

**T.C.
OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ, İTHALATÇI
AÇISINDAN GÜVEN PROBLEMİ VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ**

Emre MUŞOVI

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME PROGRAMI**

DANIŞMAN

Prof.Dr. Halit Targan ÜNAL

İSTANBUL, Aralık 2014

Y Ü K S E K L İ S A N S
TEZ SAVUNMA TUTANAĞI

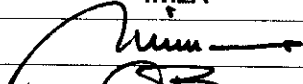


ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : Emre Muşovi Öğrenci No : 122001631
Anabilim/Bilim Dalı : Sosyal Bilimler Enstitüsü / İşletme Tez Savunma Tarihi : 09.12.2014
Danışman : Prof.Dr. H.Targan Ünal Tez Savunma Saati : 14.00

Tez Konusu : Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İthalatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri

1- Düzeltme ve Red durumlarında jüri üyelerinin ortak öneri ve görüşleri:

KABUL <input checked="" type="checkbox"/>	DÜZELTME <input type="checkbox"/>	RED <input type="checkbox"/>
---	-----------------------------------	------------------------------

JÜRİ ÜYESİ	KARAR	İMZA	ORTAK KANAAT
Prof.Dr.H.Targan Ünal	KABUL		KABUL
Yrd.Doç.Dr.Bülent Günceler	KABUL		
Yrd.Doç.Dr.Kadir Tuna	KABUL		
YEDEK JÜRİ ÜYESİ	KARAR	İMZA	

2- Jüri Üyelerinin kişisel olumsuz öneri ve görüşleri** :

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KİŞİSEL GÖRÜŞ
Prof.Dr.H.Targan Ünal		
Yrd.Doç.Dr.Bülent Günceler		
Yrd.Doç.Dr.Kadir Tuna		

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	

* Oybirliği durumunda "düzeltme" veya "red" kararı veren jüri üyeleri ittifak ettikleri öneri ve görüşlerini burada kendilerine ayrılan yere yazarlar.

** Oyçokluğu veya oybirliği durumlarında "düzeltme" veya "red" kararı veren jüri üyeleri ittifak hali dışında kişisel öneri ve görüşlerini burada kendilerine ayrılan yere yazarlar.

Basarıya destekliyoruz!



T.C
OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

Belirtilecek açıklamalar için ayrılan yerlerin yeterli olmaması durumunda formun arka yüzü veya ek bir kâğıt da kullanılabilir.

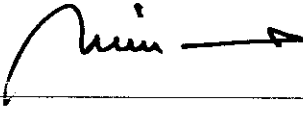
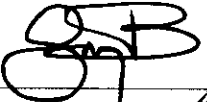

Y Ü K S E K L İ S A N S
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : Emre Muşovi Öğrenci No : 122001631
Anabilim/Bilim Dalı : Sosyal Bilimler Enstitüsü / İşletme Tez Savunma Tarihi : 09.12.2014
Danışman : Prof.Dr.H.Targan Ünal Tez Savunma Saati : 14.00

Tez Konusu : Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İthalatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin **33.Maddesi** uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin **KABUL'u** 'ne OYBİRLİĞİ / ~~OYÇOKLUĞUYLA~~ karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
Prof.Dr.H.Targan Ünal		KABUL
Yrd.Doç.Dr.Bülent Günceler		KABUL
Yrd.Doç.Dr.Kadir Tuna		KABUL

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)

*Başarıya
destekliyoruz!*



**T.C.
OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ, İTHALATÇI
AÇISINDAN GÜVEN PROBLEMİ VE ÇÖZÜM
ÖNERİLERİ**

Emre MUŞOVI

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME PROGRAMI**

İSTANBUL, Aralık 2014

ÖNSÖZ

İşbu çalışma 14 yıllık mesleki birikimin ve incelediğim kaynakların aynası niteliğini taşımaktadır. Çalışma süresince incelediğim kaynaklar, 14 seneye rağmen, insanın hala öğrenecekleri olduğunu, öğrenmenin hiç bitmeyecek bir serüven olduğunu göstermiştir.

Çalışma esnasında tüm desteklerini benden hiçbir zaman esirgememiş, her daim güçlükte yanımda olmuş, bıkmak usanmak bilmeden sorularımı cevaplamış ve yolumu aydınlatmış hocam Sn. Halit Targan Ünal'a,

Tüm kayıtları ve kaynakları benimle paylaşarak çalışma amacına hizmet eden bir uygulamaya ulaşmamı sağlayan, Sn. Birol Akpınar ve Sn. Nilgün Pekcanlı'ya,

Çalışma sırasında hak ettikleri ilgiyi gösteremediğim, yanlarında bulunamadığım değerli oğullarıma,

Ve tüm çalışma boyunca beni destekleyen, zor günlerimde yanımda olan, hayat arkadaşım, eşim, Duygu'ya

Teşekkürlerimi sunarım.

İÇİNDEKİLER

	<u>SAYFA NO</u>
ÖNSÖZ	i
İÇİNDEKİLER.....	ii
ÖZET	vi
ABSTRACT.....	vii
KISALTMALAR	ix
ŞEKİLLER.....	x
BÖLÜM 1.GİRİŞ VE AMAÇ.....	1
BÖLÜM 2.DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ	3
2.1. SÖZLEŞME.....	4
2.2. EVRAKLAR	7
2.2.1. Ticari Evraklar	7
2.2.2. Resmi Evraklar	8
2.2.3. Taşıma Belgeleri.....	9
2.2.4. Sigorta Belgeleri	10
2.3. TARAFLAR	11
2.4. TESLİM ŞEKİLLERİ.....	12
2.5. PEŞİN ÖDEME	16
2.5.1. Tanım ve Özellikler	16
2.5.2. İşleyiş Ve Şema	16
2.5.3. Tarafların Rollerini	17
2.5.4. Kullanılan Evraklar.....	17
2.5.5. Riskler ve Çözüm Önerileri	17
2.6. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME	19

2.6.1. Tanım ve Özellikler	19
2.6.2. İşleyiş Ve Şema	19
2.6.3. Tarafların Rollerini	20
2.6.4. Kullanılan Evraklar.....	20
2.6.5. Riskler ve Çözüm Önerileri.....	21
2.7. KABUL KREDİLİ ÖDEME	22
2.7.1. Tanım ve Özellikler	22
2.7.2. İşleyiş Ve Şema	23
2.7.3. Tarafların Rollerini	25
2.7.4. Kullanılan Evraklar.....	25
2.7.5. Riskler ve Çözüm Önerileri.....	26
2.8. MAL MUKABİLİ ÖDEME	26
2.8.1. Tanım ve Özellikler	26
2.8.2. İşleyiş Ve Şema	28
2.8.3. Tarafların Rollerini	29
2.8.4. Kullanılan Evraklar.....	29
2.8.5. Riskler ve Çözüm Önerileri.....	30
2.9. KARŞI TİCARET	31
2.9.1. Çeşitler.....	32
2.9.1.1. Takas.....	32
2.9.1.2. Özel Takas	32
2.9.1.3. Bağlı Muamele	32
2.9.1.4. Clearing	32
2.9.1.5. Karşı Alım	33
2.9.1.6. Dengeleme	33
2.10. MAHSUBEN ÖDEME.....	34
2.11. KONSİNYASYON	34
2.12. AKREDİTİF	35
2.12.1. Tanım ve Özellikler	35

2.12.2. Taraflar	36
2.12.3. Çeşitler ve İşleyiş	37
2.12.3.1 Dönülebilir-Dönülemez.....	37
2.12.3.2. Teyitli-Teyitsiz	38
2.12.3.3. Sight-Deferred-Mixed	39
2.12.3.4. Devredilebilir.....	39
2.12.3.5. Adi	40
2.12.3.6. Rotatif.....	41
2.12.3.7. Stand-By	41
2.12.3.8. Back to Back.....	42
2.12.3.9. Green-Red Clause.....	42
2.12.4. Evraklar	44
2.12.5. Bankalar.....	45
2.12.6. İbrahim ve Rezervler.....	45
2.12.7. UCP 600	46
2.12.8. Riskler ve Çözüm Önerileri	47
BÖLÜM 3.UYGULAMA	49
3.1. Örnek Olay	50
3.2. Mal İhtiyacı.....	50
3.3. Ödeme Planında Müzakereler ve Detayları	52
3.4. Sözleşme ve Detayları	53
3.5. Proforma Fatura ve Detayları	56
3.6. Garanti Mektubu ve Detayları	57
3.7. Yükleme, Gümrükleme ve Teslim.....	58
3.8. Ekipmanın Performans Yetersizliği.....	59
3.9. Garanti Mektubu Tazmin Süreci	61
3.10. Uygulama Sonucu.....	61
SONUÇ	62
KAYNAKLAR	64

EKLER	72
ÖZGEÇMİŞ	99

ÖZET

DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ, İTHALATÇI AÇISINDAN GÜVEN PROBLEMİ VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Dış ticaret, iki veya daha fazla ülke arasında yapılan alışverişten ibarettir. Malların ve sermayenin ulusal sınırların dışına akışıyla ilgilidir. İç üretim eksikliğinin kapatılması, fiyat ve maliyet avantajları yaratılması ve ürün çeşitliliği sağlanması açısından küreselleşen dünyada vazgeçilmez bir noktaya gelmiştir.

Dış ticaretin başlangıç noktası arz ve talebin ülke sınırları dışında buluşmasıdır. İthalata karar veren firma, yurtdışı pazarları mal ve fiyat çerçevesinde araştırır. Yurtdışı firmalardan teklifler ister ve siparişi oluşturur.

İthalatçı açısından problemsiz alışveriş, özetle sipariş ettiği ve bedelini ödediği veya ödeme yükümlülüğüne girdiği malın, siparişteki evsafına uygunluğu, hasarsız, ayıpsız ve eksiksiz olarak temini, ihracatçının mal yanında vermeyi taahhüt ettiği servislerin de eksiksiz sunulmasını içermektedir. İşte güven problemi bu noktada ortaya çıkmaktadır. Keza bu riskler sadece kağıt üzerinde ve/ve ya doğru ödeme şeklinin tespiti ile kapatılabilecek riskler olmayabilir. İthalatçı, sayılan koşulların gerçekleşeceğinden emin olmak ve güvence altına almak zorundadır. Dış ticarete ödeme şekilleri, ithalatçı açısından güven problemi ve çözüm önerileri isimli çalışmamız bu temel problem üzerinde durmaktadır. Dış ticarete konu malın bedelinin ödenmesini içeren yöntemlerin ithalatçı açısından incelenmiş, ilgili yöntemler çerçevesinde riskler belirlenmiş ve bu risklerin bertaraf edilmesi için çeşitli öneriler getirilmiştir.

İlgili çalışma kapsamında kaynaklar taranmış, mevzuat incelenmiş, işin mutfağı sayılan banka ve alışverişin alıcısı ithalatçı firmalar üzerinde çalışmalar yapılmıştır. Çalışmalar sırasında firmaların yaşadığı problemler incelenmiştir. Çalışma sırasında elde edilen bulgular iki ayrı temel soruna değinmektedir. İlki ithalatçıların avans olarak ödediği bedeller karşısında malı temin edememeleri, ikinci sorun ise temin edilen malın

eksik olması veya siparişteki evsafına uygun olmamasıdır. Uygulama kısmında bir örnek üzerinden gidilerek firmamızın bu riskleri nasıl bertaraf ettiği ve kazançları incelenmiştir.

Çalışmanın son bölümünde öneriler yer almaktadır. Ödeme şekilleri risk açısından çeşitlilik gösterdiğinden her ödeme şekli için ayrı başlıklar açılmış ve öneriler sıralanmıştır. İlgili öneriler rasyonel çerçevede tutulmuş, gerek ihracatçı gerekse ithalatçı açısından karşılanabilir koşullar öngörülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Dış ticaret, ödeme şekilleri, dış ticarete ithalatçı açısından riskler,

ABSTRACT

FORMS OF PAYMENT IN FOREIGN TRADE IMPORTER FROM THE PERSPECTIVE OF CONFIDENCE PROBLEM AND SOLUTIONS

Foreign trade made between two or more countries consist of shopping. Out of the flow of goods and capital is related to national borders. foreign trade, the closure of the lack of production, price, and cost advantages in terms of ensuring the creation and product diversity in a globalized world has become an indispensable point.

The starting point of the supply and demand of foreign trade of the country is outside the boundaries of the meeting. Companies who decide to import foreign markets is explored in the context of goods and prices. Want to bids from foreign firms and creates order.

Importers in terms of exciting shopping, summarizes the order and pay the price or payment obligations enters the goods, in the order kind, compliance, undamaged, non-defective and fully supply the exporter's goods alongside committed to providing services that also presented in full comprises. Here is the problem of trust arises at this point. Likewise, only on paper these risks and / or risks that could be closed with the correct form of payment may not be identified. Importer, make sure that the mentioned conditions and guarantees must take place. Forms of payment in foreign trade, importers confidence problems and solutions in terms of our work titled rests on this fundamental problem. Tradable goods containing the payment method is analyzed in terms of the importer. Risks related methods in the context of these risks were identified and various suggestions have been made for the disposal.

Related study, the literature, legislation has been examined, business and shopping the recipient of the kitchen importing company listed banks have been working on. The problems experienced by the company during the study were examined. The results obtained during the study refers to two main problems. Adygeyan pay in advance the cost of the first importer in the face of their inability to provide the goods, the second

problem is the lack of supply of the goods or the order is not in accordance with the desired property. By going through an example application of our company at the disposal of those risks and benefits that have been examined.

In the final part of the study recommendations are included. Payment methods vary in terms of the risk that the separate headings for each payment method and suggestions are opened. Held in the framework of rational recommendations for both exporters as well as importers have been foreseen in terms of the conditions can be met.

Keywords: Foreign Trade, Forms of Payment, Risks in Terms of Trade for Importers,

KISALTMALAR

CFR	: Mal Bedeli ve Navlun Dahil Teslim
CIF	: Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Dahil Teslim
CIP	: Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim
CPT	: Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim
DAF	: Sınırdaki Teslim
DDP	: Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Belirlenen Varış Yeri Teslim
DDU	: Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim
DEQ	: Rıhtımda Teslim
DES	: Gemide Teslim
EXW	: İş Yeri Teslim
FAS	: Gemi Yanında Teslim
FCA	: Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim
FOB	: Gemide Teslim
UCP	: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits

ŞEKİLLER

	<u>SAYFA NO</u>
Şekil 2.1. Dış Ticarete Taraflar	11
Şekil 2.2. Peşin Ödeme İşleyiş Şeması	16
Şekil 2.3. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde İşlem Akışı	19
Şekil 2.4. Kabul Kredili Ödeme Şematığı	23
Şekil 2.5. Mal Mukabili Ödeme Şematığı	28
Şekil 2.6. Devredilebilir Akreditif	40

BÖLÜM 1.GİRİŞ VE AMAÇ

İktisat teorisinin nasıl doğduğu ve geliştiği, iktisadın tarihinin nereden başladığı tartışmalı bir konudur. Kimileri bunu eski Yunan'dan, kimileri eski Çin'den, kimileri de eski Mısır uygarlığından başlatır. Ancak bazı yazarlar da yeniçağa kadar hiç kimsenin iktisat literatürüne bir katkısı olmadığını iddia eder. Bu iddiaya göre iktisadın tarihi 1776'da Adam Smith'in yazdığı "Ulusların Zenginliği" kitabıyla başlar (KOSGEB, 2004).

Alvin Toffler, ekonomide geçirilen iki büyük değişim dalgasını tanımlamaktadır. Birinci değişim dalgası; tarımsal ekonomidir. Tarım uygarlığı yaklaşık olarak 1650-1750 yıllarına kadar sürmüştür. İkinci dalga; 17.yüzyılın sonlarında Avrupa'da başlayan sanayi devrimidir. Bu dalga, İkinci Dünya savaşının sona ermesinden kısa bir süre sonra her bakımdan zirveye ulaşmıştır. Takiben üçüncü dalga başlamıştır. İkinci dalga klasikleri yerini, ileri bilgi ve teknolojiye dayalı hizmetler sektörüne bırakmaya başlamıştır (Toffler, 1980).

Bu süreçte söz konusu değişimlerin hızı geometrik olarak artmaktadır. Özellikle 21. Yüzyılın başından itibaren ülkeleri ve toplumları derinden etkileyen ve önem kazanan bir olgu doğmuştur, küreselleşme, siyasetten ekonomiye, sosyal yaşamdan yönetime kadar insan yaşamının her alanında etkisini arttırmıştır.

Küreselleşme, ekonomik, sosyal, teknolojik, kültürel, politik ve ekolojik denge açılardan global bütünleşmenin, entegrasyon ve dayanışmanın artması anlamına gelmektedir.

Ekonomi açısından küreselleşme, anlaşmalar, teknolojik gelişmeler, iletişim ve ulaşım alanındaki gelişmelere yol açmış ve bu çerçevede, bir ülkedeki kamu kuruluşlarının, özel kişi ve kuruluşların diğer ülkelerle yaptıkları mal ve hizmet alım ve satımları anlamına gelmekte olan dış ticareti kolaylaştırdığı gibi zorunlu hale getirmiştir.

Dış ticaret, yurtiçi talep karşılandıktan sonra üretim fazlasına yeni pazarlar bulunması, veya tam tersi olarak yurtiçi üretimin yetersizliği nedeni ile dış pazarlardan

temin, uluslararası hizmet veya mallardaki fiyat farklılığı nedeni ile dış pazarlara satarak daha fazla kar etme veya dış pazarlardan temin ederek rekabet avantajı sağlama ve mal farklılıkları çerçevesinde tüm aktörlerin vazgeçilmezi halindedir.

Ülkemizde dış alım (ithalat) dış satımdan (ihracat) fazladır. İthalat ile ihracat arasındaki dengeye dış ticaret dengesi denir ve ülkemizde negatiftir. Bu durum dış ticaret açığı olarak tanımlanır.

Avrupa ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği anlaşmasının devreye girdiği 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren artık İzmir'deki bir firma Berlin'deki bir firmayla aynı şartlarla hem Türkiye'de hem Almanya'da hem de İtalya'da rekabet edecektir. Bu sebeple, ülkemizdeki her firma ve yatırımcı faaliyetlerini planlar ve uygularken olayın uluslararası boyutunu da göz önüne almak durumundadır. Bu ifadenin anlamı, artık Türk yatırımcısı ve firmasının uluslararası kuralları çok iyi bilerek hareket etmeleri gerektiğidir (Türksever, 1996).

Dış ticaretin kuralları Dünya Ticaret Örgütü tarafından belirlenmektedir. Bu kuralların uygulama kapsamı ödeme şekilleri ve teslim şekilleridir. Yukarıdaki paragraflarda açıkladığımız üzere, dış ticarete ayak uydurmak, getirdiği fırsatları yakalayarak, riskleri bertaraf etmek için dış ticaretin kurallarına hakim olmak şarttır. Bu şarttan yola çıkarak, bu çalışmanın amacı, ülkemizde daha fazla gerçekleşen ithalat işlemleri kapsamında, dış ticaretin ödeme şekillerinin tanımlanması, ödeme şekilleri çerçevesinde karşılaşılan olağan ve sadece ödeme şekli ile kapatılamayacak olağan dışı riskler ve bu risklerin bertaraf edilmesi için önerilerin getirilmesidir.

BÖLÜM 2.DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

İki farklı ülke vatandaşının anlaşabilmesi için aynı dili konuşmaları esastır. İşte bu çerçevede rahatlıkla iki farklı ülke şirketinin de ticaret ortamında anlaşabilmeleri için aynı dili konuşmaları gerektiği söylenebilir. Bu kapsamda dilin aynı olabilmesi için kelimelerin aynı anlama gelmesi esastır. İşte bu nedenle dış ticarete ödeme şekilleri standartlaştırılmıştır. Peşin ödeme dendiğinde iki tarafın anladığı da aynıdır.

Ödeme şekilleri iki tarafın ticaretin tüm detaylarını belirledikleri sözleşme de açıkça yer alır. Tarafların adları ve adresleri, mal tipleri, söz konusu mala ilişkin miktarının ve kalitesinin belirtilmesi, fiyatının, teslim yerini, ödeme şeklinin, teslim şeklinin, ambalaj detayının, ödeme yeri ve zamanının ve en önemlilerinden biri de ihtilaf durumunda çözüm mercilerinin anlaşma üzerinde yer alması gerekmektedir (Çınar, 2004).

Dış ticaret işlemlerinde ülkelerin farklı kambiyo rejimlerine, ekonomik ve siyasi yapıya sahip olmaları, uyguladıkları ekonomi politikaları ve kanunların farklı olması, piyasaların uzak mesafelerde bulunması, kur riski, ticari ve politik birtakım risklerin var olması, bunun yanında ithalatçı ile ihracatçının birbirlerini yeterince tanıyamamaları sonucunda ortaya çıkan güven sorunu dış ticareti yurt içi ticaretten ayırmakta ve dış ticareti riskli hale getirebilmektedir (Özözen, 2006). Bu çerçevede, yurtiçi işlemlerde tabiri caizse “parayı öde, malı al” sistemi dış ticarete işlememektedir. İşte ithalatçı gözü ile risklerin kapatılması için hangi ödeme yönteminin seçilmesi ve ilgili ödeme yönteminde hangi süreçlerin izlenmesi gereği bu nedenden doğmaktadır.

Kullanılan ödeme şekilleri;

- (1) Peşin ödeme,
- (2) Vesaik mukabili ödeme,
- (3) Kabul kredili ödeme,
- (4) Mal mukabili ödeme,
- (5) Karşı ticaret,

- (6) Mahsuben ödeme,
- (7) Konsinasyon,
- (8) Akreditif,

Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını;

- (1) Sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler,
- (2) Alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi,
- (3) Ülkenin genel politikası,
- (4) İthalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler (Kaya, 2012)

Yukarıda bahsettiğimiz gibi alım satıma yönelik bir sözleşme olmalıdır. Bu sözleşmede de elbette mütalaa edilecek en önemli husus ödeme şekli olacaktır. İthalatçının bu şekli tek taraflı belirlemesi rasyonel değildir. Bu kapsamda kendisi için en güvenli sayılan mal mukabili ödeme şeklini her zaman seçmesi mümkün olmayacaktır. Kaldı ki mal mukabili kabul edilse dahi malın muhteviyatı ile ilgili ilk etapta görünemeyen riskler olabilmektedir. İthalatçı ve ihracatçı aralarındaki güven derecesine ve yukarıda saydığımız diğer faktörlere göre ödeme şeklini belirleyecektir. Genel teamülde ithalatçı ve ihracatçının taraflarını koruyan ödeme şekli akreditif gibi görünmekle beraber orada da teslim veya teslim edilen malın muhteviyatına ilişkin riskler mevcuttur. Bu kapsamda, her ne kadar DTO tarafından standart olarak ödeme şekilleri belirlenmiş olsa da, bunlar sadece paranın hangi aşamada ve ne şekilde el değiştirdiğini gösteren araçlardır. Ödeme şekilleri tüm riskleri bertaraf etmezler. İthalatçıya düşen ek enstrümanlar ile ilgili riskleri kapatmaktır. Aşağıda sözleşmeden başlayarak, sık kullanılan ödeme şekilleri incelenecek, riskler saptanacak ve öneriler getirilecektir.

2.1. SÖZLEŞME

Sözleşme iki tarafın bir hukuki sonuç elde etmek üzere iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun surette açıklamaları demektir. Örneğin, tarafların bir bedel karşılığında belli bir malın mülkiyetinin devredilmesi hususunda anlaşmalarıyla bir satım sözleşmesi meydana gelmiş olur.

Dış ticaret işlemleri alıcı ve satıcının sözleşme yapması ile başlar. Yaygın olarak benimsenen ticaret prensiplerine göre bir tarafın ileri sürdüğü şartları karşı tarafın yazılı olarak kabul etmesi halinde geçerli bir sözleşme yapılmış demektir. Sözleşmede, tarafların yükümlülükleri ve haklarının kesin bir biçimde şarta bağlanması zorunludur. Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüneceği, taşıma sırasında malların kaybolması ve hasar görmesi halinde riskin hangi tarafa ait olacağı hususları sözleşmede açık olarak yer almalıdır. Diğer taraftan, hukuki alıcıya teslim olayının nasıl oluştuğu, yani hangi hal ve noktada satıcının yükümlülüklerini gerçekleştirmiş sayılacağı hususlarının standart kurallara bağlanması ve bu kuralların sözleşmeler aynen konması yerine kısaltılmış biçimleriyle kullanılmasını ihtiyacı her zaman kendini göstermiştir. Değişik ülkeler ile ticaret yapan firmaların bu ülkede geçerli muhtelif uygulamalara bağlı kalmak yerine uluslararası düzeyde yeknesak bir uygulamayı tercih etmeleri de sözleşme kurallarının ortaya konulmasını süratlendirmiştir.

Alım-satım konusu sözleşmelerin mutlaka yazılı olarak yapılması zorunludur. Zira, yazılı sözleşmeler; tarafları bağlamalarının yanı sıra, herhangi bir anlaşmazlık durumunda da ispat evrakı vasfını taşımaktadırlar. Sözlü anlaşmaların ise bu vasfının olmadığı aşikardır. Uygulamada, sözleşmelerin belli formatlarda olmasını zorlayıcı kurallar olmayıp, esasen bir çok firmanın bu konuda matbu formları da bulunmaktadır. Sözleşme metni, net ve detaylı olmalı ve her iki tarafça da istenen hususları kapsamalıdır. Çünkü usulüne uygun karşılıklı anlaşma ile düzenlenen bir sözleşme her iki tarafın haklarını korumaktadır. Bir alım satım sözleşmesinde kimi hususların mutlaka taraflarca karara bağlanması zorunludur.

Çoğu ülkelerde, ticari anlaşmalara taraflar kendi yasal çerçevelerini belirlerler. Bununla beraber, çoğu yargı dairesinde, aşağıdaki dört ana unsur kontratta yer alıyor ise, kontrat olarak adlandırılmaktadır (Shippey, 2011).

1. Malların tanımı, adedi, kalitesi
2. Teslim süresi
3. Fiyat
4. Ödeme tipi ve zamanı

Bu temel maddelere ek olarak güçlü bir kontratın sağlanması için aşağıdaki maddelerin alım satım sözleşmesinde yer alması önem kazanmaktadır.

Bir kontratın içeriği nelerdir ? (IICA, 2007)

- Başlıklar
- Tarafların isimleri
- Tarafların temsilcileri
- Tanımlar
- Süre
- Ödeme şekli
- Cezalar ve sorumluluk
- Uygulanacak yargı yeri
- Tahkim
- Gizlilik
- Kontrata yapılacak ekler/düzeltilmeler
- Mücbir Sebepler

Mücbir sebepler (Fors Majör), ihracatçı, ithalatçı ve sigortacının kontrolünde olmayan nedenlerle oluşan olaylar, etkiler ve kayıplardır. Fors majör aynı zamanda Tanrı'nın etkisi olarakta bilinir, ihracatçı, ithalatçı ve sigortacının savaş, ayaklanma, tsunami, deprem, sel vb. gibi nedenler ile kontrattan doğan sorumluluklarını yerine getirememeleridir (Singh, 2009).

Açıklamalar, kaynağını iç hukuktan alıyor olmasına karşın, hukuktaki “temel” ve “evrensel” ilkelerle örtüşüyor olması nedeniyle uluslararası hukukun kaynaklarını da teşkil ettiği ve uluslararası satış sözleşmeleri ile doğrudan ilgili olduğu şüphesizdir.

Kullanılan şekiller itibariyle (uluslararası hukuki/teorik tartışmaları bir kenara bırakacak olursak) pratik yönüyle şöyle bir tasnife gidilebilir;

- Doğrudan ihracat sözleşmeleri
- İhracat aracılık (komisyonculuk) sözleşmeleri
- Acente ve Distribütör sözleşmeleri
- Finansman sözleşmeleri
- Tek satıcılık sözleşmeleri
- Taşıma sözleşmeleri ve navlun sözleşmeleri
- Geçici ihracat sözleşmeleri
- Finansal Kiralama Sözleşmeleri

- Mal Alım Satım Sözleşmeleri
- Hizmet Alım Satım Sözleşmeleri

2.2. EVRAKLAR

Uluslararası ticarete gerek yurtiçi gerekse uluslararası mevzuata göre istenen değişik nitelikte belgeler bulunmaktadır. Bu belgeler ticarete konu olan malın tanımlanması, nakliyesi ve istenilen şekilde alıcıya ulaştırılmasında güvenliği garanti altına alacak, yükleme ve sigorta belgeleri ile mali bilgileri içeren belgeler ve uluslararası mevzuatta istenen belgelerden oluşmaktadır. Söz konusu bu evrakları maddeler halinde inceleyeceğiz.

