

Makalenin Geliş Tarihi: 18.02.2021

1. Hakem Rapor Tarihi: 09.03.2021

2. Hakem Rapor Tarihi: 16.03.2021

3. Hakemin Rapor Tarihi: 29.03.2021

Kabul Tarihi: 04.05.2021

SUKUK'UN PAZARLANMASINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR (*) (Araştırma Makalesi)

Mustafa YILMAZ (**)

Kazım KILINÇ (***)

Öz

Finans piyasasının içinde bulunduğu rekabet ortamında faizsiz finansal araçlar her geçen gün Müslüman ve Müslüman olmayan yatırımcıların ilgi odağı haline gelmektedir. Artan ilginin nedeni ise faizsiz finans piyasasının yatırımcı için daha az risk taşıması ve güven duyulan bir piyasa olmasından kaynaklanmaktadır. Sukuk (kira sertifikası), popüler olarak kullanımı artan ve son zamanlarda en fazla işlem görmekte olan bir faizsiz finansal yatırım aracı olarak ön plana çıkmaktadır. Faizsiz finans alanında yatırım araçları sadece katılım bankaları tarafından ihraç edilmekte ve piyasaya sunulmaktadır. Bu ise katılım bankalarını faizsiz finans merkezleri haline getirmiştir. Katılım bankaları tarafından yatırım araçlarının piyasaya sunulması, beraberinde pazarlama sorunlarını da ortaya çıkarmıştır. Sukuk, katılım bankaları tarafından en fazla piyasaya sunulan finansal yatırım aracıdır. Bu bağlamda, faizsiz bir finans aracı olan ve katılım bankaları tarafından ihracı gerçekleştirilen sukukun pazarlanmasında karşılaşılan sorunlar çalışmanın amacı olarak belirlenmiştir. Batman ilinde gerçekleştirilen çalışmada mülakat (yüz yüze görüşme) tekniği kullanılmıştır. Verilerin elde edilmesi amacıyla, Batman ilinde faaliyet gösteren beş katılım bankası ile görüşülmüş, ancak veriler dört katılım bankasından elde edilmiştir. Elde edilen veriler doğrultusunda, sukukun pazarlanmasında müşteride bulunması istenen kriterler açısından banka kaynaklı, bilgi birikimi, uzmanlık ve müşteri bilgilendirme açısından (özellikle sukuk pazarlamasında aktif rol alan banka personeli)

*) 1. Yazar tarafından Batman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, "Sukuk'un Pazarlanmasında Karşılaşılan Sorunlar" adlı yüksek lisans tezinden (Tez No:658893) türetilmiştir.

**) Yüksek Lisans Öğrencisi, Batman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, (e-posta: mustafaymz1@gmail.com)
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7636-8325>

***) Dr. Öğr. Üyesi, Batman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Ana Bilim Dalı
(e-posta: kkazim44@gmail.com. ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-4154-5245>)

personel kaynaklı, istenen kriterlere uyma ve talep edilen bilgi, belge ve ekonomik kaynakları karşılama açısından müşteri kaynaklı ve sözleşme kaynaklı sorunların olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışma sonucunda ulaşılan sorunlara yönelik çözüm önerilerinde bulunulmuştur.

Anahtar Kelimeler: Faizsiz Finans, Sukuk, Sukuk Türleri, Sukukun Pazarlanması, Katılım Bankası.

Jel Kodu: G10, G15, G20, E44

Problems Faced in the Marketing of Sukuk

Abstract

In the competitive environment of the financial market, interest-free financial instruments are becoming the focus of attention of Muslim and non-Muslim investors day by day. The reason for the increased interest stems from the fact that the interest-free financial market carries less risk for investors and is a trusted market. Sukuk (lease certificate) stands out as an interest-free financial investment tool, whose use has increased in popularity and has recently been traded the most. In the field of interest-free finance, investment instruments are issued and offered to the market only by participation banks. This has turned participation banks into interest-free finance centers. The introduction of investment instruments by participation banks to the market has also revealed marketing problems. Sukuk is the most marketed financial investment tool by participation banks. In this context, the problems encountered in the marketing of sukuk, which is an interest-free financial instrument and issued by participation banks, were determined as the aim of the study. Interview (face-to-face interview) technique was used in the study conducted in Batman province. In order to obtain the data, five participation banks operating in Batman were interviewed, but the data were obtained from four participation banks. In line with the data obtained, in terms of the criteria required to be found by the customer in the marketing of the sukuk, in terms of knowledge, expertise and customer information (especially the bank personnel taking an active role in sukuk marketing) personnel, in terms of meeting the requested criteria and meeting the requested information, documents and economic resources It has been concluded that there are customer and contractual problems. At the end of the study, solutions were offered for the problems reached.

Keywords: Interest-Free Finance, Sukuk, Types of Sukuk, Marketing of Sukuk, Participation Bank.

Jel Codes: G10, G15, G20, E44

1. Giriş

Her geçen gün artış göstermekte olan yatırım ve finansal faaliyetler, kurumsal (işletmeler) ve bireysel yatırımcılara gerekli fon sağlama ihtiyacını da beraberinde getirmiştir. Finans piyasalarındaki gelişim ve çeşitlilik, geleneksel bankacılık faaliyetlerine nazaran

son zamanlarda gelişme göstermeye başlayan faizsiz finans piyasasını ön plana çıkarmıştır (Aker ve Karavardar, 2018).

Sukuk (kira sertifikası), faizsiz finans piyasası içerisinde son zamanlarda en fazla tercih edilen ve ilgi gören faizsiz finans aracı olarak ön plana çıkmaktadır (Dinçer ve Yüksel, 2018; Aydın ve Ayyıldırım, 2015). Son yıllarda Müslüman ve Müslüman olmayan ülkelerde sukukun artan kullanımı, sukukun pazarlanmasında, çeşitli pazarlama sorunlarını da beraberinde getirmiştir. Pazarlama sorunları, banka, banka personeli, müşteri ve sözleşme kaynaklı pazarlama sorunları olarak ele alınmıştır.

Katılım bankaları tarafından ihracı gerçekleştirilen sukukun, pazarlanmasında karşılaşılan sorunların ortaya konulmasını amaçlayan çalışmada, sukuk kavramı, tanımı ve türleri ile Dünyada ve Türkiye’de sukukun gelişimi hakkında bilgi verilmeye çalışılmıştır. Sonrasında ise araştırmanın amacı doğrultusunda, Batman ili sınırları içerisinde faaliyet gösteren (şubesi bulunan) dört katılım bankası (özellikle sukuk pazarlamasından sorumlu personel) ile nitel olarak yapılandırılmış derinlemesine mülakat yöntemi kullanılarak görüşmeler gerçekleştirilmiştir.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Sukuk Kavramı ve Tanımı

Arapça bir kelime olan Sukuk, “Sak” (sertifika veya vesika) sözcüğünün çoğulu olarak kullanılmaktadır. İslamiyet’ten önceki ve sonraki dönemlerde Hicaz topluluklarının bir ticari teamülüne dayandırılmaktadır (Selçuk, 2014). İslami tahvil olarak da adlandırılan sukuk (Sherif ve Erkol, 2017), İslami yatırım sertifikaları olarak da ifade edilmektedir. Uzun veya orta vadede sabit ya da değişken gelir sağlayan, sermaye piyasasının faizsiz bir ürünüdür. Günümüzde çok sayıda yatırımcının ilgisini çeken (Dinçer ve Yüksel, 2018), ikincil piyasalarda da işlem gören likit bir finansal araçtır (Aydın ve Ayyıldırım, 2015).

Türkiye’de Sermaye Piyasası Kanunu’nun 61. Maddesi gereğince 2012 yılı itibarıyla yasalaşmış olan Kira sertifikaları (Sukuk), “Her türlü varlıktan ya da haktan bir finansman elde etmek için, varlık kiralama şirketi aracılığıyla ihraç edilebilen ve “sahiplerinin de bu varlıktan ya da haklardan oluşan gelirlerden üzerindeki payları oranında hakkı olmasını sağlayan ayrıca nitelikleri de kurul tarafından belirlenmiş olan sermaye piyasası araçları” şeklinde tanımlanmıştır (Tekin, 2017).

