

T. C.  
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU VE AB ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU VE AB YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİF  
İŞLEMLERİYLE İLGİLİ FİRMALAR DÜZEYİNDE  
KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

GENCAY KARAKAYA  
1150Y73204

İSTANBUL, ŞUBAT 2015

T. C.  
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ  
ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU VE AB ANABİLİM DALI  
ULUSLARARASI TİCARET HUKUKU VE AB YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

**ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİF  
İŞLEMLERİYLE İLGİLİ FİRMALAR DÜZEYİNDE  
KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

Yüksek Lisans Tezi

GENCAY KARAKAYA  
1150Y73204

DANIŞMAN  
PROF. DR. MEHMET MELEMEN

İSTANBUL, ŞUBAT 2015

T. C.  
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ONAY SAYFASI

Yüksek lisans öğrencisi **Gencay KARAKAYA** 'nın "Akreditifli Ödeme Şeklinde Firmalar Düzeyinde Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri" konulu tez çalışması jürimiz tarafından .....Yüksek Lisans tezi olarak (oybirliği  / oyçokluğu ) ile başarılı bulunmuştur.

Adı- Soyadı

İmza

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Mehmet MELEMEN

Jüri Üyesi :

Jüri Üyesi :

*[Handwritten signatures in blue ink]*  
Prof. Dr. Mehmet MELEMEN  
Prof. Dr. Ömer ÖZKAYA  
Yrd. Doç. Dr. Muhittin Adıgüzel

Hazırlamış olduğum tez özgün bir çalışma olup YÖK ve İTİCÜ Lisansüstü Yönetmeliklerine uygun olarak hazırlanmıştır. Ayrıca, bu çalışmayı yaparken bilimsel etik kurallarına tamamıyla uyduğumu; yararlandığım tüm kaynakları gösterdiğimi ve hiçbir kaynaktan yaptığım ayrıntılı alıntı olmadığını beyan ederim. Bu tezin ihtiva ettiği tüm hususlar şahsi görüşüm olup İstanbul Ticaret Üniversitesinin resmi görüşünü yansıtmamaktadır.

Gencay KARAKAYA

## ÖZET

### Yüksek Lisans Tezi

# ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİF İŞLEMLERİYLE İLGİLİ FİRMALAR DÜZEYİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Gencay KARAKAYA

İstanbul Ticaret Üniversitesi

Sosyal Bilimler Enstitüsü

Uluslararası Ticaret Hukuku ve Avrupa Birliği Anabilim Dalı

Uluslararası Ticaret Hukuku ve Avrupa Birliği Yüksek Lisans Programı

Tez Danışmanı:

Prof. Dr. Mehmet MELEMEN

Şubat 2015

Tüm ticari işlemlerin yapılma nedeni belirli bir katma değer kazanmak ve nihayetinde kar elde etmektir. Bu minval üzerinden gittiğimizde uluslararası ticarete yer alan taraflar da gerek ihraç ederek gerekse ithalat yoluyla para kazanmayı amaçlamaktadır.

Uluslararası ticaretin doğası gereği yapılan uzak mesafeli ticari işlemler, taraflar arasında güven eksikliğini doğurmuştur. Bu eksikliğin giderilmesi adına, gerekli ödemenin tam ve eksiksiz yapılabilmesi ve ilgili malın zamanında ve sağlam teslim alınabilmesi için ortaya akreditifli ödeme şekli çıkmıştır. Ülkemizde ve diğer ülkelerde uluslararası ticaretin yapılması sırasında ödemeler yoğun olarak akreditif üzerinden yapılmaktadır.

Akreditifin bu kadar tercih edilmesinin;

- Söz konusu ticari işlemin devam ettiği süre zarfında garantörlük rolünü üstlenen bir bankanın olması,
- Akreditif belgesinin hukuki manada bir sözleşme olması ve taraflara haklarını vermek anlamında geçerli bir belge olması,
- Çok net ve kesin olmamakla birlikte her iki taraf içinde risklerin eşit ya da eşite yakın şekilde dağıtılmasını sağlayan bir ödeme şekli olması

gibi nedenleri akreditifin tercih edilmesinde en temel faktörler arasında sayabiliriz.

Bu kadar çok kullanılan bir işlemin mantıki çerçevesinde düşündüğümüzde hata ve yanlış payının çok az oranlara inmiş olmasını bekleriz. Ancak söz konusu mantıki çıkarım maalesef piyasada tam anlamıyla görülmüş değildir. Bu kadar çok tercih edilen bu ödeme şeklinin gerek lehdar gerekse amir tarafından açılışları sırasında karşımıza bir sürü aksaklıklar çıkmaktadır.

İşte tam bu noktada çalışmamızın da ana temasını oluşturduğu akreditifli işlemlerde karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri ne olabilir sorusunun cevabını aramaktayız. Tezimizin ilk bölümünde uluslararası ticaret işlemlerinde kullanılan ödeme şekillerini, ikinci bölümde özel olarak akreditifi ve kapsamlı olarak işleyişini son bölümde de akreditif işlemlerinde firmalar düzeyinde karşılaştığımız sorunları anlatmaya çalışacağız.

## **ABSTRACT**

**Master Sciences Thesis**

### **THE COMPANY LEVEL ENCOUNTERED PROBLEMS IN THE FORM OF LETTERS OF CREDIT AND SOLUTION OFFERS**

**Gencay KARAKAYA**

**Istanbul Commerce University**

**Institute of Social Sciences**

**Department of International Trade Law and European Union**

**International Trade Law and European Union Master's Program**

**Thesis Advisor:**

**Prof. Dr. Mehmet MELEMEN**

**February 2015**

The specific reasons of all business transactions are to create an added value and ultimately make a profit. When considered from this point of view, the parties which are involved in international trade aim to earn money through both export and import.

The long-distance business transactions have resulted in a lack of trust between the parties due to the nature of international trade. In order to fill this deficiency of trust, the letter of credit has come into exist by providing full and complete payment and by sending -receiving the related good on time and properly. Both in our country and

in other countries, the payments mostly have made by using the letter of credit while doing international commerce.

The main reasons why the letter of credit is preferred as follows;

- There is available a bank which performs as a guarantee, while the ongoing process of the mentioned business transactions,
- The letter of credit is accepted as an agreement by law and is valid to give both parties their special dues
- Although not yet so certain and exact, however, the letter of credit could be able to spread risk equally or approximately equally

It is supposed that the commonly used payment type- the letter of credit- should be carried out with the minimum rate of error or mistake logically, but unfortunately, this logical inference cannot be seen completely in the market. A lot of troubles can be encountered while the letter of credit which is the most preferred payment type is being performed by both buyer and seller.

At that point, we are searching the answers for the questions about encountered problems during the letter of credits process which constitutes the backbone of my study and their possible solution offers. In the first section of my thesis, the all payment methods used in international trade transactions will be introduced. The second section includes the particular definition of the letter of credit and the comprehensive course of its proceeding. The final section, the most common problems that we have faced during the ongoing process of the letter of credit within the scope of firms will be explained as well.



## TEŞEKKÜR

Bu tez çalıőmasının planlanmasında, araőtırılmasında, yürütülmesinde ve oluşumunda ilgi ve desteğini esirgemeyen; tecrübelerinden faydalanırken göstermiş olduğu sabır ve hoşgörüden dolayı hocam, Prof. Dr. Mehmet MELEMEN'e

Lisans eğitimimden itibaren hayatın her alanında desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen, akademik camiaya geçişimde ki üstün gayretleri ve bize her zaman ve koşulda güveninin tam olduğunu bildiğim kıymetli hocam, Prof. Dr. Ömer ÖZKAN'a

Hayatımın ilk anından itibaren her an, her dakika varlığını hissettiğim, Annem'e

Bu yoğun akademik tempoda yardımlarını benden esirgemeyen aileme çok teşekkür ediyorum.

## İÇİNDEKİLER

ONAY SAYFASI .....	i
ÖZET .....	iii
ABSTRACT.....	v
TEŞEKKÜR.....	vii
İÇİNDEKİLER .....	viii
TABLO LİSTESİ.....	xii
ŞEKİL LİSTESİ.....	xiii

<b>GİRİŞ.....</b>	<b>1</b>
<b>1. ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ ve ÖNEMİ.....</b>	<b>2</b>
1.1. Ödeme Şekilleri .....	2
1.1.1. Peşin Ödeme .....	2
1.1.1.1. Peşin Ödemenin Özellikleri .....	3
1.1.1.2. Peşin Ödeme Durumunda Döviz Geliş Şekilleri.....	3
1.1.2. Mal Mukabili Ödeme – Açık Hesap .....	4
1.1.2.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri, Riskler ve Avantajlar .....	5
1.1.2.2. Mal Mukabili Ödeme Şeklinin Tercih Edilme Sebepleri .....	6
1.1.3. Vesaik Mukabili Ödeme .....	6
1.1.3.1. Vesaik Mukabili Ödemede Taraflar.....	7
1.1.3.2. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri.....	9
1.1.3.3. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde Muhtemel Riskler .....	10
1.1.3.4. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Avantajları .....	10
1.1.4. Kabul Kredili Ödeme .....	10
1.1.4.1. Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri: .....	12
1.1.4.2. Kabul Kredili Ödeme Şeklinde Riskler ve Avantajlar .....	13
1.2. Ödeme Şekillerinde Finansman Açısından Tarafların Durumu .....	14
1.2.1. Peşin Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu.....	14
1.2.2. Mal Mukabili Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu .....	14
1.2.3. Vesaik Mukabili Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu .....	15

1.2.4. Kabul Kredili Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu .....	15
<b>2. AKREDİTİFLİ ÖDEME.....</b>	<b>17</b>
2.1. Akreditifin Tanımı.....	17
2.2. Akreditifin Önemi.....	18
2.3. İhracatçı Açısından Akreditifin Avantajları .....	19
2.4. İthalatçı Açısından Akreditifin Avantajları.....	19
2.5. Akreditifte Riskler.....	20
2.5.1. İhracatçı Açısından Akreditifin Riskleri.....	20
2.5.1.1. İhracatçı Açısından Akreditifin Risklerini Azaltma Yolları.....	20
2.5.2. İthalatçı Açısından Akreditifin Riskleri .....	21
2.5.2.1. İthalatçı Açısından Akreditifin Risklerini Azaltma Yolları .....	22
2.6. Akreditifin İşleyişi.....	22
2.7. Akreditif İşleminin Fonksiyonları.....	24
2.7.1. Ödeme Fonksiyonu .....	24
2.7.2. Teminat Fonksiyonu.....	24
2.7.3. Kredi Fonksiyonu.....	25
2.8. Akreditifte Taraflar.....	26
2.8.1. Akreditif Amiri- İthalatçı.....	26
2.8.1.1. Amirin Görev ve Sorumlulukları.....	26
2.8.2. Lehdar (İhracatçı).....	27
2.8.3. Amir Bankası .....	27
2.8.4. Lehdar Bankası (İhbar Bankası-Muhabir Bankası).....	27
2.8.5. Diğer Bankalar .....	27
2.8.5.1 Teyit Bankası (Confirming Bank) .....	27
2.8.5.2 Görevli Banka (Nominated Bank).....	28
2.8.5.3. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank) .....	28
2.9. Akreditif İlişkisinin Kurulması.....	29
2.9.1. Amir(Alıcı) ile Lehtar(Satıcı) Arasındaki İlişki (Esas İlişki) .....	29
2.9.2. Akreditif Amiri ile Amir Banka Arasındaki İlişki.....	30
2.9.3. Amir Banka ile Muhabir Banka Arasındaki İlişki.....	30
2.9.3.1. Amir Bankanın Yükümlülükleri.....	30
2.9.3.2. Muhabir Bankanın Yükümlülükleri.....	31
2.9.4. Bankalar ile Lehdar Arasındaki İlişki.....	31
2.9.4.1. Amir Banka – Lehtar İlişkisi .....	31
2.9.4.2.Muhabir Banka – Lehtar İlişkisi .....	31
2.10. Akreditifte Yapılan Sözleşmeler .....	32
2.10.1 Amir ile Lehtar Arasındaki Ticari Sözleşme .....	32

2.10.2 Amir ile Amir Banka Arasındaki Sözleşme.....	32
2.10.3.Bankalar Arasındaki Sözleşme (Muhabirlik Sözleşmesi) .....	32
2.10.4 Lehtar ile Lehtar Bankası Arasındaki Sözleşme .....	32
2.11. Akreditifte Önemli Maddeler ve Açıklamaları.....	33
2.12.Akreditifte Tarih ve Vadeler.....	36
2.12.1. Akreditifin Açılış Tarihi – 31 C: Date of Issue .....	36
2.12.2. Son Yükleme Tarihi – 44 C: Latest Date of Shipment.....	36
2.12.3. Doküman Teslim Süresi – 48: Period of Presentation.....	36
2.12.4. Akreditif Vadesi – 31 D: Date and Place of Expiry.....	36
2.13. Akreditifte Bankaların Dikkat Etmesi Gereken Hususlar.....	37
2.14. Akreditifte Sık Rastlanan Hatalar .....	37
2.15. Akreditif Çeşitleri .....	38
2.15.1. Açılış Bakımından Akreditifler .....	38
2.15.1.1. Dönülemez ( Irrevocable ) Akreditif.....	38
2.15.1.2. Dönülebilir ( Revocable ) Akreditif.....	38
2.15.2. Ödeme Sorumluluğu Bakımından Akreditifler .....	38
2.15.2.1. Teyitli ( With Confirmation / Confirmed ).....	38
2.15.2.2. Teyitsiz ( Unconfirm, No Confirmation ya da Without) Akreditif .....	39
2.15.3. Ödeme Şartları Bakımından Akreditifler .....	39
2.15.3.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif.....	39
2.15.3.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment Credits) .....	40
2.15.3.3. Kabul Kredili Akreditif (By Acceptance/ Acceptance) .....	40
2.15.3.4. Rotatif Akreditif (Revolving Credits) .....	41
2.15.3.5. Teminat Akreditifleri (Stand by Letter of Credits) .....	41
2.15.3.6. Peşin Ödemeli Akreditifler (Red Clause/Down Payment).....	42
2.15.4. Kullanış Amacı Bakımından Akreditifler .....	42
2.15.4.1. Devredilebilir (Transferable L/C) Akreditif.....	42
2.15.4.2. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C) .....	43
2.16. Akreditifte Kullanılan Belgeler .....	45
2.16.1. Ticari Belgeler.....	45
2.16.1.1. Proforma Fatura ( Proforma Invoice ).....	45
2.16.1.2 Ticari Fatura ( Commercial Invoice ) .....	45
2.16.1.3 Navlun Faturası .....	46
2.16.1.4. Tasdikli Fatura (Certified Invoice) .....	46
2.16.1.5. Çeki Listesi (Weight List) .....	47
2.16.1.6. Gözetim Belgesi (Certificate of Inspection) .....	47
2.16.2. Taşıma Belgeleri .....	48

2.16.2.1. Deniz Konşimentosu (Bill of Lading – B/L) .....	48
2.16.2.2. Charter Party Konşimentosu .....	50
2.16.2.3. Çok Şekilli Taşıma Belgesi (Multi- modal) .....	50
2.16.2.4. Havayolu Taşıma Belgesi .....	51
2.16.2.5. Hamule Senedi .....	51
2.16.3. Sigorta Belgeleri .....	52
2.17. Rezerv Kavramı .....	53
2.17.1. Rezerv Masrafı (Discrepancy Fee):.....	54
<b>3. AKREDİTİFLİ ÖDEME ŞEKLİNDE FİRMALAR DÜZEYİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ .....</b>	<b>55</b>
3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı .....	55
3.2. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemi .....	55
3.3 Araştırma Bulguları .....	56
3.3.1. Sorular, Cevaplar, Genel Değerlendirmeler ve Çözüm Önerileri .....	56
<b>SONUÇ ve ÖNERİLER .....</b>	<b>66</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>68</b>
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>70</b>

## **TABLO LİSTESİ**

**Tablo 1.** Global Ticaret ve Akreditif.....17

**Tablo 1.** Türkiye Dış Ticaret ve Akreditif .....17

## ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. Ödeme Risk Merdiveni .....	1
Şekil 2. Peşin Ödemenin İşleyişi.....	3
Şekil3.Mal Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyişi.....	4
Şekil 4. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyişi.....	7
Şekil 5. Kabul Kredili Ödeme Şeklinin İşleyişi.....	10
Şekil 6. Akreditifli Ödeme Şeklinin İşleyişi.....	21

## KISALTMALAR

a.g.e.	: Adı Geçen Eser
a.g.m.	: Adı Geçen Makale
AB	: Avrupa Birliği
BM	: Birlesmis Milletler
Bkz.	: Bakınız
c.	: Cilt
CIF	: Cost, Insurance and Freight
FOB	: Free On Board
ICC	: International Chamber of Commerce
KOBİ	: Küçük ve Orta ölçekli İşletmeler
L/C	: Letter of Credit
m.	: Madde
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
NBF	: Nakit beyan formu
No	: Numara
s.	: Sayfa Numarası
sy.	: Sayı
SITPRO	: Simplifying International Trade
SWIFT	: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
T.C.	: Türkiye Cumhuriyeti
TEB	: Türkiye Ekonomi Bankası



UCP : Uniform Customs and Practice for Documentary Credits

v.b. : ve benzeri

v.d. : ve diğerleri

WTO : Dũnya Ticaret Örgütũ

y. : Yıl

## GİRİŞ

Günden güne değişen ve gelişen piyasa şartları artık firmaları uluslararası ticarete intibak etmekten başka çare bırakmamaktadır. Bu durum bir istek olmaktan çıkıp artık zaruret halini almıştır. Gerek ithalat boyutu gerek ihracat boyutu firmalar için git gide önemi artan bu ölçüde de kullanımı artan işlemler haline gelmiştir.

Ancak biliyoruz ki uluslararası ticari işlemler beraberinde çeşitli sorunlar da doğurmakta ve çözümleri bulunması zaruret teşkil etmektedir. Her ticari faaliyet için olduğu gibi uluslararası ticaretin de temelinde güven ve ithalatçı için malın teslim alınması ihracatçı için de ödemenin yapılması gerçeği yatmaktadır. Yine her ticari faaliyet gibi dış ticarete de taraflar bir katma değer ve en nihayetinde “kazanç” elde etmek isteyeceklerdir.

Bu kazanç ve malların teslimi endişesi tarafların birbirlerini tanımıyor olmasından, uzak ülkelerde faaliyet göstermesinden kaynaklanmaktadır. Yani temelde güven hissinin tam anlamı ile tesis edilememesi kaynaklı endişeler muhakkak olacaktır. İşte tam bu noktada akreditif uygulaması karşımıza çıkmaktadır. Eksikleri, açıkları olması ile birlikte mevcut ödeme şekillerinden en güvenilir olanı ve en çok tercih edileni bu ödeme türüdür.

Bu ödeme şeklini kısaca tarafların işlemlerine bankaların dâhil edilmesi ile daha kurumsal ve etkili bir sürecin tesis edilmesi olarak ifade edebiliriz. Akreditifin açılışına da bağlı olarak bankalar ödeme noktasında garantörlük görevi üstlenirler. Evrakların tam ve eksiksiz olup olmadığı yine bankalarca takip edilir. Yine akreditif uluslararası arenada kabul görmesi ve resmi bir sözleşme niteliği taşıması nedeniyle tercih edilebilirliği yüksek olan bir ödeme şeklidir. Burada tabi ki akreditifin sadece dış ticarete kullanılabileceği gibi bir çıkarımda bulunmamalıyız. Akreditif aynı ülke sınırlarında hatta aynı il içerisinde faaliyet gösteren firmalarca bile talep edilebilir ve kullanılabilir. Ancak gerek ülke içinde gerek ülke dışındaki ticari işlemler için kullanılsın, firmalar ve bankalar akreditifin kuralları içerisinde kalmak zorundadırlar. Bu kurallar Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından “Akreditifli İşlemler İçin Bir örnek Kurallar” broşürü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ancak ifade etmeye çalıştığımız gibi akreditif profesyonel bir işlemdir ve uzmanlık gerektirmektedir. Bu yönüyle de çeşitli şekillerde görebildiğimiz aksaklıklar ve eksiklikler karşımıza çıkmaktadır. Çalışmamızın son bölümünde firmalar ile yaptığımız mülakatlar sonucu bu sorunlar ve çözüm yolları/önerileri hakkında geniş bilgiler verilmektedir.

Bununla birlikte çalışmamızda genel olarak ödeme şekilleri anlatılmaya çalışılmış akabinde de akreditif üzerinde derinlemesine durulmuştur.

## BİRİNCİ BÖLÜM

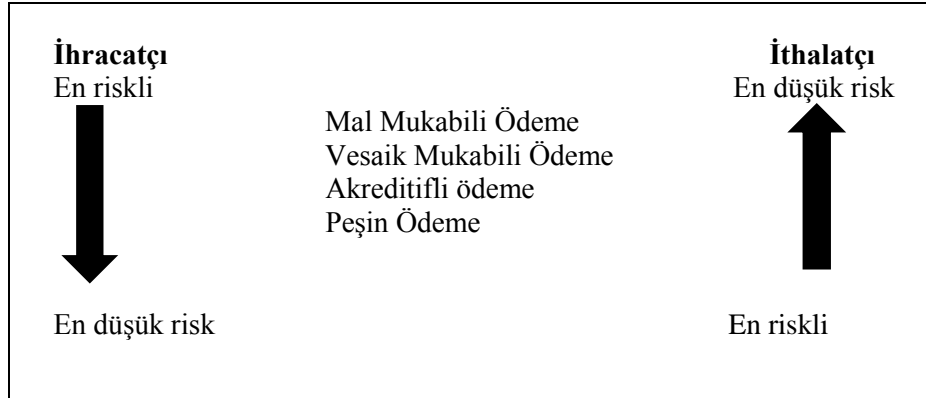
### ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ ve ÖNEMİ

#### 1.1. Ödeme Şekilleri

Uluslararası ticarete her iki taraf için de en önemli konulardan birisi ödeme şeklinin belirlenmesi konusudur. Hangi ödeme yönteminin kullanılacağını, sektörde yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi, ülkede uygulanan politikalar ve firmaların nakit ödeme gücü belirler.<sup>1</sup>

Bu konudaki en önemli nokta güven hususudur. Aşağıdaki şekilde de görüleceği üzere bir taraf için en güvenli ödeme şekli diğer taraf için en riskli yöntem olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durumda taraflar, anlaşma sırasında hatta anlaşmanın yapılma sürecinden önce, bu süreçte hangi pozisyonda yer almak istediklerini belirlemeli ve ona göre bir tercihte bulunmalı ve karşılıklı mutabakat sağlamalıdır.<sup>2</sup>

Şekil 1: Ödeme Risk Merdiveni



**Kaynak:** SITPRO (Simplifying International Trade). SITPRO Guides Methods of Payment in International Trade, 2007, www.sitpro.org.uk (Ekim 2007), s.2.

#### 1.1.1. Peşin Ödeme

İthalatçı, sözleşme yapılır yapılmaz malların gelmesini beklemeden mal bedelini karşı tarafın hesabına gönderir. Peşin ödeme, ihracatçı için en avantajlı yöntem olmakla birlikte ithalatçı için en riskli yöntemdir.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Arif Şahin, İGEME, Mart 2002, <http://www.igeme.org.tr>, (12 Nisan 2005), s.4.

<sup>2</sup> SITPRO (Simplifying International Trade), SITPRO Guides Financial "Methods of Payment in International Trade", 2007, www.sitpro.org.uk (Ekim 2007), s.2.

<sup>3</sup> Ali Dölek, AB Uyum Süreci Çerçevesinde Uygulamalı İthalat İşlemleri ve Örnekleri, 1.Basım, İstanbul, Beta, 2000, s.33.

İthalatçının peşin ödemesi, havale şeklinde veya çek ya da efektif olarak gerçekleşebilir. Peşin ödeme yöntemini kendisine tek yöntem olarak belirleyen satıcı ise rekabetin yoğun olduğu günümüz koşullarında müşteri kaybına uğrayabilir, alıcılar daha cazip ödeme koşullarının sunulduğu pazar ve satıcılara kayabilir.<sup>4</sup>

#### 1.1.1.1. Peşin Ödemenin Özellikleri

1) Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılmaktadır. Sözleşme konusu mallar paranın gelmesinden sonra gönderilir. Alıcı, satıcıya tam güveniyordur ve satıcıyı ihracattan önce finanse etmektedir.<sup>5</sup>

2) Peşin ödeme;

- Alıcının ihracatı gerçekleştirecek olan firmaya güven duyması
- İhracatçının ithalatçıya aynı güveni duymaması
- Mal bedelinin taraflar arasında önemsenmeyecek derecede olması
- İthalatçının almayı düşündüğü fiyat seviyesinde mal bulması
- Alınması düşünülen malın üreticileri ya da tedarikçilerinin sınırlı olması
- İthalatçının ilk ithalat deneyimi olması
- İhracatçının bilinen bir marka üreticisi olması

gibi nedenlerin varlığı durumunda söz konusu olabilmektedir.

3) Genellikle, alıcıdan peşin ödemede bulunması talep edilemez, uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinin küçük bir kısmını oluşturur.<sup>6</sup>

#### 1.1.1.2. Peşin Ödeme Durumunda Döviz Geliş Şekilleri

Peşin ödeme şeklinde olacak olan mal bedeli farklı yollardan gelebilmesine karşın bu işlem için iki ana yoldan bahsedilebilir.

1) Bankalar aracılığıyla havale yapılarak ödeme getirilebilir. Zaten uluslararası ticaret muhtevası gereği uzak mesafeler arasında gerçekleştiği için en ekonomik, en güvenli ve en hızlı ödeme işlemi olarak havale kullanılmaktadır. Bu tür peşin ödemede ithalatçı, bankasına belli bir miktarı ödemesi için talimat verir. Mal bedeli ithalatçı bankası tarafından ihracatçının bankasına gönderilir. İhracatçının bankası gelen bedel banka aracılığıyla ihracatçının hesabına geçer.

---

<sup>4</sup> U.S Department of Trade ITA, Trade Finance Guide: A Quick Reference for U.S. Exporters, April 2007, [http://trade.gov/media/publications/pdf/trade\\_finance\\_guide2007.pdf](http://trade.gov/media/publications/pdf/trade_finance_guide2007.pdf), (Ekim 2007), s.4.

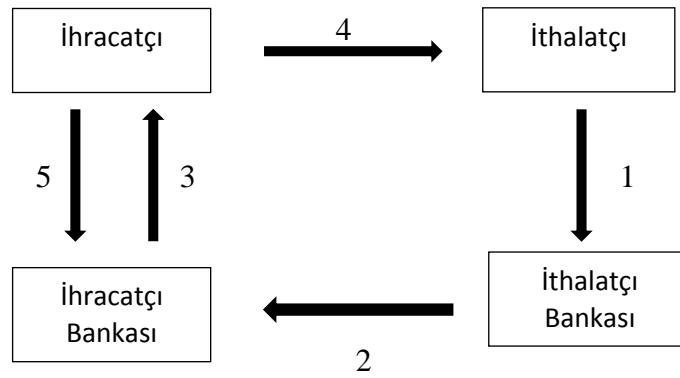
<sup>5</sup> Mehmet Melemen ve Burak Arzova, **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi, Ticari Yazışma Örnekleri**, İstanbul, Türkmen Kitabevi, 2000, s.113

<sup>6</sup> Edward G. Hinkelman, **Uluslararası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilatlar ve Siber Ödemeler**, Berk Kaplaner (çev.), İstanbul: Kontent Kitap, 2002, s.20.