Dış ticarete süreci çok çeşitli yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleştirilir. Dış Ticarete kullanılan belgelerin sayısı da nicelik itibariyle yurt içi ticarete oranla belirgin biçimde fazlalık arz eder. Uygulamada vesaik adı verilen dış ticaret belgelerinin bazıları tarafların isteğine bağlı olarak kullanılmakta iken bazıları dış ticaret işlemlerinin yürütülmesinde hayati bir önem arz eder ki bunlar kıymetli evrak hükmünde kabul edilir.

2.2.1. Ticari Evraklar

Ticari belgeler; faturalar, imalatçı analiz belgesi, kontrol gözlem belgesi gibi evraklardan oluşmaktadır.

Proforma Fatura: satıcı tarafından alıcıya gönderilen bir satış teklifi ya da bir ön fatura niteliğindedir. Üzerinde proforma kaydının yer alması gerekmektedir (Ziraat Bankası A.Ş., 2001).

Proforma fatura üzerinde, ihracatçı ve ithalatçının kimlik bilgileri, malın fiyatı, tanımı, miktarı, malın taşınma şekli ile teslim şekli, sigorta ve yükleme tarihi, teslim yeri, malların ağırlıkları ile ambalaj şekilleri, koli sayısı ve teklif edilen fiyatın hangi tarihe kadar geçerli olduğu da belirtilir. Ancak, proforma faturanın gönderilmesinden sonra ithalatçının kesin sipariş vermesi ve özellikle akreditif açması halinde, akreditif metninde proforma fatura tarih ve sayısı belirtilmiş ise, bu takdirde ihracatçı gönderdiği proforma faturadaki bilgilerle kendini bağlamış ve bu kapsamda yükleme sorumluluğunu kabul etmiş sayılır.

Ticari Fatura: İhraç malları hazırlandıktan ve sevkiyat yapılmadan önce düzenlenecek ilk belge ticari faturadır. Satılan bir malın çeşidini, miktarını, niteliklerini, birim fiyatını ve toplam satış bedelini gösteren, satıcı tarafından alıcıya teslim edilmek üzere düzenlenen bir belgedir (Ziraat Bankası A.Ş., 2001)

Ticari faturalarda yer alan unsurlar aşağıdaki gibidir (Toroslu, 2006):

- Satıcının adı soyadı ve ticaret unvanı ile adresi ve imzası
- Alıcının adı soyadı veya ticaret unvanı ve adresi
- Düzenlenme tarihi ve numarası
- Malın adı miktarı ve ölçümleri
- Markalar
- Birim ve toplam fiyat
- Teslim ve ödeme şekli

2.2.2. Resmi Evraklar

Resmi Belgeler, dolaşım belgeleri, kontrol belgeleri, uygunluk belgesi, sağlık sertifikası, veteriner sertifikası, helal belgesi vb. evraklardır.

Dolaşım Belgeleri: Ülkemiz ile Avrupa Birliği arasında ekonomik yönden bir entegrasyon vardır ki bunun adı Gümrük Birliği'dir. Gümrük Birliği üyesi ülkelerin ticaret alanları serbest dolaşım niteliğine sahiptir. Dolaşım belgeleri, Türkiye ve Avrupa Birliğine üye ülkeler menşeli veya bu ülkelerde serbest dolaşım halinde bulunan üçüncü ülke menşeli mallar için düzenlenebilir.

Sağlık Sertifikası: Dış ticaret işlemine konu canlı hayvan, et ve deri gibi malların hastaliksız ve mikropsuz olduklarını göstermek için hazırlanan bir belgedir. Genellikle bir veteriner tarafından düzenlenir (Ziraat Bankası A.Ş., 2001).

Bitki Sağlık Sertifikası: Dış ticarete konu olan malların bitki ya da bitkisel ürünler olması halinde, bu malların tehlikeli hastalık ya da haşerelerden korunmuş olduğu göstermek üzere düzenlenen belgedir (Ziraat Bankası A.Ş., 2001).

Helal Belgesi: hayvansal ürünlerin İslam ülkelerine ihracatı sırasında, söz konusu hayvansal ürünlerin dini kurallara göre kesildiğini gösteren ve ihracatçının bulunduğu İl Müftülükleri tarafından düzenlenen belge olup, bu belge alıcı İslam Ülkesi Gümrük Giriş Müdürlüklerine ibraz edilmesi halinde o ülkelere, bu ürünlerin girişine izin verilmektedir.

2.2.3. Taşıma Belgeleri

Sevk belgeleri, genel anlamıyla, ihracata veya ithalata konu malların varış yerine gönderildiğini ve bu amaçla ilgili nakliye şirketine malların teslim edilip yola çıkarıldığını gösteren belgelerdir.

Sevk belgelerinin üç önemli özelliği mevcuttur.

- Bu belgeler, nakliyeciyi ile gönderici yani ihracatçı arasında akdedilen bir tür sözleşme niteliğindedir. Bu nedenle herhangi bir anlaşmazlık durumunda tanzim edilen bu belge yapılan anlaşma şartlarını ispat edici niteliktedir.
- Malların nakliyeciyi tarafından teslim alındığını ve varış yerine kadar götürülmek üzere yola çıkarıldığını gösteren bir belge niteliğindedir. Dış ticarete de daha çok bu işlevi ile konu olmaktadır.
- Sevk belgeleri birer kıymetli evrak niteliğindeki belgelerdir. Çoğu zaman emre yazılı olarak karşımıza çıkan bu belgelerin bu özelliğinden dolayı elden ele dolaşması mümkün olabilmektedir. Şayet deniz konşimentoları gibi kıymetli evrak niteliğinde iseler, ciro ile devredilmesi bile mümkündür (Şıklar, 2000).

Dış ticarete konu olan taşıma belgeleri malın taşınma biçimine göre değişiklikler göstermektedir. Örneğin, deniz yolu ile taşımacılık yapılacaksa konşimento, hava yolu veya kara yolu ile taşınacaksa taşıma belgeleri, tren yolu kullanılacak ise hamule senedi düzenlenir.

Lojistik servis sağlayıcısı seçilirken, yükleyiciler, operasyonel olarak ihtiyaçlarını göz önünde bulundurlar ve ilgili mesafedeki performansta önemlidir. Bu seçim, fiyat/maliyet, transit süresi, iç kontrolün keskinliği, genel performans ve risk/maliyet kriterlerini içerir (Lu ve Dinwoodie, 2002).

Konşimento: Gemi şirketlerinin yetkili acentesinin yükleme limanında, acentesi yoksa gemi kaptanın malı yükletene verdiği, nama düzenlenebilen ve belge konusu malların yükleme limanından, boşaltma limanına kadar taşınmak ve alıcıya teslim edilmek üzere teslim alındığını gösterir bir taşıma belgesidir.

Konşimentolarda aşağıdaki unsurlar yer alır (Toroslu, 2006):

- Taşıyanın adı soyadı ya da ticaret unvanı
- Kaptanın adı soyadı

- Geminin adı ve uyuđu
- Yükletenin adı soyadı ya da ticaret unvanı ile adresi
- Gönderilenin tanımı
- Yükleme limanı
- İndirme limanı
- Yükün cinsi ve nitelikleri
- Düzenlenme yeri ve tarihi

Yukarıda ifade edilen unsurlardan bazılarının konşimentolarda yer almaması, onun konşimento sayılmasına engel değildir.

Havayolu Konşimentosu: bu konşimento bir makbuz niteliğindedir, kıymetli evrak değildir, ciro edilerek mülkiyeti devredilemez, ithalatçı adına düzenlenir.

Demiryolu Hamule Senedi: malların demiryolu ile taşınacağını gösteren taşıma sözleşmesini ifade eder. Senet demiryolu idaresi tarafından düzenlenir.

Karayolu Taşıma Belgesi: Kamyon ya da tırlarla yapılan uluslararası taşımacılıkta gereklere göre düzenlenen bir taşıma belgesidir. Taşıma sırasında mala gelebilecek hasar vb. gecikmelerde sorumluluk ve yükümlüleri ifade eden sözleşmedir.

2.2.4. Sigorta Belgeleri

Sigorta poliçesi, malların yüklendiğı yerden varış yerindeki alıcıya teslim edilmiş anına kadar meydana gelebilecek hasar ve risklere karşı sigorta edildiğini gösteren belgedir. Sigorta poliçesi, sigorta şirketleri ya da temsilcileri tarafından düzenlenmiş olmalıdır (Ziraat Bankası A.Ş. 2001). Bir defadan fazla yüklemesi olan ihracatçı veya ithalatçıların kesin sigorta öncesi hazırladıkları bir belgedir. İhracatçı veya taşıma komisyoncusu ile taşımayı yapacak firma arasında düzenlenir ve fazla kapsamlı olduğu söylenemez.

Standart bir sigorta dokümanı aşağıdaki detayları içermelidir (Luk, 2011):

- a) Sigorta ettirenin adı
- b) Sigortalının adı (sigorta altında lehtar)
- c) Risklerin tipi ve sigorta bedeli
- d) Malların tanımı
- e) Tazminatın varış yerinde veya başka yerde ödeneceğı

2.3. TARAFLAR

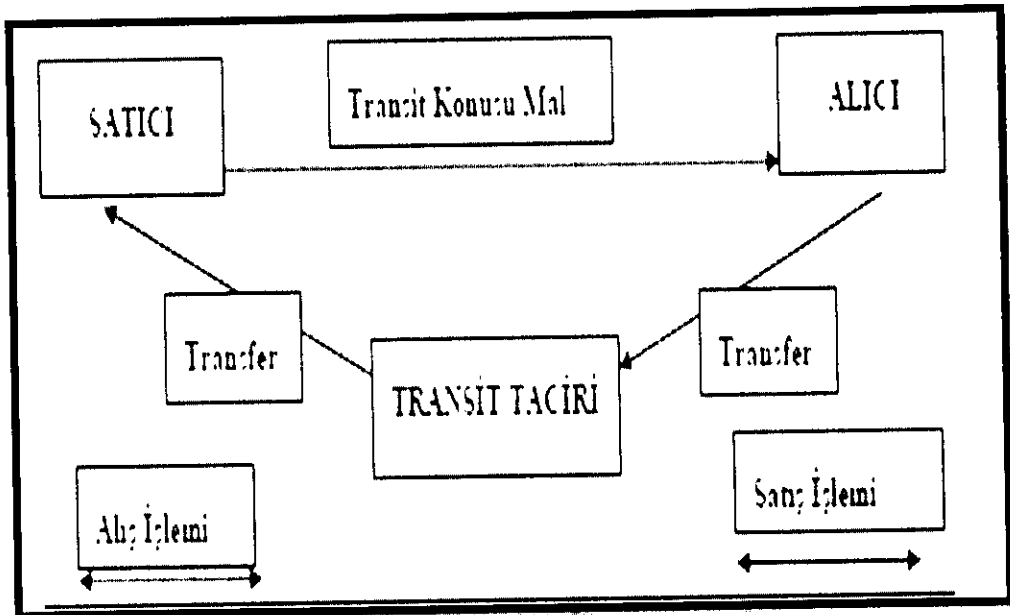
Uluslararası ticarete, taraflarca sözleşme kapsamında taşınan sorumluluklar, iç ticaretten farklı bir yol izler. Bir ihracat satış kontratı başka bir ülkeye teslimdir (Miller, 1996) . Dış ticarete mal ve hizmet ticareti; ithalatçı ve ihracatçı olarak, bir alış ve bir satış düzeninde ve genellikle 2 ülke arasında yönetilir. Fakat bir de transit ticaret adı verilen ticaret şekli var ki bu da; 3 ülke ya da 3 farklı alış ve satış düzeninde yönetilen bir dış ticaret işlemi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Transit ticaret konusu mal, ülkemiz üzerinden sevk edileceği gibi, alım yapılan ülkeden direkt olarak satış yapılan ülkeye de teslim edilebilir. Transit ticaret konusu eşya Türkiye uğraklı teslim edilecek ise, Türkiye’de yerleşik firma tarafından transit rejimi kapsamında gümrük beyanları ve gümrük nezdinde her türlü yükleme, boşaltma işlemlerinin yapılması gerekmektedir. Her iki teslim şartta, alımı ve satımı yapan firma Transit tacir olarak anılacaktır (Keskin, 2011).

İhracatçı (Satıcı): Hizmete sunduğu malı yürürlükteki yasal mevzuat hükümleri çerçevesinde yurtdışına satan taraf.

İthalatçı (Alıcı): Yurtdışından edindiği eşyayı yürürlükteki yasal mevzuat hükümleri çerçevesinde yurda girişini yapan taraftır.

Transit Tacir: Yurtdışından tedarik ettiği malı yine yurtdışına satarak transit ticaret faaliyetinde bulunan bu kişiler transit tacirdir.



Şekil 2.1. Dış Ticarete Taraflar

2.4. TESLİM ŞEKİLLERİ

Bakır (1999)'ın ifadesiyle, dış ticarete görüş ayrılığı vb. uyuşmazlıkların çıkmaması bakımından farklı ülkelerdeki işletmeler arasında imzalanacak satış sözleşmelerinde özellikle malların teslim edileceği yeri, sigorta ve taşıma ücretleri gibi giderlerin satıcıya mı ait olacağı yoksa mal bedelleri ile birlikte alıcı tarafından mı ödeneceğini belirtmek üzere kullanılacak terimlerin anlamları hakkında tarafların tam bir anlaşmaya varmaları çok önemli olmaktadır (Bakır, 1999).

Uluslararası ticarete kullanılan teslim şekilleri (Incoterms) ile ilgili olarak MTO 13 adet teslim şekli tanımlamaktadır. Her bir teslim şekline ait İngilizce kelimelerin genellikle baş harflerinin bir araya gelmesiyle üç harfli kısaltmalar yani kodlamalar oluşturulmuştur (Koban, 2002).

Ticaretin terimleri, veya Incoterms, ihracatçının ve ithalatçının adı verilen ticarete dış ticaretin aşağıdaki hangi şekillerinde anlaştığını belirler (David ve Stewart, 2010)

- İhracatçı tarafından hangi görevler tamamlanacaktır
- İthalatçı tarafından hangi görevler tamamlanacaktır
- Hangi aktiviteler ihracatçı tarafından ödenecektir
- Hangi aktiviteler ithalatçı tarafından ödenecektir
- Malların sorumluluğu hangi aşamada geçecektir.

Uluslararası ticareti geliştirmede alıcı ve satıcı için gerekli düzenlemeleri yaparak kolaylık sağlamak amacı ile Uluslar Arası Ticaret Odası tarafından ilan edilen belli başlı teslim şekilleri gruplandırılmıştır. Buna göre teslim şekilleri “E”, “C”, “F” ve “D” ana gruplarında toplanmıştır.

Buna göre, “E” grubu teslimlerde satıcı ihracata konu olan malını iş yerinden alıcıya teslim etmektedir. Fabrikada mallar teslim edildikten sonra tüm sorumluluk ve giderler alıcıya ait olmaktadır.

“F” grubu teslimde satıcının malları belirlenen taşımacıya teslim etmesi ile masrafların alıcıya geçtiği teslim şekillerini barındıran gruptur.

“C” grubu teslimde, satıcının bir kısım giderleri üstlenmesi özelliğine dayanan teslim şekilleri grubudur. Bu grupta satıcı taşıma sözleşmesi yapmak zorundadır.

“D” grubu teslimde ise malların belirlenen varış yerine gelene kadar sorumluluğun satıcıda olduğunu belirten teslim şekilleri grubunu temsil etmektedir. Ticari terimler

itibari ile teslim şekillerinin bu şekilde gruplandırılması ihracatçıların kendilerine en uygun seçeneğe yönelmesini sağlamaktadır.

EXW: İş Yerinde Teslim

EXW veya EX Factory dendiğinde, satıcının riski, malları ayırdığında ve alıcıya belirlenen sürede teslim ettiğinde biter (Eugenio ve Villanueva, 1973). Ticarete konu olan eşya ya da malın, ihracatçı tarafından satıcının kendi bünyesinde yani fabrikasında, ardiyesinde ithalatçı için hazır hale getirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Bu yöntem alıcı için sorumluluğun en az olduğu teslim şeklidir. Malların satıcının kuruluşunun alınarak istenen yere götürülmesiyle ilgili bütün masraflar ve riskler alıcıya aittir. Ancak EXW, alıcının gerekli gümrük çıkış işlemlerini doğrudan ve dolaylı olarak gerçekleştirme olanağına sahip olmadığı durumlarda kullanılamaz. Böyle durumlarda FCA teslim şekli kullanılabilir (Kemer, 2005).

FCA: Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim

Mal ya da eşyaların gümrük işlemleri satıcı firma tarafından yapılarak, alıcı tarafından belirtilen bir yerde yine alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya teslim edilmesini ifade eden teslim şeklidir. Mal teslim edildikten sonra tüm masraf ve riskler tamamen ithalatçı firmaya geçmektedir.

FAS: Gemi Yanında Teslim

Gemi yanında teslim şeklinde, satıcının sorumluluğu malın rıhtıma kadar getirilmesinden ibarettir. Bu andan itibaren bütün masraflar alıcıya ait olacaktır. Bu teslim şeklinde satıcı sözleşme şartlarına göre malını hazırlar ve belirlenen tarihte alıcının önceden bildirdiği geminin yanına malı getirir. Evrakların temini ve malı gümrükten çekmek alıcının görevidir. FOB'dan farkı malın rıhtımda teslim edilmesidir. Diğer hususlar FOB'un aynısıdır (Karafakıoğlu, 2001).

Dikkat edilmesi gereken bir nokta şöyle vurgulanabilir. Eğer gemi limana yanaşamamışsa; motorlu çekicilerle çekilen altı düz, motorsuz deniz aracına mallar yüklendiği zaman satıcının sorumluluğu sona ermektedir.

FOB: Gemide Teslim

Mal ya da eşyanın, satıcı firma tarafından satış sözleşmesinde belirtilmiş olan yükleme limanında geminin güvertesinde alıcıya teslim edilmesini anlatmaktadır. Mallarla ilgili kaybolma ve hasar rizikoları, mal gemi küpeştesini geçtiği andan itibaren, ihracatçıdan alıcıya geçer. Satıcı, ithalatın gerçekleşmesi için bütün belgeleri

sağlamak durumundadır (Kabaalioğlu, 1980).

CFR: Mal Bedeli ve Navlun Dahil Teslim

CFR teslim şeklinde, satıcı malları yüklenecek limana kadar getirir. Gümrük işlemlerini yapar, geminin taşıma ücretini öder ve malları gemiye yükler. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun dışındaki tüm masraf ve riskler alıcı sorumluluğuna girer. Burada dikkat edilmesi gereken husus, malların varış limanına kadar ulaştırılması için ödenen nakliye (navlun) ücretlerini satıcının ödeyeceğidir (MEGEP, 2007). CFR terimi satıcının ihraç için malları gümrükten geçirmesi gerektiğini belirtir.

Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Dahil Teslim (CIF)

CIF (maliyet-sigorta-navlun) fiyat, ithal edilecek ülkede giriş yerine kadar ithal edilen malın maliyeti, taşıma maliyetleri, sigorta, elleçleme ve yükleme maliyetleri dahil, ancak gümrük vergileri hariç bedeldir (Radelet ve Sachs, 1998).

CIF, şeklen CFR'nin bir benzeridir. Fakat satıcının, malın taşınması esnasında yitirilme veya hasar rizikosuna karşı deniz sigortası yaptırması gerekmektedir. Mallar gemiye yüklenir yüklenmez navlun ve sigorta primleri dışındaki diğer masraflar ve riskler alıcıya geçmektedir.

Teslim yeri yine aynı şekilde, satıcının ülkesi, teslim noktası ise yükleme limanındaki gemi güvertesidir.

CPT: Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim

Bu teslim şekli satıcı firmanın malları bizzat kendisinin seçtiği bir taşıyıcıya teslim edeceğini, bunun yanında satıcının ayrıca, malların belirtilen varış noktasına kadar gereken taşıma masraflarını ödeme yükümlülüğünün de varlığını belirtir. CPT kuralı özellikle çok araçla yapılan teslimat taşımacılığında kullanılmaktadır. Bu teslim şeklinde satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren, malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar alıcıya geçmektedir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

CIP: Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim

Malın sözleşmede belirlenen teslim yerine dek navlun ve sigorta primi ödenmiş olarak teslim şekli CIP olarak adlandırılmıştır. CPT teslim şekli ile benzer özellikleri yer almaktadır. Farkları ise, satıcı, malın navlun bedeli yanında mal bedelinin tamamı değerindeki sigorta primini de ödemek zorundadır.

CIF'den farkı ise, CIP'de denizyolu taşımacılığı da dahil olmak üzere diğer taşıma

türlerinin de etkin olarak kullanılmasıdır.

DAF: Sınırdaki Teslim

Malların ya da eşyaların taşımacılığı yapılmış araçtan henüz boşaltılmamış, gümrük kontrol işlemleri yapılmış, ancak komşu ülkenin gümrük sınırından önce olacak şekilde, belirtilen teslim yerinde veya noktasında alıcının tasarrufuna bırakılmasıyla satıcının, teslim borcunu yerine getirdiğini ifade eder. Ayrıca bu teslim şekli de her türlü taşıma için kullanılabilir (Gürsoy, 2009)

DES: Gemide Teslim

Bu teslim şeklinde, gümrükleme başta olmak üzere işlemlerin gerçekleştirilmesini ve mal varış limanına ulaşmaya kadar navlun ve diğer masrafları satıcı taraf üstlenir. Mal belirlenen varış limanında ve gemi güvertesinde ithalatçıya teslim edildiği anda ihracatçının yükümlülüğü sona erer (Gürsoy, 2009).

DEQ: Rıhtımda Teslim

Rıhtım teslimi adından anlaşılacağı üzere yalnızca deniz ve nehir gibi taşımacılıklarda, satıcının belirtilen varış limanındaki rıhtımda ithalat için gerekli gümrükleme işlemleri yerine getirilmemiş olarak alıcının tasarrufuna bırakmakla malları teslim ettiğini ifade eder.

DEQ, satıcının sorumluluğunun, ithalatı tamamlanmamış şekilde, belirtilen limanda, malların alıcı için hazır edilmesi ile bittiğini ifade eder (Klotz, 2008)

DDU: Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim

İhracatçı, mallarını alıcıya belirlenen ülkede, belirlenen yerde gümrük vergilerini ödemeksizin teslim eder. Masraflar teslim kadar satıcının sorumluluğundadır. Alıcının yükümlülüğü ise sadece gümrük vergileri ile sınırlıdır.

DDP: Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Belirlenen Varış Yerinde Teslim

DDU'den farkı, sadece gümrük vergisinin de satıcı tarafından ödenerek, belirtilen yerde malın teslimini ifade etmektedir. Belirtilen varış yerinde teslim şeklidir. Mallar gümrük vergisi ödenmiş olarak teslim edilir. Bu teslim şekli satıcı firmaya, malları ihracat için hazırlaması, gümrük çıkış işlemini yapması, ithalatçı ülkesindeki varış yerine kadar taşıma ücretini, sigorta primlerini, malın gümrük giriş işlemlerini ve gümrük vergisini, diğer tüm masrafları ve riski karşılama sorumluluğu yükler (WEB-1: ICCWBO, 2014).

2.5. PEŞİN ÖDEME

2.5.1. Tanım ve Özellikler

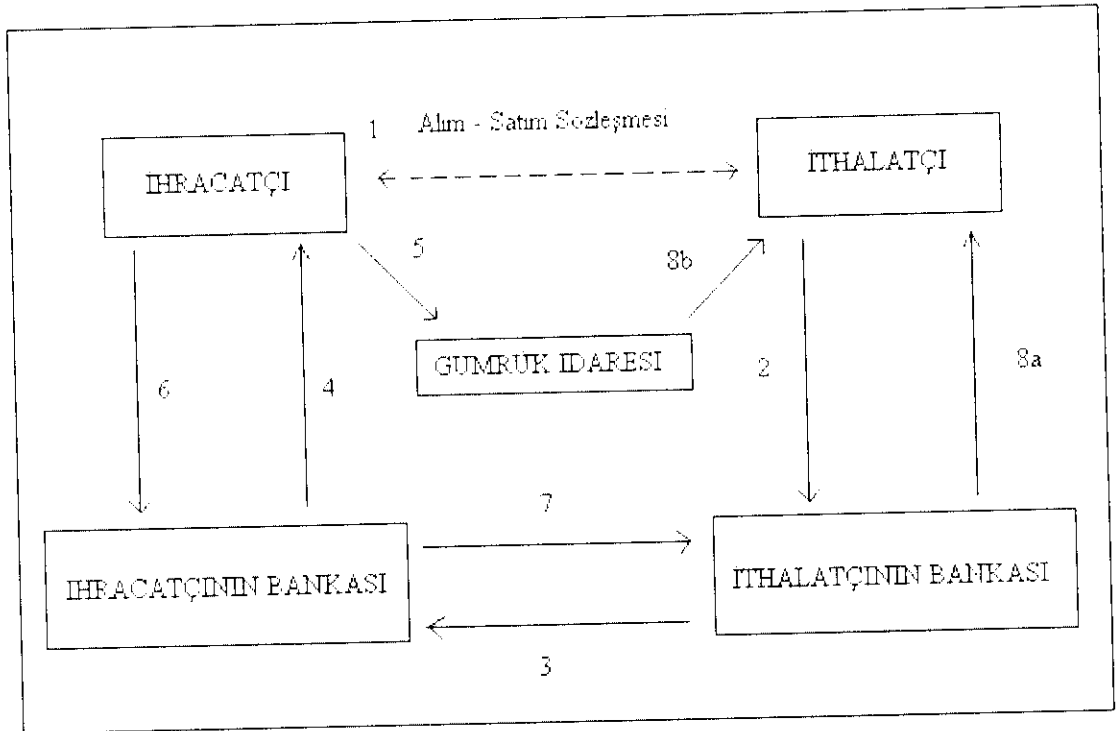
İthalatçının, ihracatçıya mallarının sevk işlemlerinden önce ödeme yapması durumu peşin ödeme olarak ifade edilmektedir. Normal olarak yurtiçinde nasıl ki yapılan ticari işlemlerde ödemeler sevk işlemlerinden önce yapılabilir ise, dış ticaret faaliyetlerinde de aynı durum geçerlidir.

Bir başka deyişle, ihracat gerçekleşmeden ithalatçının malın bedelini ödemesi ve ihracatçının bedeli tahsil ettikten sonra malları sevk etmesi şeklinde tanımlanabilmektedir. Satıcı, ithalatçı ödemeyi yaptıktan sonra mal ile ilgili belgeleri ihracatçıya göndermek durumundadır (Akat, 2003).

Malların yüklemde tesliminde avans ödeme ise, prensipte mümkün olmakla birlikte, pratikte taksitler halinde ödemeyi içeren kontratlar dışında pek görülmez (Carse ve Williamson ve Wood, 1980).

2.5.2. İşleyiş Ve Şema

Peşin ödemenin işleyiş aşamaları ve şeması aşağıdaki gibidir (Koban, 2002):



Şekil 2.2. Peşin Ödeme İşleyiş Şeması

Kaynak: Koban, 2002

2.5.3. Tarafların Roller

Peşin ödeme şeklinde tarafların üstlenmiş oldukları rolleri şu şekilde izah etmek mümkündür:

İlk olarak ithal edilecek malın ya da eşyanın bedeli, alıcı tarafından ülkesindeki bankaya yatırılır. Daha sonra alıcının bankası satıcının ülkesindeki iletişim aracısına talimat verir ve mal bedelinin satıcıya ödenmesini ister.

Aracılığı yapan kişi kendisine gelen ödeme talimatı gereğince mal bedeli tutarını ihracatçıya öder. Son aşama ise, mal bedelini peşin olarak tahsil etmiş olan ihracatçının yükümlülüğü yani mallarını siparişte anlaşılan şartlara uygun olarak taşınmasını sağlayarak alıcısına göndermektir.

2.5.4. Kullanılan Evraklar

Her ne kadar yürürlükten kalkmış olsa da, bazen ortak dilde halen kullanıldığından, DAB ve DBT belgeleri hakkında bilgi vermek önemlidir.