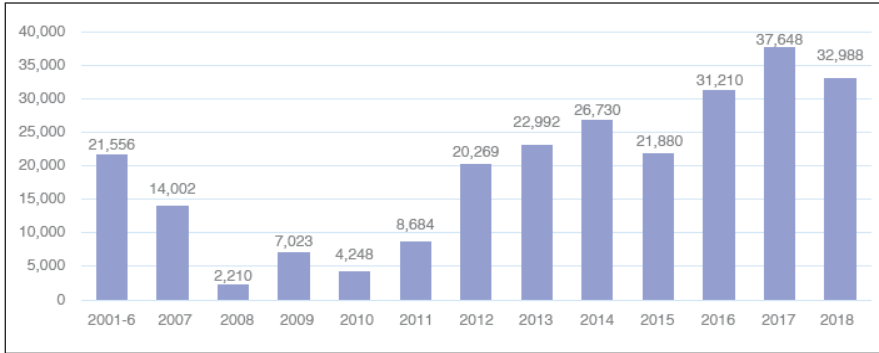
2.2. Dünya da ve Türkiye de Sukuk

1983 yılında Malezya Merkez Bankası tarafından yapılan sukuk ihracı modern anlamda ilk olma özelliğini taşımaktadır. Küresel manada kabul görmüş olan sukuk ihracı ise 1990 yılında yine Malezya’da gerçekleşmiş (Alpaslan ve Kudun, 2016) ve söz konusu sukuk ihracı küresel niteliğe sahip Shell firması adına yapılmıştır (Aker ve Karavardar, 2018).

1988’de gerçekleştirilen Fıkıh İslam Konferansı Örgütü Akademisi’nin ardından sukuk meşru hale gelmiş ve gelişme göstermiştir (Duqi ve Al-Tamimi, 2019). Gelişim

süreci incelendiğinde, son on yılda sukuk piyasasının gelişmesi ve ilerleme kaydetmesi kısmen diğer Müslüman devletler tarafından sağlansa da asıl gelişimini Malezya'da gerçekleştirmiştir (Al Elsheikh ve Tanega, 2011). İslam İşbirliği Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesine (2019) göre Malezya, küresel sukuk piyasalarında en fazla söz sahibi olan ülke konumundadır.

Sukuk ihracına ilişkin 2001-2018 yılları arası uluslararası toplam sukuk ihraç rakamları grafik 1'de gösterilmiştir.

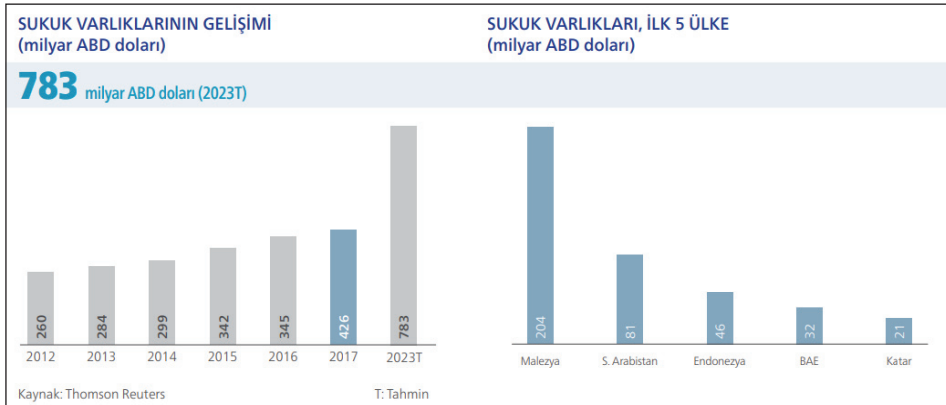


Grafik 1. 2001-2018 Uluslararası Toplam Sukuk İhraç Rakamları

Kaynak: International Islamic Financial Market (IIFM) 2019

Grafiğe göre belirli küresel ekonomik kriz dönemleri azalmaları dışında sukuk ihracının her geçen yıl artış eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir.

Sukuk varlıklarının farklı yıllara ait dolar cinsinden yatırım miktarları ile ilk beş ülke ise grafik 2'de verilmiştir.



Grafik 2. Yıllara Göre Sukuk Yatırım Miktarları ve İlk 5 Ülke

Kaynak: Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB) 2018.

Grafik incelendiğinde süreç içerisinde sukuk yatırımlarında bir artışın olduğu görülmektedir. Bunun yanında 2023 yılında da tahmini yatırım miktarının 783 milyar dolar olacağı tahmin edilmektedir. Bunun yanında grafikte sukuka en fazla yatırım yapan 5 ülke yer almakta ve ülkeler arasında en fazla yatırım yapan ülkenin ise Malezya olduğu görülmektedir.

2.3. Sukuk Türleri

Son zamanlarda işlem hacmi, kullanım ve ihraç sıklığı açısından kullanımında artış görülen söz konusu altı farklı sukuk türleri aşağıda açıklanmaya çalışılmıştır.

2.3.1. Murabaha Sukuku

Arapça bir ifade olan murabaha, bir ürüne belli taraflarca anlaşılan oranda kâr ilavesi eklenerek gerçekleştirilen satış işlemi olarak tanımlanmaktadır (Yakar, Kandır ve Önal, 2013). Murabaha'da alıcı söz konusu varlığa hemen sahip olabilmekte, ancak satın alma bedelini belirlenmiş bir süre içerisinde önceden belirlenmiş taksitler halinde ödemektedir (Smaoui ve Ghouma, 2019).

2.3.2. Mudaraba Sukuku

Mudaraba sukuku, karşılıklı iki taraftan birinin sermaye diğerinin ise emek veya bilgi ortaya koyarak kâr zarar ortaklığına katılım sağladığı bir model olarak kabul edilmektedir. Aynı zamanda taraflar bir ya da birden fazla kişilerden de oluşabilmektedir (Yanpar, 2015).

2.3.3. Muşaraka Sukuku

Muşaraka sukuku, iki veya daha fazla kişinin aralarında yaptıkları ticari bir faaliyet ve bu faaliyetle ilgili olarak elde edilen kârın paylaşım esasına dayanan bir ortaklık türüdür. Muşaraka'da Mudaraba'dan farklı olarak emek ve sermaye birlikte konulmaktadır. Bu durum sayesinde Muşaraka sukuku Mudaraba sukukundan ayrılmaktadır (Yanpar, 2015; Ahroum ve Achchab, 2017; Jamilah Abdul Jalil ve Abdul Rahman, 2012).

2.3.4. İcara Sukuku

İcara, kiraya verenin bir bedel karşılığında mal veya hizmetin belirli bir süre için her türlü kullanım hakkını kiracıya devrettiği ve kiracının kiraladığı mal veya hizmete ait menfaatlere sahip olabileceğini gösteren bir sözleşme türü olarak kabul görmektedir (Fatima, 2016). Kordvani'ye göre (2009) icara sukuku, finansal kiralama (leasing) prensiplerine dayalı yapılandırılmış küresel alanlardaki tahvilleri ifade etmektedir.

2.3.5. Selem Sukuku

Selem, satıcı ile yapılan ön ödemeli bir sukuk türüdür. Kiracının satıcıya önceden ödeme yaptığı, satıcının ise gelecek bir zamanda yapılan ödemelerin tamamını kiracıya geri ödeyeceğini garanti eden sözleşmeye dayalı bir alım satım işlemidir (Kartal ve Ay, 2019).

2.3.6. İstisna Sukuku

İstisna, var olmayan ancak anlaşma yapıldıktan sonra üretilecek olan varlıklar için yapılan anlaşmalar olarak değerlendirilmektedir. Bu anlaşma türünde bir taraf belli şartta, nitelikte ve vadede üretimi gerçekleştirmeyi vaat etmektedir. Bu tür anlaşma üretimine bina, emtia, uçak vb. üretimi örnek olarak verilebilir (Ela, 2019).