2) Nakit beyan (NB) formu düzenlemek şartıyla efektif döviz, şahıs çeki gibi yollarla da gümrükten döviz girişi mümkündür. İstisna olarak gümrükten geçirilecek olan çek banka çeki ise beyan zorunluluğu yoktur.

Peşin ödemeden ziyade daha çok bir ön ödeme özelliği taşıyan prefinansman da ise ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti alır. İhracatçının malları göndermemesi durumunda (peşin döviz karşılığında 18 ay, gemi ihracatında 24 ay) ihracatçının bankası faiz ile birlikte ön ödeme tutarını ithalatçıya geri öder. Garanti veren banka ise bu verdiği garanti için ihracatçıdan komisyon alır.

Şekil 2: Peşin Ödemenin İşleyişi



#### İŞLEYİŞİ:

1. İthalatçının mal bedelini bankasına ya da elden satıcıya ödemesi.
2. Mal bedelinin havalesi (Rambursman)
3. İhracatçıya garanti alınarak/alınmadan ihracat bedelinin ödenmesi.
4. Malların ve dokümanların alıcıya doğrudan gönderilmesi.
5. İhracatçının ihracat sonrası peşin ödeme ile ilgili işlemlerini tamamlaması.

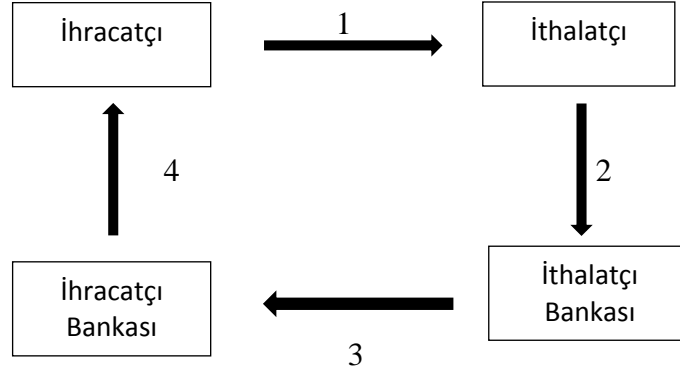
**Kaynak:** Mehmet Melemen ve Burak Arzova, “Uluslararası Ticaret, Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi, Ticari yazışma Örnekleri”, İstanbul, Türkmen, 2000, s.114.

#### 1.1.2.Mal Mukabili Ödeme – Açık Hesap

Peşin ödeme yönteminin tersi bir ödeme şeklidir. İhracatçı malları ithalatçıya gönderir, ithalatçı malları teslim alır ve belirlenen vade doğrultusunda mal bedelini ihracatçıya gönderir.

Bu ödeme şekli ihracatçı için en riskli, ithalatçının ise en çok tercih ettiği ödeme şeklidir. İlk defa yapılacak yani güven ilişkisinin henüz oluşmadığı ihracatlar da kullanılması riskli olabilir. İthalatçı, ödemesini nakit olarak yapma yerine ihracatçının düzenlediği poliçeyi kabul edip ödemede bulunursa bu yönteme de Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme denir. Bu ödeme yöntemi, ihracatçıyı mevcut risklere karşı korumak için kullanılan bir mal mukabili ödeme yöntemidir.

Şekil 3: Mal Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyişi



#### İŞLEYİŞİ:

1. İhracatçı malları sevk eder.
2. İthalatçı malları ve dokümanları teslim alır, malları satar ve bankasına ödeme yapar.
3. Bankalar arası havale işlemi (Rambursman)
4. İhracatçıya aracı banka tarafından ödeme

**Kaynak:** Mehmet Melemen ve Burak Arzova, s.102, Beta Yayınları

- İki firma aralarında sözleşme yaparlar,
- İhracatçı firma malı gönderir,
- İhracatçı firma belgeleri doğrudan ithalatçıya gönderir,
- İthalatçı firma malı gümrükten çeker,
- İthalatçı firma kendi bankasına mal bedelini öder.

#### 1.1.2.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri, Riskler ve Avantajlar

• Bu ödeme şekline tarafların karşılıklı güvenlerinin tam olduğu durumlarda başvurulabilir. İhracat dokümanlarının tümü mallarla birlikte ithalatçıya gönderilir. Mallara sahip olmak için ithalatçının herhangi bir ödeme yapması gerekmez.

• Genellikle, para politikalarıyla ilgili kısıtlamaların olduğu, politik kargaşaların ve ekonomik istikrarsızlıkların yaşandığı, yüklemeye ilgili sorunların olabileceği ülkelere yapılan ihracatlar da bu ödeme şeklinin kullanılması çok fazla önerilmez.<sup>7</sup>

• İhracatçı için riskin en yüksek olduğu ödeme şeklidir. Alıcı (daha önceden yapılmış bir anlaşma ya da herhangi bir banka garantisi yoksa) ödeme yapmak zorunda değildir. Ayrıca malları gümrükten çekmeyebilir, siparişi iptal edebilir ya da mallarla ilgili çeşitli şikayetler de bulunabilir.

• İthalatçı için ise en rahat ödeme yöntemidir. Malları gümrükten en hızlı şekilde çekebildiği yöntemdir.

<sup>7</sup> Philip R. Cateora and John L. Graham, **International Marketing**, 10.th Edition, Boston: McGrawhill, 1999, p.465.

### 1.1.2.2. Mal Mukabili Ödeme Şeklinin Tercih Edilme Sebepleri

- Tarafların uzun yıllardan beri ticari faaliyetlerde bulunuyor olması.
- Yeni üretilen bir mal söz konusu ise tanıtım amaçlı satış yapılması.
- Taraflar arasında yaptırım özelliği olan bir sözleşmenin olması.
- Önceden yapılan hatalı bir ticari faaliyetin telafisi şeklinde yapılacak bir işlem olma ihtimali.

### 1.1.3.Vesaik Mukabili Ödeme

Mal Mukabili ödeme şeklinde ihracatçının oldukça yüksek risk taşıması vesaik mukabili ödeme şeklinin kullanılmasını akla getirebilir.<sup>8</sup> Bu ödeme şeklinde bankaların işlemin içinde olması ihracatçı açısından daha fazla garanti sağlamaktadır. Bu haliyle de ticari işlemin yapılacağı ülkenin bankacılık da belli bir seviyede olması gerekliliği gündeme gelmektedir. Uygulamada en fazla karşılaşılan ödeme şeklidir.

İhracatçı, sözleşme konusu malları yükledikten sonra sevk belgelerini diğer belgelerle birlikte görüldüğünde ya da tarafların anlaştığı vadede ödenmesi karşılığında alıcıya teslim edilmek üzere bankasına verir. İhracatçı bankası da teslim aldığı belgeleri ithalatçının bankasına (amir banka) gönderir.<sup>9</sup>

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) vesaik mukabili ödeme ile ilgili kuralları 522 sayılı “Tahsiller için Yeknesak Kurallar” adı altında toplamıştır. Bu kurallar, taraflar aksine bir anlaşma yapmadıkları sürece, vesaik mukabili ödeme söz konusu olduğunda taraflar için bağlayıcı niteliktedir. Eğer taraflar karşılıklı olarak bu kuralların geçerli olmayacağı hususunda anlaşılırsa bir sorun ortaya çıktığında söz konusu 522 sayılı broşür uygulanmayacaktır.<sup>10</sup>

---

<sup>8</sup> Mehmet Melemen, **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri**, 2. Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi,2012, s.243

<sup>9</sup> M. Şeref Akkaş, **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri-Dışbank Eğitim Yayınları**, Ak basım, Mayıs 1988, s.73

<sup>10</sup> Ümit Ataman ve Haluk Sümer, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, 8.Baskı, İstanbul, Türkmen, 2003, s.31.

### 1.1.3.1. Vesaik Mukabili Ödemede Taraflar

MTO Tahsiller için Yeknesak Kurallar' a (522/md.3) göre tahsil işleminde taraflar şöyledir:<sup>11</sup>

#### a) İhracatçı (Drawer, exporter, principal):

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

#### b) Tahsile gönderen banka (Muhabir Banka/Remitting bank):

İhracatçının belirlediği, ihracatçı bankasıdır. İhracatçının tahsil işlemi yapması için talimat verdiği bankadır.

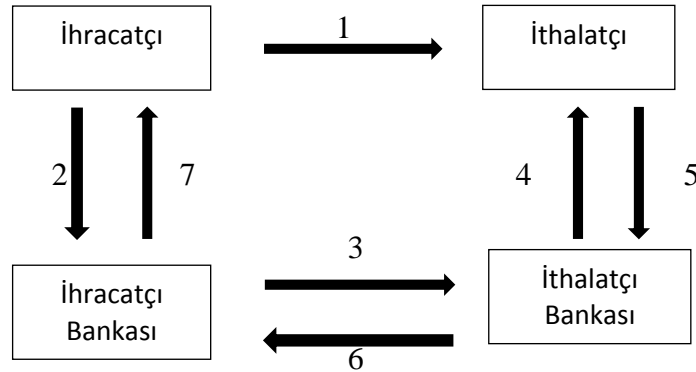
#### c) Tahsil eden/İbraz eden banka (Amir Banka/Collecting or presenting bank):

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

#### d) İthalatçı (Dravee, Importer):

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

Şekil 4: Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyişi



**Kaynak:** Mehmet Melemen ve Burak Arzova, s.105, Beta Yayınları

<sup>11</sup> Ataman ve Sümer, a.g.e.,s.31



## İŞLEYİŞİ

1. Malların Sevki.
2. Dökümanların Römiz Bankasına sunulması.
3. Römiz mektubu ve dökümanların tahsil bankasına gönderilmesi.
4. Dökümanların tahsile sunulması (ithalatçının davet edilmesi).
5. Mal bedelinin tahsile sunulması (ithalatçının davet edilmesi).
6. Bankalar arası havale (Rambursman) işlemi.
7. İhracatçıya ödeme.

- 1) İhracatçı ithalatçı ile bir mal alım satımı konusunda sözleşme yaparlar.
- 2) İhracatçı, söz konusu malları ithalatçıya gönderilmek üzere sevk eder.
- 3) İhracatçı malları sevk ettikten sonra ilgili sevk belgelerini kendi bankasına (römiz bankası) bir talimatla birlikte verir.<sup>12</sup> Talimatta ihracat detayları ile dökümanların ithalatçıya ne karşılığında teslim edileceği belirtilir.
- 4) İhracatçının bankası verilen talimatı kendi yazılı formatına (römiz mektubu) çevirerek orijinal evraklarla beraber ithalatçının bankasına gönderir.<sup>13</sup>
- 5) İthalatçının bankası gelen vesaikin ithalatçıya ihbarını yapar,
- 6) İthalatçı mal bedelini ödeyerek vesaiki teslim alır.
- 7) İthalatçının bankası yapılan ödeme tutarını ihracatçının bankasına transfer eder ve belgeleri ithalatçıya teslim eder.
- 8) İhracatçı bankası ihracatçının yazılı talimatı ve mevzuat hükümlerine uygun olarak mal bedelini ihracatçıya öder.<sup>14</sup>

Vesaik Mukabili Ödeme şeklinde önemli olan;

- **Konşimentonun alıcı banka adına yapılması** gerektirir.
- Eğer böyle yapmazsak ödeme şeklimiz Mal Mukabili Ödeme Şekline döner ve firma rahatça malın bedelini ödemediği malı ülkesine sokabilir.

<sup>12</sup> Mehmet Şahin, **İhracat Gümrük İşlemleri**, İkinci Baskı, Ankara, İsmat, 1998, s.44.

<sup>13</sup> Melemen, a.g.e., s.107.

<sup>14</sup> Akkaş, a.g.e., s.74.

### 1.1.3.2. Vesaik Mukabili Ödeme İşleminin Özellikleri

Bu ödeme şeklinde ihracatçı yine tam anlamıyla garanti altında değildir. İhracatçı için riskli bir ödeme türüdür. Eğer ithalatçıya yapılan ödeme çağrısını ithalatçı kabul etmezse ve taraflar arasında bağlayıcı bir sözleşme mevcut değilse ithalatçı davete icabet etmek zorunda değildir ve netice itibarıyla ihracatçı büyük bir riskle karşı karşıya kalacaktır. Bu nedenle ithalatçının çok iyi tanınıyor olması, bankanın iyi seçilmesi ve ithalatçının ülkesindeki ekonomik, politik ve mali koşulların iyi değerlendirilmesi gerekir.

Vesaik mukabili ödeme iki türlü olur:<sup>15</sup>

#### 1) Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme:

Bu ödeme türünde ithalatçı mal bedelini peşin ödemek yerine, uygulamada ihracatçının ithalatçıya poliçe düzenleyerek göndermesi de mümkündür.

Buradaki işleyiş farkı şöyledir:

İhracatçı, ihracata konu olan belgelere vadeli bir de poliçe ekler ve diğer ihracat dökümanlarıyla birlikte bankasına teslim eder. Banka yine tüm belgeleri ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçı bankası da ithalatçıya bilgi verir, ithalatçı da poliçeyi kabul eder ve arkasını imzalar. Bu durumda eğer ithalatçı bankasının poliçeye aval vermesi gerekiyorsa, banka da poliçeyi imzalar ve aval verir. İthalatçı belgelerle birlikte malları çeker. Poliçenin vadesi geldiğinde ithalatçı bankasına ödemedeki bulunur. Bankalar arası havale ile mal bedeli ihracatçıya ulaştırılır.

#### 2) Kabul Tahsilatlı Vesaik Mukabili Ödeme:

Bu yöntem ise vesaik mukabili ödeme yönteminin ihracatçı lehine olan şeklidir.

İşleyiş şu şekildedir:

İhracatçı yine malları sevk ettikten sonra poliçeyle birlikte tüm belgeleri bankasına teslim eder ve banka da belgeleri ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçı bankası ithalatçıya bilgi verir, ithalatçı poliçeyi kabul eder ve arkasını imzalar. İthalatçının bankası imzalanan poliçenin bir nüshasını ihracatçının bankasına geri gönderir. Bu arada ihracat ile ilgili diğer belgeler ithalatçının bankasında bulunur, yani ithalatçıya teslim edilmez. Poliçenin vadesi geldiğinde ithalatçı ihracat bedelini ödeyerek diğer belgeleri de alır ve malları gümrükten çeker. Bu arada ihracat bedeli de bankalar arası havale işlemiyle ihracatçıya ulaştırılmış olur.

Bu ödeme şeklinde ihracatçı bir anlamda malın ithalatçı tarafından gümrükten çekilmesi konusunda kendisini garantiye almış olur.

<sup>15</sup> Mesut Bilginer ve Diğerleri, **Uygulamalı İhracat-İthalat İşlemleri ve Dökümantasyon**, 1.Baskı, Ankara, 2005, s.58-59.

**Yani öz itibariyle bu iki ödeme türünün farkı şudur ki;**

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme şeklinde poliçe bedeli ödenmeden mallar ithalatçı tarafından gümrükten çekilebiliyor ve poliçenin vadesi geldiği zaman ödemesi yapılabiliyor.

Kabul Tahsilatlı Vesaik Mukabili Ödeme şeklinde poliçenin vadesi gelip ithalatçı tarafından ödemesi yapılmadan malların gümrükten çekilmesi mümkün olmamaktadır.

### **1.1.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinde Muhtemel Riskler**

-İthalatçının bilgilerini verdiği tahsil bankasının bilgilerinin yanlış olması ya da böyle bir tahsil bankasının olmaması

(İhracatçının Bankası olan Römiz Bankası aracılığıyla veya internetten yapılacak kontroller ile karşılaşılması muhtemel bu sorunun önüne geçilebilir.)

-Römiz Bankasının ihracatçının talimatlarını muhataba eksik ya da yanlış bildirmesi

-Römiz bankasının evrakları eksik ya da yanlış göndermesi

-İthalatçıyı da kapsayan bağlayıcı bir sözleşmenin olmaması durumunda ithalatçının malları çekmek istememesi

### **1.1.3.4. Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin Avantajları**

-İthalatçı mal bedelini ödemedikçe (Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme şekli hariç) malları çekemez.

-İhracatçı için basit ve az masraflı bir işlemdir.

-Tahsilat ile bankalar ilgilendiği için (özellikle ihracatçı için) avantajı fazladır.

-İthalatçı malların bedelini ödemesi bile nakliyecisi deposunda malları görebilir.

-İthalatçı malları almaktan vazgeçse bile ihracatçı malları başka bir müşteriye satabilir.

### **1.1.4. Kabul Kredili Ödeme**

Kabul kredili ödeme şekli, aslında vesaik mukabili, mal mukabili ve akreditifli ödeme şekillerinin vadeli olması ve ihracatçının ihracat konusu belgelerle birlikte ithalatçının imzalaması için bir de poliçe (draft) göndermesi yani alacağını bir poliçeye bağlaması esasına dayanır.<sup>16</sup>

---

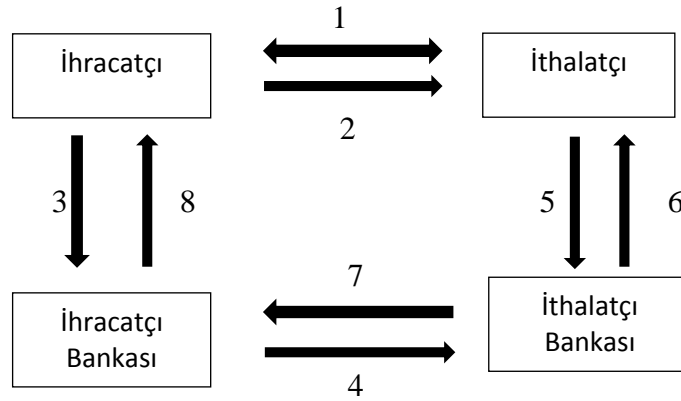
<sup>16</sup> Dölek, s.39.

Yani bu ödeme şekli piyasada senetle yapılan satışın uluslararası özellik kazanmış şeklini ifade eder. Genel de alıcının talebi söz konusu olursa gündeme gelebilir yani satıcının sıcak baktığı bir ödeme şekli değildir.<sup>17</sup>

Alıcı, poliçeyi kabul ettikten sonra malların mülkiyetini elde eder ve sonra poliçe vadesinde ödemeyi yapar. Bu ödeme şeklinde bankaların önemli bir rolü vardır. Poliçeyi eğer banka kabul ediyorsa o da borçlu durumuna gelir.

Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmiş ise “trade acceptance” vardır. Poliçenin bir banka tarafından kabul edilmesi öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna “banker’s acceptance” denilmektedir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır.<sup>18</sup>

**Şekil 5:**Kabul Kredili Ödeme Şeklinin İşleyişi



**Kaynak:** Mehmet Melemen ve Burak Arzova, s.105.

İŞLEYİŞİ:
1. Tarafların görüşmesi.
2. Malların sevki.
3. Poliçe ve dökümanların sunulması.
4. Römiz mektubu, poliçe ve dokümanların sevki.
5. Muhatapın poliçe imzalamaya davet edilmesi.
6. Poliçenin imzalanması karşılığında dokümanların serbest bırakılması.
7. Poliçenin ihracatçının talimatına göre gönderilmesi.
8. Poliçenin ihracatçıya verilmesi ya da tahsile kadar keşideci(ihracatçı) ya da muhatap(ithalatçı) bankada bekletilmesi.

<sup>17</sup> Melemen,a.g.e.,s.320

<sup>18</sup> Reha Poroy ve Hamdi Yasaman, **Ticari İşletme Hukuku**, 10.Bası, İstanbul, Vedat Kitapçılık, 2004, s.165.

- 1) Alıcı ve satıcı aralarında yaptıkları sözleşmeyle ödemenin vadeli bir poliçenin kabulü yoluyla yapılacağını kabul ederler.
- 2) Satıcı malları sevk eder, ihracat konusu belgeleri ve keşide ettiği poliçeyi kendi bankası yoluyla alıcının bankasına gönderir.
- 3) Alıcı bu belgeleri almak ve poliçeyi kabul etmek durumundadır. Alıcı poliçeyi kabul ettikten sonra diğer belgeler de kendisine teslim edilir.
- 4) Alıcının kabul ettiği poliçe yine bankalar aracılığıyla ihracatçıya gönderilir.
- 5) Poliçeyi alan ihracatçı ise ya poliçenin vadesine kadar bekler ya da poliçeyi iskonto ettirerek vadesinden önce satış bedelini alır.

#### **1.1.4.1. Kabul Kredili Ödemenin Çeşitleri:**

Kabul kredili ödeme üç şekilde olur:<sup>19</sup>

##### **a- Kabul Kredili Vesaik Mukabili**

Vesaik mukabili ödeme yöntemine ek olarak poliçenin devreye girdiği ödeme şeklidir. Mallar ithalatçıya gönderildikten sonra bankanın mal bedelini tahsil etmek yerine, poliçeyi alıcının kabul etmesi veya kabul için kendisinin de aval vermesi ile birlikte vesaiki ithalatçıya teslim edip poliçe vadesinde mal bedelini ihracatçıya öder.

##### **b- Kabul Kredili Mal Mukabili**

Yine mal mukabili ödeme yönteminden farklı olarak poliçe söz konusudur. Normalde ithalatçı önce malı alır ve sonra belirlenen sürede ödemeyi yapar. Bu ödeme yönteminde ise ödeme süresi için poliçe kabul edilir. Ödeme poliçe vadesinde yapılır. İthalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı sağlanmış olur.

##### **c- Kabul Kredili Akreditif**

Mal bedeli ihracatçının akreditif metninde belirlenen vesaiki ibraz etmesiyle tahsil edilmez. Bankanın kabul ettiği poliçenin vadesi geldiğinde ödeme yapılır. Poliçe, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise amir banka adına düzenlenir. Kabul edilen poliçe, ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir.

---

<sup>19</sup> Namık Şamlıoğlu, **İGEME-İSO Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri ve Bankacılık İşlemleri**, Dış Ticaret Kompleksi-İstanbul, 11 Kasım 2003.

#### 1.1.4.2 Kabul Kredili Ödeme Şeklinde Riskler ve Avantajlar

Özellikle Mal Mukabili Kabul Kredili ve Vesaik Mukabili Kabul Kredili ödeme şekillerinde karşılaşılabilecek **riskler** şu şekilde sıralanabilir:

-İmzalanan poliçenin vadesine kadar alıcının mali yapısı bozulabilir, malları satmakta güçlük çekebilir bunun neticesinde vadesi gelen poliçeyi ödeme sıkıntısı çekebilir.

-Alıcının da müdahale edemeyeceği zaruret durumları (mücbir sebepler) vukuu bulabilir.

-Poliçeyi imzalayan kişinin imza yetkisi olmayabilir veya ortaklık söz konusu ise ortalığı bitmiş olabilir.

-Düşük tutarda ki işlemler için alıcının bu ödemeyi geciktirmesi, eksik yapması ya da yapmaması durumunda satıcının bu tutar için mahkeme yolu ile uğraşmayacağı düşüncesi bu ödeme türünde karşılaşılabilecek muhtemel riskler arasındadır.

Kabul Kredili ödeme şeklinin **avantajları** şunlardır;<sup>20</sup>

-Daha fazla mal satışı konusunda ihracatçıya büyük fırsatlar verir.

-Alıcının mal almasını kolaylaştırır.

-Alıcı malları satın ödeme yapacağı için ihracatçıdan mal olarak kredi almış olur.

-İhracatçı da isterse poliçeyi vadesini beklemeden banka veya faktöring şirketlerinde kırdırılabilir.

-Alıcılar nakit ödeme yapmadan mal almak istediklerinden vadeli(kabul kredili) çalışan firmaları tercih ederler.

-Alıcı açısından mallarda ki kusurları görme imkanı verir. Kusurlu mallar poliçe vadesi içinde değiştirilebilir.

-İhracatçı akreditifte olduğu gibi Mal Mukabili Kabul Kredili ve Vesaik Mukabili Kabul Kredili ödeme şekillerinde müşteri riskini en aza indirmek için alıcının bankasının da kefilliğini (aval) alarak poliçede ki riskleri en aza indirilebilir.

---

<sup>20</sup> Melemen, a.g.e. s.323

## **1.2. Ödeme Şekillerinde Finansman Açısından Tarafların Durumu**

Söz konusu ödeme şekillerinin ayrı ayrı karakteristik özellikleri olması nedeniyle taraflara sağlayacağı finansman etkileri de değişik olacaktır. Bu başlıkta her ödeme şeklinde tarafların finansman durumu amir ve lehtar firma bakımından ayrı ayrı karşılaştırılacaktır.

### **1.2.1. Peşin Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu**

Ödeme şeklinin peşin ödeme olarak belirlendiği işlemlerde, ihracatçı için nakit ve garanti bir finansman olanağı mevcuttur. Bu ödeme şeklinin lehtar firmalar tarafından tercih edilmesinin sebebi de tam olarak budur. Çünkü bu ödeme şeklinde ihracatçı yani lehtar herhangi bir vade beklemeksizin mal bedelini peşin olarak alacaktır ve ticari faaliyetlerinin işleyişine elde ettiği bu finansman desteği ile devam edecektir.

Amir firma açısından peşin ödemenin çok riskli bir ödeme yöntemi olduğunu önce ki bölümlerde belirtmiştik. Bu nedenle amir firmanın çok da sıcak bakmadığı bu ödeme şeklinde, amir mal bedeline karşılık gelen fonu daha malı teslim almadan karşı tarafa devrettiği için malın teslim olmayacağı/olamayacağı ihtimali göz önüne alındığında finansman sıkıntısı ile karşılaşacağı aşikârdır.

### **1.2.2. Mal Mukabili Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu**

Önce ki bölümlerde de değindiğimiz üzere mal mukabili ödeme şekli peşin ödemenin taban tabana zıttı olan bir ödeme şeklidir. Çünkü peşin ödeme de malların teslim alınmamasına rağmen amir yaptığı bir ödeme söz konusu iken bu ödeme şeklinde mallarını alan ve ödemeyi gerçekleştiren bir amir söz konusudur.

Bu nedenledir ki ihracatçının kabul etmeyi çok istemediği bir ödeme şeklidir. İthalatçı açısından olumlu bir finansman katkısı söz konusudur. Çünkü mal bedeli peşin ödeme yerine malların teslimi ile birlikte yapılacağı için; amir malın teslim süresine kadar ilgili mal bedelini farklı piyasa araçlarıyla değerlendirebilir ve kendisine ek finansman sağlayabilir.

Lehtar da peşin ödeme olsaydı alacağı nakit para ile malların üretim ve tedarigi için gerekli maliyetleri peşin alacağı paradan yapabileceği halde bu ödeme türünde ilgili maliyetler için kendi kaynaklarını kullanmak zorunda kalacaktır. Dolayısıyla hem maliyetlere kendi kaynaklarını aktarmış olacak hem de piyasada işleyip kullanabileceği parayı ilgili malın üretim maliyetine aktaracağı için finansman sıkıntısı yaşayacaktır.

