

T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

**İHRACATTA AKREDİTİFLİ ÖDEME ŞEKLİNİN  
KULLANIM NEDENLERİ VE BİR UYGULAMA**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Ahmet Selçuk DİZKIRICI**

148227

**Enstitü Anabilim Dalı : İŞLETME**

**Enstitü Bilim Dalı : MUHASEBE VE FİNANSMAN**

**Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Erhan BİRGİLİ**

**HAZİRAN 2004**

T.C.  
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İHRACATTA AKREDİTİFLİ ÖDEME ŞEKLİNİN  
KULLANIM NEDENLERİ VE BİR UYGULAMA

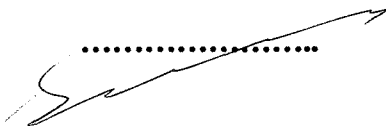
YÜKSEK LİSANS TEZİ  
Ahmet Selçuk DİZKIRICI

Enstitü Anabilim Dalı : İŞLETME  
Enstitü Bilim Dalı : MUHASEBE VE FİNANSMAN

Bu tez 29/ 06 /2004 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından oy birliği/çokluğu ile kabul edilmiştir.

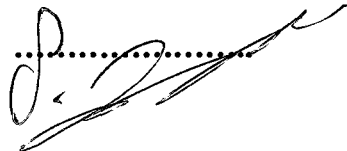
Jüri Başkanı

Yrd. Doç. Dr.  
Erhan BİRGİLİ

.....  


Jüri Üyesi

Yrd. Doç. Dr.  
Selahattin KARABINAR

.....  


Jüri Üyesi

Yrd. Doç. Dr.  
Habib YILDIZ

.....  


## ÖNSÖZ

“İhracatta Akreditifli Ödeme Şeklinin Kullanım Nedenleri ve Bir Uygulama” adlı yüksek lisans tezimin hazırlanışında; samimi ilgisinden ve yardımlarından dolayı danışman hocam sayın Yrd. Doç. Dr. Erhan BİRGİLİ’ye, çalışmamın her aşamasında bana büyük emek veren, değerli vaktini ve bilgilerini benimle paylaşarak türlü fedakarlıklarda bulunan değerli hocam sayın Dr. Hakan TUNAHAN’a, özellikle uygulama kısmında yardımını benden esirgemeyen sevgili arkadaşım sayın Sedat DURMUŞKAYA’ya, ülkemizdeki en başarılı bankacılarla görüşmemi sağlayan bir duayen isme sayın İbrahim BETİL’e, imkanlarını benden esirgemeyip yakın ilgi gösteren değerli bankacılar sayın Ahmet ERZENGİN ile sayın Hande KEMAL’e ve yaşamımın her anında yanımda olup beni destekleyen sevgili aileme teşekkürlerimi arz ederim.

Ahmet Selçuk DİZKIRICI

HAZİRAN-2004

## İÇİNDEKİLER

<b>KISALTMALAR LİSTESİ.....</b>	<b>iv</b>
<b>ŞEKİLLER LİSTESİ.....</b>	<b>vi</b>
<b>TABLolar LİSTESİ.....</b>	<b>vii</b>
<b>ÖZET.....</b>	<b>viii</b>
<b>SUMMARY.....</b>	<b>ix</b>
<b>GİRİŞ.....</b>	<b>1</b>
<b>1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE GELİŞİMİ.....</b>	<b>4</b>
1.1. Dış Ticaretin Tanımı .....	7
1.2. Dünyada Dış Ticaretin Gelişimi.....	8
1.2.1. Uluslararası Örgütlenmeler ve Dış Ticaretteki Etkinlikleri.....	10
1.2.2. Ödeme Araçları ve Ödeme Standartları.....	13
1.3. Türkiye’de Dış Ticaretin Gelişimi.....	14
<b>2. DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ.....</b>	<b>24</b>
2.1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri.....	24
2.2. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri.....	33
2.2.1. Peşin Ödeme.....	34
2.2.2. Kabul Kredili Ödeme.....	38
2.2.3. Mal Mukabili Ödeme.....	38
2.2.4. Vesaik Mukabili Ödeme.....	40
2.2.5. Akreditifli Ödeme.....	43
2.2.6. Ödeme Şekillerinin Genel Bir Değerlendirmesi.....	44
<b>3. GENEL OLARAK AKREDİTİFLİ ÖDEMELER.....</b>	<b>48</b>
3.1. Akreditifin Tanımı ve Tarihçesi.....	48
3.2. Akreditifin Hukuki Varlığı.....	50
3.3. Akreditifli Ödemenin İşleyişi.....	52
3.4. Akreditifli Ödemede Taraflar.....	58
3.5. Akreditifli Ödemenin Avantajları ve Dezavantajları.....	68

<b>4. AKREDİTİFLİ ÖDEMEDE KULLANILAN BELGELER.....</b>	<b>71</b>
4.1. Ticari Belgeler.....	74
4.1.1. Faturalar.....	74
4.1.2. Çeki ve Paketleme Listesi.....	76
4.1.3. Diğer Ticari Belgeler.....	77
4.2. Resmi Belgeler.....	78
4.2.1. Gümrük Beyannamesi.....	78
4.2.2. Dolaşım Belgeleri.....	78
4.2.3. Menşe Şahadetnamesi.....	79
4.2.4. Diğer Resmi Belgeler.....	80
4.3. Taşıma Belgeleri.....	81
4.3.1. Denizyolu Taşıma Belgeleri.....	82
4.3.2. Karayolu Taşıma Belgeleri.....	83
4.3.3. Demiryolu Taşıma Belgesi.....	84
4.3.4. Havayolu Taşıma Belgesi.....	84
4.4. Sigorta Belgeleri.....	85
4.5. Finansman Belgeleri.....	86
4.5.1. Poliçe.....	87
4.5.2. Bono.....	88
4.5.3. Antrepo Makbuzu.....	88
<b>5. AKREDİTİF TÜRLERİ.....</b>	<b>90</b>
5.1. Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler.....	91
5.1.1. Dönülebilir Akreditifler.....	91
5.1.2. Dönülemez Akreditifler.....	92
5.2. İkinci Bir Bankanın Teyit Etmiş Olmasına Göre Akreditifler.....	92
5.2.1. Teyitsiz Akreditif.....	92
5.2.2. Teyitli Akreditif.....	93
5.3. Özellikli Akreditifler.....	94
5.3.1. Rotatif - Döner Akreditif.....	94
5.3.2. Devredilebilir Akreditif.....	95
5.3.3. Karşılıklı Akreditif.....	98

5.3.4. Teminat Akreditifi.....	100
5.4. Ödeme Şekillerine Göre Akreditifler.....	101
5.4.1. İbrazında Ödemeli Akreditif.....	101
5.4.2. Kabul Kredili Akreditif.....	101
5.4.3. Vadeli Akreditif.....	102
5.4.4. Peşin Ödemeli Akreditif.....	104
5.4.4.1. Kırmızı Şartlı Akreditif.....	104
5.4.4.2. Yeşil Şartlı Akreditif.....	105
<b>6. İŞLETMELERDE AKREDİTİF KULLANIMI İLE İLGİLİ ANKET UYGULAMASI VE DEĞERLENDİRİLMESİ.....</b>	<b>109</b>
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER.....</b>	<b>128</b>
<b>KAYNAKLAR.....</b>	<b>132</b>
<b>EKLER.....</b>	<b>136</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ.....</b>	<b>158</b>

## KISALTMALAR

<b>AB</b>	: Avrupa Birliği
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>AET</b>	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
<b>a.g.e.</b>	: Adı Geçen Eser
<b>APEC</b>	: Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği
<b>ASEAN</b>	: Güney Doğu Asya Milletleri Birliği
<b>BDT</b>	: Bağımsız Devletler Topluluğu
<b>CFR</b>	: Varış Limanına Kadar Navlun Ödenmiş Olarak Teslim
<b>CIF</b>	: Varış Limanına Kadar Navlun ve Sigorta primi Ödenmiş olarak Teslim
<b>CIP</b>	: Varış Yeri Kadar Navlun ve Sigorta Primi Ödenmiş Olarak Teslim
<b>CPT</b>	: Varış Yeri Kadar Navlun Ödenmiş Olarak Teslim
<b>DAF</b>	: Sınırdaki Teslim
<b>DDP</b>	: Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Belirlenen Varış Yeri Teslim
<b>DDU</b>	: Gümrük Vergisi Ödenmemiş Olarak Belirlenen Varış Yeri Teslim
<b>DES</b>	: Varış Limanında Gemide Teslim
<b>DEQ</b>	: Gümrük Vergisi Ödenmemiş Olarak Varış Limanında Rihtimde Teslim
<b>DİE</b>	: Devlet İstatistik Enstitüsü
<b>DP</b>	: Demokrat Parti
<b>DTÖ</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>EFT</b>	: Elektronik Fon Transferi
<b>EFTA</b>	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
<b>EMKT</b>	: Elektronik Menkul Kıymet Transfer Sistemi
<b>EXW</b>	: Satıcının İşyerinde Teslim
<b>FAS</b>	: Gemi Yanında Teslim
<b>FCA</b>	: Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim
<b>FIATA</b>	: Uluslararası Taşıma Acenteleri Birlikleri Federasyonu
<b>FOB</b>	: Gemi Güvertesinde Teslim
<b>GATT</b>	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
<b>INCOTERMS</b>	: Dış Ticarete Teslim Şekilleri
<b>ITO</b>	: Uluslararası Ticaret Örgütü

<b>İGEME</b>	: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
<b>İKT</b>	: İslam Konferansı Teşkilatı
<b>MKK</b>	: Milli Koruma Kanunu
<b>MTO</b>	: Milletlerarası Ticaret Odası
<b>NAFTA</b>	: Kuzey Amerika Ticaret Birliği
<b>OECD</b>	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>OEEC</b>	: Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü
<b>SITPRO</b>	: Uluslararası Ticaretin Basitleştirilmesi Örgütü
<b>TPKK</b>	: Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu
<b>TSE</b>	: Türk Standartları Enstitüsü
<b>TTK</b>	: Türk Ticaret Kanunu
<b>UCP</b>	: Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar
<b>USD</b>	: Amerikan Doları





## ŞEKİLLER

Şekil 1 : Peşin Ödeme.....	35
Şekil 2 : Mal Mukabili Ödeme.....	39
Şekil 3 : Yesaik Mukabili Ödeme.....	41
Şekil 4 : Akreditifli Ödeme.....	54
Şekil 5 : Dönülemez Bir Akreditifin İş Akış Şeması.....	56
Şekil 6 : Rambursman Bankası'nın Dahil Olduğu Bir Akreditifli Ödemenin İşleyişi...67	
Şekil 7 : Devredilebilir Bir Akreditifin İşleyişi.....	96
Şekil 8 : Karşılıklı Akreditifin İşleyişi.....	99
Şekil 9 : Ertelemeli Ödemeli Akreditifin İşleyişi.....	103
Şekil 10: İşletmelerin Dış Ticaret Geçmişi.....	110
Şekil 11: İşletmelerin Yıllık Dış Ticaret Hacimleri.....	110
Şekil 12: İşletmelerin Aracılı İhracat Yapma Oranı.....	111
Şekil 13: İşletmelerin İhracat Yaptıkları Ülkeler.....	112
Şekil 14: İşletmelerin Akreditifin Hukuki Dayanağı Hakkındaki Bilgi Düzeyi.....	113
Şekil 15: Dönülebilir ve Dönülemez Akreditiflerin Kullanım Oranları.....	114
Şekil 16: Teyitli ve Teyitsiz Akreditiflerin Kullanım Oranları.....	115
Şekil 17: Ödeme Şekillerine Göre Akreditiflerin Kullanım Oranları.....	115
Şekil 18: İşletmelerin Rezerv Durumu ile Karşılaşma Oranı.....	121
Şekil 19: İşletmelerin Rezerv Durumu ile Bu Yıl İçinde Karşılaşma Sıklığı.....	124
Şekil 20: İşletmelerin Ünvanları.....	126
Şekil 21: İşletmelerin Bir Holdinge Bağlı Olma Oranı.....	127

## TABLolar

<b>Tablo 1</b> : Yıllara Göre Dünyada Dış Ticaret Hacmi.....	10
<b>Tablo 2</b> : 1980'den Günümüze Türkiye'de İthalat ve İhracatın Gelişimi.....	17
<b>Tablo 3</b> : Ülke Gruplarına Göre Türkiye'nin İhracatı (2002-2003).....	18
<b>Tablo 4</b> : Ülke Gruplarına Göre Türkiye'nin İthalatı (2002-2003).....	20
<b>Tablo 5</b> : Yıllara Göre Dünyada Dış Ticaret Hacmi ve Türkiye'nin Payı.....	22
<b>Tablo 6</b> : Teslim Şekilleri.....	26
<b>Tablo 7</b> : Ödeme Şekillerine Göre Aşamaların Sırası.....	44
<b>Tablo 8</b> : Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (1996-2002)..	45
<b>Tablo 9</b> : Akreditiflerde En Fazla Rastlanan On Uyumsuzluk.....	73
<b>Tablo 10</b> : Türkiye'nin En Çok İthalat Yaptığı Ükelere Göre Akreditifli Ödeme Şeklinin Payı (1996-2002).....	106
<b>Tablo 11</b> : Akreditifli Ödemenin Diğer Ödeme Şekilleri içindeki Payı.....	113
<b>Tablo 12</b> : Akreditifli Ödeme Şeklini Tercih Sebepleri.....	116
<b>Tablo 13</b> : Akreditifli Ödeme Şeklinden Kaçınma Sebepleri.....	117
<b>Tablo 14</b> : İhracatta Akreditif Kullanım Oranının Ülke Gruplarına Göre Dağılımı....	118
<b>Tablo 15</b> : Akreditif İşlemleri Esnasında Bankalarda Karşılaşılan Sorunlar.....	120
<b>Tablo 16</b> : Rezerv Durumu ile Karşılaşan İşletmelerin Yıllık Dış Ticaret Hacimleri..	122
<b>Tablo 17</b> : Akreditif Kullanımı ile Rezervle Karşılaşma Oranı İlişkisi.....	123
<b>Tablo 18</b> : Bankaların Sevk Belgelerine Rezerv Koyma Sebepleri.....	125
<b>Tablo 19</b> : Sektörler ile Akreditif Kullanımı Arasındaki İlişki.....	126

## ÖZET

### **Anahtar Kelimeler: Akreditifli Ödeme, Ödeme Şekilleri**

Dünyada mal ve hizmet ticaretinde yaşanan liberalleşme eğilimlerinin bir uzantısı olarak; teknoloji, iletişim ve ulaştırma alanlarında ortaya çıkan gelişmelerin de etkisiyle uluslararası ticaret konusu önemini artırmış, ülkelerin dış kaynak ihtiyaçlarını karşılamada çok önemli bir unsur haline gelmiştir.

Uluslararası ticaretin gerçekleşmesi esnasında genel olarak beş tane ödeme şekli kullanılmaktadır. Bu çalışmada söz konusu ödeme şekillerinden Akreditifli Ödeme'nin incelemesi yapılmıştır. Akreditifli Ödeme şeklinin firmalar açısından tercih edilme sebeplerini ve konuyla ilgili sorunları önem sırasına göre tespit edebilmek çalışmanın esas amacını teşkil etmektedir.

Altı ana bölümden oluşan çalışmanın birinci bölümünde; uluslararası ticaret kavramı, dünyada ve Türkiye'de dış ticaretin gelişimi incelenmiştir.

İkinci bölümde, dış ticarete kullanılan teslim ve ödeme şekilleri ele alınmış, söz konusu sürecin türleri ile aşamaları üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın üçüncü bölümünde, akreditif irdelenmiştir. Bu doğrultuda akreditifin tanımı yapılmış, hukuki boyutu ortaya konulmuş ve söz konusu ödemenin işleyişi incelenmiştir.

Dördüncü bölümde, akreditifli ödemenin gerçekleştirilmesindeki en önemli faktörlerden dış ticaret belgeleri ele alınmış, her birinin nerede, ne şekilde kullanıldığı açıklanmıştır.

Beşinci bölümde ise akreditif türleri incelenmiştir. Dört ayrı grup altında açıklaması yapılan her bir akreditif türünün özellikleri, hangi amaçla kullanıldıkları ifade edilmiştir.

Çalışmanın son bölümünde ise akreditifli ödeme şeklini kullanan firmalara anket uygulanmıştır.

## SUMMARY

### USAGE REASONS OF DOCUMENTARY CREDIT IN EXPORT: AN AMPRICAL STUDY

**Keywords: Documentary Credit, Payment Types**

The importance of foreign trade subject has been increasing by effects of rapidly developments in technology, communication and transportation areas as a result of liberation trends in goods and service trading that have been experienced in the World and foreign trade has become an important factor in meeting outsource requirements of the countries.

Five payment types are generally being used in the process of realizing foreign trade. In this study, documentary credit which is a payment type, has ben scrutinized. The main aim of this study is to define the reasons of documentary credit to be preferred by the firms and to determine the problems related to the subject according to their priorities.

In the first section of the study that consists of six main chapters, foreign trade concept and the development of foreign trade in the World and in Turkey, have been examined.

In the second chapter, delivery and payment types in foreign trade have been studied, the kinds and stages of this process have been scrutinized.

In the third chapter, documentary credit has been examined. In this connection, its defination has been made and its legitimate dimension has been brought up and this payment in question has been examined in terms of its activity methods.

In the fourth chapter, foreign trade documents that are the most important factors in realizing documentary credit have been examined and explained where and how they are used.

In the fifth chapter, documentary credit types has been examined. Every documentary credit type features, that has been examined under four different groups, have been explained according to their usage purposes.

In the last chapter, a questionnaire has been made with firms that use documentary credit types.

## **GİRİŞ**

Dış ticaretin meydana çıkış nedeni; birbirinden müstakil, bağımsız ve eşit haklara dayanan iki siyasi varlığın yani devletin mevcudiyetindedir. En az iki farklı devletten taraflar, aralarında mal veya hizmet ticareti yapmaya karar verdiklerinde, farklı gelenekler ve hukuki düzenlemeler sebebiyle aralarında bir takım uluslararası teamüller geliştirecek ve uygulayacaklardır.

### **Çalışmanın Önemi**

Dış ticaret konusu geçmişten günümüze kadar çok önemli bir unsur olarak dünya üzerinde var olmuş, toplumlar ve devletler nezdinde özel bir yer edinmiştir. Farklı dönemlerde farklı seyirler izlemiş ve kimi zaman siyasal, toplumsal değişimlere etken olabilecek kadar önem kazanmıştır.

Dış ticaretin düzenlenmesi amacıyla uluslararası toplumun kurduğu ve hukukuna riayet ettiği Milletlerarası Ticaret Odası (MTO), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gibi farklı misyonlara sahip uluslararası teşkilatlar mevcuttur. Söz konusu teşkilatlar, bu sürecin sağlıklı bir şekilde sürdürülmesi için (uluslararası olma niteliği taşıyan) teslim ve ödeme şekillerini uygulamaktadır. Bu kurallar; 165 ülkenin ticaret odaları, banka birlikleri tarafından kabul edilmiştir ve çoğu zaman yerel hukuktan bağımsız olarak işlemektedirler.

### **Çalışmanın Amacı**

Bu çalışmanın amacını, sözü edilen ödeme şekillerinden Akreditifli Ödeme'nin incelenmesi teşkil etmektedir. İncelemenin gerçekleşmesi için sırasıyla Dış Ticaret Kavramı, Teslim ve Ödeme Şekilleri, Genel Olarak Akreditifli Ödeme, Akreditifli Ödemede Kullanılan Belgeler, Akreditif Türleri konuları irdelenmiş ve en son olarak söz konusu ödeme şeklini kullanan firmalar ile bir anket çalışması yapılmıştır.

## **Çalışmanın Metodolojisi**

Söz konusu anket; Sakarya ve İstanbul illerinde yerleşik 33 işletmeye uygulanmıştır. Elde edilen sonuçlar işletmelerdeki yetkililerle yüz yüze görüşmek suretiyle ve elektronik posta vasıtasıyla temin edilmiştir.

## **Çalışmanın Kapsamı**

Çalışmanın birinci bölümünde dış ticaretin tanımı yapılmış, konu hakkındaki teoriler açıklanmıştır. Ödeme araçları, ödeme standartları ve uluslararası teşkilatların vasıtasıyla dünyada dış ticaretin gelişimi incelenmiş ayrıca Cumhuriyet döneminden günümüze dek Türkiye’de dış ticaret konusunda yaşanan gelişmeler ve değişimler ortaya konulmuştur.

İkinci bölümde ilk olarak Dış Ticarete Teslim Şekilleri sıralanmış, açıklamaları verilmiştir. Ardından, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri tarif edilmiş ve genel bir değerlendirmeleri yapılmıştır.

Üçüncü bölümde, bu çalışmanın amacını teşkil eden Akreditifli Ödemeler irdelenmiştir. Öncelikle akreditifin tanımı, tarihçesi, hukuki varlığı gözden geçirilmiş sonrada söz konusu ödemenin işleyişi analiz edilmiştir. Bu doğrultuda; akreditifli ödemede tarafların varlığı ve rolleri ifade edilmiş, bu ödeme şeklinin avantajlarına ve dezavantajlarına değinilmiştir.

Dördüncü bölümde Akreditifli Ödemenin gerçekleştirilmesinde çok önemli bir faktör olan belgeler üzerinde çalışılmıştır. Söz konusu belgelerin kullanım sebepleri açıklanmış, önemlerine değinilmiştir ve Ticari Belgeler, Resmi Belgeler, Taşıma Belgeleri, Sigorta Belgeleri ve Finansman Belgeleri adlı başlıklar altında incelemeleri yapılmıştır.

Çalışmanın beşinci bölümünde Akreditif Türleri; Sağladığı Güvence Açısından, İkinci Bir Bankanın Teyit Etmiş Olmasına Göre, Ödeme Şekillerine Göre ve Özellikli

Akreditifler adlı dört başlık altında incelenmiştir. Her birinin kullanım sebebi ve amacı ifade edilmiş, örnekler verilerek şekiller yardımıyla izah edilmiştir.

Altıncı bölümde ise Akreditifli Ödeme Şekli kullanan işletmelerle yapılan anket çalışması irdelenmiştir. Ankete verilen cevaplar, elde edilen oranlar ifade edilmiş ve birbirinden farklı sorulara verilen cevaplar karşılaştırılarak aralarındaki ilişkiler ortaya konulmuştur. Böylece; akreditifin ne kadar kullanıldığının ve tercih edildiğinin, işletmelerin özelliklerinin ve akreditifle ilgili sorunlarının önem sırasına göre neler olduğunun tespitine gayret edilmiştir.



## 1. DIŞ TİCARET KAVRAMI VE GELİŞİMİ

Uluslararası ticaret asırlardan beri insanlığın üzerinde çalıştığı, planlama ve teoriler ürettiği özel bir konudur. Bir çok ünlü düŐünür ve iktisatçı bu geliŐmelere katkıda bulunmuŐtur.

Bugün ülkelerin birbirleriyle ticari ilişkiler kurmasının sebepleri temelde hep aynıdır. Bunlar toplumsal ve kültürel tercihler, uzmanlaşma, nisbi stnlkler, gümrük tarifelerinin azaltılması, ödeme kolaylıkları ve uzmanlaşma Şeklinde sıralanabilir. Bireylerde olduğu gibi toplumlar da her mal ve hizmeti eşit Şartlarda retemezler. Herkes en iyi yaptığını, üzerinde uzmanlaŐtıđını üretilip öbür ihtiyaçlarını diğerlerinden sağlarsa; taraflar daha yüksek standartlara ulaŐacaklardır [Kreinin, 1995: 17].

Tarih boyunca, değişen koşullar sebebiyle ulusların ticaret yapma sebeplerine yönelik olarak farklı teoriler ve yaklaŐımlar üretilmiŐ ve denenmiŐtir. Dış ticaret ile ilgili verilebilecek en önemli teorilere rnekler; Merkantilizm, Liberalizm, Mutlak stnlk ile Karşılaştırmalı stnlk Modelleri, rnn Hayat Devreleri Teorisi ve Stratejik Ticaret Teorisi olarak sıralanabilir. Bu görüŐler aşağıda ifade edilmiştir.

Uluslararası ticarete yönelik olarak geliŐtirilen doktrinlerden geçmiŐte en popüler olanı Merkantilizm, 2. Dünya Savaşı'nın sonrasında özellikle de 20. yüzyılın son çeyreğinden beri de Liberalizmdir. Bu yaklaŐımlardan ilkindeki düşünce, dünya servetinin sabit olduğu, dahası; ticaret yapanlardan birisi kazanırken diğerinin kaybettiği yani tarafların çıkarları arasında bir çatıŐmanın olduğudur. Bu düşünce Sanayi Devrimi sonrasında pazar arayıŐının problem olarak ortaya çıkmasıyla geçerliliğini yitirmiŐ ve koruyucu politikalar yerini rekabete açık, bireysel giriŐimin teşvik edildiği, bireysel çıkarların sonuçta toplumsal çıkarlara da hizmet ettiği düŐüncesine sahip Liberalizm'e bırakmıştır [Seyidoğlu, 2003: 14-16].

Liberalizm düŐüncesi, fiyat mekanizmasının ekonomik hayatta düzeni sağlayacağını, devletin ekonomiye müdahalesinin gereksiz olacağını belirtmektedir. Bu teorinin varsayımına göre uluslararası ticarete tarafların ikisinin de kazançlı olduğu,



uzmanlaşma ve işbölümü sayesinde dünya kaynaklarının verimliliğinin arttığı, yüksek üretim ve tüketim düzeyleri sayesinde yaşam standartlarının yükseldiği yani dünya servetinin sabit olmadığı anlaşılmıştır [Seyidoğlu, 2003: 14-16]. Dış ticaretini libere eden bir ülke diğer ülkeler için yeni piyasa olanakları yaratmış ve / veya mevcut piyasayı daha cazip ve elverişli hale getirmiş demektir. Bu olgu diğer ülkelerin ihracatını arttırabileceği gibi artan ihracat gelirlerinin yarattığı olanaklar sonucu ithalat talebini de arttırabilir. Dolayısıyla tarife indirimi yaparak liberasyona giden ülkenin ihracatı da artabilir, ihracatını libere eden bir ülkenin ithalatı da artabilir [Kalaycıoğlu, 1991: 84].

