tremendous growth over an 8-year period.



İslami Bankacılık Düzenleme Çerçevesi (IBRF) tam teşekküllü İslami bankaların yanı sıra konvansiyonel bankaların da İslami bankacılık pencereleri kurmasına izin vermektedir

Muzn İslami Bankacılık Ürün ve Bölüm Başkanı Suleman Muhammad Ali, Umman'da İslami finansın gelişimini Katılım Finans için kaleme aldı.

UMMAN'DA İSLAMİ FİNANS

Umman Sultanlığı, Arap Yarımadası'nın güneydoğu kesiminde stratejik alanda yer alan bir ülkedir. Kuzeyde Hürmüz Boğazı, Umman Denizi ve Arap Denizine bakan 3 bin 165 km'lik geniş bir sahil şeridi ile ülke, tarih boyunca Batı Asya, Levant ve Afrika'yı Güney Asya, Uzak Doğu ve Okyanusya'ya bağlayan önemli nakliye rotalarının bir parçası olmuştur. Umman'ın toplam nüfusu yaklaşık 5,2 milyondur.

Bölgedeki diğer ülkeler ve Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) ile karşılaştırıldığında Umman, 2013 yılının başlarında ülkenin ilk İslami bankacılık penceresinin oluşturulması ile İslami finans adımı atan son ülkeydi. Buna rağmen, İslami bankacılığın 2020 sonunda aktif büyüklüğü açısından bankacılık sektörünün yüzde 14,3'lük payına ulaşmasıyla o zamandan bu yana eşi görülmemiş bir büyüme kaydetti. Bu durum, uzun yıllardır İslami bankacılığa sahip diğer ülkelerle özellikle İslami bankacılığın payı anlamında karşılaştırılacak olursa, sekiz yıllık bir süre içinde muazzam bir büyüme.

DÜZENLEYİCİ ÇERÇEVE VE PİYASA DİNAMİKLERİ

Umman'daki İslami Bankacılık sektörü, Aralık 2012'de Umman Merkez Bankası (CBO) tarafından yayımlanan İslami Bankacılık Düzenleme Çerçevesi (IBRF) tarafından yönetilmektedir. Bu; lisanslama gerekliliklerini, şer'i yönetim çerçevesini, sermaye yeterliliği ölçümlerini, risk yönetimini ve diğer yasal gereklilikleri içeren kapsamlı bir düzenleyici çerçevedir. Organizasyonel yapı açısından İslami bankacılık ile bağlanmak için IBRF tam teşekküllü İslami bankaların yanı sıra konvansiyonel bankaların da İslami bankacılık pencereleri kurmasına izin vermektedir.

Head of products and segments at Muzn Islamic Banking, Suleman Muhammad Ali, wrote about the Islamic finance development in Oman for Katılım Finans.

ISLAMIC FINANCE IN OMAN

Sultanate of Oman is a country strategically located in the southeastern part of the Arabian Peninsula. With an extensive coastline of 3,165 km facing the Arabian sea, Sea of Oman and Straits of Hormuz in the north, the country has been a part of major shipping routes since historical times connecting West Asia, Levant, and Africa with South Asia, Far East and Oceania. Oman has a total population of around 5.2 million.

Compared to other countries in the region and the GCC, Oman was the last country to introduce Islamic finance (IF) back in early 2013 to launch the country's first Islamic banking window. However, the sector has seen unprecedented growth since then with Islamic banking reaching a share of 14.3% of the banking industry in terms of assets size at the end of 2020. This is a tremendous growth over an 8-year period, especially if we compare the share of Islamic banking in other countries that have had Islamic banking for a considerable number of years.

REGULATORY FRAMEWORK AND MARKET DYNAMICS

The Islamic Banking industry in Oman is governed by the Islamic Banking Regulatory Framework (IBRF) issued by the Central Bank of Oman (CBO) in December 2012. It is a comprehensive regulatory framework covering licensing requirements, Shariah governance framework, capital adequacy measures, risk management and other regulatory requirements. In terms of organizational structure for engaging in Islamic banking business, the IBRF allows the setting up of full-fledged Islamic banks and Islamic banking windows of conventional banks.

Currently, the industry is characterized by two full-fledged Islamic banks and five Islamic banking windows of conven-

The Islamic Banking Regulatory Framework IBRF allows the setting up of full-fledged Islamic banks and Islamic banking windows of conventional banks.

Umman'daki İslami bankacılık pencereleri, yerleşik prosedürlerden ve konvansiyonel ana kuruluşlarından gelen idari arka yüz desteğinden faydalanmaktadır

Şu anda sektörde iki tam teşekküllü İslami banka ve beş konvansiyonel bankanın İslami bankacılık penceresi yer almaktadır. İki İslami banka, Bank Nizwa ve Bank Alizz'dir. Meethaq İslami Bankacılık, Sultanlığın en büyük bankası olan Bank Muscat'ın penceresidir. Diğer dört pencere; Muzn İslami Bankacılık, Maisarah İslami Bankacılık Hizmetleri, Sohar İslami ve Ahli İslami'dir.

İslami bankacılık pencere operasyonları, IBRF tarafından belirlenen şer'i gerekliliklere uygun olarak, kendi ayrı bilançoları, özel şubeleri, ön büro personeli, temel bankacılık sistemleri ve pazarlama faaliyetleri ile konvansiyonel ana kuruluşlarından bağımsız olarak yürütülmektedir. Bu durum; bazı ülkelerde konvansiyonel banka şubelerinde ortak pazarlama, satış ve İslami masa operasyonlarının tolere edildiği İslami pencere operasyonlarının tam tersidir. Bununla birlikte Umman'daki İslami bankacılık pencereleri, yerleşik prosedürlerden ve konvansiyonel ana kuruluşlarından gelen idari arka yüz desteğinden faydalanmaktadır.

Umman'daki İslami Finans görünümüne baktığımızda Takaful Umman ve Al Madina Takaful olmak üzere iki tam teşekküllü tekaful operatörler olduğunu görmekteyiz. İslami bankacılık sektörü, ülkedeki tekaful ürünlerine olan talebin ana itici gücüdür. Tekafül sektörü, Umman Sermaye Piyasası Kurulu (CMA) tarafından düzenlenmektedir.

ŞER'İ YÖNETİŞİM

Şer'i uyum, İslami bankacılık endüstrisinin belirleyici faktörüdür. Bu bağlamda Umman'da, Merkez Bankası (CBO)'nın Yüksek Şeriat Denetleme

tional banks. The two Islamic banks are Bank Nizwa and Bank Alizz. Meethaq Islamic Banking is the window of Bank Muscat, the largest bank in the Sultanate. Other four windows include Muzn Islamic Banking, Maisarah Islamic Banking services, Sohar Islamic and Ahli Islamic.

Complying with the Shariah requirements as laid down by IBRF, Islamic banking window operations are being run independently from their conventional parent organizations with their separate balance sheets, dedicated branches, front office personnel, core banking systems and marketing activities. This is in stark contrast to the Islamic window operations in some countries where joint marketing, selling and Islamic desk operations within conventional bank branches are tolerated. However, Islamic banking windows in Oman benefit from established procedures and administrative back-end support from their conventional parent organizations.

The Islamic Financial landscape in Oman is also characterized by two full-fledged Takaful operators, namely Takaful Oman and Al Madina Takaful. The Islamic banking industry is the main driver for the demand for Takaful products in the country. The takaful sector is regulated by the Capital Markets Authority (CMA) of Oman.

SHARIAH GOVERNANCE

Shariah compliance is the defining factor of the Islamic banking industry. In this regard, Oman

Islamic banking windows in Oman benefit from established procedures and administrative back-end support from their conventional parent organizations.

Kısa vadeli likiditeyi yönetmek çoğu İslami bankanın karşılaştığı evrensel bir sorundur ve Umman'daki İslami bankacılık sektörü de bu konuda farklı değildir

Otoritesi tarafından sektörün denetlendiği sağlam bir Şer'i yönetim mekanizması izlenmektedir. Buna ek olarak İslami bankaların ve pencerelerin, Fıkıh-ül Muamalat'ta uzmanlığa sahip en az üç nitelikli şer'i âlimden oluşan kendi Şer'i Denetleme Kurulu'na sahip olmaları gerekmektedir. Şer'i Denetleme Kurulu'nun günlük meselelerde şer'i uyumluluğu sağlama işlevini yerine getirmesine yardımcı olmak için İslami bankalar, operasyonel şer'i uyumluluğu sağlama konusunda iki yönlü sorumluluğu olan ve üç ayda bir şer'i denetimleri yürüten İç Şer'i İncelemecisi başkanlığında iyi yapılandırılmış bir Şer'i uyum departmanı işletmektedir. İç Şer'i İncelemecisi doğrudan Şer'i Denetleme Kurulu'na rapor verir.

ÜRÜN GÖRÜNÜMÜ

Tavarruk veya emtia murabaha işlemleri; dünya çapında İslami bankalar tarafından yaygın olarak kullanılmasına rağmen, yapılan düzenlemeye göre Umman'daki İslami bankalar tarafından herhangi bir finansman şekli için kullanılmasına izin verilmemektedir.