Ayrıca mal mukabili ödeme şeklinde taraflar arasında bağlayıcılığı olan ve gerek amiri gerekse bankasını lehbara ödeme yapma mecburiyeti altına sokan bir anlaşmanın olmaması, amirin ülkesine gelen malı çeşitli nedenler göstererek teslim almaması durumunda lehtar açısından büyük problemlere sebebiyet verecektir. Amir malları gümrükten çekmeyebilir, ülkesine kadar gelmiş olmasına rağmen siparişi belli nedenler göstererek iptal edebilir. Bu durumda lehtar herhangi bir ödeme

almadan sadece kendi kaynaklarını kullanarak katlandığı imalat, tedarik, nakliye gibi tüm masrafları yüklenmek zorunda kalacaktır. Çözüm olarak yapabileceği şey ise malları aynı ülkeden başka firmalara belki de maliyeti üzerinden satmak olacaktır. Çünkü söz konusu malları geri getirmek de belirli maliyetlere sebep olacaktır.

### **1.2.3. Vesaik Mukabili Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu**

Vesaik mukabili ödemede ilgili malın bedelinin tahsiline ilişkin uygulamalar Milletlerarası Ticaret Odası'nın 10 Ocak 1996 tarihinde yayınladığı ve akabinde yürürlüğe koyduğu “ Tahsille İçin Yeknesak Kurallar ” (URC 522)' da belirlenmiş kurallar kapsamında gerçekleştirilmektedir.

Çalışmanın önce ki bölümlerinde de belirtildiği üzere vesaik mukabili ödeme şeklinde kabul kredili vesaik mukabili ödeme türü vardır.

Kabul kredili vesaik mukabili ödeme şeklinde, ithalatçı mal bedelini peşin ödemek yerine, lehdarın düzenlediği poliçeyi kabul ederek ödeme şeklini belli vadeye kadar ertelemiş olacaktır. İlgili poliçe lehdarın malları sevkinden sonra vesaikleri bankasına teslim ettiğinde evrakların arasında amirin bankasına ulaşır. Evrakları kendisine ulaşan amir banka ise amire evrakların ulaştığını ihbar ederek poliçeyi kabul etmesini talep eder. Bu noktada şayet lehdar, bankadan da bir aval istiyorsa ilgili poliçeyi banka da imzalar ve tekrar lehdarın bankasına gönderir. Vesaik mukabili ödeme şeklini mal mukabili ödemedenden daha güvenli hale getiren banka güvencesi bir yönüyle de kendisini burada göstermektedir. O nedenle lehdar bankacılık sisteminin çok da gelişmediği 3. Dünya ülkeleriyle vesaik mukabili ödeme şeklinde çalışmamaya gayret göstermelidir.

Ödemesini bir yönüyle vadeye bağlayan amir firma vade süresi içinde geçerli olabilecek bir finansman sağlamış olacaktır. Malları satarak poliçenin vadesine kadar ilgili bedeli temin etmiş olacaktır. Bir yönüyle kredili bir alım gerçekleştirmiş olacaktır.

Lehdar da eline ulaşan, amirin kabul ettiği ve bankasının da aval verdiği poliçeyi ister vadesine kadar elinde bekletir isterse de nakdi ihtiyaçları söz konusu olduğunda bankalardan ya da finansal kuruluşlardan kırıdırarak vadesini beklemeden kendisine finansman sağlayabilir.

### **1.2.4. Kabul Kredili Ödemede İthalatçı ve İhracatçının Finansman Durumu**

Kabul Kredili ödeme şeklinde ihracatçı ticari işleme kendi lehine amirin kabul edip imzalayacağı bir poliçe eklerse bu ödeme şekli kabul kredili ödeme şeklini alacaktır. Söz konusu işleme ait olan poliçenin amir tarafından kabul edilip lehdara gönderilmesi durumunda lehtar isterse bu poliçeyi piyasada belli bir komisyona katlanarak kırıdırabilir ve kendisine ek bir finansman sağlayabilir. Poliçenin sadece ithalatçı tarafından kabul edilmesine “Müşteri kabullü”, banka tarafından aval verilip imzalanmasına “banka avallü müşteri kabullü” poliçe denir.<sup>21</sup> Şayet lehdar için

---

<sup>21</sup> Melemen, a.g.e. s.246



vazgeçeceği bu komisyon bedeli önemli düzeyde değilse poliçenin vadesine kadar beklemesine gerek kalmayacaktır.

Kabul kredili ödeme genellikle alıcının talebiyle olur, ihracatçı çok sıcak bakmaz bu işleme. O nedenle kabul kredili ödemede ihracatçı poliçenin ödenebilirliğini daha kuvvetli hale getirmek istiyorsa amirin bankasından da bir garanti talep edebilir yani ilgili poliçede amirin imzasıyla beraber bankasının da imzasını isteyebilir.

Yalnız burada ödememe riskini alıcıyla beraber alan banka bunu gerekli teminatı olarak yapar. Burada dikkat edilmesi gereken konu banka avalı kimin için verdiğini açıkça belirtmelidir. Şayet aval verdiği taraf açık ve net değilse poliçeyi düzenleyene aval vermiş gibi olur.<sup>22</sup>

Ticari işlemin tamamlanması neticesinde lehdarın elinde bulundurduğu poliçe kendisi için gerektiği zaman ve şartlarda bir finansman kaynağı olacaktır. İlgili poliçenin muhtevası gereği bir vadeye dayanması söz konusudur. Poliçenin alacaklısı olan lehdar ticari faaliyetlerini sürdürürken yaşayabileceği finansman zorluklarını söz konusu ödeme vadesini beklemeden poliçeyi piyasada bankalar veya finans kurumları aracılığıyla kırdırabilir. İsterse de herhangi bir komisyon maliyetine katlanmadan poliçenin vadesi geldiğinde tahsilatını gerçekleştirebilir. Bilinmesinde fayda olacağını düşünerek belirtmek gerekir ki poliçenin vadesi genellikle ilgili malların satıcı tarafından yüklenmesiyle başlar.

Tüm bu açıklamalardan sonra anlayabiliriz ki bu ödeme türü alıcı firmanın mal almasını kolaylaştıracak bir yöntemdir. Bunu bilen alıcı işleme başlamadan ticari işleme ilişkin ödemenin bu şekilde yapılacağını belirtmelidir. Bu ödeme türünde alıcı satıcıdan bir kredi almış gibi olacaktır ancak bu kredi nakit olarak değil mal olarak elde edilmiş olacaktır. Çünkü amir firma ilgili malları satın poliçenin vadesi geldiğinde ödemesini yapacaktır.

---

<sup>22</sup> Melemen, s.322

## İKİNCİ BÖLÜM

### AKREDİTİFLİ ÖDEME

#### 2.1. Akreditifin Tanımı

Bu ödeme şekli ithalatçı ve ihracatçı açısından en garantili ödeme şeklidir. Akreditif, ithalatçı talimatıyla açılır. İthalatçı Bankasının (Amir Banka), belirli bir vade içinde ithalatçı tarafından belirlenmiş koşullar çerçevesinde ihracatçının hazırladığı vesaik karşılığında ve yine ithalatçının belirlediği şartların yerine getirilmesiyle, ihracatçıya mal bedelini ödeyeceğini, ihracatçı tarafından düzenlenen poliçeyi kabul ve iştiradeceğini ihracatçıya taahhüt etmesidir.<sup>23</sup>

Akreditifte bankanın satıcıya karşı üstlendiği ödeme taahhüdü şarta bağlı niteliktedir çünkü bankanın yükümlülüğü, satıcının akreditif şartlarına uygun belgeleri ibraz etmesi halinde doğmaktadır.<sup>24</sup>

Akreditifli ödeme sisteminde her iki tarafın da güven içinde ticaret yapabilmelerini sağlayan faktör banka faktörüdür. Banka bir akreditif işleminde taraflar arasında aracılık rolü oynarken, akreditif şartlarının yerine getirilmesi durumunda ithalatçı adına ihracatçıya ödemenin yapılacağına garantisini verir. Bunun içindir ki banka ödeme yapmadan tüm evrakları inceler ve akreditif işleminin şartlarının sağlanıp sağlanmadığını kontrol eder.

Uluslararası uygulamalarda “letter of credit”, “documentary letter of credit” olarak kullanılır. Akreditifle ilgili çeşitli tanımlar yapılmakla birlikte MTO tarafından yayınlanan 1993 tarihli 500 sayılı broşürde (Akreditifli İşlemler İçin Bir Örnek Kurallar) yer alan tanım şöyledir:

“...bir müşterinin (Amir) talep ve talimatı üzerine veya bizzat kendi adına işlem yapan bir bankanın (Amir Banka) Akreditif şartlarına uyulması kaydıyla ve akreditifte şarta bağlanan vesaikin (belgelerin) ibrazı karşılığında,

i. üçüncü bir tarafa (lehdara) veya onun emrine ödeme yapacağı veya lehdarın çekeceği (poliçeleri) kabul edeceği ve ödeyeceği,

ii. böyle bir ödemeyi yapması veya çekilen (poliçeleri) kabul etmesi ve ödemesi için diğer bir bankayı yetkili kıldığı,

iii. diğer bir bankayı iştirah işlemi yapmaya yetkili kıldığı, adı ve tanımlaması ne olursa olsun, herhangi bir düzenleme anlamına gelirler.”<sup>25</sup>

<sup>23</sup> Erdoğan Pekcan ve Erol Üçdal, **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar**, İ.Ü. Yayın No: 3679, Yükseköğretim Yayın No:2, İstanbul, 1992, s.19.

<sup>24</sup> Fatma Ceyda Çiray, **Akreditifte Bankaların Hukuki Bakımdan Sorumlulukları**, Doktora Tezi, İstanbul, 2009, s.7.

<sup>25</sup> Oğuz Sadık Aydos, **Akreditif**, Birinci Bası, Ankara, Turhan Kitabevi, 2000, s.13,15.

## 2.2. Akreditifin Önemi

Taraflar arasında yapılan anlaşmalar sonucu gerçekleşecek ticarete, her iki taraf da kendilerini mevcut risklerden korumak isterler. İthalatçı, sipariş ettiği malı belirtilen sürede, kalitede ve özellikte isterken, ihracatçı da malın sevkiyatına mukabil tutarın kendisine ödeneceğinden emin olmak, malın ithalatçıya geçmesiyle beraber bedelin kendisine ödenmesini ister. Genel olarak uluslararası ticarete taraflar birbirlerini çok iyi tanımazlar ve bu da risklerle karşı karşıya kalınmasına neden olur. Tam bu noktada; akreditif, alıcı ile satıcının çıkarlarını koruyan bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır.

Uluslararası ticarete, tarafların birbirleriyle ilgili sınırlı bilgiye sahip oldukları gerçeği aralarında ki güveni önemli bir unsur olarak karşımıza çıkarmaktadır. Gelişen ve değişen ekonomi ortamında devletlerin yanı sıra, özel girişimciler de uluslararası pazarlarda çeşitli faaliyetlerde bulunmaya başlamışlardır. Bununla birlikte her ülkenin kendine özgü ticaret kuralları, hukuki yapıları, ithalat ve ihracat yasakları, tarafların aralarında yaptıkları anlaşmalardan kaynaklanan sorumluluklarını yerine getirip getiremeyecekleri gibi problemler ve riskler ortaya çıkmaya başlamıştır. Böylelikle, uluslararası ticarete akreditif, her iki tarafın risklerini minimize etmek veya ortadan kaldırmak üzere güvenli bir ödeme aracı olarak kullanılmaya başlanmıştır.<sup>26</sup>

Tablolarda akreditif kullanımının gerek uluslararası boyutta gerekse de Türkiye özelinde gösterir tablo incelendiğinde akreditifin önemi daha iyi anlaşılacaktır.

**Tablo 1:** Global Ticaret ve Akreditif

YILLAR	2000	2010	2020
<b>KÜRESEL TİCARET HACMİ</b>	6 Trilyon USD	15 Trilyon USD	33 Trilyon USD
<b>AKREDİTİF KULLANIMI</b>	(%25) 1,5 Trilyon USD	(%18) 2,7 Trilyon USD	(%11) 3,5 Trilyon USD

**Kaynak:** Teb Paribas Ortaklığı ([www.teb.com.tr](http://www.teb.com.tr))

**Tablo 2:** Türkiye Dış Ticaret ve Akreditif

YILLAR	2000	2010	2013
<b>TÜRKİYE DIŞ TİCARET HACMİ</b>	82,3 Milyar USD	299,4 Milyar USD	403,6 Milyar USD
<b>AKREDİTİF KULLANIMI</b>	(%22) 18,1 Milyar USD	(%18) 53,8 Milyar USD	(%11) 44,4 Milyar USD

**Kaynak:** Teb Paribas Ortaklığı ([www.teb.com.tr](http://www.teb.com.tr))

<sup>26</sup> Arslan Kaya, **Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu**, 1.Bası, İstanbul, Beta, 1995, s.12.

2013 verilerine göre, akreditifin dünya çapına küresel ticaretten aldığı pay %10'nun altındadır. Son yıllarda SWIFT mesajlarında yapılan bir analize göre küresel ticaretin yaklaşık %9,3'ünü akreditif, %1,4'ünü vesaik mukabili yöntemin oluşturduğu görülmüştür. Geriye kalan kısmı mal mukabili işlemlerden oluşmakta olup, önümüzdeki 10 yılda da mal mukabili işlemlere kaymanın devam edeceği tahmin edilmektedir (Özalp, 2014).

Akreditifli ödeme şeklinde gerek ithalatçı gerekse ihracatçının ayrı ayrı menfaatleri gözetilse bile daha çok satıcının korunduğu bir ödeme türüdür. İhracatçı için akreditifin avantajları aşağıda sıralanacaktır.

### 2.3. İhracatçı Açısından Akreditifin Avantajları

- Akreditifli ödeme şeklinde ihracatçı, ticari işlemde doğan alacağına karşılık muhabir bankanın ödeme taahhüdünü alarak, ödemenin yapılacağını garantilemiş olur. Uluslararası ticarete genel olarak taraflar birbirlerini çok iyi tanıyamadıklarından yükümlülüklerin yerine getirilip getirilemeyeceği konusunda tereddüte düşerler. İthalatçı bedeli ödemesine bile amir banka gerekli ödemeyi yapar.<sup>27</sup>
- Gerektiği durumlarda akreditifli ödeme işlemi ihracatçıya finansman kolaylığı sağlayabilir. Şöyle ki; lehine kabul kredili akreditif açılan ihracatçı, keşide ettiği poliçenin vadeli olması durumunda, vade bitimine kadar bekleyemeyecek durumda ise poliçeyi vadeden önce bankasına kırdırarak kendisine finansman sağlamış olur.<sup>28</sup>

### 2.4. İthalatçı Açısından Akreditifin Avantajları

- İthalatçı, kendi talimatları neticesinde açılan akreditifte belirtilen şartlar yerine getirilmedikçe ve ilgili belgeler teslim edilmedikçe bankasının ihracatçıya ödeme yapmayacağını bilir. Bu da ithalatçının kendisini güvende hissetmesini sağlar.<sup>29</sup>
- Akreditifli ödeme ile ihracatçı, belli yükümlülükleri yerine getirdiğinde, ihracat bedelinin kendisine ödeneceğini bildiğinden söz konusu bedel üzerinden kolaylık sağlayabilir.<sup>30</sup>
- İthalatçı, malların bedelini, malları tamamen ya da kısmen sattıkça bankasına ödeme yapabilir. Çünkü banka ihracatçıya peşin ödemesini yaptığı malların bedelini ithalatçıdan taksitlendirme ile peyderpey talep edebilir. Bu durum ithalatçıya banka kredisine nispeten daha düşük masrafla ödeme imkânı sağlayacaktır.

---

<sup>27</sup> Paul Todd, **Bills of Lading and Bankers' Documentary Credits**, 3rd edition, Lloyd's of London Press

Ltd., London, 1998, s.10-11.

<sup>28</sup> Senem Bölükbaşı, "Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme", (Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2008,s.26

<sup>29</sup> Pekcan ve Üçdal, s.21.

<sup>30</sup> Todd, s.11

## 2.5. Akreditifte Riskler

Daha önce de belirttiğimiz üzere akreditif yapısı ve işleyişi nedeniyle ihracatçıyı daha fazla korumaktadır. İhracatçıya ödemenin yapılmasının tek şartı evrakların tam ve eksiksiz ibrazı olduğu için ithalatçı malları teslim alması süresinde bazı risklerle karşı karşıya kalacaktır. Akreditifin avantajlarını hem ithalatçı hem ihracatçı açısından ayrı ayrı değerlendirdiğimiz için muhtemel riskleri de ayrı ayrı değerlendirmekte fayda olacaktır.

### 2.5.1. İhracatçı Açısından Akreditifin Riskleri<sup>31</sup>

- Şayet taraflar arasında bağlayıcı bir sözleşme yoksa görüşmelerin ardından ithalatçının amir lehine akreditifi açmaması
- Akreditif açılrsa bile ihracatçının istediği şekil ve özellikte olmaması
- Lehdar bankanın dikkatinden kaçarak amir banka tarafından fark edilen rezervler neticesinde ortaya çıkacak ödeme sorunu
- Taraflar arasında muhtemel iletişim sorunu
- Amirin, lehtardan gelen değişiklik taleplerini dikkate almaması
- Hazırlanması gereksiz ve imkânsız bir evrakın amir tarafından istenilmesi

### 2.5.1.1. İhracatçı Açısından Akreditifin Risklerini Azaltma Yolları<sup>32</sup>

- Amirin akreditif ve işleyiş süreciyle alakalı olarak yeterli bilgisi olup olmadığını kontrol etmelidir,
- Bankalar (lehdar banka ile amir banka) arasında olan muhabirlik ilişkisini kontrol etmelidir,
- Akreditifin cinsi konusunda amirin bilgi sahibi olduğunu kontrol etmelidir,
- Akreditifin zamanında ulaşması ve devir, teyit gibi işlemlerin sekteye uğramaması adına gerekirse lehdarın bankasını amirin bankasına göre değiştirmeli,
- Mevcut ve muhtemel masrafların ödenmesi ve kimin ödeyeceği konusunda tarafların bilgi sahibi olması,
- Amir ilgili anlaşmaya istinaden akreditif açtırmadan lehdar herhangi bir adım atmamalıdır,
- Akreditif açıldığında da lehdar herhangi bir işleme başlamadan akreditifin bir fotokopisini istemeli ve maddelerini tek tek incelemelidir,

<sup>31</sup> Melemen, a.g.e., **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri**, s.282.

<sup>32</sup> a.g.e., s.283

- Söz konusu işleme dair düzeltme varsa bunu amir ve bankasına bildirmeli, akreditifin o haliyle işleme koyulmasını istemelidir,
- Tüm bu inceleme ve gerekirse düzeltme işlemlerinden sonra akreditif metni kendisine ihbar edilmeden lehdar herhangi bir işlem yapmamalıdır,
- Lehdar bankasının akreditifin geldiğini lehdara iletme zorunda olmadığı için bu hususta lehdarın bu işlemi takip etmesi gerekmektedir,
- Lehdar amirin teyidini ilave olarak bankasının teyidini de istiyorsa masrafın tarafına ait olduğunu bilmeli ve bu teyit talebini yazılı olarak bildirmelidir. Çünkü sözlü olarak yapacağı teyit talebi geçersiz olacaktır.
- Lehdar akreditif maddelerine uymalı şayet sonradan ortaya çıkan sebeplerden dolayı uyamayacağı bir madde olursa hemen amirden değişiklik talep etmelidir,
- Lehdar mal bedelini bankasından tahsil edebilmesi için gerekli evrakları eksiksiz ve uygun şekilde ibraz etmesi gerektiğini bilmeli,
- Bankaya ibraz ettiği evrakları iyi incelemeli, eksiklikler varsa ibraz süresi dolmadan düzeltmeli. Aksi takdirde her eksiklik/yanlışlık ayrı ayrı rezerve sebep olacaktır.
- Malların amirin ülkesinde ödeme yapılmadan çekilmesini engellemek adına evrakların fotokopisini veya nüshalarını kesinlikle amire göndermemeli,
- Teslim şekli türüne göre amir ile nakliyecisi arasında ki ticari ilişkiye dikkat etmeli,

### **2.5.2. İthalatçı Açısından Akreditifin Riskleri<sup>33</sup>**

- Lehdarın evrakları ibraz etmesine rağmen malları yüklememesi
- Dökümanlar eksiksiz ibraz edildiğinde yapılan ödemeye rağmen malların kusurlu çıkma ihtimali,
- Akreditifin malın kalitesi ile ilgili kaygıları gidermemesi
- Lehdar bankanın evrakları yeterli önemde incelememesi,
- Mallar gelmeden ödeme yapıldığı için malın geç gelme hatta gelmeme riski,
- Lehdar tarafından ibraz edilen evrakların sahte olması ve bunu lehdar bankanın fark etmemesi,
- Lehtar tarafından firma mal ve isimlerinin yanlış veya eksik yazılması

---

<sup>33</sup> a.g.e., s.283

### 2.5.2.1. İthalatçı Açısından Akreditifin Risklerini Azaltma Yolları<sup>34</sup>

-Lehdarın akreditifin cinsi için özel bir talebi varsa ve bu istek amir tarafından yerine getirilemeyecekse bu belirtilmelidir,

-Akreditif açılış formunda lehtara ait bilgilerin ( adres, unvan vs.) tam ve eksiksiz şekilde yazıldığından emin olunması gerekir,

-Söz konusu ticari işlemin objesi olan malların gerekli kalite, cins ve içerik bakımından reel olduğunu gösteren bir belgeyi – gözetim belgesi – akreditife şart olarak koydurmalıdır.

-Dökümanlar amir bankasına gönderildiğinde eğer işleme konu olan ticaretin tutarı yüksek ise amir ödeme yapmadan önce malları gümrüklü sahada görmeye çalışmalıdır.

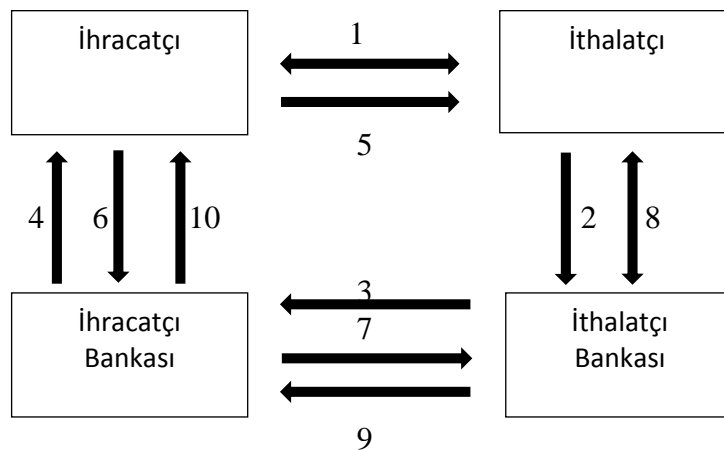
-Amir için kendisini koruyan en önemli faktör dökümanlardır. Mala bağlı ödeme şartı koyamayacağı için evrakların tam ve eksiksiz olmasına dikkat etmelidir.

- Akreditifin açılış masrafı akreditifin tutarı ile orantılı olduğundan lehdarın mali yükleyememe ihtimali düşünüldüğünde amir bu masrafın lehdar tarafından karşılanacağına dair bir teminat almalıdır.

### 2.6. Akreditifin İşleyişi

Akreditif ödeme şeklinin işleyişi aşağıda yer almakta olup genel hatları ile şu şekilde gerçekleşmektedir:

Şekil 6: Akreditifli Ödeme Şeklinin İşleyişi



Kaynak: Mehmet Melemen ve Burak Arzova, s.107

<sup>34</sup> a.g.e., s.284

İŞLEYİŞİ:
1. Alıcı ile satıcı arasındaki ön görüşme (sözleşme).
2. Amirin bankasına başvurup akreditifi açtırması.
3. Amir bankanın akreditif küşadını hazırlayıp lehdar bankaya göndermesi.
4. Lehdar bankanın incelemesinden sonra ihracatçıya akreditifin ihbarı.
5. İhracatçının akreditifi analiz ederek malları sevk etmesi.
6. İhracat dokümanlarının lehdar bankaya sunulması.
7. Akreditif teyitli ise 7 işgünü sonra ödemenin lehdar banka tarafından ihracatçıya yapılması ve dokümanların gönderilmesi.
8. Amir bankanın dokümanları amire sunması ve mal bedelini tahsil etmesi
9. Akreditif teyitsiz ise amir banka tarafından mal bedelinin havalesi (Rambursman)
10. İhracatçıya ödeme.

- 1) Taraflar aralarında sözleşmeyi düzenler ve ödeme şeklinin akreditifli olacağını belirlerler. Bu sözleşme ithalatçı ve ihracatçı arasında imzalanacak bir anlaşma olabileceği gibi, proforma faturalar da sözleşme aracı olabilir. Sadece sözleşme varsa, proforma faturada yer alan tüm detaylar sözleşmede de yer almalıdır.<sup>35</sup>
- 2) Anlaşma sonucunda, ithalatçı (amir) bankasına, ihracatçı (lehdar) lehine akreditif açılması için başvuru yapar.
- 3) Akreditif açıldıktan sonra ithalatçının bankası (amir banka) akreditifin açıldığını ihracatçının kendi ülkesindeki bankasına (muhabir banka) haber verir.
- 4) İhracatçının bankası da akreditif dosyasını inceleyerek ihracatçıya akreditifin açıldığını bildirir.
- 5) İhracatçı, sözleşmeye konu olan malları belirtilen süre içinde ithalatçıya gönderir.
- 6) Bu sırada mallarla ilgili tüm belgeleri bankasına teslim ederek bedelin kendisine ödenmesini talep eder.
- 7) İhracatçının bankası (Muhabir Banka) tarafına teslim edilen vesaiklerin akreditif şartlarına uygun olup olmadığını inceler ve römiz mektubunu vesaiklere ekleyerek ithalatçının bankasına (Amir Banka) gönderir.
- 8) Amir banka kendisine ulaşan belgeleri inceler ve müşterisi olan ithalatçıya bildirimde bulunur.
- 9) Bankaya mal bedeli ve masraflar ödenir, belgeler ithalatçıya teslim edilir.
- 10) Gerekli belgeleri alan ithalatçı da malları gümrükten çeker.

---

<sup>35</sup> Bölükbaşı, s.28



## 2.7. Akreditif İşleminin Fonksiyonları

Uluslararası ticarete taraflar arasında ki birbirlerini tanımamaya dayanan güvensizlik hissi akreditif işlemini zaruri hale getirmiştir. Bu noktada genel kabul gören akreditif işleminin; ödeme, teminat, kredi olmak üzere 3 esas fonksiyonu vardır.

### 2.7.1. Ödeme Fonksiyonu

Akreditif yapısı ve gereği itibariyle bir ödeme aracıdır ve bu nedenle ödeme fonksiyonu akreditifin en temel fonksiyonudur. Alıcı ile satıcı arasında yapılan anlaşma sonucunda alıcının malların yüklendiğini gösterir belgeleri teslim almasıyla mal bedelini ödemesini taahhüt etmektedir.<sup>36</sup>

Milletlerarası ticari ilişkinin para borçlusu, satım sözleşmelerinde ithalatçı, sözleşmenin karşı tarafına temel ilişkidenden doğan para borcunu belgeli akreditif yolu ile ödemeyi taahhüt eder.<sup>37</sup>

Alıcının bankasında ihracatçı lehine akreditif hesabı açtırması aralarındaki sözleşmeden kaynaklanan ödeme yükümlülüğünü yerine getirdiği anlamına gelmez sadece ödemeyi erteleme imkânı sağlar yani akreditifi açtırmasıyla ödeme borcundan kurtulmuş olmaz. Bu borcun sona ermesi bankanın ihracatçıya mal bedelini ödemesiyle gerçekleşir.