2.4. Konu ile İlgili Yapılmış Çalışmalar

Nisar (2007) tarafından yapılan çalışmada, sukukun ilerleyen zamanlarda gelişme gösterebileceği ve farklı alandaki kullanımında da artış söz konusu olabileceği sonucuna ulaşılmıştır. Wilson (2008), farklı tür ve nitelikteki sukukların, gerek müslüman gerekse gayrimüslimlere hitap edebilecek bir yatırım aracı olabileceği sonucuna ulaşmıştır. Kâmil ve arkadaşlarının (2010) yapmış oldukları çalışmada, 2008 yılında yaşanan mortgages krizinden etkilenmiş olan yatırımcılara ortaklık yapılması noktasında gerekli önerilerde bulunmuşlardır. Al Elsheikh ve Tanega (2011), Suudi Arabistan'da sukuk piyasasında yaşanan olumsuzlukları ele alarak, yaşanan olumsuzluklara karşı çözüm önerilerinde bulunulmuştur. Zakaria, Isa ve Abidin (2012), sukukun tahvil gibi risklerinin bulunduğu ve ileri zamanlarda güvenilirlik açısından olumsuzluklarla karşılaşabileceğini öne sürmüşlerdir. Mseddi ve Naifar'ın (2013), sukuk ihraç eden kurumlara hem kredi notu hem de kredi notunu birleştirici bir yöntem sunmuşlardır. Alpaslan (2014), sukukun belli taraflarca muhasebeleştirilmesi ve buna önem verilmesi gerektiğini çalışmasında belirtmektedir. Kusuma ve Silva (2014), yapmış oldukları çalışmada sukuk piyasasının gerekli potansiyelinden yararlanılabilmesi için ulusal ve uluslararası piyasada kolay erişim sağlanması ve bütünsel bir yapı arz etmesi gerektiği sonucuna ulaşmışlardır. Yardımcıoğlu, Ayırıcı ve Coşkun (2015) tarafından yapılan çalışmada, sukuk piyasasının kullanımının yaygınlaştırılması için gerekli önemin verilip desteklenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. 2015 yılında Keskin ve Kantarcı tarafından sukukun pazarlanmasının önemine yönelik hazırlanan çalışma da birçok ülkenin sukuka uygun finansal sistemi benimsenmiş oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Reboredo ve Naifar (2017), Avrupa piyasalarında tahvil fiyatlarının sukuk fiyatları ile paralel hareket ettiğini belirlemişlerdir. Ayrıca sukuk fiyatlarının borsa ve ekonomi politikalarında yaşanan belirsizliklerden etkilenmekte olduğunu öne sürmüşlerdir. Smaoui ve Khawaja (2017), sukuk pazarı üzerinde önemli rol oynayan parametrelerin aynı zamanda önemli derecede etkisinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Duqi ve Al-Tamimi (2019), yatırımcıların sukuka yatırım yapma isteklerinin üzerinde din faktörü ve bilginin kullanılabilirliği gibi çeşitli parametrelerin etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Balli, Ghassan ve Al Jeeфри (2021) Sukuk ve tahvil piyasalarındaki ayrımın küresel risk faktörlerinin tepkilerini, tahvil üzerinde etkisinin etkili olmadığını ancak sukukun üzerinde daha fazla etki oluşturduğu sonucuna ulaşmışlardır. Basyariyah, Kusuma ve Qızam (2021) Sukuk piyasasının gelişiminde faiz oranlarının etkili olduğu, ancak İslami finans teorisine göre temelde farklı birtakım araçların olduğunu ve sukukun faize bağlı değişkenlik göstermeyeceğini ileri sürmüşlerdir.

Ayrıca 2019 yılında Dolaş tarafından sukuk uygulamalarının üzerinde yapılan çalışmada sukuk üzerinde etkili olan farklı parametrelerin değerlendirmesi sonucuna göre genel olarak sukuka karşı tutum yüksek oranda olumlu şeklinde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Merdin (2016) tarafından sukuk piyasası ve gelişmesi açısından yapılan çalışmada, sukukun kullanımının ve yaygınlık kazanması açısından ilgili kuruluşların farklı basın yayın organları tarafından tanıtım faaliyetlerinin artırması gerektiğini ileri sürmüştür.

3. Sukuk Pazarı ve Pazarlanmasının Önemi

Sukuk pazarı, faizsiz finansal pazar içerisinde en aktif ve en hızlı gelişim kaydeden İslami kurallara bağlı faizsiz borçlanmaya dayalı pazar olarak kabul edilmektedir. Pazar içerisinde kullanılan birçok finansal araç bulunmaktadır. Bu araçlar, herhangi bir ticari faaliyette kıymetli varlıklar şeklinde kullanılabilen finansal varlıklar olarak değerlendirilmektedir. Örneğin sukuk piyasası tahvil piyasası gibi bir vadeye bağlıdır. Aynı zamanda düzenli bir gelir sağlayabilmektedir. İkincil piyasalarda işlem görebildiği için likit bir varlık olduğu da söylenebilir (Ahmad, Daud ve Kefeli, 2012). Sukuk piyasası son zamanlarda sermayeyi aktif şekilde kullanılabilen ve gelişim gösteren şeffaf bir piyasadır (Ali, 2011).

Sukuk piyasası işleyiş yönünden tahvil piyasası ile benzerlik göstermektedir. Kurumsallık yönünden pek yaygınlığı bulunmayan sukuk piyasası, gelişime açık bir yatırım aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Sukuk piyasası zayıf olmasına rağmen sadece faizsiz finans piyasası yönünden değil aynı zamanda küresel finansal piyasalarda da büyüme göstermektedir. Aynı zamanda finansal piyasalar üzerinde etki oluşturabilen bir finansal araç haline gelmiştir (Rauf, 2013).

Sukuk piyasası uluslararası piyasalarda da faizsiz finansın gelişmesine etki etmektedir. Kamu ve özel sektör tarafından tercih edilmeye başlanan sukukun ihracı her geçen gün artış göstermekte ve küresel pazarda sukuka olan talep de artırmaktadır. Bu ise sukuk pazarının hem gelişimine hem de büyümesine zemin hazırlamakta ve neden olmaktadır (Ahmad ve Rahim, 2013). Bu gelişmeler İslami Borsa'nın gelişmesine de katkı sağlamaktadır. Dolayısıyla Faizsiz finans sektöründeki gelişmelerin geleneksel finans sektöründeki gelişmelere nazaran gün geçtikçe daha fazla gelişme gösterdiğini söylemek mümkündür. Sukuk piyasası alanındaki gelişmeler, kuşkusuz faizsiz bankacılık ve İslami borsanın gelişmesi arasındaki ilişki ile karşılıklı birbirini beslemektedirler. Hızlı şekilde gelişmesinin altındaki temel ilke İslami kurallara bağlı kâr paylaşımı ve risk paylaşımında yatmaktadır. Ayrıca sukuk piyasasındaki yaşanan gelişmelerin bankacılık sisteminin de gelişmesine etki ettiği görülmektedir (Al Fathan ve Arundina, 2019). Sukuk piyasasının gelişme göstermesi reel ekonomi ve sosyo-ekonomik gelişmelerine katkı sağlamaktadır (Al-Amine, 2008).

Çok uluslu işletmelerin sukuka ilişkin artan talebi, aynı zamanda sukuk piyasasının gelişimi üzerinde de etkili olmaktadır (Saad ve Mohamad, 2012). Ayrıca, dünyadaki önemli kredi derecelendirme kuruluşları tarafından, gelişme gösteren sukuk piyasasının, gelecek zamanlarda daha da gelişme göstereceğini ileri sürmektedirler (Al Amine, 2008).