Bu; İslami bankaları ve pencereleri, pazanın ihtiyaçlarını karşılayan ürünler ve finansman çözümleri geliştirmek için yenilikçi yapılar geliştirmeye yöneltti. Umman'daki kurumsal ve bireysel pazarlara şer'i uyumlu finansman çözümleri sağlamak için İslami bankacılık sektörü tarafından tablodaki ürünler ve yöntemler kullanılmaktadır.

SORUNLAR VE ZORLUKLAR

Kısa vadeli likiditeyi yönetmek çoğu İslami bankanın karşılaştığı evrensel bir sorundur ve Umman'daki İslami bankacılık sektörü de bu konuda farklı değildir. İslami bankalar kısa vadeli fazla likiditelerini konvansiyonel bankalarla kullanamadıklarından, tevruk

follows a robust Shariah governance mechanism, with the sector being overseen by the Higher Shariah Supervisory Authority of CBO. In addition to this, Islamic banks and windows must have their own Shariah Supervisory board (SSB) comprised of at least three qualified Shariah scholars with expertise in Fiqh al Muamalat. To assist the SSB in fulfilling its function of ensuring Shariah compliance in day to day matters Islamic banks operate a well-structured Shariah compliance department headed by an Internal Shariah reviewer (ISR) who has a two-pronged responsibility of ensuring operational Shariah compliance as well as conduct quarterly Shariah audits. The ISR directly reports to the SSB.

PRODUCT LANDSCAPE

The transactions of tawarruq or commodity murabaha, though widely used by Islamic banks globally, are not allowed to be used as per regulation for any form of financing by Islamic banks in Oman.

This has led Islamic banks and windows to improvise innovative structures to develop products and financing solutions that cater to the market's needs. The Islamic banking industry uses the products listed in the table and modes to provide Shariah-compliant financing solutions to Oman's corporate and retail markets.

ISSUES AND CHALLENGES

Managing short-term liquidity is a universal problem faced by most Islamic banks; the Islamic banking sector in Oman is no different. Factors such as restrictions on tawarruq exacerbate this problem since Islamic banks cannot deploy their short-term excess liquidity with conventional banks.

Moreover, with Islamic banks and windows being only in their first decade since inception, they have not been able

Managing short term liquidity is a universal problem faced by most Islamic banks; Islamic banking sector in Oman is no different in this regard

UMMAN 2020 SONUNDA AKTİF BÜYÜKLÜĞÜ AÇISINDAN BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN %14,3'LÜK PAYINA ULAŞTI

OMAN REACHED A SHARE OF 14.3% OF THE BANKING INDUSTRY IN TERMS OF ASSETS SIZE AT THE END OF 2020



UMMAN'DAKİ İSLAMİ BANKACILIK SEKTÖRÜ, ARALIK 2012'DE UMMAN MERKEZ BANKASI (CBO) TARAFINDAN YAYIMLANAN İSLAMİ BANKACILIK DÜZENLEME ÇERÇEVESİ (IBRF) TARAFINDAN YÖNETİLMEKTEDİR

THE ISLAMIC BANKING INDUSTRY IN OMAN IS GOVERNED BY THE ISLAMIC BANKING REGULATORY FRAMEWORK (IBRF) ISSUED BY THE CENTRAL BANK OF OMAN (CBO) IN DECEMBER 2012

Moody's güncel bir raporunda Türkiye ve Umman'ı en hızlı büyüyen İslami finans pazarları olarak derecelendirdi

üzerindeki kısıtlamalar gibi faktörler bu sorunu daha da ağırlaştırmaktadır.

Ek olarak, İslami bankalar ve pencerelerin ilk yıllarında olmaları nedeniyle, çok daha büyük konvansiyonel bankalarla karşılaştırıldığında düşük maliyetli, iyi çeşitlendirilmiş bireysel finansman tabanı oluşturamadılar ve bu nedenle büyük şirketler ile kurumlardan gelen toptan finansman kaynaklarına güvenmek zorunda kaldılar. Bu durum kâr paylarını olumsuz etkilemekle birlikte mevduat tarafında yoğunlaşma riskini de artırmaktadır. Kısa vadeli sukuk ve likidite yönetimi araçlarının bulunmaması, İslami bankaların aktif-pasif uyumsuzluğunu verimli bir şekilde yönetme yeteneklerini sınırlandırmaktadır. Sukuk enstrümanlarının az bulunması, çoğu kurumun yatırım için mevcut sınırlı sukuku satın alıp elinde tutmayı tercih etmesi, çok sınırlı bir ikincil piyasa faaliyetine yol açmıştır. Bu sorunu çözmek için, sektör katılımcılarının daha kısa vade araçlarını yapılandırmaları ve tanıtılmaları için acil ihtiyaç vardır.

Genç ve artan nüfusuyla konut finansmanı sektörünün zamanla daha fazla talep görmesi bekleniyor. Ancak İslami bankacılık sektörünün konut finansmanı varlık oranına ulaşmasıyla birlikte piyasa fırsatı kısıtlanacak ve ileriye dönük olarak mevcut likidite sınırlı olacaktır. Bunun için geçerli bir çözüm, İslami ikincil ipotek piyasası menkul kıymetleştirilmesi olabilir. Bu, çeşitli vadelerde sukuk ihracını mümkün kılacak ve böylece endüstrinin kısa vadeli likidite ihtiyaçlarını yönetmesine de yardımcı olacaktır.

TÜRK KATILIM BANKACILIĞI SEKTÖRÜ

Küresel kredi derecelendirme kuruluşu Moody's güncel bir raporunda Türkiye ve Umman'ı en hızlı

to build a low-cost, well diversified retail funding base compared to much larger conventional banks and hence have to rely on the wholesale funding sources from large corporates and entities. This impacts the profit margins negatively as well as increases the concentration risk on the deposit side.

The non-availability of short term sukuk and liquidity management instruments limits the ability of Islamic banks to manage their asset liability mismatches efficiently. The scarcity of sukuk instruments has also led to a very limited secondary market activity, with most institutions preferring to buy and hold the limited sukuk available for investment. There is an urgent need for industry participants to structure and introduce more shorter tenor instruments to resolve this issue.

With a young and growing population, the housing finance sector is set to see more demand over time. However, with the Islamic banking sector reaching the housing finance asset ratio limits the market opportunity and the available liquidity will be limited going forward. A viable solution for this can be Islamic secondary mortgage market securitization. This will enable the issuance of sukuk of various tenors, thereby also helping the industry manage the short-term liquidity requirements.

TURKISH PARTICIPATION BANKING SECTOR

Global credit rating agency Moody's recent report rated Turkey and Oman as the fastest-growing IF markets. The share of the Turk-

Moody's recent report rated Turkey and Oman as the fastest-growing Islamic finance markets

büyüyen İslami finans pazarları olarak derecelendirdi. Türkiye katılım bankacılığı sektörünün 2020 yılsonu itibarıyla toplam bankacılık sektörü aktifleri içindeki payı yüzde 7,2 olarak gerçekleşti. Büyük bir Müslüman nüfus, hükümetin ve diğer paydaşların ilgisi ve fintek gelişmeleri ile Türkiye'de katılım bankacılığı sektörünün hızlı büyümesi için büyük bir potansiyel mevcuttur. Bazı tahminler 2025 yılına kadar iki katına çıkmasını bekliyor. Ancak bu potansiyele ulaşmak için aşağıdaki faktörler çok önemli olacaktır:

İslami finans hakkında farkındalık: Çoğunluğu Müslüman olan ülkelerde müşteri tabanı arasında İslami finans ile ilgili şüpheler, sorular ve netlik olmaması, endüstrinin büyümesi için her zaman büyük bir engel olmuştur. Bunların giderilmesi için ülkenin farklı bölgelerindeki ve ekonomik merkezlerindeki şer'i âlimlerini ve yerel imamları içeren farkındalık sağlayan atölye çalışmaları, seminerler vb. organizasyonlar olabilir.

İslami finans eğitimi: Yeterli düzeyde kalifiye personel bulunmadan hiçbir sektör büyüyemez. Bu durum İslami bankalar söz konusu olduğunda, şube ağlarını genişletmede ve piyasa ihtiyaçlarını karşılamak için etkili ürünler geliştirmede önemli bir engel olabilir. Bu nedenle lise ve üniversite düzeyinde İslami finansla ilgili eğitimlere ihtiyaç duyulmaktadır.

Piyasada rekabetçi ürünler geliştirmek: İslami bankaların şer'i uyumluluğu sağlarken aynı zamanda piyasada rekabetçi olan ve müşterilerin farklı ihtiyaçlarını karşılayan ürünler geliştirmesi gerekir. Şer'i uyumlu rekabetçi ürünler geliştirmek, İslami bankaların eksiksiz bir ürün paketi geliştirmesini ve müşterilerinin konvansiyonel bankalara geçmemesini sağlayacaktır.

MKOBİ (Mikro, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) segmentinin hedeflenmesi: Türkiye ekonomisinde; çok sayıda orta ve küçük ölçekli sanayi, iş ve tarım birimi bulunmaktadır. Bunlar, tüm ülkeler tarafından gelecek için önemli büyüme motorları olarak kabul edilmektedir. İkincisi, bu kuruluşlar daha çok şer'i konularla ilgili olma eğilimindedir ve operasyonları daha kolay özelleştirilmiş İslami ürünler geliştirmek için bir fırsat sağlar.