Esas olarak Liberalizm, 1776'da uluslararası ticareti ilk kez bilimsel olarak açıklayan Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne dayanmaktadır. Ondan 40 yıl sonra da David Ricardo Karşılaştırmalı Üstünlükler Modeli'ni ortaya koymuştur [Seyidoğlu, 2003: 17]. Her iki yaklaşım da emek-değer teorisi öngörülerek ortaya atılmıştır.

Mutlak Üstünlükler Teorisi'ne göre, bir ülke karşı ülkeye kıyasla hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa; o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç ederek pahalıya üretebildiklerini ithal etmelidir. Ancak bu teori uluslararası ticaretin sınırlı bir bölümünü açıklayabilmektedir. Ricardo'nun, Adam Smith'in analizlerini geliştirerek ortaya attığı Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ise güçlü bir yapıya sahiptir ve bugün dahi dış ticaretin temelini oluşturduğu kabul edilmektedir. Ricardo'ya göre üzerinde durulması gereken, bir ülkenin malları diğer ülkeden daha ucuza üretmiş olması değil; üretimdeki üstünlüklerin derecesidir. Ülke hangi malların üretiminde daha yüksek oranda bir üstünlük sahibi ise o mallarda uzmanlaşmalıdır. Örnek olarak sekreterinden çok daha hızlı yazı yazabilen bir profesörün, mesleğini yapması daha da avantajlı olduğu için yazma görevini sekreterine devretmesi ve kendi işiyle meşgul olması beklentisi gösterilebilir [Seyidoğlu, 2003: 17].

Ancak Ricardo'nun yaklaşımı statik bir model olup, sabit maliyetler ve tam uzmanlaşmaya dayanmaktadır. Ayrıca modelde verimlilik farklarına değinilmemiştir.

Uluslararası ticarete teknolojik gelişmelerin etkisi ise Raymond Vernon tarafından Ürünün Hayat Devreleri Teorisi'nde incelenmiştir. Teoriye göre, herhangi bir ürünün hayat devresinde üç aşama vardır, bunlar; Yenilik, Olgunlaşma ve Standartlaşmadır. Üretimin ilk dönemi olan Yenilik aşamasında yeni ürünü geliştiren firma, tekeli bir güce sahiptir ve daha çok yerli piyasaya yönelik üretim yapmaktadır. Üretimin Olgunlaşma aşamasında ürüne ait teknolojiye diğer firmalar tarafından da ulaşılır ve buna bağlı olarak piyasadaki üretici sayısı artar. Üretici sayısının artmasına paralel olarak yeniliği ilk gerçekleştiren firmanın monopolistik karı azalmaya başlar. Ürünün ve üretim teknolojisinin standart hale geldiği aşama, üretimde son aşamadır. Bu aşamada üreticiler arası fiyat rekabeti söz konusudur. Dolayısıyla daha düşük maliyetli kaynaklar önem kazanmaktadır. Bu çerçevede gelişmekte olan ülkelerdeki niteliksiz veya yarı nitelikli ucuz işgücü, gelişmiş ülkeleri bu ülkelere dolaysız yatırıma sevk etmektedir. Ürünün Hayat Devreleri Teorisi'nde, dolaysız yatırımların nedeni; yenilikçi firmanın teknolojik üstünlüğünü ve tekeli avantajını koruma isteğidir [www.foreigntrade.gov.tr].

Krugman ve diğer yeni ticaret teorisyenleri tarafından ortaya konulan Stratejik Ticaret Teorisi ise, temel politika argümanı olarak uluslararası ticarete ortaya çıkan rantların kazanılması amacıyla devletin dış ticarete müdahalesine dayanmakta ve Mukayeseli üstünlüğe dayanmayan ticareti ele almaktadır. Bu teoriye göre bir çok piyasada uluslararası rekabet oligopolcü olduğundan fiyat üretim maliyetini aşmakta, böylece ithal eden ülkeler ihraç eden firmalara bir rant ödemek zorunda kalmaktadır. Bu ise devletlerin dış ticarete müdahalesine zemin hazırlamaktadır. Oligopolcü piyasa yapısında devlet, dış ticarete ihracat yardımları ve ithalat sınırlamaları gibi politikalarla müdahale ederek kendi ülkesindeki refahın artması için çalışırlar [www.foreigntrade.gov.tr].

20. asrın ikinci yarısından beri; ekonomik hudutların siyasi hudutlar gibi milli kalmadığı görülmektedir. Ekonomik büyüme dünya çapında olmakta ve milli ekonomiler artık uluslararası olma yolunda epeyce yol kat etmektedirler. Dolayısıyla dünyada ekonomik anlamda bütünleşme önlenemez bir hal almaktadır [Ataman ve Sumer, 1996: 3]. Geçmişteki koşulların tersine dünyada diğer ülkelerden izole olan bir devlet kalmamış;

her biri bir diğeri ile ekonomik, sosyal ve kültürel ilişkilerle karşılıklı bağımlılık kurma durumuna geçmiştir.

Dünya ekonomisinde özellikle son yirmi yıl içinde esnek döviz kurları, bölgesel ekonomik birleşmeler, yeni sanayileşmiş ülkelerin gelişmiş ülkelerin pazarlarına imalat sanayi ürünleri ile hızla girmeye başlamaları, gelişme yolunda olan ülkelerin artan dış borçları, uluslararası para sisteminde reform çalışmaları, Doğu Avrupa ekonomilerinin yeniden yapılanma ve dışa açılma politikaları sonucunda serbest piyasa ekonomisine geçmeleri, küreselleşme gibi konularda temel yapısal ve çok önemli değişimler meydana gelmiştir [Karluk, 2002].

Bahsedilen bütünleşme politik ve coğrafi gibi şekillerde gerçekleşmekte; ülkeler karşılıklı olarak gümrük duvarlarını indirmek suretiyle birbirlerine sınırlarını daha fazla açmakta ve ticaretin daha fazla yapılmasını teşvik ederek toplumlarının zenginliğini arttırmak gayesini gütmektedirler.

Sonuç olarak günümüzde siyasi hudutların mal ve hizmet akımlarını engelleyen birer havuz olduğu, her geçişin biraz daha pahalılığa sebebiyet verdiği dünyada artık zamanla bu engellerin de ortadan kalkacağı; mevcut siyasi düzenin yerini ekonomik çıkarlara dayanan bir dünya devletine bırakacağı görüşü hakimdir [Ataman ve Sumer, 1996: 3].

Ekonomik faaliyetlerin daha geniş bir saha içinde cereyanını temin ederek üretim faktörlerinin en verimli alanlarda kullanılması suretiyle maliyetleri düşürmek, üretimi ve tüketimi arttırarak ekonomik refahı yükseltmek maksadıyla ekonomik entegrasyonu sağlamak, siyasi hudutların olumsuz etkilerini gidermek maksadıyla günümüzde girilen en önemli teşebbüs Avrupa Ekonomik Topluluğu, daha doğru bir deyim ile Avrupa Birliği' dir [Ataman ve Sumer, 1996: 4].

### **1.1. Dış Ticaretin Tanımı**

Uluslararası ekonomik faaliyetlerin başında ülkeler arası mal alım ve satımları gelmektedir ki mal akımları, uluslararası ekonomik işlem türleri içinde belki de en

eskisidir. Teknoloji, ulaştırma ve haberleşme olanaklarının gelişmesi ve gümrük tarifelerinin çok taraflı biçimde indirilmesi ile birlikte, uluslararası mal akımları hızlı biçimde artış kaydetmiştir. Nitekim istatistikler 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde dünya ticaret hacminin, dünya üretiminden daha fazla arttığını göstermektedir. Uluslararası ekonomik olayların sadece mal akımlarından ibaret olması 21. yüzyıl koşullarında düşünülemez. İnsan ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik önemli bir işlem grubu da hizmet akımlarıdır, ancak bu işlemlerden ilki yani mal akımları; geleneksel açıdan taşıdığı ağırlık nedeniyle özel bir öneme sahiptir. Bu yüzden dış ticaretin yalnızca mal alım ve satımlarından ibaret olduğu görüşleri de mevcuttur [Seyidoğlu, 2003: 3].

Bu bilinenlerin doğrultusunda dış ticaretin dar anlamdaki tanımını "İki bağımsız ve siyasi varlığın arasında gerçekleşen, mal ve hizmetlerin sınır ötesi alım ve satımı" şeklinde yapılabilir [Tunahan, 2004].

Yukarıda açıklananlara dayanarak geniş anlamda dış ticareti ise; mal ve hizmetlerin ülkelerden, ülke gruplarından veya aynı ülkede yer alan özel bir bölgeden geçici veya kesin olarak alınması veya gönderilmesi ve karşılığının da yerel para veya döviz veya mal/hizmet ile ödenmesi üzerine kurulu bir ticaret olarak tanımlamak mümkündür [Tunahan, 2004].

## **1.2. Dünyada Dış Ticaretin Gelişimi**

Ortaçağda; imparatorluklar dönemindeki şartlardan ötürü sınırların geniş ve ticari faaliyetlere yönelik engellerin ise az olduğu görülmektedir. Zamanın koşulları göz önüne alındığında, ticaretin oldukça canlı olduğu ve insanlığın bundan faydalanmayı başardığı söylenebilir. Ancak Fransız Devrimi ile başlayan hürriyet ve millileşme istekleri; imparatorlukların dağılmasına, dünya savaşlarına ve ülkeler arasında yüksek gümrük duvarlarının oluşumuna ve korumacılık anlayışlarının oturmasına sebep olmuştur.

Tüm dünyada benimsenmiş bulunan korumacı politikalar özellikle 2. Dünya Savaşı'nın ardından değişmiş; Avrupa kıtasında ABD'nin de desteğiyle ekonomik anlamda bütünleşme hareketleri başlamış ve karşılıklı bağımlılık tesis edilmiştir. Özellikle Transatlantik ilişkilerin gelişmesi ve Soğuk Savaş Dönemi'nin de sona ermesiyle duvarlar kalkmış; ticari faaliyetlerin küresel anlamda artışı sağlanmıştır. Bu artışta; artan refah düzeyine duyulan özlemin gelişmekte olan ülkelerce benimsenmesini sağlayan, gelişen iletişimin önemi de vurgulanmalıdır. Bu yüzden çoğu yıllar üretim artışından daha fazla dış ticaret artışı gerçekleşmiştir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, uluslararası ticaret devamlı olarak dünya ekonomisindeki büyümenin üzerinde bir performans göstermiştir. 1990-1995 yılları arasında dünya üretimi yıllık ortalama olarak % 2 artarken, dünya ticareti % 6,2 oranında büyümüştür. Bu hızlı büyümenin en önemli nedeni ülkelerin giderek ticareti serbestleştirmeleri ve bu yöndeki müzakerelere ağırlık vermeleridir. Bu gelişmelerin sonucunda, sanayileşmiş ülkelerin ithalata uyguladığı vergiler, 1950'li yıllarda % 40'lar civarında iken, bugün % 3-4'ler seviyesine gerilemiştir. Dünyanın diğer bölgelerinde de aynı yöndeki politikalar ağırlık kazanmıştır [www.tbb.gen.tr].

Aşağıdaki tabloya göre dünyada ticaret hacminin devamlı arttığı; özellikle 1970'li ve 1990'lı yıllarda büyük sıçramaların olduğu görülmektedir. 1973'te petrol fiyatlarının pahalılaşması ve 1993 sonrasında Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerinin birbirleriyle yaptıkları ticaretin de dış ticaret rakamlarına eklenmesinin bu hızlı artışa katkısı büyüktür. Ancak bu süreç devam etmemiş; düşük hızla yükselmeye dönüşmüştür. Bunun sebeplerinden biri ise 1990'lı yılların sonlarında önce Uzakdoğu'da sonra Rusya'da ortaya çıkan ekonomik krizlerin neden olduğu talep daralmasıdır.

Dünyada yıllara göre gerçekleşen dış ticaret rakamları aşağıdaki gibidir:

**Tablo 1: Yıllara Göre Dünyada Dış Ticaret Hacmi**

<b>Yıllar</b>	<b>Dünyada Dış Ticaret Rakamları (Milyon USD)</b>
1938	23.470
1948	66.000
1958	107.391
1963	163.000
1973	589.000
1980	1.971.700
1990	3.438.300
1993	3.752.000
1995	5.175.300
1997	5.604.800
1999	5.824.900
2000	6.330.500
2001	6.144.400
2002	6.406.400

Kaynak: [www.foreigntrade.gov.tr]

### **1.2.1. Uluslararası Örgütlenmeler ve Dış Ticaretteki Etkinlikleri**

2. Dünya Savaşı sonrası “iktisadi birleşmeler çağı” olarak nitelendirecek kadar iktisadi birlikler oluşturulmuş, ancak sözü edilen birliklerin önemli bölümü ya faaliyetini sürdürmemiş ya da tamamen yeni düzenlemelerden geçirilmiştir. Değişen dünya koşulları içinde bu hareketler bugün de yaygın biçimde görülmektedir. İktisadi birleşme akımları genellikle iki yönlü olup; coğrafi bölge temeline dayanan ve ortak din, siyaset, ekonomik rejim faktörlerine dayanan gruplaşmaları kapsar. İlk gruba örnek olarak Avrupa Birliği (AB), Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA), Kuzey Amerika Serbest Ticaret Birliği (NAFTA), Asya ve Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC), Güney

Doğu Asya Milletleri Birliği (ASEAN) ve ikinci gruba da Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD), Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gösterilebilir. Aşağıda bu gruplaşmalar açıklanmıştır [Seyidoğlu, 2003: 247-258]:

1956'da Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ismiyle kurulup bugün Avrupa Birliği adını alan ve artık siyasi amaçlara da sahip olan kuruluş; siyasi sınırların olumsuz etkilerini azaltmayı ve toplumsal refahı yükseltmeyi başaran, ekonomik işbirliğini gerçekleştiren örnek bir teşkilat olmuştur. Ticaret hacmi APEC ten sonra en yüksek olan kuruluş AB olup, 2004 teki genişleme süreci sonrası dünya ticaret hacminden aldığı payın % 10 kadar daha artması beklenmektedir.

İngiltere'nin "Avrupa'daki birleşmenin bir Gümrük Birliği değil, Serbest Ticaret Bölgesi hareketi biçiminde olması" savı AET tarafından reddedilmesine sebep olunca, bu ülkenin AET'ye katılmak için yapacağı görüşmelerde pazarlık gücünü artırma amacına yönelik adeta "geçici" bir kuruluş olarak EFTA oluşturulmuştur. EFTA'nın, AB'den farklı olarak sermaye ve hizmetlerin serbest dolaşımı gibi özellikleri ve üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesi ve ortak ticaret politikası yoktu. Ancak grup üyelerinin bir çoğu zaman içerisinde AB'ye tam üye olup EFTA'dan ayrılmışlardır. Mevcut EFTA üyeleri İsviçre, Norveç, İzlanda dan ibarettir. 1991'de yapılan anlaşmayla AET ile EFTA ilişkilerini çok yönlü geliştirmiş; sanayi malları üzerinde serbest ticaret, işgücü, sermaye ve hizmetlerin serbest dolaşımı sağlanmış dolayısıyla Avrupa'da geniş bir serbest pazar oluşturulmuştur. EFTA başarılı bir gruplaşma hareketi olduğunu ispat etmiştir. Gerek AB gerekse EFTA, OECD'nin alt grubu olarak düşünülebilir çünkü her ikisinin üyeleri de aynı zamanda OECD üyesidirler.

Coğrafi bölge temeline göre entegrasyonun bir başka alanı olan NAFTA 1992'de ABD, Kanada ve Meksika tarafından oluşturulan; Kuzey Amerika'nın bir serbest ticaret bölgesi haline gelmesini amaçlayan bir kuruluştur. Birçok düzenleme ve anlaşmayı kapsayan; dış ticaret ve dış yatırımlarda adeta bütünleşmeyi hedef alan, üyeler arasında gümrük vergilerini sıfırlamayı öngören, özellikle Meksika'nın ekonomik sorunlarını ortadan kaldırması beklenen iktisadi bir birliktir.



Altı Güneydoğu Asya ülkesinin üyesi olduğu ASEAN ise, AB ve NAFTA karşısında tamamen bölgesel nitelik taşıyan bir kuruluştur. Ticareti serbestleştirme, ekonomik ve mali konularda işbirliği sağlama, ortak sanayi tesisleri kurma amaçlı çalışmalar yürütmektedir.

Asya ve Pasifik ülkeleri arasında 1989'da kurulan bir başka oluşum olan APEC bölgeler arası bir işbirliği kuruluşu olup, sadece görüşme forumu niteliği taşımakta ve ortak politika belirleme özelliği bulunmamaktadır. APEC, ekonomik bloklar içinde ticaret hacmi en yüksek olan grup olup dünya ticaretinin neredeyse yarısı bu bölgede gerçekleşmektedir.

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı (OECD) bugün 24 üyeli bir birlik olup, 1950'de üye ülkelerin dış ödemelerini düzenlemek amacıyla kurulan Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü (OEEC)'nin büyümesi sonucu 1961 yılında aldığı son haldir. Milletlerarası ticaretin ve ekonomik ilişkilerin düzenli ve sağlam bir işbirliğine dayandırılması fikriyle kurulmuştur.

Uluslararası ticarete en önemli kuruluşlardan olan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), üye ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesi ve uluslararası ticaret üzerinde etkili olan diğer kuralların oluşturulması için sürekli bir müzakere forumu niteliğindedir. Amacı dünya kaynaklarının en iyi şekilde kullanılması, üretim ve ticaretin genişlemesi, hayat standartlarının yükseltilmesidir. 1948 yılında kuruluş yasası hazırlansa da dünya ülkelerince itibar edilmeyen ve hiç işlerlik kazanamayan Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) yerine kurulmuştur. ITO'nun yerine geçici olarak imzalanıp taraf ülkelerce yaygınlaştırılan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) zamanla sürekli bir kuruluş haline dönmüş ancak Uruguay Görüşmeleri sonucu kurulan DTÖ'nün bir parçası haline getirilmiştir [Akin, 1999: 6].



### 1.2.2. Ödeme Araçları ve Ödeme Standartları

Ticaretin gerçekleşebilmesinin şartlarından birisi ödemenin şeklidir. Tarih boyunca bir çok ödeme şekli kullanılmış; insanlar mevcut koşullara en uygun araçları ve standartları bulmaya gayret etmişlerdir. Meydana gelen olaylar, tarafların beklentileri, stratejik hesaplar ve alıcı-satıcı arasında pazarlığın seyri, insanoğluna farklı zamanlarda, farklı işlemler yaptırmıştır. Ödeme araçlarına aynı ödemeler, milli para, kliring ödemeleri, altın örnek olarak gösterilebilir.

Günümüzde ulusal merkez bankaları tarafından altının karşılığı olarak basılan banknotlar ve madeni paralar standart haline gelmiştir. İnternet ve dolayısıyla elektronik ticarete yaşanan gelişmeler ise yeni ödeme sistemlerinin ve bunun da ötesinde elektronik para (e-para) çözümlerinin gündeme gelmesine yol açmıştır. Öte yandan klasik ödeme araçları olarak banknot, madeni para, kredi kartı ve çeklerin güvenlik açıklarını önlemek bir yana operasyonel olarak ödeme işlemini kolaylaştırabilmek ve e-para kullanımını teşvik etmek üzere bir çok yeni ödeme sistemi kullanıma alınmıştır.

Elektronik para, elektronik çek, Elektronik Fon Transfer Sistemi (EFT), Elektronik Menkul Kıymet Transfer Sistemi (EMKT) yeni kullanılmaya başlanan ödeme sistemlerine örnek olarak gösterilebilir [[www.eft.tcmb.gov.tr](http://www.eft.tcmb.gov.tr); [www.e-ticaretmerkezi.net](http://www.e-ticaretmerkezi.net)].

Ayrıca 1914'e kadar Altın Standardı (Gold Standard), 1914-1944 döneminde Altın Külçe Standardı (Gold Bullion Standard), 1944-1971 döneminde Bretton-Woods ismiyle de anılan Altın Döviz Standardı, 1971-1973 arasında Sabit Döviz Kuru ve 1973 ten bugüne dek Dalgalı Döviz Kuru Sistemi tercih edilen ödeme standartları olmuştur [Ataman ve Sumer, 1996: 8].

Altın Standardı, çok eskilerden başlayarak 1914'lere kadar altının taşınan veya ankeslerde bulundurularak karşılığında banknotların tedavüle sürüldüğü bir şekilde kullanılmış yaygın bir ödeme standardıdır. 1. Dünya Savaşı ile birlikte enflasyon artışı ve altın stoklarının küçülmesi sonucunda altın külçelerin kullanılmaya başlandığı; milli

paraların altına tahvil edilmek suretiyle ödemelerin milli para yahut altın karşılığı nispetince gerçekleştirildiği bir sistemdir. 2. Dünya Savaşı'nın büyük yıkımı sonrasında altın stoklarının neredeyse tükendiği Avrupa ülkeleri, altın zengini ABD'nin ev sahipliğini gerçekleştirdiği Bretton-Woods Konferansları'nda Altın Döviz Standardını kabul etmiş ve böylece USD'nin altına değiştirilebilen bir döviz olarak kullanılmasına başlanılmıştır. Bu ise 1971'e kadar sürmüş; ABD'nin enflasyon ve ödemeler dengesindeki açıkları sebebiyle USD'nin altına tahvil imkanı durdurulmuş ve uluslararası ödemelerin yapılması için milli paralar arasında bir parite tespit edilmiştir. Ancak 1973'ten itibaren de milli paraların aralarında sabit bir orandan değiştirilmesi usulü terk edilip dalgalı kur sistemine geçilmiştir [Ataman ve Sumer, 1996: 8-13].

Dalgalı kur sisteminin teorik temeline göre; dış ticaret açığı veren bir ülkenin parasına diğer ülkelerce olan talep azalacak, buna karşın o ülkenin diğer ülkelerin paralarına olan talebi artacaktır. Bunun sonucunda bahsedilen paranın değeri, dış ödemeler dengesi fazla veren ülkelerin parasına karşı düşecektir [Özdemir, 1999: 393].

Anlaşılacağı üzere değişen koşullar ve ihtiyaçlar yüzünden bir çok ödeme standardı ve aracı geliştirilmiş, uygulanmıştır. Dünyada gerçekleşen bu değişimlerin Türkiye'deki etkisi aşağıdaki başlık altında incelenmiştir.

### **1.3. Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi**

Türkiye Cumhuriyeti; kuruluşunun ilk zamanlarında gerek yıllardan beri süregelen savaşların yıkımı, gerekse nitelikli işgücünün eksikliği sebebiyle ekonomik ve ticari konularda çok sıkıntılar yaşamıştır. Cumhuriyet dönemi olarak adlandırılan 1923-1950 tarihleri arasında Türkiye'nin ithalatını sanayi ürünleri, ihracatını ise hammadde ve tahıl oluşturmuştur. Kapitülasyonların kaldırılmasına rağmen önceki anlaşma koşullarından ötürü 1929'a kadar gümrük tarifeleri değiştirilememiş, tüm dünyada uygulanan korumacılığa paralel kliring sistemi benimsenmiştir. 1937'deki dış ticarete serbesti denemesinde açık ortaya çıkınca kısıtlamalar tekrar konulmuştur. 2. Dünya Savaşı esnasında ülkenin dış ticareti uluslararası ekonomik koşullardan etkilendiği için

hükümet 1940'ta çıkarılan Milli Koruma Kanunu (MKK) ve gümrük tarifeleriyle dış ticaretin tümünü denetimi altına almıştır. DP iktidarının varolduğu 1950-1960 döneminde ithalatta liberasyona gidilmiştir. Ancak hızlı artış ve açık sebebiyle ülkenin dış ticareti tekrar hükümetin denetiminde yapılmaya başlanmıştır, bu dönemde de ihracatta tarım ürünleri ağırlıklı paya sahip olmuştur. 1960-1980 arası ise planlı bir dönem olarak gerçekleşmiş; ihraç mallarında tarım ürünlerinin ağırlığı azaltılmış, sanayi ürünlerinin payı artırılmıştır. Türkiye'nin ticaret hacminde ciddi artışlar olmuştur ancak 1973'te tüm dünyada petrol fiyatlarının artışı sonucu döviz sıkıntısı başgösterdiği için ithalata kısıtlamalar getirilmiştir. 1980 sonrasında ise liberalleşme benimsenmiş; kambiyo kontrollerinin kaldırılması, TL'nin konvertibl oluşu, serbest yabancı sermaye politikaları, ihracatın parasal teşviklerle artırılması, dış ticarete denetimin kaldırılması, rekabetin özendirilmesi ve serbest piyasa ekonomisine geçiş için çalışmaların hızlandırılması gibi birçok konuda önemli değişiklikler yapılmıştır [Koban, 2002c: 1-3]. Cumhuriyet tarihi boyunca Türkiye'nin dünyaya entegrasyonu, refah seviyesinin artışı, ihracata dayalı kalkınma konularında çok büyük gelişmelerin bu dönemde yaşandığı bir çok çevre tarafından kabul görmektedir.

Türkiye, Avrupa Birliği ile entegrasyon çabaları doğrultusunda 1995 yılında AB ile Gümrük Birliği Anlaşması imzalamıştır. 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Türkiye ve AB ülkeleri arasında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşması sonucunda; AB ülkeleri ile yapılan sanayi malları ticaretinde tüm korumalar kaldırılmış, diğer ülkeler ile olan ticarete de AB'nin Ortak Gümrük Tarifesi uygulanmaya başlanmıştır. Bu durum dış ticaret dengesinin 1996 yılında bir miktar bozulmasına neden olmakla birlikte, 1997 yılında ihracat % 13 oranında artarak 26,2 milyar USD, ithalat ise % 11,3 oranında artarak 48,6 milyar USD seviyesine ulaşmıştır. Aynı yıl dış ticaret hacmi 74,8 milyar USD, dış ticaret açığı da 22,3 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Nitekim DTÖ tarafından 1997 yılında yayımlanan "Dünya Ticaretindeki Gelişmeler" adlı rapora göre, Türkiye dış ticaret hacmi en hızlı artan ve böylece dış ticaret dinamizmi en yüksek olan dünyanın 21 ülkesi arasında yer almıştır [www.tbb.gen.tr].