### 2.7.2. Teminat Fonksiyonu

Bu fonksiyon akreditifin ikinci önemli fonksiyonudur. Muhtevası gereği akreditif işlemlerinin tarafları için geçerlidir. Yani gerek ithalatçı gerekse ihracatçı açısından teminat fonksiyonu ayrı ayrı değerlendirilmelidir. Uluslararası ticarete, tarafların birbirlerini iyi tanıyamamaları ve yapılan ticari anlaşma neticesinde yükümlülüklerini aynı anda yerine getirememeleri nedeniyle ortaya çıkan risklerin azaltılabilmesi amacıyla “akreditif”, her iki taraf için de teminat anlamına gelen bir ödeme şekli olarak ortaya çıkmıştır.<sup>38</sup>

#### a) İhracatçı (Lehtar) Açısından Teminat Fonksiyonu

İhracatçı lehine akreditifin açılmasıyla sözleşmede satıcı konumunda olan taraf için risk büyük bölümü ortadan kalkar. Amir banka tarafından garanti verildiğinden ( özellikle teyitli akreditifte) akreditifin açılmasından itibaren satıcı konumunda ki ihracatçı alacağını teminat altına almış olur. Böylece sözleşmede belirlenen belgelerin ihracatçı tarafından hazırlanarak bankasına ibraz edilmesi halinde, ithalatçının ödeme yapamaması durumlarında bankası söz konusu ödemeyi yapar. Bu sayede ihracatçının tahsilatı yapamama riski ortadan kalkmış olur.

---

<sup>36</sup> Bölükbaşı, s.30

<sup>37</sup> Meier-Hayoz, A./von der CRONE , H.C., Wertpapierrecht, 2.Aufl., Bern 2000, s.425; Jahrmann, U. Aubenhandel, 10.Aufl, Kiehl 2001, s.398 **Aktaran:** Prof.Dr. Vahit Doğan, Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı olarak Akreditif, s.39

<sup>38</sup> Kaya, a.g.e.s., 30.

## b) İthalatçı (Amir) Açısından Teminat Fonksiyonu

İhracatçı akreditifte belirlenen şartları yerine getirip, ilgili belgeleri bankaya ibraz ettiğinde, bu belgelerin banka tarafından uygun bulunmasıyla ihracat bedelini tahsil edebilmektedir.<sup>39</sup>

Bu ifadeden de anlaşılacağı üzere bankanın bu süreçte tek şartı akreditifte önceden belirlenmiş şartların yerine getirilmiş olmasıdır. Malların ithalatçının talep ve istekleriyle örtüşüp örtüşmeyeceğini dikkate almaz ve bu durum onun sorumluluğunda da değildir.

Bu nedenle ithalatçının da asli tarafı olduğu bu akreditif sözleşmesinde talep ettiği belgelerin mümkün olduğu nispette malın kalite ve özelliklerini tespit edecek nitelikte olmasını talep edebilir.

İthalatçı kendini korumak amacıyla, akreditif şartlarını ve ibraz belgelerini hazırlarken bu şartlara satıcının ülkesinde bulunan bir gözetim firmasının denetim raporu vermesi maddesini de ekleyebilir. Bununla beraber, alıcı sözleşme konusu malların isteğine uygun olmaması durumlarında zararını karşılayabilmek amacıyla bir banka teminat mektubunu da akreditif koşulları arasına ekleyebilir.<sup>40</sup>

### 2.7.3. Kredi Fonksiyonu

Günümüzde genel kabul görmüş anlayışa göre akreditif işleminin tam anlamıyla kredi fonksiyonu bulunmamaktadır. Doktrinde, istisna olarak kabul edilen durum da söz konusudur. Şöyle ki; alıcı, ihracatçıyla anlaşmak koşuluyla, ödenmesi ertelenmiş bir akreditif açtırarak kredi amacını gerçekleştirebilir. Alıcı malları almasına karşılık, ödemeyi daha sonra yapacaktır. Bu durumda istisna olarak ödemesi ertelenmiş akreditif kredi olarak kabul edilir.<sup>41</sup>

Akreditif işleminin kredi fonksiyonu tam anlamıyla olmamasına rağmen kitaplarda ya da yayınlarda işlenmesinin sebebi olarak bu istisnai durum gösterilebilir. Ancak biraz önce de bahsettiğimiz gibi bankaların kendi müşterilerinin talepleri doğrultusunda sözleşmenin lehtar konumunda olan ihracatçı lehine akreditif açması bankanın müşterisine kredi vermesi anlamına gelmemektedir.

Banka, yalnızca temel ilişkinin borçlusu konumundaki müşterisinin, temel ilişkiden doğan para borcunun ifasına aracılık etmektedir.<sup>42</sup>

---

<sup>39</sup> Senem Bölükbaşı, s.31

<sup>40</sup> Seza Reisoğlu, **Hukuki Açidan Akreditif ve Uygulama Sorunları**, İstanbul, 10.03.2005.

<sup>41</sup> Kaya, s.32-s.33.

<sup>42</sup> Vahit Doğan, **Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı olarak Akreditif**,3.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara, s.39

## 2.8. Akreditifte Taraflar

Akreditif işlemini başlatan, şekillendiren, işlemi devam ettiren ve ödemeyi yapan taraflar akreditif metninde yer almaktadır.<sup>43</sup>

Akreditif işleminin en temel yapısı gereği 4 ana taraf söz konusudur.

### 2.8.1. Akreditif Amiri- İthalatçı

Akreditifi açtıran alıcı(ithalatçı) firmadır. Alıcı olması ve bedelin ödenmesinin kendi tarafınca yapılacak olması nedeniyle işlemin akışını büyük nispette belirleyen taraftır.

Ancak her amir akreditif açma yetisine sahip değildir. Banka da parası olması gerekir ya da kredisi olması gerekir. Bu nedenle akreditif açabilme amir açısından finansal bir seviye göstergesidir.

Söz konusu sözleşmeye göre alıcı, satıcının düzenlediği proforma faturaya göre akreditif şartlarını ve düzenlenecek belgelerin ayrıntılarını “akreditif formuna” detaylı bir şekilde yazar ve imzalayarak bankasına verir.<sup>44</sup>

#### 2.8.1.1. Amirin Görev ve Sorumlulukları

a) Temel alım-satım ilişkisinden doğan anlaşmada yer alan “akreditif” klozu ile ithalatçının asli görevi akreditifi açtırmak, ibraz edilen belgeleri kabul ve incelemek ve bu sayede de akreditif bedelinin ödenmesidir. Diğer bir deyişle akreditifin açılmasıyla amir, asli görevini yerine getirmiş sayılır.<sup>45</sup>

b) Sigorta konusu amire aitse yükleme tarihinden itibaren sigortayı yaptırmak ya da bankasına bu konuda yetki vermek.<sup>46</sup>

c) Satıcının farklı isteklerinin kendisine uygun olduğu nispette yerine getirilmesi ve değişikliklerin yapılabilmesi için kendi bankasına talimatlar vermek. Bankasına verdiği talimatlar mümkün olduğunca açık ve net ifadelerle belirtilmeli, herhangi bir yoruma açık olmamalıdır.

---

<sup>43</sup> Melemen, s.257

<sup>44</sup> Abdurrahman ÖZALP, **Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış ticarete Teslim ve Ödeme Şekilleri**, İstanbul, 2004, s. 53.

<sup>45</sup> Kaya, s.42.

<sup>46</sup> Özalp, s.24.

### **2.8.2. Lehdar (İhracatçı)**

Lehine amir(ithalatçı) tarafından akreditif açılan ve siparişe dayanan malları zamanında yükleyip gerekli belgeleri eksiksiz şekilde düzenleyip bankasına teslim ettiğinde parasını alacak olan taraftır. Akreditifte belirlenen belgeleri bankaya ibraz ettiğinde sözleşme konusu mal bedeli kendisine ödenir.<sup>47</sup>

### **2.8.3. Amir Bankası**

Amir (ithalatçı) tarafından aldığı talimata mukabil akreditifi açan ve lehdarın bankasına bildiren taraftır. Amir adına düzenlenen belgelerin uygun ve eksiksiz olması durumunda lehdara ödeme garantisi verir.

Tarafların kendi aralarında yaptıkları alım sözleşme amir banka için bağlayıcılık oluşturmaz. Banka, akreditif şartlarının yerine getirilip getirilmediği ile ilgilenir.<sup>48</sup> Bu nedenle risk almamak için şartların gerçekleştirildiğini çok detaylı bir şekilde incelemek zorundadır. Ancak bu durum bankaların belgelerle ilgili olarak sorumluluk aldığını göstermez.

### **2.8.4. Lehdar Bankası (İhbar Bankası-Muhabir Bankası)**

Genellikle ihracatçının ülkesinde bulunan, akreditif işlemine aracılık eden bankadır. Üstlendiği sorumluluklara göre de çeşitli isimler alabilir. Lehdar bankanın sorumluluğu akreditifi ihracatçıya ihbar etmesi ile sınırlıdır. Bu nedenle bir diğer adı da ihbar bankasıdır. Ödemenin yapılması ile ilgili sorumluluğu yoktur.

Ancak teyitli akreditif söz konusu ise ithalatçının bankasından (amir banka) gelen akreditifi kendi şartlarına uygun bir şekilde lehdara ileten, amir bankanın ödeme yapmama/yapamama durumunda lehdara ödeme garantisi veren taraftır.

### **2.8.5. Diğer Bankalar**

Yukarıda belirtilen bankalar, üstlendikleri görevlere göre farklı isimler alırlar. Bunlar aynı bankalar olabileceği gibi farklı banka da olabilir.

#### **2.8.5.1 Teyit Bankası (Confirming Bank)**

Genellikle uygulama da muhabir banka(İhracatçının Bankası), akreditife teyidini koyarak teyit bankası görevini de üstlenmektedir. Muhabir banka teyit bankası olarak bu işlemi yaptığında, amir bankanın riskini de üstlenir. Bu risk, doğru ve eksiksiz evrakların teslimi karşılığında lehdara ödeme yapan teyit bankasının “Rambursman” (ödemenin karşılanması) için başvurduğu amir bankanın ödemeyi karşılayamama riskidir.

---

<sup>47</sup> Haluk Erdemol, **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, 2.Baskı, İstanbul, Akbank Ekonomi

Yayımları: 1990, s.57.

<sup>48</sup> Bölükbaşı, s.37

Teyit, hiçbir şekilde, akreditif bankasının yükümlülüğünü yerine getireceğine dair bir kefalet veya garanti değildir.<sup>49</sup>

Teyit bankası, akreditif süresi içinde ve uygun belgelerin ibrazı karşılığında yaptığı ödemeyi, akreditif bankasından(amir banka) talep eder. Teyit bankası lehdar adına hareket etmemekte, akreditif bankasından kendi alacağını istemektedir.

### **2.8.5.2 Görevli Banka (Nominated Bank)**

Lehdar(İhracatçı) tarafından bankasına ibraz edilen belgelerin akreditife uygunluğunu kontrol eden ve aynı zamanda da ödeme yükümlülüğü altına giren bankadır. Ödeme bankası amir bankanın talimatları doğrultusunda hareket eder.<sup>50</sup>

Söz konusu bankanın görevli banka olarak kabul edilebilmesi için bunun akreditifte açıkça belirtilmiş olması gerekmektedir.

Amir bankanın herhangi bir görevlendirme yapmamasına rağmen görevli banka sorumluluk alırsa meydana gelecek riskten kendisi sorumludur ve ihracatçıya karşı taahhüt altına girmiştir. Buna gizli teyit de denir.<sup>51</sup>

### **2.8.5.3. Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)**

Amir banka ile muhabir banka arasında herhangi bir bağlantının bulunmadığı durumda geri ödeme (rambursman) bankası devreye girmektedir. Bu banka hem ihracatçının, hem de ithalatçının muhabirlik ilişkisi olduğu bir banka olmalıdır. Eğer akreditif teyitli açılmak isteniyorsa, hem ihracatçının, hem de ithalatçının belirlenen Rambursman bankası ile sadece muhabirlik ilişkisi olması yetmez, aynı zamanda kredi ilişkisi de olmalıdır.

İki banka arasında muhabirlik ilişkisi olması demek bu iki bankanın birbirini tanıması anlamına gelir. Eğer iki banka arasında muhabirlik ilişkisi varsa bu iki bankanın da kayıtlarında karşı bankanın SWIFT kodu vardır. Bu ilişki yoksa bu iki banka birbirine SWIFT dahi gönderemez. Dolayısıyla bu iki banka arasında teyitsiz akreditif bile açılmaz. Kredi ilişkisi de bankalar arasında yapılan kefalet anlaşmalarıdır. Bankaların birbirlerine belli bir limit tutarında kefil olmaları anlamına gelir. Yani bankaların birbirlerine tanımladıkları kredi varsa, bu bankalar arasında kredi ilişkisi vardır.

Rambursman Bankası, Amir Bankanın ödeme ajanıdır.<sup>52</sup> Amir Bankadan aldığı talimatla, akreditif bedelini ödemekte ve Amir Bankanın hesabına borç

---

<sup>49</sup> Belgi Demir, “ Uluslar Arası Bankacılıkta Ödeme Yöntemlerinden Akreditif ve Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar İle Çözüm Önerileri”, (Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü İşletme Eğitimi Anabilim Dalı Bankacılık Eğitimi Bölümü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2010, s.29

<sup>50</sup> Aydos, s.26

<sup>51</sup> Özalp, s.25

<sup>52</sup> Demir, s.29

kaydetmektedir. Yani amir bankayı borçlu duruma getirmektedir. Rambursman bankası, talep halinde akreditif işleminin detaylarına girmeden ödeme yapmaktadır. Rambursman bankası, muhabir ilişkisi sebebiyle devreye girdiğinde sadece SWIFT masrafı alır. Ancak, kredi ilişkisi sebebiyle Rambursman bankasına ihtiyaç duyulursa çok daha masraflı bir işlem yapılmış olur. Burada Rambursman bankasının alacağı masraf çok yükselir çünkü Rambursman bankası da garantör görevi görür. Rambursman bankası iki bankaya da kefil olur. Rambursman bankasının masrafları ihracatçıya aittir. Ancak ithalatçı ile ihracatçı kendi arasında anlaşıp bu masrafı paylaşabilir ya da ithalatçı ödeyebilir.

## **2.9. Akreditif İlişkisinin Kurulması**

Akreditifli işlemlerde tarafların birbirlerine karşı hak ve sorumlulukları farklılık göstermektedir.<sup>53</sup> Taraflar arasında ki bu ilişkiyi amir(alıcı) – lehtar(satıcı), akreditif amiri-amir banka, amir banka - muhabir banka, bankalar-lehtar başlıkları altında incelemeye çalışacağız.

### **2.9.1. Amir(Alıcı) ile Lehtar(Satıcı) Arasındaki İlişki (Esas İlişki)**

Akreditif; amir ile lehtar arasında yapılan temel satım sözleşmesinden farklı ve bağımsız olduğundan amir ile lehtar arasında ki sözleşmenin akreditif ilişkisi bakımından herhangi bir önemi yoktur.

Önemli olan, taraflar arasında geçerli bir sözleşmenin kurulmuş olması ve bu sözleşmeden doğan para borcunun akreditif yolu ile ödenmesi hususunda anlaşmanın yapılmış olmasıdır. Dolayısıyla taraflar arasında ödeme usulü olarak akreditifin seçilmesi, mevcut temel sözleşmeye konulan bir şart olabileceği gibi temel sözleşmeden ayrı bir sözleşme olarak da yapılabilir. Taraflar arasında ki ilişkide ödemenin akreditif yolu ile yapılmasının kararlaştırılmış olması durumunda amirin lehtar lehine akreditif açtırması asli bir yükümlülük olarak kabul edilmektedir. Akreditif, sözleşmede tespit edilen sürede ve içerikte bir banka vasıtasıyla açılırsa ancak amir(alıcı) borcunu ifa etmiş sayılır. Lehdarın, amirden olan alacağı akreditif bedelinin ödenmesiyle son bulur.

Satıcı, ödeme için akreditifi açtıran alıcıya doğrudan başvuramaz, borç sözleşmesinin yerine getirilmesini bankadan talep eder. Bankanın lehdara ödeme yapmaması durumunda ortaya çıkan temerrütten amir sorumludur.<sup>54</sup>

Temel ilişkinin para alacaklısı ile borçlusu arasında ki sözleşmede akreditif şartının konulması, taraflar arasında ödeme şeklini konusunda anlaşmaya varıldığını göstermektedir. İhracatçı konumunda bulunan satıcı ile ithalatçı arasında ödemenin akreditif aracılığıyla olacağına dair açık bir anlaşma olmasına gerek yoktur. Ancak akreditif üzerinden bir anlaşma mevcut ise akreditife ilişkin tüm hususlar belirtilmelidir. Akreditifin açılma ve ödeme zamanı ya da akreditife has belgelerin eksiksiz teslimi gibi şartlar açıkça belirtilmelidir.

---

<sup>53</sup> Bölükbaşı, s.40

<sup>54</sup> Bölükbaşı, s.41

Temel ilişkinin tarafları arasında yapılan sözleşmede öngörülen akreditif şartında bir kısım hususların bulunmasının lehtar açısından önemli olduğu kabul edilmektedir.<sup>55</sup> Özellikle, lehtarın adı, akreditifin açılma zamanı, geçerlilik süresi, akreditif tutarı, türü ve niteliği, sözleşme konusu hakkında kapsamlı bilgi gibi hususların akreditif şartında açıkça belirlenmiş olması tarafların özellikle de lehtarın menfaatine olacaktır. Bununla beraber ilerleyen kısımlarda bahsedileceği üzere akreditifin niteliği hakkında açıklık bulunması gerekmektedir.

### **2.9.2. Akreditif Amiri ile Amir Banka Arasındaki İlişki**

Temel sözleşmede para borçlusu, alacaklı ile yapmış olduğu sözleşmeye uygun olarak, borcunun ifası amacıyla lehine akreditif açılması için kendi bankasından talepte bulunur. Amir ile bankasının karşılıklı ilişkisi bu noktada başlar. Amir ve bankasının arasında ki şartların uygunluğu durumunda amirin bankasına akreditif talimatı vermesiyle banka temel sözleşmenin alacaklısı olan ihracatçı ile akreditif yapma zorunluluğu altına girer. Bankadan akreditif açılması talimatını veren amirin bu talimatı net ve açık olmalıdır.<sup>56</sup>

### **2.9.3. Amir Banka ile Muhabir Banka Arasındaki İlişki**

Her iki taraf bankasının arasında ki ilişkinin incelendiği bu kısımda amir bankanın muhabir bankaya karşı, muhabir bankanın da amir bankaya karşı sorumlulukları incelenecektir.

#### **2.9.3.1. Amir Bankanın Yükümlülükleri**

Kendisinden akreditif açılması talep edilen banka (Amir Banka) diğer ülkede ki lehtar ile doğrudan bir sözleşme yapmamaktadır. Aralarında ki akreditif ilişkisi lehtarın bankasının devreye sokulmasıyla başlamaktadır. Amir bankanın muhabir bankada hesabı mevcut ise, borçlar bu hesaptan düşülür, eğer hesabı yok ise bu durumda yapılacak olan ödemeyi karşılayacak dövizin muhabir bankaya transfer edilmesi gerekir.<sup>57</sup>

Ayrıca amir banka, muhabir bankanın yaptığı aracılık hizmeti nedeniyle oluşan komisyon ve yaptığı masrafları da karşılamakla yükümlüdür.<sup>58</sup>

---

<sup>55</sup> Doğan, s.84

<sup>56</sup> Doğan, s.87.

<sup>57</sup> Bölükbaşı, s.43

<sup>58</sup> Ljudevit Rosenberg, "The Law of International Documentary Credits: Principles, Liabilities and Responsibilities", International Contracts and Payments, England, 1991, p.57.

### **2.9.3.2. Muhabir Bankanın Yükümlülükleri**

Muhabir banka amir bankadan aldığı akreditifin açıldığını gösteren mektubu ve kendisinin hazırladığı orijinal akreditif metnini lehdara bildirmekle yükümlüdür.

Muhabir banka kendisine iletilen şartlara uygun belgeler karşılığında lehdara ödeme yapma, poliçe kabul etme yükümlülüğü altına girer. Ancak kural olarak teyitsiz akreditif söz konusu ise muhabir bankanın ödeme sorumluluğu yoktur.

### **2.9.4. Bankalar ile Lehtar Arasındaki İlişki**

Bu başlıkta lehtarın sırasıyla hem amir banka hem de muhabir banka arasında ki ilişkisi incelenecektir.

#### **2.9.4.1. Amir Banka – Lehtar İlişkisi**

Amir ile bankası akreditifin açılmasıyla ilgili anlaşmaya vardıldıktan sonra, banka amir nam ve hesabına, amirin talimatları doğrultusunda akreditifi açmak ve en kısa zamanda lehtarın bankasına bildirmekle sorumludur.

Amir bankanın lehdara ödeme, kabul veya vadeli ödeme yapma yükümlülükleri vardır. Lehtar gerekli evrakları şartlara uygun bir şekilde ibraz ettiği sürece amir banka yasal zorunluluklar dışında ödeme yapma borcundan kaçınmaz.<sup>59</sup>

#### **2.9.4.2. Muhabir Banka – Lehtar İlişkisi**

Muhabir banka lehdara akreditifin açıldığını haber verdiği andan itibaren aralarındaki ilişki başlar. Akreditif açıldığı andan itibaren ihbar bankasının da sorumlulukları başlar. Banka; gerekli şartlar yerine getirilmişse lehtara ödeme yapmakla yükümlüdür.

Bu durum ileride akreditifin türleri başlığı altında incelenecek olan dönülebilir/dönülemez akreditif türlerine göre değişiklik göstermektedir. Dönülebilir akreditif söz konusu ise muhabir banka lehtara ihbarı yapmadan akreditiften dönebilir ya da akreditifte değişiklikler yapabilir.

Ancak lehtar ve bankası arasında dönülemez akreditif anlaşması söz konusu ise lehtarın tam ve eksiksiz belge ibrazı ile birlikte muhabir banka lehtara ödeme yapmakla yükümlüdür.

---

<sup>59</sup> Bölükbaşı, s.45



## **2.10. Akreditifte Yapılan Sözleşmeler**

Akreditifte belirleyici olan asli tarafların(amir, lehtar, amir banka, lehtar banka) işlemin ilerleyişinde ortaya çıkması muhtemel aksaklıkları gidermek adına aralarında ve birbirlerinden bağımsız olarak sözleşme yapabilmektedirler.

Burada 4 ana sözleşmeden bahsetmemiz mümkün olmaktadır:

- Amir ile lehtar arasında yapılan sözleşme (Ticari sözleşme ya da alım-satım sözleşmesi)
- Amir ile amir banka arasında ki sözleşme (Kredi/Fonlama Sözleşmesi)
- Amir banka ile lehtar banka arasında ki sözleşme( İhbar/Muhabirlik Sözleşmesi)
- Lehtar ile Lehtar banka arasında ki sözleşme.

### **2.10.1 Amir ile Lehtar Arasındaki Ticari Sözleşme**

Malların cinsi, içeriği, kalitesi ile gerekli dökümanlar, yükleme zaman ve mekânın gösterildiği ana sözleşmedir. Doğabilecek muhtemel ihtilaflarda tarafların çıkarlarını koruma amaçlı düzenlenmektedir.

### **2.10.2 Amir ile Amir Banka Arasındaki Sözleşme**

Sadece amir ve bankası ile ilgili bir sözleşme olması hasebiyle lehtarla ilgili bir düzenleme içermez. Amire kendi bankasından(amir banka) eğer mal bedeli nakit olarak yatırılmamışsa kredi kullanılması için yapılan sözleşmedir.

### **2.10.3.Bankalar Arasındaki Sözleşme (Muhabirlik Sözleşmesi)**

Bu sözleşme ile birbirleri ile muhabirlik ilişkisi içinde olan bankalar(amir banka ve muhabir banka) taraflara işlemlerin daha hızlı, güvenilir bir yolla yapılacağına dair güvence sağlar. Bu güvenceye akreditifin açılış biçimine göre ödeme garantisi de eklenebilir. Zaten ülkeler arası bir işlem olması nedeniyle ve tarafların çoğu zaman birbirlerini tanımadığı gerçeğini göz önünde bulundurursak bu sözleşme hem alıcı hem satıcı için bir güven kaynağı olmaktadır.

### **2.10.4 Lehtar ile Lehtar Bankası Arasındaki Sözleşme**

Amir ile bankasının arasında ki sözleşmenin tam tersi bir durum olması sebebiyle bu sözleşmede de amir bu sözleşmeden yararlanamaz. Akreditifin kısırdırılması, masraflar ve kredi kullanımı konusunu içerir.<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> Melemen, s.259

## **2.11. Akreditifte Önemli Maddeler ve Açıklamaları<sup>61</sup>**

### **31C: Akreditifin Açılış Tarihi – Issue Date, Opening Date**

Date of Issue:130505

Bu yazılış şekli akreditife özeldir. Sırasıyla ikişer hane olarak soldan sağa yıl-ay-gün olarak işlenmektedir.

### **31D:Akreditifin Vadesi(Bitiş Tarihi) – Expiry Date**

Expiry On:130605

Bu tarih akreditifin vadesini gösterir ve yine akreditifin açılışında ki gibi okunmalıdır. Bu tarihe kadar satıcı üretimi ve sevkiyatı yapmalı ve gerekli dokümanları amir bankaya ulaştırılması için bankasına ibraz etmelidir. Bu tarihten sonra akreditif geçerliliğini kaybeder ve taraflar herhangi bir hak talebinde bulunamaz. Şayet ihracatçı bu tarihe kadar işlemleri tamamlayamazsa bu işlem akreditif özelliğinin kaybeder ve vesaik mukabili ya da mal mukabili ödeme şeklini alır.

### **40 A: Akreditifin Cinsi – Form of Documentary Credit**

Form of Documentary Credit: Irrevocable/Revocable

Aksi belirtilmedikçe akreditifler geri dönülemezdir.(UCP 600)

Bu madde genel itibariyle ihracatçı için büyük önem taşımaktadır. Akreditifin revocable olması demek ithalatçının işlemin sonuna kadar istediği zaman akreditifi tek başına iptal edebileceğini göstermektedir ve bu ihracatçı için büyük risk doğurur. Irrevocable olması durumunda ise ithalatçı akreditifi tek başına iptal edemeyecektir. Yani 31C'den (açılış tarihi) 31D'ye kadar(akreditif vadesi) ihracatçının da onayı olmadan akreditif işlemi amir tarafından tek başına iptal edilemez.

### **50: Amir - İthalatçı – Applicant – By order of**

Applicant: XXXXX A.Ş

Bankasına talimat vererek akreditifin açılmasını isteyen taraftır. Amirin talimatına mukabil akreditif açılmadan lehtarın herhangi bir işlem yapmasına gerek yoktur.

---

<sup>61</sup> a.g.e., s.268

### **59: Lehdar – İhracatçı - Beneficiary – In favour Of**

Beneficiary: XXXXX GMBH

Amirin talimatı doğrultusunda lehine akreditif açılan taraftır.