İslami fintek: Teknolojinin gelişen doğası; kitle finansmanı, P2P finansmanı vb. kavramları finansmana erişmenin ekonomik ve verimli bir yolu haline getirdi. Aynı zamanda fintek uygulamaları, katılım bankacılığı sektörüne geleneksel fiziki şubelere yapılan ağır yatırımlara gerek kalmadan müşteri tabanına ulaşma ve hızla genişletme fırsatı sunmaktadır.

ish participation banking sector at year-end 2020 stood at 7.2% of the total banking sector assets. With a large Muslim population, interest from the government and other stakeholders and advancements in fintech, there is a vast potential for the rapid growth of participation banking sector in Turkey. Some estimates expect it to double by 2025. However, the following factors will be very crucial in achieving this potential:

Awareness about Islamic Finance: doubts, questions, and non-clarity regarding IF among the customer base have always been a major impediment for the industry's growth in every Muslim majority country. These can be dispelled by having widespread awareness efforts in the form of workshops, seminars, etc., involving Shariah scholars and local imams in different country regions and economic centres.

Islamic Finance Education: no industry can grow without the availability of an adequate level of qualified personnel. In the case of Islamic banks, it can be a major roadblock in expanding their branch network and developing effective products to cater to the market needs. Hence education regarding Islamic finance at high school and university levels is a necessity.

Developing market competitive products: while ensuring Shariah compliance, Islamic banks also need to develop products that are also market competitive and fulfil the diverse needs of the customers. Developing shariah-compliant, competitive products will ensure that Islamic banks develop a full suite of products and do not lose their customers to conventional banks.

Targeting MSME segment: Turkish economy is characterized by many medium and small scale industrial, business and agricultural units. These have been recognized as crucial growth engines for the future by all countries. Secondly, these entities tend to be more Shariah concerned, and their operations provide an opportunity for developing more easily customized Islamic products.

Islamic Fintech: evolving nature of technology has made concepts like crowdfunding, P2P finance, etc. an affordable and efficient way to access funding. At the same time, fintech applications provide an opportunity for the participation banking sector to reach out and rapidly expand their customer base without the cost of heavy investments in traditional brick and mortar branches.

TÜRKİYE VE UMMAN ARASINDA KARŞILIKLI KAZANIM

MUTUAL ACHIEVEMENT BETWEEN TURKEY AND OMAN

Bank Nizwa özellikle fintek ve helal ekonomi sektörüne katkı sağlamak üzere Türkiye'deki ayak izini artırmayı ve normalin ötesine geçmeyi hedefliyor.

Bank Nizwa aims to expand further the footprint in Turkey and go beyond average, mainly contributing to the Fintech and Halal Economy Sector.



Tam teşekküllü bir İslam bankası olarak, sürdürülebilirlik stratejisi iş stratejimizin bel kemiğini oluşturuyor

Bank Nizwa Uluslararası İlişkiler Yöneticisi Aiman Salih, Umman'ın ilk İslami bankası Bank Nizwa'nın yolculuğunu ve Türkiye ile Umman arasındaki iş birliği potansiyelini Katılım Finans için değerlendirdi.

UMMAN'IN İLK İSLAMİ BANKASI OLARAK, BANK NİZWA'YI DİĞER BANKALARDAN AYIRAN FAKTÖRLER NELERDİR?

Bank Nizwa, kuruluşundan bu yana müşterilere değişen ihtiyaçları doğrultusunda benzersiz bir bankacılık deneyimi sunmak amacıyla şer'i uyumlu, yenilikçi finans çözümleri sağlamayı vadetmektedir. Umman'daki ilk İslami banka olan Bank Nizwa, İslam'ın temellerine dayanan sektörel bir değişime öncülük etmiştir.

Bu durum, müşterilerimizin evlerinden rahatlıkla işlemlerini gerçekleştirmelerine olanak sağlayan bir teknolojiyi İslami bankacılığa entegre etme çabalarımızdan ve uzun vadeli vizyonumuzdan da açıkça görülmektedir.

Umman'ın İslami Finans endüstrisinin büyümesinde ön saflarda yer alarak müşteri ilişkilerimizi genişletme/derinleştirme, yetenekleri eğitime ve elde tutma, doğru ürün ve hizmetler sunma konularına yatırım yapıyoruz. Bugün, bankanın müşteri odaklı yaklaşımı, dijital uzmanlıkları ve etkileyici finansal sonuçları, bankanın, Umman'ın İslami bankacılık sektöründeki lider ve güvenilir konumunu ortaya koyuyor.

BANK NİZWA SON ZAMANLARDA HANGİ STRATEJİK GİRİŞİMLERDE BULUNDU?

Tüm stratejik girişimlerimiz ve planlarımız hem bireyler hem de kurumsal açıdan tercih edilen finansal ortak olmayı hedeflerken Umman'ın ekonomik büyümesinde ve sosyal gelişiminde anlamlı bir rol oynamak üzere düzenlenmiştir. Bu amaçla Bankanın Proje Finansman ve

Bank Nizwa International Relations Manager Aiman Salih evaluated the journey of Oman's first Islamic bank, Bank Nizwa, and the potential for cooperation between Turkey and Oman for Katılım Finans.

AS OMAN'S FIRST DEDICATED ISLAMIC BANK, WHAT FACTORS DISTINGUISH BANK NIZWA FROM OTHER BANKS?

Since its inception, Bank Nizwa has been committed to providing Sharia-compliant innovative financial solutions to offer customers a unique banking experience in line with their evolving needs. Being the first Islamic bank in Oman, Bank Nizwa has successfully pioneered change in the industry that is progressive and rooted in the foundations of Islam.

This is evident from our efforts and long-term vision of integrating technology with Islamic banking, which enables customers to bank from the comfort of their homes.

As we are at the forefront of Oman's Islamic Finance industry's remarkable growth, we continue to expand and deepen our client relationships, train and retain talents, and invest in the right products and services. Today, the bank's customer-centric approach, digital prowess, and impressive financial results rightfully manifest its leading and most trusted position within Oman's Islamic banking sector.

All our strategic initiatives and plans are aligned to play a meaningful role in the Sultanate's economic growth and social development while aiming to be the financial partner of choice for individuals as well as for corporate. For this purpose, the Bank's Project Finance and Syndication function strongly and dedicatedly supports the government's diversification plan and continues to do so by playing a crucial role in Oman's 2040 vision. We have continued to invest in projects that promise great returns and positively impact the communities we operate in.

Continuous development on our IT infrastructure is another of Bank Nizwa's strategic goals for the short and long term.

As a full-fledged Islamic bank, a sustainability strategy forms the backbone of our business strategy

Umman'da faaliyet gösteren İslami bankacılık endüstrisi için bir kriter olan sürdürülebilir ve verimli bir çalışma modeli oluşturulması hedefindeyiz

Sendikasyon fonksiyonu, Hükümet'in çeşitlendirme planını güçlü biçimde desteklemekte ve Umman'ın 2040 vizyonunda önemli bir rol üstlenerek devam etmektedir. Sadece yüksek getiri odaklı değil aynı zamanda, faaliyet gösterdiğimiz topluma olumlu yönde etkileyen sağlayan projelere yatırım yapmaya devam etmekteyiz.

Bankacılık Teknolojileri yapımızda sürekli gelişim sağlanması Bank Nizwa'nın kısa ve uzun vadeli stratejik hedeflerinden biridir. Müşteri deneyimini artırmak amacıyla banka, yapay zekâ, veri bilimi ve robotik gibi geleceğe hazır platformlara ve en ileri teknolojilere önemli yatırımlar yaptı. Bu, gelecekteki büyümeye yönelik bir pozisyon oluşturmak için devam edecektir. 2022 yılında da devam edecek olan önemli dönüşüm ve kademelendirme programlarının bir kısmı Bireysel ve Toptan Bankacılık müşterilerimize yeni özellikler ve hizmetlerle yepyeni yada ayrıcalıklı bir müşteri deneyimi yaşatacaktır.

Bank Nizwa'da sürdürülebilirliği günlük operasyonlarımızın, sistemlerimizin ve süreçlerimizin bir parçası olarak benimsiyoruz. Tam teşekküllü bir İslam bankası olarak, sürdürülebilirlik stratejisi iş stratejimizin bel kemiğini oluşturuyor. Buna paralel olarak, Umman'da faaliyet gösteren İslami bankacılık endüstrisi için bir kriter olan sürdürülebilir ve verimli bir çalışma modeli oluşturulması hedefindeyiz. Şu anda da ekonomiye, topluma ve çevreye odaklanacak olan bankacılık sistemimize, sürdürülebilirlikle ilgili en güncel uygulamaları entegre etmek için çalışıyoruz. Önümüzdeki dönemde müşterilerimize daha fazla fayda sağlamanın ve onları Umman'ın dijital bankacılık çağına dâhil etmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

The Bank has made significant investments in future-proofing platforms and cutting-edge technologies such as artificial intelligence, data science, and robotics to enhance customer experience. This will continue in order to position the business for future growth. Some of the extensive transformation and up-gradation programs that will continue into 2022 will give our Retail and Wholesale Banking customers a whole new customer experience with new features and services.