Türkiye'de ihracatı artırmak amacıyla özellikle 1980'lerin başlarından itibaren çeşitli şekillerde teşvikler uygulanmıştır. 1980 sonrasında ihracatta bürokratik formaliteler

azaltılmış ve basitleştirilmiştir. Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu (TPKK) hakkında değişiklikler yapılmaya başlanmış ve özellikle 11.08.1989'da yayımlanan 32 Sayılı Karar ile kanun daha da liberalize edilmiştir. Türk parasının kıymetini korumak amacıyla, Türk parasının yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesine, döviz ve dövizli temsil eden belgelere ilişkin tüm işlemler ile dövizlerin tasarruf ve idaresine, Türk parası ve Türk parasını temsil eden belgelerin ithal ve ihracına, kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemlere, prim tahsili suretiyle bedelsiz ithal izni vermeye, ihracata, ithalata, özelliği olan ihracat ve ithalata, görünmeyen işlemlere, sermaye hareketlerine ilişkin kambiyo işlemlerine ait düzenleyici, sınırlayıcı esaslar bu karar ile tayin ve tespit edilmiştir [www.mevzuat.net].

Son yıllarda ise parasal teşvikler yerini üretim ve yatırım safhasındaki teşviklere bırakmıştır. Bu çerçevede Türk Eximbank aracılığı ile ihracatçıya kredi, garanti ve sigorta desteği sağlanmaktadır.

Ulaşım ve iletişim altyapısının geliştirilmesi, girdi maliyetlerinin dünya ile rekabet edebilecek bir düzeye çekilmesi, uluslararası bir mevzuata uyum sağlanması ve etkin bir üniversite-sanayi işbirliğinin gerçekleştirilmesi amaçlanmaktadır [Koban, 2002c: 6].

Türkiye'nin 1980-2003 dönemine ait dış ticaret rakamları tablosu aşağıda verilmiştir.

**Tablo 2: 1980'den Günümüze Türkiye'de İthalat ve İhracatın Gelişimi**

Yıllar	İhracat (Milyon USD)	İthalat (Milyon USD)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
1980	2.900	7.900	36,70
1983	5.700	9.200	61,95
1986	7.500	11.100	67,56
1989	11.600	15.800	73,41
1991	13.600	21.000	64,76
1993	15.345	29.428	52,14
1995	21.637	35.709	60,59
1997	26.261	48.559	54,08
1999	26.587	40.671	65,37
2000	27.775	54.503	50,96
2001	31.334	41.399	75,69
2002	35.761	51.270	69,75
2003	46.878	68.734	68,20

Kaynak: [www.foreigntrade.gov.tr]

Görüldüğü gibi Türkiye'nin ihracatında sürekli bir artış söz konusudur. Kasım 2000 ve Şubat 2001'deki ekonomik krizlerden beri en yüksek artış 2003 sonunda gerçekleşmiş olup, 1995 ile 2000 yılları arasında oldukça düşük seyreden ihracatın ithalatı karşılama oranı son yıllarda % 70 seviyesine ulaşarak normale dönmüş gözükmektedir.

2003 ihracat raporlarına göre Türkiye ihracatının % 64,6'sını OECD ülkelerine yapmaktadır. OECD içinde ağırlık Avrupa ülkelerinin olup; ihracatın yaklaşık % 1,1'i EFTA ülkelerine, % 51,9'u AB ülkelerine ve % 11,5'i diğer OECD ülkelerine yapılmaktadır. OECD dışında ise ihracatın % 6,3'ü BDT, % 15,4'ü İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere yapılmıştır. Sadece Almanya'nın Türkiye'nin ihracatındaki payı % 16 gibi çok yüksek bir seviyededir [www.foreigntrade.gov.tr].

Dolayısıyla ihracat artışının istikrarsız, pazar çeşitliliğinin ise yetersiz olduğu söylenebilir.

Türkiye'nin 2002 ve 2003 yıllarına ait ihracat rakamlarının çeşitli ülke gruplarına göre dağılımı tablosu aşağıda verilmiştir. Görülmektedir ki Almanya en çok bağımlı olunan devlettir. Türkiye'nin coğrafi ve ekonomik birliklere yaptığı ihracatın miktarı aşağıda verilmektedir.

**Tablo 3: Ülke Gruplarına Göre Türkiye'nin İhracatı (2002-2003)**

<b>Gruplar</b>	<b>2002 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>2003 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>Değişim (%)</b>
OECD Ülkeleri	23.553	65,3	30.263	64,6	28,5
1. AB Ülkeleri	18.459	51,2	24.350	51,9	31,9
2.EFTA Ülkeleri	409	1,1	533	1,1	30,3
3. Diğer OECD Ülkeleri	4.686	13,0	5.380	11,5	14,8
Türkiye Serbest Bölgeleri	1.438	4,0	1.893	4,0	31,6
OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	11.068	30,7	14.722	31,4	33,0
1. Avrupa Ülkeleri + BDT Ülkeleri	3.447	9,6	4.681	10,0	35,8
2. Afrika Ülkeleri	1.697	4,7	2.111	4,5	24,4

3.Diğer Amerika Ülkeleri	241	0,7	255	0,5	5,9
4.Ortadoğu Ülkeleri	3.576	9,9	5.037	10,7	40,9
5.Diğer Ülkeler	2.107	5,8	2.638	5,6	25,2
Genel Toplam	36.059	100,0	46.878	100,0	30,0
<b>Seçilmiş Ülke Grupları</b>	<b>2002 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>2003 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>Değişim (%)</b>
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	1.042	2,9	1.546	3,3	48,4
Karadeniz Ekonomik İşbirliği	3.477	9,6	4.816	10,3	38,5
Bağımsız Devletler Topluluğu	2.279	6,3	2.937	6,3	28,9
Türk Cumhuriyetleri	619	1,7	888	1,9	43,3
İslam Konferansı Teşkilatı	5.196	14,4	7.232	15,4	39,2

Kaynak: [www.foreigntrade.gov.tr]

Türkiye'nin 2002 ve 2003 yıllarına ait ithalat rakamlarının çeşitli ülke gruplarına göre dağılımı da aşağıdaki şekildedir.

**Tablo 4: Ülke Gruplarına Göre Türkiye'nin İthalatı (2002-2003)**

<b>Gruplar</b>	<b>2002 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>2003 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>Değişim (%)</b>
OECD Ülkeleri	32.984,5	64,0	43.543,7	63,4	32,0
1. AB Ülkeleri	23.321	45,2	31.495,5	45,8	35,0
2. EFTA Ülkeleri	2.512	4,9	3.355,3	4,9	33,5
3. Diğer OECD Ülkeleri	7.151,4	13,9	8.692,9	12,6	21,5
Türkiye Serbest Bölgeleri	574,5	1,1	586,4	0,9	2,0
OECD Üyesi Olmayan Ülkeler	17.994,8	34,9	24.604	35,7	36,7
1. Avrupa Ülkeleri	6.342,8	12,3	8.818,3	12,8	39,0
2. Afrika Ülkeleri	2.696,2	5,2	3.244	4,7	20,3
3. Amerika Ülkeleri	592,3	1,1	1.070	1,6	80,6
4. Ortadoğu Ülkeleri	3.681,5	7,1	4.333,7	6,3	17,7
5. Diğer Ülkeler	4.682	9,2	7138	10,3	52,4
Genel Toplam	51.553,8	100,0	68.734,1	100,0	33,3
<b>Seçilmiş Ülke Grupları</b>	<b>2002 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>2003 (Milyon USD)</b>	<b>Payı (%)</b>	<b>Değişim (%)</b>
Ekonomik İşbirliği Teşkilatı	1.548,2	3,0	2.727,7	4,0	76,1



Karadeniz Ekonomik İşbirliği	6.576,6	12,8	9.185,2	13,4	39,6
Bağımsız Devletler Topluluğu	5.554,5	10,8	7.712,9	11,2	38,8
Türk Cumhuriyetleri	467,8	0,9	619,5	0,9	32,4
İslam Konferansı Teşkilatı	6.770,1	13,1	8.376,2	12,2	23,7

Kaynak: [www.dpt.gov.tr]

İhracatta olduğu gibi ithalatta da en büyük pay OECD'nin, özellikle de AB ülkelerindedir ve yine Almanya % 14 oranı ile Türkiye'nin en büyük ticaret ortağıdır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın yayınladığı hedef sektörler tekstil ve konfeksiyon (moda ve markaya yönelik), elektrik ve elektronik makine ve cihazlar sanayi, otomotiv ana ve yan sanayi, bilişim sektörü, gıda sanayi, toprak sanayi, demir-çelik (yassı ürün) sanayi şeklindedir. Hedef pazarlar ise; BDT, Uzakdoğu, Kuzey Amerika, Orta ve Doğu Avrupa, Latin Amerika, Ortadoğu (Mısır, İsrail, Körfez ülkeleri) ve Güney Afrika Cumhuriyeti şeklinde belirlenmiştir [Koban, 2002c: 4-5].

GSMH büyüklüğü bakımından dünyanın 16. büyük ülkesi olan Türkiye başta enflasyon olmak üzere kısa dönemli ekonomik problemlerini çözer ve ihracat stratejisinde belirtilen hedeflere ulaşabilirse 2000'li yılların başında dış ticaretinde karşılaştığı pazar sınırı ve diğer sorunlarını aşabilecektir [Koban, 2002c: 7].

2,5 milyon nüfuslu Singapur'un yaklaşık 120 milyar USD ihracat tutarı göz önüne alındığında Türkiye gibi 70 milyon nüfuslu bir ülkenin 2003 raporlarına göre yaklaşık 47 milyar USD ihracat, 69 milyar USD ithalat tutarları ve 116 milyar USD civarındaki dış ticaret hacmi oldukça düşüktür. Geçmiş yıllara nazaran büyük ilerlemelerin olduğu

belli ise de Türkiye'nin beklentilerin halen gerisinde kaldığı, potansiyelinin çok daha fazlasını gerektirdiği açıktır [www.foreigntrade.gov.tr]. Dış ticaretten elde edilecek güç sayesinde Türkiye'nin ekonomik büyümesi ve kişi başına düşen milli geliri artacak, döviz rezervi yükselecek, ekonomik istikrarla birlikte siyasi istikrar yerleşecektir [Melemen, 1997: 11].

Türkiye'nin dünya ticareti içindeki yeri aşağıdaki tabloda incelenmektedir:

**Tablo 5: Yıllara Göre Dünyada Dış Ticaret Hacmi ve Türkiye'nin Payı**

Yıllar	Dünya Ticaret Hacmi (Milyar USD)	Türkiye'nin İhracatı (Milyar USD)	Türkiye'nin İhracatının Dünya Ticaret Hacmi İçindeki Payı (%)
1953	84,0	0,4	0,471
1963	163,0	0,4	0,226
1970	308,3	0,6	0,191
1980	1.971,7	2,9	0,148
1990	3.438,3	13,0	0,377
1993	3.752,0	15,3	0,409
1996	5.418,2	23,2	0,429
1999	5.824,9	26,6	0,456
2000	6.330,5	26,5	0,418
2001	6.144,4	31,3	0,509
2002	6.406,4	35,7	0,557

Kaynak: [www.foreigntrade.gov.tr]

Yukarıdaki tabloda görüleceği gibi Türkiye'nin ihracatının dünyadaki payı yıllar itibariyle binde 1,4 ile binde 6 arasında gerçekleşmiştir. 1970'lerde en düşük, 2000'lerin başında ise en yüksek seviyelerindedir. Türkiye'nin 1980 sonrasında ihracat rekorları kırmaması bile dünya ticaretindeki payını ancak kuruluşunun ilk yıllarındaki düzeyine;

yani binde 5 seviyelerine çıkarabilmiştir. Türkiye'nin ihracatının temel sorunları sektörel bağımlılık, istikrarlı ihracat artışının sağlanamaması olarak görülmektedir.

İhracatın yaklaşık % 75'ini sanayi ürünlerinin oluşturduğu Türkiye'de, sanayi ürünleri demir-çelik ürünleri ve dokuma-giyim ihracatına büyük çapta bağlıdır [Koban, 2002c: 6].



## 2. DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ

### 2.1. Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Dış ticarete mallar bir Őlkeden başka bir Őlkeye sevk edilirken farklı safhalardan geçmektedir. Bu sũre boyunca tarafların yũkũmlũlũklerinin hangi noktada baŐlayıp sona erdiği, nakliye, sigorta, risk ve sair masrafların nasıl bŕlũŐũleceėi konusu oldukça önemlidir. Taraflar bu ve benzeri problemleri aŐmak amacıyla önceden sŕzleŐme yapmakta ancak sŕzleŐmeye uygulanacak kuralların satıcı ve alıcının Őlkelerinde farklı anlamlara gelmesi veya farklı Şekilde dũzenlenmiŐ olması, taraflar arasında uyumsuzluğların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Ayrıca sŕzleŐme yaparken bazı yũkũmlũlũklerle ilgili her durum önceden hũkme baėlanmamıŐ olabilir. Taraflar sahip oldukları standart hak ve yũkũmlũlũkleri birer birer sıralarken ortaya uzun ve karmaşık metinlerin çıkmasına da neden olabilmektedirler.

20. yũzyılın baŐlarına kadar dış ticaret tarafların adetlerine göre yapılmış, bu sebeple de farklı uygulamalar ve yorumlar yũzũnden sorunlar yaŐanmıŐtır. Bu tũr problemleri aŐmak amacıyla 1919 yılında Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) kurulmuştur. MTO, devletler arasında ticaretin en kolay ve serbest Şekilde yapılabilmesini sağlamak için çalıŐan, hũkũmetlerden bağımsız özel bir uluslararası kurumdur. Görevlerinin arasında Dış Ticarete Teslim Şekilleri (INCOTERMS) olarak adlandırılan teslim Şekillerinde uluslararası standartları belirlemek de vardır [Koban, 2002a: 33].

Satış sŕzleŐmelerinin uygulanması sırasında ortaya çıkabilecek sorunların giderilmesi amacıyla MTO ilk kez 1936 yılında ticari terimlerin yorumu için geçerli bir dizi uluslararası kural koymuştur. Uluslararası ticarete meydana gelen gelişmeler ve ihtiyaçlar sebebiyle 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 ve 2000 yıllarında bir takım değişiklikler yapılmıştır. En son teslim Şekilleri versiyonu 2000 yılında yũrũrlũėe giren “Incoterms 2000”dir.

Incoterms’in amaçları; dış ticarete kullanılan terimlerin standart bir yorumunu sağlamak, Őlkeden Őlkeye farklı olabilecek uygulamanın nũne geçmek, ticari hayatta

güven unsurunu temin etmek ve farklı uygulamalardan oluşabilecek zaman ve para kaybını önlemektir. Teslim şekilleri aşağıdaki soruların cevabını içermektedir [Tunahan, 2004; Koban, 2002a: 34]:

- 1) Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi taraf ne derecede sorumlu olacaktır ve dolayısıyla hangi hal ve noktada ihracatçı, sorumluluklarını yerine getirmiş sayılacaktır?
- 2) Sorumluluklar yerine getirilmediği takdirde; riskler taraflar arasında nasıl paylaşılacaktır?
- 3) Taşıma sırasında mallara gelebilecek kayıp ve zarar riski hangi tarafa ait olacaktır.?
- 4) Hukuki açıdan ithalatçıya teslim nasıl gerçekleşecektir?
- 5) Malların nakliye, sigorta primi kim tarafından ödenecektir?
- 6) Mallar yurtdışına çıkmadan yapılması gereken yurtiçi nakliye sorumluluğu kime aittir?
- 7) Malın yurtdışına çıkartılması aşamasında (yani ihracat aşamasında) ihracat ile ilgili formaliteler kim tarafından yerine getirilecektir?
- 8) Uluslararası navlunu kim ödeyecektir?
- 9) Varış yerinde malların boşaltılması kime aittir?
- 10) Varış yerinde ithalat ile ilgili formaliteleri hangi taraf yerine getirecektir?
- 11) Varış yerinde gümrük vergisi, katma değer vergisi ve diğer vergileri hangi taraf ödeyecektir?

Taraflar bu teslim şekilleri dışında bir teslim şekli de belirleyebilirler ancak Incoterms 2000'i kabul ettiklerini beyan etmişlerse, bu durumda ortaya çıkabilecek anlaşmazlıklarda bu terimler esas alınmaktadır. Incoterms 2000'de yer alan 13 tür teslim şekli aşağıdaki tablo yardımıyla özetlenebilmektedir [Tunahan, 2004]:

Tabloyu incelerken;

- 1) Navlun terimi ile kısaca nakliye bedeli kastedilmektedir.
- 2) Güverte, gemide ambar ve kamaraların üstü anlamına gelmektedir.
- 3) Varış Yeri ile Varış limanının aynı anlamlara gelmediğine dikkat edilmelidir. Varış limanı bir deniz limanı iken, varış yeri deniz limanı haricindeki varış yerlerini de ifade etmektedir.

4) Tabloda yer alan .... (Boşluklar)a bir yer adı yazılmaktadır.

**Tablo 6: Teslim Şekilleri**

<b>Terim</b>	<b>İngilizce</b>	<b>Türkçe</b>
<b>EXW</b>	<b>Ex Works</b> (...Named Place)	<b>Satıcının İşyerinde Teslim</b> (... Olarak Belirtilen Yerde)
<b>FCA</b>	<b>Free Carrier</b> (...Named Place)	<b>Taşımacıya Teslim</b> (... Olarak Belirtilen Yerde)
<b>FAS</b>	<b>Free Alongside Ship</b> (...Named Port of Shipment)	<b>Gemi Doğrultusunda Teslim</b> (... Olarak Belirtilen Yükleme Limanında)
<b>FOB</b>	<b>Free On Board</b> (...Named Port of Shipment)	<b>Gemi Güvertesinde Teslim</b> (... Olarak Belirtilen Yükleme Limanında)
<b>CFR</b>	<b>Cost And Freight</b> (...Named Port of Destination)	<b>Varış Limanına Kadar Navlunu Ödenmiş Olarak Teslim</b> (Varış Limanı ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>CIF</b>	<b>Cost, Insurance And Freight</b> (...Named Port of Destination)	<b>Belirtilen Varış Limanına Kadar Sigorta Primi ve Navlunu Ödenmiş Olarak Teslim</b> (Varış Limanı ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)

<b>CPT</b>	<b>Carriage Paid To</b> (...Named Place of Destination)	<b>Belirtilen Varış Yerine Kadar Navlunu Ödenmiş Olarak Teslim</b> (Varış Yeri ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>CIP</b>	<b>Carriage and Insurance Paid To...</b> (...Named Place of Destination)	<b>Belirtilen Varış Yerine Kadar Sigorta Primi ve Navlunu Ödenmiş Olarak Teslim</b> (Varış Yeri ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DAF</b>	<b>Delivery at Frontier</b> (...Named Port of Destination)	<b>Sınırdaki Teslim</b> (... Olarak Belirtilen Yerde)
<b>DES</b>	<b>Delivered Ex Ship</b> (...Named Port of Destination)	<b>Varış Limanında Gemi Güvertesinde Teslim</b> (Varış Limanı ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DEQ</b>	<b>Delivered Ex Quay</b> (...Named Port Of Destination)	<b>Varış Limanında Gümrük Vergisi Ödenmeksizin Rıhtımda Teslim</b> (Varış Limanı ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DDU</b>	<b>Delivered Duty Unpaid</b> (...Named Place Of Destination)	<b>Gümrük Vergisi Ödenmeden Belirlenen Varış Yerinde Teslim</b> (Varış Yeri ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)
<b>DDP</b>	<b>Delivered Duty Paid</b> (...Named Place Of Destination)	<b>Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Belirlenen Varış Yerinde Teslim</b> (Varış Yeri ...Olarak Belirtilmek Suretiyle)

Yukarıda ismi verilen 13 teslim şekli her taşıma aracı için kullanılmamaktadır; genel olarak 6 tür taşımacılık vardır. Taşımacılık türleri aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir [Tunahan, 2004]:

- 1) Deniz ve/veya Nehir Yolu Taşımacılığı
- 2) Karayolu Taşımacılığı
- 3) Havayolu Taşımacılığı
- 4) Demiryolu Taşımacılığı
- 5) Boru Hattı Taşımacılığı
- 6) Çoklu Taşımacılık

Bu taşımacılık türlerinden ilk beş tanesi tek bir taşıma aracını içerdiği için “Tekli Taşımacılık” olarak adlandırılmakta, altıncısı ise bir malın taşınmasında birden fazla taşıma şekli, aktarma yapılmak suretiyle kullanıldığı için “Çoklu Taşımacılık” olarak adlandırılmaktadır. Teslim şekillerinin açıklamaları ve hangi taşımacılığın hangi teslim şeklinde kullanıldığı aşağıda ifade edilmektedir [İGEME, 2000b: 65; Tunahan, 2004]:

#### **1) EXW: Satıcının İş Yerinde Teslim**

EXW satıcının yükümlülüğünün en az, alıcınının ise en fazla olduğu teslim şeklidir. Satıcı kararlaştırılan tarihte malları iş yerinde (fabrika, depo, mağaza gibi) bulundurmakla görevini tamamlamış olmaktadır. Malların tesliminden sonra tüm masraf, risk ve formalite alıcıya aittir. Satıcı açısından bunun yurtiçi satıştan hiçbir farkı olmadığından ihracatçı, ihracat formalitelerini yerine getirmekten ve alıcı tarafından sağlanmış araca dahi malları yüklemekten sorumlu değildir. Satıcı sadece maliyete (cost) katlanır. Bu teslim şekli için Exfactory (fabrika teslimi) veya Exwarehouse (depo teslimi) ifadeleri de kullanılabilir.

#### **2) FCA: Belirlenen Yerde Taşıyıcıya Teslim**

FCA teslim şeklinde satıcı malları belirlenen yerde, alıcı tarafından belirtilen taşımacıya teslim ederek yükümlülüklerini yerine getirmektedir. İhracat ile ilgili formaliteler



(gümrük işlemleri) satıcı tarafından yerine getirilir. Teslim yeri ihracatçının ülkesi ve teslim noktası da TIR kasası, nakliyecinin deposu, konteyner veya vagon olmaktadır. Mal teslim edildikten sonra tüm masraf ve riskler alıcıya geçmektedir.

### **3) FAS: Gemi Yanında Teslim**

FAS denizyolu taşımacılığında kullanılan bir terim olup, satıcının sorumluluğu malın rıhtıma yani gemi yanına kadar getirilmesinden ibarettir. Bu andan itibaren bütün masraflar (navlun, sigorta gibi) alıcıya ait olacaktır. Eğer gemi limana yanaşamamışsa; mavna olarak adlandırılan, motorlu çekicilerle çekilen altı düz, motorsuz deniz aracına mallar yüklendiği zaman satıcının yükümlülüğü sona erer.

Bu teslim şeklinde satıcı anlaşma şartlarına göre malını hazırlamakta, belirlenen tarihte alıcının önceden bildirdiği geminin yanına getirmektedir. İhracat ile ilgili formalitelerin yerine getirilmesi, evrakların temini ve malı gümrükten çekmek alıcının sorumluluğundadır.

### **4) FOB: Gemi Güvertesinde Teslim**

Dış ticarete en fazla kullanılan teslim şekillerinden biri olan FOB'ta teslim yeri ihracatçının ülkesi, teslim noktası ise yükleme limanında gemi güvertesidir. Satıcı mallarını alıcının önceden belirttiği tarihte, belirtilen limanda, ismi verilen geminin güvertesine kadar getirmekle ve ihracat formalitelerini yerine getirmekle mesuldür. Ancak satıcı malların gemiye yerleştirilmesinden sorumlu değildir. Bu noktadan sonra oluşacak tüm masraf ve rizikoları ithalatçı devralır.

### **5) CFR: Varış Limanına Kadar Navlun Ödenmiş Olarak Teslim**

CFR denizyolu taşımacılığında kullanılan bir terimdir. Bu teslim şeklinde satıcı mallarını kendi ülkesinde, sevki gerçekleştirecek olan geminin güvertesine kadar getirmek ve yerleştirmek durumundadır. Ayrıca ihracat belgelerini hazırlamak ve

navlun giderlerini karşılamak da satıcının sorumluluğu altındadır, başka bir ifade ile CFR'de ihracatçının yükümlülüğü; FOB + malın güverteye yerleştirme işinin bitirilmesi ve varış limanına kadar navlunun ödenmesidir. Bundan sonra karşılaşılabilecek olan tüm riskler alıcıya aittir.

#### **6) CIF: Varış Limanına Kadar Navlun ve Sigorta Primi Ödenmiş Olarak Teslim**

Dış ticarete oldukça fazla kullanılan bir başka teslim şekli olan CIF, CFR'nin benzeridir ancak satıcı, malın taşınması esnasında yitirilme veya hasar rizikosuna karşı deniz sigortası yaptırmak zorundadır. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun ve sigorta primleri hariç, masraflar ve riskler alıcıya geçmektedir. Teslim yeri yine ihracatçının ülkesi, teslim noktası ise yükleme limanındaki gemi güvertesidir. Belirtilen Varış Limanına Kadar Sigorta Primi ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim şeklinde; ihracat ile ilgili formaliteleri yerine getirme ve taşıma aracına yükleme sorumluluğu yine satıcıya aittir.

#### **7) CPT: Varış Yerine Kadar Navlun Ödenmiş Olarak Teslim**

CPT terimi CFR'nin çoklu taşıma sistemindeki karşılığı, FCA teslim şeklinin ise navlunun ihracatçı tarafından ödenmiş biçimidir. Satıcının belirlenen varış yerine kadar malların taşınması ile ilgili navlunu ödediği ve ülkesindeki ihracat formalitelerini tamamladığı, çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılan bir teslim şeklidir. Mal rizikosu ve giderlerde meydana gelebilecek bir artış geminin güvertesini geçtiği andan itibaren değil; malın ilk taşıyıcıya teslim edildiği andan itibaren alıcının yükümlülüğüne geçer. Teslim yeri ihracatçının ülkesi, teslim noktası taşıma aracı (veya ilk taşıma aracı) dır.