Peşin ödemeli alışlarda, bedel peşin olarak geldiği zaman, hemen döviz alım belgesi (DAB) kesilir ve ihracat bedeli olduğu DAB üzerine kaydedilir. İhracat boyunca DAB gümrüğe gider ve malların yurtdışına çıkacağı belgenin arkasına kaydedilir (Akın, 2005)

Peşin ödeme bedelleri eğer gümrük yolu ile gelirse, gümrükte görevlilere mutlaka paranın yurtdışından ödeme olduğuna dair döviz beyan tutanağı (DBT) tutturulmalıdır. Burada meblağ konusunda şöyle bir düzenleme yer almaktadır. Eğer ki ödenen tutar 50.000 Amerikan Doları'nın altında ise DBT düzenlenmesine gerek duyulmamaktadır. Kambiyo mevzuatında ilgili maddeler yürürlükten kalktığından artık kapama yapılmasına da gerek bulunmamaktadır. Aynı zamanda bazı ülkelerle yapılan ticaretlerde paranın tutarı göz önünde bulundurulmaksızın DBT düzenlenmesi gerekliliği bulunmamaktadır. DBT düzenlenen dövizler aracı bankaya götürülerek DAB düzeltilir. Banka, DBT ile getirilen dövizlerin yurtdışından geldiğine dair gümrükten gerekirse teyit alır (Melemen ve Arzova, 2000).

2.5.5. Riskler ve Çözüm Önerileri

Peşin ödeme şekillerinde, malın satıcısı tamamen kendini emniyette tutarken alıcı taraf büyük riskle karşı karşıyadır. Çünkü ihracatçı ödemeyi aldıktan sonra herhangi bir sebeple malları göndermeyebilir, erteleyebilir ya da aynı kalitede malı göndermeyebilir.

Bu nedenle bu yöntemin seçilmiş olması nakit akış sorunu yaratabilir, ayrıca ithalatçı malların zamanında gelip gelmeyeceği konusunda risk altına girmektedir. Dolayısıyla peşin ödeme, ithalatçının almaya çok istekli olduğu, ihracatçının adeta bir tekele sahip bulunduğu malların alım satımında ve satıcının malları siparişe uygun olarak teslim edeceği hakkında alıcıya yeterince güven verdiği durumlarda kullanılır. İthalatçı, sözleşme yapılır yapılmaz ihracatçının malları göndermesini beklemeden mal bedelini ihracatçının hesabına gönderir. Peşin ödeme, ihracatçı için en avantajlı yöntem olmakla birlikte ithalatçı için en riskli yöntemdir (Dölek, 2000).

Peşin ödeme veya peşin nakit, bir ihracatçı için en düşük risk seviyesidir. Bu senaryoda, ihracatçı malları yüklemeyen parayı alır, ve bu metotla, ihracatçı alıcıdan doğabilecek veya tüm diğer risklerden aridir. Her ne kadar bu ödeme şekli özel üretilen mallar, yüksek riskli alıcılar, politik olarak istikrarsız ülkeler için makul gözükse de, ithalatçılar açısından, özellikle yerleşmiş ekonomiler veya pazarlarda, tüm riski ithalatçıya yüklediğinden, iyi bir anlaşma olarak adledilemezler (Nikbakht ve Groppe, 2012)

Yukarıda ifade edilen açıklamalar ışığında, bu ödeme şeklinin ihracatçı açısından hiçbir risk teşkil etmediği aşikârdır. Bunun içindir ki, ihracatçılar için tercih sebebi olmaktadır. Fakat ithalatçı açısından da tam anlamıyla riskli bir ödeme şeklini ifade ettiğinden alıcıların tercih etmekten kaçınacağı bir ödeme şekli olmaktadır.

Satıcının avans istemesi durumunda (satılan malların veya verilecek hizmetin maliyetlerini karşılamak için) alıcı satıcının kontrattan doğan sorumluluklarını yerine getirmemesi riskini bertaraf etmek için avans teminat mektubu isteyebilir (Aubin ve Longeaux ve Vecchiato, 2011).

Avans ödeme karşılığında kabul edilebilir bir banka tarafından düzenlenmiş avans ödeme senedi de alınabilir.

Senet, genellikle akreditif altında alınan bir belgedir ve satıcı yükleme yaptıkça değeri düşer. Bu durumda senedin vadesinin akreditif vadesinden en azından 10 gün fazla olması önemlidir. Keza evraklar akreditifin son vadesinde verilse bile ve düzenleyici veya aracı banka inceleme için süre istese ve 3 gün sonra evrakların düzgün olmadığını saptasa bile, senet hala geçerli olacak ve tazmin talep edilebilecektir (Bishop, 2004)

İlgili garantiler sadece malın yüklenmesini garantiye alabileceği gibi, malın tesliminden daha sonraki bir vadeye alınarak maldaki eksikler, performans bozuklukları vb. gibi riskleri de bertaraf edebilirler.

2.6. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME

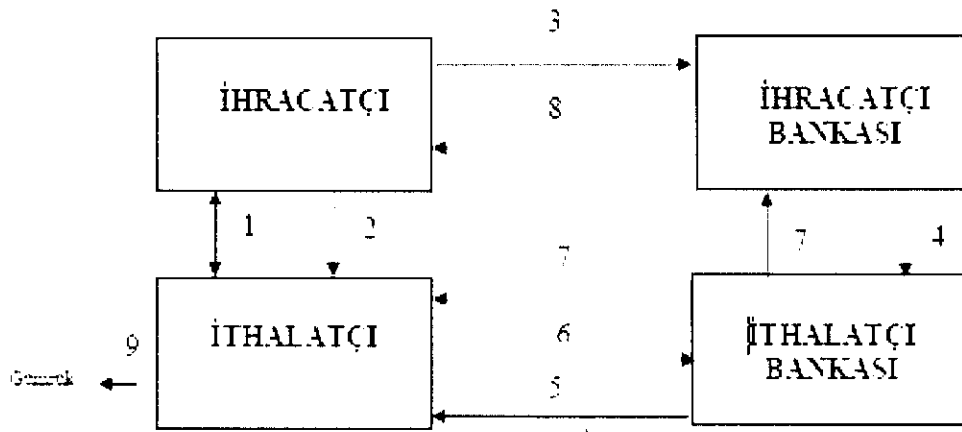
2.6.1. Tanım ve Özellikler

İhraç edilen mal ya da eşyanın sevki vesaikinın satıcının bankasından ithalatçının bankasına gönderilmesi ve mal bedelinin tahsil edilmesi karşılığında bu vesaikin banka tarafından alıcıya teslimini gerektiren ödeme şekli vesaik mukabili ödeme olarak adlandırılmaktadır.

2.6.2. İşleyiş Ve Şema

1	Malların sevki
2	Belgelerin Römiz Bankasına sunulması
3	Römiz mektubu ve belgelerin tahsil bankasına iletilmesi
4	Belgelerin tahsile sunularak alıcının davet edilmesi
5	Mal bedelinin tahsile sunularak alıcının davet edilmesi
6	Bankalar arası havale işlemleri
7	Satıcıya ödeme yapılması.

Kaynak: Melemen ve Arzova, a.g.e s.105



Şekil 2.3. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde İşlem Akışı

2.6.3. Tarafların Rollerini

MTO Tahsiller için Yeknesak Kurallar'a (522/md.3) göre tahsil işleminde taraflar şöyledir (Ataman ve Sümer, 2003)

İhracatçı: Gönderdiği mallarla ilgili belgeleri tahsil talimatı ile birlikte bankasına verir. İhracatçı amir olarak geçer.

Tahsile gönderen banka: İhracatçının belirlediği, ihracatçı bankasıdır. İhracatçının tahsil işlemi yapması için talimat verdiği bankadır.

Tahsil eden/İbraz eden banka: Belgeleri ödeme ya da kabul karşılığında ithalatçıya verir. Poliçeyi kabule sunan bankadır. Farklı bir banka olabileceği gibi tahsile gönderen bankanın şubesi de olabilir.

İthalatçı: Kendisine sunulan belgelerin bedelini öder ya da vadeli bir poliçeyi kabul eder. Muhatap olarak geçmektedir.

Dokümanlar ve tahsil mektubu, alıcının ülkesindeki bir bankaya yollanır, genelde alıcının bankasına. Bu durum satıcı tarafından direk olarak veya satıcının bankası tarafından gerçekleştirilir. Her halükarda, satıcı amir, satıcının bankası tahsile gönderen banka, yabancı banka ise ibraz bankasıdır (Reynolds, 2003)

2.6.4. Kullanılan Evraklar

Vesaik mukabili ödemelerde kullanılan evraklar mali belgeler veya ticari belgeler anlamına gelir. Mali belgelerin içeriğinde; poliçe, emre yazılı senet, çek, ödeme makbuzları ya da para ödemelerini sağlayan diğer benzeri belgeler yer alır. Ticari belgeler ise fatura, navlun belgeleri, emtia senetleri vb. senetleri ya da mali olmayan senetler olarak düzenlenir.

İhracatçının bankaya vereceği ödeme emri, malın teslim alınmasını sağlayacak belgelerin banka tarafında ya görüldüğünde ödenmesi ya da poliçenin kabul edilmesi karşılığında verilir. Tahsil emrinde belgelerin hangi şartlarla alıcıya teslim edileceği, ödenmemesi halinde ne yapılacağı faiz ve komisyonun kime ait olacağı, tahsil edilen paranın ne şekilde transfer edileceği gibi durumlar belirtilir. Poliçe görüldüğünde ödemeli ise, sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Evrakları tahsile gönderen banka, ihracatçının tahsil için belirlediği bankayı kullanmak zorundadır. Ancak ihracatçı böyle bir saptama yapmamışsa tahsile gönderen banka tahsil ve ibraz bankaları için ihtiyari davranabilir. Bu durumda yurt dışındaki tahsil bankası, riski de amire ait olmak kaydı ile amirin hesabına hareket eder. Alıcı, ilgili

belgeleri taşımacılığın yapılacağı firmaya ibraz ettiğinde malları alabilir. Ticari kabul ise belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair kabul alındıktan sonra teslim edilir. İthalatçı poliçenin arkasına kabul edilmiştir ibaresini düşer ve onaylar. Muhabir banka günü geldiğinde bunu tahsil etmek için muhafaza eder. İthalatçı tarafından kabul edilmiş bir poliçe açıkça bir borcun hukuki delili niteliğindedir. Ödenmemesi halinde ithalatçı açısından uluslararası piyasada itibar kaybı söz konusudur. İhracatçı ödememe riskine karşı bir bankanın garanti vermesini talep etme hakkına sahiptir.

2.6.5. Riskler ve Çözüm Önerileri

Vesaik mukabili ödemelerde görülen en büyük risk bize göre, malların ithalatçı tarafından kabul edilmemesidir. Buna o malın piyasa fiyatının saptanan fiyattan altına düşmesi yol açabilir. Satıcının sözleşme koşullarını yerine getirmedeki önemsiz ve amaçlı olmayan bir yanlışını öne süren alıcı malları geri çevirerek yeni ve kendi lehine olan düşük fiyattan yararlanma yoluna gidebilir. Dolayısıyla böyle bir durum ile karşılaşıldığında, satıcı ciddi bir olumsuz ve zor durumda kalabilmektedir. Çünkü, satacağı malları yabancı bir ülkede beklemekte ve büyük bir olasılıkla da depolama giderleri artış göstermektedir. Yeni bir alıcı talip olsa bile malların daha düşük bir fiyattan satışa sunulma riski boy göstermektedir. Bu tür bir imkanın olmaması durumunda ise malların ithal ülkesinden getirilmesi gerekmektedir.

Bunun yanında, satıcı tarafın karşılaşılabileceği bir diğer risk ise ithalatçının kabul etmiş olduğu poliçeyi vadesi geldiğinde ödememesi durumudur. İhracatçı, görüldüğünde ödemeli bir poliçe karşılığında satış yapmaya göre çok daha dezavantajlı bir duruma düşmektedir. Çünkü alıcı poliçeyi kabul etmeyle belgeleri almaya hak kazanmıştır. Dolayısıyla malları da çekecektir. Bir başka ifadeyle ihracatçı mallarını kaybetmiş konumda olacaktır. Görüldüğünde ödemeli bir poliçenin bedelini ödemeyen ithalatçıya belgeler verilmeyecek, malları çekemeyecek, ihracatçı da mallar üzerindeki sahipliğini koruyacaktır.

Vesaik mukabili ödeme, özellikle, müşterinin ödemeyi yapamaması durumunda, kolaylıkla başka müşterilere satılabilecek mallar için kullanılır (Mantysaari, 2010)

Vesaik mukabili ödemelerde yukarıda ifade edilen başlıca risklerle birlikte görülmesi muhtemel risklerin de ortadan kaldırılmasına yönelik olarak uyulması gereken başlıca tavsiyeler şunlar olmalıdır:

Öncelikle, ihracatçılar ödemeyi güvence altına almadan mallarını hazırlayarak yüklemek ve çeşitli hizmetlerde bulunmak durumunda kaldıklarından, ancak aşağıda belirtilen durumları dikkate alarak vesaik karşılığı ödeme sistemini seçmelidir.

Mal ya da eşya talibi olan ithalatçı ve ülkesi konusunda sürekli olarak sağlıklı ve taze bilgilere sahip olma sorumluluğu bilincinde hareket etmek. İthalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan bilgi toplamaya çalışılmalıdır.

Mallarını, teslim limandaki antrepoyu da kapsayacak biçimde sigorta ettirmek,

Dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan kapora niteliğinde bir miktar nakit sağlamak veya malın bedelinin bir bölümünü peşin olarak almak.

Konumuz dahilinde değerlendirildiğinde, vesaik mukabili ödemelerde ithalatçı açısından risk daha azdır, yukarıda belirtildiği gibi asıl riski ihracatçı taşımaktadır. Malın teslimi ve dışarıdan gözüken fiziki bozuklukları ödemediği önce tespit edilebilse de, malın performansı ve ya gizli ayıpları, montajda ve ya kullanım esnasında ortaya çıkabilecek sorunlar bu ödeme tipinde de güvence altına alınmamıştır. Bu durumları bertaraf edebilmek için peşin ödemede ki gibi, vadeli bir garanti mektubu alınabilir. Bu mektuplara performans garantisi denmektedir.

2.7. KABUL KREDİLİ ÖDEME

2.7.1. Tanım ve Özellikler

Genel bir ifade ile kabul kredili ödeme, mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir Poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir. Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin alıcı veya ek olarak alıcının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemelerde de taraflara bankalar aracılık ettikleri için komisyon alırlar. Poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmişse trade acceptance adını alır. Poliçenin banka tarafından kabul edilmesi durumunda ise; banka önce poliçeyi onaylar veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna banker's acceptance adı verilir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garantiye almış olmaktadır (MEGEP, 2008).

Kabul karşılığı vesaik teslimi türünde (documents against acceptance), ithalatçının malları gümrükten çekebilmesi için gerekli olan vesaik, ithalatçıya, ihracatçı tarafından

düzenlenen ileri tarihli (genellikle 30, 60 veya 90 gün) bir poliçenin, ithalatçı tarafından kabul edilmesi karşılığında, tahsil bankası tarafından teslim edilir. İthalatçı bu belgeler sayesinde, malları gümrükten çeker ancak, poliçeyi kabul etmesi sayesinde, malların bedelini daha sonra öder (Alkılıç, 2010).

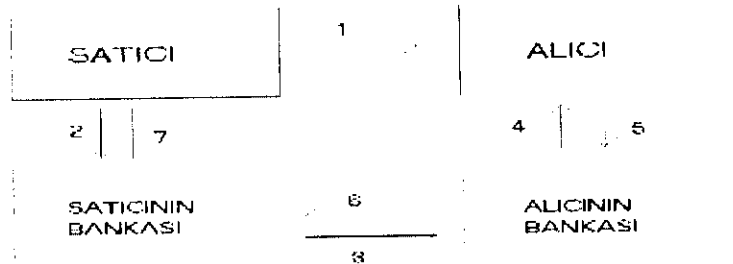
Kabul kredili ödemenin üç çeşidi vardır:

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: Mal mukabili işlemlerde alıcı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede de mal bedelinin ödemesini gerçekleştirir. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır. Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bu ödemeye bir poliçenin araç olduğu ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi satılan malın bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödenmektedir (Şahin, 2002).

Kabul Kredili Akreditifli Ödeme: İhracatçının mektubuna göre vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödenceğini taahhüt altına alan bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave edilerek, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte genellikle amir banka adına düzenlenir.

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

2.7.2. İşleyiş Ve Şema



Şekil 2.4. Kabul Kredili Ödeme Şematığı

Kabul kredili bir işlemin nasıl yürütüldüğünün şematüğinden yola çıkarak aşamalandırılması şu şekilde mümkündür (Bakan vd., 2008):

Aşamaları	Yapılan İş ve İşlemler
1	İthalatçı ve ihracatçı aralarında bir alım satım sözleşmesi yaparlar. Bu sözleşmede ödemenin belli bir vadeyi içeren poliçenin kabulü mukabilinde olacağını kabul ederler.
2	İhracatçı malları ithalatçıya sevk etmek üzere nakliye firmasına teslim eder.
3	Nakliye firması malları ithalatçıya teslim götürür.
4	İhracatçı talep edilen sevk belgelerini ve vadeli bir poliçeyi kendi bankasına teslim eder. Poliçe ithalatçının mal bedelini ihracatçıya ödemesi için bir ödeme talimatıdır. İhracatçı bu işlemde isterse kendi bankasına poliçe tahsilatını yapması için aracı tayin eder ve nasıl hareket edeceğinin talimatını verir. Bu talimatlar arasında poliçenin ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi koşulu da yer almaktadır.
5	İhracatçı bankası poliçeyi ve belgeleri ithalatçının ülkesindeki muhabir bankaya aktarır.
6	İthalatçı bankası belgelerin ve poliçenin kendisine ulaştığını ithalatçıya bildirir. İthalatçı bankasına giderek belgelerin ihracatçıyla yaptığı anlaşmayla uyum içinde olup olmadıklarını kontrol eder. Belgelerin uygunluğu durumunda aralarındaki anlaşmaya uygun olarak ithalatçı poliçeyi kabul eder. İthalatçının poliçeyi kabul etmesinden sonra ithalatçı bankası da poliçe üzerine aval verir. Bankanın poliçeyi kabul etmesi demek, poliçeyi vadesinde ödemeyi taahhüt etmesi demektir.
7	İthalatçı bankası kabul edilmiş ve aval verilmiş poliçeyi, ihracatçı bankasına iade eder.
8	İhracatçı bankası poliçeyi ihracatçıya iletir. İhracatçı istediği takdirde, kabul edilmiş ve aval verilmiş yani vadesinde ödeneceği

	ithalatçı bankası tarafından taahhüt altına alınmış olan bu poliçeyi iskonto ettirebilir ve belirli bir faiz eksikliğiyle ihraç etmiş olduğu malların bedelini tahsil edebilir.
9	Poliçeyi elinde bulunduran banka vadesinde poliçeyi ithalatçı bankasından tahsil eder.
10	Son olarak da ithalatçı bankası poliçeyi ithalatçıya iletir ve poliçe bedelini tahsil eder.

2.7.3. Tarafların Roller

Yukarıdaki bölümlerde, kabul kredili ödemenin aşamaları anlatılırken tarafların üstlenmiş oldukları görev ve sorumluluklara değinilmiştir. Burada da kabul kredili ödemede poliçenin taraflarına değinilecektir.

Poliçe, bir alacaklının, borçlusuna hitap ederek borcunu ödemesi için yazı ile gönderdiği bir ödeme emri demektir. Poliçe aynı zamanda, bir çeşit paradır, paranın kendi niteliklerini taşıyorsa da paraya kolayca dönüştürülmesi mümkün bir değer demektir. Poliçede (Kocaimamoğlu, 1985);

- Poliçeyi çeken alacaklıya; keşideci,
- Poliçeyi ödeyecek borçluya; muhatap,
- Poliçe kimin emrine verilmişse ona da lehtar ya da hamil denir

2.7.4. Kullanılan Evraklar

Kabul kredili ödemede; satıcı, malları sevk etmesinin ardından alıcı firma üzerine vadeli bir poliçe düzenlenir ve bu poliçeye mallar ile ilgili vesaikleri de ekleyerek alıcının kabulüne sunulmak üzere kendi ülkesindeki yetkili bir bankaya teslimini gerçekleştirir. İlgili banka, söz konusu poliçe ve vesaikleri, alıcının ülkesindeki muhabinine gönderir. Muhabir banka da, poliçe ve vesaikleri alıcının kabulüne sunar, alıcı poliçeyi kabul ettiği takdirde, poliçenin arkasına kabul edilmiştir ibaresini yazarak onaylar ve muhabir bankaca malları temsil eden vesaikler alıcıya teslim olunur, kabul edilen poliçe ise tekrar satıcıya gönderilir. Poliçeler vadeli ve vadesiz olmak üzere iki şekilde düzenlenmektedir. Vadesiz poliçelerde satıcı sözleşme konusu malların sevk için vadesiz bir poliçe düzenlemekte ve bu poliçeyi tahsil için kendi ülkesinde bir bankaya teslim eder. Banka alıcının ülkesindeki muhabir bankaya poliçe ve sevk vesaiklerini alıcıya iletmek üzere ulaştırır. Muhabir banka, poliçe bedeli kendisine

ödediği takdirde vesaikleri alıcıya teslim eder ve poliçe bedelini satıcıya transfer eder. Vadesiz poliçe usulü vadeli poliçeye göre daha güvenlidir (Melemen, 2008).

2.7.5. Riskler ve Çözüm Önerileri

Kabul kredili ödeme, sağladığı kolaylıklarına yanında bazı riskleri de beraberinde getirmektedir. Vadeli bir poliçe kabul edilmez ise, malların iadesi veya bir başka alıcıya devredilebilmesi amacıyla yabancı ülkede depolanması ve sigortalanması satıcıya büyük maliyetler yükleyecektir. Diğer taraftan, kabul karşılığında sevk vesaiki alıcı tarafından temin edilip, mallar alıcının hissesine geçmiş ve poliçe bedeli ödenmemiş ise yurtdışında yoğun bir hukuki işleme tabi olunması gerekecektir. Meydana gelebilecek aksiliklerin peşinen önlenmesi için ihracatçı tarafından düzenlenecek poliçenin alıcının ülkesindeki bir banka tarafından kabul edilmesi şartı öne sürülebilir. Bazı ihmallerin ortaya çıkması halinde, yapılacak işlemler hakkında satıcı, bankasına ek talimatlar vermek durumunda kalabilir.

Konumuz kapsamında ithalatçı açısından risklere değinirsek, peşin ödemeden daha güvenli olacağı kesin olmakla beraber, her ne kadar vesaik mukabili ödemeye göre gümrük işlemleri esnasında ödeme yapılmaması esneklik sağlasa ve ithalattan sonra makineyi deneme şansı olsa bile, makine kapsamında bulacak aksaklıkların ilgili poliçeyi vadesinde ödemeyi kesebilecek sözleşme ve enstrümanlarla desteklenmesi lazımdır. Aksi halde makine performansı düşük olsa, gizli ayıp bulunsa bile ödemeyi mahkeme kararı dışında kesmek mümkün olamayacaktır.

2.8. MAL MUKABİLİ ÖDEME

2.8.1. Tanım ve Özellikler

Mal mukabili ödeme, malların varış yerine ulaşmış ithalatçı tarafından teslim alındıktan sonra ödemenin yapılmasını öngören bir ödeme şekli olmaktadır. Bu ödeme şeklinde malı ithal eden taraf malın siparişini vermekte ve mal eline ulaşıncaya kadar malı gönderen tarafa hiçbir ödeme yapmamaktadır. İhracatçı ise ithalatçının siparişi doğrultusunda hiçbir ödeme almaksızın malı hazırlamakta ve ithalatçıya malı, ilgili belgelerle birlikte yollamaktadır (Akat, 2003).

Satıcının, alıcıya finansman sağladığı bu yöntem, alıcı için ideal olmasına rağmen, satıcıya en alt düzeyde ödeme güvencesi vermektedir. Satıcı malları ve mala ilişkin

belgeleri malın bedelini tahsil etmeden göndererek, malın mülkiyetini de alıcıya devretmiş olmaktadır (Kemer, 2005). Bu sebepten ötürü, ihracatçının alıcıyı iyi tanması ve ödemenin kesin olarak yapılacağı konusunda güven duyması önem arz etmektedir. Satıcının dış pazarlarda tutunabilmek için bazı şeylerden ödün vermek durumunda kalması ya da ülkesinin ekonomik koşulları göz önüne alınarak ödeme yöntemi konusunda pazarlık yapacak güçte olmaması gibi nedenlerle bu yöntem kullanılabilir.

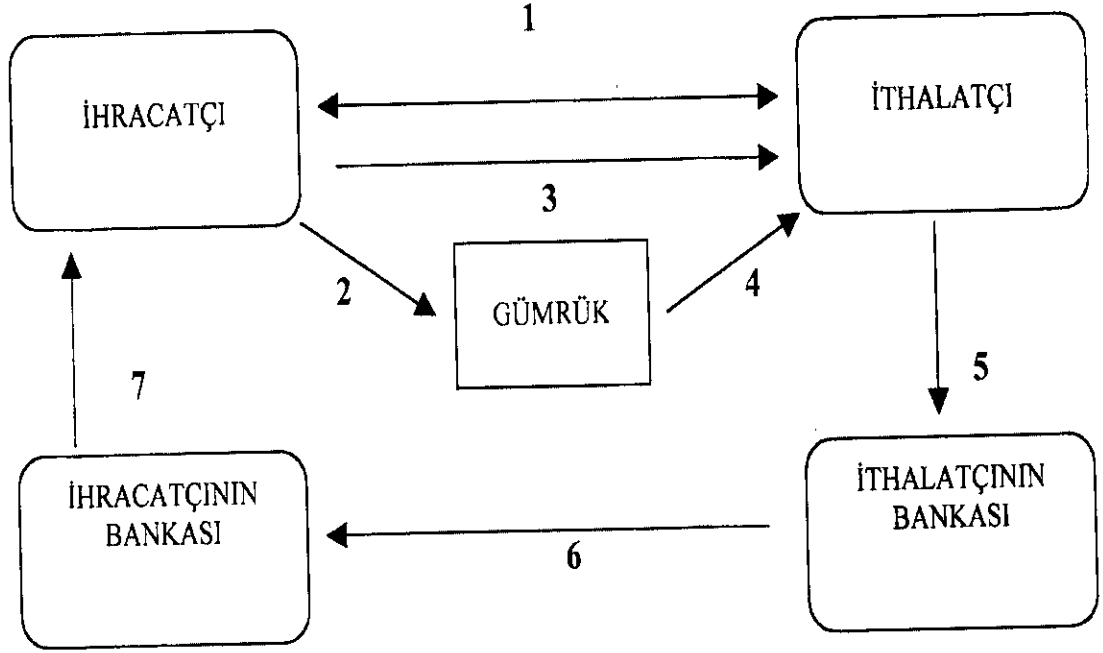
Bu tür ödeme yönteminde bankaların, alıcının ithalat hesabını kapattığına dair takip yapma yükümlülüğü yoktur. Firmalarca mal bedelinin transferi için gümrük idaresinden onaylı Gümrük Beyannamesi ile bankalar müracaat edilmesi halinde nakden transfer yapılır (Güney, 2012).

Mal mukabili ödeme şeklinin tarihi süreçteki yerine bakıldığında, uluslararası rekabet piyasasında ithalatçıların daha hakim olduğu dönemlerde ortaya çıktığı görülmektedir. Satıcının böyle bir ödeme şeklini seçebilmesi için, alıcıya güvenmesi ve mali açıdan güçlü olduğuna inanması gerekliliği sürekli vurgulanan unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu düşünce ise uzun yıllar düzenli olarak ticarete bulunmuş kişi ya da firmalar arasında oluşabilmektedir. İhracatçının ayrıca ithalatçı ülkesindeki siyasi ve ekonomik istikrara da güvenmesi önem arz etmektedir.

Mal mukabili ödemenin genel özellikleri için genel bir değerlendirme şu şekilde yapılabilir. İhracatçı, ithalatçı ile yaptıkları sözleşmeye uygun olarak malları göndermekte ve bedeli kararlaştırılan vadelerde almayı kabul etmektedir. İhracatçı ve ithalatçının birbirlerini iyi tanıdıkları ve karşılıklı güvenlerinin buldukları durumlarda mal mukabili ödeme şekli kullanılabilir. Aslına, ihracatçı için en riskli ödeme şekli mal mukabili olmaktadır. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence söz konusu değildir. Başka bir deyişle, satıcı gönderdiği malın bedelini alamama, kesintiyle alma ya da zamanında alamama gibi risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemi denilebilir. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanması sakınca taşımayan bir yöntemdir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır.