At Bank Nizwa, we adopt sustainability as a part of our daily operations, systems and processes. As a full-fledged Islamic bank, a sustainability strategy forms the backbone of our business strategy. In line with the same, we aspire to establish a sustainable and efficient operating model, a benchmark for Oman's Islamic Banking industry. Currently, we are working on integrating the latest practices in sustainability within our banking system, which will focus on the economy, society and the environment. We will take further steps to realize our potential. We are delighted to provide more significant benefits to our customers and include them in the age of digital banking in Oman.

we aspire to establish a sustainable and efficient operating model, which is a benchmark for the Islamic Banking industry in Oman

İslami finans alanında, Umman ve Türkiye arasında çeşitli karşılıklı kazanım, ortak çalışma ve işbirliği yolları elde edilebilir

UMMAN'DA İSLAMİ BANKACILIK SEKTÖRÜ NASIL? BANK NIZWA, İSLAMİ FİNANS KONUSUNDAKİ FARKINDALIĞI ARTIRMAK İÇİN NE GİBİ ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYOR?

Umman, Sultanlığın toplam bankacılık varlıklarındaki yüzde 14,3'lük payıyla dünyanın en büyük 15. İslami bankacılık sektörü konumuna geldi. Umman'da İslam Bankacılığı, Umman Bankacılık Kanunu'nun uzantısı olarak, İslami Bankacılık için Düzenleyici Çerçeve'de (IBRF) de belirtildiği gibi çok iyi düzenlenmiştir. Umman Merkez Bankası (CBO), son yıllarda bankacılık sektörüne eşit fırsatlar sağlamak için çalışmalarını yoğun bir şekilde sürdürmektedir. Dikkat çeken bir diğer nokta ise, çok çeşitli zorluklara rağmen, iki tam teşekküllü İslami banka ve altı İslami pencereyle, şer'i uyumlu bankacılık varlıklarının 2020 yılında Umman'ın toplam bankacılık varlıklarının yüzde 14,3'ünü oluşturduğu ve büyümenin 2021-22'de de devam etmesinin beklendiğidir.

Bank Nizwa, İslami finans kavramı ve ilkeleri konusunda farkındalık yaratma ve bu konudaki çok yönlü faydalarını Umman'daki insanlarla paylaşma konusunda uzun süredir kararlılığını sürdürüyor. Bu da, sürdürülebilir bir toplum ve ekonomi oluşturmak için toplumun, şer'i uyumlu bankacılık değerleri üzerinde çalışmasına olanak tanıyarak kapsamlı bir sosyal yardım/destek programıyla gerçekleştirilmiştir. COVID-19 salgınının getirdiği kısıtlamalara rağmen Bank Nizwa, online seminerler ve sanal etkinlikler aracılığıyla İslami finans bilgisi yardımıyla Umman'daki yerel topluluklara ulaşma ve onları güçlendirme görevini sürdürdü. Bu sayede Bank Nizwa, dini inançlarından ödün vermeden finansal açıdan güvenli yaşam tarzlarını sürdürme konusunda müşterilerin güvenini kazanmasına yardımcı oldu.

HOW IS THE ISLAMIC BANKING INDUSTRY IN OMAN? WHAT EFFORTS HAVE BEEN UNDERTAKEN BY BANK NIZWA TO RAISE AWARENESS AROUND ISLAMIC FINANCE?

Oman has become the world's 15th largest Islamic banking industry, commanding a 14.3 per cent share in the Sultanate's total banking assets. In Oman, Islamic Banking is very well regulated as enshrined in the Islamic Banking Regulatory Framework (IBRF) in extension to the Oman Banking Law. Over these years, the Central Bank of Oman (CBO) has put in concerted efforts to provide equal opportunities for the banking sector. Interestingly, despite many challenges, with two full-fledged Islamic banks and five Islamic windows, sharia-compliant banking assets accounted for 14.3% of Oman's total banking assets in 2020, and the growth is expected to continue in 2021-22.

Bank Nizwa maintains a long-standing commitment to raising awareness of the concept and principles of Islamic finance and sharing its multifaceted benefits with people across the Sultanate. This has been done through an extensive outreach program by engaging the community on sharia-compliant banking values to build a sustainable society and economy. Despite the restrictions posed by the COVID-19 pandemic, Bank Nizwa continued on its mission to reach out to local communities across Oman and empower them with the knowledge of Islamic finance through webinars and virtual events. This has helped Bank Nizwa earn customers' trust in enabling them to lead financially secure lifestyles without compromising on their religious beliefs.

WHICH AREAS OF COOPERATION IN ISLAMIC FINANCE ARE AVAILABLE BETWEEN OMAN AND TURKEY?

The bilateral relations have been developing from the early '70s till date based on common interests and mutual

In Islamic finance, there could be multiple avenues of mutual gains, collaboration, and cooperation between Oman and Turkey

Yerel ve yurt dışı müşteri tabanlarına erişim sağlamak için Umman ve Türkiye'de sınır ötesi şubeler açabilir

TÜRKİYE-UMMAN ARASINDA İSLAMİ FİNANS ALANINDA NE GİBİ İŞ BİRLİĞİ ALANLARI MEVCUT?

İki ülke arasındaki ilişkiler, ortak menfaatler ve karşılıklı faydalara dayalı olarak 1970'lerin başından günümüze kadar gelişmektedir. Yayınlanan son güncel rakamlara göre ticaret hacmi 450 - 500 milyon dolar civarındadır. Bu miktar Umman'dan Türkiye'ye yapılan ihracatın yüzde 15'ini ve Türkiye'den Umman'a yapılan ithalatın geri kalanını oluşturmaktadır.

Her iki ülke de heyecan verici pazarlara sahip olmasının yanı sıra İslami Bankacılık ve Finans konusunda sektörde etkileyici gelişmeler var. İslami finans alanında, Umman ve Türkiye arasında çeşitli karşılıklı kazanım, ortak çalışma ve işbirliği yolları elde edilebilir. Bunlar dışında tabii ki özellikle İslami finans alanında Umman'ın hızlı büyümesi açısından know-how, insan kaynakları ile uzmanlık değişimi de yer almaktadır.

Helal turizm, helal ekonomi, girişimcilik, ticaret, yeşil finans çözümleri, tarım ve fintek çözümleri temaları, her iki ülkenin de İslami finans tarafından desteklenen ve finanse edilen karşılıklı kazanç sağladığı noktalarıdır.

Türkiye'nin Uluslararası Doğrudan Yatırımlar'ı, vizyon 2040'a yatırım yapmak üzere katılım bankaları üzerinden Umman'a yönlendirilebilir. İslami Bankaları her yetki alanında, ortak kazanımlara giden akışları kolaylaştırmak ve Türkiye'deki Ummanlılar ve Umman'daki Türkler de dâhil olmak üzere her ülkede yeni yerel ve yurt dışı müşteri tabanlarına erişim sağlamak için Umman ve Tür-

benefits. Trade volume is around USD 450 – 500 million based on the latest published figures, consisting of 15% exports from Oman to Turkey and the remaining imports from Turkey to Oman.

Both countries are exciting markets, and there are compelling developments in the industry when it comes to Islamic Banking and Finance. In Islamic finance, there could be multiple avenues of mutual gains, collaboration, and cooperation between Oman and Turkey. Of course, know-how, human resources and expertise exchange and development, particularly given Oman's rapid growth in Islamic finance.

Themes of halal tourism, halal economy, entrepreneurship, trade, green finance solutions, agriculture, and fintech/technology solutions are where both countries gain from each other backed and funded by Islamic finance.

Turkish FDI can be directed to Oman via Islamic/ Participation banks for investing in vision 2040. Islamic Banks in each jurisdiction could open cross border branches in Oman and Turkey to smoothen the flows towards joint gain and access to new local and expatriate customer bases in each country, including Omanis in Turkey and Turks in Oman. For All the potentials, Bank Nizwa aims to be focal in initiating and materialising the same creating "Islamic Finance lead diplomacy".

Each jurisdiction could open cross border branches in Oman and Turkey to smoothen the flows towards joint gain and access to new local and expatriate customer bases

Türk firmalarının yaptığı/ yürüttüğü projeler olduğu için farklı bilet boyutlarındaki bankalardan karşı garanti alıyoruz

kiye'de sınır ötesi şubeler açabilir. Tüm potansiyeller için Bank Nizwa, aynısını yaparak İslami Finans liderliğinde diplomasi başlatmayı ve gerçekleştirmeyi amaçlamaktadır.

BANK NİZWA, TÜRK KATILIM BANKALARIYLA HANGİ ALANLARDA İŞ BİRLİĞİ YAPIYOR?

Kurulduğumuz günden bu yana, başta uzun vadeli ve kısa vadeli fonlama işlemleri olmak üzere Türkiye'deki katılım bankalarının çoğuyla iş birliği yapıyoruz. Bunun yanı sıra, ticaret finansmanı işinin alınması/ gönderilmesi, akreditifler, karşı garantiler ve tahsil senetleri de var.