#### **8) CIP: Varış Yerine Kadar Navlun ve Sigorta Primi Ödenmiş Olarak Teslim**

CIP teslim şeklinin, sadece denizyolu taşımacılığında kullanılan CIF'ten tek farkı, çoklu taşımacılıkta kullanılmasıdır. CIP'te satıcı sözleşmeye uygun olarak hazırladığı malları ilk taşıma aracına yerleştirmekte, malın yükleme masraflarını, taşıma ücretini ve sigorta

primini karşılamaktadır. İhracatla ilgili formaliteleri yerine getirmek ise yine satıcının sorumluluğunda bulunmaktadır. Yine teslim yeri ihracatçının ülkesi, teslim noktası ise ilk taşıma aracıdır. Malların yerleştirilmesi sonrasında tüm riziko ve masraflar alıcındır.

Sigortanın dahil olduğu teslim şekilleri sadece CIF ve CIP'ten ibarettir. Bu terimlerde:

- a) İhracatçı, masrafları kendisine ait olmak üzere bir sigorta poliçesini temin etmeli ve poliçenin bir nüshasını veya bunu kanıtlayan başka bir dokümanı alıcıya iletmelidir.
- b) Ticari teamüller bu durumda en dar kapsamlı sigorta yaptırmayı öngörmektedir (sadece yangın/çalınma/hasar gibi).
- c) Sigorta bedeli, satış sözleşmesinde (ya da fatura ve/veya gümrük beyannamesinde) belirtilen mal bedelinin % 10 fazlası olmak durumundadır.

#### **9) DAF: Sınırdaki Teslim**

DAF dahil tüm D Grubu teslim şekillerinde teslim yeri ithalatçının ülkesidir ve bu teslim şekli özellikle karayolu ve demiryolu taşımacılığında kullanılmaktadır. Satıcı mallarının tüm masraf ve rizikolarını üstlenerek belirlenen ülke sınırında, anlaşılan yer ve tarihte gümrük işlemlerini de hallederek teslimatı yapar. Bu noktadan itibaren ithalatla ilgili gümrük vergileri de dahil olmak üzere tüm masraf ve risk alıcının olacaktır.

#### **10) DES: Varış Limanında Gemide Teslim**

Satıcı tüm masraf ve riski üstlenerek malları adı belirtilen varış limanında geminin güvertesinde, gümrük işlemlerinden önce hazır bulundurur. Teslimden sonraki bütün masraf ve rizikolar alıcıya aittir, boşaltma ve gümrük işlemlerini alıcı karşılar. Teslim yeri ithalatçının ülkesi, teslim noktası ise varış limanında gemi güvertesidir. DES'in CIF'ten farkı masraf ve riskin alıcının ülkesinde devredilmesidir.

### **11) DEQ: Gümrük Vergisi Ödenmemiş Olarak Varış Limanında Rihtımda Teslim**

Denizyolu taşımacılığında kullanılan DEQ teslim şeklinde satıcı tüm masrafları üstlenerek, mallarını belirlenen tarih ve varış limanında gümrük vergilerini ödemediği rihtımda alıcının emrine sunar. Bu andan sonra meydana gelebilecek olan rizikolar alıcının olacaktır.

### **12) DDU: Gümrük Vergisi Ödenmemiş Olarak Belirlenen Varış Yerinde Teslim**

DDU çok amaçlı taşımacılıkta kullanılan bir terim olup; satıcı, mallarını alıcıya belirlenen ülkede, belirlenen yerde gümrük vergilerini ödemeksizin teslim etmektedir. Teslime kadar ortaya çıkabilecek tüm masraflar satıcıya aittir.

Bu teslim şeklinde satıcı ihracat formalitelerinin yerine getirilmesi, varış yerine kadar olan nakliye ve sigorta ücretinin ödenmesi, ithalatçının ülkesinde gümrük giriş işlemlerinin yapılması, varış yerinde malların boşaltılması sırasında ortaya çıkabilecek tüm giderlerin karşılanması gibi tüm masraf ve rizikolar katlanmak zorundadır. Sadece gümrük vergilerinin ödenmesi sorumluluğu alıcındır. Bununla birlikte eğer taraflar ithalat sırasında ödenmesi gereken bazı giderlerin (KDV gibi) satıcının yükümlülüğüne dahil edilmesini isterlerse terime bu durumu ifade eden ibareler eklemelidir. Teslim yeri ithalatçının ülkesi, teslim noktası ithalatçının ülkesindeki araçtır.

### **13) DDP: Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Belirlenen Varış Yerinde Teslim**

Bu teslim şeklinin DDU'dan tek farkı, gümrük vergilerinin de ihracatçı tarafından ödenmesidir. Satıcı mallarını alıcının ülkesinde yerel bir satıcıdan farksız olarak devreder, alıcı sadece mal bedelini öder; başka bir yükümlülüğü yoktur. Teslim şekilleri arasında ihracatçının sorumluluğunun en düşük olanı EXW, en yüksek olanı ise DDP'dir.

Herhangi bir durumda teslim şekli belirtilirken üç harfli teslim şeklinin yanına ihracatçının teslimi gerçekleştirip sorumluluğunun bittiği yerin ismi yazılır. Örneğin; EXW Sakarya, CPT Nürnberg, FAS Haydarpaşa/İstanbul, FOB İzmir.

## 2.2. Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

Dış ticarete ihracatçı ve ithalatçı, önce kendi aralarında bir alım-satım sözleşmesi yaparlar. Bu sözleşme aynı zamanda dış ticaretin aşamalarını da göstermektedir. Mal ihracatçı tarafından satışa hazırlandıktan sonra sözleşmede belirtilen teslim şekline ve teslim tarihine göre ithalatçıya teslim edilir. Bundan sonra sıra, teslimatı yapıp sevk edilen malların bedelinin ithalatçı tarafından ödenmesine gelir ve bu aşamanın gerçekleşmesi ile birlikte alım-satım sözleşmesinde kendini ortaya koyan dış ticaret ilişkisi sona ermiş olur [Onursal, 1996: 268].

Malların kalitesi, malların fiyatı ve ödeme şekli alıcı ve satıcı arasındaki en önemli üç noktadır ki bunlarda anlaşan taraflar için sırada yükümlülüklerini yerine getirmek vardır. İhracatçı malları sevk etmeden önce ödemenin anlaşmanın yapıldığı gibi gerçekleşmesini garanti altına almak isteyecektir. İthalatçı ise söz konusu malın kalitesinden ve belirtilen tarihte eline geçeceğinden emin olmak durumundadır. Bu yüzden dış ticarete en az iki banka aracı rolündedir. Bazı işlemlerde banka müşterisine garanti verecek ve kendini güvence altına almak isteyen tarafların arasında alış-verişin gerçekleşmesine yardımcı olacaktır.

Ödeme şekillerinin çoğunda, malın ihracata hazırlanmış ve sevk edilmiş olduğunu gösteren belgeler ancak malın bedelinin ödenmesi karşılığında ithalatçının bankası tarafından ithalatçıya verilir ve ancak bu belgeler ile mallar gümrükten çekilebilir [Onursal, 1996: 269]. Ödeme şeklini belirleyen faktörler aşağıdaki gibi sıralanabilmektedir [Tunahan, 2004]:

- 1) Ülkelerin ticaret politikaları
- 2) Gelenekler

- 3) Taraflar arasındaki güven derecesi
- 4) Alıcının ödeme gücü

Dış ticarete başlıca beş ödeme şekli kullanılmaktadır. Bunlar sırasıyla;

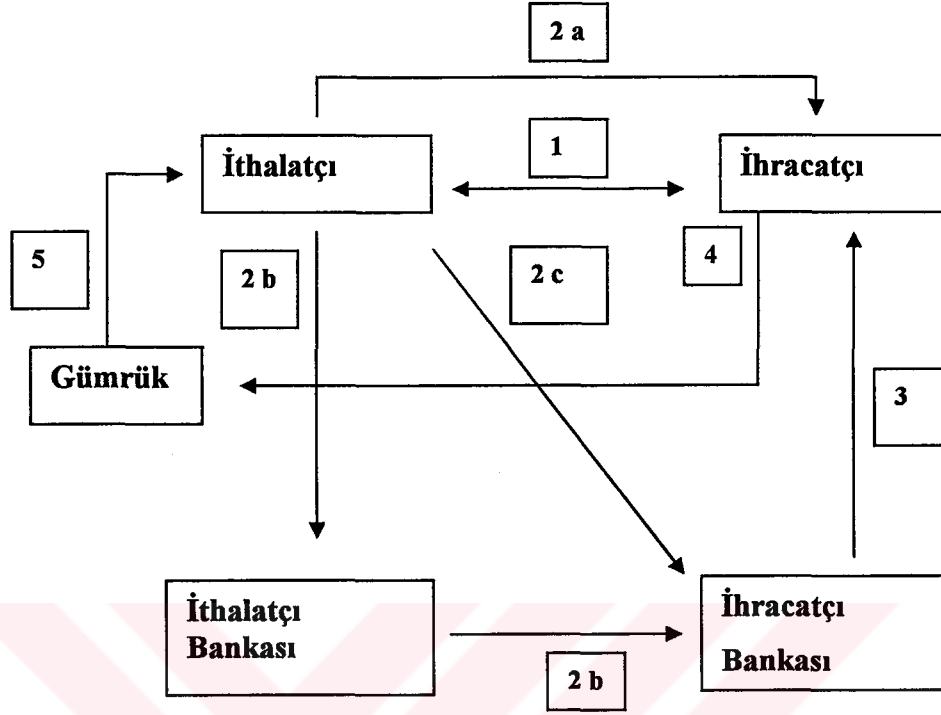
- 1) Peşin Ödeme
- 2) Kabul Kredili Ödeme
- 3) Mal Mukabili Ödeme
- 4) Vesaik Mukabili Ödeme
- 5) Akreditifli Ödeme

şeklinde ifade edilebilir. Kabul Kredili Ödeme diğer ödeme şekilleri ile birlikte uygulanmaktadır. Bankaların kullanıldığı tüm ödeme şekillerinde uluslararası kurallara ve bankacılık teamüllerine riayet edilir. Adı geçen ödeme şekillerinin tanımları ve işleyişleri aşağıda verilmiştir.

#### **2.2.1. Peşin Ödeme (Cash Payment)**

Peşin Ödeme, ihracat gerçekleşmeden önce ithalatçının bedeli ödemesi ve ihracatçının bedeli tahsil ettikten sonra malları sevk etmesidir. Bu ödeme şeklinde ihracatçının hiçbir riskinin olmamasına karşılık ithalatçı ciddi bir risk üstlenmektedir. Peşin ödeme şeklinin işleyişi aşağıdaki gibidir.

**Şekil 1: Peşin Ödeme**



Kaynak: [Ataman ve Sumer, 1996: 31]

- 1) İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
- 2) İthalatçı firma ihracatçıya mal bedelini farklı şekillerde öder. Bunlar;
  - a) İthalatçı ödemeyi direkt olarak ihracatçıya yapar.
  - b) İthalatçı ödemeyi kendi bankası üzerinden yapar.
  - c) İthalatçı ödemeyi ihracatçının bankası üzerinden yapar.
- 3) İhracatçı bankası ödemedede aracılık ediyorsa, mal bedelini ihracatçıya öder.
- 4) İhracatçı malları belgelerle birlikte ithalatçı firmaya gönderir.
- 5) İthalatçı firma malları gümrükten çeker.

Bu ödeme şeklinde malın satıcısı tamamen emniyette olduğu halde alıcı büyük bir riskle karşı karşıyadır. Çünkü satıcı malları göndermez ya da gönderdiği mallar siparişe uygun bulunmaz ise ithalatçı güç durumda kalacak ve zarara uğrayabilecektir. Bu nedenle peşin ödeme, ithalatçının almaya çok istekli olduğu, ihracatçının adeta bir tekele sahip bulunduğu malların alım satımında ve satıcının, malları siparişe uygun olarak teslim

edeceği hakkında alıcıya yeterince güven verdiği durumlarda kullanılır [Kayalar, 1997: 12].

Peşin bedel karşılığında istisnalar hariç, ihracatın 18 ay içinde yapılması gerekir [www.foreigntrade.gov.tr]. Peşin ödeme şeklinde en çok kullanılan yöntemler Efektif, Havale, Kredi Kartı, Çek, Prefinansman ve Kırmızı Şartlı (Red Clause) Akreditif ile Ödeme şeklindedir. Bu yöntemler aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

#### **a) Efektif:**

Efektif peşin ödeme yapılması halinde; mal bedeli ihracatçı ya da ithalatçı ya da ithalatçının bir yetkilisi tarafından yurtiçine beraberinde getirilebilir. İlgili kişinin, gümrükte Döviz Beyan Tutanağı düzenletmesi ve 15 gün içerisinde konsolosluktan alınan özel vekaletname (yetki belgesi) ve pasaportla beraber ihracatçının bankasına gidilerek dövizin bozdurulması gerekmektedir [Tunahan, 2004].

#### **b) Havale ile Ödeme**

İthalatçı firma bankasına, ihracatçı adına belirli bir tutarı ödemesi için talimat verir ve mal bedeli ithalatçının bankası tarafından ihracatçının ülkesindeki bankaya transfer edilir. Gelen havale ihracatçının bankası tarafından ihracatçı hesabına kaydedilir, daha sonra ihracatçı malları ithalatçıya gönderir [Kızıl ve Şoğur, 1997: 90].

#### **c) Kredi Kartı ile Ödeme**

Küçük meblağlı alacaklar için kullanılabilecek bir yöntemdir. Bankalar aracılığı ile yapılan bu işlem, on-line bilgisayar ağı ile yürütülmektedir [Tunahan, 2004].



#### **d) Çek ile Ödeme**

Yurtiçi ticarete olduğu gibi dış ticarete de çek kullanılmaktadır. Kredi kartında olduğu gibi genellikle küçük meblağ içeren mal alımlarında tercih edilmektedir. Senet benzeri bir evrak ile ithalatçının bankası tarafından; hamiline veya alacaklının ismine ya da namına belirli bir miktarda ödeme yapılmasını sağlayan sistemdir. Bankalar aracılığı ile gerçekleşen, teknolojik özellik içermeyen, yıllardır yürütülmekte olan bir ödeme şeklidir.

#### **e) Prefinansman**

Prefinansman; ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ve döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere firmalar tarafından yurt dışından (kişi, kurum ve kuruluşlardan) sağlanarak Türkiye'deki bankalar veya özel finans kurumları aracılığıyla (garanti verilerek veya verilmeksizin) yurda getirilerek alışı yapılmak suretiyle kullanılan, istisnalar hariç azami 18 ay vadeli kredilerdir [www.foreigntrade.gov.tr].

İhracatçının bankası, ihracatın gerçekleşmemesi halinde müşterisine gelen prefinansmanı, uluslararası uygulanan peşin faiz üzerinden hesaplanan gecikme cezası ile birlikte ithalatçıya ödemek zorundadır. Banka bir bakıma ihracatçıya kefil olduğu için ihracatçının, bankanın kredi müşterisi olması gerekir. Bunun sağlanabilmesi için de ihracatçıdan bir garanti (örneğin ipotek) istenecektir [Akın, 1999: 187].

#### **f) Kırmızı Şartlı (Red Clause) Akreditif**

Dış ticarete konu olan malın satın alınması ve yükleme masraflarının karşılanması amacıyla ithalatçı tarafından ihracatçı lehine, aracı bankanın avans mahiyetinde peşin ödeme yapması yetkisini veren bir ödeme şeklidir. Bu konu Akreditif bölümünde daha detaylı olarak açıklanacaktır.

### **2.2.2. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance)**

Kabul Kredisi kendi başına bir ödeme şekli değildir, diğer ödeme türleri ile birlikte kullanılır.

Kabul kredisinde, para ile ödemenin yerini, ithalatçı tarafından kabul edilecek bir poliçe ile ödeme almaktadır. Bu poliçeler vadelidir. Böylelikle Kabul Kredisi, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan alım-satım sözleşmesine göre, ihraç/ithal edilecek mal bedelinin ödenmesinin, malın sevkiyatından sonraya veya belgelerin ithalatçıya ibraz edildikten belli bir vade sonraya bırakılmasıdır [Türetken ve Şenol, 1994: 51; Onursal, 1996: 283-284].

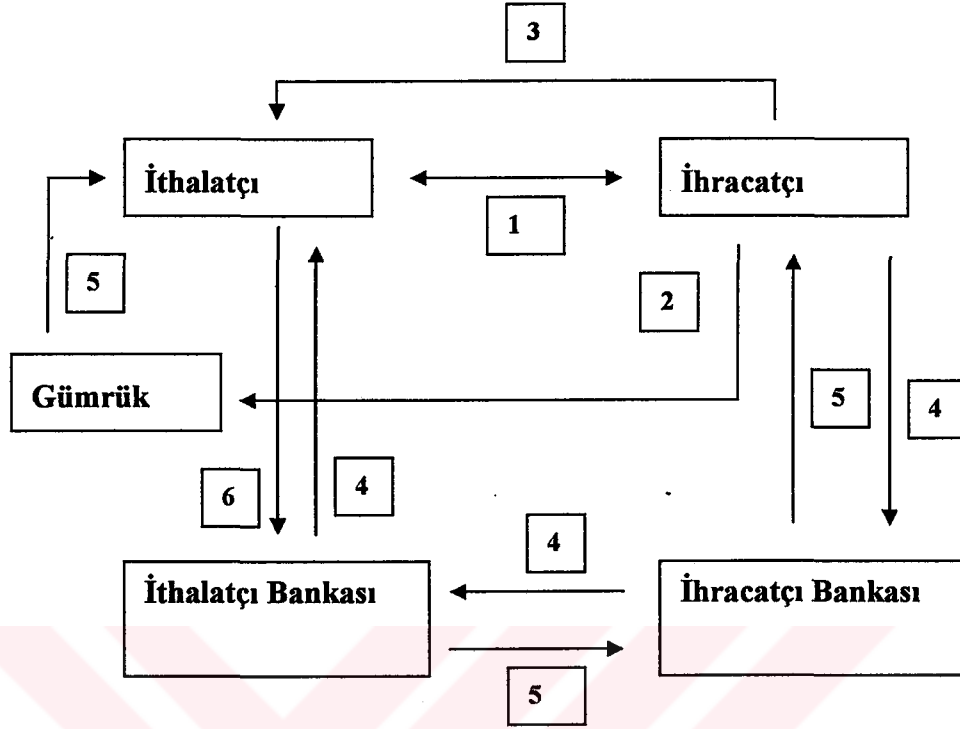
### **2.2.3. Mal Mukabili Ödeme - Açık Hesap (Cash Against Goods – Open Account)**

Mal mukabili ödeme şeklinde; ilk önce söz konusu olan mal ithalatçı ülkeye gelmekte ve ithalatçı firma tarafından gümrükten çekilmekte, en son olarak ödeme yapılmaktadır. İhracatçı açısından risk taşımaktadır, ithalatçı açısından ise oldukça caziptir.

İhracatçıya mal bedelinin ödenmesi hususunda hiçbir güvence sağlanmadığından, ihracatçının mal bedelinin ödenmemesine dair bir tereddüdü varsa mal bedelinin banka garantisine bağlanması yoluna gidilir [[www.oyakbank.com.tr](http://www.oyakbank.com.tr)].

Aşağıdaki şekilde mal mukabili ödemenin işleyişi gösterilmektedir.

Şekil 2: Mal Mukabili Ödeme



Kaynak: [Ataman ve Sumer, 1996: 32]

- 1) İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
- 2) İhracatçı firma malı gönderir.
- 3) İhracatçı firma belgeleri doğrudan ithalatçıya gönderir.
- 4) İhracatçı firma belgeleri ithalatçıya kendi bankası üzerinden gönderir.
- 5) İthalatçı firma malı gümrükten çeker.
- 6) İthalatçı firma kendi bankasına mal bedelini öder ve transfer yaptırır.

Mal mukabili ödemede alıcı ile satıcı arasında yapılan anlaşma uyarınca, ödemenin önceden belirlenmiş bir tarihte yapılması öngörülür. Satıcı malı gümrüğe, malla ilgili vesaiki alıcıya veya alıcının bankasına gönderir. Alıcı bu belgelerle malı gümrükten çeker ve daha sonra, önceden belirlenmiş olan tarihte ödemeyi gerçekleştirir. Ödeme şekli; ithalatçı mal bedelini malı gümrükten çektiğinde öderse “Görüldüğünde Ödemeli Mal Mukabili (At Sight)”, ihracatçının göndermiş olduğu poliçeyi kabul ederse “Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme” olur. Alıcı ödemeyi malları gümrükten çektiğinde değil;

poliçeye dayanarak gelecekteki bir tarihte yapıyorsa, bu ödeme şekli satıcı tarafından alıcıya belirli bir süre için açılmış kredi (gayrı nakdi kredi) niteliğindedir ve bu nedenle alıcı açısından cazip bir ödeme şeklidir. Öte yandan satıcıya mal bedelinin ödenmesi açısından hiçbir güvence sağlamamaktadır [Finansbank, 1997].

Mal mukabili ödeme şekli, uluslararası rekabet piyasasında alıcıların hakim olduğu dönemlerde ortaya çıkmıştır. Satıcının böyle bir ödeme şeklini seçebilmesi için, alıcıya güvenmesi ve mali açıdan güçlü olduğuna inanması gerekir. Bu düşünce ancak uzun yıllar düzenli olarak ticaret yapmış olan kişiler arasında oluşabilmektedir. Satıcının ayrıca, alıcının ülkesindeki siyasi ve ekonomik istikrara da güvenmesi gerekir çünkü istikrarsız yönetimlerde kambiyo rejimlerinde transferi geciktirecek veya durduracak değişiklikler yapılması ihtimali satıcı açısından büyük bir risktir. Vadesi geldiğinde ödeme doğrudan veya banka aracılığı ile yapılabilir [Finansbank, 1997].

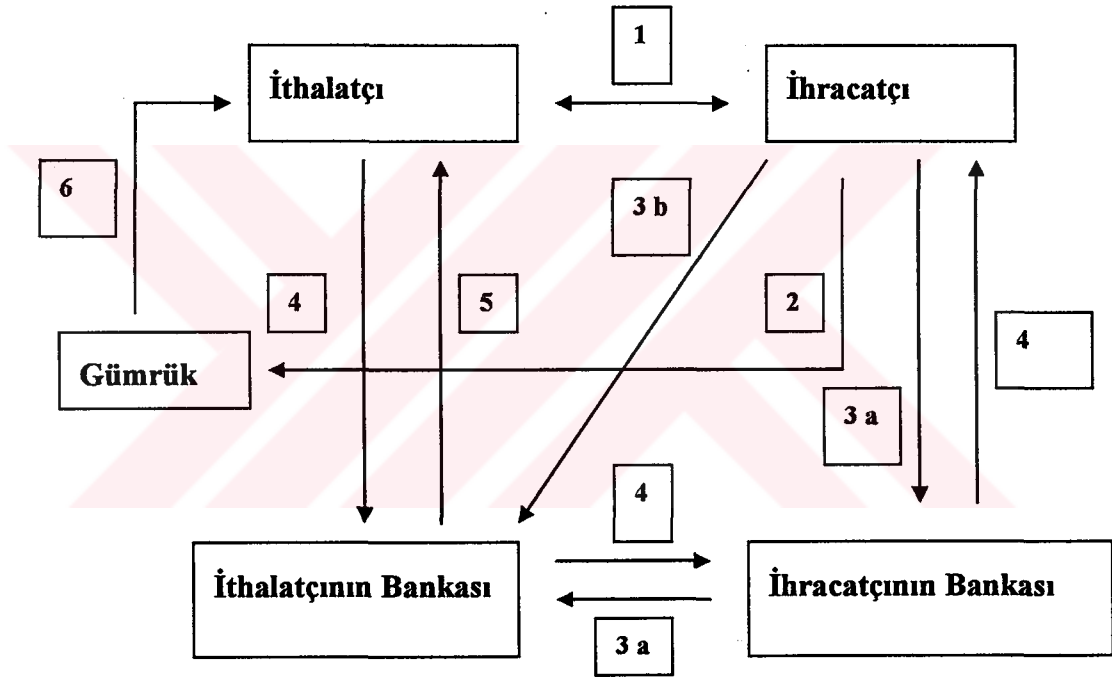
#### **2.2.4. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents)**

Bu ödeme şeklinin mal mukabili ödemedeki farkı; tahsilatın, dış ticarete konu olan malın ithalatçının ülkesine varıp alıcı tarafından görülmüş olmasına gerek kalmaksızın vesaik karşılığında yapılabilmesidir. Dolayısıyla hem ihracatçı açısından hem de ithalatçı açısından risk unsurunun söz konusu olduğu Vesaik Mukabili Ödeme; her iki ülkedeki aracı bankaların, bir malın ihraç edildiğini kanıtlayan sevk belgelerini ihracatçının talimatıyla ithalatçıya ibrazına ve teslim edilmesine, karşılığında ödenmesi gereken mal bedelinin tahsilatına sadece aracılık ettiği bir ödeme şeklidir [Silifke, 1998: 22]. İthalatçı ödeme yapmadan orijinal evrakı bankadan alamayacağı için gümrükten malları çekemeyecektir. Benzer şekilde ithalatçı, mal kendi gümrüğüne gelse dahi alımdan vazgeçebileceği ve mal bedelini ödemeyerek evrakı bankadan almayabileceği için ihracatçı da risk altındadır [Bağrıaçık, 1996: 105].