### **32 B: Tutar – Amount – Proceed**

Amount: 75.000.- \$

Akreditife konu olan ticaretin bedelinin yazıldığı maddedir. Eğer tutarda kesinlik yoksa yani tolerans varsa Approximately, About gibi kelimelerle bu durum belirtilebilir. Circa ( yaklaşık olarak ) kelimesi UCP 600 ile kaldırılmıştır.<sup>62</sup>

Ancak eğer tutarda herhangi bir tolerans söz konusu değilse bu sefer Max. Amount, Not Exceeding kelimeleri ile bu durum vurgulanır.

### **44 C: Son Yükleme tarihi – Latest Date Of Shipment**

Latest Of Shipment:131213

Bu kısımda ki tarih okuması da önce ki maddelerin açıklamasında belirtildiği gibi yıl-ay-gün sıralamasıyla okunmalıdır.

İhracatçı yüklemeyi en son bu tarihte yapmalıdır. Bununla beraber lehtarın bankaya ibraz edeceği taşıma belgesinde de en son bu tarih yazılı olmalıdır. Konşimento/Taşıma belgesi en son bu tarihi taşınmalıdır.

### **43 P: Kısmi Yükleme – Partial Shipment**

Malların belirli aralık ve tarihlerde peyderpey gönderilip gönderilmeyeceği bu maddede belirtilir. Şayet ithalatçı yüklemenin tek seferde yapılmasını istiyorsa parsiyel yükleme izin vermeyecektir.

### **43 T: Aktarmalı Taşıma – Transshipment**

Transit yüklemeye izin verilip verilmediği gösterir. Yani malların taşınırken araç değiştirilmesine izin verilip verilmeyeceği bu maddede belirtilir. İthalatçı hem gecikmeye sebep vereceği hem de malların zarar göreceği düşüncesiyle buna izin veremeyecektir. Şayet izin verilmedi (prohibited, not permitted) vurgusu yapılmadıysa izin verilmiş olarak anlaşılır.

---

<sup>62</sup> Melemen, s.269

#### **45 A: Malın Cinsi – Description of the Goods**

Ürün ve hizmetlerin tanımı bu maddede yapılır. Proforma faturadaki bilgilere göre düzenlenir. Burada yazılan mal tanımı özellikle ticari faturada doğru bir şekilde yazılmalıdır. Malların tanımı burada yazıldığı şekliyle tüm belgelere de yazılmalıdır.

#### **44 A: Yükleme Yeri – Loading In Charge**

Loading In Charge: Kumport/ İstanbul –Turkey

İhracatçının malları hangi limandan ve şehirden yükleyeceğini gösteren maddedir. Taşıma belgesinde de yükleme yerinin ismi aynı şekilde yazılmalıdır.

#### **44 B: Boşaltma Yeri – Place of Discharge**

Boşaltma yeri de malların ithalatçı tarafından teslim alınacağı yerdir ve aynı şekilde taşıma belgesinde de ilgili yere yazılmalıdır.

#### **46 A: İstenen Dökümanlar – Documents Required**

Commercial Invoice: Ticari Fatura

Movement Certificate ATR: Dolaşım Belgesi

Bill Of Lading: Deniz Konşimentosu

Packing List: Paketleme Listesi

Yukarıda belirtilen evraklar lehdar tarafından büyük titizlikle hazırlanmalı ve ibraz süresi içinde (44 C) lehdar bankaya ya da amir bankaya ulaştırılmalıdır. Lehdarın eksiksiz hazırlayacağı ve gününde teslim edeceği bu evraklarla birlikte malın bedelinin talep etme hakkına sahip olacaktır. Bankaların ödeme yapması için malların durumu, kalitesi değil evrakların eksiksiz ve tam olması gerekmektedir.

#### **49: Teyit – Confirmation With/Without**

Comfirmation: With, Comfirmation: Without

Bu ifade amir bankanın ödeme garantisine ilaveten lehdar bankanın teyidinin akreditife ilave edilip edilmeyeceğini açıklamaktadır. Akreditifli işlemlerde esas ödeme yükümlülüğü akreditifi açan amir banka üzerindedir. Ancak amir bankanın ticari işlemler de istikrar ortamının henüz sağlanmadığı ülkelerde faaliyet göstermesi durumunda ihracatçılar kendilerini tam anlamıyla güvende hissetmeyeceklerdir. Bu durumda kendi bankalarının da akreditife teyit koymasını isteyebilirler.

Satıcının alacağını daha güvenli hale getirmesine katkı sağladığı için ihbar bankadan istediği teyit masrafları kendisine ait olacaktır. İhbar bankasının amir banka ile beraber akreditife teyidini koymasıyla birlikte lehdara karşı ödeme yükümlülüğü altına girmiş olacaktır.

## **71 B: Masraflar – Charges**

Akreditif masraflarının taraflar arasında nasıl paylaştırıldığını gösteren maddedir. Uygulamada görüldüğü üzere amir ülkesinde ki banka masrafları amirin hesabına, lehdarın ülkesinde ki banka masrafları lehdarın hesabına işlenir.

## **2.12.Akreditifte Tarih ve Vadeler**

Akreditif dokümanında ilk bakılması gereken kısım tarihlerin olduğu maddelerdir. Çünkü bu tarihlere göre akreditif açılmakta, yükleme yapılmakta ve yine dökümanlar bu tarihlere göre teslim edilmektedir. Dolayısıyla ihracatçının bu vadeleri dikkate alması ve uyması çok elzemdir.

Akreditifte çok önemli 4 tarih bulunmaktadır.

### **2.12.1. Akreditifin Açılış Tarihi – 31 C: Date of Issue**

Akreditifin açılış tarihini gösteren ilgili maddesidir. Açılış tarihi bir vade olarak düşünülmemeli bu tarih sadece işlemin ne zaman kesinlik kazandığını gösterir. İhracatçının yüklemeyi yapması gerektiği son tarih açılış tarihinden itibaren belirlenir.

### **2.12.2. Son Yükleme Tarihi – 44 C: Latest Date of Shipment**

İhracatçı 31 C ‘den itibaren en son bu tarihte yükleme yapmalıdır. İhracatçı için baskı oluşturan bir maddedir ve uygulamada da görülebileceği üzere genellikle değiştirilen bir vadedir. İhracatçı bu tarihi kendi imalat programına göre belirlemelidir.

### **2.12.3. Doküman Teslim Süresi – 48: Period of Presentation**

Döküman teslim süresi ihracatçının malları yüklemesinden sonra devreye giren bir süredir. Yüklemeden sonra herhangi bir süre belirlenmediyse bankaya evrakları teslim süresi 21 gündür. İhracatçı dökümanların amir bankaya ulaştırılması için evrakları kendi bankasına teslim etmektedir. Şayet yükleme akabinde 21 günlük süre aşılmış ve evraklar ihbar bankaya teslim edilmemişse bu noktada ithalatçının vereceği karar beklenecektir.

### **2.12.4. Akreditif Vadesi – 31 D: Date and Place of Expiry**

Bu süre akreditif açılışından itibaren belirlenecek vadeye denk gelen akreditifin geçerli olacağı son tarihtir. Malların yüklenmesi ve evrakların ihbar bankasına

teslimi bu süre içinde olmalıdır. Akreditif vadesi, tarafların kendi aralarında anlaşmasıyla uzayabilir ya da kısalabilir.<sup>63</sup>

### **2.13. Akreditifte Bankaların Dikkat Etmesi Gereken Hususlar<sup>64</sup>**

Bankalar;

- İbrahim edilen vesaiklerin belirlenen şartlara uygun olup olmadığı,
- Vesaiklerin istenilen sayı ve nitelikte olup olmadığı,
- Vesaik de olması gereken bilgilerin tam ve eksiksiz olup olmadığı,
- Söz konusu vesaiklerin güncel broşürlere (ICC) uygun olup olmadığı,

hususlarına dikkat etmelidir.

### **2.14. Akreditifte Sık Rastlanan Hatalar**

- Vesaik isimlerin de kullanılan isimlerin kendi aralarında tutarsızlığı
- Vesaiklerin imzasız olmaları
- Vesaiklerin tam şekilde ibraz edilmemesi
- Akreditif ve Ticari Fatura arasında ki muhtemel farklar ( Mal tanımı vs.)
- Malların İhracatçı tarafından eksik veya fazla yüklenmesi
- Yükleme ve boşaltma limanlarının isimlerinin eksik veya yanlış yazılması
- Teslim şeklinin istenildiği gibi yazılmaması

---

<sup>63</sup> Aydos, s.109.

<sup>64</sup> Melemen, ag.e., s.279

## 2.15. Akreditif Çeşitleri

### 2.15.1. Açılış Bakımından Akreditifler

#### 2.15.1.1. Dönülemez ( Irrevocable ) Akreditif

Akreditif metninde 40 A kodlu madde akreditifin açılış bakımından dönülebilir ya da dönülemez akreditif olduğunu gösterir.

Şayet ilgili madde 40A: Form of Documentary Credit: Irrevocable ise akreditifin cinsi dönülemez akreditiftir. Yani lehdarın ve varsa diğer tüm tarafların onayı alınmadan amir akreditiften vazgeçemez. İthalatçı başta lehdar ve diğer tüm tarafların onayı ile akreditifi iptal edebilir.

Akreditifin ilk açılış tarihi olan 31 C ile vadenin sona erdiği tarih olan 31 D arasında ki süreçte eğer akreditif dönülemez akreditif ise amir tek başına akreditifi iptal edemeyecektir. Bu şartlar altında ithalatçı lehine yeni fırsatlar oluşsa (daha ucuz tedarikçi bulma) bile lehdarın rızası olmadan akreditiften dönemeyecektir. Akreditiften dönemeyeceği için bedelden de kurtulamayacaktır.

#### 2.15.1.2. Dönülebilir ( Revocable ) Akreditif

Bu akreditif çeşidi amir lehine orantısız bir hak sağladığı için uygulamada karşılaşılması zor bir türdür. Amir akreditifin vadesi süresince yani 31 C ile 31 D arasında ki süreçte istediği her an akreditifi karşılıksız olarak feshedebilir ve bedeli ödemekten de kurtulur.

Dönülebilir akreditif açmanın en önemli sebebi son anda değişiklik yapılması veya vazgeçilmesi durumunda akreditifin kullanımının önlenmesidir.<sup>65</sup>

ICC 600 No'lu broşüre göre açılan akreditifler aksi belirtilmedikçe dönülemez akreditif olarak kabul edilir. Bu yüzden bu broşürde dönülebilir akreditif çeşidi düzenlenmemiştir.<sup>66</sup>

### 2.15.2. Ödeme Sorumluluğu Bakımından Akreditifler

#### 2.15.2.1. Teyitli ( With Confirmation / Confirmed )

Akreditif metninde 49 kodlu madde akreditifin ödeme sorumluluğu bakımından teyitli ya da teyitsiz akreditif olduğunu gösterir.

Şayet ilgili madde 49: Confirmation Instructions: Confirmed şeklinde ise lehdarın talebi doğrultusunda amir bankanın ödeme garantisi yanında lehdar bankanın da

---

<sup>65</sup> Bölükbaşı, s.45

<sup>66</sup> Melemen, s.287

ödeme garantisine girdiğini gösterir. Yani bir yönüyle lehdar bankada amir bankanın asıl görevi olan ödeme garantisini üstlenmiş olur. Lehdarın isteği ve onayıyla bu banka lehdar banka olabileceği gibi herhangi bir teyit bankası da olabilir. Bu durumda ihracatçının yüklemekten sonra lehdar bankaya ibraz edeceği evrakları, lehdar bankada söz konusu evrakları incelemek üzere teyit bankasına sunacaktır.

Akreditifin teyitli olduğunu ilgili maddenin (49) yanında yazılacak;

Confirmed, With Confirmation, May add (teyit eklenebilir) gibi ifadelerle anlayabiliriz.

Akreditif açılırken amir bankanın 49. Maddesine tek başına teyitli ifadesini yazması akreditifi ödeme sorumluluğu bakımından teyitli hale getirmez. Bu işleme ek olarak lehdarın bankasının lehdara akreditife teyit verdiğini yazılı olarak bildirmediği sürece akreditifte teyitten söz edilemez.

Lehdar bankanın akreditife teyit vermesi durumunda olası rezerve sebep olacak tüm eksiklerin ve yanlışların düzeltilmesini lehdardan talep edecektir. Söz konusu rezerv maddelerini düzelten lehdar artık ödeme garantisine amir ile birlikte kendi bankasından da talep edebilecektir. Lehdar bankanın akreditife teyit vermesiyle birlikte artık geri dönemeyeceği bir ödeme garantisi altın girmiş olacaktır. Bu durum lehdarı söz konusu tutarı tahsil etme konusunda bir kat daha güvenli hale getirecektir. Yani amirden veya bankasından kaynaklanan sıkıntılar artık lehdar için sorun teşkil etmeyecektir.

### **2.15.2.2. Teyitsiz ( Unconfirm, No Confirmation ya da Without) Akreditif**

Bu akreditif çeşidinde lehdar banka lehdara karşı herhangi bir ödeme sorumluluğu altına girmeyecektir. Yani bu işlemde ödeme sorumluluğu tek başına amirin üzerinde olacaktır. Lehdar bankanın herhangi bir ödeme güvencesi sunmadığından evrakların kontrolünü tam ve sıkı şekilde yapamayacağı için ihtimal dâhilinde olan tüm rezerv masrafları lehdara yük olacaktır.

### **2.15.3. Ödeme Şartları Bakımından Akreditifler**

Akreditife konu olan işleme ait bedelin karşı tarafa hangi şekilde ödeneceği 41 A maddesinde yer alan lehdar bankasının alt kısmına yazılmaktadır. Akreditif işlemi süresince en önemli konulardan biridir.

#### **2.15.3.1. Görüldüğünde Ödemeli Akreditif**

Akreditife istenen vesaiklerin lehdar tarafından bankasına sunulması karşılığında valör tarihi dikkate alınarak lehdara ödeme yapılır. Evrakların incelenmesinden sonra ( en geç 5 iş günü ) ödeme yapılmış olmalıdır. Ödemenin görüldüğünde ödeneceği evrakların incelenmesi gereğini ortadan kaldırmaz. Ödeme doküman incelemenin hemen akabinde yapılırsa at sight, sight, sight payment gibi ifadeler kullanılır.



### 2.15.3.2. Vadeli Akreditif (Deferred Payment Credits)

Amir, mallar gümrüğe geldikten ya da ithalat işlemi gerçekleştikten sonra bedeli satıcıya öder.<sup>67</sup> Bu süre zarfında ithalatçı her ne kadar malları kontrol edebilme, ya da malların piyasa şartlarına uygunluğunu deneyebilme fırsatı bulsa da sürecin sonunda elde edeceği sonuçlar olumsuz olsa bile ödeme yapmaktan kurtulamaz. Vade tarihi geldiğinde ödeme yapmakla yükümlüdür. Çünkü akreditifin temel özelliği olan; taraflar arasında ki ticari ilişki ile akreditif ilişkisi birbirinden bağımsız oluşu söz konusudur.

Vadeli ödeme yani vadeli akreditif ifade edilmek istendiğinde biraz önce de bahsedildiği üzere ilgili madde olan 41 A 'nın sonuna bu vade isteği yazılır. Bu istek DEF(Defered) Payment ifadesi ile belirtilir. Bu kelime yazıldıktan sonra bir diğer satıra vadeli ödeme detayları yazılmalıdır.

Bu detaylar 42P: Deferred Payment Details (Vadeli Ödeme Detayı): Payment will be Deferred 90 Days Afters Shipment Date (Ödeme Yükleme Tarihinden 90 gün sonra yapılacaktır) Def Payment ifadesi altına yazılmalıdır.

Vadeli akreditif durumunda ihracatçı ithalatçıya belirli bir vade tanımaktadır. Ancak bu karşılıklı ilişkide arada yine banka vardır.

Vadeli akreditifte ödeme yükümlülüğü;

- Şayet akreditif teyitli-vadeli ise amir bankanın ödeme yapmaması durumunda kendi teyidini de koyan lehdar banka ödeme yapmakla yükümlüdür.

- Şayet akreditif teyitsiz-vadeli ise amir banka tek başına ödeme yapmakla yükümlüdür.

### 2.15.3.3. Kabul Kredili Akreditif (By Acceptance/ Acceptance)

Bu akreditif türünde de lehdar amire bir yönüyle vade imkânı tanımaktadır. Ancak arada ki fark şudur ki; bu ödeme türünde vadeli akreditife ek olarak taraflar arasında kabul edilmiş bir poliçe yer almaktadır. Ödemenin tahsilinin yapılacağı vade poliçenin vadesi olacaktır.

Söz konusu poliçe akreditifin türü ne olursa olsun kesinlikle amir adına düzenlenemez. Teyitli akreditifte söz konusu poliçe lehdar bankası adına, teyitsiz akreditifte ise amir banka adına düzenlenmektedir.

Lehdar lehine olan söz konusu kıymetli evrak ister ciro edilip tedavüle konulabilir isterse de vadeden önce iskonto ettirilip tahsilatı gerçekleştirilebilir.

İlgili akreditifin 42 C maddesinde söz konusu poliçe ve vadesi düzenlenir.

---

<sup>67</sup> Hakan Çınar, **Pratik İthalat-İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman Teknikleri**, İstanbul: Rem Ofset. ARC Eğitim Danışmanlık Ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. 2. Baskı.

42 C Draft at: 90 days after Shipment date maddesi bize yüklemeyen itibaren 90 gün vadeli bir poliçenin varlığını gösterir.

#### **2.15.3.4. Rotatif Akreditif (Revolving Credits)**

Lehdar ve amir arasında ki anlaşma çerçevesinde, oluşan şartlara göre kısmen veya tamamen kullanıldığında akreditif süre ve şartlarında değişiklik gerektirmeden ve önceden belirlenen miktar dâhilinde yenilenen akreditiftir.

Yani taraflar arasında ki anlaşma peyderpey yapılacak bir sevkiyat gerektiriyorsa, her sevkiyat döneminde yeni bir akreditif açmak yerine mevcut akreditifi yenilenebilir (rotatif) akreditif şeklinde düzenlemek zaman ve maliyet açısından faydalı olacaktır. Anlaşılacağı üzere normal bir akreditiften tek farkı kaç defa kullanılabileceğinin özel şartlarla belirlenmesidir.

Rotatif akreditifin oluşumuna neden olarak gösterilen kısmi sevkiyatların varlığı, bu akreditif türünün zamana bağlı veya miktara bağlı olarak açılması ihtiyacını da doğurmuş olacaktır. Şöyle ki;

Zamana bağlı rotatif akreditiflerde sevkiyat dönem ve tarihleri akreditif açılırken belirtilmiştir. Bu dönemlerde malın sevkiyle beraber akreditif kendiliğinden otomatik olarak yenilenecektir.

Bedele bağlı akreditifte ise belirlenen vadede kullanılan akreditif tutarının aynı miktar ile yenilenmesi şeklinde uygulanır.<sup>68</sup>

#### **2.15.3.5. Teminat Akreditifleri (Stand by Letter of Credits)**

Buraya kadar anlattığımız ve bundan sonra anlatacağımız akreditiflerde durum alacak talep edebilme hakkı için bir fiilin gerçekleşmesi şartı olmasın rağmen bu akreditif türünde fiilin gerçekleşmediği yani ödemenin yapılmadığına dair gösterilen vesaiklerle alacak hakkı talep edilir. Şöyle ki;

Bu akreditif türünde amir şayet lehdara karşı ödeme sorumluluğunu yerine getiremiyorsa amirin bankası devreye girer ve lehdara ödemesini yapar. Yani bu akreditif özelliği gereği lehdara ilave maliyet yüklemeyen ödeme garantisi imkanı sağlar. Bu haliyle bir garanti mektubu özelliği vardır.

Akreditifte amaç, belge karşılığında sorumlulukların aynı anda yerine getirilmesini sağlamaktır, teminat akreditifinde ise amaç, amirin yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda lehdarı ortaya çıkabilecek zararlardan korumaktır.<sup>69</sup>

---

<sup>68</sup> Erdoğan Göğer, **Akreditif Muamelesi ve Hukuki Mahiyeti**, 2.Bası, Ankara, Beta Yayınları, 1980, s.18.

<sup>69</sup> Carlo Lombardini, **Droit Bancaire Suisse, Schultess Médias Juridiques**, Geneve, 2002, s.321, *Aktaran: Senem Bölükbaşı, s.48*

Akreditifin diğer türlerinde ödemeyi tahsil etmek için yüklemenin yapıldığının ve gerekli evrakların eksiksiz ibraz edilmesi durumu söz konusu iken teminatlı akreditifte ödemenin talebi için, verilen taahhüdün yerine getirilmediğine yani ödemenin yapılmadığına dair belgeler ibraz edilir.

Amir ister kısmi ödeme yapmış olsun ister hiç ödeme yapmasın söz konusu tutar ne ise amir banka onu lehdara ödeme sorumluluğundadır.

40 A: Form of Documentary Credit: Irrevocable Stand By: Akreditif Cinsi, Dönülemez, Teminat Akreditifi

### **2.15.3.6. Peşin Ödemeli Akreditifler (Red Clause/Down Payment)**

Akreditifin bu türünde lehdar söz konusu ticarete bağlı tutarın bir kısmını akreditifin açılışını gösteren ihbarla birlikte peşin olarak talep edecektir. Yani üretime başlaması için akreditif bedelinin bir kısmının tahsilatını talep edebilir. Bir yönüyle amir lehdara belli bir miktar kredi açmış olacaktır.

Uygulamada eski ismiyle Red Clause olarak adlandırılan peşin ödemeli akreditif son zamanlarda Down Payment olarak adlandırılmaktadır.

47 A: Additional Condition: This L/C is red Clause (down payment) and %25 of total amount will be paid to the beneficiary in advance.

47 A: Ek şartlar: Bu akreditif peşin ödemeli akreditiftir. Toplam tutarın % 25' i lehdara peşin ödenecektir.

### **2.15.4. Kullanış Amacı Bakımından Akreditifler**

#### **2.15.4.1. Devredilebilir (Transferable L/C) Akreditif**

İhracatçı tarafından üçüncü kişiye açılan ya da başka bir ülkeye devredebilmek amacıyla açılan akreditiftir.<sup>70</sup>

Akreditifin lehdarı akreditife konu olan malların bizzat imalatçısı veya tedarikçisi değilse lehdar kendi lehine açılan akreditife hangi firma kendisine üretim ya da tedarik işlemini yapacaksa söz konusu firmanın ismini akreditifin transfer edileceği şirket olarak yazdırır.

Bu durumda ilk lehtar sadece akreditifin açılmasını sağlayacak, üretim ve yükleme ise akreditifin devredileceği yani ikinci firma tarafından yapılacaktır.

İhracatçı, ithalatçının talep ettiği malları temin etmek için üreticiden aldığı malları ithalatçıya satan aracı durumundadır ve ithalatçının açtığı akreditifi üreticiye devrederek aradaki farkı kendisi alır.<sup>71</sup>

<sup>70</sup> A. Sait Yüksel ve Diğerleri, **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**, 10.Baskı, İstanbul, 2004, s.408.

Ticari ilişkiye yönelik tüm işlemler akreditifi devralan firma tarafından yapılır. Ancak hazırlanan ihracat evrakları akreditif kendisine açılan ilk lehdara teslim edilir ve oda bankasına teslim ederek ödeme sürecini başlatır.

Bu tür akreditifte devir işlemi sadece bir kez yapılabilir. Yani akreditifi devralan taraf aynı akreditifi başka bir firmaya devredemez.

Akreditifin devredileceği firma sadece ülke içinde ki firmalardan değil ülke dışında faaliyet gösteren firmalardan da olabilir.

#### **2.15.4.2. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)**

Karşılıklı akreditif özel bir akreditiftir. Bu akreditif türünde diğer akreditiflerin tersine hali hazırda mevcut iki farklı ve bağımsız akreditif söz konusudur. Bir firma bir ülkeden aldığı malı diğer ülkedeki herhangi bir firmaya satmaktadır. Yani transit ticaret yapmaktadır. Önceki başlıklarda incelenen devredilebilir akreditif gibi bu akreditif türünde de bir aracı söz konusudur. Ancak söylediğimiz gibi bu akreditif türünün tek farkı birden fazla akreditifin söz konusu olmasıdır.

Lehdarın talebi üzerine ihracat akreditifi teminatına dayalı olarak karşılıklı akreditif açan banka açtığı bu akreditif nedeniyle ihbar ve teyit eden muhabirine karşı ödeme taahhüdü altına girmektedir. Bu nedenle bankanın karşılıklı akreditif açılma talebini kabul etmesi öncelikli olarak ihracat akreditifinin teyitli olmasına bağlıdır.

İthalat akreditifin amiri durumuna geçen ihracatçı (lehtar), ihracat akreditifinin lehtarı olarak kendisine ödeme yapılsın veya yapılmasın, ithalat akreditifi tahtında yapılacak ödemeleri yapmak zorundadır. İhracatçının ilk akreditifte istenen vesaiki herhangi bir nedenle hazırlayamaması halinde, ihracat akreditifi tahtında tahsilat yapılamayacak, diğer yandan ithalat akreditifi kapsamında talep edilen bedelin ödenmesi kaçınılmaz olacaktır.

Bu akreditifin işleyişi şu şekilde olacaktır;<sup>72</sup>

- Amir (A), ihracatçı (B) lehine ihracat akreditifini açar(ilk akreditif),
- Aracı (B) firma, bankasına başvurur, lehine açılan akreditifin bir benzerinin imalatçı (C) firması adına açılmasını talep eder,
- İhracatçı (B) aracı bankası, ikinci akreditifi imalatçı (C)'ya ihbar edilmek üzere muhabirine gönderir,
- İmalatçı (C), malı sevk eder, belgeleri hazırlar ve bankasına ihbar eder,

---

<sup>71</sup> Doğan, s.63

<sup>72</sup> Özalp, s.51

- İkinci akreditifin görevli bankası, ibrazı uygun bulunca karşılar ve imalatçı (C)'ya ödeme yapar,
- Aracı (B) firma, imalatçının (C) gönderdiği belgeleri bankasından teslim alır, kendi hazırladığı belgeler ile beraber bankasına ibraz eder,
- Aracı (B)'nin bankası, belgeler karşılığında ödeme yapar, ilk akreditif altında amir bankaya gönderir,
- Amir banka belgeleri ithalatçı (A)'ya ihbar eder,
- Amir banka bedeli amirden tahsil eder, belgeleri teslim eder ve ithalatçı da malı çeker

Back to back akreditiflerden doğabilecek diğer riskler aşağıdaki şekilde sıralanabilir:<sup>73</sup>

- UCP 600 35. maddeye göre bankalar belgelerin kaybolmasından dolayı herhangi bir sorumluluk üstlenmemekte olup, ithalat akreditifi kapsamında ibraz edilen belgelerin bankaya gelirken yolda kaybolması durumunda, kaybolan belgelerin bedeli banka tarafından ödenmek zorunda kalınacak, ancak ihracat akreditifi kapsamında herhangi bir vesaik ibrazı yapılamayacağından herhangi bir bedel talep edilemeyecektir.

-İhracat akreditifinin kullanılmaması veya ibraz edilecek belgelerin rezervli olması dolayısıyla ihracat akreditifi kapsamında herhangi bir bedelin tahsil edilememesi söz konusudur.