İthalatçı bir ülke olarak, müşterilerimiz için Türkiye'ye daha fazla akreditif açıyoruz. Türk firmalarının yaptığı/ yürüttüğü projeler olduğu için farklı işlem tutarında bankalardan karşı garanti işlemleri alıyoruz. Ancak 2021'den itibaren, Bank Nizwa özellikle fintek ve helal ekonomi sektörüne katkı sağlamak üzere Türkiye'deki ayak izini artırmayı ve normalin ötesine geçmeyi hedefliyor. Bank Nizwa'nın sermaye tabanı yakın zamandaki yetki ihracıyla birlikte genişlemeye devam ediyor. Beklentiler Türk katılım bankalarıyla iş birliği içinde daha fazla varlık gösterme yönünde.

In what areas Bank Nizwa been cooperating with Turkish participation banks?

Since its inception, we have been cooperating with most Turkish participation banks, especially on long-term and short-term placements. Besides that, receiving/sending trade finance business; letter of credits, counter guarantees and bill of collections.

Being an importer country, we issue more L/C's to Turkey for our clients. As there are projects handled/managed by Turkish companies, we receive counter guarantees from the bank in Turkey with different ticket sizes. However, moving from 2021 onwards, Bank Nizwa aims to expand the footprint in Turkey and go beyond average, mainly contributing to the Fintech and Halal Economic Sector. Bank Nizwa's capital base is expanding given the recent rights issue, the prospects appear even more timely and suitable for more to cooperate with Turkish participation banks.

As there are projects handled/managed by Turkish companies, we receive counter guarantees from the bank in Turkey with different ticket sizes



EYDK II. YUVARLAK MASA ETKİNLİĞİ GERÇEKLEŞTİ

EYDK HELD THE SECOND ROUNDTABLE EVENT

TKBB Uluslararası İlişkiler ve Kurumsal İletişim Müdürü Fatma Çınar, sürdürülebilir kalkınma amaçları odağında ileriye dönük adımların belirlendiği Etki Yatırımı Danışma Kurulu (EYDK) II. Yuvarlak Masa etkinliğine katıldı.

Etki yatırımını Türkiye’de ana akım bir yatırım modeli haline getirmek ve Türkiye’nin etki yatırımı alanında uluslararası iş birliklerine, modellere ve projelere imza atabilmesini sağlamak hedefiyle kurulan Etki Yatırımı Danışma Kurulu (EYDK), yuvarlak masa etkinlikleri düzenleyerek etki yatırımı bağlamında BM Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına (SKA’lara) ulaşılması için yapılması gerekenleri değerlendiriyor.

24 Ağustos 2021’de gerçekleşen ikinci yuvarlak masa toplantısında aşağıdaki hedeflere ulaşılması amaçlandı:

- EYDK üyeleri tarafından öncelik verilen destekleyici eylemlerle ilgili olarak Türkiye’de etki yatırımı unsurlarının mevcut durumunu detaylandırılması ve notların ilk yuvarlak masanın daha genelleştirilmiş sonuçlarıyla karşılaştırılması.

- Etki yatırımının temel unsurlarını beslemek için öncelikli eylemler ile yerel ekosistemdeki başlıca zorluklar arasındaki tutarsızlığın tartışılması ve notların ilk yuvarlak masanın daha genelleştirilmiş sonuçlarıyla karşılaştırılması.

Toplantının katılımcıları arasında UNDP İstanbul Uluslararası Kalkınma Özel Sektörü Merkezi Direktörü Gülçin Salıngan, TKBB Uluslararası İlişkiler ve Kurumsal İletişim Müdürü Fatma Çınar, Turkven Direktörü Hale Özsoy Bıyıklı, idacapital, Yönetici Ortağı Cem Baytok, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) Genel Müdür Yardımcısı Meral Murathan ve Garanti BBVA Sorumlu Bankacılık Koordinasyon Yöneticisi Nazlı Çakıroğlu Boysan yer aldı.

Fatma Çınar, “İlgili ulusal ve uluslararası kurumları EYDK’ya davet etmeye devam etmek bilgi tabanını ve ağını güçlendirecektir” diyerek görüş bildirdi.

EYDK Başkanı Şafak Müderrisgil, görüşlerini şöyle dile getirdi: “Etki ölçümü ve yönetiminde yetkinlik vazgeçilmezdir. Bu alan küresel olarak hala yeni bir alan ve Türkiye hızlı hareket ederek rekabet avantajı elde edebilir. Ülkemiz bu alanda kendini konumlandırdıktan sonra, yenilikçi fonlar ve araçlar aracılığıyla sermayeyi harekete geçirmek daha kolay olacaktır.”

International Relations and Corporate Communication Manager of the Participation Banks Association of Turkey (TKBB), Fatma Çınar, participated in the Second Roundtable of the Impact Investing Advisory Board (EYDK) where future prospects are specified in the focus of sustainable development goals.

The Impact Investing Advisory Board (EYDK), which was established to make impact investing a mainstream investment model in Turkey and enabling Turkey to sign international collaborations, models and projects in the field of impact investing, organises roundtable events to meet the UN Sustainable Development Goals (SDGs) and evaluates the requirements to reach these goals in the context of impact investing.

The second roundtable meeting held on 24 August 2021 aimed to achieve the following objectives:

- Detailing the current status of impact investing elements in Turkey regarding supportive actions prioritised by EYDK members and comparing the notes with the more generalised results of the first roundtable.

- Discussing the discrepancy between priority actions to nurture critical elements of impact investing and key challenges in the local ecosystem and compare notes with the more generalised results of the first roundtable.

The meeting took place with the participation of the UNDP Istanbul International Development Private Sector Center Director Gülçin Salıngan, TKBB International Relations and Corporate Communications Manager Fatma Çınar, Turkven Director Hale Özsoy Bıyıklı, idacapital Managing Partner Cem Baytok, Turkey Industrial Development Bank (TSKB) Deputy General Manager Meral Murathan and Garanti BBVA Responsible Banking Coordination Manager, Nazlı Çakıroğlu Boysan.

Fatma Çınar commented on the prospects of continuing to invite relevant national and international institutions to EYDK to "strengthen its knowledge base and network."

President of EYDK Şafak Müderrisgil expressed her views as follows: "Competence in impact measurement and management is indispensable. This is still a niche area globally, and Turkey can gain a competitive advantage by acting swiftly. Once our country has positioned itself in this area, it will be easier to mobilise capital through innovative funds and tools."

FATMA ÇINAR İSEDAK'TA SUNUM YAPTI

FATMA ÇINAR MADE A PRESENTATION AT COMCEC

İSEDAK Mali İşbirliği Çalışma Grubu 16. Toplantısı, 9-10 Eylül 2021 tarihlerinde çevrimiçi olarak gerçekleşti. 21 üye ülkenin temsilcilerinin katıldığı toplantıda SESRIC, SMIIC, IKB, CIBAFI, IFBSB, İİT Borsaları Forumu, İSEDAK Sermaye Piyasası Düzenleyiciler Forumu, İİT-İSEDAK Merkez Bankaları Forumu, Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKKB), Ziraat Portföy ve İSEDAK Koordinasyon Ofisi temsilcileri de yer aldı.



TKBB Uluslararası İlişkiler ve Kurumsal İletişim Müdürü Fatma Çınar, 9 Eylül 2021 tarihinde, Mikro İşletmeler ile KOBİ'lerin Covid-19 Salgınına Karşı Desteklenmesinde İslami Finans'ın Rolü konulu İSEDAK 16. Mali İş Birliği Çalışma Grubu Toplantısı'nda, Katılım Bankalarının Mikro İşletmeler ile KOBİ'lerin Finansmanındaki Deneyimleri başlıklı bir sunum yaptı.

İSEDAK Mali İş Birliği Çalışma Grubu toplantıları kapsamında İslam İş Birliği Teşkilatı üye ülkeleri arasında finans sektörünü içeren iş birliği imkânlarını geliştirmek ve derinleştirmek üzere her yıl belirli bir konu özelinde bilgi ve tecrübe alışverişinde bulunuluyor. Bu kapsamda üye ülke temsilcileri tarafından geliştirilen politika tavsiyeleri İSEDAK Bakanlar Oturumuna sunuluyor.

COMCEC commenced its 16th meeting on Financial Cooperation Working Group online on September 9-10, 2021. Representatives of SESRIC, SMIIC, IKB, CIBAFI, IFBSB, OIC Exchanges Forum, COMCEC Capital Market Regulators Forum, OIC-COMCEC Central Banks Forum, Participation Banks Association of Turkey (TKBB), Ziraat Portfolio and COMCEC Coordination Office were present at the meeting attended by representatives from 21 member countries.

TKBB International Relations and Corporate Communications Manager Fatma Çınar made a presentation titled "Experiences of Participation Banks in the Financing of Micro Enterprises and SMEs" at the 16th Financial Cooperation Working Group Meeting of COMCEC titled as the Role of Islamic Finance in Supporting Micro Enterprises and SMEs Against the Pandemic on September 9, 2021.

Within the scope of the COMCEC Financial Cooperation Working Group meetings, information and experience are exchanged every year on a specific subject to develop and deepen the cooperation opportunities involving the finance sector among the member countries of the Islamic Cooperation Organization. In this context, policy recommendations developed by member country representatives are presented to the COMCEC Ministerial Session.