Vesaik mukabili ödeme, ithalatçı firmanın bankası tarafından bedelin ihracatçı firma bankasına ödenmesi karşılığında belgelerin teslimini öngören ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde mal ihracatçı tarafından sevk edildikten sonra belgeler tahsil emri ekinde

İhracatçı bankasına veya ithalatçı bankasına verilir. Tahsil emrinde belgelerin hangi şartlarla alıcıya teslim edileceği, ödemenin gerçekleşmemesi halinde ne yapılacağı, faiz ve komisyonun kime ait olacağı, tahsil edilen paranın ne şekilde transfer edileceği belirtilir. İhracatçı bankası veya doğrudan bu talimatı alan ithalatçı bankası, talimat gereği mal bedelini tahsil ettikten sonra ya da kabul kredili vesaik mukabili ödeme şekli söz konusu ise poliçenin ithalatçı tarafından kabulünden sonra belgeleri ithalatçıya teslim eder. İthalatçı da elindeki belgeler yardımıyla malı gümrükten çeker [Kızıl ve Şoğur, 1997: 92]. Vesaik mukabili ödemenin iş akışı aşağıdaki şekilde verilmiştir.

**Şekil 3: Vesaik Mukabili Ödeme**



Kaynak: [Ataman ve Sumer, 1996: 33]

- 1) İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
- 2) İhracatçı firma malları gönderir, mallar ithalatçının gümrüğüne gelir.
- 3) Belgeler ithalatçı bankaya iki şekilde gelir.
  - a) İhracatçı belgeleri kendi bankası aracılığı ile gönderir.
  - b) İhracatçı belgeleri direkt ithalatçının bankasına gönderir.

- 4) İthalatçı firma kendi bankasına mal bedelini öder ve mal bedeli transfer olur ya da poliçeyi kabul eder.
- 5) İthalatçı firma bankadan belgeleri alır.
- 6) İthalatçı firma malı gümrükten çeker.

Yukarıda belirtilen riskler nedeniyle ihracatçının, adı geçen ödeme şekli ile ticaret yapacaksa;

- a) Alıcının güvenilir olması
  - b) Alıcının bankasının güvenilir olması
  - c) Alıcının bulunduğu ülkenin ekonomik şartları
- gibi hususları kendi menfaatleri açısından iyi değerlendirmesi gerekmektedir.

Bu ödeme şeklinin avantajları ve dezavantajları sırasıyla aşağıdaki gibi ifade edilebilir [Finansbank, 1997]:

- 1) Basit ve ucuz bir yöntemdir.
- 2) Genellikle mal mukabili ödmeden daha güvenilirdir ve daha çabuk yapılabilir.
- 3) Vesaikin temsilci olması nedeniyle, alıcının ödeme yapmasından veya poliçeyi kabulünden sonra malın teslim edilmesine imkan verir.

Bununla birlikte;

- 1) Alıcının ihmali veya malı reddetmesi yüzünden karşılaşılabilecek ciddi bir maliyet riski söz konusudur.
- 2) Ulusal veya yerel hukuk kurallarına öncelik tanınması ve bu nedenle Uluslararası Ticaret Odası'nın Tahsilat İşlemleri İçin Yeknesak Kuralları'nın uygulanamaması ihtimali mevcuttur.

Şekil 3'te görülen tarafların isimleri ve görevleri şunlardır [Takan, 2001: 422; Finansbank, 1997]:

**a) Amir**

Tahsil için hazırladığı belgeleri, tahsil emri ekinde bankasına veren ihracatçı firmadır. Eğer kabul kredili vesaik mukabili ödeme yapılıyorsa, poliçe düzenlediği için “drawer” adı verilir.

**b) Tahsile Gönderen Banka – Römiz Bankası (İhracatçı Bankası – Remitting Bank)**

İhracatçının tahsil için verdiği vesaiki, alıcının ülkesindeki muhabirine gönderen bankadır.

**c) Tahsil Eden veya İbraz Eden Banka (Presenting or Collecting Bank)**

Gönderen bankadan aldığı tahsil talimatına göre muhataptan (ithalatçı) tahsil işlemini yapan veya poliçeyi kabule sunan, ithalatçının ülkesindeki bankadır.

**d) Alıcı**

Kendisine ibraz edilen belgeler karşılığında ödemeyi gerçekleştirerek önce vesaiki, sonra malı teslim alan ithalatçıdır. Kabul kredili ödeme yapılıyorsa “drawee” de denir.

### **2.2.5. Akreditifli Ödeme**

Akreditifin tanımı; “İthalatçı tarafından koşul ve nitelikleri belirlenen evrakların ibrazı karşılığında, satıcıya belirli bir miktar paranın ödenmesi için, ithalatçının kendi ülkesindeki bankasına verdiği talimattır” şeklinde yapılabilir [Yılanlı, 2003; 45].

Daha detaylı bir ifade ile akreditif; alıcının talep ve talimatlarına dayanarak bir bankanın, belli bir parayı, belli bir vade içinde, belli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapacağını yazılı olarak taahhüt etmesidir. Kısaca akreditif şartlı bir banka taahhüdüdür. Burada ticari bankalar bir güven unsuru olarak görev yapmaktadırlar [Kayalar, 1997: 63].

Bu çalışmanın esas konusu olan akreditifli ödeme şekline bir sonraki bölümde daha detaylı yer verilecektir.

## 2.2.6. Ödeme Şekillerinin Genel Bir Değerlendirmesi

Buraya kadar açıklanan ödeme şekilleri bazı safhalardan oluşmaktaydı. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedirler:

- 1) Satıcının malı sevk etmesi
- 2) Alıcının malı teslim alması
- 3) Satıcıya mal bedelinin ödenmesi
- 4) Mal bedelinin ödeneceğine dair satıcıya banka garantisi verilmesi

Çeşitli ödeme şekillerinde, yukarıda yapılan numaralamaya göre aşamaların nasıl bir sıra izleyeceği aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

**Tablo 7: Ödeme Şekillerine Göre Aşamaların Sırası**

Ödeme Şekli	1. Aşama	2. Aşama	3. Aşama	4. Aşama
Peşin Ödeme	3	1	2	-
Mal Mukabili Ödeme	1	2	3	-
Vesaik Mukabili Ödeme	1	3	2	-
Poliçeyle Banka Avali Verilerek Vesaik Mukabili Ödeme	1	4	2	3
Vesaik İbrahiminde Ödemeli Akreditif	4	1	3	2
Vadeli Veya Kabul Kredili Akreditif	4	1	2	3

Kaynak: [Finansbank, 1997]

Türkiye'nin 1996-2002 döneminde yukarıda adı geçen ödeme şekillerine göre ithalat-ihracat rakamları aşağıdaki tabloda verilmektedir.



**Tablo 8: Ödeme Şekillerine Göre Türkiye'nin Dış Ticaret Rakamları (1996 - 2002)**

<b>1996</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Akreditifli	13.186.014	30,2	4.920.961	21,1
Mal Mukabili	10.123.132	23,2	8.009.280	34,5
Vesaik Mukabili	8.676.825	19,8	8.173.013	35,2
Kabul Kredili	970.331	2,2	35.035	0,15
Peşin Ödeme	5.926.401	13,6	1.162.975	5,05
Belirsiz	4.743.939	11	923.202	4
Toplam	43.626.642	100	23.224.465	100
<b>1997</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Akreditifli	13.487.769	27,8	3.687.354	14,05
Mal Mukabili	6.209.305	12,8	7.676.124	29,2
Vesaik Mukabili	11.807.699	24,3	5.634.301	21,46
Kabul Kredili	1.024.211	2,1	49.374	0,19
Peşin Ödeme	13.176.458	27,1	8.905.695	33,92
Belirsiz	2.853.279	5,9	308.224	1,18
Toplam	48.558.721	100	26.261.072	100
<b>1998</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Akreditifli	10.688.465	23,27	4.832.716	17,9
Mal Mukabili	6.387.637	13,9	11.774.676	43,7
Vesaik Mukabili	10.172.439	22,16	8.118.659	30,1
Kabul Kredili	1.230.251	2,69	86.555	0,3
Peşin Ödeme	15.002.677	32,67	1.625.628	6,1
Belirsiz	2.439.923	5,31	535.717	1,9
Toplam	45.921.392	100	26.973.951	100
<b>1999</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Akreditifli	9.171.512	22,6	4.604.235	17,3
Mal Mukabili	8.223.581	20,2	11.489.429	43,2

Vesaik Mukabili	7.254.162	17,8	8.037.673	30,2
Kabul Kredili	1.064.594	2,6	76.649	0,3
Peşin Ödeme	12.764.319	31,4	1.539.916	5,8
Belirsiz	2.193.103	5,4	839.323	3,2
Toplam	40.671.271	100	26.587.225	100
<b>2000</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Akreditifli	13.339.109	24,5	4.789.911	17,2
Mal Mukabili	10.460.790	19,2	12.772.719	45
Vesaik Mukabili	8.579.561	15,8	7.740.643	27,9
Kabul Kredili	1.277.698	2,3	77.551	0,2
Peşin Ödeme	17.985.403	33	1.355.496	4,9
Belirsiz	2.860.260	5,2	1.038.586	4,8
Toplam	54.502.821	100	27.774.906	100
<b>2001</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Akreditifli	10.637.632	25,8	5.656.050	18
Mal Mukabili	8.511.083	20,5	13.934.732	44,5
Vesaik Mukabili	4.910.889	11,8	8.962.577	28,6
Kabul Kredili	847.620	2,1	101.522	0,3
Peşin Ödeme	12.848.175	31	1.445.331	4,6
Belirsiz	3.643.684	8,8	1.234.006	4
Toplam	41.399.083	100	31.334.216	100
<b>2002</b>	<b>İthalat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>	<b>İhracat (1000 \$)</b>	<b>Oranı (%)</b>
Mal Mukabili	10.271.922	20	18.183.643	51
Peşin Ödeme	17.244.397	33,6	1.325.227	3,7
Vesaik Mukabili	6.068.644	11,9	9.049.462	25,3
Kabul Kredili	900.824	1,7	141.345	0,4
Peşin Akreditif	8.756.347	17,1	3.315.137	9,3
Vadeli Akreditif	3.234.112	6,3	2.577.129	7,1
Bedelsiz	1.054.028	2,1	482.702	1,4
Belirsiz	2.057.237	4,1	331.198	0,9

Yurtdışı Kredileri	1.268.254	2,5	7.334	0,02
Mahsuben Takas	302.461	0,6	306.012	0,87
Özel Takas	45.040	0,1	33.921	0,01
Toplam	51.203.266	100	35.753.111	100

Kaynak: [Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), 2003]

1996-2002 döneminin başında Türkiye'nin ithalatında en çok kullanılan ödeme şeklinin akreditifli ödeme olduğu ancak zamanla bunun yerini peşin ödemeye bıraktığı görülmektedir. Bu iki ödeme şeklinin dışında en çok kullanılan yöntemler ise mal mukabili ve vesaik mukabili ödemedir. Bunların kullanım oranlarının devamlı değişmekte olduğu ve belirli bir aralıkta azalıp arttıkları tablodan anlaşılmaktadır.

İhracatta ise en çok kullanılan yöntemin mal mukabili ödeme, ikincisinin ise vesaik mukabili ödeme olduğu görülmektedir. Mal mukabili ödemenin toplam içindeki ağırlığı % 30-50 aralığında, oldukça yüksek bir seviyede gerçekleştiği dikkat çekmektedir. Akreditif kullanımının ise % 20 civarında seyrettiği, dönem itibariyle ciddi bir değişim göstermediği görülmektedir.

### 3. GENEL OLARAK AKREDİTİFLİ ÖDEMELER

#### 3.1. Akreditifin Tanımı ve Tarihçesi

Uluslararası ticarete akreditif “Kredi Mektubu” (Letter of Credit - L/C) olarak adlandırılır. Uygulamada mal bedeli akreditif açılırken transfer edilmediğinden; ödeme aşaması vesaikin teslimi sırasında veya sonradan söz konusu olduğu için akreditif işlemine “Vesikalı Kredi” (Documentary Credit) de denilmektedir. Bu amaçla kullanılan başka isimlere “Ticari Kredi Mektubu” (Commercial Letter of Credit) ve “Belgeli Kredi Mektubu” (Documentary Letter of Credit) örnek gösterilebilir. ABD’de “akreditif” garanti mektubu yerine kullanılmakta, akreditifli ödeme şekli “documentary credit”deyimi ile ifade edilmektedir. Bunun nedeni ABD mevzuatı gereği milli bankaların garanti mektubu vermelerinin yasaklanması üzerine bir formül olmasıdır. ABD’nin dünya ekonomisindeki yeri ve etkinliği diğer bazı ülkeleri de aynı terimleri kullanmaya zorlamıştır; özellikle Uzakdoğu ülkeleri Amerikan terminolojisini tercih etmektedirler. Genel olarak Kıta Avrupa’sında “letter of credit” ile “documentary credit” arasında bir fark bulunmamaktadır. Türkiye’de ise akreditif; hukuk literatüründe genel olarak belgeli akreditif (documentary credit), ticari banka uygulamalarında akreditif terimleri ile ifade edilmektedir [Tunahan, 2004].

Bu ödeme şeklinin uluslararası tanımını yapmış bulunan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO)’nun yayınlarında ise “documentary credit” terimi kullanılmaktadır. Yeknesak kuralların eski düzenlemelerinde (1962 revizyonu) bu iki tür akreditif arasında farklılık görülürken, 1983 ve 1993 revizyonlarında farklılık giderilmiştir [Erdoğan, 2000: 35].

Akreditifin tanımı aşağıdaki biçimlerde de yapılabilmektedir:

Akreditif; bir ithalatçının isteğine ve talimatına istinaden ithalatçının bankasının, belli bir vade içerisinde, ithalatçı tarafından ayrıntıları belirtilmiş ve ihracatçı tarafından düzenlenmiş vesaik karşılığında, ithalatçının öngördüğü diğer şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçıya ithalatın bedeli kadar ödeme yapacağını veya ihracatçı tarafından düzenlenen (keşide edilen) poliçeleri kabul veya iştirah edeceğini ihracatçıya

yazılı olarak taahhüt etmesidir [Pekcan ve Üçdal, 1992: 19]. Kısaca bir bankanın şarta bağlı ödeme garantisi olarak tarif edilebilir ki burada şartlar; tanımlanmış bir para tutarı, süre ve belirli belgeler ile öngörülen diğer koşulları kapsar [Kızıl ve Şoğur, 1997: 97]. Söz konusu belgeler genellikle, belge anlamına gelen “vesika” kelimesinin çoğulu olan “vesaik” ile ifade edilmektedir.

Akreditif, ithalatçı tarafından bir bankaya açtırılan ve malın sözleşme şartlarına uygun biçimde gönderilmesi durumunda, ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt eden bir hesaptır. İthalatçının bankası, akreditif açmayı kabul etmesi üzerine, ihracatçının ülkesinde bulunan muhabetine talimat göndererek, ihracatçı lehine bir akreditif hesabı açılmasını ister. Akreditif belirli bir miktarın ödenmesini öngörür ve belirli bir süre için geçerlidir. Sözleşme şartlarına uygun olarak malını gönderen ihracatçıya, akreditif hesabı çerçevesinde, kendi ülkesindeki banka tarafından yapılır. Akreditifi açan banka ihracatçının sözleşme şartlarına uygun tüm belgeleri sunduğundan emin olmadıkça ödemeyi yapamaz [Takan, 2001: 424].

“Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar” olarak adlandırılan belgede (MTO Yayın No. 500 - UCP 500) Akreditifin tanımı aşağıdaki şekilde yapılmıştır [UCP 500: 1994]:

Madde 2- Bu maddelerin amaçlarına yönelik olarak, “Vesikalı Kredi(ler)” ve “Teminat Kredileri (standby L/Cs)” (bundan böyle “Akreditif(ler)”) ifadeleri, 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 (poliçe(leri)) kabul edeceği ve ödeyeceği,

veya

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

veya

iii. diğ er bir bankayı iştira işlemi yapmaya yetkili kıldığı,

adı ve tanımlaması ne olursa olsun, herhangi bir düzenleme anlamına gelirler. Bu maddelerin amaçları yönünden bir bankanın farklı ülkelerdeki şubeleri diğ er banka sayılırlar.

Akreditif her şeyden önce ödeme ve kredi fonksiyonları olan bir bankacılık işlemidir. Akreditifin ilk örneklerine eski çağlarda Atina'da özel bankerler (Trapezitailer) arasında rastlanmaktadır. Bugünkü anlamda olmasa da akreditif kullanımının 12. yüzyılda kullanılan kredi belgesi ve mektubu, mal karşılığı avans ve kredisinin öncüleri olduğu kabul edilmektedir. Daha sonraları, 17. yüzyılın sonu ve 18. yüzyılın başından itibaren uluslararası ticaretin artması ile birlikte, özellikle milletlerarası karakteri olan sözleşmelerde, taraflar arasında ödemelerin düzenli bir şekilde yapılmasının teminini sağlamak amacıyla kullanılmış ve bir ödeme usulü olarak geliştirilmiştir [Kaya, 1995: 59]. Bugünkü anlamda akreditifin kullanımı 2. Dünya Savaşı sonrasına dayanmaktadır. Savaş sonrasında konulan döviz tedbirleri ve transfer güçlükleri sonucu efektif para ile ödemelerin zor duruma gelişi, akreditifin iç ticaretteki yerini aşarak, uluslararası ticaret müessesesi haline gelmesine sebep olmuştur. Önce Londra ve New York bankaları tarafından uygulanan "belgeli akreditif" milletlerarası ticaretin gelişmesi ve büyümesi üzerine bütün dünyada uygulanır hale gelmiştir [Erdoğan, 2000: 45; Tunahan, 2004].

### **3.2. Akreditifin Hukuki Varlığı**

Uluslararası alanda akreditif işlemlerinin yeknesaklaştırılması MTO tarafından ele alınmış ve ilk somut kural tespiti çalışmalarını söz konusu kuruluşun 1929 Amsterdam Kongresi'nde yapmıştırdır. Ancak belirlenen bu kurallar sadece Fransa ve Belçika bankaları tarafından uygulamaya konulmuştur. MTO'nun bugün bilinen yeknesak kurallarının ilk şekli MTO'nun 1933'deki Viyana Kongresi'nde ortaya çıkmıştır. Ardından 1962, 1972 ve Ertelemeli Ödemeli Akreditif ile Stand By Akreditifi ortaya çıkartan 1983 revizyonu yapılmıştır. 1983 revizyonundan sonra toplam 165 ülkede bankalar ve bankalar birlikleri, Yeknesak Kuralların akreditif uygulamasında temel

alınacağını kabul etmişlerdir. Ancak 1983'te kararlaştırılarak tavsiye edilen 400 sayılı yeknesak kuralların uygulanması sırasında ortaya çıkan çelişkiler ve bu sebeple ortaya çıkan davalar ile taşımacılıktaki yeni gelişmeler üzerine 1 Ocak 1994'ten geçerli olmak üzere 500 sayılı yayın olarak Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamüller ve Uygulama (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - UCP) uygulamaya konulmuştur. İletişim sektöründeki gelişmeler sebebiyle elektronik ortamda yapılan işlemler her geçen gün daha da yaygınlaşmakta, düşük maliyet ve hızlı erişim gibi sebeplerle dış ticarete de taraflar yazışmalarını yapmak ve belgelerini hazırlamak için elektronik ortamı tercih etmektedirler. Elektronik imzanın yaygınlaşması ve diğer hukuki düzenlemelerin birer birer gerçekleşmesi sebebiyle akreditif işlemleri de dijital ortamda yapılmaya başlanmıştır. Zaten uluslararası hukuk çerçevesinde yürütülen bu işlem için MTO yeni düzenlemeler yapmak durumunda kalmış ve bu amaçla 1 Nisan 2002 tarihi itibarıyla akreditif tahtında vesaikin elektronik ibrazını kapsayan yeni kuralları yürürlüğe koymuştur. "e-UCP" olarak adlandırılan bu kurallar ile UCP 500'deki 49 maddeye 12 madde daha eklenmiştir [Erdoğan, 2000: 45-47; Tunahan, 2004].

Uluslararası ticarete 500 sayılı broşürün yanında akreditif işlemleri ile ilgili olarak; MTO 525 "Akreditiflere İlişkin Bankalararası Rambursmanlar için Yeknesak Kurallar" ve MTO 590 "Teminat Akreditifi (Stand By) Uygulamaları ISP98" broşürleri de kullanılmaktadır. Bununla birlikte, akreditifli işlem gerçekleştirecek taraflar Yeknesak Kurallar'ın açıkça sayacakları belirli maddelerinin bu akreditifte uygulanmayacağını da geçerli olarak kabul edebilirler veya belli maddeleri değiştirebilirler [Tunahan, 2004].

Alman, İsviçre ve Türk doktrini ve yargı kararlarında akreditif daha çok havale olarak nitelendirilmekle birlikte, bunun, akreditif işleminin hukuki niteliğini açıklamadaki yetersizliğinden hareketle; bazı yazarlar itibar emri değerlendirmesini yaparken, diğer bazı yazarlarca da taraflar arasındaki müstakil ilişkiler esas alınmaktadır. Dolayısıyla akreditif nitelendirme işinin ulusal hukuklara bırakılması ve böyle bir düzenlemenin Türk Mevzuatı'nda bulunmamasından hareketle, işlemin kendine özgü yapı ve işleyişi de dikkate alınarak, akreditifin hukuken kendine özgü bir işlem olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Yeknesak Kuralların 2. maddesinde yer alan tanımlama, genel anlamda



akreditifin işleyişi konusunda asgari açıklamayı da getirmektedir [Kaya, 1995: 8-9]. Akreditifin işleyişinden, onun sağladığı faydalardan ve kolaylıklardan; ödeme fonksiyonu, teminat fonksiyonu ve kredi fonksiyonuna sahip olduğu sonucuna varılabilir [Erdoğan, 2000: 22].

### 3.3. Akreditifli Ödemenin İşleyişi

Dış ticarete taraflar, birbirlerini çok iyi tanıyamadıkları ve farklı ülkelerde farklı kambiyo rejimleri uygulandığı için karşılıklı bir güvensizlik ve risk içindedirler. Satıcı mallarının bedelini tahsil etmek, alıcı ise önceden belirlenen tarihte malları almak amacındadır. Hem ihracatçı hem de ithalatçı açısından en garantili ödeme şekli olan Akreditifli Ödeme, diğer ödeme şekillerine göre en kapsamlı olanıdır.

Akreditifli işlemlerde banka, tarafsız bir garantör niteliğindedir. Satıcıya, akreditifte belirtilen şartları içeren vesaiki ibraz etmesi halinde ödeme yapmayı taahhüt etmektedir. Satıcı akreditif şartlarına uygun hareket etmezse, banka hiçbir şekilde ödeme yapmaz. Bu ise alıcı açısından büyük bir güven unsurudur. Bu nedenlerle akreditif her iki tarafa da en yüksek düzeyde güvence sağlayan ödeme şeklidir.

Dış ticarete, aşağıda belirtilen durumlarda da akreditifli ödemeye başvurulmaktadır [Bağrıaçık, 1996: 129]:

- a) İhracatçının akreditif istemesi için mutlaka alıcıya güvenmemesi gibi bir durum söz konusu değildir. Alıcının mali durumu ve ticari karakteri hakkında yeterli bilgiye sahip olunmaması durumunda da akreditif kullanılabilir.
- b) Alıcı ve satıcı birbirlerini çok iyi tanısalar dahi, kredi finansmanı için akreditife başvurabilirler. Örneğin ihracatçı gelen akreditifi garanti olarak gösterip, bankasından kredi kullanabilir. İthalatçı da kendi bankasına akreditif açtırma talimatıyla birlikte kredi talebinde bulunabilir, banka da kredinin garantisi olarak kendi adına düzenlenen konşimentoyu kontrgaranti olarak değerlendirir

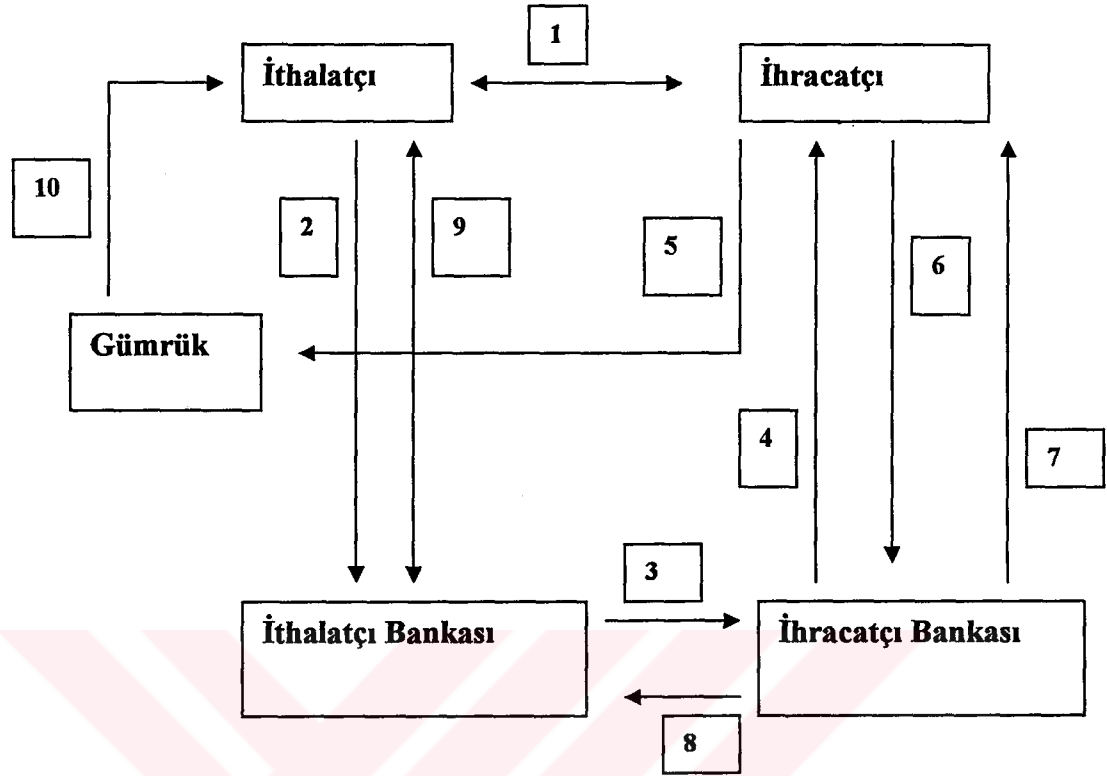


c) Tarafların ülkelerindeki mevzuat gereği, söz konusu malın sevkiyatı için Akreditifli ödeme şeklinin kullanılması mecbur tutulabilmektedir.