-İhracat akreditifi kapsamında ibraz edilecek faturanın ithalat akreditifi kapsamında ibraz edilecek faturadan daha düşük olma riski,

-UCP 600 madde 14'e göre bankaların akreditif tahtında ibraz edilen belgeleri incelemek için beş işgünü süreleri bulunmakta olup, beş işgünü içerisinde ödemenin yapılması gerekmektedir. İthalat akreditifi kapsamında ibraz edilecek belgelerin ihracat akreditifi kapsamında incelenerek beş işgünü içerisinde tahsil edilerek gelen bedelden ithalat akreditifi bedelinin ödenmesi süreler açısından mümkün değildir. Bu nedenle ihracat akreditifinin görüldüğünde ödemeli ve ithalat akreditifinin vadeli ödemeli olarak açılması gerekir.

-İhracat akreditifi kapsamında gelecek ödemelerin yerel mahkemelerce durdurulması riski, ihracat akreditifinin bulunduğu ülkeden (savaş, mevzuat vs.) kaynaklanan riskler,

---

<sup>73</sup> Cengiz Sevim, Kişisel Görüşme, 2014

-İthalat akreditifi kapsamında gelecek belgelerin müşteri tarafından alınarak, ihracat akreditifi tahtında yeniden ibraz edilmeme riskleri bulunmaktadır.

Tüm bunlara ek olarak back to back akreditif yerine devredilebilir ( Transferable) bir ihracat akreditifinin gelmesi durumunda, yeni bir akreditif açılmasına gerek kalmaksızın, gelen ihracat akreditifinin müşterinin talep edeceği ikinci lehdara iletilmesi seçeneği de bulunmaktadır. Uygulamada faaliyet gösteren bankaların karşılanması muhtemel yukarıda saydığımız risklere karşı, karşılıklı akreditif yerine devredilebilir akreditifin tercih edilmesi yönünde talepleri mevcuttur.

## **2.16. Akreditifte Kullanılan Belgeler**

Literatürde farklı şekil ve başlıklarla toplandığını gördüğümüz bu belgeleri;

Ticari Belgeler, Resmi Belgeler, Taşıma Belgeleri ve Sigorta Belgeleri başlıkları altında inceleyeceğiz.

### **2.16.1. Ticari Belgeler**

#### **2.16.1.1. Proforma Fatura ( Proforma Invoice )**

Proforma Fatura satıcı tarafından düzenlenen bir belgedir. Bu belge satışa konu olan malın nihai satışından önce bilgilendirme amaçlı düzenlenir. Malın cinsi, miktarı, birim fiyatı, toplam tutarı, ödeme ve teslim şekilleri gibi önemli hususları içeren ve satış işlemi öncesinde düzenlendiği için teklif özelliği taşıyan bir belgedir. Bu özelliği nedeniyle proforma fatura ile resmi ticari faturasının düzenleneceği süre arasında değişiklikler, ekleme/çıkarma işlemleri yapılabilir.

Söz konusu belge ticari işlemin tarafları açısından nihai bir kararı temsil etmediği için hukuken bir fatura özelliği göstermez.

Satıcı tarafından düzenlenecek olan bu belgenin sunulmasıyla beraber şayet taraflar gerekli şartlarda mutabık kalırlarsa proforma fatura ticari faturaya dönüşecektir.<sup>74</sup>

#### **2.16.1.2 Ticari Fatura ( Commercial Invoice )**

Proforma faturanın kesinleşmiş hali ticari fatura olarak değerlendirilir. Yani tarafların proforma fatura üzerinde ki bilgiler konusunda anlaşması sonucu satıcının alıcı adına düzenlediği belgedir. Yine proforma faturada olduğu gibi ilgili malın

---

<sup>74</sup> Nihat Turhan “ Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamalar Kılavuzu ”, Genişletilmiş 2.Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara, Ocak 2013, s.9

cinsi, tutarı, adedi gibi bilgiler ticari faturada da yer almaktadır. Bu bilgilere ek olarak bir ticari faturada;

- Hangi dilde düzenlenmişse o dilde “FATURA” anlamına gelen bir başlık
- Faturanın düzenlendiği tarih
- Her iki tarafında firma isimleri, ünvanları, faaliyet gösterdikleri adresleri, bağlı oldukları vergi daireleri, vergi dairesi numaraları
- Satılan malın ya da karşılanan hizmetin cinsi
- Söz konusu işleme ait mal ya da hizmetin birim fiyatı, adedi ve tutarı
- Uluslararası işleme dayanan bir fatura olduğu için söz konusu işlemin ödeme şekli
- Teslim şekli ( CIF- FOB)
- Malların yükleneceği ve boşaltılacağı yerler

Tüm bunlara ek olarak ticari fatura, alıcı firmanın özel isteği doğrultusunda hazırlanacak olan bilgi ve beyanları ya da ülke mevzuatı gereği gerekli olan bilgileri de içerebilmektedir.

### **2.16.1.3 Navlun Faturası**

CF ve CIF satışlarda konşimento ile birlikte ibraz edilir.<sup>75</sup> Bu teslim şekillerinde navlun bedeli satıcı tarafından ödenir. Faturada ister ayrı bir kalemde isterse tutarın içinde gösterilebilir. Bu tutarı gösteren faturaya navlun fatura denir.<sup>76</sup>

### **2.16.1.4. Tasdikli Fatura (Certified Invoice)**

Bazı ülkeler malın ihraç fiyatının cari piyasa fiyatlarına uygunluğunun kontrolü yapılarak ülkesinin vergi tahsilatı ile ilgili kaygılarını gidermek amacıyla ithalat aşamasında gümrüklere ibraz edilecek ticari faturaların, ihracatçının ülkesinde bulunan kendi büyükelçilik ya da konsolosluklarınca onaylanmasını talep edebilir.<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> Ataman, Sümer, s.44.

<sup>76</sup> Bölükbaşı, a.g.e.,s.59

<sup>77</sup> Turhan, s.11

Yani Almanya'dan Türkiye'ye ihracat yapacak olan X Firması düzenlemiş olduğu satış faturasını evvela Almanya'da ki Türk elçiliğine ya da konsolosluğuna tasdik ettirecektir ve ithalatın yapılacağı ülkenin gümrüğüne onaylı, tasdikli fatura ibraz edilecektir.

#### **2.16.1.5. Çeki Listesi (Weight List)**

Ticari faturanın da asli maddelerinden olan malların net ağırlığına ya da adedine ilişkin bilgileri ticari fatura dışında ayrı bir belge olarak beyan edilmesidir.

Ağırlıkları üzerinden vergilendirmesi farklı olacak olan malların düzenlenecek çeki listesinde ağırlık, adet gibi ölçütlere göre hazırlanması gerekmektedir.

şayet malların ağırlığında ambalajının da etkisi var ise çeki listesinde ambalajlar için de bir ağırlık bilgisi olmalıdır. Çeki listesi malların gümrük işlemlerinin sırasında doğması muhtemel hasarların tespiti ve derecesi için de sigorta şirketlerinin önem verdiği bir belgedir.

#### **2.16.1.6. Gözetim Belgesi (Certificate of Inspection)**

Malların tarafların anlaşmış olduğu çerçeve içerisinde üretilip üretilmediği, değerlerinin ve miktarlarının anlaşıldığı şekilde olup olmadığının taraflardan birinin ya da her ikisinin talebine mukabil uzmanlarca yapılan teknik inceleme sonucunda bu sonuçların bir rapora dökülmesidir.

Bu belge gerek satış işlemi sırasında gerekse sonrasında doğabilecek anlaşmazlıkların ortaya çıkması durumunda ihtilafın çözülmesi konusunda taraflara kolaylık sağlayacaktır.

Bir yönüyle malların uygunluğunun denetlenmesi sonucunu içeren bu belge hem satıcı hem alıcı taraf nezdinde önem ifade etmektedir.

Dış ticaretin yüksek oranda karşılıklı olarak birbirlerini tanımayan firmalar arasında yapıldığı gerçeğini göz önüne alırsak ithalatçının ihracatçıdan talep edeceği ve malların uygunluğunu gösteren bu belgeyi uluslararası kabul görmüş bir bağımsız gözetim şirketinden alınmasını isteyebilir.

Hususen bankaların aracı olduğu akreditif işlemlerinde ödemenin mal değer, belgeler üzerinden yapıldığı düşünüldüğünde bu belgelerin bağımsız ve uluslararası bir gözetim şirketince düzenlenmesi gereği ön plana çıkmaktadır.



### 2.16.2. Taşıma Belgeleri

Bu belgeler taraflar arasında anlaşmaya varılmış olan taşıma sözleşmelerine dayanır. Bu haliyle mevcut olan sözleşme de her iki tarafın hak ve yükümlülükleri belirtilir. Yapılan bu sözleşme kapsamında, taşıma işine konu olan mal varış yerinde, taşıyıcı tarafından, taşıtanın belirlemiş olduğu kişiye teslim edilir.<sup>78</sup>

Taşıma belgelerinde taşıtan veya gönderenin mutlaka söz konusu malın sahibi olması gerekmez. Böyle durumlarda arada bir komisyonculuk işinden bahsetmek doğru olacaktır. Akreditifte bu yönde herhangi bir sınırlama getirilmediği sürece aracılık ilişkisinde bir sıkıntı söz konusu olmamaktadır.

Taşıma belgelerinin isminin herhangi bir önemi yoktur. Taşıma belgelerinin kıymetli evrak özelliği göz önüne alındığında diğer kıymetli evrakların aksine taşıma belgeleri sıkı sıkıya şekil şartlarına bağlı değildir.

#### **Taşıma Belgeleri;**

- Her şeyden önce bir kıymetli evraktır. Bu haliyle mallar üzerinde bir tasarruf hakkı doğurur,
- Malları yükleyen firma ile taşıyıcı arasında ki bir sözleşme,
- Malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren bir makbuz niteliklerini taşımaktadır.

#### 2.16.2.1. Deniz Konşimentosu (Bill of Lading – B/L)

Deniz konşimentosu bir kıymetli evraktır. Dış ticarete konu olan malların taşınmak üzere teslim alındığını gösteren bir belgedir. Bu belge gemi şirketi ya da onun acentesi tarafından düzenlenir. Deniz konşimentosu aynı zamanda malın mülkiyetini de gösterir. Kıymetli evrak olması hasebiyle ciro yoluyla malların mülkiyeti el değiştirebilir. Ciro edilebilmesi için bu kıymetli evrakın emre veya hamiline yazılı olması gerekmektedir. Nama yazılı konşimentolar ise temlik ile devredilebilir.<sup>79</sup>

Konşimento, malın yüklendiğini ve istenen şekilde taşınıp varış limanında malın alıcıya teslim edileceğini garanti eder.

---

<sup>78</sup> Turhan, a.g.e., s.21

<sup>79</sup> Turhan, s.22

Deniz Konşimentosu genel olarak üç nüsha olarak düzenlenir. Bir nüshasının işlem görmesiyle diğer iki nüsha geçersiz olur. Üç nüsha düzenlenmesinin nedeni kayıp durumlarında diğer nüshalar kullanılabilir.<sup>80</sup>

İlk aşamada malların teslim alındığına dair ispat amacıyla düzenlenen tesellüm konşimentosu (Received for Shipment B/L) malların yüklendiğini belirtmediğinden malları teslim alacak kişi için makbul olan bir konşimento değildir. Çünkü bu konşimento malların sadece yükleme yapmaya üzere alındığını gösteren bir belgedir.

Malların gemiye yüklendiğini gösteren ‘mallar yüklenmiştir’ ibaresinin yer aldığı konşimentoya yükleme konşimentosu denir.<sup>81</sup>

Malın alıcısı sipariş ettiği malı temsil den konşimentonun satıcı tarafından malın yüklenip kendisi adına yola çıktığından emin olmak ister. Bu nedenle alıcılar, malın yüklenip kendisi adına yola çıktığını gösteren yükleme konşimentosunu görmek isterler.

Tesellüm konşimentosuna yükleme konşimentosu niteliği kazandırmak için yükleme kaydının konulmuş olması gerekmektedir. Buna ek olarak malların yüklendiği geminin adı, yükleme ve varış limanları ve şirketin veya kaptanın kaşesinin/imzasının konulması gerekmektedir.

Deniz konşimentosunda bulunması gereken unsurları şu şekilde sıralayabiliriz;

- Taşıyanın ya da yetkili acentanın adı soyadı veya ticaret ünvanı
- Kaptanın adı soyadı
- Geminin uyuğu ve adı
- Yüklemenin adı soyadı ya da ticaret ünvanı
- Malları teslim alacak olan alıcının adı soyadı ya da ticaret ünvanı
- Yükleme, boşaltma limanı
- Söz konusu malların cinsi, adedi, ölçüsü, markaları ve varsa ilave bilgileri

---

<sup>80</sup> Osman Barbaros Kemer, **Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**, 1.Baskı, İstanbul, Alfa Aktüel, Ekim 2005, s.430

<sup>81</sup> Bölükbaşı, s.60

- Teslim şekli
- Düzenlendiği yer ve tarih
- Düzenlenen nüshaların sayısı

Önceden de söylediğimiz gibi konşimentolar sıkı sıkıya şekil şartlarına bağlı değildir. Bu nedenle bu saydığımız maddelerin herhangi birinin eksikliği konşimentonun ciro edilebilir kıymetli evrak olma özelliğini kaybettirmez.

Deniz konşimentosu tüm ayrıntı ve detaylarıyla UCP 600'ün 20. Maddesinde düzenlenmiştir.

#### **2.16.2.2. Charter Party Konşimentosu**

Charter parti “ bir geminin ücret karşılığında tamamının veya bir bölümünün veya belli bir yerinin deniz seyrüseferi için hizmete tahsisini doğrulayan belge” olarak tanımlanabilir.

Charter Party konşimento eğer belli bir süre için yapılmışsa ‘time charter’, belli bir sefer için yapılıyorsa ‘trip charter’ sözleşmesi adını alır.<sup>82</sup>

Charter parti konşimentosu ancak akreditifte açıkça belirtilmişse kullanılabilir.<sup>83</sup>

#### **2.16.2.3. Çok Şekilli Taşıma Belgesi (Multi- modal)**

Yaşanılan teknolojik gelişmelerden önce taşıma tek bir şekil halinde yapılmaktaydı. Yani malların taşınma işlemi yüklemeye boşaltmaya kadar tek bir taşıma şekli ile gerçekleşmekteydi. Ancak teknolojik gelişmelerin artması uluslararası ticarete artık üreticilerin de aktif olarak katılması sonucunu doğurdu. Çok şekilli taşıma belgesi; malların ilk yükleme yerinden nihai yerine ulaşana birden fazla taşıma şekli ile taşınmasına izin veren belgedir.

Konşimentoda olduğu gibi bu belgede de teslim alma ve yükleme tarihleri yer almalıdır.<sup>84</sup>

Birden fazla nakliyeciyi muhatap olunmasına rağmen taşımanın tüm süreçlerinden çok şekilli belgeyi düzenleyen nakliyeciyi firma sorumludur.

---

<sup>82</sup> Bölükbaşı, s.60

<sup>83</sup> Fahiman Tekil, Deniz Hukuku, 6.Baskı, İstanbul: Yetkin, 2001, s.233.

<sup>84</sup> Doğan, s.238

#### **2.16.2.4. Havayolu Taşıma Belgesi**

İlgili havayolu şirketinin malı yükleme alanından teslim aldığı ve belirtilen boşaltma noktasında ilgililere teslim edileceğini gösteren belgedir.

Söz konusu taşıma belgesi direkt olarak gönderilen kişi ya da kurum adına 3 orijinal 9 kopya şeklinde düzenlenir. Türk mevzuatına göre havayolu taşıma belgesi kıymetli evrak özelliği taşımaz bu nedenle de ciro yoluyla devri mümkün değildir. Bu yönüyle deniz konşimentosundan farklılık arz eder ve bu haliyle bir makbuz niteliği taşımaktadır.

Mallar eğer mal mukabili ödeme şeklinde gönderiliyorsa taşıma belgesi direk alıcı adına düzenlenir. Ancak mallar vesaik mukabili ödeme şeklinde gönderiliyorsa alıcı değil bankası adına düzenlenir.

Alıcı ya da bankası ilgili hizmetin bedelini bankaya yatırdığında banka ilgili taşıma firmasına bilgi verir ve malların teslimi gerçekleşmiş olur.

Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) tarafından belirlenen kurallar çerçevesinde ve bu kuruma üye havayolu taşıyıcıları tarafından taşınan mallar için düzenlenen bir belgedir.<sup>85</sup>

Hava yolu taşıma belgesi 2 türlü olur:

- Master Airway Bill: Bir taşıtanın bir alıcıya gönderdiği kargo için havayolu tarafından düzenlenir.
- House Airway Bill: Taşıma işiyle uğraşan komisyoncular tarafından düzenlenir.<sup>86</sup>

Havayoluyla yapılan taşımada, akreditifte tersine bir hüküm yer almıyorsa, kalkıştan varışa kadar yapılan taşımada bir uçaktan başka bir uçağa aktarma yapılabilir.<sup>87</sup>

#### **2.16.2.5. Hamule Senedi**

Demiryolu taşımacılığında kullanılan bir taşıma belgesidir. Karayolu taşımacılığında kullanılan belge ile hiçbir farkı yoktur. Tek fark bir belgenin karayolunda kullanılması diğerinin ise demiryolunda kullanılmasıdır.

---

<sup>85</sup> Özalp, s.173-174.

<sup>86</sup> Ataman, Sümer, s40-41.

<sup>87</sup> Bölükbaşı, s.62

İhracatçının göndereceği mallar şayet bir vagonu dolduruyorsa ilgili demiryolu idaresi ihracatçıya hamule senedi verir. Eğer mallar bir vagonu dolduracak sayı veya ölçüde değilse bu sefer işleme nakliye komisyoncuları dâhil olurlar.

Komisyoncular vagonu bu şekilde temin ettiği mallarla doldurur ve ilgili malların sahiplerine nakliye makbuzu keser. Bu durumda vagonun tamamen doldurulması komisyoncu aracılığıyla olduğu için ilgili hamule senedi ihracatçılara değil nakliye komisyoncusuna verilir.<sup>88</sup>

Gerek ihracatçının kendisine ya da komisyoncuya verilen bu senet malların mülkiyetinin alındığını göstermez. Kıymetli evrak özelliği de taşımaz ve bu haliyle ciro da edilemez. Söz konusu senet 6 nüsha düzenlenir.

Tüm taşıma belgelerinde de olduğu gibi hamule senedinde ihracatçının, ithalatçının isimleri varsa ünvanları yazılır. Senedin düzenlenme tarihi ile malların yükleneceği ve boşaltılacağı yerler de belirtilir. Bunlara ek olarak ilgili taşıma işlemi nedeniyle oluşan ücretin ödenip ödenmediği belirtilir. Demiryolu taşımasıyla ilgili kurallar 1970 tarihli ve Türkiye'nin de taraf olduğu "Uluslararası Demiryolu Taşımacılığı Anlaşması" ile belirlenmiştir.<sup>89</sup>

### **2.16.3. Sigorta Belgeleri**

Uluslararası ticarete ilgili malların ihracatçının ülkesinden ithalatçının ülkesine nakli sırasında karşılaşılabilecek zararların tazmini için sigorta(insurance) konusu büyük önem arz etmektedir. Bahsettiğimiz ticari işlem ülkeler arası hatta bazen kıtalar arasında gerçekleştiğinden ilgili ticarete konu olan malların nakli ve teslimi sırasında belirli zararların doğması ihtimaller dâhilindedir. Bu nedenle malların banka ve gümrük işlemlerinin yapılması ve problemsiz şekilde teslimi için sigortalanması büyük önem arz etmektedir. Bu hem yasal bir zorunluluk hem de taraflar arasında güven oluşabilmesi açısından önemlidir.<sup>90</sup>

Sigorta belgelerinin en yaygın kullanılan ve bilinen hali sigorta poliçeleridir. Yaygın ve bilinir olmasının sebebi hukuki alanda da yaptırımlarının olması ve diğer belgelerde(sigorta belgesi, kuvertür notları) olmayan kıymetli evrak olma özelliğinin olmasıdır.

Bir sigorta poliçesinde iki temel taraf söz konusudur. Bunlardan birincisi sigorta yapan yani sigorta şirketi birde sigorta yaptıran yani malların sigortalanması için

---

<sup>88</sup> Mesut Bilginer ve diğerleri, s.117.

<sup>89</sup> Kemer, s. 436-437.

<sup>90</sup> Dölek, s.107.

başvuran taraftır. Sigorta poliçesi hukuki açıdan değerlendirildiğinde sigorta eden ile sigorta edilen arasındaki hak ve sorumlulukları gösteren yazılı bir sözleşmedir.

Sigorta poliçesinin geçerli ve kabul edilebilir olması için;

Sigortacı, sigortayı yaptıran, sigortadan yararlanacak olan, sigortanın konusu, taşıyacak firma, taşıyacak araç, ilgili taşımanın süresi, sigortanın kapsamı yani kapsadığı tüm riskler ve geçerlilik tarihi, taşıma konu olan malın bedeli, sigortanın prim bedeli, ödeme yer ve tarihi ve poliçenin düzenlendiği tarih gibi bilgiler gereklidir.

## 2.17. Rezerv Kavramı

En genel ifadesiyle lehdarın (ihracatçının) üzerinde mutabakat sağlanan akreditif şartlarına uygun hareket etmemesi durumuna rezerv diyebiliriz. İhracatçının rezerv yemesi çok rastlanan bir durumdur ancak akreditif metninde ciddi bir hata yoksa ithalatçı rezervi kabul edebilir ve amir bankaya ödeme emrini verir. Ancak, akreditif metninde ithalatçıyı mağdur edecek bir durum varsa ya da çok ciddi bir hata olmasa bile, ithalatçı kötü niyetli olursa, ihracatçının parası ödenmez. Bu durumda ihracatçı mal ya da ürünleri ya başka bir müşteriye satmak zorunda kalır, ya da kendi ülkesine geri götürmek zorunda kalır. Dolayısıyla, ihracatçı açısından bakıldığında, akreditif en risksiz ödeme şekli olmasına karşılık, belgelerin hazırlanması sırasında çok hassasiyetle dikkat edilmesi gereken bir ödeme şeklidir. Aksi takdirde, ihracatçı açısından akreditif en riskli ödeme şeklini alabilir.

İhracatçı açısından en çok dikkat edilmesi gereken husus rezerv yememektir. İthalatçı hiçbir zaman rezerv yemez çünkü akreditif açan taraf ithalatçıdır. Akreditifin şartlarını yerine getirmesi gereken taraf ihracatçıdır, dolayısıyla her zaman ihracatçı rezerv yer.

Bankalar evrakları 4 şekilde inceler, yani 4 tür REZERV oluşabilir;<sup>91</sup>

**1. Sayısal Tamlık:** Belgelerin istenilen sayısal adetlerine göre gönderilmiş olması gerekir. Eğer ihracatçı 3 adet istenen faturayı 2 adet göndermişse Rezerv yer.

**2. Kurallar (Şartlar):** Burada ihracatçının akreditif şartlarına uymamış olabileceği durumlarda yiyeceği rezervden bahsedilir. Örneğin; 30 Ağustos tarihinde yüklenmesi gereken bir mal eylül ayına sarkmış olabilir. Burada ihracatçı rezerv yer. İthalatçı rezervi kabul etmezse ihracatçı malları geri çekmek ya da başkasına satmak zorunda

---

<sup>91</sup> Mücahid Karabalık, Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif, Eğitim Notları, 2011

kalır. Kanunen hiçbir şekilde ödeme talep edemez, hak iddia edemez. İthalatçı rezervi kabul ederse banka parayı öder.

**3. Uyumluluk:** Belgelerin kendi aralarında uyumlu olmaları gerekir. Örneğin, taşıma belgesindeki net/brüt kilonun paketleme listesindeki kilo ile aynı olmaması sonucu ihracatçı Rezerv yer. Ya da firmanın adı yanlış yazılmış olsun. “BAKIR Tekstil” yazılması gereken Amir ismi, “BATIR Tekstil” olarak yazılmış olsun. Bu durumda ithalatçı bu belgeyle malı gümrükten çekemez.

**4. UCP 600 Uygunluk:** Belgelerin yeknesak kurallara uygun olması gerekir (UCP 600 kuralları).

Rezerv (discrepancy) konusu çok önemli bir konudur, hatta akreditifin en can alıcı noktasıdır. İhracatçının mağdur olduğu çok rezerv durumu yaşanmıştır. İthalatçının yaptığı hatadan dolayı bile ihracatçı Rezerv yiyebilir. Örneğin; Akreditifi açan taraf yani ithalatçı, İngilizcede “cotton” olarak yazılması gereken kelimeyi akreditif metninde “coton” olarak yanlış yazmış olsun. İhracatçı bu ürünleri gönderirken akreditif şartlarına uymak zorunda olduğu için akreditifte ne görürse onu yazmak zorundadır. İhracatçı bu kelimenin aslını yani “cotton” yazarsa Rezerv yer. Şekilsel olarak hata yapmamak için, ihracatçı akreditifte yanlış yazıldığını gördüğü şeyi yanlış yazmak zorundadır. Kesinlikle düzeltme yapmamalıdır. Burada “copy-paste” mantığı uygulanmalıdır.

Rezerv de bilinmesi gereken önemli bir nokta ise şudur; ithalatçı rezerv süresini istediği kadar uzatabilir. Hukukta bunun için tanımlanmış kesin bir süre yoktur. İthalatçı rezervi kabul etse bile, parasını geç ödemek için rezerv süresini bekletebilir.

**2.17.1. Rezerv Masrafı (Discrepancy Fee):** Her rezerv için bir ücret tahsil edilir. Bu ücret ithalatçı tarafından belirtilmez ancak Amir Banka genellikle rezervi bir fırsat bilir ve akreditif metni hazırlanırken bir madde ekleyerek rezerv sonucunda belli bir ücret tahsil edeceğini belirtir. Eğer rezerv ithalatçı tarafından kabul edilmezse, banka hiçbir şey alamaz ancak rezerv kabul edilir ve ithalatçı ödeme yaparsa, banka her rezerv karşılığı bu parayı kesme hakkına sahip olur. Burada banka ile anlaşma yoluna gidilebilir ancak bu anlaşma akreditif açılırken yapılmalıdır. Aksi takdirde banka bu ibareyi akreditife yazar ve tahsil eder. Bu masrafın ithalatçıya herhangi bir zararı yoktur ancak bazı ihracatçılar bu masrafı ödememek için ithalatçıyı sıkıştırabilir. Bu durumda ithalatçı kendi bankasıyla pazarlık yolunu deneyebilir.

Unutulmamalıdır ki, Amir Banka garantör olduğu için akreditif metnine istediği her şeyi yazma hakkına sahiptir. Bu durumda bankadan gelen akreditif metni ithalatçı tarafından iyi incelenmeli ve ticareti aksatacak gereksiz metinler akreditiften çıkartılmalıdır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### AKREDİTİFLİ ÖDEME ŞEKLİNDE FİRMALAR DÜZEYİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

#### 3.1. Araştırmanın Amacı ve Kapsamı

Bu noktaya kadar anlattıklarımızı da dikkate aldığımız da ithalat veya ihracat faaliyetinde bulunan firmalar mutlaka akreditif işlemi ile karşılaşmaktadır. Çalışmamıza konu olması nedeniyle bu bölümde firmaların akreditif açarken ya da akreditif işleminin devam ettiği sürede karşılaştıkları ya da karşılaşılması muhtemel sorunları ve bu sorunlara aşmak üzere ne gibi öneriler sunulacağını ifade etmeye çalışacağız.