Yeni çıkmasına karşın, oluşan talebi karşılayabilen sukuk, her ne kadar küresel piyasada krizlerden ötürü oluşan güvensizlikten etkilense de tercih konusu olmaktadır. Özellikle Körfez ülkeler bölgesinde gelişmekte olan sukuk piyasası, Körfez ülkelerinin ekonomilerinde de büyük rol oynamaktadır. Aynı zamanda ülkelerin küresel piyasalarda söz sahibi olabilmelerini sağlamaktadır (Rezaei, 2013). 2008 yılında yaşanan küresel krizden sonra sukuk piyasasında meydana gelen daralmanın Körfez ülke piyasalarına yansımaları örnek olarak verilebilir (Abdelrahman, 2019; Comcec Coordination Office, 2017; Ahmad ve Radzi, 2011).

Sukukun her geçen gün tüm dünya ülkeleri tarafından kullanımını artmakta ve piyasasının gelişimi sürmektedir. Önemli ölçüde gelişme gösteren sukuk piyasası ekonomik açıdan da kritik öneme sahiptir (Aziz, Ashraf ve El-Khatib, 2019). Malezya, sukuk piyasasında en büyük ve en gelişmiş piyasaya sahip olan ülkedir (Alam, Bhatti ve Wong, 2018). Malezya'nın ana borsa piyasasında, sukuk piyasasına yer vermesi Malezya'yı bu piyasada öncü konuma getirmiştir. Ancak Malezya Merkez Bankası'nın sukuk piyasası ile ilgili olarak kısa süreli yaşamış olduğu kriz nedeniyle, genel olarak son yıllarda sukuk piyasasında bir yavaşlama söz konusu olmuştur (Comcec Coordination Office, 2017).

Genel olarak değerlendirildiğinde sukukun, gelişme göstermekte olan Asya piyasalarının finansman ihtiyacını karşılamada önem arz ettiği söylenebilir. Bununla birlikte Asya piyasalarında sukukun güvenilir bir altyapı oluşturulması halinde Asya ekonomisinin büyük bir kısmında kullanılacağı kabul edilmektedir. Sukuk bölge ülkeleri tarafından ayrıca bölge ekonomisini muhtemel krizlere karşı koruyabilecek dayanıklı bir tasarruf aracı olarak değerlendirilmekte ve kullanılmaktadır (Aman, Naim ve Isa, 2019).

4. Metodoloji

4.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Katılım bankaları tarafından ihraç edilen ve bir finansman modeli olan sukukun (kira sertifikası) pazarlanmasında karşılaşılan sorunları belirlenmesi araştırmanın amacı olarak belirlenmiştir. Belirlenen amaç doğrultusunda, sukukun pazarlanmasında banka, banka çalışanı, müşteri ve sukuk sözleşmesi kaynaklı sorunlar nelerdir? sorusuna cevap aranmaya çalışılmıştır.

Çalışmada, nitel araştırma yöntemlerinden olan yapılandırılmış mülakat (görüşme) tekniği kullanılmıştır. Yapılandırılmış/yapılanmış mülakat tekniği, önceden araştırmacı tarafından hazırlanan ne tür ve ne şekilde sorular sorulacağını ortaya koyan ve belli bir zaman diliminde yapılan soru sorma tekniğidir. Görüşme sorularının hazırlanması için araştırmacı tarafından literatür taraması yapılmış, katılım bankaları yetkilileri ile ön görüşmeler gerçekleştirilmiş ve bu konuda uzman akademisyen görüşleri alınmıştır. Elde edilen bilgiler doğrultusunda sorular banka kaynaklı pazarlama sorunları, müşteri (talep eden) kaynaklı pazarlama sorunları, sözleşmeden/şartlardan/mevzuattan kaynaklı pazarlama sorunları ve pazarlayandan (sukukun pazarlamasından sorumlu yetkili çalışan) kaynaklı pazarlama sorunları olmak üzere dört kategoriye ayrılmıştır. Yapılan görüşmeler ve elde edilen bilgiler doğrultusunda mülakat sorularına son hali verilmiş ve genel mülakata

geçilmiştir. Bu bağlamda görüşmeler Batman ilinde faaliyet gösteren ve sukuk pazarında faaliyet gösteren 4 katılım bankası (sukuk pazarlamasından sorumlu çalışanlar) yetkilileri ile yapılmıştır.

4.2. Araştırma Bulguları

Araştırmada görüşme sağlanan katılım bankaları ve yetkili kişileri belli gruplar şeklinde aşağıdaki tablo gösterilmektedir.

Tablo 1. Katılım Bankaları ve Yetkili Kişiler

	I. Kişi	II. Kişi	III. Kişi	IV. Kişi
Çalıştığı Banka	A Katılım Bankası	B Katılım Bankası	C Katılım Bankası	D Katılım Bankası
Yaşı	37	32	32	35
Eğitim Durumu	Üniversite mezunu (Lisans)	Üniversite mezunu (Lisans)	Üniversite mezunu (Lisans)	Üniversite mezunu (Lisans)
Bankadaki Görevi (Pozisyonu)	Satış Pazarlama Yetkilisi	Perakende Pazarlama Yetkilisi	Bireysel Pazarlama Yetkilisi	Yönetmen Yardımcısı
Bankadaki Unvanı	Kıdemli Yönetmen	Pazarlama Yetkilisi	Servis Yetkilisi	Pazarlama Yönetmen Yardımcısı
Çalıştığı Şube Sayısı	2	3	2	2
Çalışma Süresi	13 Yıl	8 Yıl	6 Yıl	9 Yıl
Görüşme Tarihi	03.03.2020	26.02.2020	29.02.2020	08.03.2020

4.2.1. Banka Kaynaklı Sorunlar

Yapılan görüşmeler sonucunda, bankanız hangi yılda sukuk ihracına başlamıştır? sorusuna; A bankasının “2015”, B bankasının “2010”, C bankasının “2018” ve D bankasının ise “2017” yılında başladığı cevabı verilmiştir. Banka yetkililerine, Bankanız tarafından hangi sukuk türleri ihraç edilmektedir? sorusuna; I. Kişi “**Bankamız İcara, Murabaha, Mudaraba ve Muşaraka türlerini ihraç etmektedir.**”, II. Kişi “**Bankamız sadece murabaha türünü ihraç etmektedir**”, III. Kişi “**Bankamız sadece Mudaraba türünü ihraç etmektedir**”, IV. Kişi ise “**Bankamız Mudaraba, Muşaraka, İcara ve Selem türlerini ihraç etmektedir.**”, şeklinde cevap vermiştir. İhraç edilen sukuk, ihraç tarihleri

ve türleri bakımından bankalara göre farklılık göstermektedir. Söz konusu farklılıklar faaliyet sürelerine, işlem hacimlerine, sahip oldukları müşteri potansiyeline, finans piyasası içerisindeki pazar paylarına bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Yetkili kişilere, bankada sukuk pazarlama faaliyetlerinde bulunan bir birimin var olup olmadığı sorusuna; I. Kişi “**Şubemizde yok ama genel müdürlükte bulunmaktadır.**”, II. Kişi “**Şubemizde yok ve tüm personel ilgilenilmektedir. Ama bankamızın genel müdürlüğünde bulunmaktadır.**”, III. Kişi “**Evet var, hazine bölüm başkanlığı adı altında bulunmaktadır.**”, IV. Kişi “**Evet şubemizde ayrı bir birim var. Ancak ilgili birim ile birlikte diğer tüm birimler de sukuk ihracı ile ilgilenmektedir.**” cevaplarını vermişlerdir. Bankaların sukuk pazarlama işlemlerinde daha da başarılı olabilmeleri için kendi bünyelerinde ayrı bir birim veya bölüm bulundurmaları önemli görülmektedir. Ayrıca bu konuda uzman kişilerin istihdam edilmesi de büyük önem taşımaktadır.