Genel olarak akreditif işleminin yapılışı aşağıdaki şekildedir:

İthalatçı ve ihracatçı firma aralarında anlaşır, ithalatçı firma kendi bankasına başvurarak ihracatçı firma lehine belirttiği koşullarda bir akreditif açmasını talep eder. Banka ithalatçının talebini inceledikten sonra, ihracatçı nam ve hesabına muhabiri olan yurt dışındaki bir bankaya akreditifi açar ve muhabir bankadan akreditifin koşullarının ihracatçı firmaya ihbar edilmesini ister. Muhabir banka da akreditifin açıldığını şartları ile birlikte ihracatçı firmaya iletir. Lehdar firma daha önce yapılan anlaşma uyarınca hazırladığı malları belirtilen süre içinde hazırlar ve sevk eder, belgeleri de gecikmeden bankaya teslim eder. Muhabir banka belgeleri inceler ve akreditif teyitli ise mal bedelini ihracatçıya öder, belgeleri de ithalatçının bankasına gönderir (Akreditif teyitsiz ise akreditifi açan bankadan ödeme yapmak için talimat bekler). Belgeleri alan ithalatçı bankası; gerekli incelemeyi yapar, mal bedelini tahsil eder, belgeleri müşterisine teslim eder ve ithalatçı da malı gümrükten çeker. Bu işlem aşağıdaki şekil yardımıyla özetlenebilmektedir.

Şekil 4: Akreditifli Ödeme



Kaynak: [Ataman ve Sumer, 1996: 48]

- 1) İki firma aralarında sözleşme yaparlar.
- 2) İthalatçı firma bankasından ihracatçı firma lehine "Akreditif Açtırma Talimatı" verir. (Akreditifin türüne ve banka ile ilişkisine göre malın bedelini öder veya ödemez.)
- 3) İthalatçı firma bankası akreditifi ihracatçı firmanın bulunduğu ülkedeki muhabir bankaya iletir.
- 4) Muhabir banka akreditifi ihracatçı firmaya bildirir.
- 5) İhracatçı firma malları ithalatçıya gönderir.
- 6) İhracatçı firma malları sevk ettiğine dair belgeleri kendi bankasına verir.
- 7) (Akreditif teyitli ise) İhracatçı firma mal bedelini kendi bankasından alır.
- 8) İhracatçının bankası belgeleri ithalatçının bankasına iletir.
- 9) İthalatçı bankası mal bedelinin tamamını (veya kalanını) tahsil ettikten veya akreditifteki ödeme şekillerine göre gerekli işlemler yapıldıktan sonra belgeleri ithalatçı firmaya ciro eder. (Akreditif teyitsiz ise aracı bankaya ödeme talimatı verir.)
- 10) İthalatçı firma malı gümrükten çeker.

Akreditif işlemlerinde en çok dikkat edilmesi gereken hususlardan bazıları şunlardır [www.afyontso.org]:

1) İthalatçı ile ihracatçı arasında sözleşme yapıldığı zaman, ihracatçının tam olarak ithalatçı tarafından ne tür belgeler istendiğini bilmesi gerekmektedir. Ayrıca ihracatçı akreditif koşullarını yerine getirebilmek için akreditif vadesinin yeterli olduğundan emin olmalıdır.

2) İhracatçı, ithalatçı ile olan tüm işlemlerinde adının ve adresinin doğru şekilde yazıldığından emin olmalıdır. Akreditif ihracatçıya ihbar edildiğinde, ihracatçı akreditifte ve sunacağı belgelerde isminin doğru olup olmadığını kontrol etmelidir.

3) Alıcının kısmi sevkiyatı kabul edip etmediği konusu ihracatçı tarafından anlaşılır olmalıdır. Eğer kısmi sevkiyat kabul ediliyor ise teslim tarihinde bir problem çıksa bile bu durum akreditifin geçerliliğini etkilemeyecektir.

4) İhracatçının sözleşme tamamlanmadan önce, malları nasıl yükleyeceğini bilmesi gerekmektedir. Genellikle yüklemelerde aktarma işlemi yapılabilmektedir ve bazen önceden geminin aktarma yapıp yapmayacağını bilmek mümkün olmayabilir. Bu gibi durumlar için akreditifin aktarma işlemine izin vermesi faydalı görülmektedir.

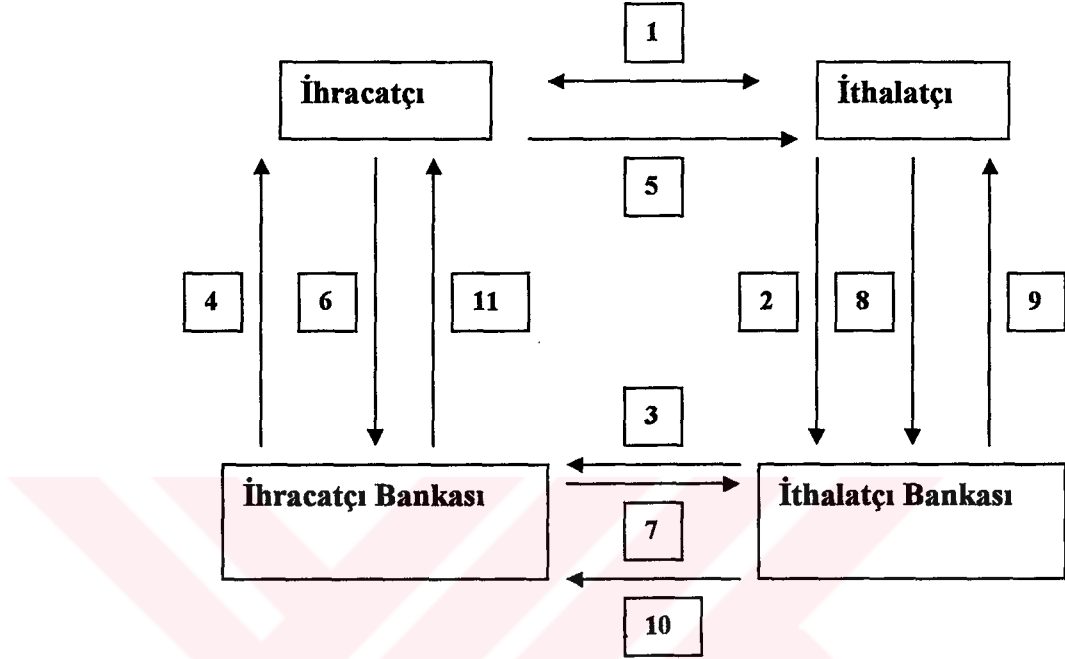
5) Akreditifte malların gönderildiği nokta ve gönderme tarihi, ihracatçı ile ithalatçının akreditif koşulları üzerinde anlaştıkları gibi olmalıdır.

6) İhracatçı, ithalatçının hangi belgeleri istediği konusunda emin olmalıdır. İstenilen belgelere göre malları yüklemeye hazırlarken, ekstra maliyetler ve gecikmeler olabilmektedir.

7) İhracatçı akreditif kendisine ihbar edildiği zaman tüm detayları kontrol etmelidir. Aynı zamanda istenilen belgelerin hazırlanabilmesi için yeterli zamanın olup olmadığının da ihracatçı tarafından kontrol edilmesi gerekmektedir.

Yukarıda açıklananlar ışığında aşağıda, dönülemez bir akreditifteki iş akış şeması gösterilmiş ve adımlar açıklanmıştır [Tunahan, 2004]:

**Şekil 5: Dönülemez Bir Akreditifin İş Akış Şeması**



- 1) İhracatçı ve ithalatçı öncelikle bir alım-satım sözleşmesi yaparlar ve adı geçen sözleşmede ödeme şeklinin akreditifli olacağını belirtirler.
- 2) Alıcı, kendi bankasına başvurarak ihracatçı lehine ihracatçının ülkesindeki bir bankada; akreditif açılmasını ister. İthalatçı bankası da; müşterisinin, akreditifte yer almasını istediği bilgilerin olduğu “Akreditif Açtırma Talimatı” nı (Documentary Credit Application Form) hazırlar. Bu talimatta; ithalatçı ve ihracatçının isimleri ve adresleri, akreditif tutarı, akreditif vadesi, akreditifin şekli, yükleme ve sevkiyata ilişkin bilgiler, yükleme yeri, son yükleme tarihi, vesaikin ibraz edileceği süre, malla ilgili bilgiler, istenilen vesaik ve nüsha sayıları ile (varsa) bir takım özel şartları içerir. Akreditif bu talimata dayanarak 10 işgünü içinde, ithalatçının bankası tarafından açılır. Bu aşamada; ithalatçı, bankası ile olan kredi ilişkisine göre ya mal bedelini öder ya da bankadaki kredisinden faydalanır. Eğer ödeme yapmazsa; banka, ithalatçı lehine “gayri nakdi kredi hesabı” açmış olur.
- 3) İthalatçı bankası akreditifi, ihracatçının bulunduğu yerdeki muhabir bankaya swift mesajı ile iletir. Swift ile gelen mesajın üzerinde “operative” sözcüğünün bulunması

halinde; bu mesaj asıl metin özelliği kazanır ve teyit için sonradan akreditif metni mektupla gönderilmez, akreditif metni “küşat mektubu” adını alır. İthalatçı bankası, muhabir bankanın merkez şubesine akreditif açılışını ve hangi belgelerin ödeme için zorunlu olduğu hususunu ihracatçı firmaya bildirmesini ister. Akreditif teyitsiz ise, akreditif metninde “Please advise your beneficiary without adding your confirmation” ibaresi yer alır.

4) Muhabir banka akreditifin açıldığını ithalatçı firmaya bildirir, akreditif metninin bir suretini iletir; akreditif metninin incelenmesini ve sonucun kendisine bildirilmesini ister.

5) Akreditif şartlarının, sözleşme şartlarını içerdiği ihracatçı tarafından onaylanırsa; akreditif, aktif hale gelir. Bunun ardından ihracatçı, söz konusu malları ithalatçıya gönderir ve ibraz edilmesi gereken vesaiki temin eder.

6) İhracatçı, söz konusu vesaiki muhabir bankaya iletir ve banka da bu vesaiki inceler. Eğer vesaik, akreditif şartlarına uygun ise

a) Muhabir banka aynı zamanda teyit bankası ise ihracatçıya ödeme yapar.

b) Muhabir banka, mal bedelinin ödenmesi için vesaiki ithalatçı bankasına gönderir.

Burada belirtilmesi gereken bir diğer husus da rezerv konulması ile ilgilidir. Eğer muhabir banka özellikle teyit söz konusu ise belgelerde şekil şartları, içerik ve nüsha sayısı açısından bir uygunsuzluk gördüğünde mal bedelini ödemeyi reddederek rezerv koyabilir ve rezervin kaldırılmasını ithalatçının onayına sunar. Ancak ithalatçının onayı ile ödeme gerçekleşir. Rezerv konulduğunda akreditif, vesaik mukabili ödeme işlemi halini alır ve rezerv durumunda ihracatçıya mal bedeli ödenmez ya da eksik ödenir. İncelenen vesaikte aranacak özellikler UCP 500’ün D Maddesinde “Vesaik” başlığı altında açıklanmıştır.

7) Akreditifin teyitsiz olması durumunda vesaik, mal bedelinin tahsili için ithalatçı bankasına gönderilir; teyitli ise ödeme yapılır.

8) İthalatçı bankası, taşıma belgesinin kendi lehine düzenlenmiş ve ciro edilmiş olması halinde, belgeleri elinde bulundurduğu müddetçe malların mülkiyetine sahip olmaktadır. Bu durum genellikle, ithalatçıya gayri nakdi kredi açılması durumunda bankanın kendini güvence altına alması içindir.

9) İthalatçının akreditif bedelinin tamamını bankaya ödemesinden sonra (ya da kredi ilişkisine göre işlem yapılmasından sonra) banka, belgeleri ve malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.

10) İthalatçı bankası vesaik tutarı kadar döviz, swift aracılığıyla ihracatçı bankasının hesabına alacak geçerek durumu bildirir.

11) İhracatçı bankası, müşteri talimatı ve kambiyo mevzuatı doğrultusunda müşterisine ödemedede bulunur.

Eğer yukarıda aşamaları açıklanan akreditif, dönülebilir olarak açılmışsa; ihracatçı için risk beşinci aşamada ortaya çıkacaktır. Çünkü bu aşamada ithalatçının veya bankasının yapacağı bir değişiklik, ihracatçıya ciddi maliyetler çıkarabilmektedir. Bu durumla ilgili olarak aşağıdaki örnek verilebilir:

Dönülebilir bir akreditif için, akreditif vadesi 18.08.2003 ve yükleme vadesi 07.08.2003 olsun. Beşinci aşamada, ihbar edilmiş bulunan ihracatçı, akreditif şartlarına uygun bir şekilde sevkiyatını 03.07.2003 tarihinde (yükleme vadesi içinde) gerçekleştirsin. Altıncı aşamada ise ihracatçı gerekli vesaiki bankasına 06.07.2003'te (akreditif vadesi içinde) ibraz etmiş olsun. Bundan sonraki aşamalar, yukarıdaki adımlar şeklinde gerçekleşecektir. Dönülebilir akreditiflerde, bankalar için risk olduğundan teyit söz konusu olmayacaktır.

Akreditif şartlarına uygun vesaikin ithalatçının bankasına gönderilmesi halinde banka, akreditif tutarını ödemekle yükümlüdür. Eğer ödeme 16.03.2003 tarihinde gerçekleşirse, ithalatçının ve bankasının değişiklik talepleri gerçekleşmeyecektir. Ancak akreditifte iptal veya değişiklik talimatının, 05.07.2003 tarihinde ihracatçının bankasına ulaşması durumunda, talep yürürlüğe girecektir. Ayrıca; vesaik, ihracatçının bankası tarafından alınmış ve ithalatçı bankasına 15.03.2003'te ulaşmışsa ve bu banka henüz ödemeyi gerçekleştirmemişken, yapılacak iptal ve değişiklik talimatları da yürürlüğe girecektir.

### **3.4. Akreditifli Ödemede Taraflar**

Belgelere, yazışmalara ve bankalara dayalı olarak yapılmakta olan Akreditifli ödeme, diğer ödeme şekillerinin arasında en karmaşık yapıya sahip olanıdır ve işlemin aşamalarında bir çok taraf bulunmaktadır. Bununla birlikte esasen işlem sürecinde dört

taraf vardır; bunlar ithalatçı, ihracatçı, ithalatçının bankası ve ihracatçının bankasıdır. Ancak söz konusu ödemede bankaların birbirleri ile kredi ilişkilerinin bulunmaması, ihracatçı firmanın güçlü olduğu bir pozisyonda alıcının ülkesine güven duymaması veya kendi belirlediği bir banka ile muhatap olmak istemesi gibi sebeplerden ötürü bu tarafların arasına ihbar, teyit, iştirah ve rambursman bankası gibi diğer kurumlar da devreye girebilmektedir. İsmi belirtilen taraflar aşağıda sırasıyla açıklanmıştır.

#### **a) Akreditif Amiri (İthalatçı - Applicant)**

Amir, Akreditifi açtıran kişi veya kurumdur. Akreditif amiri malın alınması için satıcı ile sözleşme yapar ve bu sözleşme ile akreditifin açılmasını kararlaştırır. Amir, akreditife dayanarak ihracatçıya ödeyeceği miktarı bankaya ilk talepte ödeme sorumluluğunu üstlenir [Ataman ve Sumer, 1996: 36].

Akreditif amiri; bankasına akreditif açma talimatını vererek işlemi başlatan taraf olduğu için, satıcı firma ile yaptığı sözleşmeye ya da ondan aldığı proforma faturaya dayanarak akreditifin türünü, şartlarını ve aranacak belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirir ve akreditifin içeriğini belirler [Kayalar, 1997: 15].(Proforma fatura bir sonraki bölümde detaylı olarak açıklanacaktır)

Amirin yükümlülükleri ile ilgili olarak “Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar” belgesi aşağıdaki ifadeleri kullanmaktadır [UCP 500: 1994]:

Madde 18- a) Akreditif Amirinin talimatını yerine getirmek amacıyla diğer bir bankanın veya bankaların hizmetlerinden yararlanan bankalar, bu işi Akreditif Amiri adına ve riski ona ait olmak üzere yaparlar.

b) Hizmetlerinden yararlanılacak bankaların seçimini kendileri yapmış olsalar dahi bankalar, gönderdikleri talimatın yerine getirilmemesinden dolayı hiçbir sorumluluk ve yükümlülük taşımazlar.

c) i. Hizmetin yapılması için diğer bir tarafa talimat veren taraf komisyon, ücret veya bu talimatıyla ilgili olarak talimat verilen tarafın yaptığı harcamalar dahil her türlü masrafi karşılamakla yükümlüdür.



ii. Bir Akreditifte bu masrafların talimat verenden farklı bir tarafa ait olduğu şartı bulunduğu halde masraflar tahsil edilemediği takdirde talimat veren taraf son başvuru tarafı olarak söz konusu masrafların ödenmesiyle yükümlü kalır.

d) Yabancı ülke yasaları ve usullerinin bankalara getirdiği yükümlülük ve sorumluluklar Akreditif Amiri için bağlayıcı olup bunlar dolayısıyla Amir, bankaları tazmin etmek zorundadır.

#### **b) Amir Banka (İthalatçının Bankası – Opening / Issuing Bank)**

Akreditif amirinden aldığı talimata dayanarak akreditifi açan bankadır. Akreditifin açılması, akreditif metninin amir banka tarafından satıcının bankasına gönderilmesi ile gerçekleşir. Amir banka, akreditif metninde belirtilen şartların gerçekleşmesi halinde akreditif bedelini ödeyeceğini veya ihracatçı tarafından düzenlenecek poliçeyi kabul edeceğini taahhüt eder. Amir bankanın sorumluluğu akreditifin şartlarına bağlıdır; banka risk altına girmemek için ödemede bulunurken akreditif şartlarına tamamen uyulmuş olup olmadığını büyük bir dikkatle araştırmak zorundadır [Kızıl ve Şoğur, 1997: 98].

Amir bankanın işlem sürecindeki görevleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir [Akbank Talimatları: 55]:

- 1) Akreditifin açılmasını müteakip yazışmaları yürütmek.
- 2) Vesaiki aldığı anda makul bir süre (en fazla 7 iş günü) içinde inceleme yaparak vesaiki kabul edip etmemeye karar vermek [UCP 500: 1994 – 13/b].
- 3) Vesaiki kabul etmemeye karar verirse amire de danışarak vesaikteki çelişkileri (discrepancies) belirtmek suretiyle vesaiki reddettiğini ve muhabir bankanın emrine hazır tuttuğunu bu bankaya bildirmek; bunu yaparken tarafsız olmak, amir için risk, ek masraf, zarar-zıyan yaratmayan türden çelişkilerden amirin çıkar sağlamaya çalışmasını engellemek.
- 4) Vesaik rezervsiz ise (vesaik uygun bulunmuş ise), ödeme yapan muhabir bankaya istenen valörle geri ödeme yapmak için gerekli işlemleri tamamlamak.



Amir Bankanın yükümlülükleri ile ilgili olarak “Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar” belgesi aşağıdaki ifadeleri kullanmaktadır [UCP 500: 1994]:

Madde 9- a) Akreditifte şarta bağlanan vesaikin Görevli Banka’ya veya Amir Banka’ya ibrazı ve Akreditif şartlarına uygunluğunun saptanması kaydıyla dönülemez bir Akreditif, Amir Banka’nın kesin bir yükümlülüğünü oluşturur. Bu yükümlülüğün nitelikleri şunlardır:

- i. Akreditif vesaik ibrazında ödeme kaydını taşıyorsa vesaik ibrazında ödeme yapmak
- ii. Akreditif vadeli ödeme kaydını taşıyorsa Akreditif şartlarına göre saptanacak vade tarihlerinde ödeme yapmak
- iii. Akreditif poliçe kabul kaydını taşıyorsa;
  - a) kabulü Amir Bankanın yapması öngörülüyorsa Lehdar tarafından Amir Banka üzerine çekilen poliçe(leri) kabul etmek ve vadelerinde ödeme yapmak veya
  - b) kabulü başka bir keşideli bankanın yapması öngörülüyorsa, Akreditif şartında belirtilen keşideli bankanın kendi üzerine çekilen poliçe(leri) kabul etmemesi halinde Lehdar tarafından Amir Banka üzerine çekilmiş poliçe(leri) kabul etmek ve vadelerinde ödemek veya o keşideli bankaca kabul edilmiş fakat ödenmemiş poliçe(leri) vadelerinde ödemek

**c) İhbar Bankası (Advising Bank)**

Amir bankadan aldığı akreditif metninde kendisine verilen görev gereğince akreditifi lehdara ya da onun bankasına ihbar eden, yani lehine akreditif açıldığını bildiren ve şartlarını ona göre tebliğ eden bankadır. İhbar görevi tek başına ya da teyit ve iştirak görevleri ile birlikte de olabilir [Kayalar, 1997: 16]. İhbar bankasının lehdara karşı ödeme konusunda sorumluluğu yoktur.

İhbar bankasının yükümlülükleri aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir [UCP 500: 1994]:

Madde 7- a) Bir Akreditif Lehdara diğer bir banka (İhbar Bankası) aracılığıyla, bu bankaca sorumluluk üstlenilmeden ihbar edilebilir. Fakat bu banka Akreditifi ihbar etmeye karar verdiğinde, ihbar ettiği Akreditifin gerçek olup olmadığını kontrol etmek için makul özeni gösterecektir. Eğer banka Akreditifi ihbar etmemeyi tercih ederse Amir Banka'ya bu konuda gecikmeksizin bilgi vermelidir.

b) İhbar Bankası Akreditifin gerçek olup olmadığını belirleyemediği takdirde talimatı aldığı bankaya gecikmeksizin durumu bildirmelidir. Buna rağmen Akreditifi ihbar etme yoluna giderse Akreditifin gerçekliğini belirleyemediğini Lehdara bildirmelidir.

Bankaların, vesaikin geçerliliğine ilişkin sorumluluk almaları ile ilgili teamül aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir [UCP 500: 1994]:

Madde 15- Bankalar vesaikin şekli, yeterliliği, doğruluğu, gerçek/sahte olup olmadığı veya yasal sonuçları veya vesaikte yer alan veya sonradan eklenen genel ve/veya özel şartlar dolayısıyla hiçbir yükümlülük veya sorumluluk stlenmeyecekleri gibi vesaik konusu malların mevcut olup olmadığı veya değer, tanımı, miktarı, ağırlığı, kalitesi, durumu, ambalajı, teslimatı veya malları gönderenlerin, taşımacıların, navlun komisyoncularının, malları sigorta edenlerin, alıcıların veya herhangi diğer bir kişinin iyi niyetine veya eylemlerine ve/veya ihmallerine, mali durumlarına, icraatına veya ticari itibarına ilişkin olarak hiçbir sorumluluk veya yükümlülük kabul etmezler.

Kendisine ibraz edilen belgeleri inceleyen bir banka için öngörülen düşüncelerden biri aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir [Erdemol, 1993: 39]:

Akreditife ilişkin, bankalara ibraz edilen belgeleri incelemek ilmi bir olay değer, zamanla elde edilen bir sanattır, bu da belgelerin tanınması ve tecrübe ile kazanılır. Her türlü belgeyi, özel şartları dikkatle incelemek esas olmalıdır. Bankaların taahhüdü belirli şartlarda ve belirli vesaikin ibrazı karşılığında olduğu için bankanın takdir hakkı yoktur sadece akreditif şartlarına uyma zorunluluğu vardır. Bu yüzden vesaikin incelenmesi, bankanın;

-İhracatta deme/iştira/poliçe kabulü taahhüdüne girip girmemesine

-İthalatta muhabirinden aldığı vesaiki kabul edip etmemesine

karar vermesinde etken olacaktır.

#### **d) Akreditif Lehdarı (İhracatçı - Beneficiary)**

Lehine akreditif açılan, ihraç ettiği malın bedelini akreditif şartlarına uygun olarak ibraz ettiği vesaik karşılığında aracı bankadan tahsil edecek veya düzenlediği poliçenin kabulünü aracı banka kanalıyla temin edecek olan ihracatçı firmadır. Vesaik akreditif şartlarına uygun değilse yaptığı ihracatın bedelini amirin vesaiki aksaklıklarıyla birlikte kabul ettiği hususundaki talimatı üzerine almaya hak kazanır [Akın, 1999: 190].

İhracatçıların; söz konusu vesaikin uygun bulunmaması durumunda, mal bedelinin ödenmemesi riski mevcut olduğundan, bu konuya özellikle aşağıdaki üç yönden çok dikkat etmeleri gerekmektedir [Bağrıaçık ve Kantekin, 1995: 287]:

-Sevk vesaiki, tam akreditif mektubunda istenildiği gibi, gerek çeşit gerekse nüsha adedi açısından eksiksiz hazırlanmalıdır.

-Sevk vesaikini oluşturan belgeler doğru biçimde doldurulmalı ve bir belge üzerinde yazılı bilgiler diğer belgelerdeki bilgilerle uyumlu olmalıdır.

-Sevk vesaiki bankaya mümkün olduğu kadar çabuk (en geç 21 gün içinde) ibraz edilmelidir [UCP 500: 1994 – 43/b].

“Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar” belgesinde lehdar ile ilgili bir diğer fıkra ise aşağıda ifade edilmektedir [UCP 500: 1994]:

Madde 3- b) Bir Lehdar, hiçbir zaman bankalar arasında ve Akreditif Amiri ile Amir Banka arasında mevcut sözleşme ilişkilerinden yarar sağlayamaz.

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

Teyit (confirmation); kelime itibariyle tasdik, belgeleme, doğrulama, ispat anlamları içermektedir. Lehdara; amir bankanın akreditif bedelini ödememesi halinde, kendisinin

ödeme yapacağı taahhüdünü veren bankaya “teyit bankası” denir. Yani teyit bankası, akreditifi açan bankanın yükümlülüğünü yerine getireceğine dair sorumluluk alır.