2.8.2. İşleyiş Ve Şema

Mal mukabili ödemede işlem basamakları şematik olarak aşağıda gösterilmektedir (Ziraat Bankası, 2001):



Şekil 2.5. Mal Mukabili Ödeme Şematığı

Mal mukabili ödeme şeklinde aşağıdaki süreç izlenmektedir (Gürsoy, 2009):

- Satıcı ve alıcı firmalara arasında sözleşmenin imzalanarak sürecin başlaması,
- İhracatçı firmanın konu olan malları ihracatçı firma ülkesine gönderilmek üzere gümrük idaresine sevkini sağlaması
- İhracatçı firmanın ihracata konu olan malın belgelerini kendi bankası aracılığı ile ithalatçı firmaya göndermesi,
- İthalatçı firmanın malı gümrükten çekmesi,
- İthalatçı firmanın kendi bankasına malın bedelini göndermesi,
- İthalatçı firmanın bankasının ihracat bedelini ihracatçının bankasına transfer etmesi,
- İhracatçının bankasının ihracat bedelini ihracatçı firma hesabına yatırması ile süreç son bulmaktadır.

2.8.3. Tarafların Roller

Mal mukabili ödemenin finansman yükünü tamamıyla ihracatçı üstlenir. Bu nedenle, bu tür ödeme genellikle mali durumu güçlü ihracatçılar tarafından gerçekleştirilir. Bu tür ödemede her ne kadar ihracatçı, alıcıya büyük bir güven duysa da yine de mal bedelinin ödenmeme gibi bir riskin varlığı düşünüldüğünde, mal bedelinin ödenmesini bir banka garantisine bağlamasında yarar vardır. Banka garantisi aramayan ödemelerde, ithalatçı mal bedelini anlaşmada belirtilen vadelerde döviz tevdiat hesabından çek vererek ya da bankadan döviz çeki alarak ya da döviz havalesi yaptırarak ödeyebilir.

Alıcının mal ya da eşyayı teslim almasıyla malın sadece zilyetliği kendisine geçer. Mülkiyeti halen kendinde değildir. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür. İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemi olsa da ihracatçı için çok riskli bir ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da eksik alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. İhracatçı tarafından mal bedelinin diğer bir firmaya transfer edilmesinin yazılı olarak istenmesi halinde gümrük beyannamesinde kayıtlı ihracatçı firma yerine diğer bir firmaya transfer yapılabilir. Türkiye'deki bankalar aracılığı olmaksızın bedelleri doğrudan ihracatçıya ödenen malların gümrük işlemleri de mal mukabili ödeme şekline göre sonuçlandırılır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

2.8.4. Kullanılan Evraklar

Bu ödeme şeklinde kullanılan evraklar, direkt olarak posta ile ithalatçıya iletilebileceği gibi banka kanalıyla da gönderilebilir. Banka kanalıyla gönderildiği zaman bankaya bedelsiz teslim talimatı verilir. Ancak uygulamada genellikle ithalatçı belgeleri arada banka olmaksızın direk ihracatçıya gönderir. Mal mukabili ödeme şeklinde, konşimento alıcı firma adına kesilmekte olup, orijinal vesaik de genellikle malla beraber alıcıya gönderilmektedir. Bankaya ise vesaik suretleri verilerek, bilgi edinebilmesi ve mal bedeli geldiğinde irtibatlandırılması sağlanmış olmaktadır. Aslında mal mukabili ödeme şekli, çok rizikolu bir ödeme şeklidir. Zamanında para alamamak, hiç alamamak, malda hata var gibi nedenlerden ötürü iflas eden ihracatçılar bu ödeme şeklinde yoğunlaşmaktadır (Bağrıaçık ve Kandemir, 1995).

2.8.5. Riskler ve Çözüm Önerileri

Mal mukabili ödeme şekli risk faktörü için düşünüldüğünde, peşin ödeme yönteminin tam aksine alıcı açısından risk taşımaz iken, tüm risk ihracatçı üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bununla birlikte, ithalatçı firma mal bedelini vadesinde nakit olarak ödemeyip, ihracatçının göndermiş olduğu poliçeyi kabul ederse, ödeme şekli Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme şekline dönüşebilmektedir.

Yukarıda da ifade edildiği üzere, mal mukabili ödeme, uluslararası rekabet piyasasında, ithalatçıların lider olduğu dönemlerde ortaya çıkmıştır. Satıcının bu ödeme şeklini seçebilmesi için, alıcıya güvenmesi ve mali yönden güçlü olduğuna inanması gerekir. Böyle bir güven ancak uzun yıllar birbirleriyle düzenli olarak ticaret yapmış kişiler arasında oluşur. Ayrıca, satıcının, alıcının ülkesindeki siyasi ve ekonomik istikrara da güvenmesi ve sürekli güncel bilgileri edinmesi zorunludur. Aksi takdirde istikrarsız yönetimlerde özellikle de kambiyo rejimlerinde transferi geciktirecek veya durdurabilecek değişikliklerin yapılması olasılığı satıcı için büyük bir risk arz eder. Bu nedenle, satıcı için bu hususlar ciddi ehemmiyet taşımaktadır.

Şahin'in ifade ettiği gibi, mal mukabili ödemede taraflar birbirlerini çok iyi tanırlar ve karşılıklı güvenleri vardır ya da öyle olması gerekir. İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence yoktur. Diğer bir ifadeyle satıcı gönderdiği malın parasını alamama ya da kesintiyle alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilmektedir. Ancak ithalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. Diyebiliriz ki belirli bir ödeme tarihi taşımamasından dolayı esnek bir uygulamadır (Şahin, 2002).

İthalatçı açısından en risksiz ödeme şekli olduğu aşikardır. Ancak, malını yollayan ihracatçı bir an önce parasını almak isteyecektir. Bu kapsamda gizli ayıplar ve ya uzun vadede ortaya çıkabilecek performans bozuklukları, eksikliklerinin bertaraf edildiğinden emin olunmalı ve/ ve ya ödeme zamanında performans garantisi gibi garantiler alınmalıdır.

Risk olmamakla birlikte ödeme ithalattan sonra yapılacağı için ek bir maliyet doğacaktır.

KKDF mevzuatı hükümlerine göre, ödeme şekli itibariyle, ithalatçının kredilendirilmesinin söz konusu olduğu, kabul kredili, mal mukabili ve vadeli akreditif

ödeme şekillerine göre yapılan ithalatta da fon kesintisi yapılması gerekmektedir. T.C. Merkez Bankası tarafından yayımlanan YB-96/9 sayılı “Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatının İthalata İlişkin Hükümler Uygulaması” başlıklı Genelgesinde, ithalat işlemlerinde ödeme şekilleri tanımlanmıştır. Kaynak kullanımını destekleme fonu kesintisine tabi olan ithalat işlemlerine ilişkin ödeme şekilleri, aşağıda listelenmiştir (Saraç, 2010):

- i) Mal Mukabili Ödeme Şekline Göre Yapılan İthalat
- ii) Kabul Kredili Ödeme Şekline Göre Yapılan İthalat
- iii) Vadeli Akreditif Ödeme Şekline Göre Yapılan İthalat

2.9. KARŞI TİCARET

Karşı ticaret hakkında günümüzde halen kesin bir anlam birliğine varılamamış, literatürde farklı yorumları yer almış ve ülkeden ülkeye, kişiden kişiye farklı tanımlamalara değinilmiştir. Çok değişik form ve şekildeki ticari ilişkileri karşılıklı ticaret başlığı altında toplamak mümkündür. Uluslararası terminolojide karşılıklı ticaret, firmalar veya hükümetler arasında, satıcının sattığı mal veya hizmetler karşılığında alıcıdan belirtilmiş miktarda mal ve hizmet alacağını taahhüt ettiği anlaşmaları kapsayan bir ticaret şeklidir diye tanımlanmaktadır. Bir başka ifade ile, ithalat ile ihracat arasında bir bağlantı kurulan ve yarı takas usulü ile gerçekleştirilen dış ticaret işlemidir (Çarıkçı, 2004).

Ödeme için yeterli dövizle sahip olmayan, fakat satmak istediği malı olan firma ya da ülkelerin çoğu kez başvurduğu bir yoldur. Karşı ticaret daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatta gündeme gelmektedir.

Ekonomik büyümenin hızlandığı dönemlerde karşılıklı ticaret hacmi düşüş sergileyip geleneksel ticaret artarken, ekonominin durgunluk sürecine girmesiyle birlikte karşılıklı ticaret hacminin yükselmeye başladığı gözlenmektedir. Dünya toplam ticaretinin önemli bir bölümünü kendi aralarında yapan gelişmiş ülkeler için karşılıklı ticaret olağan bir ticaret şekli değildir. Ancak, bu olağan dışı ticaretin en önemli istisnası, savunma, havacılık ve yüksek teknolojik ürünlerin satışında söz konusu olup, genellikle direkt offset veya kapalı bir şekilde karşı alım işlemleri kullanılmaktadır. Karşılıklı ticaret talebi, gelişmekte olan ülkelere uluslararası durgunluğun olduğu dönemlerde artışa geçmektedir. Çünkü bu ülkeler için karşılıklı ticaret ekonominin ve sanayinin

gelişmesinin devamını sağlayan yedek parça, teçhizat, vb. ithali demektir. Bu ülkeler hammadde ve tarım ürünlerini ihtiyaç duydukları mallara karşılık olarak satmaktadırlar. (Onursal, 2000).

2.9.1. Çeşitler

Karşı ticaretin çeşitlerini takas, özel takas, clearing, dengeleme ve karşı alım olarak sayabiliriz. Şahin (2002), karşı ticaret türlerini aşağıdaki gibi sıralamaktadır (Şahin, 2002):

2.9.1.1. Takas

Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı bir tek sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan değiştirildiği işlemidir. Takas uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil, genellikle bir defaya mahsus işlemleri kapsamaktadır. Takas işlemi özel takas ve bağlı muamele olarak ikiye ayrılır:

2.9.1.2. Özel Takas

Mal veya hizmetlerin uluslararası ticarete, bedelsiz olarak birbiri ile değiştirilmesidir.

2.9.1.3. Bağlı Muamele

Ortak pazar haricindeki ülkeler ile yapılan ticaretteki mal bedeli, döviz tediye veya ödemedir. Bağlı muamele veya takas izinlerinin süresi, 6 ayı aşmamak koşulu ile firmanın yaptığı anlaşmada yer alan süre kadardır. Bu süre, bitiminden önce başvurmak şartıyla izni veren merci tarafından iki yıla kadar uzatılması mümkündür.

2.9.1.4. Clearing

Kısaca malın malla ödenmesidir. Takasın geliştirilmiş şekli denebilir. Clearing kurumları merkez bankası ya da kliring ofisidir. Clearing ya da Kliring anlaşmasını onaylayan ülkelerde alıcılar ithal ettikleri malların bedelini kendi ulusal paralarıyla öderler. Bu paralar anlaşmalı ülkeye ihracatta bulunmuş kişilere alacaklarının ödenmesinde kullanılır. Böylece dövizle ödeme yapma zorunluluğu ortadan kalkar. Mallarını serbest dövizle satamayan ülkelerin başvurduğu bir yoldur. Bir ülkenin dış ticaretini bağımlı hale getirdiği için çok fazla tercih edildiği söylenemez.

2.9.1.5. Karşı Alım

Satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamaya dayanan bir işlemdir. Karşı ticaretin en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir.

2.9.1.6. Dengeleme

Satıcının ihraç ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme ve kısmi dengeleme şeklinde iki kısma ayrılmaktadır.

Karşı ticaretin avantajlarından şu şekilde bahsetmek mümkündür:

- Döviz darboğazı çekmeye başlayan ve ihracatta mali güçlüklerle karşılaşan ülkelerin bu güçlükleri aşmasına yardımcı olur.
- Ekonominin ve firmaların dışa açılmalarına olanak verir.
- Ülkelerin ve firmaların temel hammaddelerin fiyatlarındaki istikrarsızlıklardan etkilenmemelerini sağlar.
- Döviz kontrolü rejiminin aşılmasına olanak verir
- Ülke bazında dış ticaret açıklarının giderilmesine yardımcı olur.
- Kalkınma projelerinin finansmanını sağlar.
- Ülke ve firma bazında oluşabilecek atıl kapasitelerin önlenmesini sağlar ya da kapasite kullanımını artırır.
- Uluslararası finans kurumlarından kredi sağlanmasında pazarlık gücünün artırılmasına yardımcı olur.
- Ülkenin ve firmaların mal stoklarını eritme olanağı verir.
- Uluslararası ihalelerin kazanılmasında yardımcı olur.
- Döviz kurlarının aşağıya çekilmesine ya da ülke parasının değer kazanmasına yardımcı olur.
- Temel girdilerin uygun fiyattan sağlanma olanağını verir.
- Dış borçlanmaya alternatif bir finansman olanağıdır.
- Bazı teknoloji transferlerine olanak verir.

2.10. MAHSUBEN ÖDEME

İthalat bedellerinin kısmen veya tamamen mal veya hizmet ihracı bedeli dövizlerle mahsuben ödenebilmesi, mahsuben ödeme adını almaktadır.

Mahsuben ödemenin özellikleri (Şahin, 2002):

İhracat bedelleri fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içerisinde muhabir banka hesaplarına alacak olarak kaydedilmesi ve mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılması gerekmektedir.

Hizmet ihracı bedellerinin tahsili zorunlu olmadığından bu bedeller için mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.

Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının alışının TL'ye çevrilmemiş olması yani alışın gerçekleşmemiş olması gerekmektedir. Bunun yanında, mahsuben ödemede kullanılacak azami döviz tutarı varsa Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır. Ancak, zorunlu döviz devrinin mükellefi bankalar olduğundan süresi içinde bu mükellefiyetin bankalarca kendi pozisyonlarından karşılanmak suretiyle yerine getirilmesi halinde ihraç bedeli dövizlerin tamamının mahsuben ödemede kullanılabilir.

İhracat bedeli dövizlerin fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde tahsil edilerek Döviz Tevdiat Hesabına alınması halinde bu dövizler 180 inci günün sonuna kadar mahsuben ödemede kullanılabilir. Aracı ihracatçı vasıtasıyla yapılan ihracatta, ihracatçının onayı ve imalatçı firma ünvanının GB'de kayıtlı olması şartıyla ihracat bedelleri, imalatçının yukarıda sayılan bütün döviz giderlerinin mahsuben ödenmesinde kullanılabilir. Bu durumda Döviz Alım Belgesi ihracatçı, Döviz Satım Belgesi de imalatçı firma adına düzenlenmektedir. İhracat bedelinin mahsuben ödemede kullanılacak tutarının ithalat bedelini karşılamaması durumunda bakiye ithalat bedeli genel esaslar dahilinde ödenmesi gerekmektedir. Mahsup işlemi aynı kur üzerinden durumda Döviz Alım Belgesi ve Döviz Satım Belgesi veya Türk Parası Transfer Belgesi düzenlenmektedir.

2.11. KONSİNYASYON

İhracatçı malın mülkiyetinin kendi üzerinde kalması koşulu ile, mal alıcının ülkesinde satılincaya dek tahsilat yapmamayı kontrol eder. Bu yoldan yapılan satışın

finansmanı da tümüyle ihracatçıya ait olmaktadır (Kozlu, 1993). Bu tür ödemede, mal ithalatçının ülkesine önceden gelmekte, ithalatçı da malın satışını yaptıkça satış bedelinden kendi komisyonunu düşmekte ve kalan miktarı malı ihraç eden kişiye göndermektedir. Diğer bir deyişle, konsinyasyon açık hesaba yakın bir tahsilat ve finansman şeklidir. İhracatçı malın mülkiyetinin kendi üzerinde kalması koşulu ile mal alıcının ülkesinde satılincaya kadar tahsilat yapmamayı kabullenir. Bu yolla yapılan satışın finansmanı da tümü ile ihracatçıya ait olmaktadır.

Bu ödeme yönteminin başlıca özellikleri aşağıdaki gibidir (Kaya, 2012):

- Güvene dayalı bir ödeme yöntemidir.
- Dış pazarda, satışta kesinlik olmaması nedeniyle daha çok risk söz konusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılincaya kadar her an için satıcıya, alacak ve satış masrafları dikkate alınmaksızın, geri gönderilmesi ihtimali söz konusudur.
- Konsinye satış açık hesaptaki ile hemen hemen aynıdır.
- Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada müşterek hesap denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur.
- Konsinye ihracat talepleri ihracatçı birliklerine yapılır. İhraç izinlerinin süresi 90 gündür.

2.12. AKREDİTİF

2.12.1. Tanım ve Özellikler

Akreditif, ithalatçı tarafından koşul ve genel nitelikleri belirlenen evrakların ibrazı karşılığında, satıcıya belirli bir miktarda paranın ödenmesi için; ithalatçının kendi ülkesindeki bankasına verdiği talimat olmaktadır (Yılanlı, 2003).

Dış ticaretteki ödeme yöntemlerinden biri olan akreditif işlemi, ithalatçının ihracat yaptığı ülkedeki alıcının talebine dayanarak bir banka aracılığı ile ayrıntıları verilmiş bir malın veya hizmetin ihracatçıya ödeme yapılması yönündeki şartlı bir taahhüttür. Yurt dışından ithalat yapan firmalar bu krediden yararlanır (Sayım ve Zengin, 2012).

İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir. Bu sistem, diğer ödeme

yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkânı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin (belgelerin incelenmesi) bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır. Akreditife bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlerle ilgilidir. Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir (Şahin, 2002).

2.12.2. Taraflar

Taraf	Tanımı
Amir	Akreditif açtırmak üzere bankasına başvuran taraf, ithalatçı. Amirin, akreditif açılmasına veya şartlarında değişiklik yapılmasına ilişkin talimatının eksiksiz ve kesin olması gerekir.
Amir Banka	Amirden aldığı talimatla akreditifi açan, bu akreditif koşullarına uygun vesaik ibrazı karşılığında ihracatçı/teyit bankası/görevli bankaya karşı ödeme yükümlülüğüne giren banka, ithalatçının bankası. Amir banka, lehtarın, akreditif vadesi içinde akreditif şartlarına uygun vesaiki ibraz etmesi halinde poliçeyi kabul eder veya lehtara rücu hakkı olmaksızın ödemeyi yapar. Poliçenin kabulü veya ödenmesi için başka bir bankayı yetkili kılması mümkündür.
Lehtar	Lehine akreditif açılan, akreditif şartlarına uygun vesaik ibraz etmekle amir banka ve/veya teyit bankasından ödeme talep etmeye hak kazanan taraf, ihracatçı. Lehtarın durumu her çeşit akreditifte başka

	başkadır. Gayrikabili rücu bir akreditifte lehtar tam bir güvence altındadır. Kabili rücu akreditifte ise malların hazırlanması veya yüklenmesiyle vesaikin bankaya ibrazı arasında geçecek süre içinde akreditifin iptal edilmesi riski her zaman vardır.
Lehtar Banka	Akreditifin gerçekliğini doğrulamak dışında bir sorumluluk üstlenmeksizin akreditifi lehtara ihbar eden, kullanımına aracılık eden banka, ihracatçının bankası.
Teyit Bankası	Amir banka ile birlikte uygun vesaikin ibraz edilmesi ve akreditif şartlarının yerine getirilmesi halinde, amir bankadan bağımsız, ayrı bir ödeme yükümlülüğü altına giren banka, teyit eklemeyen önce mutlaka ihracatçının yazılı talebi alınmalıdır.
Rambursman Bankası	Teyit bankası/görevli bankanın ihracatçıya ödediği/ödeyeceği parayı talep ettiği, amir bankanın hesap bankası

Kaynak: WEB-2:

https://www.finansbank.com.tr/pdf/bankacilik/akreditif_detay.pdf >'den uyarlanmıştır.

Erişim Tarihi: 04.08.2014

2.12.3. Çeşitler ve İşleyiş

2.12.3.1 Dönülebilir-Dönülemez

Akreditifler dönülebilir veya dönülemez olabilirler. Bununla beraber büyük çoğunluğu , tüm tarafların kabulü olmadan değiştirilemeyen ve iptal edilemeyen özellikle dönülemez akreditiflerdir (Khambata, 1996). Dönülemez akreditifler banka ve akreditif amirinin onayı olmadan süresinden önce geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditiflerdir. Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla birincisine nazaran

daha güvenlidir. Tüm taraflarca kabul edilmedikçe iptal edilemez ve değiştirilemez. Bu tür akreditifler daima belirli bir meblağ kadar ve belirli bir vade ile açılırlar.

Dönülebilir akreditifler, lehtarın önceden bilgisi olmaksızın ya da onayı alınmadan herhangi bir zamanda banka tarafından değiştirilebilen veya iptal edilebilen bir akreditif türü olmaktadır. Bu tür akreditifte değişiklik yapma hakkı, amir bankaya ait olup, banka bu hakkını alıcıya danışmadan kullanabilmektedir (Toroslu, 2000).

Yani, alıcı için mal bedelinin ödeneceğine dair bir garanti olmasına rağmen kesin her an vazgeçilebilir bir durum söz konusudur. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif koşullarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesai bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. Bankaların garantisi bulunmadığından, bu durum ihracatçı için bir risk taşımaktadır. Bu tip akreditif güvenli olmadığı için, uygulamada nadiren kullanılmaktadır (MEB, 2011).

Bir akreditif metninde dönülebilir veya dönülemez olduğu belirtilmemişse, akreditif dönülemez olarak kabul edilecektir (Bağrıaçık, 2002).

2.12.3.2. Teyitli-Teyitsiz

Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditifi teyit ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. O halde herhangi bir ödenmeme durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Uygulamada sadece gayri dönülemez akreditifler teyitli olarak açılırlar. Bu akreditifler ilgili üç tarafın (amir banka, muhabir/ teyit bankası ve lehtar) muvafakati olmadan iptal işlemi yapılamaz (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

Bu tür akreditif satıcı için en güvenli ödeme yöntemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak teyit bankası verdiği ek teminata ve yüklendiği riske karşılık bir komisyon bedeli almaktadır. Bu nedenle de teyitli akreditifler daha masraflı olmaktadır (Tomanbay, 2001). Ayrıca teyitli akreditiflerde ihracatçı ihracatla ilgili dokümanları bankasına teslim ettiğinde, teyit veren banka en geç 7 iş günü içerisinde ihracat bedelini ödemek zorundadır. Burada teyit veren banka, amir bankadan paranın transfer edilmediği gibi bir gerekçeyle, ihracatçıya ödeme yapmaktan kaçınmaz.

Muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını lehtara bildirmekten ibarettir. Muhabir banka yalnızca ihbar eder, ancak ödeme konusunda herhangi bir taahhüt

üstlenmez. Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmektedir. Bu sebeple ithalatçıların tercihi genellikle teyitsiz akreditifler olmaktadır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012).

2.12.3.3. Sight-Deferred-Mixed

Vesaik ibrazında akreditif, sevk vesaiki ihracatçı tarafından ihracatçının bankasına ibraz edildiğinde, eğer akreditif aynı zamanda teyitli ise ihracatçının bankası tarafından hemen ödeme (Türkiye’de en geç 7 iş günü içerisinde) yapılmasını sağlayan, eğer akreditif teyitsiz ise sevk vesaiki ihracatçının bankası tarafından ithalatçının bankasına ulaştırılır ulaştırılmaz ithalatçının bankası tarafından ödeme yapılmasını sağlayan bir akreditif türü olmaktadır. Vesaik ibrazında-Gayri Kabili Rücu-Teyitli Akreditif, ihracatçılar tarafından en avantajlı akreditif türü olmaktadır (Koban, 2002).

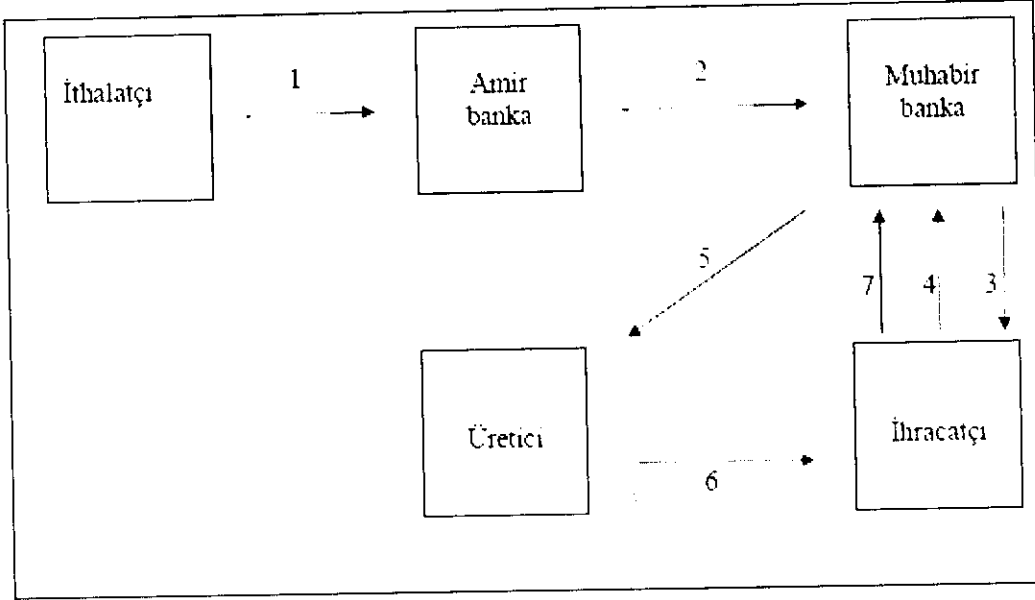
Vade kullanımını istenen durumlarda vadeli akreditif açılmalıdır.

Bu akreditif türü, uygun vesaik karşılığında, akreditif şartlarında belirtilen vade gününde (ödeme vadesinde) ödeme yapılacağını ifade etmektedir. Uygulamada bu akreditif türü için “vadeli akreditif” terimi kullanılmaktadır. Bazı ülkelerde vadeli akreditifi ifade etmek üzere “usance credit” teriminin de kullanıldığı görülmektedir (Kütükçü, 2013).

Mixed-payment ise akreditif altında birden fazla ödeme şeklinin kullanılmasıdır.

2.12.3.4. Devredilebilir

Akreditif metninde transferable sözcüğü mevcut ise, kendisine akreditif açılan ihracatçı, bu akreditifi bir başkasına devredebilir. Transferable akreditif ancak bir kez olarak devredilebilir. Başka bir deyişle, ikinci lehtar kendisine devredilen akreditifi yeniden bir başkasına devredemez. Bu kural alıcıyı korumak içindir. Eğer açılan akreditif aynı zamanda kısmi yüklemelere de olanak sağlıyorsa, ilk lehtar aynı akreditifi birden fazla kişilere aktarabilir (Weghause, 2001).



Şekil 2.6. Devredilebilir Akreditif

Kaynak: Hakan Akın, Yeni İşim Dış Ticaret, Elma Yayınları, Ankara, 2005, s.135

Şekilde numaralar ile gösterilen aşamalar şu şekilde sıralanabilir:

- 1- İthalatçı, akreditif talimatı verir.
- 2- Akreditif açılır.
- 3- Akreditif ihracatçıya ihbar edilir.
- 4- İhracatçı devir talimatı verir.
- 5- Banka, üreticiye akreditifi devreder.
- 6- Üretici, ihracatçıya muhatap faturasını keser.
- 7- İhracatçı, akreditif şartları gereği faturasını keser ve vesaiki tamamlayarak bankasına ibraz eder.

2.12.3.5. Adi

Adi akreditifler ise, akreditif beyanında belirtilen limitin bir defa kullanılmasıyla hükümden düşmektedir. Kısmi sevkiyata müsaade verilen akreditiflerde her parti sevkiyata ait vesaikin ibrazı karşılığında ödeme yapılabilmektedir. Ancak bir veya birkaç partide yapılan ödemelerin toplamı hiçbir zaman akreditif limitini aşmamaktadır. Rotatif şekilde açıldıkları belirtilmemiş akreditifler adi olarak kabul edilmektedir (Akın, 2005).

2.12.3.6. Rotatif

Genellikle belirli bir firmadan sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılan akreditif türüdür. Hem işlemlerin tekrarlanması güçlüğünden kurtulma, hem yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı vardır. Rotatif akreditifler kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirim gerekliliğinden kendiliğinden yenilenecek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir. Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle miktara ve süreye göre olmak üzere iki şekilde olmaktadır. Miktarla göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler birikmeyen veya biriken olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımda onu izleyen dönemde faydalanılamaz (Gürsoy, 2009).

2.12.3.7. Stand-By

Bu tip akreditifler genel olarak bir garanti gösterme olarak önem arz etmektedir. Taraflar arasında yapılan sözleşmelerde (örneğin müteahhitlik sözleşmeleri), taraflardan birisinin yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumuna karşın, diğer tarafın garanti olarak bir teminat istemesi sonucu teminat gösterimi için bankalarca müteahhit taraf adına açılan kredilerdir.

Amerikan bankaları doğrudan teminat mektubu veya kontrgaranti verememeleri nedeniyle zorunlu olarak stand-by lc düzenlemektedirler. Uygulamada da Türk bankaları genellikle Amerikan bankalarından kontrgaranti yerine geçmek üzere stand-by lc almaktadırlar (Reisoğlu, 1995).