Görüşülen kişilere “Şubeniz tarafından sukukun pazarlanmasında en sık karşılaşılan sorunlar nelerdir? Sorunlar nelerden kaynaklanmaktadır?” sorusuna; I. Kişi “**En sık karşılaştığımız sorun, sukuk ve farklı sermaye piyasası ürünlerinin yaygın şekilde kullanılmamasından kaynaklı bilgi eksikliği sorunudur. Bunun yanında özellikle çalışanların sukuk hakkında bilgi eksikliği ve müşterilere gerekli şekilde bilgi vermemesi kaynaklı sorunlardır. Ama temeldeki sorun müşterinin böyle bir finans aracından haberi olmaması ve çalışanında bu araç hakkında yeterli bilgisinin olmamasıdır.**”, II. Kişi “**Sukuklar genelde altı ay vade ile ihraç edildiğinden bazen vade ile ilgili sorunlarla karşılaşmaktayız. Ayrıca icazet (İslami kurallara uygunluğu konusu) noktasında da bazen belli küçük sorunlar ile de karşılaştığımız durumlar ortaya çıkmaktadır.**”, III. Kişi “**Genel olarak müşterilerin nitelikli olmaması ve bazen de vade yönünden küçük sorunlar ile karşılaşmaktayız.**”, IV. Kişi ise “**Sukukun pazarlanmasında en sık karşılan sorun müşterilerin nitelikli olmaması sorunudur. Nitelikten kasıt sukuk yüksek miktarda mevduat gerektirdiği için bu sorun ile karşılaşmaktadır. Ayrıca en sık karşılaşılan sorunlardan biri de vade ile ilgili yaşanan sorundur.**” şeklinde cevap vermişlerdir. Belirtilen sorunlara ilişkin olarak görüşme yapılan yetkili kişilere, sizce sukukun pazarlanmasında karşılaşılan bu sorunlara ne tür çözümler getirilmelidir? Hali hazırda şubenizde sorunların giderilmesi için ne tür çalışmalar yapılmaktadır? sorularına; I. Kişi “**Bu sorunların çözümüne yönelik çalışanlara gerekli eğitimin verilmesi için belirli aralıklarla eğitim programları düzenlenmelidir. Hali hazırda bankamız kapsamında eğitim programları düzenlenmekte, ancak sorunların çözümü için yeterli olmamaktadır. Müşteriler açısından ise müşterilere gerekli bilgilendirmeler yapılmalı ve her türlü tanıtım ve bilgilendirme materyalleri ile desteklenmelidir. Müşterinin bilgilendirilmesi açısından bankamızca çalışmalar yapılmakta ancak yeterli olmamaktadır. Yapılan reklamlar az ve gerekli şekilde bilgilendirme yapılmamaktadır.**”, II. Kişi “**İcazet açısından yaşanan sorun, müşteriye gerekli bilgi verilerek çözülmeye çalışılmaktadır. Eğer müşteri ikna olursa, sukuk ihracı gerçekleşmektedir. Vade açısından, gerekli şartlar belli olduğundan, vade konusunda yaşanan soruna yönelik bir şey yapılamamaktadır.**”, III. Kişi “**Sadece müşterilerin nitelikli olup olmaması durumuna göre değerlendirme yapıldığından ciddi**

bir sorun ile karşılaşılıyor.”, IV. Kişi ise **“Müşterilerin nitelikli olması durumu ve vade açısından yaşanan sorunlara, kanuni çerçevede ve imkanlar dahilinde bankamız kendi bünyesinde gerek bilgilendirme gerekse çeşitli alternatifler ile çözümler üretmeye çalışmaktadır.”** cevabını vermiştir.

Katılım bankalarında sukuk pazarlanmasında genel olarak en fazla yaşanan sorun nitelikli müşteri olma durumudur. Nitelikli müşteri olma durumu ise Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından kanuni çerçevede belirlenmiş olduğundan, bu sorun için bankalar herhangi bir çözümde bulunamamaktadırlar. En sık rastlanan diğer bir sorun ise vade açısından yaşanan sorundur. Sukuk ihracında bulunan müşteriler vadesinden önce sukuk üzerinde herhangi bir işlem yapamadıkları için bu sorun ile karşılaşmaktadır.

Katılım bankalarında görüşme yapılan yetkililere “Sukukun pazarlanmasında bankanız ile ilgili sorun yaşanıyor mu? Çözüm için neler yapılmaktadır?” sorulan soruya; I. Kişi **“Bankamızda daha çok yoğunluktan dolayı sistemsel sorunlarla karşılaşılmaktayız. Ayrıca yine belirtmek gerekirse özellikle banka personelinin sukuk hakkında yeteri derecede bilgiye sahip olmamalarından kaynaklı sorun yaşanmaktadır.”**, IV. Kişi ise **“Evet, sistemsel, kalifiye eleman ve nitelikli müşteri yetersizliği gibi sorunlar yaşanmaktadır. Çözüm olarak ise özellikle müşteri sayısının artırılma için nitelikli yatırımcı şartı kaldırılmalıdır.”** cevaplarının yanında II. Kişi ve III. Kişi ise herhangi bir sorun ile karşılaşmadığı cevabını vermişlerdir. Sukukun pazarlanmasında bankalar ile ilgili yaşanan sorunlara bakıldığında, genel çerçevede personel bilgi eksikliği, nitelikli müşteri şartı, yoğunluktan yaşanan sistemsel sorunlar ve kalifiye çalışan azlığının başta gelen sorunlar olduğu söylenebilir.

4.2.2. Müşteri (Talep Eden) Kaynaklı Sorunlar

Müşterilerin kurumsal ya da bireysel müşteri olması durumunda, sukuk talebi ile ilgili istenen şartlar açısından farklıların olup olmadığını belirlemek amacıyla görüşme gerçekleştirilen yetkililere, sukuk talebinde bulunanın işletme veya bireysel müşteri olması durumunda istenen şartlar arasında farklılık var mıdır? Ne tür farklılık vardır? soruları yöneltilmiştir. Yöneltilen sorulara I., II., III. ve IV. Kişilerin **“Talep edenin işletme olması durumunda, çıkarılan sukuklarda stopaj vergisi bulunmamaktadır. Ancak bireye çıkarılan sukukta ise stopaj vergisi bulunmaktadır. Aralarındaki fark sadece stopaj vergisi yönündedir. Bunun yanında kurumlar bireylere göre daha yüksek kar paylaşım oranına sahiptirler.”**, şeklinde yakın cevaplar vermişlerdir. Verilen cevaplardan, en önemli farklılığın kullanım amacında olduğu görülmüştür. Yani bireysel veya ticari amaçla talep edilen sukuk arasında vergi ve gelir noktasında farklılık olduğu belirlenmiştir.

Görüşme yapılan yetkililere sukuk talebinde bulunan işletmelerin önceden müşteriniz olmaması durumunda istenilen şartlar nelerdir? şeklinde yöneltilen soruya; I., II., III. ve IV. Kişilerin **“Herhangi şart bulunmamaktadır. SPK tarafından belirlenmiş olan şartlara uyulması gerekir. SPK ya bağlıdır, nitelikli yatırımcıda yine SPK tarafından belirlenmiştir. Banka tarafından belirlenen şart bulunmamaktadır. SPK tarafından belirli şartlara göre hareket edilmektedir.”** Şeklinde birbirlerine yakın cevap

vermişlerdir. Verilen cevaplara bakıldığında sukuk talebinde bulunanların mevcut veya yeni müşteri olup olmaması durumu önemli görülmemekte, sadece SPK tarafından belirlenen şartlar doğrultusunda nitelikli olup olmaması göz önüne alınmaktadır.