TKBB'DEN ÜNİVERSİTE ZİYARETLERİ UNIVERSITY VISITS FROM TKBB

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), katılım bankacılığı ekosistemindeki ana paydaşları ile etkileşimi artırmak, sektörün insan kaynağının yetiştirildiği ve gelişimde etkin rol oynayan eğitim sistemiyle bağlarını güçlendirmek amacıyla üniversite ziyaretleri gerçekleştiriyor. Bu kapsamda, TKBB Yöneticileri, TKBB Danışma Kurulu Üyeleri ve uzmanlarından oluşan heyetler, KTO Karatay Üniversitesi'ni ziyaret ederek, İslam İktisadı ve Finans Bölümü başta olmak üzere karşılıklı iş birliği konuları ve sektörel meseleler ele alırken Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Sayın Cem Zorlu ve Selçuk Üniversitesi Rektörü Sayın Prof. Dr. Metin Aksoy ile üniversitelerinde buluştu.

The Participation Banks Association of Turkey (TKBB) conducted university visits to increase interaction with its main stakeholders in the participation banking ecosystem and strengthen the sector's ties with the education system, which trains human resources and plays an active role in development. In this context, delegations consisting of TKBB Executives, TKBB Advisory Board Members and experts visited KTO Karatay University. They discussed mutual cooperation and sectoral issues, especially with the Islamic Economics and Finance Department. They also met with the Rector of Necmettin Erbakan University Mr. Cem Zorlu and the rector of Selçuk University Prof. Dr. Metin Aksoy.





TKBB'YE ÇİFTE ÖDÜL

DOUBLE AWARD TO TKBB

Bu sene 20. yılını kutlayan Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), "Sürdürülebilir Bir Dünya İçin" sloganıyla hazırlanan 2020 yılı faaliyet raporuyla, İngiltere merkezli IADA Uluslararası Yıllık Rapor Tasarım Ödülleri'nde iç tasarımda altın, genel değerlendirilmede gümüş ödüle layık görülerek çifte ödül kazandı.

Yıllık faaliyet raporlarında orijinalliğin sınırlarını en üst seviyeye çıkarmayı hedefleyen IADA, TKBB'nin 2020 yılı faaliyet raporunu estetik ve sanatsal tasarımda en iyiyi örnekleyen çalışma olarak dünya çapında tescilledi. İngiltere merkezli olan IADA, dünya genelinde yıllık rapor tasarımında en iyiyi hedefleyen sıra dışı çalışmaları kabul ediyor.

TKBB Genel Sekreteri Osman Akyüz, TKBB'nin "Sürdürülebilir Bir Dünya İçin" sloganıyla ön plana çıkan 2020 yılı faaliyet raporunda, katılım bankalarının yıllık detaylı finansal veri ve mali tablolarının yanı sıra katılım bankacılığı ve bankacılık sektörünün gelişimini, Dünya ve Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeleri ortaya koyduğunu dile getirdi. Akyüz, "Sektöre ve ekonomiye dair önümüzdeki dönem beklentilerini, katılım bankalarımızın sürdürülebilirlik faaliyetleri ile dijitalleşme çalışmalarını dâhilindeki ürün hizmet ve iş modelleri, çok yönlü ve bütünsel bir strateji ile ele alıyor. Ekip başarısıyla ortaya çıkardığımız faaliyet raporumuzun tasarım anlamında da IADA gibi saygın bir ödül programında çifte ödüle layık görülmesinden büyük mutluluk duyduk. Gelecek yıllarda da faaliyet raporumuzun içerik zenginliğiyle birlikte görsel tasarımını geliştirmeye ve bu alanda ödüllerimizi artırmayı sürdüreceğiz. Bu itibarla, faaliyet raporumuzun hazırlanmasında emeği geçen Tayburn Ekibine de teşekkürlerimi sunarım." diye konuştu.

Celebrating its 20th anniversary this year, the Participation Banks Association of Turkey (TKBB), with its 2020 annual report prepared with the slogan "For a Sustainable World", won a double award at the UK-based IADA The International Annual Report Design Awards, with a gold medal in interior design and a silver medal in integrated presentation

Aiming to push the limits of originality in its annual activity reports, IADA has registered the TKBB's 2020 annual report as a work that exemplifies the best in aesthetic and artistic design worldwide. The UK-based IADA recognizes exceptional work targeting the very best in global annual report design.

TKBB Secretary General Osman Akyüz stated that TKBB's 2020 annual report, which came to the fore with the slogan "For a Sustainable World", presented the annual detailed financial data and financial statements of participation banks, as well as the development of the participation banking and banking sector, and the developments in the world and Turkish economy. Akyüz expressed that, "The future expectations of the sector and the economy, the sustainability activities of our participation banks, and the product, service and business models within their digitalization efforts are addressed with a versatile and holistic strategy." He further emphasized their pleasure that it was deemed worthy of a double award. "We will continue to improve the visual design of our annual report with its abundant content and increase our awards in this field in the coming years. In this respect, I would like to thank the Tayburn Team, who contributed to the preparation of our annual report."

TKBB, UMMAN BANKALAR BİRLİĞİ'YLE BULUŞTU

TKBB MET WITH OMAN BANKS ASSOCIATION

Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB), Umman Bankalar Birliği (OBA) ile 15 Eylül'de bir araya geldi. TKBB'nin uluslararası ağını geliştirme stratejisinin bir parçası olarak düzenlenen toplantıyla; iş birliği ve katma değer odaklı faaliyetler ile Umman ve Türkiye'deki İslami/Katılım Finans ekosistemine fayda üretmesi hedeflendi.

Umman Bankalar Birliği (OBA), bankacılık sektörünü temsil etmek, Umman bankacılık faaliyetlerini teşvik etmek, politika ve strateji konularında düzenleyiciler ile koordinasyon sağlamak ve Umman'da bankacılık mükemmelliğini desteklemek için oluşturulmuş, kar amacı gütmeyen bir profesyonel birliktir. Dernek, Umman Sosyal Kalkınma Bakanlığı'nın 21 Mayıs 2014 tarih ve 113/2014 sayılı onayı ile kurulmuştur.

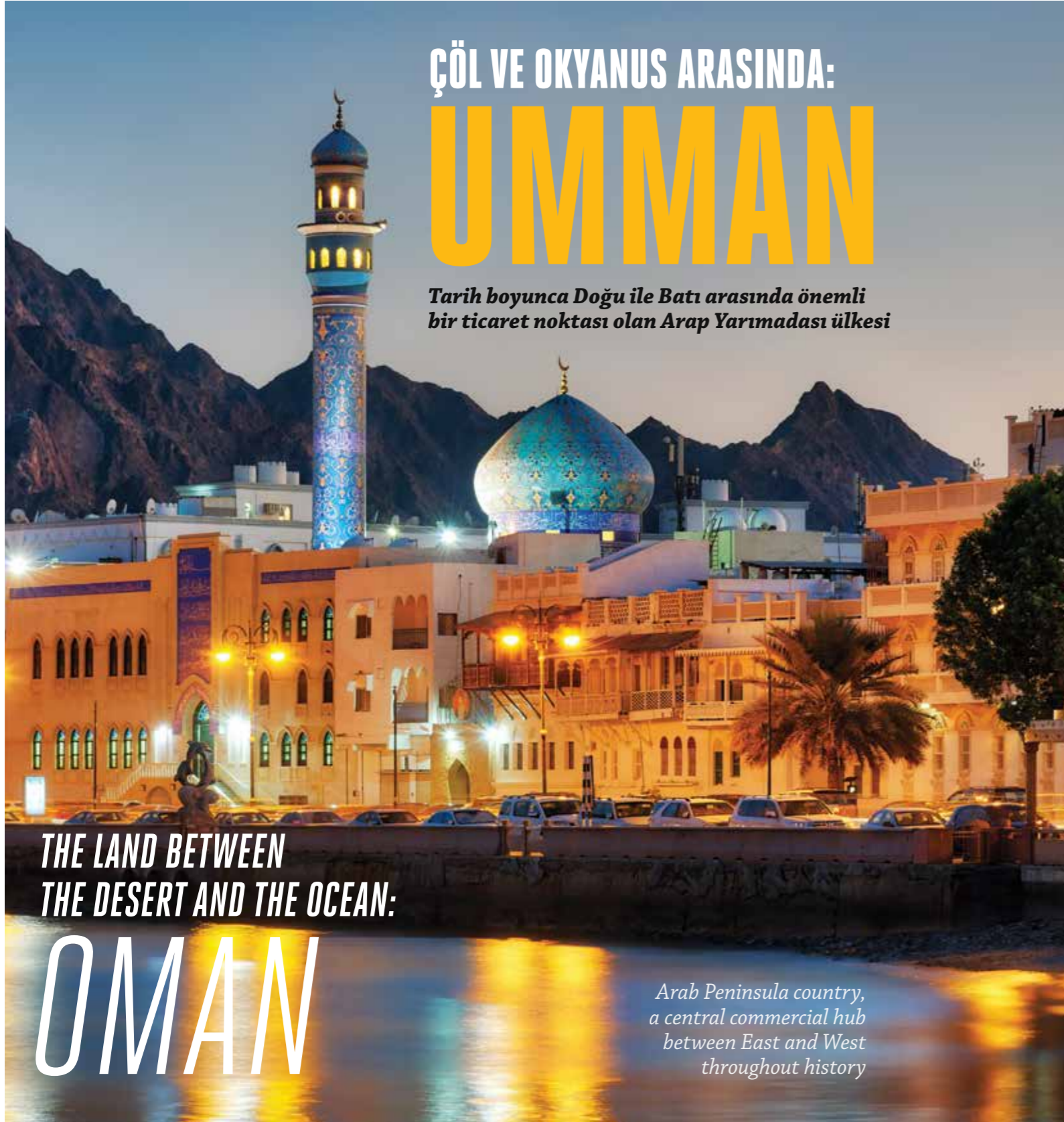


The Participation Banks Association of Turkey (TKBB) met with the Oman Banks Association (OBA) on September 15th. Meeting held as part of the TKBB's strategy to develop its international network; It was aimed to create benefits for the Islamic/Participation Finance ecosystem in Oman and

Turkey through cooperation and value-added activities.