Stand-by lc'ler, bir garanti fonksiyonu ifa etmekle beraber, Türk hukukunda nitelikleri ve hükümleri Yargıtay kararları ile belirlenmiş, bir garanti sözleşmesi niteliğindeki teminat mektubu veya kontrgarantiden hukuken tamamen farklı bulunmaktadır. Türk hukukuna göre, banka teminat mektupları ile belli bir risk garanti edildiği, risk ortaya çıkmadığı veya sona erdiği takdirde garanti veren banka yükümlülüğünden kurtulduğu halde, teminat akreditifleri "riskle" ilgili değildirler. Tüm diğer akreditifler gibi, akreditife uygun belgelerin ibrazı halinde akreditif bankasının ödeme yükümlülüğü doğmaktadır (Reisoğlu, 1995).

2.12.3.8. Back to Back

Birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan, ilk akreditifin lehtarınının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditif tutarından ikincisinin tutarının ödendiği bir akreditif işlemi (Yeni, 2009).

Karşılıklı akreditifler, transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek, kendisinin ithalat yapacağı firma ya da kişi lehine bir akreditif açabilir. İşte bu ikincisine, karşılık gösterilmek suretiyle açıldığı için, karşılıklı akreditif adı verilmektedir. Burada, ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama imkanına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle, karşılıklı akreditif, bankalar tarafından riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksek olmasına rağmen, sınırlı uygulanmaktadır (Şahin, 2002).

2.12.3.9. Green Clause-Red Clause

Red clause akreditifte akreditif tanımında belirlenen özel bir hükme dayanarak muhabir banka, ihracatçıya sevk belgelerini ibraz etmeden avans ödemesinde bulunur. Bu tür akreditifin “red clause” olarak adlandırılmasının nedeni akreditif mektubunda talimatın kırmızı mürekkeple yazılmasıdır (Aydın, 2006).

Yeşil şartlı akreditifte ise durum kırmızı şartlı akreditiften biraz daha farklıdır. Yeşil şartlı akreditifte malların bir depoya teslimi ihracatçı tarafından yapıldıktan sonra bu teslim belgesinin bankaya ibrazı sonrasında avans ödemesi gerçekleşmektedir. Yeşil şartlı akreditif karşılıklı taraflar arasındaki güven ilkesini biraz daha arttırdığından kırmızı şartlı akreditife göre uygulamada fazlaca kullanılmaktadır.

Görüldüğü gibi, red clause ve green clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkedekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman olanağı sağlamaktadır (Şahin, 2002).

Akreditif Aşamaları (Şahin, 2002):

1. Aşama: Alıcı ile satıcı (ithalatçı ile ihracatçı) belirli bir malın alım-satımı için bir satış sözleşmesi yaparlar. Bu sözleşmede malın cinsi, vasıfları, miktarı, fiyatı, döviz cinsi, malların sevki, satış şekli ve ödeme şekli (burada akreditiftir) yer alır.

2. Aşama: İthalatçı ile ihracatçı anlaşarak bu malın ithali için akreditif açtırmayı kararlaştırırlar. İthalatçı, bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açmasını ister. İthalatçının bankaya yaptığı başvuruya, akreditif teklifi, akreditif emri, akreditif talimatı adları verilmektedir. Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur.

3. Aşama: İthalatçının bankası akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir (İthalatçının bankası yürürlükteki mevzuat ve uluslararası kurallar açısından inceleyerek ithalatçının akreditif talimatını muhabir bankaya iletmektedir). İthalatçının bankasının hazırladığı akreditif metnine “küşat mektubu” denilmektedir. Muhabir bankadan, ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmesi istenir.

4. Aşama: Muhabir banka akreditifin koşullarını inceler ve akreditif metninin bir suretini ihracatçıya bildirir.

5. Aşama: Akreditif ihbarını alan ihracatçı, koşulları inceler; yerine getiremeyeceği bir şart varsa bunun değiştirilmesini muhabir banka vasıtasıyla ithalatçıdan ister. İhracatçı akreditif koşulları yerine getirebileceğine inandığı takdirde artık malları yükleme ve gönderme durumuna gelmiştir.

6. Aşama: İhraç konusu mallara ilişkin olarak, taşıyıcı tarafından yüklemeye ait vesaik ihracatçıya verilir.

7. Aşama: İhracatçı akreditif koşullarına uygun olarak malları sevk eder ve gerekli belgeleri muhabir bankaya verir. Bu banka akreditif kurallarınca belirtilen teyit eden banka veya ödemeyi ve poliçeyi kabul eden muhabir banka olabilir.

8. Aşama: Muhabir banka ibraz edilen belgeleri akreditif koşullarını dikkate alarak inceler. Belgeler uygun bulunursa akreditif bedeli (mal bedeli) ihracatçıya ödenir veya gerekiyorsa ihracatçının tanzim edeceği poliçeyi kabul eder veya ciro eder. Akreditif ciroyu içermekte ise banka rücu etmeden (dönüş hakkı olmadan) ödemeyi yapar. Eğer akreditif teyit edilmemişse rücu (dönüş) söz konusu olur. Uygun bulunmadığı takdirde ihracatçıdan gerekli düzeltmeyi/düzeltilmeleri yapmasını ister.

9. Aşama: Muhabir banka belgeleri ve varsa ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına iletir ve ödemeyi tahsil eder.

10. Aşama: Vesaiki alan amir banka, akreditif koşullarına uygun olup olmadığını inceler, İthalatçının bankası belgeleri elinde bulundurduğu için, malların mülkiyetine de sahiptir. İthalatçının komisyon dahil akreditif bedelinin tamamını bankasına ödemesinden sonra banka malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.

11. Aşama: Mallar taşıyıcı tarafından gümrüğe ya da gümrük denetimindeki bir antrepoya/sundurmaya gümrük işlemleri yapılmak üzere teslim edilir.

12. Aşama: İthalat konusu işlemlere ilişkin vesaiki alan ithalatçı gümrük idaresine müracaat ederek işlemleri ikmal eder ve mallarını teslim alır.

2.12.4. Evraklar

Akreditife katılan taraflar arasında üç ayrı sözleşme imzalanır. Bu sözleşmeler ve sözleşmeye katılan taraflar arasındaki ilişkiler aşağıda ayrıntılı olarak ifade edilmektedir (Buhur, 2001):

Alıcı ve satıcı arasında ilk yapılan sözleşme yani satış sözleşmesinde, sözleşme konusu mala ilişkin teslim şeklinden, zamanına, ödeme şeklinden, bedeline kadar vb. teslim detayları ifade edilir.

Alıcı, satıcı ile yaptığı sözleşmede belirtilen şartları ve diğer konuları göz önüne alarak düzenlediği akreditif açma mektubunu bankasına ibraz eder. Alıcı, böylece akreditif amiri sıfatına sahiptir ve amir ile amir banka arasında bir sözleşme yapılır (sözleşme 2). Bu sözleşme ile amir, akreditif ile ilgili olarak amir bankanın yapacağı ödemeleri karşılayacağını taahhüt etmiş olur. Bankalar, akreditif kendi kaynaklarını kullanarak açtıkları, diğer bir deyişle amire kredi kullandırdıkları takdirde akreditife ilişkin konşimentoların kendi adlarına düzenlenmesini isterler.

Amir banka, lehtarın bulunduğu yerdeki bir muhabiri aracılığıyla akreditifi lehtarına gönderir. Bu akreditif, alıcı ile satıcı arasındaki sözleşme (sözleşme 1) konusu mal alım satımının ödeme mekanizmasını oluşturur (sözleşme 3). Ancak bankalar, alıcı ile satıcı arasındaki sözleşme şartlarının yerine getirilmesi ile ilgili veya bu şartlarla bağlı değildirler.

2.12.5. Bankalar

Ödeme Bankası: Akreditifte lehtara ödemeyi yapmaya yetkili olan bankalar ödeme bankaları olarak tanımlanır. Amir, teyit veya ihbar bankasından herhangi biri ifade edilen banka olabilir. Lehtara ödemeyi rücu hakkı olmaksızın yapar. Ödeme bankası, amir veya teyit bankası değilse, kabul iştirah ve ödemede bulunma konusunda yükümlülüğü yoktur.

Kabul Bankası: Akreditifte poliçeleri kabul etmesi için tayin edilen bankadır.

İştirah Bankası: Akreditifin nezdinde kullanılmasına izin verilen bankadır. Akreditifte iştirahın herhangi bir bankada yapılmasına izin verilmedikçe, iştirah yapmaya yetkili kılınan bankanın belirtilmesi gerekir.

2.12.6. İbrahim ve Rezervler

İhracatçı firma ya da kişi akreditif şartları kapsamında ve vadesinde yüklemeyi yaptıktan sonra, dış satımıyla ilgili akreditifte gerekli belgeleri muhabir bankasına ibraz etme zorunluluğu bulunmaktadır. Muhabir banka veya teyit bankası öncelikle vesaiklerin akreditif koşullarında istenilen belgeler olup olmadığını inceler. Bunun neticesinde, eğer akreditif metninde istenilen ve teslimi zorunlu belge ya da belgelerden eksiklik tespit edilirse, muhabir banka vesaiki işleme almayı reddeder. Dolayısıyla, bu durumda ihracat bedelinin de ihracatçıya ödenmesi söz konusu olamaz. Benzer şekilde; akreditifte istenmeyen bir belgenin bankaya ibrazı halinde, banka bu belgeyi incelemeyi ve dikkate almaz. Bu şekilde bankaların akreditifi reddetme işlemine rezerv koyma ya da sadece rezerv denmektedir. Rezervin sonucu, ithalatçının bankasının ithalatçının onayını aldıktan sonra akreditif bedelinin ihracatçıya gecikmeli veya eksik gönderilmesi, hatta hiç gönderilmemesidir. Şekil bakımından ve istenilen belgelerin varlığı açısından yapılan incelemelerden sonra, akreditif koşullarına paralel olarak belgelerin içerikleri incelenir. Yapılan inceleme sonucunda; her ne kadar istenilen belgeler tam olarak mevcut olsa da, İbrahim edilen belgelerdeki var olan durum ile akreditif koşullarında bir uyumsuzluk ortaya çıkarsa, bu durum muhabir banka tarafından amir bankaya bildirilir. Sözü edilen uyumsuzluk hakkında bilgi sahibi olan amir banka da, bu uyumsuzluğun kabul edilip edilemeyeceğine dair nihai karar için ithalatçıya başvurur. İşte bu noktada amir uyumsuzluk noktasını kabul ederse, akreditif işlemleri ve ödeme süreci normal olarak devam eder, ihracatçıya ödeme yapılır. Akreditifli ödemenin rezerv edilmesinin pek çok sebebi vardır. Bunlar (Koban, 2002):

- İhracat vesaiklerinin zamanında bankaya ibraz edilmemesi
- İzin verilmeyen kısmi yüklemeler ve aktarmalar yapılması
- Gerekli dolaşım belgesinin olmaması
- Koşullarda istenilen çeki listesinin olmaması
- Belgelerdeki bilgilerde farklılıklar ve uyumsuzlukların olması

2.12.7. UCP 600

Tüm teknik detaylar ve değişiklikler belirtilmemekle birlikte, temel olarak şu farklılıklardan bahsedilebilir (Özalp, 2007; UCP, 2007: Md1 Md39)

- UCP 500’de değişik yerlerde ve dağınık bir şekilde yer alan bazı tanımlar derli toplu bir şekilde bir araya getirilmiş ve bir nevi sözlük maddesi oluşturulmuştur. (Md.2) Bu madde kapsamında bazı kavram ve terimler ile tanımları eklenmiştir.

- UCP 500’de yer alan bazı ifadeler bir maddede (Md.3) bir araya getirilmiş ve dönülemezlik, el yazısı ile imza ve onaylanma, belgeyi düzenleyen tarafı tanımlamak için kullanılan ifadeler ile birlikte on or about, to-until, from-after ifadeleri ve bu ifadelerin ne anlama geldiği bu maddede tekrar ele alınmıştır.

- Bir akreditif dönülemez olduğu belirtilmese dahi o akreditif dönülemezdir. (Md.3). Bu anlamda, dönülebilir akreditifler en azından UCP 600 kapsamında standart olarak yer almamaktadır.

- Görevli banka gişesinde kullanımda olan bir akreditif aynı zamanda amir banka gişelerinde de kullanımdadır. UCP 500’de “freely negotiable” olarak geçen ifade “freely available” olarak değiştirilmiştir. Dolayısı ile herhangi bir banka gişesinde kullanımda olacak akreditif tüm yöntemlerle kullanıma açık hale gelmektedir. (Md.6)

- Amir bankanın yükümlülüğü (Md.7) ve teyit bankasının yükümlülüğü (Md.8) ayrı ayrı belirtilmiştir. Amir banka ibrazı karşılamakla, akreditifin başka bankada geçerli olması ancak bu bankanın da görevini yerine getirmemesi durumundaki yükümlülükleri de yine detaylı bir şekilde sıralanmıştır. (Md.7)

- En önemli değişikliklerden biri de vadeli ve kabul kredili akreditiflerde amir bankanın ödeme vadesinde yapacağı ödemenin iskonto işlemi yapıp yapmadığına bakılmaksızın ödeme vadesinde gerçekleştirilmesi yönündedir. (Md.7)

- Rezervli/Uygun Olmayan Belgeler, Rezerv Kaldırma ve Bildiri ise yine özel bir madde ile (Md.16) belirlenmiştir. Genel çerçevesi yine aynı olmakla, bankalarca gönderilecek red bildirisinin tek bir bildiri şeklinde olacağı açıkça ifade edilmiştir. Bu

tek bildiride hem standart bir içeriğe hem de ibraz gününü izleyen beşinci iş günü bitiminden geç olmamak üzere bir süreye tabi kılınmıştır.

2.12.8. Riskler ve Çözüm Önerileri

Akreditiflerin bir finansal enstrüman olarak ödeme garantisi şarta bağlıdır. Bu noktada, belge riski (documentary risk), banka riski ve performans riski ilk düşünülmesi gereken hususlardır. Dolayısı ile bir akreditifin varlığı ödemenin garantisi anlamına gelmemektedir ve tam tersine birçok akreditif aslında amir “ödemek” istediği için ödenmektedir (Polat, 2008).

Tüm bu hataların önüne geçilebilmesi için risk yönetimi yaklaşımı akreditifli işlemlerde daha da önem kazanmaktadır. Kendine özgü, bağlayıcı kuralları ve MTO nezdinde gelişmiş bir veri bankası ile akreditifler, kendi şartları ve özellikleri kapsamında, riskten korunma enstrümanı olabileceği gibi aynı zamanda bir riske maruz kalma enstrümanı halini de alabilir(Polat, 2008).

Bunlarla beraber, akreditif güven ortamının olmadığı durumlarda gerek ithalatçı gerek ihracatçıyı koruyan tek ödeme şeklidir. Evrak açısından bol ve esnek olduğundan işlem istendiği gibi kurgulanabilir.

Ancak akreditif sadece evrak bazı ile ilgilendiğinden, mal ile ilgili oluşabilecek sorunlar bertaraf edilememektedir. Akreditif altında da işlemin özelliklerine göre gerekli evraklar talep edilmelidir. Bunun en güzel örneği uygulama bölümümüzde görülmektedir.

Örneğin malın üretiminden emin olmak ve/ve ya ihtiyacınıza uygun üretilip üretilmediğini saptamak için karşı fabrikada gözetim yapılabilir. Bu gözetim alıcı yetkilileri ve ya bağımsız kuruluşlarca yapılabilir ve bu durumu tasdikleyen evrak akreditif altında istenebilir.

Bir başka durumda performans sorunlarıdır. Malın kurulumda, çalışma süresinde performansı, siparişe uygun üretilip üretilmediği saptanması zor bir durum olduğundan, performans garantisi istenebilir. Sipariş geçildiğinde ve kabul edildiğinde, satıcı için kontrat şartlarına uyulmadığı durumda bir maddi tazminatı içeren performans garantisi düzenlenmesi gereklidir (Reuvid ve Sherlock, 2011).

Bir diğer durumda, malın kurulumu veya sahaya indirilmesi ve/ve ya belirli bir sũre kullanımı kritik ise, son kabul sertifikaları akreditife eklenebilir. Bu durumda Şartlar geręekleŐtiđinde satıcı parasının tamamı veya bir kısmını alabilecektir.

Bu Şekilde ihtiyaçı ve riski azaltabilecek iŐlevsel evraklar akreditiflere eklenerek risk minimize edilebilmektedir.

BÖLÜM 3.UYGULAMA

Bu bölümde, yukarıda belirtilen tez konusunun geçerliliğini ve önerilen yöntemlerin uygulanabilirliğini desteklemek amacı ile ithalat yapan firmalarda araştırmalar yapılmış, yapmış oldukları ithalatlar kapsamında karşılaştıkları problemler üzerine tartışılmıştır.

Uygulamanın konusunu oluşturan firma, lider bir finansal kiralama şirketinde yüksek ve kurumsal müşteri pozisyonunda yer alan firmalar arasından portföy taraması yapılarak, tez konusuna uygun düşebilecek kriterler göz önüne alınarak belirlenmiştir.

Kullanılan veri havuzu tamamen gerçek olaylardan alınmış ve evraklarla desteklenmiştir. Bu kapsamda tez konumuzu oluşturan önerenin mevcut ticaret hayatında karşılaştığı ve önlem alınabildiği sonucuna ulaşmak mümkün olmaktadır.

Firmanın ithalatları çerçevesinde izledikleri yol ve kullanılan dokümanlar, satıcılardan aldığı teklifler, var ise akdedilen sözleşmeler, var ise alınan garantiler, imzalanan ön veya nihai kabuller, faturalar, sipariş metinleri, gümrük evrakları incelenmiştir. Firmanın ithalat departmanları, mali işler departmanları ve var ise danışmanları ile görüşülmüştür.

Gerek izlenen yollar gerek ulaşılan sonuçlar derlenmiş, tez konusu ile ilintili olanlar bilgi, işleyiş doküman ve yargı ile öneriler şeklinde çalışma kısmında tartışılmıştır.

İzlenen yol ve evraklar zaman sıralamasına göre verilmiştir. Akıcılığı etkilememek için detaylar ilgili alanda verilmiş, dikkat edilmesi gereken noktalar ilgili paragrafta belirtilmiş ve var ise ulaşılan sonuçta ilgili alana eklenmiştir.

Evrak incelemeleri direk tez metni içinde yer almakta olup, yabancı dildeki kısımlar tercüme edilmiş ve izlenen yol ve amaçlanan sonuç arasındaki bağ, firma uzmanlarından alınan bilgiler ve literatür araştırması kapsamında derlenmiş ve yine en az düzeyde sübjektif yorum eklenerek verilmiştir. Evrak ile desteklenmemiş alanlar, firma uzmanlarından alınan bilgiler çerçevesinde verilmiştir.

Detayların gizli kalması gereken alanlarda, akışı ve sonucu etkilemeyecek kısımlar gizlenmiştir.

3.1. Örnek Olay

İnceleme Periyodu: 01.04.2014-01.08.2014

İncelemeye Konu Olan Süreç: 01.02.2013-01.08.2014

Satıcı/Tedarikçi: Herrencknecht AG Almanya, Satıcı olarakta anılacaktır

Alıcı: Ünal Akpınar İnş. San. Ve Turizm Mad. Tic. A.Ş.

Tutar: 3.300.000 Eur

Ekipman: Tünel Kazma Makinesi – Özel Üretim -

Yükleme Periyodu: Eylül-Kasım 2013

Yükleme Aracı: Kamyon - Karayolu

Teslim Şekli: EXW (EX-Works – Fabrika alanında teslim)

Garantiyi Düzenleyen Banka: Deutsche Bank AG Freiburg Şubesi

Ödemeye ve Garantiye Aracılık Eden Banka: Yapı Kredi Bankası A.Ş.

İnceleme Odağı: Performans garantisi için alınan teminat mektubu

İncelemeye Konu Evraklar:

- Proforma Fatura
- Sözleşme
- Sipariş
- Garanti Belgeleri
- Nakliyat Poliçesi
- İthalat Evrakları ve Fatura
- Tazmin Talebi
- Tazmin Talebinin Karşılanmasına Yönelik Swift Mesajı

3.2. Mal İhtiyacı

Alıcı firma Beylerbeyi Küçüküsu tüneli inşaatı ihalesini almış olup, ihale kapsamında ilgili tüneli açabilmek için bir tünel kazma ekipmanına ihtiyaç duymaktadır.

İlgili ekipmanlar için yurtiçi üretici bulunmamaktadır.

Alıcı yurtiçinden veya yurtdışından ekipmanları 2. El temin etme yolunda araştırmalar yapmıştır. Ancak 2. El ekipmanlarda yıpranma yüksekliği, gizli ayıbın mevcut olabileceği, performans düşüklüğü ve tüm bu risklere rağmen fiyatlarının yüksekliği ve ayrıca ilgili ekipmanlar kazacakları tünelin toprak/taş yapısına göre ek bir dizayna ihtiyaç duyacaklarından ilgili modifikasyonun bedel yüksekliği nedenleri ile yeni ve kullanılmamış ekipman almaya karar vermiştir.

İlgili ekipman için pazar araştırmaları yapılmış, işin süresi kısıtlı olmasına ve ekipman ihtiyacı acil olmasına rağmen süre ve bütçe kriterleri çerçevesinde işi tamamlayabilecek hazır ekipman bulunamamıştır.

Ekipmanın kazacağı alanın yapısı oldukça kuvvetli olduğundan özellikle ekipmanın çelik konstrüksiyonun yapısı oldukça önemlidir. İlgili yapının beklenen kriterlere uygun olmaması durumunda ekipmanda kırılma ve yıpranmalar artabilecektir.

Bu çerçevede Alıcı kendi ihtiyaçlarını kapsayacak özel üretim bir makinaya karar vermiştir. Pazar araştırmaları sonucunda ilgili sürede istenen detaylarda makineyi üretebilecek Satıcı sayısı iki adede inmiştir.

Yapılan pazarlıklar sonucunda Almanya'nın lider üreticilerinden olan Herrencknecht AG Almanya ile anlaşılmıştır.

İşlemin finansmanı için Türkiye'nin lider bir finansal kiralama kuruluşu ile anlaşılmıştır, bu çerçevede uzun vadeli ve az teminatlı düşük faizli kredi kullanma olanağı doğmuştur. Ayrıca projeden beklenen gelir akışına uygun bir ödeme planında da el sıkışılmıştır.

Alıcı Herrencknecht AG Almanya'dan temin edilecek makina özel üretim olacağından, istenen performans kriterlerini net olarak belirlemiş ve bu performans kriterlerinin sağlanmaması durumunda alınması gereken önlemler için iç uzmanlar vasıtası ile süreçler denetlenmiş ve yürütülmüştür.

3.3. Ödeme Planında Müzakereler ve Detayları

Satıcı firma üretilen mal özel üretim olduğundan, alıcının mali durumundaki bozukluk veya değişen şartlar çerçevesinde alımdan vazgeçmesini engellemek için öncelikle akreditif ile ödemeyi talep etmiştir.

Ancak Alıcı'dan gelen özellik taleplerine istinaden firmanın ekipmanın bir kısmını taşeronlara yaptırma ve kendi üreteceği kısım için de malzeme ihtiyacı doğacağı tespit edilmiştir.

Bu kapsamda firma ilgili maliyetleri finanse etmemek ve olası caymaları engellemek için avans ödeme yoluna yönelmiştir.

Ancak Alıcı, firmanın üretim ve sevkiyatı gerçekleştirememesi riskini, firma büyüklüğü ve tanınırlığı çerçevesinde göze alsa da, ekipman ihtiyacının süresinde teminini sağlayabilmek için ödemelerin belirli periyotlarda yapılmasını talep etmiş ve bu talep satıcı tarafından kabul edilmiştir.

Ek olarak, Alıcı finansmanı kredi sözleşmesi kapsamında, geri ödemelerine ilişkin faiz hesabı, finansal kiralama şirketinin nakit çıkışlarına paralel olacağından, nakit çıkışlarının zamana yayılması işlemdeki faiz yükünü de azaltacak ve toplam maliyeti aşağı çekecektir.

Ayrıca Alıcı, riski azaltmak için, bedelin %20'sini projede oldukça önem taşıyan çelik konstrüksiyonun bitmesine, %10 u ise, özel üretim olan makinanın istenen performansı sağlamaması durumunda en azından masrafların bir kısmını karşılayabilecek bir performans garantisine bağlamayı talep etmiş ve ilgili talepler Satıcı tarafından kabul edilmiştir.

Bu kapsamda taraflar detaylarda anlaşmıştır. İşlemlerle ilgili genel detayların yer alacağı bir proforma fatura ve tüm detayların yer aldığı bir sözleşme aktedilmesine karar verilmiştir.

3.4. Sözleşme ve Detayları

Alıcı ve satıcı tüm detayların yer alacağı bir alım sözleşmesi (Ek A Örnek Olay Sözleşme, (sadece bitiş sayfaları eklenmiştir, ilgili diğer sayfalar uygulama içinde verilecektir)) imzalamışlardır. Sözleşmeler yukarıda belirttiğimiz gibi tarafların hak ve sorumluluklarını belirlemek için gerek sınırlar arası gerek sınır içi tüm ticari işlemlerde düzenlenmelidir. Bu örnekte de göreceğimiz gibi sözleşme tabiri caizse işler ters gittiğinde, anlaşmazlıklar söz konusu olduğunda başvurulacak başucu kaynağıdır. İyi bir sözleşme tüm yatırımlarını korurken, kötü bir sözleşme sizi iflasa götürebilir.

Sözleşme 15.02.2013 tarih C-KOR-130110-8941-V01 referanslıdır. 57 sayfadan oluşmaktadır. İşlem finansal kiralama yöntemi ile finanse edildiğinden sözleşme finansal kiralama şirketi tarafından da imzalanmıştır.

Eklerle beraber 8 ana 23 alt başlıktan oluşan sözleşmede, ana başlıklar ve genel içerikleri ve konumuz ile ilgili detaylar aşağıdaki şekildedir.

A. Genel Tanımlar: Bu bölümde kontratın tarafları, projenin tanımı, kontratta yer alan tanımlar ve bu kontratın eki sayılacak belgeleri içermektedir.

B. Tedarikçinin Yükümlülükleri: Bu bölümde kontratın amacını oluşturan teslimat ve servisler, yedek parçalar, teknik destek ve eğitimler, yazılımlar, değişiklikler yer almaktadır.

Kısım B, 5.1 maddesi altında eklere yapılan atıfla satıcının sorumlulukları arasında, sadece kontrata konu makinenin değil aynı zamanda kurulum, eğitim gibi hizmetlerde görev alacak tedarikçi firma personel ve çalışma şartları da eklenmiştir. Ayrıca alınacak ekipmanın genel ve detaylı özellikleri verilmiştir (Ek A Örnek Olay Mal Detayları). Böylece ekipman sadece bir tanım olarak bırakılmamış, teknik detayları eklenerek malın detaylı tanımı yapılmıştır. Bu şekilde, bu kontrat kapsamında, istenen mal ve istenen detaylar dışında bir malın teslim edilmesi söz konusu olamayacaktır.

Kısım B 8.1 maddesi altında iki tarafın kabulü olmadan makinada herhangi bir değişiklik yapılamayacağı eklenmiştir. Takip eden maddelerde ise değişikliklerin hangi şartlar ve adımlarla yapılabileceği eklenmiştir. Bu çerçevede alıcının onayı olmadan malın muhteviyatı ve ya tipinin hatta detay özelliklerinin değiştirilmesi bile

engellenmişken aynı zamanda proje detayları çerçevesinde teknik değişiklikler yapılması gerektiğinde alıcının izlemesi gereken yol da eklenmiştir.

C. Tutar ve Ödeme Koşulları: Bu bölümde, kontrat tutarı, ödeme şekilleri, bank garantileri, mülkiyetin el değiştirmesi konularında bilgiler yer almaktadır.

Kısım C 9.1 maddesi altında ödeme planı kontrata ek olarak yapılarak kesinleştirilmiştir (Ek A Örnek Olay Ödeme Planı). Ödeme planı aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- %30 Anlaşmanın imzalanmasını takiben 3 gün içinde
- %20 22.03.2013'te
- %20 22.05.2013'te
- %20 22.07.2013'ten önce ancak her halükarda makinanın çelik aksamı tamamlanmış olmalı

- %10 Fabrika kabul ve performans garantisine istinaden

Bu kapsamda alıcı daha önce belirttiğimiz gibi kendisi için uygun nakit çıkışını sağlamış, önem sağlayan çelik konstrüksiyonu kontrol etme hakkını almış ve daha önemlisi performans problemi yaşandığında kullanabileceği bir garanti almıştır.