Görüşme gerçekleştirilen kişilere sukuk talebinde bulunan kurum veya kişilerden kaynaklı sorun yaşanıyor mu? sorusuna; I. Kişi **“Belli başlı küçük sorunlarla karşılaşabilmektedir. Bunlardan en çok karşılaşılan sorun ise toplam ihraç üzerinden gelen fazla talepten kaynaklı sorun ile karşılaşmaktadır. Yani müşterinin talep ettiği miktarda ya da adette ihraç olmayınca sorun yaşanabilmektedir.”**, IV. Kişi ise **“Sukuku bulunan kurum veya kişilerin hatta bankamızın adına da en çok karşılaşılan sorun vade öncesinde müşterilerimizin işlem yapmak istemesi durumudur. Bunun yanında işlem yapılan güne göre serbest piyasa fiyatları ile işlem yapılmasından dolayı fiyatın veya gelirin düşük kalmasından müşterilerimizle sorun yaşamaktayız.”** cevabını vermiştir. Katılım bankaları tarafından müşteri yönünden en sık yaşadıkları sorunun genel olarak vade ile ilgili sorunlar olduğu görülmektedir. Bunun yanında II. ve III. Kişi **“Sukuk talebinde şartlar önceden belli olduğu için genel olarak bir sorun ile karşılaşmamaktadır.”** cevabını vermişlerdir.

4.2.3. Sözleşmeden/Şartlardan/Mevzuattan Kaynaklı Sorunlar

Görüşmecilere sukuk sözleşmesinden meydana gelen sorunlar nelerdir? şeklinde yöneltilen soruya; I., II., III. ve IV. Kişi **“Genellikle SPK mevzuatına göre yapıldığı ve müşteriler şartları bilerek kabul ettiği için herhangi bir sorun ile karşılaşılmamaktadır.”** cevabını vermişlerdir.

Sukuk işlemlerinde bazen müşteri bazen de banka kaynaklı farklı sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Muhtemel sorunları belirlemek amacıyla görüşme yapılan yetkili kişilere sukuk satımı, alımı veya devir işlemlerinde ne gibi sorunlar yaşıyorsunuz? sorusu yöneltilmiştir. Soruya; I. Kişi **“Özellikle sukukun geri alımında sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Müşteri tarafından vadesinden önce sukukun tekrardan geri alınmak istenmesi durumunda, o güne belirlenen fiyata göre işlem yapılacağından sorun burada oluşmaktadır. Bu sorun, müşterinin mevzuat ve şartlara hâkim olmamasından ve müşteri kaynaklı bilgi eksikliğinden kaynaklanmaktadır.”**, II. Kişi **“Devir veya satımda bir sorun yaşanmamaktadır. Talep edilen herhangi bir tarihte stokta yeterli sukuk bulunmadığı zaman yani stok yetersizliği olması durumunda sorun yaşanabilmektedir.”**, III. Kişi **“Bu konularda da bir sorun yaşanmamaktadır. Ancak bazen komisyon noktasında sorun oluşabilmektedir.”**, IV. Kişi **“Özellikle sukukun satımında müşterinin nitelikli olup olmaması durumuna ilişkin sorun yaşanmaktadır. Devir ve geri alımda ise düşük fiyat sorunu ve kâr dağıtım oranlarında belli sorunlar meydana gelmektedir.”** cevapları verilmiştir. Sukuka dair işlemlerde yaşanan sorunlar müşterilerin sukuka yönelik yeterli bilgiye sahip olmadıklarından kaynaklanmaktadır. Müşteriler gerekli ve değişmez şartlara göre getiri ve kâr oranını değerlendirdiklerinden, bunların dışında herhangi bir farklı işlem yapılmak istediğinde sorun yaşandığı belirlenmiştir.

4.2.4. Pazarlayandan (Çalışan) Kaynaklı Sorunlar

Katılım bankalarında sukuk pazarlama faaliyetlerinde karşılaşılan sorunlardan bir diğeri ise personel kaynaklı sorunlardır. Bu bağlamda yetkili kişilere bankanızda sukuk pazarlama faaliyetleri bu konuda uzman çalışanlar mı yoksa herhangi bir çalışan tarafından mı yapılmaktadır? Bu çalışanlar SPK lisansına sahipler mi? şeklinde yöneltilen soruya; I. Kişi **“Bütün banka personeli sukuk pazarlama faaliyetinde bulunabilmektedir. Ayrıca ihraç noktasında genel müdürlük kapsamında sukukun satışı ve pazarlanmasından sorumlu çalışan yetkili kişiler SPK lisansına sahiptirler. Ancak sadece pazarlamasını bütün çalışanlar yapabilmektedir.”**, II. Kişi **“Tüm çalışanlar tarafından yapılabilmektedir. Daha önce SPK lisansı zorunluluğu yoktu, ancak günümüzde lisans şartı getirilmiştir.”**, III. Kişi **“Tüm banka çalışanları tarafından yapılabilmektedir. Ancak her çalışan SPK belgesine sahip değildir.”**, IV. Kişi ise **“Sukuk pazarlama faaliyetleri tüm banka çalışanlarınca yürütülmektedir. İlgili pazarlama faaliyeti sürdürmek için SPK lisansına gerek yoktur ancak personeller lisansı kendi kariyerleri için almaktadırlar.”** cevabını vermiştir. Alınan cevaplara doğrultusunda bazı banka yetkililerinde SPK lisans bulunmakta bazılarında ise bulunmamaktadır. Bunun yanında tüm personelin sukuk ihraç faaliyetine dahil olmaları ve çalışanların genel olarak finansal ürün hakkında yeterli bilgiye sahip olmamalarından dolayı bu faaliyetlerde sorunlar ortaya çıkabilmektedir.

Görüşmecilere sukukun pazarlanması aşamasında, işletmeler ve bireyler sukuk hakkında verilen bilgileri yeterli buluyorlar mı? sorusuna; I. Kişi **“Müşterinin nitelikli olup olmadığı ile sermaye piyasası ürünlerinden haberdar ve bilgisinin olup olmadığına yönelik bir değerlendirme testi yapılmaktadır. Yapılan bu testler neticesinde yatırımcıya gerekli ve yeterli şekilde bilgi verilmeye çalışılmaktadır. Bunun sonucunda müşterilerimizde kendisine uygun şekilde ve miktarda bilgiyi almakta ve yeterli görmektedir.”**, II. Kişi **“Genel olarak bilgilendirme yeterli bulunmaktadır. Sadece icazet noktasında sorun yaşandığında gerekli bilgilendirme ile sorun çözülmeye çalışılmaktadır.”**, III. Kişi **“Evet buluyorlar, çoğu zaman uzmanlar tarafından gerekli bilginin verilmesi halinde, bu bilgiyi yeterli bulup ikna olabiliyorlar.”**, IV. Kişi ise **“Evet, yeterli buluyorlar. Gerekli departman yetkilisi tarafından yapılan bilgilendirmeleri yeterli görmektedirler.”** cevabını vermiştir. Genel olarak bankalar tarafından müşterilerine yönelik bilgilendirmelerin yapıldığı ve bu bilgilendirmelerin müşteriler tarafından yeterli görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırma Etiği

Araştırma süreci ana araştırmacı ile birlikte iki araştırmacı tarafından gerçekleştirilmiştir. İlgili alan taraması ve analizler yapılarak çalışmada sunulmuştur. Çalışmada hazırlanan mülakat soruları farklı pozisyonlardaki uzmanlar tarafından incelemeye alınmıştır. Çalışma soruları Batman ilinde faaliyet göstermekte olan katılım bankaları aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. Mülakat görüşmesi 20 Şubat 2020 ve 10 Mart 2020 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir. Çalışma soruları etik kurul onay ve izin belgesi alınmıştır. Mülakat sorularının güvenilirlik hususunda herhangi bir problem teşkil etmemektedir.

Sonuç ve Öneriler

Yapılan çalışmada, Batman ilinde faaliyet gösteren dört katılım bankası tarafından ihraç edilen sukukun pazarlanmasında karşılaşılan sorunlar araştırmaya konu olmuştur. Yapılan görüşmeler doğrultusunda katılım bankaları tarafından ihraç edilen sukukların pazarlanmasında karşılaşılan sorunlar; banka kaynaklı pazarlama sorunları, müşteri (talep eden) kaynaklı pazarlama sorunları, sözleşmeden/şartlardan/mevzuattan kaynaklı pazarlama sorunları ve pazarlayandan (sukukun pazarlamasından sorumlu yetkili çalışan) kaynaklı pazarlama sorunları olmak üzere dört kategoride incelenmeye çalışılmıştır.