Akreditif doğası gereği karmaşık bir işlemdir ve uzmanlık gerektirmektedir. Ticari faaliyetlerin sekteye uğramaması için bu işlem/işlemler hızlı şekilde devam etmeli ve olabildiğince az zaman kaybına neden olması sağlanmalıdır.

Teknoloji devrinin çok hızlı ilerlemesi ve insanların bu teknolojiyi artık daha çok kullanması zamanı geldiğinde akreditifin de revize edilmesi ihtiyacını doğuracaktır. Belki de önümüzde ki dönemlerde akreditif işleminin uzun zaman alan evrak işlemleri sadece soft ortamda gerçekleştirilecek. Bu yolla akreditif de bir yönüyle hızla gelişen teknolojiye ayak uydurmak zorunda kalacaktır.

Bu çalışmamızda akreditifli ödeme şeklinde hem amir firmanın hem de lehdar firmanın karşılaşılabileceği sorunları ve bu sorunlara bulunabilecek çözüm önerilerini ortaya koyma niyeti ile yapılmıştır. Bu nedenle çalışmamızda Türkiye’de faaliyet gösteren firmalar ile mülakatlar yapılmıştır.

#### 3.2. Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Yöntemi

Çalışma ithalat/ihracat işlemleri gerçekleştiren sekiz firmada uygulanmıştır. Bu firmalar kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak seçilmiştir. Firmaların seçiminde ulaşılabilirlik ilk tercih nedeni olmuştur. Mülakat İstanbul Dudullu Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren firmalar ile yapılmıştır. Söz konusu firmalar; plastik enjeksiyon, çelik konstrüksiyon, tekstil, ağır metal işleme, makine parçaları, plastik oto parçaları, metal boyama ve hırdavat faaliyetleri ile uğraşmaktadırlar. Tüm firmalar gerek alıcı gerekse satıcı pozisyonunda dış ticaret işlemleri gerçekleştirmektedir.

Araştırmamızda veri toplama tekniği olarak yüz yüze mülakat yöntemi tercih edilmiştir. Mülakat formumuz firmaların ithalat/ihracat işlemlerinden sorumlu olan kişiye sunulmuş ve cevaplaması istenilmiştir. Her firmanın yöneticisinin cevapları değerlendirilmiştir.



### **3.3 Araştırma Bulguları**

Veri toplama yöntemi olan mülakat sonucu elde edilen yanıtlar aşağıda yer almaktadır. Her sorunun arkasında her firma yetkilisinin yanıtı gelecek şekilde düzenleme yapılmış olup, ardından genel olarak yanıtların değerlendirilmesine yer verilmiştir.

#### **3.3.1. Sorular, Cevaplar, Genel Değerlendirmeler ve Çözüm Önerileri**

**Soru 1- Firmanızın yaptığı ticari faaliyetlerinde hangi ödeme şeklini/şekillerini kullanıyorsunuz?**

##### **Cevaplar 1**

- ❖ Firmamız nezdinde yaptığımız dış ticaret işlemlerinde büyük oranda akreditif, vesaik mukabili ödeme ve peşin ödeme kullanılmaktadır.
- ❖ Müşterilerimiz ile aramızda oluşan güven sayesinde mal mukabili ile çalışılmaktadır.
- ❖ Firmamız kendi alanında ilgili malın ihracı açısından tekele yakın durumdadır. Bu nedenle biz sadece peşin ödeme ile çalışılmaktadır.
- ❖ Ticari işlemlerimizde vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödeme şekillerini tercih etmekteyiz.
- ❖ Güven faktörü firmamız için önceliği olan bir etkidir. Bu nedenle işlemlerimizde çok büyük oranda akreditif kullanılmaktadır.
- ❖ Faaliyetlerimiz de sadece akreditif kullanılmaktadır. Gerek şirket prensibi olması nedeniyle gerekse de işlemlerimizin tutarlarının çok büyük olması nedeniyle akreditif bizim için en makul ödeme şeklidir.
- ❖ Akreditif maliyetlerine katlanmamak adına şirket olarak yaptığımız dış ticaret işlemlerinde vesaik mukabili ödeme şeklini kullanılmaktadır.
- ❖ Montaj işlemlerini Türkiye’de yaptığımız ürünümüzün hammaddelerini tedarik ettiğimiz firma sadece peşin ödemeleri kabul etmektedir. Bizde bu durumu kabul ediyoruz çünkü dünyada söz konusu hammaddelerin en kaliteli tedarikçisi bu firmadır. Ayrıca kurumsallaşma düzeyi yüksek olan bu firma ile şimdiye kadar gerçekleştirdiğimiz hiçbir ithalat işleminde herhangi bir sorun yaşamadık.

##### **Değerlendirme**

Mülakatı gerçekleştirdiğimiz tüm firmalar bu soruya cevap vermişlerdir. Faaliyet konularının değişik olması, firma politikalarının farklılığı ve müşterileri ile olan

ilişkiler sebebiyle firmalar kendilerine en uygun olan ödeme işlemini tercih etmektedirler. Mülakata katılan firmalar genel olarak akreditif, mal mukabili, vesaik mukabili ve peşin ödeme işlemlerini tercih etmektedirler.

**Soru 2- Müşterilerle / Satıcılarla ödeme şeklini konuşurken ne gibi kriterlere dikkat edersiniz?**

- ❖ Müşteri – satıcı ilişkisinde önemli olan husus tarafların birbirlerini yeterince tanımaları ve karşılıklı güveninin oluşup oluşmadığı meselesidir. Ödeme şekli, süresi vs. diğer tüm kriterler bu eksen üzerine inşa edilmektedir. Dolayısıyla biz müşterilerimizle ödeme şekline daha ilk ticari faaliyetimizde karar verip tüm ticari faaliyetlerimiz de aynı ödeme şekli üzerinden devam ediyoruz. Firmamız için önemli olan karşılıklı güveninin oturmuş olmasıdır. Bu güvene istinaden bazı zamanlarda ödemenin gecikmesi ya da malın tesliminin gecikmesi gibi bazı istenmeyen durumlar bile tölere edilebilmektedir.
- ❖ Biz muhatap olduğumuz firma ile ödeme şeklini konuşurken o firmanın faaliyet gösterdiği ülkenin ekonomik, hukuki ve sosyal durumunu değerlendiriyoruz. Firma ile akreditifli işlem yapmak istiyor olabiliriz çünkü bizim hukukumuzda akreditifle ile yapılan işlemlere dair yaptırımlar mevcut. Karşılaşılması muhtemel bir sıkıntıda hukuk devreye girecektir düşüncesi bizim için rahatlatıcı bir unsurdur. Ancak karşı firmanın ülkesinde akreditife ilişkin herhangi bir düzenleme olmama ihtimali vardır. Bu durumda yaşanacak ihtilaflarda hukuki sorunlar ortaya çıkabilecektir. Yine aynı şekilde muhatap firmanın ülkesinde ekonomik problemlerin varlığını bilmem demek benim bu işlem için mal mukabili ödeme şeklinden uzak durmam anlamına gelecektir. Çünkü karşı tarafa mal ulaşırsa bile ülkenin genelinde yaşanacak ekonomik sıkıntılar benim tahsil şansımı azaltacaktır.
- ❖ Ticari ilişki kuracağımız firma ile her şeyden önce ödeme şeklini konuşmanın doğru olacağı kanaatindeyiz. Çünkü ithal ettiğimiz malın bize olacak maliyetini bilmek isteriz. Akreditif genel olarak bizim uyguladığımız ödeme şeklidir. Ancak malumunuz bankaların akreditif işlemi için aldıkları komisyonlar masraflar vardır. İthalatımızın ilk dönemlerinde akreditifi mecburen kullanmak zorundaydık çünkü karşılıklı güven faktörü hala oluşmamıştı. Ancak bu mecburiyet belirli bir süreden sonra ortadan kalktı ve akreditif kullanımı bizim için daha avantajlı bir işlem olmaya başladı. Çünkü ihracatçı firma akreditifli ödeme ile gerçekleşecek ödemelerde %4-%8 arasında iskonto yoluna gitmeye başladı. Buda bizim doğan akreditif açılış ve süreç masraflarımızı finanse etmemize yaradı. Bu sayede hem akreditif maliyetinden kurtulmuş olduk hem de daha güvenli bir ödeme şekli olan akreditiften olumlu taraflarından faydalanmaya başladık. Yani güven eksikliğinden ve tarafların birbirini yeterince tanınamasından kaynaklanan akreditifli ödeme tercihi belirli bir süreden sonra her iki tarafı memnun eder bir hal aldı. Firma olarak ihracatını yaptığımız mallarda da artık karşı tarafa bu iskonto imkânını sunmaya başladık. Şayet bizimle ödeme şeklini akreditif olarak belirlerseniz iskontolarımızdan faydalanabilirsiniz dedik. Bu da ister istemez ihracatını yaptığımız malın piyasasında pazar payımızı artırmamız sonucunu doğurdu.
- ❖ Teknolojinin ve kurumsallaşmanın hızlı yükselişi hiç şüphesiz bizim gibi ithalat/ihracat işlemi ile ilgilenenlere de çok büyük fayda sağladı. Dünyanın bir ucunda yer alan bir firma çok kolay bir şekilde artık sizin mevcut ya da potansiyel

müşteriniz haline gelebilmektedir. Şöyle ki; ticaret konu olan üretimimiz ya da hizmetiniz herhangi bir yolla herhangi bir ülkede faaliyet yapan bir firmanın dikkatini çekebilir. Bu firmalar büyük ihtimalle tanımadığımız dolayısıyla ticari işleyiş ve disiplini ile ilgili bir malumatımızın olmadığı firmalardır. Çok basit bir uygulama gibi görünse bile söz konusu firma hakkında internet aracılığıyla bilgi sahibi olabiliriz. Gerek web sitesi ile gerek sosyal medyada ki kurumsal sayfaları ile firmanın imajı, itibarı ve tanınırlığı hakkında ipucu niteliği taşıyacak bilgilere ulaşabiliriz. Çok net bilgiler sağlamamakla birlikte bu basit ama etkili istihbarat çalışması ile firmanın ulusal ve uluslararası düzeyde ki konumu ile alakalı bilgi sahibi olabiliriz. Bu da firma ile yapacağımız ticarete bağlı ödeme şeklimizi belirleme konusunda bizlere yardımcı olmaktadır.

- ❖ Biz firma politikası olarak çok mecbur durumda kalmadıkça peşin ödeme ile çalışıyoruz. Çünkü ihracatını yaptığımız mal için yoğun talep alıyoruz bu nedenle stok seviyemizi belli düzeyde tutmak ve talebi karşılamak adına sürekli nakit paraya ihtiyaç duyuyoruz. Bu nedenle bizden ilk defa mal isteyen ve tanımadığımız firmalar ile alakalı Eximbank ile irtibata geçerek kredibilitesini ya da risk seviyesini gösteren bilgiler talep ediyoruz. Şayet bu yolla bilgi elde edemiyorsak uluslararası alanda faaliyet gösteren bankalardan bilgi talep ediyoruz. Bu talepler neticesinde herhangi bir sonuç alamadıysak firmanın nakit ödeme seviyesinin olmadığı, bankalar nezdinde kredi limitinin olmadığı gerekçesiyle mal satmıyoruz.
- ❖ Hiç şüphesiz ödeme şeklinin nasıl olacağı gerek ulusal gerek uluslararası ticarete konuşulması gereken konuların başında gelmektedir. Bu nedenle biz de ticari ilişkinin daha başındayken muhatabımız ile ödeme şeklini konuşup diğer şartları da bu temel üzerine inşa ediyoruz. Ödeme şeklinin tercihi konusunda dikkat ettiğimiz öncelikler söz konusu malın çeşidi, tahmini üretim/teslim süresi ve tutarıdır. Çünkü ithalatını yaptığımız malın Türkiye’de ki büyük tedarikçilerindeniz. Ancak bu pazarı bölüşmek zorunda olduğumuz rakiplerimiz de mevcut. Takdir edersiniz ki gelişen rekabet şartları, bizlere malın pazara sunulması konusunda günlerin değil saatlerin bile ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Çok yoğun çaba sarf edip müşteri halkamıza eklediğimiz firmalara istediği anda istediği malı sunamamak o firmanın artık müşterimiz olmamasına sebebiyet verebilmektedir. Bu nedenle ithalatçı firma ile istedikleri ödeme şekli ile çalışabileceğimizi ancak bizim de malın çeşitliliği ve teslimi ile alakalı şartlarımız olduğunu iletiyoruz. Bu konuda gerekli mutabakata istinaden ticari işleme başlıyoruz. İthalatçı firmadan hem çeşit olarak hem de yekün olarak yüksek hacimli mal ithal edebiliyoruz. Genelde muhatap firma da bunun farkında olmaktadır. Bu yüzden istediğimiz çeşidi istediğimiz tutarda ve istediğimiz tarihte teslim alabiliyoruz. Bu konuda şimdiye kadar gerçekleştirdiğimiz hiçbir ithalat işleminde problem yaşamadık.
- ❖ Türkiye’de pazara sunduğumuz malın imalat maliyeti yüksek olmaktadır. Belli bir süre deneme yaptık ancak bu maliyeti firmamızın kapasite darlığı ve finansal yetersizliği nedeniyle indirmedik. Böyle olunca da söz konusu malın ithali yoluna gittik. Gerçekten de ithal ettiğimiz malın ilk sipariş aşamasından elimize ulaşana kadar olan sürede ki maliyeti kendi imalat maliyetimizin altında olduğunu fark ettik. Ancak belirli bir süre sonra ithalatını yaptığımız malın yurtdışında ki tedarikçisinin tekele yakın bir konuma geldiğini fark ettik. Türkiye’de birçok firma da artık bu tedarikçi firmadan mallarını almaya başladılar. Dolayısıyla başta vesaik mukabili

şeklinde çalıştığımız firma bundan sonra sadece peşin ödeme ile çalışacağını piyasaya duyurdu. Müşterilerimizin maldan memnun olması ve bizim de pazarda giderek artan saygınlığımız nedeniyle bu şartı kabul etmek zorunda kaldık ve yaklaşık 3 seneye yakındır peşin ödeme ile mal ithal ediyoruz. Yani ödeme şeklimizi burada belirleyen faktör ihracatçı firmanın artık tekele yakın bir durumda olması ve bu durumunu giderek kuvvetlendirmesidir.

### **Değerlendirme**

Mülakata katılan firmalardan 7'si bu soruya cevap vermiştir. Diğer firma şirket prensibi kapsamına girebileceği düşüncesiyle cevap vermekten kaçınmıştır. Cevaplardan anlaşılacağı üzere her firma ticari ilişkiye başlamadan önce ödeme şeklinin konuşulması taraftarıdır. Bu konu gerek ihracat yapan gerekse ithalat yapan taraf için önemli bir konudur. Çünkü ticaretin doğası olarak asıl ama para kazanmak, kar elde etmektir. Soruya cevap veren tüm firmalar ödeme şeklinin nasıl olacağını konuşulmasında hem fikir iken ödeme şeklinin kararlaştırılması nedenleri, gerekçeleri farklılık göstermektedir. Bir firma ihracatçı firmanın sert sınırları nedeniyle sadece peşin ödeme işlemi ile çalışmak zorunda kalmıştır. Diğer firma çeşitli iskonto ve indirimler nedeniyle akreditif ile çalışmayı uygun görmüştür. Diğer bir firma muhatap ülkenin ekonomik, sosyal durumlarını göz önüne alarak ilgili ödeme şekli talebini belirtmiştir. Buna ek olarak diğer bir firma ilgili ticarete konu olan malın çeşidi, teslim süresi gibi nedenler ile kendi istediği ödeme şekli üzerinde anlaşma sağlanmasını istemektedir.

Tüm bu durumlar ile birlikte bir firma da başta yapılan ve devam eden ödeme şeklinin zamanla değişebileceğini ve buna intibak edilmesi gerektiğini belirtmiştir.

### **Soru 3- Akreditifin diğer ödeme şekillerine göre olumlu/olumsuz farkları nelerdir?**

- ❖ Değişen ihtiyaçlar ve buna bağlı olarak değişen teknolojik gelişmeler hepimizin malumudur. Akreditif' in de böyle bir süreçten geçerek oluştuğu kanaatindeyim. Çünkü akreditif diğer ödeme şekillerine göre daha teknik bilgiye ihtiyaç duyulan, süreç itibari ile daha karmaşık olan ve bu nedenle daha büyük özen gerektiren bir işlemdir. Bu yönüyle akreditif diğer ödeme şekillerine göre daha teknik daha kurumsal bir görünüme sahiptir. Tüm bu farklarla birlikte akreditif karşılıklı iki tarafın(alıcı-satıcı) güven problemlerini de bir nebze olsun azaltmaktadır. Bu işlemde salt firmalar değil belirli durum ve şartlarda bankaların da güvenceye dâhil olmaları tarafları rahatlatmaktadır. Bu haliyle diğer ödeme şekillerine göre daha sağlıklı daha kaliteli bir süreç izlenmektedir.
- ❖ Akreditif hukuki ve uluslararası yasal düzenlemelere tabi olduğu için hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından daha güvenilir bir ödeme şekli olarak kabul edilmektedir.
- ❖ Akreditif en genel itibariyle bir sözleşme özelliği taşımaktadır. Bu anlamda iki taraf için de bağlayıcılığı vardır. İthalatçı siparişi verdikten sonra akreditifin geçerli olduğu tarih içinde malı almaktan vazgeçmemektedir. Bizim gibi ihracatçı firmalar

için bu konu büyük önem arz etmektedir. Aramızda ki ticarete akreditifin olması ve dönülemez olması o malın alınacağı ve tahsilinin yapılacağını ifade eder.

- ❖ Akreditifli ödeme şeklinde sürece bankaların girmesi iki taraf içinde bir güven unsuru oluşturmaktadır. Ancak bu güvenin de bir maliyeti vardır. Akreditifte ithalatçı için ticaret bedeline göre değişen akreditif açtırma maliyetleri söz konusudur. Aynı şekilde oluşması muhtemel rezerv maddeleri için de bankaların ihracatçıdan kestikleri bedeller vardır. Yani akreditif işlemi tesis ettiği güven neticesinde bir maliyet doğurmaktadır.
- ❖ Akreditifte yer alan özel şartlar kısmı bazen bizleri yani ihracatçıları mağdur edecek düzeyde olabilmektedir.
- ❖ Akreditif açıldıktan sonra yapılan değişiklikler amendment (düzeltme, düzenleme) olarak adlandırılmaktadır. Biz aynı anda birden fazla lehbara akreditif açan bir firma olduğumuz için günlük 5-6 farklı akreditif açabiliyoruz. Bu yoğunluk içinde akreditife konu olan şartları yazarken eksiklikler olabilmektedir. Bunu bankaya bildirdiğimizde bizden amendment ücreti talep etmektedir. Amendment kim tarafından talep edilirse ödemesi de o tarafa ait olacaktır. Bu özelliği itibari ile akreditif farklılık arz etmektedir.
- ❖ Akreditif ödeme şekli diğer ödeme şekillerine göre bizi yani ihracatçıyı koruyan bir ödeme şeklidir. Belgeleri eksiksiz teslim etmemiz durumunda ödememizi tahsil etmemizin önünde bir engel yoktur. Bu yönüyle akreditif ihracatçıları açısından tercih edilebilen bir ödeme şeklidir.
- ❖ Akreditif işlemi özünde güven veren bir işlemdir. Çünkü sürece kurumsal bankaların dâhil olması söz konusudur. Ancak bu durum her ülkeden, bankadan ya da müşteriden gelen akreditifin güvenli olacağı anlamına gelmemektedir. Bu nedenle akreditifli bir ödeme teklif eden amirin ülkesinin, bankasının araştırılması gerekmektedir. Akreditifin güvenli bir işlem olması nedeniyle gözü kapalı işleme başlanmamalıdır. Yani akreditif diğer ödeme şekillerine göre karşı tarafın hem kendisinin, hem bankasının hem de ülkesinin ayrı ayrı değerlendirilmesi gereken bir ödeme şeklidir.

## **Değerlendirme**

Bu soruya mülakata katılan tüm firmalar cevap vermiştir. Genel olarak ihracat yapan şirket yetkililere akreditifin diğer ödemelere nazaran daha güvenli bir işlem olduğunu ifade etmektedirler. Ancak amir bankaların akreditif açarken kendilerini rezerve düşürmeyecek şekilde işlemi başlatmalarını gerektiğini söylemektedirler. Çünkü olası rezerv maliyetleri ekstra bir anlaşma yoksa ihracatçıya aittir. Bu nedenle amir bankaların burada dürüst ve ahlaki davranmaları gerekmektedir. Buna ilaveten amirin yani ithalatçının akreditif açarken katlandığı maliyetler vardır. Buda akreditifin olumsuz bir yönü olarak karşımıza çıkmaktadır. Akreditif işlemlerinin karmaşık olması nedeniyle profesyonel bir süreç olarak karşımıza çıkar. Bunun için firmalar akreditif işlemini sağlıklı yürütecek personeller istihdam etmek

zorundadırlar. Çünkü yaşanacak sıkıntılar malı geç çekmeye, diğer taraf için de tahsilatı geç almaya sebep olabilir.

Tüm bunlara ek olarak akreditifin yasal, hukuki bir sözleşme olması, uluslararası geçerliliği olması da kullanım alanının giderek artmasına neden olmuştur.

#### **Soru 4- Yaptığımız akreditifli işlemlerde karşılaştığımız sorunlar ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileriniz nelerdir? (Açıklama)**

- ❖ Firmamızın ihracatçı konumunda olduğu bir akreditifte evrakların geç teslimi (late presentation) sıkıntısı yaşadık. Yani ithalatçının malı çekmek üzere talep ettiği evrakları zamanında teslim edemedik. Bu süre UCP' ye göre azami 21 gündür. Ancak ithalatçı firma bu konuda çok katı davranarak bizden evrakları en geç 14 gün içinde istediğini belirtti. Biz de ilk defa ticaret yaptığımız bu firmayı kaybetmemek adına kabul ettik bu süreyi. Ancak ülkelerin uzak oluşu bankaların evrakları kontrollerinin uzun sürmesi ve kurye süresi bizim evrakları 14 günde teslim etmemizi engelledi ve bu nedenle amir banka bize rezerv (discrepancy) çıkardı. İthalatçı firmanın bu konuda katı davranışı nedeniyle rezervi kabul etmedi. Söz konusu amir ile rezerv masraflarını karşılamaya yönelik bir anlayışımız olmadığı için bu maliyeti tamamen yükledik.

**Çözüm Önerisi:** Bu konuda önerimiz ithalatçının akreditif işleminin karmaşık yapısını dikkate alması ve bu konuda daha esnek olması yönündedir. Aksi takdirde bu konu sürekli rezerve neden olacaktır. İthalatçı sadece kendini değil ihracatçıyı da düşünmelidir. İki tarafı da mağdur etmeyecek makul bir sürede anlaşılmalıdır. Birde bu sürenin makul olabileceği akreditif ilişkileri de olabilir. Şöyle ki tarafların sürekli karşılıklı ticaret yaptığı hem firmaların hem bankaların birbirlerini ve prosedürleri, istekleri iyi bildiği bir süreçte bu süre makul süre olarak değerlendirilebilir. Bu kadar pozitif nedenin varlığına rağmen sorun devam ediyorsa ihracatçı istihdam ettiği elemanını kontrol etmeli ve süreci iyi yönetmesini talep etmelidir.

- ❖ Bizim ithalatçı olarak karşılaştığımız ve ihracatçıların en çok düştüğü rezerv konusu fazla ya da eksik yükleme (over shipment and less shipment) konusudur. Şöyle ki akreditifte koyduğumuz malların miktarı şartının ihlali söz konusu olduğu için bankamız direk rezerv koymaktadır. Şayet bizi mağdur etmeyecek seviyede bir eksik ya da fazlalık mevcutsa rezervi kabul edip işlemi devam ettiriyoruz. Ancak bazen bu yanlışlık bizi de ticaretimizi de etkileyecek noktada oluyorsa o rezervi kabul edemiyoruz. Çünkü biz ithalata konu olan mal miktarını çeşitli tekniklerle belirliyoruz ve belirlediğimiz bu mal miktarı firmamızı bir diğer ithalata kadar optimum seviyede idare etmektedir. Bu seviyenin altında ya da üstünde ki miktarlar elimizde mal kalmasına ya da taleplere cevap verememe gibi problemlere sebep olmaktadır.

İhracatçı firma siparişimize mukabil yaptığı imalatta herhangi bir fire vermediyse ve bu mal bize özel bir ürünse başka bir firmaya bu malı satma imkânı olmamaktadır. Bu durumda ilave yüklemenin kendince bir sorun olmadığı kanaatine varıp fazla yükleme yapabilmektedir. Bu durumda biz rezervi kabul etmezsek ihracatçı ilave

rezerv maliyetine katlanmak zorunda kalacaktır. Ya da tam tersi bir durumda firenin çok olduğu bir imalatta ihracatçı bu sefer eksik yükleme yapacaktır ve yine rezerv ortaya çıkacaktır.

**Çözüm Önerisi 1-** Bankamızın rezervi tespiti neticesinde bize rücu etmesi sürecin bir halkasıdır. Burada biz hangi maldan az yükleme hangi maldan çok yükleme olduğunu görebiliriz. Bu durumda eğer telafisi mümkün bir eksiklik ya da fazlalık söz konusu ise süreci sekteye uğratmamak adına rezervi kabul edip mallarımızı zamanında teslim alabiliriz.

**Çözüm Önerisi 2-** Bir diğer öneri ise akreditife özel bir şart olarak TOLERANS başlığı ekleyebiliriz. Belirli ve makul bir yüzde de (+,-) mal miktarını ilgilendiren tolerans eklenebilir. Bu sayede fazla ya da eksik yüklemenin makul seviyede olduğu durumlarda ihracatçı da rezerve düşmemiş olur. Ancak bunu ihracatçının bir teamül haline getirmesine müsaade edilmemelidir.

- ❖ Akreditifli işlemlerimizde karşılaştığımız sorunlardan birisi ihracatçının akreditifin şartlarına tam olarak uymaması konusudur. Örneğin biz akreditifli işlemlerimizin yoğun olması ve malı çekerken dosyaların, malların, evrakların karışmasını engellemek ve olası şüpheli duruma düşeceğimiz ( farklı belge ile farklı mal çekmeye çalışmak) durumlardan kaçınmak adına ihracatçının her akreditif evrakına kendilerine verdiğimiz akreditif numarasının (unique no) yazılmasını talep ediyoruz. Söz konusu evrakların hangi mala ilişkin olduğunu tespiti noktasında bu konu bizim için büyük önem arz etmektedir. Firma olarak malları çekmeye gittiğimizde evrakların bir bütünlük sağlaması nedeniyle ve muhtemel karşılaşılabilecek sıkıntıların önüne geçmek adına bu uygulamayı önemsiyoruz. Bu numaralar ile ödemeyi bile takip edebilme yetisine sahip olmaktayız. Hangi akreditife ne kadar ödendiğini, sürecin ne aşamada olduğunu ve sair diğer durumları takip edebiliyoruz bu sayede. Bunu biz akreditife özel bir şart olarak koyduğumuz için yapılması gerekmektedir. Şayet ihracatçı bunu yapmazsa rezerv yer ve bizde genelde bu nedenle oluşan rezervi kabul etmeyiz. Çünkü bizim için yoğun bir mesai israfına neden olmaktadır.