Kısım C 10 maddesi altında eklere atıfta bulunularak sağlanacak performans garantisi belirtilmiştir. Önemli bir detay mektubun 1. sınıf bir banka tarafından düzenlenmesi gereğidir. Böylece alıcı performans riski doğduğunda, ek olarak banka riski almaksızın, tazmine başvurabilecektir. Mektup içeriği ve detayları ilerleyen bölümlerde verilecektir.

D. Kabul testleri, Teslim, Alıcının Yükümlülükleri: Bu bölümde, fabrika kabulleri ve içerikleri, teslimat, teslimat zamanı, servislerin ve malın teslimat programı, son kabul ve alıcının yükümlülükleri yer almaktadır.

Kısım D 12 maddesi altında fabrika testi eklenmiştir (Ek A Örnek Olay Fabrika Testi). Bu test ile alıcının temsilcileri, yüklemeden 1 hafta öncesinde, ekipmanın üretim alanında makineyi test etme hakkına sahiptirler. Eğer önemli eksiklikler görülürse, belge kısmi kabul ile imzalanacak ve tedarikçi en kısa sürede eksiklikleri giderecektir. Böylece daha yüklemeler başlamadan ekipmanın durumu kontrol edilebilmiştir.

Kısım D 13 maddesinde teslimat programı kararlaştırılmış olup, dikkat çeken bir ayrıntı 13.4 maddesinde 2. Paragrafta (Ek A Örnek Olay Geç Teslimat Cezası) tedarikçinin teslimatı geciktirmesi durumunda alıcının maruz kalacağı zararların bir kısmını üstlenme zorunluluğunun eklenmiş olmasıdır.

Kısım D 14.2 maddesinde son kabul belgesi eklenmiştir (Ek A Örnek Olay Son Kabul). Bu kapsamda alıcı tarafından tespit edilen önemli problemlerin tedarikçi tarafından düzeltilmemesi durumunda tedarikçi alıcının zararlarını nakden karşılamalıdır.

E. Tedarikçinin Sorumluluğu: Bu bölümde, ekipmanın uygunluğu, performansı üzerine satıcının sorumlulukları ve mücbir sebepler yer almaktadır.

Kısım E 17 maddesinde ekipmanın sağlaması gereken performans değerleri net ve rakamlar ile verilmiş (Ek A Örnek Olay Performans Tablosu), “yeterli performansı sağlamak” gibi sübjektif maddeler yer almamıştır. Böylece performans uyumsuzluğunda kanıt sağlamak kolaylaşmıştır.

F. Uyuşmazlık Çözümleri ve Uygulanacak Kanun: Bu bölümde uygulanacak kanun, uyuşmazlık çözümleri ve dili yer almaktadır ⁽¹⁾.

Kısım F 19.2 maddesinde uyuşmazlık çözümlerinin yeri olarak İsviçre belirlenmiştir. Tercih edilen Türkiye olmakla beraber, en azından tedarikçinin ülkesi kabul edilmeyerek tarafsız bir ortam sağlanmıştır.

G. Çeşitli Bilgiler: Diğer bölümlere girmeyen ek bilgilerin verildiği bölümdür.

H. Ekler, Kontratı İmzalayacak Kişiler: Bu bölümde eklere ve kontratı imzalayacak taraflarca atanmış kişilere değinilmektedir.

Görüldüğü üzere sözleşme malın detayından, ödeme şekillerine, teslimat ve kabullerden, ihtilaf çözümlerine kadar tüm detayları ve ekleri ile kullanılacak belgeleri detaylı olarak göstermektedir. Başarılı bir sözleşmeye örnek olup, bir sorun çıktığında sorunun nedeni ve çözümü her taraf için net olacaktır.

(1) Uygulanacak Kanun olarak Türk Kanunlarının belirlenmesi işlemleri hızlandıracağı ve maliyeti düşüreceği gibi, lehe sonuç alma olasılığını da arttıracaktır.

3.5. Proforma Fatura ve Detayları

Satıcı ile Alıcı anlaşmanın genel şartlarının yer aldığı proforma fatura (Ek A Örnek Olay Proforma) üzerinde anlaşmışlardır. Proforma fatura Satıcı tarafından düzenlenmiş ve imzalanmıştır.

Ayrıca finansal kiralama işlemlerinin gereği olarak, ilgili proforma fatura sözleşmeye konu edilmiş ve gümrükleme esnasında kullanılmıştır.

Proforma 20.02.2013 tarihli olup numarası PI-200213'tür.

Proforma fatura 3 sayfadan oluşmaktadır. İçeriğinde aşağıdaki maddeler yer almaktadır;

- Satıcının unvanı ve adresi,
- Finansal Kiralama Şirketinin unvanı ve adresi,
- Alınacak malın detayı,
- Alınacak malın fiyatı,
- Teslim şekli
- Ödeme şekli,
- Satıcının ödeme yapılacak banka detayları

Ödemeler kısmı aşağıdaki şekilde belirlenmiştir;

- %30 Anlaşmanın imzalanmasını takiben 3 gün içinde
- %20 22.03.2013'te
- %20 22.05.2013'te

• %20 22.07.2013'ten önce ancak her halükarda makinanın çelik aksamı tamamlanmış olmalı

- %10 Fabrika kabul ve performans garantisine istinaden

Ayrıca, proformada yer alan teslim şekli EXW (EX-Works) olarak belirlenmiştir. Bu koşul kapsamında Alıcının sevkiyat için nakliyecisi ile anlaşması, ekipmanı adresinden alması, Alman Gümrüklerinden geçirip Türkiye Gümrüklerine ulaştırması, gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra çalışacağı sahaya nakletmesi gerekmektedir. Tüm bu

işlemler sırasında risk unsuru da Alıcıya ait olacağından sigorta işlemlerini de gerçekleştirmesi lazımdır.

3.6. Garanti Mektubu ve Detayları

İşlemden anlaşılın ödeme şekli dahilinde %10'luk 330.000 Eur tutara tekabül eden kısmın ödemesi fabrika kabulü ve performans garantisine istinaden yapılmıştır.

Garanti mektubunun talebini tedarikçi, kendi bankası olan Deutsche Bank Ag'den yapmış ve mektup talepleri olumlu bulunmuştur.

Deutsche Ag, mektubu düzenleyerek, tedarikçinin malı teslim etmemesi, eksik teslim etmesi veya performansın uygun çıkması gibi durumlarda riski almaktadır.

İlgili garanti mektubu, swift mesajı aracılığı ile 27.08.2013 tarihinde Yapı Kredi Bankası'na ulaşmış (Ek A Örnek Olay Garanti Mektubu) ve banka tarafından sorumluluk alınmadan alıcıya ihbarı yapılmıştır.

İlgili mektup 133BGI1300036 numarayı taşımaktadır.

Mektup içinde kısaca verilme nedeni yer almıştır. Şöyle ki, kontrata, taraflara ve işin nedeni olan ekipmana ve tutara atıfta bulunulmuştur.

Mektup içeriğine göre Deutsche Bank, Performans ve/veya teslim şartlarının uygun olarak gerçekleştirilmemesi durumunda alıcının "saticının teslim ve performans sorumluluklarını anlaşılın sürede gerçekleştiremediğini" belirten ilk yazılı talebine istinaden mektup bedelini alıcıya ödemeyi kabul ve taahhüt etmektedir.

Alıcının ilgili tazmin talebinin ekine, imzaların doğruluğunu gösteren ve banka tarafından düzenlenmiş bir bilgi de eklenmelidir.

Mektup karşılığı ödeme finansal kiralama şirketi tarafından, mektup şartlarına uygun şekilde gerçekleştirilmiştir.

İlgili mektup, ilerde teslim aşamalarını göreceğimiz ekipman üzerinde tedarikçinin istenen performansı sağlayamaması nedeni ile alıcının da kabulü çerçevesinde 30.11.2014 tarihine kadar uzatılmıştır (Ek A Örnek Olay Garanti Mektubu Uzatma).

3.7. Yükleme, Gümrükleme ve Teslim

İşlemden teslim şekli EXW olduğundan, alıcı nakliyeciden ile anlaşmış ve malları tedarikçinin fabrika adresinde teslim almış, yüklemeyi gerçekleştirmiştir.

Teslim şekline bağlantılı olarak, riskte alıcıya geçtiğinden, nakliyat sigorta poliçesi (Ek A Örnek Olay Nakliyat Sigorta Poliçesi) düzenlettirilmiştir. İlgili poliçe kapsamında mallar Eur 3.960.000 a kadar sigortalanmıştır.

Mallar Almanya Gümrüklerinden geçirildikten sonra, Türkiye Gümrüklerine kısımlar halinde ulaşmıştır.

28.08.2013 Tarih 32327 Numaralı faturaya konu 425.000 Eur (Ek A Örnek Olay 1. Fatura) tutarındaki ilk kısım, 12.09.2013 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Erenköy Gümrük Müdürlüğünce düzenlenmiş 12.09.2013 Tarih, 13341200IM155028 Numaralı gümrük giriş beyannamesi (Ek A Örnek Olay 1. Gümrük Giriş Beyannamesi) ile ithalatı yapılmıştır.

03.09.2013 Tarih 32433 Numaralı Eur 477.000 tutarlı, 03.09.2013 Tarih 32434 Numaralı Eur 370.300 tutarlı, 03.09.2013 Tarih 32435 Numaralı 237.500 Eur tutarlı, 03.09.2013 Tarih 32437 Numaralı 79.320 Eur tutarlı ve 04.09.2013 Tarih 32466 Numaralı 40.380 Eur tutarlı faturalara konu toplam 1.204.500 Eur (Ek A Örnek Olay 2.,3.,4.,5.,6. Fatura) tutarındaki ikinci kısım, 12.09.2013 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Halkalı Gümrük Müdürlüğünce düzenlenmiş 12.09.2013 Tarih, 13341300IM208131 Numaralı gümrük giriş beyannamesi (Ek A Örnek Olay 2. Gümrük Giriş Beyannamesi) ile ithalatı yapılmıştır.

04.09.2013 Tarih 32467 Numaralı faturaya konu 47.500 Eur (Ek A Örnek Olay 7. Fatura) tutarındaki üçüncü kısım, 13.09.2013 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Halkalı Gümrük Müdürlüğünce düzenlenmiş 13.09.2013 Tarih, 13341300IM208502 Numaralı gümrük giriş beyannamesi (Ek A Örnek Olay 3. Gümrük Giriş Beyannamesi) ile ithalatı yapılmıştır.

09.09.2013 Tarih 32527 Numaralı faturaya konu 1.623.000 Eur (Ek A Örnek Olay 8. Fatura) tutarındaki dördüncü ve son kısım, 17.09.2013 tarihinde gümrüklere ulaşmış, Erenköy Gümrük Müdürlüğünce düzenlenmiş 17.09.2013 Tarih, 13341200IM157917

Numaralı gümrük giriş beyannamesi (Ek A Örnek Olay 4. Gümrük Giriş Beyannamesi) ile ithalatı yapılmıştır.

Bu kapsamda toplamda 3.300.000 Eur tutarlı ekipman 8 ayrı fatura, 4 ayrı beyanname çerçevesinde 2 ayrı Gümrük Müdürlüğü nezdinde işlem yapılarak ithal edilmiştir. Bu noktada malın tamamının gelip gelmediğinin tespiti, her ne kadar gümrükte fiziki küşad ile kontrol edilse de, mümkün gözükmemektedir. İşte bu kapsamda alıcının aldığı performans ve teslimatla ilgili mektubun önemi daha da artmaktadır.

3.8. Ekipmanın Performans Yetersizliği

Ekipman teslim alınmış, kurulmuş ve proje kapsamında çalıştırılmaya başlanmıştır. Ancak aşağıdaki tespitler yapılmıştır:

- Ekipman, kumlu, alüvyon içerikli yumuşak zeminlerde sorunsuzca kazı yapabilmektedir.
- Ekipman, zemin sertleşmeye başladıkça ve özellikle 60-70 MPa sertliğin üzerindeki kayalarda ekonomik kazı yapamamakta, sözleşmenin 17. Maddesinde belirtilen performans kriterlerini yakalayamamaktadır.
- Tedarik sözleşmesinin performans kriterlerine göre Herrenknecht AG firmasıyla Beylerbeyi-Küçüksu Atık Su Tüneli işinin ilk 100 ila 400. Metreleri arasında performans testlerinin yapılması ve 400. Metre sonrasında makinenin teslimatının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Herrenknecht AG firması bu testleri yapmamış ve makinenin teslimatını tarafımıza sözleşmede belirtilen sürede gerçekleştirilmemiştir.
- TBM'in 300 metrelik kurplarda sorunsuzca çalışması gerekmektedir. Ancak, kurpta ilerleme esnasında devamlı sorunla karşılaşmakta, makinenin gantrylerini birbirlerine bağlayan pimler devamlı kırılmakta, makinenin kurpları dönerken gantrylerin hizalı kalmasını sağlayan mantar tekerlekler işlevlerini görmemektedir.
- Zemin sertleştiğinde, kesici kafa üzerinde bulunan 9, 10, 11 numaralı disk kesikleri devamlı kırılmaktadır.

- Sözleşmede açıkça belirtilmesine rağmen Herrenknecht AG, bilgisayar programlarını vermekten imtina etmektedir. Ring Building Program, ekipman çalışmaya başladıktan ancak 3 ay sonra alınabilmiştir; PLC Programı ise makinenin çalışmaya başlamasının ardından 7 ay geçmiş olmasına rağmen hala alınamamıştır.

Tedarikçi firma, yukarıda belirtilen aksaklıkları gidermek ve sözleşmede belirtilen teslim ve performans testlerini gerçekleştirmek üzere makineye davet edilmelerine rağmen alıcı işyerine gelmemişlerdir ve hataları düzeltmemişlerdir.

Alıcı, bu durum üzerine, mahkemeye başvuruya karar vermiş ve eksiklikleri resmi bir rapor ile, ileride çıkabilecek ihtilafları engellemek amacıyla, kayıt altına aldırılmıştır. Bu çerçevede İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Fakültesinin görüşü ile oluşturulan raporda özetle aşağıdaki eksiklikler saptanmıştır.

- TBM Kesici kafasının yumuşak zemine göre dizayn edildiği,
- Kesici kafa sert zemin kazısı yaparken, disk keskinin maruz kaldığı yüklere dayanmadığı; dizayn aşamasında makine imalatçısı tarafından seçilmiş disk keski çapının maruz kalınan yüke uygun olmadığı ve disk keski çapının olması gerekenden ufak seçildiği,
- Kesici kafaya yerleştirilmiş olan disk keskinin konumlandırılmasının sert kayaları kesmeye uygun olmadığı;

Bu ekspertiz sonrasında alınan teknik raporda makinenin sözleşmeye aykırı olarak, Beylerbeyi-Küçüksu Tüneli Jeolojik Etüt Raporunda belirtilen verilere uygun olarak üretilmediği ortaya çıkmıştır. Alıcı mahkemeye başvurmuştur.

Ayrıca alıcı, makinenin kusurlarını düzeltmeyen satıcının yerine kusurları kendisi düzelttirme ve satıcıdan ayrıca mahkeme yolu ile tazmin etme kararı almıştır.

Performans uygunsuzluğu nedeni ile garanti mektubunun tazmin edilmesi ve zararın bir kısmının karşılanması kararı da alınmıştır.

3.9. Garanti Mektubu Tazmin Süreci

İşlemin finansmanını sağlayan finansal kiralama şirketi olduğundan finansal kiralama şirketinin talimatı (Ek A Örnek Olay Tazmin Talebi) ile tazmin süreci başlamıştır.

İlgili talepte yukarıda belirtilen performans eksikliklerine atıfta bulunularak, garanti edilen 330.000 Eur'un geçmesi gereken hesap belirtilmiştir.

Talep 04.07.2014 tarihli olup, banka kanalı ile posta ve swift mesajı olarak karşı bankaya ulaştırılmıştır.

Karşı banka 11.07.2014 tarihinde swift mesajı ile (Ek A Örnek Olay Tazmin Swift Mesajı) tazmin talebini aldığını ve karşıladığını belirtmiştir.

3.10. Uygulama Sonucu

Alıcı firma, özel yapım olan makinenin performans şartlarını karşılamaması, siparişe uygun olmaması, eksik teslimini garanti altına alan kabul belgeleri ve teminat mektubunu satıcıdan temin etmiştir.

Üretim süreçleri kabul belgeleri kapsamında takip edilmiş ve denetlenmiştir.

Görüldüğü üzere, ödeme şekilleri malın performansını garanti altına almamaktadır, bu tür performans ve üretim eksikliklerini karşılamak için ek garantiler alınmalıdır.

Firma, uzman ellerin yönetiminde bu riskleri azaltmış ve zararının bir kısmını karşılayabilmiştir. Hukuki süreç devam etmektedir.

SONUÇ

Sınırlar arası ticaret, sınır içi ticarete istinaden daha riskli olabilmektedir. Gümrük problemleri, nakliye riskleri vb. gibi operasyonel risklerin yanında en önemlisi sipariş edilen mal hazır olsa bile görülmeden riske giriliyor olmasıdır.

Ayrıca, sınırlar arası ticaretin kendi kuralları vardır. Bu kurallar ödeme ve teslim şekilleridir. Bu işle iştigal edecek firmalar bu kurallara hakim olmalı, işinde uzman personelleri istihdam etmelidir.

Sınırlar arası ticaretin taşıdığı risklerden birisi de uygulanacak hukuktur. Anlaşmazlık durumunda hangi ülkenin kanunlarının geçerli olacağı önemlidir. Keza bazı durumlarda haklı olsanız bile yapacağınız masraf taşınan riskten daha yüksek olabilmektedir.

Bütün bu risklerin çerçevesinde, taşıdığı avantajlar ve / ve ya alınacak malın yurtiçinden temin edilemediği durumlar nedeni ile özellikle ülkemizde ithalat bacağına artış olmaktadır.

Bu risklerin bertaraf edilmesi için öncelikle yukarıdaki bölümlerde detaylı olarak incelenmiş ve ana unsurlarından bahsedilmiş bir sözleşme yapmak gereklidir. Bu sözleşmede de Türk Hukuku'nun uygulanması ithalatçıyı koruyacak ek bir önlem olacaktır.

Alınacak mala ve ticaretin detayına göre doğru ödeme ve teslim şeklinin seçilmesi elzemdir. Özellikle mal mukabili, vesaik mukabili gibi en azından malın kendisini görebileceğimiz ödeme şekillerinin seçilmesi ithalatçının elini güçlendirecektir.

Ancak bu alım-satım işlemi en azından 2 taraflıdır. Alıcı ve satıcı. Bu noktada satıcı da kendini koruyacak ödeme şekli için ısrarcı olacaktır.

Kaldı ki, ödeme şekilleri evraklar üzerine kurulmuş bir sistemdir. Gerek ithalatçı, gerek ihracatçı açısından en güvenli ödeme şekli gözükten akreditif sadece evraklar ile ilgilidir. İşin içine bankalar gireceğinden, işlemin ve ticaretin evrak üstünde uygun olması ödeme yükümlülüğünü doğuracaktır.

Hiçbir ödeme şekli, tek başına, malın siparişe uygunluğunu sağlayamaz, kısa ve uzun

vadede performansını güvence altına almaz hatta üretildiği malzemeyi bile denetleyemez, riskini kapatmaz. Bu çerçevede özellikle özel üretime tabi olan mallarda, ek evraklar, belgeler ile desteklenmesi şarttır.

Makinanın varlığından, genel detayından emin olunmak isteniyor ise kendi uzman personeliniz ve / ve ya bir gözetim şirketi tarafından gözetim raporu istenebilir, ödemeler akabinde yapılabilir.

Gözetim raporları için kurulmuş ve sertifikalandırılmış ekspertiz şirketleri dünyanın her yerinde denetim gerçekleştirebilirler. Malın hazır olma durumundan, resmi gerekliliklerine, genel görünümüne, çalışma performansına ve hatta rayiç bedellerine kadar raporlar düzenlenebilmektedir.

Malın yüklenmesinden emin olunmak isteniyor ise, bir avans garanti mektubu alınabilir. Malın yüklenmemesi durumunda tazmin edilebilir.

Bu noktada avans teminat mektuplarına aracı olarak, 1. Sınıf bankalar öncelikli olarak seçilmelidir. Her ne kadar dünyada tüm bankalar ve sigorta şirketleri bu duruma aracılık edecek olsalar da, risk gerçekleştiğinde tazminin garanti altına olması için bu tercih yapılmalıdır.

Malın performansının yetersizliğine önlem olarak ödemelerin bir kısmı son kabule bağlanabilir, ya da performans garantisi gibi evraklar ile güvenlik altına alınabilir. Ödeme yapılmış olsa dahi garantiye istinaden tazmin edilebilir.

Bu noktada mektup tazmin edilirken subjektif yargıların önüne geçilebilmesi için Devlet otoritelerinden alınmış raporlar ileride doğacak ihtilafları azaltabilmekte, olası mahkemelerde delil niteliği taşıyabilmektedir.

Uygulamamız bu durumlara ve olması gereken bir sözleşmeye örnektir, işin uzman ellerde olmasının sonucu olarak firma riskleri kapatmış ve performans yetersizliği ile karşılaşınca mektubu tazmin ederek zararını karşılamıştır.

Performans yetersizliğini ise Üniversite'den alınan resmi bir raporla desteklemiş ve olası ihtilafların önüne geçmiştir.

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İthalatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Öncüleri isimli çalışmamız literatür araştırması, alan uygulaması ile tüm bu problemler üzerinde durmuş ve çözüm önerileri ile tamamlanmıştır.

KAYNAKLAR

- [1] Akat, Ö.: (2003), *Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi*, Ekin Yayınevi, İstanbul, 245, 248.
- [2] Akın, H.: (2005), *Yeni İşim Dış Ticaret*, Elma Yayınevi, Ankara, 134, 135, 184.
- [3] Alkılıç, Ş.: (2010), *Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi*, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C. XIV, y. 2010, S. 2, Ankara, 18.
- [4] Ataman Ü. ve Sümer, H.: (2003), *Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, 8.Baskı, Türkmen Yayınevi, İstanbul, 31.
- [5] Aubin Y. ve Longeaux L. ve Vecchiatto J.C.: (2011), *International Bank and Other Guarantees Handbook: Middle East and Africa Volume*, Kluwer Law International, Hollanda, 3-4.
- [6] Aydın, N.: (2006), *Bankacılık Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir, 206.
- [7] Bağrıaçık A. ve Kandemir S.: (1995), *Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri*, Bilim Teknik Yayınevi, 66-67.
- [8] Bağrıaçık A.: (2002), *Kambiyo Mevzuatı*, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi, 66.
- [9] Bakan İ., Şamiloğlu, F., Canitez, M ve ark.: (2008), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*, Gazi Kitabevi, Ankara, 128.

- [10] Bakır, H.: (1999), *İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları*, TC Anadolu Üniversitesi Yayın No:1111 ,Eskişehir, 25.
- [11] Bishop, E.: (2004), *Finance of International Trade*, Elsevier Butterworth-Heinemann, İngiltere, 81-82.
- [12] Buhur, O.: (2001), “Belgeli Akreditifin Hukuki Niteliği” <http://www.turkhukuksitesi.com/makale_36.htm> Erişim Tarihi: 29.07.2014
- [13] Carse S. ve Williamson J. ve Wood G.E.: (1980), *The Financing Procedures of British Foreign Trade*, Press Syndicate of University of Cambridge, Amerika, 43.
- [14] Çarıkçı, E.: (2004), *Ekonomik Gelişmeler ve AB İlişkileri, Türk Cumhuriyetlerinde Ekonomik Gelişmeler ve Türkiye'nin Ekonomik Destekleri*, Akçağ Yayınları, Ankara, 104.
- [15] Çınar, H.: (2004), *Pratik İthalat İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri*, ARC Yayınevi, İstanbul, 3.
- [16] David P. Ve Stewart R.: (2010), *International Logistics The Management of International Trade Operations*, 3rd Ed., Cengage Learning, Amerika, 113.
- [17] Dölek, A.: (2000), *AB Uyum Süreci Çerçevesinde Uygulamalı İthalat İşlemleri ve Örnekleri*, 1.Basım, Beta Yayınları, İstanbul, 33.
- [18] Eugenio V. ve Villanueva Jr.: (1973), *International Law of Sales, Contracts, and Arbitration*, American Bar Association, Vol. 7, No. 4, Amerika, 832.
- [19] Güney, A.: (2012), *Banka İşlemleri*, 6. Baskı, Beta Basım, İstanbul, 152.

- [20] Gürsoy, Y.: (2009), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Güncelleştirilmiş 5. baskı, Ekin Yayınevi, Bursa, 57, 73, 84.
- [21] IICA: (2007) *International Trade Contracts A Practical Guide For Exporter*, Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA), Agribusiness Series, Amerika, 11-13.
- [22] Kabaalioğlu, H.: (1980), “*İhracat Ve Uluslar Arası Hukuk*”, İhracatçılar için Pazarlama Yönetimi Semineri, İ.Ü. İşletme Fakültesi, 17-21 Nisan, .
- [23] Karafakıoğlu, M.: (2001), *Uluslararası Pazarlama Yönetimi*, Beta Yayınları, İstanbul, 218.
- [24] Kaya, F. ve Turguttopbaş, N.: (2012), *Dış Ticaret İşlemleri*, Eskişehir, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 60-94.
- [25] Kaya, F.: (2012), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, 3. Baskı, Beta Yayınları, Ankara, 99, 113.
- [26] Kemer, O. B.: (2005), *Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama*, 1.Basım, Alfa Aktüel, Bursa.
- [27] Keskin, H.: (2011), *Lojistik, Küresel Tedarik Zinciri Pratikleri*, Gazi Kitabevi, Ankara, 92.
- [28] Khambata, D.: (1996), *The Practice of Multinational Banking: Macro-Policy Issues and Key International Concepts*, 2nd Ed., Quorum Books, Amerika, 196
- [29] Klotz, J.M.: (2008), *International Sales Agreements: An Annotated Drafting and Negotiating Guide*, Klover Law International BV, Hollanda, 64.

- [30] Koban, E.: (2002), *Dış Ticaret Eğitimi*, Alfa Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 58-104.
- [31] Kocaimamoğlu, S.: (1985), *Bankacılık Ansiklopedisi*, 4. Baskı, İş Bankası Yayınları, Ankara, 533.
- [32] Kosgeb Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü: (2004), *Dünya Ekonomisi (Tarihi Gelişimi) Raporu*, Ankara, 2.
- [33] Kozlu C. M.: (1993), *Uluslararası Pazarlama*, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara, 155.
- [34] Kütükçü, Y.: (2013), *UCP 600 ve ISBP 74'e Göre Akreditif Metni ve Belgeler*, Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Türkiye Milli Komitesi, Ankara , 109.
- [35] Lu Y. ve Dinwoodie J.: (2002), *Transportation Journal*, Vol. 42, No. 2, Penn State University Press, Amerika, 18.
- [36] Luk, K.W.: (2011), *International Trade Finance: A Practical Guide*, 2nd Ed., City University of Hong Kong Press, Hong Kong, 35.
- [37] Mantysaari, P.: (2010), *The Law Of Corporate Finance: General Principles and EU Law*, Vol. 3, Springer-Verlag Berlin Heidelberg, Amerika, 49.
- [38] Megep: (2008), *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*, Anadolu Üni Yayınları, Eskişehir, 28.
- [39] Megep: (2007), *Dış Ticarete Teslim Şekilleri*, T.C. Milli Eğitim Bakanlığı, Ankara, 13.

- [40] Melemen M. ve Arzova S. B.: (2000), *Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri*, Türkmen Kitapevi, İstanbul, 105-113.
- [41] Melemen, M.: (2008), *Uluslararası Ticaret İşlemleri*, Türkmen Kitapevi Yayınları, İstanbul, 246.
- [42] Miller, G.: (1996), *The Legal and Economic Basis of International Trade*, Quorum Books, Amerika, 57.
- [43] Nikbakht E. ve Groppeli A.A.: (2012), *Barron's Finance*, 6th Ed., Barron's Educational Series Inc., Amerika, 112.
- [44] Onursal, E.: (2000), *Ulusal ve Ticari Kurallar ve Uygulama*, Okur Ofset, 1. Baskı, İstanbul, 510.
- [45] Özalp, A.: (2007), *Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif*, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 197- 202.
- [46] Özözen, S.: (2006), *Bankalarca Uluslararası Ödeme Şekilleri ve Uluslararası Ticaretin Finansmanı*, Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa, 13.
- [47] Polat, A.: (2008), *Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13 Bahar, 212, 215.
- [48] Radelet S. ve Sachs J.D.: (1998), *Shipping Costs, Manufactured Exports and Economic Growth*, Amerika, 3.