Başka bir ifade ile; ilgili akreditif şartına göre lehdara akreditifi teyit eden, yani akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazında ödeme yapma ya da poliçe kabul etme taahhüdüne giren bankadır. Teyit bankası bu şekilde işlem yaptığında amir bankanın riskini üstlenmiş olur. Bu nedenle teyit bankaları amir bankalar adına kredi çıkarmak suretiyle teyit limiti tespit ederler ve bu limit içinde işlem yaparlar. Limiti dolduğu halde akreditif göndermeye devam eden bir amir banka karşısında ülke riskine göre teyit bankasının önünde şu seçenekler bulunmaktadır [Kayalar, 1997: 16]:

-Teyit limitini arttırmak.

-Limit arttırımı düşünülmüyorsa amir bankadan, rambursman bankasının ya da diğer bir muteber bankanın teyidini sağlamasını talep etmek.

-Amir bankanın haberi olmadan rambursman bankasına veya diğer bir bankaya başvurarak onların bu akreditife teyitlerini istemek.

-Akreditif tutarı büyük ise başka bankalara başvurmak suretiyle onlardan teyit riskine katılmalarını istemek.

-Amir bankadan yeni akreditif tutarı kadar karşılık tesisi (cash cover) istemek.

Teyit bankasının bir akreditifi teyit etmeme nedenleri aşağıda sıralanmaktadır:

-Amir bankanın teyit limiti yoktur veya müsait değildir.

-Müsait olsa bile ülke riski kötüleşmiş olabilir.

-Akreditifin rambursman şartı uygun değildir.

-İştira yetkisi başka bir bankaya ait olabilir.

Yukarıda açıklananların dışında teyit konusunda önemli bir diğer nokta ise, kendisine teyit yetkisi verilen bir bankanın akreditifi teyit etmeye hazır olmaması halinde teyit edemeyeceğini gecikmeksizin amir bankaya bildirmeye mecbur oluşudur [UCP 500: 1994 – 9/c].

#### **f) İştira Bankası (Negotiating Bank)**

İştiranın kelime anlamı “satın almak” tır, dış ticaretteki kullanımını ise yetkili kılınan bankanın akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında derhal ödeme yapması veya ödeme taahhüdü altına girmesidir. İştira bankası, ihracatçı ile mutabakata vararak ödemeyi yaptığı tarih ile akreditifi açan bankadan vesaik bedelini alacağı tarih arasındaki süre için hesaplayacağı faiz tutarını vesaik veya poliçe tutarından düşerek ihracatçıya ödeme yapacaktır. İştira bankasının akreditifi açan bankadan vesaikin bedelini alamaması halinde ihracatçıya rücu edip edemeyeceği ise akreditife teyit ilave edip etmediği hususuna bağlıdır. Eğer iştira bankası akreditifi teyit etmiş ise ihracatçıya rücu edemeyecek, teyit etmemiş ise ihracatçıya rücu edebilecektir [Finansbank, 1997]. Uygulamada genellikle iştira ve teyit bankası aynıdır [Akbank Talimatları: 56].

#### **g) Ödeme – Rambursman Bankası (Reimbursing Bank)**

Amir banka, başka bir bankayı akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında ödeme yapmaya yetkili kıldığı takdirde söz konusu bankayı ramburse etmeyi taahhüt eder. Amir banka bu yükümlülüğünü doğrudan doğruya kendisi yerine getirebileceği gibi Rambursman Bankası olarak adlandırılan, yetkili kılacağı bir banka aracılığıyla da yapabilir [Akın, 1999: 189].

Amir bankadan aldığı talimata göre ismi verilen bankanın talebi üzerine akreditif bedelini, komisyon ve masraflar tutarını o bankaya öder ve kendi komisyonu ile birlikte amir bankanın hesabını borçlandırır. Rambursman bankasının ödemeyi yapmamasından ya da geç ödemesinden amir banka sorumludur, rambursman bankası gerektiğinde amir bankanın talebine istinaden ödemeyi iştira ya da teyit bankasına teyit eder. Bu rambursman yetkisinin alındığının teyidi değil, rambursman talebi halinde ödemenin hemen yapılacağıının teyididir. Böyle bir teyidi veren rambursman bankası amir bankanın hesabı müsait olmasa dahi ödemeyi yapmakla yükümlüdür yani rambursman bankası teyit bankası karşısında amir bankanın riskini üstlenmiş olur. Rambursman bankası amir bankadan teyit talimatı almamış olsa bile isterse teyit bankasının talebine istinaden rambursmanı teyit eder ve bunun için teyit bankasından teyit komisyonu alır.

Böylece akreditifi lehdara teyit eden teyit bankası; teyidini amir bankanın riskini değil, rambursman bankasının riskini alarak yapmış olur. Rambursman bankaları genellikle gelişmiş, yani riski olmayan ülkelerin bankaları olduğundan teyit bankası güvence içindedir [Kayalar, 1997: 17].

Rambursman bankası ile yapılan akreditifli bir ödemeye aşağıdaki işlem örnek gösterilebilmektedir [Koban, 2002b: 102]:

Alman ithalatçı ile Türk ihracatçı arasında bir dış ticaret işlemi söz konusu olsun ve ithalatçının bankası olan Dresdner Bank ile ihracatçının bankası olan Türk Makro Bank'ın aralarında kredi ilişkisi bulunmasın. Ancak Türk Makro Bank'ın Wirtschaftbank ile aralarında kredi sözleşmesi olsun yani birbirlerinde kendi adlarına döviz hesapları bulunsun. Söz konusu taraflar aralarında akreditifli ödeme işlemi yapacak olur iseler, Dresdner Bank'ın yazdığı akreditif mektubunda şöyle bir ifade yer alacaktır ve açıklanan rambursman işleminin yapılışını aşağıdaki şekil yardımıyla özetlemek mümkündür [Koban, 2002b: 102]:

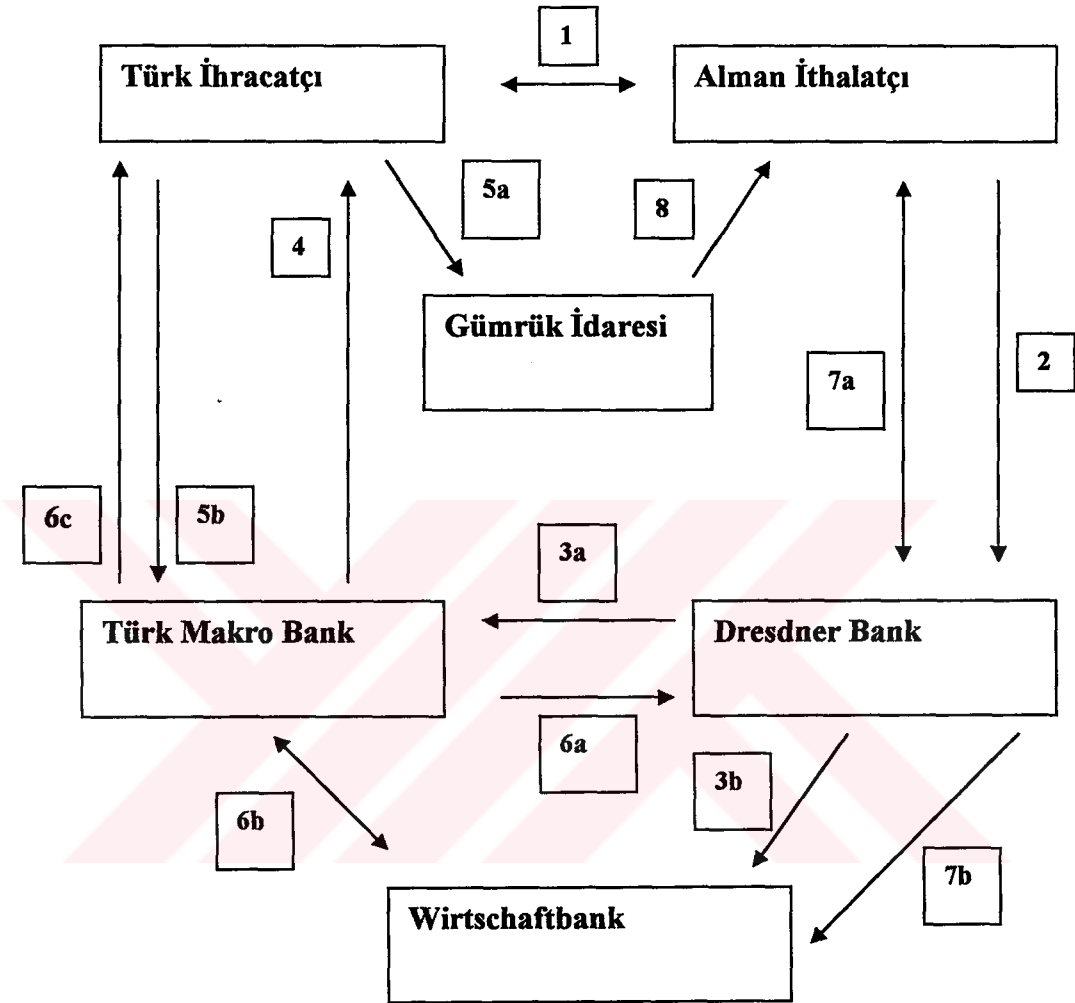
“Reimbursement: Wirtschaftbank A.G., Frankfurt-Germany

Instructions to pay: You are hereby authorized to reimburse yourselves from Wirtschaftbank against presentation of documents in strict conformity with credit terms.”

(“Rambursman Bankası: Wirtschaftbank A.Ş., Frankfurt-Almanya

Ödeme Talimatları: Sevk vesaikinin akreditif koşullarına tam anlamıyla uygun olarak hazırlanması mukabilinde, Wirtschaftbank tarafından ramburse edilmeye yetkili kıldınız.”)

**Şekil 6: Rambursman Bankası'nın Dahil Olduğu Bir Akreditifli Ödemenin İşleyişi**



Kaynak: [Koban, 2002b: 102]

- 1) İthalatçı ile ihracatçı arasında bir alım-satım sözleşmesi imzalanır. Sözleşmede ödeme türünün Dönülemez ve İbrahimde Ödemeli Akreditif olacağı belirtilir.
- 2) İthalatçı, Dresdner Bank'a ihracatçı lehine akreditif açılması talimatını verir.
- 3) Dresdner Bank, Türk Makro Bank'a akreditifi açar.
  - a) İhracatçı bankasına, müşterisine ihbarda bulunmasını ister.
  - b) Aynı anda Wirtschaftsbank'a da rambursman için talimat vererek bu banka nezdinde Türk Makro Bank lehine bir kuvertür tesis eder.



- 4) Türk Makro Bank öncelikle, Wirtschaftbank'ta kendi lehine bir kuvertür tesis edilip edilmediğini araştırır. Gerçekleştiğini öğrenince akreditifi ihracatçıya ihbar eder.
- 5) Lehine akreditif açılan ihracatçı, yükümlülüklerini yerine getirmeye başlar.
- a) İhracatçı malının sevkiyatını yapar.
- b) Sevkiyat tamamlandıktan sonra uygun sevk vesaikini Türk Makro Bank'a sunar.
- 6) Bunun üzerine ihracatçı bankası da sırasıyla şu işlemleri gerçekleştirir:
- a) Sevk vesaikini Dresdner Bank'a gönderir
- b) Aynı anda Wirtschaftbank'tan akreditif bedelini talep eder. Wirtschaftbank, kendi nezdinde bulunan Dresdner Bank'ın hesabını borçlandırarak Türk Makro Bank'a akreditif bedelini öder.
- c) Türk Makro Bank müşterisine, sevkettiği malının bedelini öder.
- Rambursman bankası, rambursman işlemini gerçekleştiremez ise, rambursman sorumluluğu doğrudan doğruya ithalatçının bankasına (Dresdner Bank'a) aittir.
- 7) a) Dresdner Bank, ithalatçıdan akreditif bedelini tahsil ederek kendisine sevk vesaikini verir.
- b) Sonra da Wirtschaftbank'a olan borcunu ödeyerek bu bankadaki hesabını kapatır, böylece akreditif ilişkisi biter.
- 8) Bu sırada ithalatçı sevk vesaiki ile birlikte gümrüğe gidip malını çeker.

### 3.5. Akreditifli Ödemenin Avantajları ve Dezavantajları

Akreditifli ödeme şeklinin, taraflara kolaylık sağladığı veya bir takım güçlükler çıkardığı durumlar mevcuttur. Bunlar aşağıdaki şekilde açıklanabilmektedir [Koban, 2002b: 76]:

İhracatçı açısından akreditifin avantajları şunlardır:

- a) İhracatçı, ihraç ettiği malın bedelinin, akreditif sayesinde kendisine ödeneceğine dair bankasının taahhüdüne sahiptir. Yani ihracatçı bu ödeme şeklinde, ithalatçının taahhüdünün yerine muhabir bankanın taahhüdünü elde etmektedir.



b) Kambiyo denetimi uygulayan ülkelerde akreditif açılması ithal lisansının ve dolayısıyla döviz transferi izninin alınmasına bağlıdır. Böylece ihracatçı kendisine bir döviz transferi yapılamama riskinden korunmuş olur.

c) Akreditifler, ihracatçıya acil finansman kolaylığı da sağlar. Örneğin lehine bir Kabul Kredili Akreditif açılan bir ihracatçı, eğer keşide ettiği poliçe vadeli ise (ki çoğunlukla böyledir) ve ihraç ettiği malların bedelinin tahsilatını vade sonuna kadar bekleyemeyecek bir durum içerisinde ise, kabul edilmiş poliçesini bankasına kırdırmak suretiyle kendini finanse ettirir.

İthalatçı açısından akreditifin getirdiği avantajlar ise aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

a) İthalatçı, akreditifin şartları kendi isteğine ve talimatına göre belirlendiği için bu şartlar yerine getirilmedikçe bankası tarafından ihracatçıya ödeme yapılmayacağından emindir. Ayrıca sevk vesaikinin ulaşmasına istinaden, malının en azından yola çıkarıldığından yani fiili ihracatın başlatıldığından emindir.

b) İthalatçı ithal ettiği malın bedelini peşin ödemek yerine, ödemeyi fiili ihracata kadar geciktirmek imkanına sahiptir. Böylece ihracatçıdan, kendi bankasının (amir bankanın) kefil olmasına dayanarak bir kredi elde etmiş olur.

c) İthalatçı ödemeyi gecikmeksizin, kendisi yerine bankasına da yaptırabilir. Bu durumda ithalatçı, ihracatçıya değil direkt olarak kendi bankasına borçlu olmaktadır. Bu durum, ithalatçıya ithalatın bedelini uygun bir vadede bankasına rahatça ödeyebilme olanağını kazandırmaktadır.

d) İthalatçı, ithal ettiği malların bedelini, bu malları kendi yurtiçi piyasasına ister toptan isterse kısım kısım sattıkça da ödeyebilir. Burada konsinyasyon yolu ile ödeme, akreditifli ödemeyle birleşik hale gelmiş durumdadır. Bu sayede ithalatçının, normal banka kredilerine nispeten daha düşük faiz ve komisyon giderleri karşılığında kendini finanse ettirmesi mümkün olmaktadır.

Akreditifin avantajlarına karşılık, bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilmektedir [Tunahan, 2004]:

- a) Akreditif açılması ile başlayan işlemler yoğun dokümana dayanmaktadır.
- b) Bankacılık işlemleri dolayısıyla akreditif işlemlerinin maliyeti fazla olmaktadır.
- c) Amirin, akreditif mektubunda ibrazını şart koştuğu belgelerin hazırlanmasında yapılacak küçük bir hata bile akreditifin işleyişini durdurabilmekte ve taraflara ciddi ek maliyetler getirebilmektedir.
- d) Bankaların malların kalitesi ve miktarı gibi özellikleri ile değil sadece vesaikin kalitesi ile ilgilenmesi, hileli mal gönderme riskine karşı ithalatçıyı korumasız bırakmaktadır. Çünkü akreditifler doğaları itibariyle dayandırılacakları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir ve akreditifte her ne şekilde olursa olsun bu sözleşmelere değinilmiş olsa dahi, bu sözleşmeler bankaları ilgilendirmez ve bağlamazlar. Bu konuyla ilgili teamül aşağıda ifade edilmektedir:

Madde 4- Akreditif işlemlerinde tüm ilgili taraflar vesaikin ilgili olabileceği mal, hizmet ve/veya diğer yapılan işleri değil vesaiki gözönünde bulundurarak (vesaik üzerinden) işlem yaparlar [UCP 500: 1994].

Bununla birlikte, uygulamada, akreditif bedelinin bir bölümünün malların amir tarafından muayenesine ve kabul edilmesinden sonra ödeneceği gibi kayıtlara da rastlanmaktadır. Bu durumda UCP 500'e bir aykırılık yoktur zira amirin, malları sözleşmeye uygun bulduğunu bildirmesi akreditifte ödeme şartı olarak kabul edilmiş olmaktadır.

#### 4. AKREDİTİFLİ ÖDEMEDE KULLANILAN BELGELER

Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeler, söz konusu olan malın kendisi kadar önemlidir. Çünkü dış ticarete konu olan malın çıkış ülkesinden varış ülkesine kadar geçen yolculuğunda, mal bedellerinin ödenmesinde ve devlete olan yükümlülüklerin yerine getirilmesinde, ihracatçı ve ithalatçıların veya onların adına işlerini yürüten komisyoncuların hazırlamak zorunda oldukları belgelerdir. Söz konusu belgeler, çoğul olarak “belgeler” anlamına gelen “vesaik” olarak adlandırılmakta ve tarafların isteği üzerine birden fazla orijinal ve kopya nüshalar şeklinde hazırlanabilmektedirler [Tunahan, 2004].

Akreditifli ödeme şekli oldukça geniş kapsamlı olduğundan her bir türünün işleyiş mekanizması; ithalatçı, ihracatçı ve bunların bankaları tarafından çok dikkat ve titizlik gösterilmesi gereken aşamalardan meydana gelmektedir. Bu aşamaların en önemlisi sevk belgelerinin hazırlanması, bankaya sunulması, bankalar tarafından incelenmesi ve bir uygunsuzluk yoksa bu bankalar tarafından ithalatçıya ulaştırılmasıdır. Bankalar akreditif işlemlerini vesaike dayalı olarak yürüttükleri için söz konusu belgeleri dikkatle incelemek durumundadırlar. Vesaikin dış görünüşü, içeriği, nüsha adedi gibi özellikleri akreditif mektubuyla karşılaştırılır. Eğer bu incelemede olumlu bir sonuca ulaşırsa akreditif kabul edilir ve ithalatçıya ulaştırılır, aksi halde reddedilir ki buna “rezerv koyma” veya “rezerv” denilmektedir. Rezervin sonucu; ithalatçının bankasının, ithalatçının onayını aldıktan sonra akreditif bedelini ihracatçıya gecikmeli veya eksik göndermesi ya da hiç göndermemesidir [Pekcan ve Üçdal, 1992:27].

“Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar” metninde, bankalar tarafından vesaikin incelenmesine ilişkin aşağıdaki ifadeler mevcuttur [UCP 500: 1994]:

Madde 13- a) Dış görünüşleri itibariyle Akreditif şartlarına uygun gözükp gözükmeliklerinden emin olmak için bankalar Akreditifte şarta bağlanan bütün belgeleri (vesaiki) makul derecede özen göstererek incelemelidirler. Vesaikin dış görünüşleriyle Akreditif şartlarına uygunluğu bu maddelerde yansıtılan uluslararası standart bankacılık uygulaması (pratiği) ile belirlenecektir. Dış görünüşleri itibariyle

aralarında uyum olmadığı görülen vesaik Akreditif şartlarına dış görünüş yönünden uygun bulunmamış sayılacaktır.

Belgelerin düzenlenmesinde yapılacak hatalar aşağıdaki gibi önemli sorunlara neden olabilmektedir [Tunahan, 2004]:

- 1) İhraç işlemlerinin yapılamaması
- 2) İthal işlemlerinin yapılamaması
- 3) Mal bedelinin ihracatçıya ödenmemesi
- 4) Ortaya çıkan sorunları çözmek için para ve zaman harcanması
- 5) İhracatçı ve müşteri arasındaki ilişkilerin olumsuz yönde etkilenmesi

Akreditifte belgelerin ibrazı sırasında yapılan hataların sadece İngiltere'ye 2000 yılında 113 milyon Sterlin'e mal olduğu görülmektedir. Bu maliyet, ortalama 21 günlük gecikmeden kaynaklanan % 5 faiz oranından hesaplanan alternatif maliyet ve bankalar tarafından alınan uyumsuzluk ücreti ve ek işlem maliyetlerinden oluşmaktadır. Bunun dışında ters nakit akışı, kaybedilen ticaret fırsatlar ve tatmin edilmeyen müşteriler gibi görünmeyen maliyetler de katılabilmektedir [SITPRO (Uluslararası Ticaretin Basitleştirilmesi Örgütü, 2001-2002: 14].

SITPRO tarafından İngiltere'de bankacılar, ihracatçılar ve nakliyecilerin katılımı ile yapılan anket çalışmasında, akreditiflerde en fazla rastlanılan on uyumsuzluk, uyumsuzluk sebepleri ve uyumsuzluktan sorumlu taraflar aşağıdaki şekilde belirlenmiştir [www.sitpro.org.uk; SITPRO, 2001-2002: 13].

**Tablo 9: Akreditiflerde En Fazla Rastlanan On Uyumsuzluk**

Uyumsuzluk	Sebeup	Sorumlu Taraf
Tutarsız Veri	Farklı dökümanlar arasında farklı bilgi	İhracatçı
Vesaik Eksikliği	Akreditif tahtında istenen dökümanların eksikliği	İhracatçı
Diğer	Özel olarak belirtilmeyen; dökümantasyondan kaynaklanan sebepler	İhracatçı veya bir üçüncü taraf (nakliyecisi)
Geç İbraz	Yüklemeden 21 gün geçtikten sonra veya akreditif mektubunda belirtilen gün sayısından sonra vesaikin ibrazı	İhracatçı
Taşıyıcının isminin ve imzasının eksikliği	Havayolu konşimentosunda taşıyıcının isminin ve imzasının eksikliği	Nakliyecisi
Yanlış Veri	Vesaikin üzerindeki bilginin akreditif ile uyum içerisinde olmaması	İhracatçı
Akreditifin Vadesinin Bitmesi	Akreditif vadesi bittikten sonra vesaikin ibrazı	İhracatçı
Yanlış Mal Tanımı	Malların , akreditifte belirtilenden farklı tanımlanması	İhracatçı
Yanlış ciro veya cironun eksikliği	Konşimento, sigorta sertifikası veya poliçenin ihracatçı veya başka bir taraf tarafından ciro edilmemesi	İhracatçı veya sigorta şirketi
Geç Yükleme	Yükleme için verilen son tarihten sonra malların yüklenmesi	İhracatçı / Nakliyecisi

Önemi yukarıda açıklanan dış ticaret vesaikini; Ticari Belgeler, Resmi Belgeler, Taşıma Belgeleri, Sigorta Belgeleri ve Finansman Belgeleri başlıkları altında beş ayrı grupta incelemek mümkündür.

#### **4.1. Ticari Belgeler**

Ticari Belgeler; Faturalar, Çeki ve Paketleme Listesi ile Diğer Belgeler adlı başlıklar altında aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır.

##### **4.1.1. Faturalar**

Ticari Faturalar hakkında MTO'nun teamülleri aşağıda ifade edilmektedir [UCP 500: 1994]:

Madde 37- a) Aksi Akreditifte şart koşulmadıkça ticari faturalar;

i. dış görünüş itibariyle Akreditifte ismi belirtilen Lehdar tarafından düzenlenmiş olarak gözükmelidir (48. madde hariç) ve

ii. Akreditif Amiri adına düzenlenmelidir (48/h alt maddesi hükmü hariç),

ve

iii. imzalanmalarına gerek yoktur.

c) Malın ticari faturadaki tanımlaması Akreditifteki mala ilişkin tanımlamaya uygun olmalıdır. Diğer bütün belgelerdeki mal tanımlaması akreditifteki tanımlamayla çelişmeyecek bir biçimde genel ifadelerle yapılabilir.

Ticari faturalar alım-satım esnasında en çok kullanılan belgelerdir ve birkaç çeşidi mevcuttur. Söz konusu belgelerin içeriğinde yer alması gereken bilgiler şunlardır [İGEME (İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi), a: 57]:

-Düzenlendiği dilde "Ticari Fatura" başlığı

-Tanzim tarihi ve numarası

- Alıcının ve satıcının isim, ünvan ve adresleri
- Mal veya hizmetin tanımı, miktarı
- Malın birim ve toplam fiyatı
- Var ise navlun ve sigorta prim tutarları
- Teslim şekli ve ödeme şartları
- Nakliye şekli
- Malların brüt ve net ağırlığı, ambalaj numaraları
- Malın menşei
- Düzenleyenin imzası

Yukarıdaki bilgilerin yanında, ayrıca alıcının isteğine bağlı veya ilgili ülke mevzuatınca yer alması gerekli bilgiler de ticari faturada yer alır. Ticari faturalar; Proforma Fatura, Yabancı Dilde Düzenlenmiş Ticari Fatura, Navlun Faturası, Konsolosluk Faturası başlıkları altında incelenecektir.

#### **a) Proforma Fatura (Proforma Invoice)**

Teklif mektubu olarak değerlendirilebilen, ihracatçının ürününün özelliklerini ithalatçıya bildirmesine yarayan, ticari nitelik taşımayan, resmi işlemler yapılması söz konusu olmayan belgedir. Numune eşya göndermede ve ithalatçı tarafından akreditif açılması aşamasında kullanılmaktadır. Proforma Fatura en çok rastlanan teklif verme şeklidir. Satıcı teklif ettiği malın fiyatını, miktarını, ödeme ve yükleme şekillerini bu faturada göstererek alıcıya gönderir ayrıca bu fatura sebebiyle para transferi veya mal sevkiyatı yapılmaz çünkü amacı sadece alıcıya mal hakkında fikir vermektir [Koban, 2002d: 21; Ataman ve Sumer, 1996: 46].