Sorulan sorular ve alınan cevaplar doğrultusunda banka kaynaklı sorunların en fazla mevzuattan kaynaklı sorunlar olduğu sonucuna ulaşılmıştır. SPK tarafından belirlenen mevzuata göre faaliyette bulunan katılım bankalarının en fazla karşılaştıkları sorunun, sukuk talebinde bulunan müşterilerin nitelikli olup olmaması sorunudur. Müşteriler vade öncesinde sukuk üzerinde herhangi bir işlemde bulunamadıkları için bu sorun ortaya çıkmaktadır. Sorunların çözümü için bankaların, müşterilere sukuk hakkında mevzuata dayalı olarak gerekli bilgilendirme faaliyetlerine önem vermeleri gerekmektedir. Katılım bankalarının sukukun gerekli şekilde tanıtılmasında veya reklam gibi halkı bilgilendirmeye yönelik faaliyetlerde eksik kaldığını söylemek mümkündür. Bu eksikliklerin giderilmesi ve katılım bankaları tarafından sukuk bilgilendirme faaliyetlerine önem verilmesi durumunda, gerek sukuka yapılan yatırımların gerekse müşteri portföyünde olumlu bir artış olabileceği öngörülebilir.

Bankalar tarafından yaşanmakta olan diğer bir sorun ise nitelikli müşteri sorunu olarak belirlenmiştir. Bu soruna karşı bankalar kendi bünyelerinde veya harici şekilde tanıtım veya bilgilendirme faaliyetlerinde bulunabilirler. Bu sayede müşteriler gerekli mevzuata göre bilgiye sahip olacaklarından bu sorunun yaşanması durumu en aza indirebilir. Vade açısından yaşanan soruna karşı da bankalar gerekli bilgilendirme faaliyetlerini arttırarak ve bu konuda müşterilerine daha açıklayıcı ve detaylı bilgi vererek bu sorunu azaltabilirler. Aynı zamanda banka şubelerinde sukuk pazarlama faaliyetinde bulunabilecek bir birimin olması gerekmektedir. Bu birimlerde gerekli donanımına sahip uzman kişiler istihdam edilmelidir. Bu sayede müşterilere şube içerisinde daha iyi bilgi verilmesi sağlanabilecektir. Bilgilendirme sonucu sukuk işlem hacmi ve talep edilmesine yönelik bir artış olabileceği söylenebilir.

Katılım bankaları müşteri yönlü yaşamış oldukları, müşterinin nitelikli olması sorunun yanında, nitelikli müşteriye ve halka arz edilen sukuklar açısından da sorun yaşamaktadırlar. Karşılaşılan sorunların altındaki en büyük sebep ise elde edilecek gelir açısından ortaya çıkmaktadır. Bankalar bu gibi sorunlar ile başa çıkabilmek ve sukuk talebinde bulunan müşterilerini koruyabilmek için kendi adlarına sahip oldukları sukukları müşterilerine arz edebilirler. Belirtilen sorunların dışında bazen bankalar müşteri taleplerinin karşılanması açısından da sorunlar ile karşılaşabilmektedirler. Bu ve buna benzer sorunların çözümü için sukuk pazarlama faaliyetlerine gerekli önemin verilmesi gerektiği açıktır. Sukuk pazarlama faaliyetlerinin iyileştirilmesi ile de bankanın müşteri portföyünün genişletilmesi adına olumlu bir yaklaşım olacaktır. Aynı zamanda sukuk pazarlama faaliyet-

lerinin kalifiye ve alanında uzman kişilerce yapılmasının, sukuka olan ilgiyi arttıracacağı ve sukuk işlem hacminin artmasına da etki edebileceği söylenebilir.

Bankaların ihraç etmekte olduğu sukuklara ilişkin taraflar arasında, sözleşmeden kaynaklı sorunlar da meydana gelmektedir. Müşteriler sözleşme şartlarına tam olarak vakıf olmadıklarında ve kira sertifikası üzerinde herhangi bir işlem yapma talebi olduğunda sorun yaşanmaktadır. Bankalar sukuk talebinde bulunan veya bulunmak isteyen müşterilere, sukuk talebine ilişkin tüm gerekli şartları olumlu ve olumsuz yönleriyle aktarması gerekmektedir. Gerekli şartlar müşteriye aktarılırken SPK tarafından belirlenen mevzuata uygun şekilde aktarılması önem arz etmektedir. Şartların hem gerektiği şekilde hem de mevzuata uygun bir şekilde aktarılması, hem banka hem de müşteri adına uzun vadede bir sorun oluşturmayacağı söylenebilir.

Sukuk pazarlama faaliyetlerinde bulunan katılım bankalarının karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri de çalışandan yani sukuku pazarlayandan kaynaklı sorunlardır. Diğer bir ifadeyle bankalar bünyelerindeki sukuk pazarlama biriminde çalışan personel veya tüm personellerinin sukuk ve sukuk ihracı hakkındaki bilgi yetersizliğinden kaynaklı sorunlar yaşamaktadırlar. Banka personelinin bu konudaki eğitimleri önemli bir konudur. Çünkü sukukun pazarlanmasında banka personellerinin sukuk ihraç hacmi üzerinde etkili olduğu gözlemlenmiştir. Nitelikli personel olmasının, bankaların sukuka yönelik yapılan işlemleri veya diğer herhangi bir banka faaliyetlerinde önemli derecede etkili olacağı kaçınılmazdır. Dolayısıyla bankalar, gerek herhangi bir bankacılık faaliyetinde, gerekse sukuk pazarlama faaliyetlerinde personel niteliğine önem vermesi gerekmektedir. Pazarlama faaliyetinde bulunan çalışanların gerekli eğitim programlarına önem göstermesi ve sukuk hakkında gerekli ve yeterli bilgiye sahip olması gerekmektedir.

Genel olarak, sukuk pazarlanmasında katılım bankalarının değişik ve önemli sorunlar ile karşılaştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Bankaların yaşamakta oldukları bu sorunları nitelikli müşteri profili, vade, icazet, mevzuat ve sözleşme kaynaklı sorunlar ile nitelikli personel sorunları olarak sıralamak mümkündür. Bu sorunların bankalar tarafından gerekli şekilde çözümlere kavuşturulması durumunda ilgili bankaların gerek faizsiz finans piyasasında gerekse diğer finansal piyasalarda önemli bir prestij kazanabileceği öngörülebilir. Dahası bankalara olan güvenin artacağı ve yatırım faaliyetlerinde tercih sebebi olabilecekleri söylenebilir.

Kaynakça

- Abdelrahman, A. Y. (2019). Sukuk: A critique of experience, and their possible role in muslim countries development. *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 1-19.
- Ahmad, N., Daud, S. N. M., & Kefeli, Z. (2012). Economic forces and the sukuk market. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 127-133.
- Ahmad, N., & Rahim, S. A. (2013). Investigating stock market reactions on sukuk issuance based on ratings. *In 4th International Conference on Business and Economic Rsearch (4th ICBER 2013)*.