Oman Banks Association (OBA) is a non-profit professional association created to represent the banking sector, to promote Omani banking activities, coordinate with the Regulators on matters of policy and strategy, and to support banking excellence in Oman. The Association was formed based on the Ministry of Social Development's approval number 113/2014, dated 21st May, 2014.





ÇÖL VE OKYANUS ARASINDA: UMMAN

Tarih boyunca Doğu ile Batı arasında önemli bir ticaret noktası olan Arap Yarımadası ülkesi

**THE LAND BETWEEN
THE DESERT AND THE OCEAN:**

OMAN

*Arab Peninsula country,
a central commercial hub
between East and West
throughout history*

Arap Yarımadası'nın güneydoğu kıyısında yer alan Umman, topraklarında meydana gelen volkanik patlamalar sebebiyle "Ateşin Anası" olarak anılır. Resmi adı Umman Sultanlığı olan 4,9 milyon nüfuslu ülke, 309 bin 500 km² yüz ölçümüne sahiptir. Deniz ticaretinde tarih boyunca önemli bir merkez olarak ön plana çıkan Umman'ın kıyıları, Hürmüz Boğazı'ndan Yemen sınırına kadar uzanır.

Tropikal çöl ikliminin hâkim olduğu ülkenin kıyıları sıcak ve nemli, iç kısımlarıysa sıcak ve kuru bir yapıya sahiptir. Yaz aylarında 50 °C'nin üzerinde sıcaklıklar görülen Umman, dünyanın en sıcak ülkeleri arasında gösterilmektedir. Hint Okyanusu ile çevrili ülkenin büyük bölümü çöllerle kaplıdır. Kuzeyi ve güneydoğusunda ise sıradağlar bulunur.

Umman'ın dini yapısı; yüzde 85,9 Müslümanlar, yüzde 6,5 Hristiyanlar, yüzde 5,5 Hindulardan oluşurken, nüfusun yüzde 2,1'i diğer dinlere mensuptur. Yüzde 61'i Umman vatandaşlarından oluşan ülke nüfusunun geri kalanında, çoğunluğu Bangladeş, Hindistan ve Pakistan vatandaşı olmak üzere yabancılar yer almaktadır.

Ülke çapında yaygın petrol rezervleri bulunan Umman'da petrol ihracatı ekonominin temelini oluşturur. Ülkenin bir diğer önemli gelir kaynağını oluşturan tarım sektöründe, yetiştirilen ve ihraç edilen başlıca ürünler hurma, nar, misket limonu, pirinç ve buğdaydır. Gayrisafı Yurt İçi Hasıla'sı (GSYİH) 76,33 milyar dolar olan Umman'ın 2021'de yüzde 1,76 büyümesi beklenmektedir.

Geçmişten bu yana Doğu ile Batı arasında bir ticaret noktası olma özelliği gösteren ülkenin mutfağında bunun yansımalarını görmek mümkündür. Özellikle çorba ve et yemeklerinde sıkça kullanılan Hindistan'dan gelen baharatlar ülke mutfağında önemli bir yer sahibidir. Muskat coğrafyasında bulunan zengin yemek alternatifleri arasında balık ürünleri ön plana çıkmaktadır. Tavuk ve kuzu etinin yaygın kullanıldığı Umman'da, yapılan birçok yemeğin yanında servis edilen pilav, ülke mutfağı için önemli bir yere sahiptir. Kakule kahvesi Ummanlıların en çok tercih ettiği içecek olarak öne çıkmaktadır.

Dört bölgeye ayrılan Umman'ın en büyük şehri aynı zamanda başkenti olan Muskat'tır. Başkentin yanında Matrah, Mirbat, Suveyh ve el-Habura şehirlerinin ön plana çıktığı ülkeyi ziyaret edecekler için dikkat çekici gezi noktaları bulunmaktadır.

Oman is located on the southeastern shore of the Arabian Peninsula. It is referred to as the "Mother of Fire" due to the volcanic eruptions in its land. The country, whose official name is the Sultanate of Oman, has a population of 4.9 million and a surface area of 309 thousand 500 km². Oman's coastline, which has become an important centre in maritime trade throughout history, stretches from the Strait of Hormuz to the Yemen border.

The country's coasts have a tropical desert climate, which is hot and humid, while the inner part of the city is hot and dry. Oman, with temperatures over 50 °C in summer, is among the hottest countries in the world. Surrounded by the Indian Ocean, most of the country is covered with deserts. There are mountain ranges in the north and southeast.

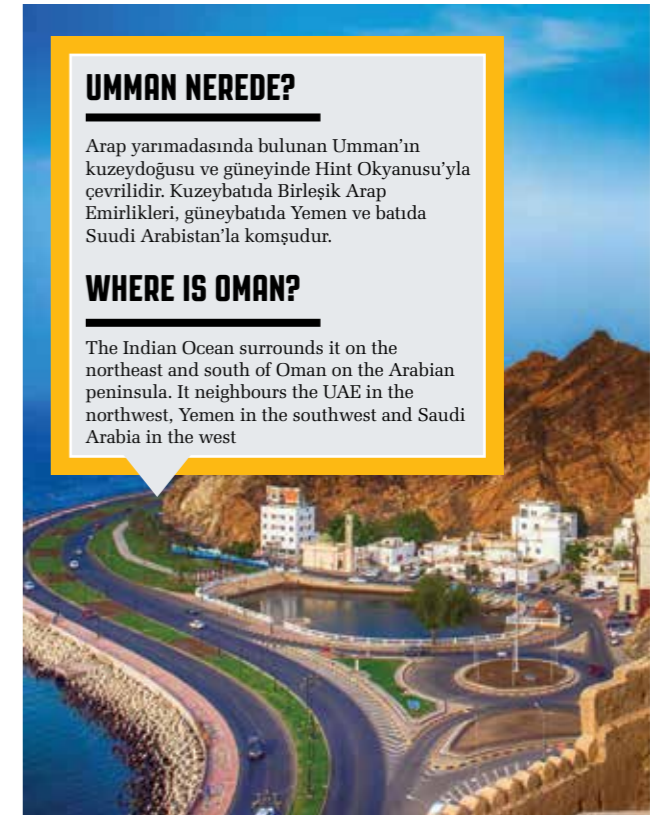
While the religious structure of Oman consists of 85.9% Muslims, 6.5% Christians, and 5.5% Hindus, 2.1% of the population belongs to other religions. The rest of the country's

UMMAN NEREDE?

Arap yarımadasında bulunan Umman'ın kuzeydoğusu ve güneyinde Hint Okyanusu'yla çevrilidir. Kuzeybatıda Birleşik Arap Emirlikleri, güneybatıda Yemen ve batıda Suudi Arabistan'la komşudur.

WHERE IS OMAN?

The Indian Ocean surrounds it on the northeast and south of Oman on the Arabian peninsula. It neighbours the UAE in the northwest, Yemen in the southwest and Saudi Arabia in the west



Doğu ile Batı arasında bir ticaret noktası olma özelliği gösteren ülkenin mutfağında bunun yansımalarını görmek mümkündür

UMMAN'IN ÖNE ÇIKAN GEZİ NOKTALARI

1) SULTAN KÂBUS BÜYÜK CAMİİ

Sultan Kâbus Camii, aynı zamanda Orta Doğu'nun en büyük camilerinden de biri olma özelliği gösteriyor. Başkent Muskat'ta Sultan Kâbus'un annesinin anısına yaptırdığı bu cami, birçok medeniyetin izini taşıyor. Dev boyuttaki kapıları Türkiye'de yapılan caminin zeminini kaplayan 21 ton ağırlığındaki İran halısı dikkat çekiyor.

2) ESKİ ŞEHİR

Eski Şehir, Umman Sultanlığı Sarayı'nı da içinde bulunduran tarihi dokusuyla, eski sokaklar ve yöresel evlerden oluşuyor. Bölgenin tarihi yapısını yansıtan destinasyon, içinde eski pazarları da bulunduyor.

3) KRALİYET OPERA BİNASI

Klasik müzik ve sanatsever Sultan Kâbus Bin Said Al Said isteğiyle inşa edilen bina, Umman'ın Doğu ve Batı sentezi mimarisini yansıtıyor. Opera binası, konser tiyatrosu, oditoryum, lüks restoranlar ve bahçelerden oluşan kompleks 1.100 kişilik kapasiteye sahip.

population, 61% of whom are Omani citizens, are foreigners, most of whom are citizens of Bangladesh, India and Pakistan.