- [49] Reisoğlu, S.: (1995), *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*, Ayyıldız Matbaası, Ankara, 114, 115)
- [50] Reuvid J. ve Sherlock J.: (2011), *International Trade An Essential Guide to the Principles and Practice of Export*, Kogan Page Ltd. , İngiltere, Amerika, 174.
- [51] Reynolds, F.: (2003), *Managing Exports Navigating the Complex Rules, Controls, Barriers, and Laws*, John Wiley&Sons Inc., Amerika, 315.
- [52] Saraç, M.: (2010), Türkiye'nin KKDF Gerçeđi, *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, Sayı 47, 161.
- [53] Sayım F. ve Zengin, H. İ.: (2012), *Dış Ticarete Kullanılan Finansman Ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği*, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, Cilt 8, Sayı 17, 221.
- [54] Shippey, K. C.: (2011), *A Short Course in International Contracts*, 4th Edition, World Trade Press, Amerika, 7.
- [55] Singh, R.: (2009), *International Trade Operations*, Excel Books, Amerika, 125.
- [56] Şahin, A.: (2002), *İhracatta Ödeme Şekilleri*, İgeme – İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi,
<http://www.loomis.com.tr/files/turkiye/BilgiBankasi/IhracattaOdemeKosullari.pdf>, 1-25, Erişim Tarihi: 15.07.2014
- [57] Şıklar, İ.: (2000), *İthalat ve İhracat Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 122.

- [58] T.C. Ziraat Bankası A.Ş.: (2001), *Dış İşlemler Mevzuatı-Dış Ticaret İşlemleri, Dış Ticaret İşlemlerine İlişkin Ortak Konu ve Hükümler*, Ankara, 23-32.
- [59] T.C.Milli Eğitim Bakanlığı: (2011), *İhracat Kayıtları*, Ankara, 19.
- [60] Toffler, A.: (1980), *The Third Wave*, Bantam Books, Amerika.
- [61] Tomanbay, M.: (2001), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, Hatipoğlu Yayınları, Ankara, 82.
- [62] Toroslu, M. V.: (2000), *Çağdaş Finansal Teknikler*, Beta Yayınları, İstanbul, 6.
- [63] Toroslu, M. V.: (2006), *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi*, Beta Yayınları, İstanbul, 19, 21.
- [64] Türksever, M.: (1996), *Uluslararası Ticarete Kullanılan Teslim ve Ödeme Şekilleri*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 6.
- [65] UCP 600, ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. International Chamber of Commerce. Publication No: 600, md1-md39.
- [66] Weghause K.: (2001), *Sigorta İşleyişi*, Koç-Allianz, 122.
- [67] Yeni, C.: (2009), *Bankacılık ve Finans Sözlüğü*, 2. Baskı, Alfa Basım, İstanbul, 13.
- [68] Yılanlı, E. H.: (2003), *Dış Ticaret İşlemleri*, Beta Basım AŞ, İstanbul, 45.
- [69] WEB-1, (2014) <www.iccwbo.org/incoterms/id3040> Erişim Tarihi: 17.07.2014

- [70] WEB-2, (2014)
<https://www.finansbank.com.tr/pdf/bankacilik/akreditif_detay.pdf
>'den
uyarlanmıştır. Erişim Tarihi: 04.08.2014

EKLER

Ek A Örnek Olay Sözleşme

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.
 Equipment: M-1801/A, Order Number: 103221, Contract document reference: C-KOR-130110-0041-V01

1	37,24	37,13	31,20	57	27	59	Argillaceous limestone	
2	37,45	37,70	31,64					
3	37,75	37,97	31,54					
4	38,4	38,25	31,56					
5	38,25	38,47	31,74					
6	38,60	38,82	31,88					
7	39,10	39,22	25,50					
8	39,22	39,32	2,10					
9	39,45	39,45	2,50					
10	39,70	40,00	20,60					
11	40,00	40,10	16,70	88	35	59	Argillaceous limestone	44,26
12	40,30	40,21	11,20					
13	40,78	40,93	41,70					
14	41,00	41,16	41,70					
15	41,25	41,40	19,10					
16	41,40	41,52	11,40					
17	41,70	41,70	15,47					
18	41,75	41,69	17,11					
19	42,25	42,50	8,70					
20	42,50	42,60	11,10	82	37	59	Argillaceous limestone	
21	42,60	42,70	11,40					
22	42,60	42,70	13,40					
23	42,70	42,60	21,50					
24	42,70	42,60	30,70					
25	42,70	42,60	87,90					
26	42,70	42,60	112,40					
27	42,70	42,60	114,50					
28	42,70	42,60	79,60					
29	42,70	42,60	53,10	93	52	57	Argillaceous limestone	42,86
30	42,70	42,60	28,60					
31	42,70	42,60	43,00					
32	42,70	42,60	85,00					
33	42,70	42,60	102,20					
34	42,70	42,60	85,90					
35	42,70	42,60	70,40					
36	42,70	42,60	89,90	93	36	50	Argillaceous limestone	
37	42,70	42,60	79,70					
38	42,70	42,60	69,50	80	26	46	Argillaceous limestone	
39	42,70	42,60	36,80	90	57	60	Argillaceous limestone	
40	42,70	42,60	16,40					
41	42,70	42,60	69,50					
42	42,70	42,60	94,00					
43	42,70	42,60	130,70					
44	42,70	42,60	79,40					
45	42,70	42,60	12,70					
46	42,70	42,60	149,20	100	2	40	Argillaceous limestone	45,8
47	42,70	42,60	27,25					
48	42,70	42,60	10,60					
49	42,70	42,60	116,50					
50	42,70	42,60	147,20	90	26	79	Argillaceous limestone	
51	42,70	42,60	12,90	83	40	40	sandstone	19,35

Metreknecht_Con_doc A3_e_LZL
 11.05.2013

57 / 57

YAPI KREDİ
 FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.

Ek A Örnek Olay Mal Detayları

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
Equipment: M-1801M Order Number: 103221 Contract document reference: C-KOR-130110-9941-V01

HERRENKNECHT AG

SUPPLY AGREEMENT

ANNEX 1

EQUIPMENT AND TECHNICAL PERSONNEL PROVIDED BY SUPPLIER

Equipment and Price List

1.) Full Face EPB2600 Segmental Lining Tunnelling Machine Shield Diameter Ø3,195mm	3.300.000 EUR
2.) ILS Integral Measuring System	included
3.) Technical Assistance for Jobsite Assembly and Commissioning (1680 man hours w/o accomodation)	included
4.) Remote data acquisition system (only software)	included
5.) Budget Spare part package with a value of 100.000 EUR	included
Final Price (EXW works Schwau)	3.300.000 EUR

Technical Personnel

Following Technical Assistance for Jobsite Assembly and Commissioning is included as mention in the above price list, item 3

Operator, Service technician or
Service electrician

1680 man hours lump sum price

Service engineer guidance system

35 man hours / 5 days Installation and
Training on Site for guidance system

The scope of man hours includes traveling time
Expenses: flights, local transport, accommodation are excluded from Contract Price /
lump sum price and has to be paid by the Buyer

Training at Supplier's workshop is held in English or German language. If training is
required in any other language, the Buyer, if not otherwise agreed, is responsible for
provision of a qualified interpreter

herrenknecht Con_doc A3_e_LZL
15.02.2013

20 / 57

YAPI KREDİ
FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.

Ek A Örnek Olay Mal Detayları

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
Equipment: M-1801M Order Number: 103221 Contract document reference: C-KOR-130110-0941-V01

HERRENKNECHT AG SUPPLY AGREEMENT

ANNEX 2

TECHNICAL SPECIFICATION OF THE EQUIPMENT

Please note: Any drawings and pictures are intended for illustration purposes only and do not necessarily depict the Equipment actually sold

Item 1 Full Face EPB2600 Segmental Lining Machine \varnothing 3,195mm
Similar to technical drawing 856-32-800-23
Min. curve radius 250m. Max. water pressure 2 bar
Rock Cutting Wheel (max. 100 MPa)
Shield Diameter \varnothing 3,195mm

EPB2600 Shield Machine

Main drive rated power 315 kW
Variable speed 0 – 90 RPM
Maximum torque continuous 620 kNm
Maximum torque intermittent 780 kNm
Screw Conveyor installed DN500, power 55 kW
Push cylinders 12 No, total thrust 10 686 kN
Tailskin with 2 row wire brush seal
Segment erector with remote control, mechanical pickup
Grouting through segment

Backup Trailer System

Trailer 1: grease pump tailskin seals, segment feeder control panel
Trailer 2: Grout pump hydraulic power pack
Trailer 3: Grout pump hydraulic power pack main drive
Trailer 4: main electrical distribution
Trailer 5: Step-down transformer medium voltage switch
Trailer 6: Water filters for jobsite cooling water
Trailer 7: duct cassette DN500, storage box for electric cable

Communication System (3 internal phones)
Gas Detection System

Item 2	Backup trailer system	Included
Item 3	Workshop assembly & test	Included
Item 4	Maintenance & operation manuals	Included

Herrenknecht Con_duc A3_e_LZL
5 07 2013

21 / 57

YAPI KREDİ
FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.

Ek A Örnek Olay Ödeme Planı

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.
Equipment: M 1801M Order Number: 103221. Contract document reference: C-KOR-130113-9941-VC

HERRENKNECHT AG SUPPLY AGREEMENT

ANNEX 4

PRICES AND PAYMENT CONDITIONS

Contract Price

The Contract Price is 3 300 000 € Net, ex works

Payment

Milestone-Payment 1 (Down payment) Document	30% 990 000 €	payable within 3 banking days after signing of this Agreement Against commercial invoice
Milestone-Payment 2 Document	20% 660 000 €	22nd March 2013 Against commercial invoice
Milestone-Payment 3 Document	20% 660 000 €	22nd May 2013 Against commercial invoice
Milestone-Payment 4 Document	20% 660 000 €	Before Date for Delivery (22 nd July 2013) but not before completion of steelwork fabrication Against commercial invoice
Milestone-Payment 5 Document	10% 330 000 €	after work shop acceptance against Commercial Invoice (For Total Value) and against performance guarantee supplied from HK Against commercial invoice, Workshop Acceptance Certificate and Payment Guarantee issued by Supplier's bank
Latest date		Bank Guarantee will be returned to the Supplier after signature of Final Acceptance Certificate or 12 months after signature of this Agreement, whatever comes earlier

herrenknecht_Con_dgc_A3_e_LZL
15.02.2013

24 / 57

YAPI KREDİ
FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.

Ek A Örnek Olay Fabrika Testi

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
Equipment: M-1801M, Order Number: 103221, Contract document reference: C-KOR-130110-9941-V01

11. Retention of ownership and reservation of title

- 11.1 The Equipment remains the property of the Supplier until the Contract Price is fully paid for.
- 11.2 The Buyer shall assist the Supplier in taking any measures necessary to protect the Supplier's ownership and title to the Equipment in the country concerned. The Buyer shall inform the Supplier if any risks regarding the property of the Supplier should occur. This applies especially to disposals of third parties or authority measures.
- 11.3 The Supplier is entitled to take back the Equipment delivered under retention of title after fruitless expiration of a reasonable additional period noticed to the Buyer, if the Buyer does not fulfill his contractual obligations, especially if payment is delayed.

Part D. Acceptance Tests, Delivery, Commissioning, Buyer's duties (secondary and cooperation duties)

12. Workshop Acceptance Test

Approximately 1 week before the Date of Delivery and after announcement by the Supplier in due time there will be a Workshop acceptance test in the presence of representatives of the Buyer, for whom the Buyer has to bear his own expenses relating to the tests. The Supplier shall hand over the acceptance checklist according to the technical specification of the Equipment to the Buyer before the Workshop acceptance test. After the execution of the test, the Parties shall sign the Workshop Acceptance Certificate (WAC). The Buyer shall not unreasonably refuse to sign the Workshop Acceptance Certificate. If the Buyer makes reasonable complaints about defects the Parties will sign a certificate for partial acceptance, list such defects and the Seller will remedy these defects as soon as possible. After remedy the Parties will sign the final Workshop Acceptance Certificate. Supplier's Duties related with the performance, quality and technical criteria of the Equipment and all other non-fulfilled duties arising from this contract do not become void when the Buyer signs the WAC.

13. Delivery, time for delivery, Time Schedule for Deliveries and Services

13.1 (Delivery)

All deliveries shall be effected EXW D-77963 Schwanau, factory of the Supplier, ICC-Incoterms 2010. All documents regarding delivery, customs and transportation shall be issued in the name of the Buyer and shall be fully supplied to the Buyer in timely manner.

On request of the Akpınar the Supplier may organize transportation of the Equipment. In this case the Parties will amend the Agreement accordingly.

11 / 57

Herrnknecht Con_doc A3_e_LZL
15.02.2013

YAPI KREDİ
FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.

Ek A Örnek Olay Geç Teslimat Cezası

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
Equipment: M-1801M, Order Number: 103221, Contract document reference: C-KOR-130110-9941-V01

All supplies are subject to the attached General Terms and Conditions – Orgalime S2000 (refer to Annex 5). Notwithstanding the above, in case the Equipment will be transported by truck/land and on Akpınar's demand, the delivery shall be FCA D-77963 Schwanau. As the Contract Price is based on delivery ex works, Supplier shall charge the costs for packing and stowing of the Equipment to Akpınar.

13.2 (Time for delivery, Time Schedule for Deliveries and Services)

The Time Schedule for Deliveries and Services, which is attached hereto as Annex 3, specifies the dates for the performance of the main obligations by the Parties under this Agreement.

13.3 (Alterations to the Time Schedule for Deliveries and Services)

Save for extensions of time due to Force Majeure under clause 16 or due to a Variation under clause 8, it is agreed that, if either Party

- does not comply with the dates specified in this Agreement for its obligations,
- does not perform in a timely manner any obligation upon which the performance of the other Party's obligations is conditional, or
- otherwise causes situations which delay the timely performance,

the deadlines for performance by the other Party may be extended accordingly, to the extent they have been influenced by the above-mentioned circumstances. In such case, the Parties will agree as soon as possible upon the corrections to be made to the Time Schedule for Deliveries and Services.

13.4 Should the Supplier cause a delay that results in the Equipment missing the Date for Delivery and this directly causes a delay to the start of the tunneling works on the Buyer's Project more than 15 days, the Supplier will pay 0.5% of the Contract price as liquidated damages per week as specified in Annex 5 within a month.

If the delay in delivery is such that the Buyer is entitled to maximum liquidated damages of 7.5 % and if the Equipment is still not supplied, the Buyer may in writing demand supply within a final reasonable period which shall not be less than one week. If the Supplier does not supply within such final period and this is not due to any circumstance for which the Buyer is responsible, then the Buyer may by notice in writing to the Supplier terminate the Agreement.

If the Buyer terminates the Agreement, he shall be entitled to compensation for the loss he has suffered as a result of the Supplier's delay. Besides the liquidated damages, the Buyer shall be refunded all payments made before termination of the Agreement. Furthermore, the Buyer can claim damages not exceeding an amount of 15% of the Contract Price. Liquidated damages, refund of payments already received by the Supplier and the compensation as specified hereabove are the only remedies available to the Buyer in case of delay on the part of the Supplier. All other claims against the Supplier based on such delay shall be excluded, except where the Supplier has been guilty of a negligent breach of a condition which goes to the root of the Agreement, intent or gross negligence.

Herrnknecht_Con_doc A3_e_LZL
15.02.2013

12/57

YAPI KREDİ
FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.

Ek A Örnek Olay Son Kabul

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
Equipment: M-1801M, Order Number 103221, Contract document reference: C-KOR-130110-0941-V01

14 Commissioning and Final Acceptance

14.1 (Commissioning)

After successful completion of assembly and test runs on the jobsite and the Equipment is ready to commence boring, commissioning shall be regarded as completed. Before the Equipment starts boring the Parties (Supplier and Akpınar) shall sign the Commissioning Certificate.

14.2 (Final Acceptance)

The final acceptance of the Equipment shall take place after 400 m of advance. The contractual specifications of the Equipment, as far as they could not be proved in the course of the Factory Acceptance test shall be proved during the final acceptance test. In advance, the final acceptance checklist has been handed over to the Akpınar. The final acceptance checklist will include the performance criteria that are stated in clause 17 of this agreement. The Akpınar shall not unreasonably refuse to sign the Final Acceptance Certificate. If Akpınar makes reasonable complaints about defects the Parties will sign a certificate for partial acceptance, list such defects and the Supplier will remedy these defects as soon as possible and all costs will be at Supplier's expense. After remedy the parties (Supplier and Akpınar) will sign the definitive Final Acceptance Certificate. In case the performance criteria that are stated in clause 17 of this agreement are not met, the Final Acceptance Certificate will not be signed until the relevant liquidated damages are fully transferred to the Akpınar's immediate funds.

15 Buyer's / Akpınar's duties

15.1 (General)

The Buyer undertakes to fulfill all his payment obligations (refer to clauses 9 – 11) and to enable the Supplier to deliver the Equipment. The Buyer's obligation to take delivery consists of doing all the acts which could reasonably be expected of him in order to enable the Supplier to make delivery.

15.2 (Compliance with Laws)

The observation and implementation of a relevant foreign trade law (e.g. import or foreign exchange licenses etc.) and further laws at the Job-site outside Germany in connection with the use of the Equipment or the rendering of services is the Buyer's obligation.

The Buyer shall keep the Supplier informed entirely about such laws or regulations applicable at the Job-site and relevant for the Buyer which are not recognized international standards.

15.3 (Buyer's duty to cooperate)

The Buyer shall take all reasonable steps to the possible extent in order to assist the Supplier in performing its obligations under this Agreement.

Herrenknecht Con., doc: A3_e_LZL
15.02.2013

13 / 57

YAPI KREDİ
FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.

DM (A)

Ek A Örnek Olay Performans Tablosu

The Buyer: YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
 Equipment: M-1801M Order Number: 103221 Contract document reference: C-KOR-130110-9941-V01

	<100 MPa	
Ring Building Time	20 minutes	20 minutes
Minimum Excavation Rate	25 mm/min	30 mm/min
Maximum Cycle Time	1 hour	1 hour

17.2 Proof of EPB performance shall be furnished separately for Limestone/Shale Geology <100 MPa and Alluvium/Clay geology. The performance test is considered as successful if a maximum cycle time of 1 hour is achieved in each of the two geologies. The time is measured from start of excavation until completion of the ring building and the tests are executed after completion of 100m and before 400m of tunnel. If this is not possible due to inappropriate geological conditions the Parties either will adjust in good faith the Cycle Time depending on the soil conditions present at the performance test or repeat the test during further advance. Since the FAT will take place before the 400 meter tests the Supplier shall prove within the successive excavation time between 100m and 400m of advance that the Equipment is capable to achieve a full performance excavation rate not lower than 35 mm/minute.

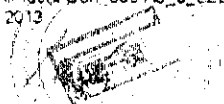
A maximum of three trial runs to prove performance is allowed for each geology. Regarding the 3rd trial the Supplier shall be allowed to provide own personnel at its own costs for executing the test.

17.3 Should the guaranteed maximum cycle time not be reached after the 3rd trial run for both geologies, the following liquidated damages will be due:

Cycle time for each geology	Liquidated damages (% of the Contract Price)
60 – 63 min.	0%
> 63 – 67 min.	1%
> 67 - 71 min.	2%
> 71 -75 min.	3.5%
> 75 min.	5.0%

The liquidated damages under this clause shall not exceed 5.0% of the Contract Price.

Heretiknetl Con. doc A3_e_LZL
 15.02.2013



15/57

**YAPI KREDİ
 FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.**

Handwritten signature and initials.

Ek A Örnek Olay Proforma

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG - Postfach 62 - D - 77961 Schwana

HERRENKNECHT



Tunnelling Systems

YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.O.

Büyükdere Caddesi, Yapı Kredi Plaza A Blok

Levent/İSTANBUL, TURKEY

(comp.reg.no.: Boğaziçi Kurumlar V.D. 9370017457)

Proforma-Invoice

PI-200213

20. Feb. 2013

responsible.: Patrick Hoppstädter / PH

Tel: +49 (7824) 302-2930 Téléfax : +49 (7824) 302-7200

Mail : hoppstaedter.patrick@herranknecht.de

Jobsite: Beylerbeyi Kucuksu Wastewater Tunnel, Asian Side, Istanbul

Title: supply of Segmental lining Tunnelling machine System EPB2600 (M-1801M) and ancillary equipment (Supply Agreement no.C-KOR-130110-9941-V01)

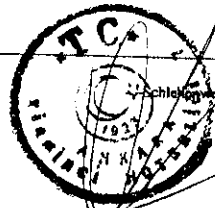
QTY	Description	Price
1 Set	Full Face EPB2600 Segmental Lining Tunnelling Machine PY: 2013 (brand new and unused) Shield Diameter Ø3,195mm with ancillary equipment Customs tariff number: 84303900 Country of Origin: European Community	3.300.000,- EUR
Total price net, EXW Schwana, Germany (without taxes, duties and charges)		3.300.000,- EUR

ASLINDA İMZA YERİDİR

ASLINDA İMZA YERİDİR

Hoppstädter P / PH / 20.02.2013

Page 1 of 3



HERRENKNECHT AG
Postfach 62 - 77961 Schwana - Germany

Ek A Örnek Olay Garanti Mektubu

26 June 2014 Thursday
13:46:16

----- Instance Type and Transmission -----
Original received from SWIFT
Priority/Delivery : Normal
Message Output Reference : 1827 130827DEUTDE6FBXXX0667231815
Correspondent Input Reference : 1907 130827YAPITRISAXXX9188336383

----- Message Header -----
Swift OUTPUT FIN 760 Guarantee
Sender : DEUTDE6FXXX
DEUTSCHE BANK AG
FREIBURG IM BREISGAU DE
Receiver : YAPITRISXXX
YAPI VE KREDI BANKASI A.S.
ISTANBUL TR

----- Message Text -----
27 : Sequence of Total
1/1
20 : Transaction Reference Number
133BG11300036
23 : Further Identification
ISSUE
30 : Date
130827
400 : Applicable Rules
NONE
770 : Details of Guarantee

P

Please advise our following guarantee to beneficiary Yapı Kredi Finansal Kiralama A.Ş., İstanbul, without any responsibility on your part. Your advising commission and charges - if any - are for our account.

Quote
Yapı Kredi Finansal Kiralama A.Ş.
Yapı Kredi Plaza A blok Kat 8 Levent
İstanbul
Turkey

.. August 2013

Performance Guarantee No. 133BG11300036

We understand from our customer, Herrerknecht AG, Schlehenweg 2, 77963 Schwanau, Germany - hereinafter called 'the seller' - that on 15.02.2013 you have concluded with them the contract No. C-KOR-130110 9941-V01 for the supply of full face EPB2600 segmental lining tunneling machine (M-1801M) and ancillary equipment in a total value of EUR 3.300.000,00.

According to the terms of the contract the seller will receive from you a payment of EUR 330.000,00 against presentation of a bank guarantee, covering the seller's delivery and performance obligations, in your favour.

On the instructions of the seller, we, Deutsche Bank AG, Postleackring 3, 79098 Freiburg, Germany, hereby irrevocably undertake to pay to you an amount not exceeding

EUR 330.000,00
(in words: Euro three hundred thirty thousand 00/100)

upon receipt of your first written demand (but excluding telefax message) stating that and in which respect the seller has failed to comply with his delivery and performance obligations within the period agreed upon.

For identification purposes, please, send us your written payment request containing the above declarations via your bankers requesting them to confirm to us the authenticity of signatures on your demand.

Ek A Örnek Olay Garanti Mektubu Uzatma

Swift OUTPUT FIN 767 Guarantee Amendment
Sender :DEUTDE6FXXX
DEUTSCHE BANK AG
FREIBURG IM BREISGAU DE
Receiver :YAPITRISXXX
YAPI VE KREDI BANKASI A.S.
ISTANBUL TR

----- Message Text -----

27 :Sequence of Total
1/1
20 :Transaction Reference Number
133BG11300036
21 :Related Reference
NONREF
23 :Further Identification
ISSUE
30 :Date
140227
31C :Date of Issue / Request to Issue
130827
77C :Amendment Details

U r g e n t !!!

Please urgently forward our below mentioned addendum No. 1 to our guarantee No. 133BG11300036 to Ms. Goenael Valliyeva, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., Cankaya Şube/Ankara (phone: 0312 440 83 55 / 154, Fax: 0312 458 48 47) without any responsibility on your part. Your advising commission and charges if any are for our account.

quote

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.Ş.
Yapı Kredi Plaza A blok Kat 8 Levent
İstanbul
Turkey

Date: 27 February 2014

Addendum No. 1 to our Performance Guarantee No. 133BG11300036 dd. 27 August 2013 in your favour on behalf of Herrenknecht AG, Schwanau, Germany

We herewith extend the validity date of our a.m. guaranteed until 30 November 2014 under otherwise unchanged conditions.

This addendum forms an integral part of our a.m. guarantee and has to be attached thereto.