**Çözüm Önerisi -** Akreditif şartları ihracatçı tarafından küşat üzerinden en baştan itibaren değerlendirilmeli ve söz konusu özel şartların olabilirliği hakkında personeli ile istişare etmelidir. Aksi bir ifade olması durumunda amir ve bankası ile ortak bir nokta bulunması yönünde uğraşılmalı. Sonradan doğabilecek sıkıntılara önceden tedbir alınmış olur bu sayede. Malların yüklenip gönderilmesi ile beraber amir bankaya gönderilmesi gereken evrakların eksiksiz, tam olduğundan emin olunmalıdır. Personelle bu konuda ithalatçının hassas olduğu konular anlatılmalı ve bu konuda ki ciddiyet ve dikkat tesis edilmelidir.

- ❖ Akreditifte istediğimiz evrakların üzerinde ki bilgilerin eksik ya da yanlış yazılması benim bizzat defalarca karşılaştığımız bir rezerv örneğidir. Örneğin faturanın üzerine firmamızın (ithalatçının) ünvanının, adresinin, ya da iletişim bilgilerinin akreditifte yazıldığı şekilde olmaması bankamız tarafından rezerv olarak saptanmıştır. Bizde bu rezervi kabul edemiyoruz çünkü malları çekerken bizlere de problemler çıkarmaktadır bu problem. Ya da ithal ettiğimiz ürünün adı veya kodu yazılırken akreditife uygun yazılmaması yine bir rezerv konusudur. Biz lehbara şunu söylüyoruz, şayet biz akreditif metnine herhangi bir bilgiyi hata ile yanlış yazmış

olsak bile ve bu son ana kadar fark edilmemiş ise faturalara söz konusu bilgileri aynı şekilde aktarın ki rezervden kurtulmuş olun. Akreditif amiri olarak biz akreditif metnine “cotton” olarak yazılması gereken bir ifadeyi yanlışlıkla “coton” olarak yazmış olalım. İhracatçı bu kelimenin aslını yani ”cotton” halini yazar ise rezerv yer.

**Çözüm Önerisi** – İhracatçı amir adına ya da bankası adına düzenleyeceği evrakların hepsine akreditif metninde gördüğü bilgileri aynen aktarmalıdır. Velew ki akreditifte yazan bilgiler yanlış olsa bile yine de o hali ile yazılmalıdır aksi takdirde rezerv durumu ortaya çıkacaktır. Bunun için basit ama etkili yöntem akreditif metnin de yazılan bilgilerin copy-paste yapılması olacaktır. Bu sayede evraklar arasında ki farklılıklara engel olunacaktır. Bir diğer öneri ise malların eş anlamlarını dahi yazmamak gerekmektedir.

Ticaretimizin konusu tekstil olması nedeniyle bu örneği vermenin yerinde olacağı kanaatindeyim. Kazak ya da yelek anlamına gelebilen pullover ya da cardigan kelimelerini evraklara yazarken kendi fikrimize ya da hangisinin doğru olduğuna değil akreditif metninde yazılı olanı yazmamız bizi rezervden korumanın basit ama etkili bir yolu olacaktır.

- ❖ Malumunuz teslim şekilleri dış ticarete ödeme şekli ile birlikte en baştan itibaren konuşulması gereken konudur. Çünkü her teslim şeklinin akreditifin amir olarak bize farklı maliyeti vardır. Biz genel olarak mallarımızı tüm ticari işlerimizi kapsayan geniş kapsamlı bir sigorta poliçesi ile güvenceye alıyoruz. Yani sigorta (Insurance) ihtiyacımızı uluslararası bir sigorta firması ile karşılıyoruz. Ancak navlun masraflarını genel olarak ihracatçının karşılaması bizim açımızdan hem zamandan hem de maliyetten tasarruf etmek anlamına geliyor. (CFR teslim şekli) Çünkü ihracatçımız kendi ülkesinde çalıştığı firmalar ile bu hizmeti bize kullanılabiliyor. Tabi ki bu hizmetin maliyetini de mal bedeline ekleyerek bizden tahsil etmektedir. Biz prensip gereği dış ticaret departmanı olarak faturada navlun bedelini mal bedelinden ayrı görmek istiyoruz. Yani mal bedelini ayrı navlun bedelini ayrı değerlendirmek istiyoruz. Bu şartımızı da daha ticari ilişkinin başında akreditif kışadında özel şartlar başlığı altında ifade ediyoruz. Ancak bu kadar özene rağmen ihracatçı firma yine de bu durumu çok dikkate almadan navlunu mal bedeline ekleyerek faturayı oluşturmaktadır. Bu bizim başımıza defalarca hem de aynı lehdar firma ile gelmiş bir olaydır. Bu konuda navlun ve malın maliyetini takip etmemizi engelleyen bu aksaklıktan doğan rezervi kabul etmiyoruz ve bunun düzeltilmesini talep ediyoruz.

**Çözüm Önerisi** – Özel şart olarak belirttiğimiz bu hususu lehdar iyi değerlendirmeli ve akreditif açılış kışadını iyi incelemelidir. Kendilerine sunduğumuz akreditif maddelerini iyi incelemeli ve firması ile istişare etmelidir. Bu durumda malın teslimi aşamasında rezerve bağlı olarak oluşacak mağduriyet kendilerine de sıkıntı olacaktır.

- ❖ Akreditifli işlemler uçak yüklemesi olan ürünler için kullanışlı değildir. Çünkü uçakla yüklenen ürünler en geç 2 gün içerisinde amirin (ithalatçının) ülkesine ulaşır ancak evrakların bu zaman içerisinde amirin bankasına gelip incelenmesi kuvvetle



muhtemel olanaksızdır. Bu nedenle biz akreditife uçak yüklemesi olan ürünler için ek bir şart yazıyoruz. Şöyle ki ; “ Uçak yüklemelerinde evrakların orijinal seti bir kurye ile gönderilmelidir.”. Bu sayede evraklar uçağa yüklenen mallar ile aynı sürede bankaya ulaşabilmektedir. Ancak buna rağmen bazı zamanlar evraklar bankaya ulaşsa bile bankanın inceleme işleminin uzayabilmesi nedeniyle henüz evraklar hakkında nihai karar verilmemiş olacaktır. Bu nedenle de malları çekemeyeceğiz ve lehdar da ödemesini alamayacaktır.

**Çözüm Önerisi** – Bu durumda çözüm olarak bizim yaptığımız işlem önceden de çalıştığımız ve sıkıntı yaşamadığımız firmalar için bankamıza “genel rezerv” yazısı yazıyoruz ve bu sayede ortaya çıkması muhtemel her rezervi kabul ettiğimizi belirtiyoruz. Yani ödeme garantisini vermiş oluyoruz. Ancak tekrar belirtmekte yarar var, bu işlemi sadece önceden çalıştığımız ve problem yaşamadığımız müşteriler için yapıyoruz. Bunu genel bir kural haline getirmenin tutarlı bir davranış olmayacağı kanaatindeyiz. Tüm personelimize de aynı şekilde eğitim veriyoruz. Nihayetinde ticaretin temelinde güven unsuru vardır. Bu yolla malları gümrükten çekme işlemi için de bankadan onay yazısı almamamıza gerek kalmamaktadır. Çünkü bankaya her türlü rezervi kabul ettiğimizi ifade etmemiz işlemin sekteye uğramaması için yapılmış bir önlem mahiyeti taşımaktadır.

- ❖ Akreditifli ödeme şeklinde karşılaştığımız bir problem akreditif metnine itiraz etmeme şeklinde karşımıza çıkmıştı. İhracatçıya şartlarımızı ve ticari işleme konu olan diğer tüm bilgileri içeren akreditif küşadını hazırlayıp gönderdik ve akreditif metnine itiraz için yasal süre olan 5 iş günü geçti. Bizde bu süre içinde lehdardan ya da bankasından herhangi bir geri dönüş almadığımız için akreditifi kabul ettiklerini düşündük. Ancak aradan 10 güne yakın zaman geçti ve biz malların imalatına geçildiğini, evraklarımızın hazırlandığını düşündüğümüz bir anda amirin yasal temsilcisi akreditif şartlarına eklediğimiz bir maddeyi kabul edemeyeceklerini ve bu konu üzerinde anlaşma yoluna gitmek istediklerini belirttiler. Söz konusu madde bizim şirket politikası olarak önem verdiğimiz bir madde olması nedeniyle bu anlaşma teklifini kabul etmedik. Dolayısıyla yasal süre içinde gerçekleşmeyen itiraz nedeniyle bu maddenin kabul edildiğini ve mallarımızın teslim hazırlandığını düşündüğümüzü karşı tarafa ilettik. Bu konuda ısrarcı olmaları halinde eksik evrak göndereceklerini ve bu durumda doğacak rezervi kabul edemeyeceğimizi kendilerine ilettik. İlgili madde hakkında ki ciddiyetimizi ve öneminin anlayan firma yetkilileri istemeye istemeye o maddeyi de yerine getirdiler ve gecikmeli olsa da biz mallarımızı teslim alabildik.

**Çözüm Önerisi-** Taraflar bilmelidir ki akreditif gerek uluslararası hukukta gerekse ulusal hukukta yer alan, yaptırımları olan bir sözleşmedir. Bu özelliği nedeniyle de işlem süresi içinde belirli zamanlar tayin edilmiştir. Akreditifin tarafları işlemin hukuki çerçevesini iyi bilmeli ya da bu özelliklere sahip personel istihdamına gitmelidirler.

- ❖ Akreditifte ithalatçı nasıl ki zamanında malını almak isterse lehdar da parasını yine zamanı geçmeden almak isteyecektir. Bu nedenle akreditifli işlemlerde Rambursman banka kavramı ortaya çıkmıştır. Teyitli akreditif açılması istenilen bir akreditifte amirin ve lehdarın bankaları arasında hem muhabirlik (corresponding line) hem de kredi(credit line) ilişki olması gerekmektedir. Bu kapsamda bir ilişkinin olmadığı durumda devreye 3. bir banka olarak Rambursman banka girer. Dediğimizi gibi iki banka arasında hem muhabirlik hem de kredi ilişkisi aynı anda oluşması gerekmektedir teyitli akreditif açılabilmesi için.

Rambursman banka işleme sadece muhabirlik ilişkisi sebebiyle girmesi halinde yalnızca SWIFT masrafını alır. Ancak kredi ilişkisi de devreye sokulursa bu masraf daha da artar. Çünkü bu noktadan itibaren Rambursman banka da garantörlük görevi görmeye başlar. Çünkü her iki bankaya da kefil olmuştur artık. Rambursman masrafları İhracatçıya aittir. Bu sürecin aynen yaşandığı bir akreditifli işlemimizde ihracatçıya yüksek tutarda masraf çıktı. Kendisinin de araştırmadan ve değerlendirmesini yapmadan başvurduğu bu kredi ilişkisi kendisi için pahalı bir işlem oldu. Ancak bu bedelin tamamını ödemek istemediğini ve bu masrafı paylaşmamız gerektiğini bizlere belirtti. Bize hiçbir katkısı olmayan bu işlem için doğan maliyeti kabul etmedik ve hukuken bu masrafın kendilerine ait olduğunu belirttik. Çünkü akreditifin açılışı sırasında Rambursman banka tarafından doğan masraflara ortak olacağımıza dair bir madde eklenmedi. Dolayısıyla bir hak talep etmeden tüm masrafları ödedi malımızı süresi içinde teslim aldık ve ödemesini yaptık.

- ❖ Akreditifin Transferable olma özelliği vardır. Bu ihracatçının ihraç edeceği malları başka bir firmaya ürettirmesi anlamına gelir. Bu durumda akreditif 3. Bir firmaya transfer edilir ve ödemeyi alacak taraf da bu firma olur. Ancak bu transfer işlemi bir akreditif için sadece bir kez yapılabilir. İkinci bir transfer söz konusu olmaz. Biz amiri olduğumuz bir akreditifli ödeme de ihracatçının isteği üzerine transfere onay verdik. Ancak akreditifin bu özelliğini daha önce kullanmadığımız için bir takım problemlerle karşılaştık. Akreditifte bankaların kalite açısından herhangi bir sorumluluğu olmaması ve bizim de gözetimcimizi ilgili malları kontrol için göndermemiz nedeniyle malları istediğimiz kalitede olmadı. Bu durumda bize iç piyasada maliyet olarak geri döndü çünkü mallarımızı sürekli çalıştığımız firmalara bile satamadık.

**Çözüm Önerisi-** Burada yaşadığımız mağduriyetimizi diğer işlemlerimizde akreditife koyduğumuz özel şartlar ile aşmış olduk. Akreditife oluşturmadan evvel ihracatçının malların üretimin transfer edeceği muhtemel firmaların bilgilerini istedik ve bunlardan seçtiklerimiz dışında herhangi bir firmaya üretimin ve akreditifin transfer edilmemesini talep ettik. Bu sayede mallar ile ilgili kalite endişelerimizin de önüne geçmiş olduk.

## SONUÇ ve ÖNERİLER

Uluslararası ticaret, değişen ticari konsept ve çevresi ile gitgide gelişen bir alan olmuştur. Bu nedenle firmaların bu konu üzerinde daha detaylı şekilde durmaları gerekmektedir. Bu alan için hususi mesai harcamaları gerekmektedir.

Şunu biliyoruz ki her gelişim değişimi gerekli kılmaktadır. Gelişen eksen ile Uluslararası Ticaret'te daha karmaşık bir hal almaktadır. Karşılıklı istekler artmakta, beklentiler değişmekte ve buna bağlı olarak da daha çok ihtilaf ortaya çıkmaktadır. Bu konu teoride olmasa bile pratik hayatta karşımıza çıkmaktadır.

Uluslararası ticarete akreditif uygulanması da bu gelişen ve değişen ticari şartların bir sonucudur. Belki de zamanı geldiğinde artık akreditifin de beklentileri karşılayamayacağı işlemler olacaktır. Burada ihtiyacın varlığı insanları farklı arayışlara yönlendirecektir. Ancak şu zaman içinde akreditif hem ithalatçı için hem de ihracatçı için optimum olan bir ödeme şeklidir. Kullanım alanı bu kadar geniş olan ve giderek genişleyen bir işlem hakkında çeşitli akademik çalışmalar muhakkak olmuştur. Ancak bu çalışmalar yine akademik sınırlar içinde değerlendirilmiş ve ticari hayatın nabzı tutulamamıştır. Tam bu noktada çalışmamız ticari alanda yaşananları akademik alana aktarmayı gaye edinmiştir.

Çalışmamızın ilk kısmında genel olarak ödeme şekillerinden bahsedilmiş, bu ödeme şekillerinden olan akreditif ikinci bölümde derinlemesine irdelenmiştir. Tercih sebepleri, avantajları, dezavantajları, finansman durumu hem amir açısından hem de lehtar açısından ayrı ayrı incelenmiştir. Ancak teori kısmının vücut bulduğu ilk iki bölümün tersine son bölümde akreditifi kullanan firmalar ile yapılan mülakat sonucu elde edilen bilgiler paylaşılmıştır. Bu yolla bir önceki kısımda hakkında geniş anlatımlarda bulunduğumuz akreditif son bölümde uygulamada ki durumu ile anlatmaya çalıştık. Burada piyasada ihracat-ithalat yapan firmalara sunduğumuz mülakat sorularını cevaplamalarını istedik.

Mülakatta ki son soruda akreditifi kullanan firmaların karşılaştığı sorunları ve bu sorunları aşma amacıyla başvurdukları yolları anlatmalarını istedik. Bu sayede akreditifin eksiksiz işlenmesini sağlayacak öneriler elde ettik.

Mutlak her çalışma bir öneri sunmalı ve bunu paylaşmalıdır. Akreditifli işlemlerde firmalar düzeyinde yaşanan sıkıntıları geniş bir şekilde ifade etmeye çalıştık. Bu aksaklıklara karşı genel olarak sunulabilecek önerileri şu şekilde sıralayabiliriz;

- Akreditif doğası gereği alışıla gelmiş ödeme şekillerinden daha karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu yapı iyi bilinmeli ve eğitimli personel istihdam edilmelidir.

- Akreditifli işlemlerde de diğer işlemlerde olduğu gibi taraflar birbirlerinin işlerini kolaylaştırmak adına daha en başından itibaren karşılıklı müzakere ortamını sağlamalıdır.

- Süreç içerisinde ki bankaların sadece evraklar ile ilgilendiği gerçeği unutulmamalı, diğer sorumluluklar muhatap ile karşılıklı halledilmelidir ( kalite kaygısı mal miktarı, cinsi vs.).
- Akreditifin uluslararası kabul görmüş hukuki yapısı iyi incelenmeli ve öğrenmelidir. Güncel tüm uygulamalar takip edilmelidir.
- Varsa özel şartlar değerlendirilmeli ve yöneticiler ile istişare edilerek karşı tarafa bu durum bildirilmelidir (olası rezerv durumunun önüne geçmek için).
- Akreditifte kesinlikle Türkçe karakter kullanılmamalıdır. Akreditif İngilizce karakterler kullanılarak hazırlanır. Bu yönüyle de yabancı dil seviyesi yeterli personel istihdamı elzendir.

## **EKLER**

### **EK 1: ULUSLARARASI TİCARETTE AKREDİTİF İŞLEMLERİYLE İLGİLİ FİRMALAR DÜZEYİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ**

Mülakat formu İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Hukuku ve AB Programı Öğrencisi Gencay Karakaya ve Tez Danışmanı Prof. Dr. Mehmet Melemen tarafından Yüksek Lisans Tezi araştırma konusu için hazırlanmıştır. Form dört sorudan oluşmaktadır. Araştırma bilimsel çalışmalarda kaynak oluşturacağından soruları açık ve objektif olarak cevaplandırmanız önem arz etmektedir. Katkılarınız için teşekkürler.

#### **Mülakat Soruları**

Firmanızın yaptığı ticari faaliyetlerinde hangi ödeme şeklini/şekillerini kullanıyorsunuz?

-----  
-----  
-----

Müşterilerle ödeme şeklinin konuşurken ne gibi kriterlere dikkat edersiniz?

-----  
-----  
-----


Akreditifin diğer ödeme şekillerine göre olumlu/olumsuz farkları nelerdir?

-----  
-----  
-----

Yaptığınız akreditifli işlemlerde karşılaştığınız sorunlar ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileriniz nelerdir? (Açıklama)

-----  
-----  
-----

Ek 2: Rezervli Akreditif Formu

PAGE 1  *o.c.* E/C Processing Agent: 91-9484... (8-32) 187#8100  
7/F, Cityplaza Fook 7/F, Cityplaza Fook  
12 Tsim Sha Tsui Road 12 Tsim Sha Tsui Road  
Tsim Sha Tsui, Island East Tsim Sha Tsui, Island East  
Hong Kong Hong Kong  
SWIFT: PNBKHKHH


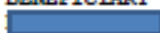
NOTICE FOR ARRIVAL OF DOCUMENTS

DATE 10/30/09 (MM/DD/YY)

BILL REFERENCE : INN12803 UNDER L/C NO. : DTNLFM605B5@

BILL AMOUNT : EUR 42,644.05  
PLUS: OUR CHARGES - EUR  
CORR BK CHGS: EUR  
TOTAL AMOUNT EUR 42,644.05

TENOR AT 60 DAYS AFTER SIGHT

APPLICANT / DRAWER  VE TTC A.S. BENEFICIARY / DRAWER  INDUSTRY LIMITED  
EMEK MAN., SIVAT YOLU CAD., NO. 17  
34785 SANCAKTEPE  
ISTANBUL TURKEY

DISCREPANCIES:

1. LATE SHIPMENT
2. SHIPMENT EFFECTED NOT IN THE PERIOD REQUIRED BY THE LETTER OF CREDIT
3. LATE PRESENTATION
4. SHORT SHIPMENT FOR STYLE NO. 19DM129 AND 93DL924
5. INVOICE
6. SHOWING BENE ADDRESS8 IN HONG KONG I/O HANGZHOU, CHINA
7. CERTIFICATE OF ORIGIN FOR STYLE NO. 4DL118 AND 93DL924
8. PACKING LTST (FOR INVOICE 09-11Q210B) SHOWING GROSS WEIGHT CONFLICT WITH AWB
9. AWB
10. NOT SHOWING NAME OF CARRIER
11. SHOWING ADDRESS OF APPLICANT UNDER CONSIGNEE AND NOTIFY PARTY CONFLICT WITH L/C

INSTRUCTIONS:

- ALL DOCUMENTS ENCLOSED.
- UPON RECEIPT OF DISCREPANCY IES APPROVAL, PLEASE ADVISE US THE DUE DATE BY SWIFT QUOTING OUR REFERENCE : INN12803 .
- AT MATURITY, KINDLY CREDIT WACHOVIA BANK, N.A., HONG KONG BRANCH

Ingekomen  
2009  
Documentary Trade

## **KAYNAKÇA**

AKKAŞ, M. Şeref. **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri**. Dışbank Eğitim Yayınları. Ak Basım.Mayıs 1988.

ATAMAN, Ümit ve Haluk SÜMER. **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**. 8. Baskı., İstanbul: Türkmen Kitabevi, 2003.

AYDOS, Oğuz Sadık. **Akreditif**. 1 Bası. Ankara: Turhan Kitabevi, 2000  
BİLGİNER , Mesut, Murat Canitez, Bülent Erdoğan, Alaaddin İlker, Mustafa Kabacan,

BÖLÜKBAŞI, Senem “**Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme**”, (Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2008,s.26

ÇINAR, Hakan. **Pratik İthalat-İhracat İşlemleri ve Dış Ticarete Finansman teknikleri**. İstanbul: Rem Ofset. ARC Eğitim Danışmanlık Ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. 2. Baskı.

ÇIRAY, Ceyda F., **Akreditifte Bankaların Hukuki Bakımdan Sorumlulukları**, Doktora Tezi, İstanbul, 2009, s.7.

DOĞAN , Vahit. **Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı olarak Akreditif**,3.Basım, Seçkin Yayıncılık, Ankara, s.39

DEMİR , Belgi. “ **Uluslar Arası Bankacılıkta Ödeme Yöntemlerinden Akreditif Ve Akreditifte Karşılaşılan Sorunlar İle Çözüm Önerileri**”, (Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü İşletme Eğitimi Anabilim Dalı Bankacılık Eğitimi Bölümü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2010, s.29

EKİCİ, Akın. **Akreditifin Hukuki Niteliği ve Tarafların Yükümlülükleri**. İstanbul, 1995

ERDEMOL, Haluk. **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**. 2.Baskı. İstanbul:1990.

GÖĞER, Erdoğan. **Akreditif Muamelesi ve Hukuki Mahiyeti**. 2. Bası. Ankara, 1980.

GÜÇLÜ Tümer ve B.Ali Zengin. **Uygulamalı İhracat-İthalat İşlemleri ve Dökümantasyon**. Ankara: Gazi Kitabevi, 2005.

HİNKELMAN , Edward G., **Uluslararası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilatlar ve Siber Ödemeler**, Berk Kaplaner (çev.), İstanbul: Kontent Kitap, 2002, s.20.

KARABALIK, Mücahid, **Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif**, Eğitim Notları

KAYA, Arslan. **Belgeli Akreditifte Lehdarın Hukuki Durumu**. 1. Bası. İstanbul: Beta, Mayıs 1995.

KEMER, Osman Barbaros, **Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**. 1. Baskı. İstanbul: Alfa Akademi, Ekim 2005.

LOMBARDİNİ, Carlo. **Droit Bancaire Suisse, Schultess Médias Juridiques**, Geneve, 2002, **Aktaran:** Senem Bölükbaşı, “**Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme**”, (Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Uluslararası İşletmecilik Bilim Dalı Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 2008,s.26

MELEMEN, Mehmet ve Burak Arzova.(2000). **Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi**, Ticari Yazışma Örnekleri, İstanbul,Türkmen Kitabevi

MELEMEN, Mehmet, **Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri**, 2.Baskı, İstanbul: Türkmen Kitabevi,2012

MEIER-HAYOZ, A./von der CRONE , H.C., Wertpapierrecht, 2.Aufl., Bern 2000, s.425; Jahrmann, U. Aubenhandel, 10.Aufl, Kiehl 2001, s.398 **Aktaran:** Prof.Dr. Vahit Doğan, Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı olarak Akreditif, 3.Bası,Ankara,s.39

ÖZALP, Abdurrahman, **Uluslararası Yeni Kurallar Işığında Dış Ticarete Ödeme Şekilleri Genel Ve Bankalar Uygulaması**, İstanbul, Türkmen Kitabevi,2004

PEKCAN, Erdoğan ve Erol Üçdal. **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar**. İ.Ü. Yayın No:3679, Yükseköğretim Yayın No: 2. İstanbul, 1992.

PHİLİP R. Cateora And John L. Graham, **International Marketing**, 10.th Edition, Boston: McGrawhill, 1999, p.465.

POROY, Reha ve Hamdi Yasaman. **Ticari İşletme Hukuku**. 10. Bası. İstanbul: Vedat Kitapçılık, 2004.

REİSOĞLU, Seza. “**Hukuki Açından Akreditif ve Uygulama Sorunları**”, **Bankacılar Dergisi**. Sayı 52, 2005.

ROSENBERG, Ljudevit. “**The Law of International Documentary Credits: Principles, Liabilities and Responsibilities**”, **International Contracts and Payments**. UK 1991.



SEVİM, Cengiz, Kişisel Görüşme, SMMM –Dış Ticaret Uzmanı, 2014

SITPRO (Simplifying International Trade), SITPRO Guides Financial “Methods of Payment in International Trade”, 2007, [www.sitpro.org.uk](http://www.sitpro.org.uk) (Ekim 2007), s.2.

ŞANLI, Cemal ve Nuray Ekşi, **Uluslararası Ticaret Hukuku**, İstanbul, Beta Yayınevi, 2004.

ŞAHİN, Arif. **İhracatta Ödeme Şekilleri**. İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi. Ekim 2004.

ŞAHİN, Arif. **İGEME**, <http://www.igeme.org.tr>, Mart 2002.

ŞAHİN, Mehmet. **Bütün Yönleriyle İhracat Gümrük İşlemleri**. Gümrük Kontrolörleri Derneği Yayın No:11. 2. Baskı. Ankara: İstanbul Matbaacılık, 1998.

ŞAMLIOĞLU, Namık. **Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri Eğitim Tutanakları**. İGEME-İSO, Şubat 2005.

TURHAN, Nihat, “ **Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamalar Kılavuzu** ”, Genişletilmiş 2.Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara, Ocak 2013

TEKİL, Fahiman. **Deniz Hukuku**. 6.Baskı. İstanbul: 2001, s.233

TEB BNP Paribas Ortaklığı, Power point Sunum, 2013

TODD, Paul. **Bills of Lading and Bankers' Documentary Credits**. 3rd Edition, London, Lloyd's of London Press Ltd., 1998.

U.S Department of Trade ITA, Trade Finance Guide: A Quick Reference for U.S. Exporters, April, 2007, [http://trade.gov/media/publications/pdf/trade\\_finance\\_guide2007.pdf](http://trade.gov/media/publications/pdf/trade_finance_guide2007.pdf), (Ekim 2007), s.4.

YÜKSEL, A. Sait, Aslı Yüksel Ve Ülkü Yüksel. **Bankacılık Hukuku ve İşletmesi**. 10. Basım. İstanbul: Beta, 2004