- Ahmad, W. & Radzi, R. M. (2011). Sustainability of sukuk and conventional bond during financial crisis: Malaysia's capital market. *Global Economy and Finance Journal*, 4(2), 33-45.
- Ahroum, R. & Achchab, B. (2017). Pricing of Sukuk Musharakah with jointventure as underlying, beyond the use of PLS ratio. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 8(4), 406-419.
- Aker, Y. ve Karavardar, A. (2018) Kira sertifikası ve Türkiye'deki kobi'ler için yeni bir finansman modeli önerisi. *In International Congress of Islamic Economy, Finance and Ethics*,50-64.
- Al Elsheikh, A. A. A. ve Tanega, J. (2011). Sukuk Structure and its regulatory environment in the Kingdom of Saudi Arabia. *Lawand Financial MarketsReview*, 5(3), 183-200.
- Al Fathan, R. ve Arundina, T. (2019). *Finance-growth nexus: Islamic finance development in Indonesia. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*.
- Alam, N., Bhatti, M., & Wong, J. T. (2018). Assessing Sukuk defaults using value-at-risk techniques. *Managerial Finance*, 44(6), 665-687.
- Al-Amine, M. A. B. (2008). Sukuk market: Innovations and challenges. *Islamic Economic Studies*, 15(2).
- Ali, R. (2011). An overview of the sukuk market. *Sukuk and Islamic Capital Markets: A Practical Guid.*, 7-20.
- Alpaslan, H. İ. (2014). Yeni bir finansman aracı olarak sukuk (kira sözleşmesi) ve muhasebeleştirilmesi. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6, 15-31.
- Alpaslan, H. İ. ve Kudun, C. (2016). Türkiye'de Sukuk uygulamaları ve vergisel boyutu. *Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi*, 6(2/1), 319-337.
- Aman, A. U., Naim, A. M., & Isa, M. Y. (2019). What determines Sukuk market development? New theoretical insights. *Global Review of Islamic Economics and Business*, 7(1), 021-027.
- Aydın, E., & Ayyıldırım, K. (2015). Kira sertifikalarının ve varlık kiralama şirketlerinin gelir vergisi ve kurumlar vergisi bakımından değerlendirilmesi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (46), 43.
- Aziz, S., Ashraf, D., & El-Khatib, R. (2019). Does trust level matter in Sukuk issuance?. *Available at SSRN 3396690*.
- Balli, F., Ghassan, H., & Al Jeefri, E. H. (2021). Sukuk and bond spreads. *Journal of Economics and Finance*, 1-15.
- Basyariah, N., Kusuma, H., & Qızam, I. (2021). Determinants of Sukuk Market Development: *Macroeconomic Stability and Institutional Approach. The Journal of Asian Finance, Economics, and Business*, 8(2), 201-211.
- Comcec Coordination Office. (October 2017). *Diversification of Islamic Financial instruments. Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation (COMCEC)*.

- Dinçer, H. ve Yüksel, S. (Ed.). (2018). Finansal iktisat. Ankara: Orion Kitapevi. <https://s3.amazonaws.com/> adresinden 01 Ekim 2019'da alınmıştır.
- Dolaş, A. (2019). Katılım bankalarındaki sukuk uygulamaları ile ilgili olarak tasarruf sahiplerinin bilgi düzeylerinin değerlendirilmesi üzerine bir uygulama: Şanlıurfa örneği. (Yüksek Lisans Tezi). Şanlıurfa: *Harran Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı*.
- Duqi, A., ve Al-Tamimi, H. (2019). Factor saffecting investors' decision regarding investment in Islamic Sukuk. *Qualitative Research in Financial Markets*, 11(1), 60-72.
- Ela, M. (2019). Yeşil Sukuk ve Türkiye'de uygulanabilirliği. *Yönetim ve Ekonomi*, 26(1), 221-237.
- Fatima, M. (2016). Difference sand similarities between Ijaraand conventional operating lease contracts. *Market Forces*, 1(4).
- Hanim Kamil, K., Abdullah, M., Shahimi, S., ve Ghafar Ismail, A. (2010). The subprime mortgages crisis and Islamic securitization. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 3(4), 386-401.
- International Islamic Financial Market (IIFM). 2019. Sukuk Report July 2019 8th Edition. *A Comprehensive Study of the Global Sukuk market*.
- İslam İşbirliği Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi (İSEDAK). 2019. *İslami sermaye piyasalarında Sukukun rolü*. İsedak Koordinasyon Ofisi
- Jamilah Abdul Jalil, M. & Abdul Rahman, Z. (2012). Sukuk investment: Comparison of the profits obtained byusing Ijarahand Musharakah Mutanaqisah principles withlong-termtenure. *Qualitative Research in Financial Markets*, 4(2/3), 206-227.
- Jobst, A. A. (2007). The economics of Islamic Finance and securitization. *The Journal of Structured Finance*, 13(1), 6-27.
- Kartal, M. T. & Ay, H. (2019). Türkiye'de faizsiz finans kuruluşları açısından bir dönüm noktası: Faizsiz finans muhasebe standartları (FFMS) üzerine bir inceleme. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 77-102.
- Keskin, I., ve Kantarcı, H. B. (2015). The Importance and Role of Sukuk Marketing as an Islamic Bond in the Economy. *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 9(6), 1897-1902.
- Kordvani, A. (2009). A legal analysis of the Islamic bonds (sukuk) in Iran. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 2(4), 323-337.
- Kusuma, K. A., ve Silva, A. C. (2014). Sukuk markets: A proposed approach for development. *The World Bank*. (Erişim tarihi: 27.09.19).
- Merdin, F. (2016). Sermaye piyasasında faizsiz finansman aracı olarak sukuk ve sukuk yatırımcı profilinin analizi. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü.

- Mseddi, S., & Naifar, N. (2013). Rating methodology and evaluating the issuer of sukuk. *International Journal of Management Science and Engineering Management*, 8(4), 262-275.
- Nisar, S. (2007). Islamic bonds (Sukuk): its introduction and application. *Electronic Article at: www.financeinislam.com*.
- Rauf, A. L. A. (2013). Emerging role for Sukuk in the capital market. *South Asia Journal of Contemporary Business, Economics and Law*, 2(2), 41-45.
- Reboredo, J. C. ve Naifar, N. (2017). Do Islamic bond (sukuk) prices reflect financial and policy uncertainty? A quantile regression approach. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(7), 1535-1546.
- Rezaei, Z. (2013). Sukuk: An Islamic financial instrument. *Management and administrative sciences review*, 2(3), 261-267.
- Saad, N., & Mohamad, N. E. A. B. (2012, March). Sukuk in Malaysian capital market. *In 3rd International Conference on Business and Economic Research*. Retrieved December (Vol. 11, p. 2012).
- Selçuk, M. (2014). Revaçta olan bir İslami finansman aracı: Sukuk. *Bildiriler Kitabı-III*. 229.
- Sherif, M., ve Erkol, C. T. (2017). Sukuk and conventional bonds: shareh older wealth perspective. *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, 8(4), 347-374.
- Smaoui, H. & Ghouma, H. (2019). Sukuk market development and Islamic banks' capital ratios. *Research in International Business and Finance*, 51, 101064.
- Smaoui, H., & Khawaja, M. (2017). The determinants of sukuk market development. *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(7), 1501-1518.
- Tekin, A. (2017). Türkiye kira sertifikaları ile İslami finans piyasalarındaki eşdeğer ürünler arasında bir karşılaşma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 20(2), 160-174.
- Türkiye Katılım Bankaları Birliği (TKBB). 2018. *Katılım bankaları. yıllık sektör raporları*. <https://tkbb.org.tr/Documents/Yonetmelikler/Katilim-Bankalari-2018-.pdf>
- Wilson, R. (2008). Innovation in the structuring of Islamic sukuk securities. *Humanomics*, 24(3), 170-181.
- Yakar, S., Kandır, S. Y., & Önal, Y. B. (2013). Yeni bir finansman aracı olarak "Sukuk-Kira Sertifikası" ve vergisel boyutunun incelenmesi. *Bankacılar Dergisi*, 84, 72-94.
- Yanpar, A. (2015). *İslâmi finans ilkeler, araçlar ve kurumlar*. İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Yardımcıoğlu, M., Ayriçay, Y. ve Coşkun, S. (2015). İslami finans çerçevesinde menkul kıymetleştirilmiş varlık; Sukuk dünya ve Türkiye piyasası incelemesi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 157-174.
- Zakaria, N. B., Isa, M. A. M., & Abidin, R. A. Z. (2012). The construct of Sukuk, rating and default risk. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 65, 662-667.