Best regards

Deutsche Bank AG

----- Message Trailer -----

{MAC:00000000}
{CHK:4EA3A92CF2EF}

26 June 2014 Thursday
13:46:16

----- Instance Type and Transmission -----

Original received from SWIFT
Priority/Delivery :Normal
Message Output Reference :1211 133BG11300036NONREFPBXXX0668041559
Correspondent Input Reference :1312 133BG25YAPITRISAXXX9189346426

----- Message Header -----

Swift OUTPUT FIN 767 Guarantee Amendment
Sender :DEUTDE6FXXX
DEUTSCHE BANK AG
FREIBURG IM BREISGAU DE
Receiver :YAPITRISXXX
YAPI VE KREDI BANKASI A.S.
ISTANBUL TR

----- Message Text -----

27 :Sequence of Total

Ek A Örnek Olay 1. Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG Postfach 85 77961 Schwanau

Tunnelvortriebstechnik

Invoice address

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.Ö.
Büyükdere Cad.
Yapı Kredi Plaza, A Blok Kat 1-8-9
TR-Levent İstanbul
Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar İnşaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Tic.
Güneş Sokak, No: 31
TR-06690 Ankara Kavaklıdere
Comp.Reg. No.: Hitit V.D.996036502 /

INVOICE

Date	Customer No.	Page:
28.08.2013	Yapı, TR	1 / 1

Number: 32327
Kind of shipment: Truck
Delivery note no: 282627

Contact: Michael Irslinger
Incoterms: EXW Schwanau

Pcs.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244998 1 set of Full Face Segmental Lining Tunnelling Machine EPB2500 (M-1801M) with ancillary equipment	84303900	10,000.00	DE	1.00	ST	425,000.00	425,000.00
Total:		Gross kgs: 10,000.00	10,000.00					425,000.00

1 Truck // 1 packages // Partial shipment 1/8
NEW, NON USED, MODEL 2013
FI-290213-20.02.2013

Herrenknecht AG
Schwanau, 28.08.2013

i.A. Michael Irslinger
Versand

Telefon: 07824-3020
Telefax: 07824-3403
E-Mail: info@herrenknecht.de
Internet: www.herrenknecht.de
JSteuernr.: DE 142302596
Steuer-Nr.: 10653/20037

Sitz der Gesellschaft: Schillienweg 2, 77961 Schwanau
Registrierungsgericht: Freiburg HRB 390485
Vorstand: Dr. rer. oec. Albrecht: Prof. Dr. h.c. Lothar Späth
Vorstand: Dr.-Ing. E.-h. Martin Herrenknecht, Vorsitzender
Capt.-Ing. Gebhard Lehmann, Stellvertreter
Boilerwart (NWA) Kurt Stiele

Bank B.L.Z. Kto-Nr.
Commerzbank 680 300 07 4 100 541
Deutsche Bank 680 700 33 288 759
HSBC 300 300 80 500 070 005
UniCredit Bank 680 201 86 7 614 683
LBBW 600 501 01 7 404 041 716

BIC
COBADE33XXX
DEUTDE33HAN
TUBDDE33HAN
NYNYDE33HAN
SOLEDES

IBAN
DE25 6804 0007 0410 9541 20
DE99 0827 0033 0026 8759 70
DE24 3000 0000 0000 0000 0000
DE30 0000 0000 0000 0000 0000
DE41 8005 0101 7104 0417 16

Ek A Örnek Olay 1.,2.,3.,4.,5.,6 Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG · Postfach 63 · 77961 Schwanaue

Tunnelvortriebstechnik



Invoice address

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.O.
Büyükdere Cad.
Yapı Kredi Plaza, A Blok Kat 1-8-9
TR-Levent İstanbul
Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar İnşaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Ti
Güneş Sokak, No: 31
TR-06690 Ankara Kavaklıdere
Comp.Reg. No.: Hilti V.D.9960365027

INVOICE

Date	Customer No.	Page:
03.09.2013	Yapi, TR	1 / 1

Number: 32433
Kind of shipment: Truck
Delivery note no: 282627

Contact: Michael Irslinger
Incoterms: EXW Schwanaue

Pos.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244938 1 set of Full Face Segmental Lining Tunneling Machine EPB2600 (M-1801M) with ancillary equipment	84303900	13,500.00	DE	1.00	ST	477,000.00	477,000.00
Total:			Gross kgs: 13,500.00					477,000.00

1 Truck // 2 packages // Partial shipment 2/8
NEW, NON USED, MODEL 2013
PI-200213-20.02.2013

Herrenknecht AG
Schwanaue, 03.09.2013

i.A. Michael Irslinger
Versand

Telefon: 07824-3020
Telefax: 07824-3403
E-Mail: info@herrenknecht.de
Internet: www.herrenknecht.de
USt-IdNr.: DE 142162595
Steuer-Nr.: 11063/015037

Sitz der Gesellschaft: Schwanenweg 2, 77963 Schwanaue
Registriergericht: Freiburg HRB 390465
Vorstand: Dr.-Ing. E.H. Martin Herrenknecht, Vorsitzender
Dipl.-Ing. Gebhard Lehmann, Stellvertreter
Betriebswirt (MWA) Kurt Storz

Bank	BLZ	Kto.-Nr.	BIC	IBAN
Commerzbank	560 400 07	4 160 541	COBADE3300	DE25 6804 0007 04 16 0541 00
Deutsche Bank	562 700 31	250 756	DEUTDE33HAN	DE39 4507 0000 0006 0750 00
HSBC	251 201 00	500 070 005	HSBCDE33HAN	DE24 3003 0980 0000 0000 00
UniCredit Bank	880 201 00	7 60 4 683	HYVEDE33HAN	DE50 8802 0166 0007 6146 81
LBBW	800 301 01	7 404 041 716	SOLADEST	DE41 8005 0101 7434 0411 16

Ek A Örnek Olay 1.,2.,3.,4.,5.,6 Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG Postfach 60 · 77961 Schwanaue



Tunnelvortriebstechnik

Invoice address

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.O.
Büyükdere Cad.
Yapı Kredi Plaza, A Blok Kat 1-8-9
TR-Levent İstanbul
Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar İnsaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Ti
Günes Sokak, No: 31
TR-06690 Ankara Kavaklıdere
Comp.Reg. No.: HİTİT V.D.9960365027

INVOICE

Date	Customer No.	Page:
03.09.2013	Yapı, TR	1 / 1

Number: 32434
Kind of shipment: Truck
Delivery note no: 282627

Contact: Michael Irslinger
Incoterms: EXW Schwanaue

Pos.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244998 1 set of Full Face Segmental Lining Tunnelling Machine EPB2600 (M-1801M) with ancillary equipment	84303900	10,400.00	DE	1.00 ST	370,300.00	370,300.00
Total:			Gross kgs: 10,400.00				370,300.00

1 Truck // 2 packages // Partial shipment 3/8
NEW, NON USED, MODEL 2013
PI-200213-20.02.2013

Herrenknecht AG
Schwanaue, 03.09.2013

i.A. Michael Irslinger
Versand

Telefon: 078 24-30 20
Telefax: 078 24-34 00
E-Mail: info@herrenknecht.de
Internet: www.herrenknecht.de
USt-Id-Nr.: DE 142362598
Steuernr.: 10063/C5037

Sitz der Gesellschaft: Schwanenweg 2, 77963 Schwanaue
Registriergericht: Freiburg HRB 390485
Vorstand: Dr.-Ing. E.H. Martin Herrenknecht, Vorsitzender
Dipl.-Ing. Gebhard Lehmann, Stellvertreter
Betriebswirt (MWA) Kurt Stiefel

Bank	BIC	Kto-Nr	BIC	IBAN
Commerzbank	60340007	4100541	COBADE33XXX	DE25 6604 0001 0410 0541 00
Deutsche Bank	88270033	266795	DEUTDE33HAN	DE89 8827 0033 0008 8796 00
HSH	33030880	500010205	TUBDDE33	DE24 3030 8880 0500 0100 00
UniCredit Bank	68020188	7514583	HYVEDE33XXX	DE50 6802 0188 0007 5146 50
LBW	80050101	7404041718	SOLADE33	DE11 8005 0101 7404 0417 18

Ek A Örnek Olay 1.,2.,3.,4.,5.,6 Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG Postfach 63 77981 Schwanau

Tunnelvortriebstechnik

Invoice address

Yapi Kredi Finansal Kiralama A.O.
Büyükdere Cad.
Yapi Kredi Plaza, A Block Kat 1-8-9
TR-Levent Istanbul
Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar İnşaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Tİ
Güneş Sokak, No: 31
TR-06690 Ankara Kavaklıdere
Comp.Reg. No.: Hittit V.D.9960365027

INVOICE

Date	Customer No.	Page:
03.09.2013	Yapi, TR	1 / 1

Number: 32435
Kind of shipment: Truck
Delivery note no: 282627

Contact: Michael Irslinger
Incoterms: EXW Schwanau

Pos.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244998	84303900	11,800.00	DE	1.00	ST	237,500.00	237,500.00
	1 set of Full Face Segmental Lining Tunnelling Machine EPB2600 (M-1801M) with ancillary equipment							
Total:	Gross kgs:	11,800.00	11,800.00					237,500.00

1 Truck // 2 packages // Partial shipment 4/8
NEW, NON USED, MODEL 2013
PI-200213-20.02.2013

Herrenknecht AG
Schwanau, 03.09.2013

i.A. Michael Irslinger
Versand

Telefon: 07824-3020
Telefax: 07824-3400
E-Mail: info@herrenknecht.de
Internet: www.herrenknecht.de
US-Rückr.: DE 34238590
Steuer-Nr.: 1005306037

Sitz der Gesellschaft: Schienenweg 2, 77983 Schwanau
Registergericht: Freiburg HRB 390486
Vorstand: Dr.-Ing. E.H. Martin Herrenknecht, Vorsitzender
Dol.-Ing. Gebhard Leinmann, Stellvertreter
Betriebswirt (VWA) Kurt Stiel

Bank	BLZ	Kto-Nr	BIC	IBAN
Commerzbank	680 400 07	4 100 541	COBADE33XXX	DE25 6804 0007 0410 0541 00
Deutsche Bank	682 700 33	266 759	DEUTDE33HAN	DE44 2512 0510 0001 0001 00
HSBC	300 308 80	500 070 005	TUBDDE33HAN	DE24 3033 0880 0000 0700 00
Unionbank	680 201 98	7 914 683	HYVEDE33HAN	DE50 6802 0188 0007 5146 80
LEBWA	600 501 01	7 404 041 716	SOLADEST	DE41 6005 0101 7404 0417 16

Ek A Örnek Olay 1.,2.,3.,4.,5.,6 Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG · Postfach 63 · 77661 Schwanaue



Tunnelvortriebstechnik

Invoice address

Yapi Kredi Finansal Kiralama A.O.
Büyükdere Cad.
Yapi Kredi Plaza, A Blok Kat 1-8-9
TR-Levent Istanbul
Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar Insaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Ti
Güneş Sokak, No: 31
TR-06690 Ankara Kavaklıdere
Comp.Reg. No.: Hitit V.D.9960365027

INVOICE

Date	Customer No.	Page:
03.09.2013	Yapi, TR	1 / 1

Number: 32437
Kind of shipment: Truck
Delivery note no: 282627

Contact: Michael Irslinger
Incoterms: EXW Schwanaue

Pos.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244998	84303900	6.650.00	DE	1.00	ST	79.320.00	79.320.00
	1 set of Full Face Segmental Lining Tunnelling Machine EPB2600 (M-1801M) with ancillary equipment							
Totals:	Gross kgs: 6,820.00		6,650.00					79,320.00

1 Truck // 5 packages // Partial shipment 5/8
NEW, NON USED, MODEL 2013
PI-200213-20.02.2013

Herrenknecht AG
Schwanaue, 03.09.2013

I.A. Michael Irslinger
Versand

Nachläufer 7.

Telefon 07824-3020
Telefax 07824-3403
F-Mail: info@herrenknecht.de
Internet: www.herrenknecht.de
USI-KNr.: DE 142382598
Steuernr.: 10553/05017

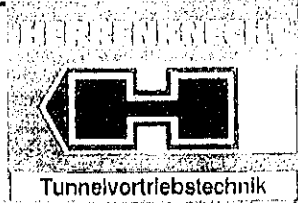
Sitz der Gesellschaft: Schöhenweg 2, 77663 Schwanaue
Registergericht: Freiburg HRB 390429
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Prof. Dr. h.c. Lothar Späth
Vorstand: Dr.-Ing. E.h. Martin Herrenknecht, Vorsitzender
Dipl.-Ing. Gerhard Lehmann, Stellvertreter
Betriebswirt (VWA) Kurt Bielef

Bank	BLZ	Kto-Nr.	BIC	IRAN
Commerzbank	680 400 07	4 100 541	COBADE33XXX	DE25 680 400 07 04 100 541 00
Deutsche Bank	682 700 33	266 758	DEUTDE33HAN	DE89 682 700 33 266 758 00
HSBC	300 308 80	800 070 305	TUBDDE33XXX	DE24 303 088 000 0 000 05
U-Credit Bank	680 201 86	7 814 683	HYVEDE33HAN	DE30 680 201 86 000 0 000 03
LBBW	620 501 01	7 404 041 716	SOLADE33XXX	DE41 602 010 0 740 404 17 16

Ek A Örnek Olay 1.,2.,3.,4.,5.,6 Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG - Postfach 62 - 77961 Schwanau



Invoice address

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.O.
 Büyükdere Cad
 Yapı Kredi Plaza, A Blok Kat: 1-0-0
 TR-Ceviz İstanbul
 Comp. Reg. No.: Boğaziçi Kurumlar V.D.9370317457

Delivery address

Ünal Akpınar İnşaat Sanayi Turizm Madencilik Ve T.
 Güneş Sokak, No: 31
 TR-06690 Ankara Kavaklıdere
 Comp. Reg. No.: Hittit V.D.9960365027

INVOICE

Number: 32466
 Kind of shipment: Truck
 Delivery note no: 202027

Date	Customer No.	Page:
04.09.2013	Yapı TR	1 / 1

Contact: Michael Irslinger
 Incoterms: EXW Schwanau

Pos.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244098 1 set of Full Face Segmental Lining Tunneling Machine EPB2600 (M-1001M) with ancillary equipment	84303900	5,950.00	DE	1.00 ST	40,380.00	40,380.00
Total:			Gross kgs: 6,438.00				40,380.00

1 Truck // 7 packages // Partial shipment (V8)
 NEW, NON USED, MODEL 2013
 PI-200213-20.02.2013

Herrenknecht AG
 Schwanau, 04.09.2013

r.A. Michael Irslinger
 Versand

Telefon: 07824 3030
 Telefax: 07824 3033
 E-Mail: info@herrenknecht.de
 Internet: www.herrenknecht.de
 USt-Id-Nr.: DE 442963091
 Bank für: 10263101017

Sitz der Gesellschaft: Schwanauer Weg 2, 77961 Schwanau
 Registergericht: Freiburg HRB 390466
 Vorstand: Dr. Gerd Lehmann, Prof. Dr. Ing. Lothar Bock
 Vorstand: Dr.-Ing. E.H. Kautz, Herrmann, Wenzel, Wenzel
 Dr.-Ing. Gerhard Lehmann, Betriebsrat
 Bankkonto: VWA/Kauf-Straße

Bank	BIC	IBAN	SWIFT	IBAN
Commerzbank	COBADE33	4 102541	DE25 0000 0000 0000 0000 0000	DE25 0000 0000 0000 0000 0000
Deutsche Bank	DEUTDE33	250 755	DE44 2500 0000 0000 0000 0000	DE44 2500 0000 0000 0000 0000
HSBC	HSBCDE33	250 000 000	DE24 3200 0000 0000 0000 0000	DE24 3200 0000 0000 0000 0000
Unionbank	UNCEDE33	250 701 80	DE25 2500 0000 0000 0000 0000	DE25 2500 0000 0000 0000 0000
UBS	UBSWDE33	250 000 000	DE44 2500 0000 0000 0000 0000	DE44 2500 0000 0000 0000 0000

Ek A Örnek Olay 7.Fatura

Herrnknecht Aktiengesellschaft



Tunnelvortriebstechnik

Invoice address

Yapi Kredi Finansal Kiralama A.O.
 Büyükdere Cad.
 Yapı Kredi Plaza, A Blok Kat 1-8-9
 TR-Levent Istanbul
 Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar İnşaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Tic.
 Güneş Sokak, No: 31
 TR-06690 Ankara Kavaklıdere
 Comp.Reg. No : Hitit V.D.9960365027

INVOICE

Date	Customer No.	Page:
04.09.2013	Yapi TR	1 / 1

Number: 32467
 Kind of shipment: Truck
 Delivery note no: 282627

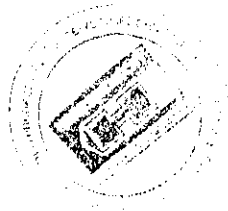
Contact: Elke Blument
 Incoterms: FCA Schwanau

Pos	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244998 Segmental Lining Tunnelling Machine EPB2600 (M-1801)	84303900	8,400.00	DE	1.00	ST	47,500.00	47,500.00
Total:		Gross kgs: 8,620.00	8,400.00					47,500.00

1 Truck // 5 packages // Partial shipment 7/8
 FULL FACE // NEW, NON USED, MODEL 2013
 Contract No. C-KOR-130110-9941-V01 dd. 15.02.2013

Herrenknecht AG
 Schwanau, 04.09.2013

i.A. Elke Blument
 Versand



Bank: 30244998
 IBAN: DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001
 BIC: HERKDE33
 www.herrnknecht.de
 DE 100 000 000 000 000 000 000 000
 Steuer-Nr.: 1303/05037

Herrenknecht AG, Schwanauer Weg 2, 72960 Schwanau,
 Heilbronn, HRB 300324
 Vorstand: Dr.-Ing. F.H. Meier, Herrnknecht AG, Vorsitzender
 Dipl.-Ing. Gerdhard Lehmann, Schriftführer
 Betriebsrat (VWA) Udo Steff

Bank	IBAN	BIC	SWIFT	IBAN	IBAN
Commerzbank	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	HERKDE33	HERKDE33	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001
Deutsche Bank	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DB44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DB44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001
Industiebank	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	INDUDE33	INDUDE33	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001
Postbank	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	POSTDE33	POSTDE33	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001
Sparkasse	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	SPARKDE33	SPARKDE33	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001	DE44 2512 0510 0001 0001 0001 0001

Ek A Örnek Olay 3. Gümrük Giriş Beyannamesi

GÜMRÜK BEYANNAMESİ SC 01 GF

BERRENKNECHT AG
POSTFACH 63 - 77961
SCHWANAU
GERMANY

1 1 0
1 5

13341300M208502
HALKALI GÜMRÜK MÜDÜRLÜĞÜ
13.09.2013

ÜNAL AKPINAR
13-03821 ATILLA

9370017457
YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
BÜYÜKDERE CAD. YAPI KREDİ
PLAZA A-BLOK LEVENT
İSTANBUL TÜRKİYE

9370017437
YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö.
BÜYÜKDERE CAD. YAPI KREDİ
PLAZA A-BLOK LEVENT

004 004

13-03821 8100254440
Male Gümrük Müşavirliği Ltd. Şti.
5. Gazeteciler Sitesi , Yıldırım Oğuz Göker Cad. A-10/2 Levent -
İSTANBUL

ALMANYA

004 004

34 JR 9031-34 JR 8631 052 0 EKW SCHWANAU

34 JR 9031-34 JR 8631 052 EUR 47.500,00 2,69170

HALKALI GÜMRÜK MÜDÜR YAPI VE KREDİ BANKASI-ANADOLUYAKAŞI KURUMSAL BAN

YAPIKULE TIR GÜMRÜK MÜD SUPALAN PEŞİN

5 KAP 1 SET
Markası: ADDR - Numarası:
Ticari İsmi: TUNEL AÇMA MAKİNESİ EKİPMANLARIYLA BİRLİKTE KOMPLE
NA TAMAM
K1 KULLANILMAMIŞ

84303900 00 00
004 8.620,00 AT
4000 8.400,00

13341300RL052662 / 12.09.2013

1,00 SET 47.500,00

VEKALET=BEYOĞLU 24. NOTERLİĞİ 17.01.2013-02983**KİSMİ ÇEKİM İZİN NO:
26-04.09.2013* 2011/46 SAY. GEN İST Fatura (V) 04.09.2013/32467 Banka Yazısı (V)
10.09.2013/1309109038-1309109040 A.TR Dolaşım Belgesi (V) 05.09.2013/76344 Finansal
Kiralama Sözleşmesi (V) 26.02.2013/2837-71117 Sigorta Poliçesi (V)
28.08.2013/P-0055503075-5/ABONMAN.P-0051479097-2 Navlun Makbuzu (V)
10.09.2013/185334 İthal eşyasına ait Kıymet Bildirim Formu (V) 13.09.2013.

68.715,06

10	139.148,00	0,00	0,00	P				
40	141.357,00	1,00	1.413,57	P	MalBed.	127.855,75	G.V.	0,00
89	0,00	0,00	53,00	P	Sigorta	242,25	DV	53,00
					Navlun	11.050,00	YIÇI	2.156,00
					Ara Toplam	139.148,00	KDVMa	141.357,00
					GV Mat.	139.148,00		

1.466,57

8C 6F 5D

İSTANBUL 13.09.2013
GENİZ KUPELİ M342001

Ek A Örnek Olay 8. Fatura

Herrenknecht Aktiengesellschaft

Herrenknecht AG Postfach 60 77931 Schwanau

HERRENKNECHT



Tunnelvortriebstechnik

Invoice address

Yapi Kredi Finansal Kiralama A.O
Büyükdere Cad.
Yapi Kredi Plaza, A Blok Kat 1-8-9
TR-Levent İstanbul
Comp. Reg. No.: Bogazici Kurumlar V.D.9370017457

Delivery address

Ünal Akpınar İnşaat Sanayi Turizm Madencilik Ve Ti
Güneş Sokak, No. 31
TR-06690 Ankara Kavaklıdere
Comp.Reg. No.: Hitit V.D.9960365027

INVOICE

Date	Customer No.	Page
09.09.2013	Yapi, TR	1 / 1

Number: 32527
Kind of shipment: Truck
Delivery note no: 282627

Contact: Michael Irslinger
Incoterms: FCA Schwanau

Pos.	Article	HS-Code	Net (kg)	Country of origin	Quantity	Unit	Unit Price	Amount EUR
1.	30244908 Segmental Lining Tunnelling Machine EPB2600 (M-1631)	84303900	57.500,00	DE	1,00	ST	1.623.000,00	1.623.000,00
Total:	Gross kgs: 57.500,00		57.500,00					1.623.000,00

1 Truck // 1 package // Partial shipment 8/8
FULL FACE // NEW, NON USED, MODEL 2013
Contract No. C-KOR-130110-9941-V01 dd. 15.02.2013

Herrenknecht AG
Schwanau, 09.09.2013

i.A. Michael Irslinger
Versand

Telefon: 0 78 24 30 20
Telefax: 0 78 24 34 03
E-Mail: info@herrenknecht.de
Internet: www.herrenknecht.de
US-Steuer-Nr.: DE 142362556
Steuer-Nr.: 10653 15037

Sitz der Gesellschaft, Schloßweg 2, 77963 Schwanau
Registernummer, Freiburg HRB 390485
Vorstand: des Aufsichtsrates: Prof. Dr. Ju. Leinau Spahr
Vorstand: Dr.-Ing. E.-h. Mark Herrmann, Geschäftsführer
Dr.-Ing. Gerhard Lehmann, Geschäftsführer
Betriebsrat: NAWG K. H. Siegel

Bank	BLZ	Kto-Nr.	BIC	IBAN
Commerzbank	680 400 07	4 100 541	COBADE33XXX	DE25 6804 0007 0010 0541 00
Deutsche Bank	680 700 33	256 755	DFUGDE33HAN	DE89 3827 0033 0260 0159 00
HSH	300 200 80	1 000 0000	HSDEDE33HAN	DE44 3003 0000 0000 0000 00
UniCredit Bank	680 20 08	7 014 863	HYVEDE33HAN	DE50 3002 0186 0037 6146 33
ERB	680 500 31	7 010 041 716	SOJADE33	DE41 6805 0091 7100 0417 06

Ek A Örnek Olay Tazmin Talebi



04/07/2014

**Deutsche Bank AG,
Rotteckring 3, 79098
Freiburg, Germany**

Sub.: Your guarantee in our favour dated 27.08.2013 no: 133BG11300036 for account of Herrenknecht AG, Schlehenweg 2, 77963 Schwanau, Germany (the Seller), for the amount EUR330.000,- for the supply of full face EPB2600 segmental lining tunneling machine (M-1801M) and ancillary equipment in a total value of EUR3.300.000,- under contract no. C-KOR-130110-9941-V01 and your related amendments dated 28.08.2013 and 27.02.2014

We hereby state that the Seller has failed to comply with his delivery and performance obligations within the period agreed upon.

Our company has signed a supply contract with Herrenknecht AG about supply of M-1801 EPB Full Face Tunnel Boring Machine that is going to be used in Beylerbeyi-Küçüksu Waste Water Tunnel Project Job Site.

The detailed geological report of the tunnel geology has been delivered to Herrenknecht AG within the scope of this contract and Herrenknecht AG is requested to manufacture a full face tunnel boring machine that is able to excavate the matching ground.

TBM has to be able to excavate the rocks having a strength of up to 100 MPa.

After the TBM started to work inside the tunnel, the following situations have occurred:

1. TBM is able to excavate soft ground having sand and alluvium without any problems.
2. When the ground starts to get stiffer, especially when excavating rock with strength above 60-70 MPa, TBM is not able to excavate economically and is not able to achieve the performance criteria that is stated on item no. 17 of the supply contract.
3. According to the performance criteria, between the first 100 and 400 meters of the tunnel works of Beylerbeyi-Küçüksu Waste Water Tunnel, the performance tests should have been handled and after 400 meters, the final acceptance of the machine should have been done. Herrenknecht AG did not complete this tests, did not realize the final acceptance of the machine and hence did not deliver the machine to our company within the time frame on the contract.
4. TBM has to be able to bear 300 meter curves without any problem. However, problems occur consistently during curves. The pins connecting the gantries of the machine is breaking continuously, The cork wheels that are supposed to hold the gantries vertically do not function properly.
5. When the ground gets hard, the cutter head discs no. 9, 10, 11 are constantly failing.
6. Although it is explicitly stated in the contract, Herrenknecht AG abstains from delivering the computer software. Ring Building Program was delivered after 3 months of operation of the TBM; PLC software is still not delivered even though the machine is in operation for 7 months.

Koç UniCredit

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.Ş. Adres: Büyükdere Caddesi Yapı Kredi Plaza A Blok K: 8-9 34330 Levent-Beşiktaş/İSTANBUL Tel: (0212) 339 90 00 Faks: (0212) 339 91 00 Ticaret Sicil No: 231531 İşletme Merkezi: İstanbul Mersis No: 985818274492346 web: yapikredileasing.com.tr KEP: yapikredileasing@hs02.kco.tr



Finansal Kurumlar Birliği üyesidir.

Ek A Örnek Olay Tazmin Talebi

YapıKredi Leasing

Despite Herrenknecht AG has been invited to the machine in order to fix the abovementioned deficiencies and to realize the final acceptance and performance tests, they have not come to our job site and fixed their faults.

Thereupon, TBM has been examined by a technical specialist for getting an expert observation from Faculty of Mining of Istanbul Technical University. After the observation, the faculty has prepared a report. To sum up this report:

1. TBM Cutter Head is designed for soft rock.
2. When the cutter head excavates hard rock, cutter discs cannot handle the applied forces; the cutter disc diameter chosen by the manufacturing company during design is not adequate for the applied forces and disc cutter diameter is chosen smaller than adequate.
3. The positions of the disc cutters on the cutter head is not appropriate for excavating hard rock;

Therefore TBM cutter head is not designed for excavating rock with hardness of 60-100 MPa. This technical report shows that the machine is not manufactured according to the data provided in the geological report of Beylerbeyi-Küçüksu Tunnel.

TBM is now working underground. On several occasions, the machine reaches to the shafts that open above ground. Up until today, TBM has passed 2 shafts and at these shafts, it was possible to intervene the cutterhead. Herrenknecht AG has been warned before reaching these shafts and invited to fix the deficiencies of the machine; however, they have not revise the machine to match the specifications on the contract.

Thereon, our company had to apply to the court.

Herrenknecht AG has not fulfilled its duties arising from the supply contract no. C.KOR-130110-9941-V01. In the item no. 17 of the supply contract, it is explicitly stated that our company has the right to indemnity for 5 % of the contract value.

Although our company has requested from Herrenknecht AG to remedy the deficiencies of the machine, Herrenknecht AG has stated that they will take any action. Therefore all the deficiencies will be fixed on their behalf. Furthermore, all additional costs arising from delivery of the TBM with deficiencies and inability of the manufacturing company to remedy these deficiencies will be requested from Herrenknecht AG.

Therefore, we claim payment under your subject guarantee and request you to effect payment of EUR 330.000 (EUR Threehundredthirtythousand) to our account held with Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. Anadoluyakası Kurumsal Bankacılık Merkezi Branch, IBAN: TR58 0006 7010 0000 0013 5528 64


YAPI KREDİ FİNANSAL KİRALAMA A.Ö

Yapı Kredi Finansal Kiralama A.Ö. Adres: Büyükdere Caddesi, Yapı Kredi Plaza A Blok K: 8 9 341301 event Beşiktaş/İSTANBUL Tel: (0212) 339 90 00 Faks: (0212) 339 91 00
Ticaret Sicil No:231531 İşletme Merkezi:İstanbul Mersis No:9858182724492346 web: yapikredileasing.com tr KEP: yapikredileasing@ns02.keo.tr



T.C. Finansal Kurumlar Birliği üyesidir.

Ek A Örnek Olay Tazmin Swift Mesajı

Search

Page 1 of 2

Message View

View Options :

Print View Quick MT Text View

Cancel

```
11 July 2014 Friday
15:33:47
----- Instance Type and Transmission -----
Original received from SWIFT
Priority/Delivery :Normal
Message Output Reference :1317 140711DEUTDE66BXXX1020930841
Correspondent Input Reference:1417 140711YAPITRISAXXX9669475492
----- Message Header -----
Swift OUTPUT FIN 799 Free Format Message
Sender :DEUTDE66XXX
        DEUTSCHE BANK AG
        FREIBURG IM BREISGAU DE
Receiver :YAPITRISXXX
        YAPI VE KREDI BANKASI A.S.
        ISTANBUL TR
----- Message Text -----
20:Transaction Reference Number
133BGI1300036
79:Narrative
T O P U R G E N T
.
Attn: Anadoluyaka Kurumsal Bankacilik Merkez
Branch
.
your ref: No. 673-13-061
.
Re: Our guarantee No. 133BGI1300036
guarantee amount: EUR 330.000,00
in favour of Yapi Kredi Finansal Kiralama A.O.,
Istanbul
by order of Herrenknecht AG, Schwanau
.
We refer to your swift messages dtl 04.07.14 and
07.07.14 and your letter dated 04.07.14 and here-
with confirm that today we have credited the
claimed amount of EUR 330.000,00 to the account of
beneficiary held with Yapi ve Kredi Bankasi A.S.,
Anadoluyakasi Kurumsal Bankacilik Merkezi Branch
under ref. No. 00130620011014B2 in settlement of
their claim dated 04.07.14. With our present
payment our liability towards the beneficiary
under our guarantee No. 133BGI1300036 has become
objectless.
.
Please inform beneficiary immediately.
.
Many thanks and kind regards.
Trade Finance
----- Message Trailer -----
[MSG:01000003]
[CHK:79E0B087A659]
```

<http://savas-PGS3/Search/MultipleMessageAction.aspx?PopUp=true&ReportDate=11.07.2014>

ÖZGEÇMİŞ

Emre MUŞOVI, 1978 yılında İstanbul'da doğmuştur. 1997 yılında Galatasaray Lisesi'ni bitirerek İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Bölümü'ne girmeye hak kazanmıştır. 2012 yılında, öğrenimine devam etmek için Okan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yüksek Lisansı'na kaydolmuştur.

Evli ve 2 erkek çocuk babasıdır. Yapı Kredi Bankası'nda iş hayatına devam etmektedir. Aynı kurumda eğitimlik görevi de üstlenmiştir.