Oil exports form the basis of the economy in Oman, which has widespread oil reserves throughout the country. In the agricultural sector, which is another vital source of income for the country, the main products grown and exported are dates, pomegranates, limes, rice and wheat. With a Gross Domestic Product (GDP) of \$76.33 billion, Oman is expected to grow by 1.76% in 2021.

As a trade point between East and West, one can see its reflections in the country's cuisine. Spices from India, which are frequently used in soups and meat dishes, have an essential place in the country's cuisine. Among the rich food alternatives in Muscat, fish products come to the fore. In Oman, where chicken and lamb are widely used, rice served alongside many dishes has an important place in the country's cuisine. Cardamom coffee stands out as the most preferred beverage of Omanis.

The largest city of Oman, which is divided into four regions, is Muscat, which is also its capital. Besides the capital, there are remarkable sightseeing spots for those who will visit the country, where the cities of Matrah, Mirbat, Suwayh and al-Habura come to the fore.

HIGHLIGHTS OF OMAN

1. SULTAN QABOOS GRAND MOSQUE

Sultan Qaboos Mosque is also one of the largest mosques



Başkent Muskat'ın yanında Matrah, Mirbat, Suveyh ve el-Habura şehirlerinin ön plana çıktığı ülkeyi ziyaret edecekler için dikkat çekici gezi noktaları bulunmaktadır

4) WAHDİ SHAB VE BİMMAH DÜDENİ

Wahdi Shab yolu üzerinde bulunan Bimmah Düdeni ve yerin altında oluşan derin vadi içerisindeki turkuaz renkli Sink Hole ülkeyi ziyaret edenlerin yoğun ilgi gösterdikleri yerler. Gezi noktalarına gidenler burada suyun içine girebiliyor. Buldukları bölge ilgi çekici manzaraları izlemek için de güzel bir fırsat sunuyor.

5) MUSCAT AL JALALİ, AL MİRANİ VE BAHLA KALELERİ

12. yüzyıl ile 15. yüzyıl arasında inşa edilen Bahla Kalesi, Bahla Vahası'nda yer alıyor. 1987 yılında UNESCO Dünya Mirası Listesi'ne girmeye hak kazanan Kale, halen sağlam bir şekilde ayakta bulunuyor ve turistlerin yoğun ilgisini çekiyor. 1580 yılında inşa edilen Muscat Al Jalali ve Al Mirani kaleleri, sahil şeridinde yer alıyor. Sarp bir kayalığın üzerine inşa edilen yapılar, şehrin sembolü olma özelliği gösteriyor. Kalelerin konumundaki güzel manzara turistler için cazip bir nokta oluşturuyor.

6) MUSKAT KORDON

Muscat Kordon, Umman'ın başkenti Muskat'ın en güzel sahil manzaralarını barındırmasıyla biliniyor. Sahil boyunca yürüyüş yapma imkânı bulunan gezi durağı ülkeyi ziyaret edenlerin vazgeçilmez uğrak yerlerinden.

in the Middle East. This mosque, built by Sultan Qaboos in memory of his mother in the capital city of Muscat, bears the traces of many civilizations. The 21-tonned Iranian carpet that covers the floors of the mosque with the grand doors built in Turkey is one of the striking factors of the mosque.

2. OLD CITY/TOWN

The Old City, which includes the Oman Sultanate Palace, consists of old streets and local houses with their historical texture. Reflecting the historical structure of the region, the destination also includes old markets.

3. ROYAL OPERA HOUSE

The building, which was built at the request of Sultan Qaboos Bin Said Al Said, a lover of classical music and art, reflects Oman's Eastern and Western synthesis architecture. The complex, consisting of an opera house, concert theatre, auditorium, luxury restaurants and gardens, has a capacity of 1,100 people.

4. WAHDİ SHAB AND BİMMAH SINKHOLE

The Bimmah Sinkhole on the Wahdi Shab road and the turquoise coloured Sink Hole in the deep valley formed under the ground are places of great interest for visitors to the country. Those who go to the sightseeing points can swim in the water here. The region where they are located also offers an excellent opportunity to watch exciting sights.

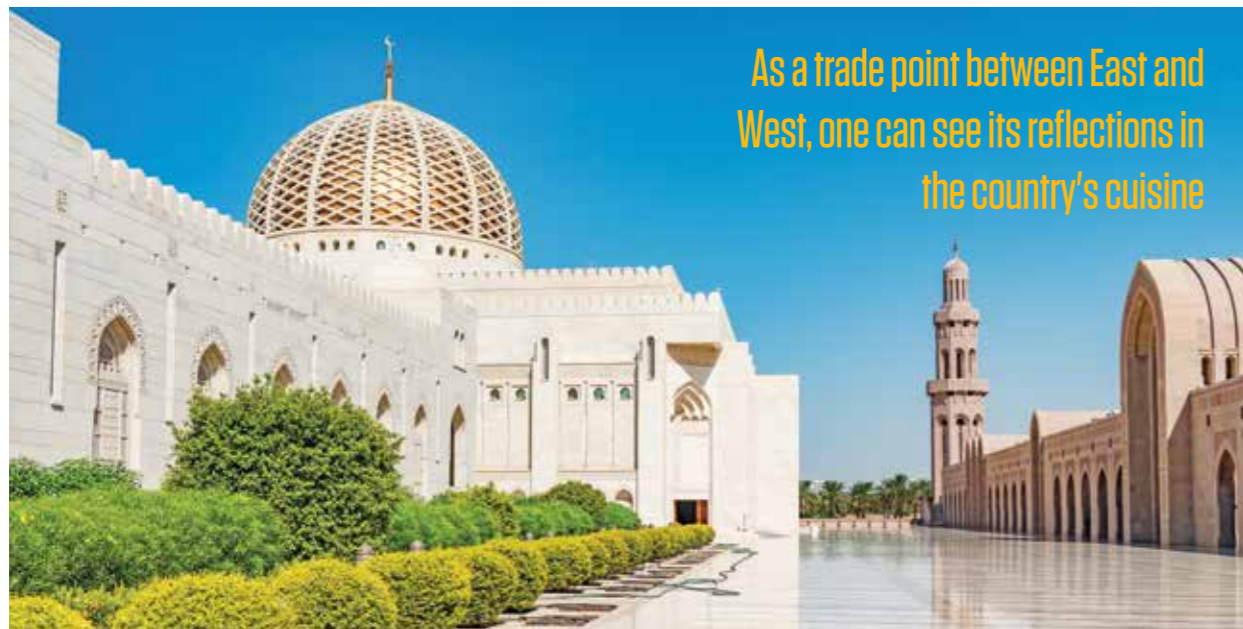
5. MUSCAT AL JALALİ, AL MİRANİ AND BAHLA CASTLES

Bahla Castle, built between the 12th and 15th centuries, is located in the Bahla Oasis. The castle, which was entitled to be included in the UNESCO World Heritage List in 1987, still stands firmly and attracts the attention of tourists. Muscat Al Jalali and Al Mirani forts, built in 1580, are located on the coastline. The structures built on a steep cliff are the symbols of the city. The beautiful scenery at the location of the castles creates an attractive spot for tourists.

6. MUSCAT CORD

Muscat Kordon is known for hosting the most beautiful coastal views of Muscat, the capital of Oman. The excursion stop, which has the opportunity to take a walk along the coast, is one of the indispensable hangouts of those who visit the country.

In addition to the capital Muscat, there are remarkable sightseeing spots for those who will visit the country where the cities of Matrah, Mirbat, Suveyh and al-Habura come to the fore



Retekafül

Retakaful

Retekafül Retakaful

Üst tekafül, katılım reasüransı. Katılım sigortacılığı yapan sigorta şirketinin kendisine emânet edilen sigorta fonu üzerindeki riski azaltmak amacıyla bir üst tekâfül şirketine katılım sigortası yaptırması. bk. Katılım sigortacılığı.

Upper takaful, participation reinsurance. When the insurance company operating in the participation insurance sector gets insurance from another takaful company in order to reduce the risk on the insurance fund entrusted to it. See Participation insurance.

MASRAFSIZ BANKACILIK EMLAK KATILIM'DA

Mobil uygulamayı indir Görüntülü Görüşme ile
Emlak Katımlı ol.



HESAP İŞLETİM
ÜCRETİ YOK



20 BİNDEN FAZLA
KAMU ATM'Sİ
ÜCRETSİZ



EFT HAVALE
ÜCRETSİZ





DÖVİZ VE KIYMETLİ MADEN
ALIM SATIMINDA
AVANTAJLI KURLAR



98/2
KAR PAYLAŞIM ORANI İLE
YÜKSEK KAZANÇ İMKANI

 EmlakKatılım

emlakkatilim.com.tr 0850 222 26 26  /tremlakkatilim 

KUVEYT TÜRK AVANS VE KESİN İHRACATIN FİNANSMANI İLE

İHRACATIN YOLU AÇIK

Yükleme öncesi veya sonrasındaki ihtiyaçlar için
Banka Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) alınmadan
uygun oranlı finansman imkânı Kuveyt Türk'te!



KUVEYT TÜRK
SAĞLAM BANKACILIK

444 0 123

www.kuveytturk.com.tr