#### **b) Yabancı Dilde Düzenlenmiş Ticari Fatura**

Yabancı Dilde Düzenlenmiş Ticari Fatura'nın özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- 1) Gümrüklerde, ithalatçı tarafından teslim alınan malların kontrolünde ve ithalatçı tarafından yapılacak ödemede kullanılan zorunlu bir belgedir.

2) Faturanın hazırlanmasında, özellikle malın cinsi ve meblağı konusunda dikkatli olmak gerekmektedir. Çünkü bu bilgiler hem gümrük incelemesinde hem de diğer belgelerin hazırlanmasında esas teşkil etmektedir.

3) Malın kesin satış faturasıdır ve karşılığında faturanın meblağı vade şartlarına bağlı olarak alıcı tarafından satıcıya ödenir [Tunahan, 2004].

#### **c) Navlun Faturası (Freight Invoice)**

Dış ticaret işlemleri sırasında nakliyeciyi şirketin, sözleşme ve üzerinde anlaşılan şartlar dahilinde navlun bedelini tahsil ettiği taraf adına düzenlediği belgedir. Taşıma Belgeleri konusunda açıklanacağı üzere, navlunun ödenip ödenmediğini açıkça yazmak zorunludur. CFR veya CIF satışta, navlun satıcı tarafından ödenmektedir. Mal ile ilgili satış faturasında, navlun tutarı mal bedeline dahil olarak veya ayrı olarak gösterilebilmektedir. Navlun faturasında gösterilen navlun bedeline, taşımacı firmanın konuyla ilgili diğer birtakım masrafları da eklenebilmektedir [www.mevzuat.net].

#### **d) Konsolosluk Faturası (Consular Invoice)**

Bazı ülkeler (genellikle Ortadoğu ve Güney Amerika Ülkeleri), yurtdışına gereksiz ve illegal döviz çıkışını engellemek ve malı ithal gümrüğünde tam değeri üzerinden vergilendirmek amacıyla ihracatçı tarafından hazırlanan ihraç faturasının ihracatçının ülkesinde kendi ticari ataşelikleri tarafından onaylanmasını istemektedirler. Malın menşeinin ve fiyatının kontrolü, gümrük bilgileri ve istatistik toplamak gibi nedenlerle hazırlanan bu belgelere Konsolosluk Faturası adı verilmektedir [Koban, 2002d: 21; Seyidoğlu, 1997: 371].

#### **4.1.2. Çeki ve Paketleme Listesi (Certificate of Weight and Packing List)**

Çeki Listesi, satıcı firma ya da üçüncü bir şahıs tarafından düzenlenerek sevk edilen malların ağırlıklarını ve hacimlerini ayrıntılı olarak gümrüğe beyan eden, diğer sevk belgelerine de ağırlık konusunda kaynak teşkil eden belgedir [Kayalar, 1997: 41].



Sayılabilir mallarda kullanılabilen Paketleme Listesinde; koli / ambalaj adedi ile her bir kolinin içinde hangi tür ve ne miktarda mal bulunduğu gösterilir. Koli listesi; malın sayımı, teslimi ve koliyi açmadan içindeki malın bilinmesine imkan verdiği için gümrük kontrolünde önemli faydalar sağlar. Gümrük idareleri veya ithalatçı tarafından istenebilir. Alıcının isteği üzerine satıcı tarafından düzenlenmektedir [Kayalar, 1997: 41; Seyidoğlu, 1997: 373].

#### **4.1.3. Diğer Ticari Belgeler**

##### **a) İmalatçının Analiz Raporu (Manufacturer's Analysis Report)**

Dış ticarete konu olan malın tahliline gerek duyulduğu durumlarda, yetkili makamların veya ithalatçının belirleyeceği kişi yada kurumlarca yapılan incelemenin sonuçlarını gösteren belgeye denir. Bu belge doğrudan imalatçı tarafından düzenlenebileceği gibi alıcının isteği doğrultusunda bağımsız bir laboratuvar tarafından da düzenlenebilir. Tahlili gerektiren, özellikle gıda ve kimyasal maddelerde gerekli olabilmektedir genellikle üniversitelerin ilgili birimlerince hazırlanmaktadır [Koban, 2002d: 26; www.mevzuat.net].

##### **b) Bağımsız Gözetim Raporu (Inspection Certificate)**

Dış ticarete sevk edilecek ürünün, tarafların anlaştığı koşullara uygun olması en önemli konuların başında gelmektedir. Bu amaçla ithalatçı, henüz ihracat gerçekteşmeden önce malların; miktar, kalite, ambalajlama, etiketleme, yükleme, taşıma ve teslim zamanı gibi aranılan niteliklere sahip olup olmadıklarının kontrolü amacıyla bağımsız bir gözetim şirketine başvurur. Bu şirketlerin hazırladıkları rapora “Gözetim Raporu” adı verilmektedir. Bir malın sevkiyatının her türlü aşamasında düzenlenebilen gözetim raporunun hazırlanmasından doğan masraflar satıcıya aittir [Kayalar, 1997: 41].

## **4.2. Resmi Belgeler**

Resmi belgeler birbirinden farklı bir çok vesikadan ibarettir. Bunlardan bazıları aşağıdaki şekilde açıklanmaktadır:

### **4.2.1. Gümrük Beyannamesi**

Gümrük beyannamesi, dış ticarete konu olan malın gümrüğe geldiğinde kontrolünün yapılabilmesi için ilgili kurumlarca hazırlanmış ve firmaca ya da vekili tarafından gümrüğe verilmek üzere düzenlenmiş standart bir dilekçe şeklindedir.

### **4.2.2. Dolaşım Belgeleri (Movement Certificates)**

Dolaşım belgeleri, ATR Belgesi ve EUR 1 Belgesi olmak üzere iki tanedir.

#### **a) ATR Belgesi (Movement Certificate - ATR)**

AB üyesi herhangi bir ülke ile mal alım-satımı esnasında düzenlendiğinde ithalatta gümrük vergisinden muaf olma avantajı sağlayan belgedir. 1. 1. 1996 tarihinde Türkiye ve AB arasında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşması sebebiyle, sanayi mallarının serbest dolaşım hakkı ve Türk menşeli ürünlerin AB ülkelerine ithalinde belirli gümrük avantajları vardır böylece sanayi ürünlerinin alım-satımında ATR Belgesi kullanıldığında, her iki tarafın gümrüklerinde Katma Değer Vergisi (KDV) dışında hiçbir vergi tahsilatı yapılmamaktadır. ATR Belgeleri firmalar tarafından düzenlenip, Ticaret Odaları tarafından onaylanmakta ve ihracatın yapıldığı Gümrük İdareleri tarafından vize edilmektedir [Koban, 2002d: 24; Tunahan, 2004].

## **b) EUR 1 Belgesi (Movement Certificate – EUR 1)**

EUR 1 Dolaşım Belgeleri; EFTA ülkeleri ile yapılan ticarete gümrük indirimi veya muafiyet avantajı sağlamak ve ülkeler arasındaki ticarete bazı ürünlerde gümrük vergilerinde indirim sağlayan, bazı ürünlerde ise belli bir geçiş dönemi sonunda gümrüklerin sıfırlanmasını amaçlayan Serbest Ticaret Anlaşmaları'nın imzalandığı ülkelerle (İsrail, Makedonya, Baltık Ülkeleri, Slovenya ve diğer bazı ülkeler) yapılan karşılıklı ticarete gümrük indirimi veya muafiyetinden yararlanmak amacıyla kullanılmaktadır. ATR Belgesi ile birlikte hazırlandığında Menşe Şehadetnamesi ihtiyacını ortadan kaldırmaktadır [Koban, 2002d: 24; Tunahan, 2004].

### **4.2.3. Menşe Şehadetnamesi (Certificate of Origin)**

Gönderilen malların menşeyini yani üretildiği ülkeyi gösteren bir belgedir. Menşe şahadetnameleri, ithalatı yapan ülkenin dış ticaret rejimi mevzuatına göre ihracatçı ülkedeki ticaret odaları veya ithalatçı ülkenin konsoloslukları tarafından onaylanır [Takan, 2001: 430]. Bu belgenin kullanımını bazı ülkeler ile yapılan ticari anlaşmalar mecbur kılmasına karşın hazırlanması her zaman zorunlu değildir. Eşyanın menşei kavramı;

- a) gümrük vergilerinin hesaplanmasında
- b) dış ticaretin kontrolü amacıyla kullanılan kota (miktar sınırlaması), anti-damping gibi araçların uygulanmasının takibinin yapılmasında
- c) dış ticaret istatistiklerinin derlenmesinde kullanılmaktadır [Tunahan, 2004].

Bu belgeler ihracatçılar tarafından düzenlenir ve Ticaret Odaları tarafından onaylanır. Alıcı tarafından istenildiğinde ithalatçı ülkenin konsolosluğuna da onaylatılır [Ataman ve Sumer, 1996: 47].

#### **4.2.4. Diğer Resmi Belgeler**

##### **a) Kontrol Belgeleri I ve II**

Belli tarım ürünlerinin ihracatında, bu malların Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından belirlenmiş standartlara uygun olduğunu kanıtlayan belge Kontrol Belgesi I olarak adlandırılmaktadır. Aynı amaca uygun olarak belirlenmiş bazı tarım ürünlerinin ithalatında da Kontrol Belgesi II kullanılmaktadır [Tunahan, 2004].

##### **b) Bitki Sağlık Raporu (Phytosanitary Certificate)**

İhraç konusu bitki ve bitkisel ürünlerin; her türlü hastalık ve zararlıdan arındırılmış olduğunun kanıtlanması, ithalatçı / ihracatçı ülke gümrüklerinde giriş / çıkış işlemlerinin yapılabilmesi için kullanılan, uluslararası geçerliliği bulunan belgedir. İhracat esnasında Gümrük idarelerine ibrazı zorunludur. Bu belge Tarım İl Müdürlükleri'nden temin edilmektedir [İGEME, a: 45].

##### **c) Sağlık Raporu (Health Certificate)**

İhraç konusu olan malın, insan ve hayvanlara geçebilen hastalıklardan temiz olduğunu gösterir bu belgeyi alması zorunludur. Ürün çeşidine göre farklı isimler alabilen sağlık sertifikaları gümrük idarelerine fiili ihraç aşamasında sunulması gerekli bir belgedir ve belgenin alınması için başvuru merci Tarım Bakanlığı'na bağlı olarak illerde görev yapan Karantina Müdürlükleri veya üniversitelerdir. Söz konusu ürünün, ilgili ülkenin ilgili mercilerince sağlık kontrollerinin yapıldığını gösterir vesikadır [Takan, 2001: 430; www.mevzuat.net].

##### **d) Helal Belgesi (Halal Certificate)**

Et ithalatında İslami esaslara uygun bir şekilde kesim yapıldığını gösteren belgedir, İslami müftülüklerce düzenlenir [İGEME, a: 58].

#### **e) Radyasyon Belgesi (Radiaton Certificate)**

İhraç ülkesindeki yetkili merci tarafından düzenlenen, tarım ürünlerinin radyasyonsuz olduğunu veya kabul edilebilir oranda radyasyon içerdiğini kanıtlayan belgedir. Radyasyon Belgesi'ni düzenlemekle yetkili kuruluş Atom Enerjisi Komisyonu'dur [İGEME, a: 58].

#### **f) ATA Karnesi (A.T.A Carnet)**

Bir ülkeye ithalat yapılırken, ithal edilen malların (örneğin ticari numuneler, sergilenmek üzere ithal edilen mallar) gümrük vergisine konu olmadan geçici olarak ithalini ve belirli bir süre içinde tekrar yurtdışına çıkarılmadığı takdirde ödenmesi gereken gümrük vergisi ve diğer vergilerin ödenmesini sağlayan uluslararası nitelikli bir belgedir [Tunahan, 2004].

### **4.3. Taşıma Belgeleri**

Taşıma Belgeleri gönderen ile taşıyıcı arasında yapılan taşıma sözleşmesine dayanmaktadır. Gönderen, taşıma sözleşmesini yaptıktan sonra bu sözleşme gereği malı taşıyıcıya teslim etmektedir. Bu belgeler;

- a) malların teslim alındığını gösteren bir makbuz,
- b) bazı şartlar altında ise taşıyan ile gönderen arasında akdedilen bir sözleşme ve bir kıymetli evrak niteliği taşıyabilmektedir.

Taşıma belgelerinin hepsi birer makbuz niteliğinde olmakla birlikte bazıları sözleşme ya da kıymetli evrak niteliği taşımayabilir [Finansbank, 1997]. Dış ticarete konu olan malların uluslararası sevkiyatları (kara, hava, deniz, demir ve boru hattı yolu ile) esnasında tarafların hak ve yükümlülüklerini belirlemektedir. Denizyolu taşımacılığında Konşimento, karayolu taşımacılığında CMR Belgesi, demiryolu taşımacılığında Hamule Senedi, havayolu taşımacılığında ise Havayolu Nakliye Makbuzu olarak

adlandırılmaktadır. Aşağıda her bir taşıma şekline göre kullanılan taşıma belgeleri açıklanmaktadır.

#### **4.3.1. Denizyolu Taşıma Belgeleri**

Deniz taşımacılığında malın gemiye yüklendiğini ya da yüklenmek üzere teslim alındığını gösteren belgeye Konşimento (Bill of Lading veya B/L) adı verilmektedir. Konşimento diğer taşıma belgelerinden farklı olarak makbuz, sözleşme ve kıymetli evrak niteliği taşımaktadır; kıymetli evrak olması malın mülkiyetini taşıdığını göstermektedir. Konşimentolar üç ayrı şekilde düzenlenmektedirler [Tunahan, 2004]:

##### **a) Hamiline Yazılı Konşimento**

Konşimento üzerinde gönderilenin isminin bulunduğu kısım açık ise Hamiline Yazılı Konşimento olarak adlandırılır. Bu konşimentoyu elinde bulunduran kişi malın maliki sayılmaktadır.

##### **b) Nama Yazılı Konşimento**

İthalatçının ya da ithalatçının bankasının adına düzenlenen konşimentodur.

##### **c) Emre Yazılı Konşimento**

Konşimento gönderilenin emrine, yükletenin emrine veya sadece emre düzenlenebilir. Sadece “emre” kelimesinin yazılması, yükletenin emrine düzenlenmiş anlamına gelmektedir.

Malın gemiye yüklenme durumunu belirtmesi açısından iki ayrı konşimento düzenlenmektedir:

##### **a) Yükleme Konşimentosu**

Malın gemiye yüklendiğini gösteren konşimentodur.

##### **b) Tesellüm Konşimentosu**

Malın yüklenmek üzere teslim alındığını gösteren konşimentodur.

Deniz taşımacılığında kullanılmakta olan, özellikli bir çok konşimento vardır. Bunlardan farklı olarak taşıma sözleşmesinden bağımsız olanlar Temiz, Kirli ve Bayat Konşimento şeklinde adlandırılmaktadır.

**a) Temiz Konşimento (Clean On Board B/L)**

Yükleme aşamasında malın cinsinin, ölçüsünün ve dış görünüşünün normal olduğunun onaylandığı konşimentodur.

**b) Kirli Konşimento (Dirty / Foul B/L)**

Taşımacının malları kontrol ettiğinde söz konusu malda veya ambalajda kusur, eksiklik, olumsuzluk görmesi üzerine düzenlediği konşimentodur.

**c) Bayat Konşimento (Stale B/L)**

Taşıma Belgeleri, düzenlendikten sonraki 21 gün içinde bankaya ibraz edilmelidirler [UCP 500: 1994 – 43/a]. Bu süreyi geçiren konşimentolar, bankalar tarafından kabul edilmez ve “bayat konşimento” şeklinde adlandırılırlar.

#### **4.3.2. Karayolu Taşıma Belgeleri**

Karayolu taşımacılığında en çok kullanılan belgeler CMR Belgesi ile FIATA Belgesidir. Bu belgeler aşağıda açıklanmaktadır:

**a) CMR Belgesi (CMR Consignment Note)**

CMR Belgesi Uluslararası CMR Sözleşmesini kabul eden ülkelerde kullanılan bir karayolu taşıma belgesi olup; malların nakliyecisi firma tarafından istenen yere taşınmak üzere iyi durumda teslim alındığını ve taşıma sözleşmesinin yapıldığını gösterir. CMR belgesinin en önemli özelliği; nakliyecilerin kendilerini sigorta ettiklerini göstermesidir [Tunahan, 2004]. Bu belge teslim alındı veya sevk belgesi yerine geçmekle birlikte malların CMR koşullarına uygun olarak taşındığını da göstermektedir. Üç nüsha olarak düzenlenir; 1. nüsha göndericiye verilir, 2. yükle birlikte gider, 3. nüsha taşıyıcıda kalır. CMR belgesi ciro edilemez bir belgedir [Ataman ve Sumer, 1996: 45].

## **b) FIATA Belgesi**

Uluslararası Taşıma Acenteleri Birlikleri Federasyonu (FIATA)'na üye olan taşımacılık şirketlerinin düzenlediği taşıma belgelerine verilen genel isimdir. Taşıma Şirketi, malları ismi belirtilen alıcıya teslim edilmek üzere almakta ve karşılığında bu belgeyi düzenleyerek orijinal nüshayı ihracatçıya veya yükleticiye vermektedir. Malların alıcıya teslimi veya taşımanın değiştirilmesi, iptali gibi işlemler için bu nüshanın taşıma şirketine ibrazı gerekmektedir [Koban, 2002d: 23].

### **4.3.3. Demiryolu Taşıma Belgesi – Hamule Senedi (Railway Consignment Note)**

Mallar demiryolu ile taşındığında hazırlanan nakliye belgesine Hamule Senedi denir ki bunlar kıymetli evrak niteliği taşımadığı için ciro edilemez yani malın mülkiyeti devredilemez. Eğer söz konusu olan yük bir tren vagonunu tamamen doldurmuşsa Hamule Senedi düzenlenebilir. Aksi takdirde Tren İşletmeciliği tarafından makbuz türü bir belge verilir, bu belge 6 nüsha olarak düzenlenir. Dördüncü nüshaya “hamule senedi duplikatası” denir ve malın mülkiyetini temsil eder; malların demiryolu idaresine teslim edildiğini gösteren bir alındı niteliği taşır, malların alıcıya teslimi bu nüshaya dayanılarak yapılır. Hamule senetleri üzerinde kalkış-varış istasyonları ile tarih ve demiryolu yönetiminin kaşesi bulunur. Türkiye’de bankalar kendi adlarına düzenlenen hamule senetleri ile ilgili malların asıl alıcıları tarafından çekilebilmesini sağlamak için demiryolu idaresine hitaben bir mektup düzenlerler ve malların ithalatçıya teslim edilmesinin sağladıkları [Kayalar, 1997: 39].

### **4.3.4. Havayolu Taşıma Belgesi (Airway Bill – AWB)**

Havayolu taşıma belgesi; sevk edilecek malın havayolu şirketine verilmesi ile düzenlenen, yüklenme yerinden boşaltma yerine kadar taşınacağını gösterir belgedir. Uluslararası Havayolları Birliği'ne bağlı bir firma tarafından taşınan yük için 12 nüshalık set halinde havayolu konşimentosu düzenlenir. Bunlardan sadece 3 tanesi



orijinal olup, ticari öneme sahiptir, diğerlerini havayolu şirketi çeşitli işlemleri için kullanır [Kayalar, 1997: 38; Tunahan; 2004].

#### **4.4. Sigorta Belgeleri**

Dış ticarete malların sevkiyatı söz konusu olduğundan, alıcı ve satıcı için her zaman türlü riskler mevcuttur. Bu nedenle taraflar malları, nakliye esnasında ortaya çıkabilecek zarara karşı sigorta ettirirler. Uluslararası nakliyede kullanılmakta olan Sigorta Poliçesi, Flotan Sigorta Poliçesi, Sigorta Mektubu ve Sigorta Sertifikası aşağıda açıklanmıştır:

##### **a) Sigorta Poliçesi (Insurance Policy)**

CIF ve CIP teslim şekillerinde kullanılırlar. İlgili malın sigortalandığını gösteren, taşıma esnasında uğranılabilecek zararın tazmini için sigorta şirketi veya onun adına hareket edenlerce nama, emre ve hamiline düzenlenebilen bir tür kıymetli evraktır [Koban, 2002d: 24]. Sigorta poliçesinde şunlar belirtilmelidir [Finansbank, 1997]:

- 1) Sigortacının ve sigorta ettirenin ve varsa faydalanan kimsenin adı ve soyadı veya ticaret ünvanı ve ikametgah adresleri
- 2) Sigorta konusu
- 3) Sigortacının üstüne aldığı risklerle, bunların başlayacağı ve son bulacağı tarih
- 4) Sigorta bedeli
- 5) Primin tutarı ile ödeme zamanı ve yeri
- 6) Sigortacının üstüne aldığı rizikoların gerçek kapsamlarını belirlemeye yarayacak bütün haller
- 7) Düzenleme tarihi

##### **b) Flotan Sigorta Poliçesi veya Açık Kuvertür (Floating Policy or Open Cover)**

Flotan sigorta; malların kesin sigortası yaptırılmadan önce, yükleme gerçekleştirilene kadar yaptırılan geçici bir sigorta türüdür. Yükleme yapıldıktan sonra flotun sigorta,

kesin sigortaya dönüştürülür, kesin sigortanın mallar yüklendiği anda gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Flotan sigorta yaptırıldığı andan itibaren bir kuvertür tesis edilir yani mallar sigortalanır. Fakat bu bir taşıma sigortası olduğu için prim ancak yükleme gerçekleştirildiği andan itibaren tahsil edilir [Kayalar, 1997: 44].

#### **c) Sigorta Mektubu (Letter of Insurance)**

Sigorta mektubu; sigortalama işleminin yapılmış olduğunu üçüncü şahıslara duyurmak için düzenlenen bir belgedir. Ancak üçüncü şahıslar nezdinde (bankalar da dahil) bir güvence oluşturmadığından, uygulamada kabul gören bir evrak değildir [Tunahan, 2004].

#### **d) Sigorta Sertifikası (Certificate of Insurance)**

Bu sigorta belgesi ya sigorta simsarları ya da malın diğer mallarla birlikte müşterek bir poliçe ile sigortalanmış olduğunu göstermek üzere sigorta şirketi veya acentaları tarafından tanzim edilmektedir. Sigorta şirketi ile sigortalanan arasında bir anlaşmaya varılmasından sonra; sigortalanan, sigorta şirketine her sevkiyatın değerini ve ayrıntılarını bildirir. Bunun üzerine sigorta şirketi, kapsanan riskleri ve sigortalanan malların değerini gösterir bir belge düzenler. Sigorta sertifikası olarak adlandırılan bu belge - sigorta mektubu gibi - bankalar da dahil olmak üzere üçüncü şahıslar nezdinde bir güvence oluşturmadığından, uygulamada kabul gören bir evrak değildir [Kızıllı ve Şoğur, 1997: 26; Tunahan, 2004].

### **4.5. Finansman Belgeleri**

Uluslararası ticarete kullanılan en önemli finansman belgeleri sırasıyla poliçe ve bonodur. Bu belgeler aşağıdaki şekilde tanımlanmakta ve kullanılmaktadır:

#### 4.5.1. Poliçe (Draft / Bill of Exchange)

Uluslararası ticarete alıcı ve satıcının birbirinden çok uzakta olması nedeniyle, taraflar satış sözleşmesinden doğan hak ve yükümlülüklerini aynı anda yerine getiremezler. İki aşamalı olarak düzenlenen poliçe, bu ihtiyacı karşılayan çok önemli bir kıymetli evraktır. İlk aşamada satıcı tarafından düzenlenir, ikinci aşamada ise alıcı tarafından kabul edilir. Bankalar aracılığıyla yapılan bu ödeme şeklinde her iki tarafın da istekleri karşılanmış olur [Finansbank, 1997].

Poliçe belirlenmiş bir sürenin sonunda ve belirlenmiş bir tarihte, cinsi ve tutarı belirlenmiş bir meblağın bir lehdara veya hamiline ödenmesi için alacaklıların hazırlayıp borçluya kabul etmesi için verdiği yazılı ve şartsız bir ödeme emri olarak tanımlanmaktadır [Tunahan, 2004].

Poliçe, alacaklı tarafından borçlu üzerine çekilen bir ödeme emridir. Bu ödeme emri, belirli bir meblağın belirtilen tarihte borçlu tarafından poliçe lehdarına kayıtsız şartsız ödenmesini içerir. Poliçede üç taraf vardır [Finansbank, 1997]:

- a) Keşideci (drawer); poliçeyi düzenleyen taraftır.
- b) Lehdar (beneficiary); poliçenin üzerinde belirtilen meblağın ödeneceği taraftır.
- c) Muhatap (drawee); üzerine poliçe düzenlenen borçlu taraftır.

Uygulamada genellikle lehdar ve keşideci aynı kişiler olmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu (TTK)'nin 583–687. maddelerine göre; düzenlenmiş olan kıymetli evrağın, yasal olarak poliçe sayılabilmesi için üzerinde aşağıda yazılı unsurların bulunması gerekmektedir:

- a) Poliçe kelimesi (draft / bill of exchange)
- b) Muhatapın adı, soyadı veya ticaret ünvanı
- c) Lehdarın adı, soyadı veya ticaret ünvanı
- d) Belirli bir bedelin ödenmesi konusunda kayıtsız ve şartsız havale olduğu
- e) Ödeme vadesi

- f) Ödeme yeri
- g) Keşide yeri ve tarihi
- h) Keşidecinin imzası

Poliçe şartsız bir ödeme emri olduğundan; poliçe bedelinin ödenmesinin bir koşula bağlanması, poliçe niteliğinin ortadan kalkmasına sebep olur.

Poliçeler ödeme şekillerine göre aşağıdaki şekilde sınıflandırılır [TTK, Madde 609]:

- Görüldüğünde ödemeli (at sight)
- Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli (at X days sight)
- Düzenleme gününden belirli bir süre sonra ödemeli (at X days late)
- Konşimento tarihinden belirli bir süre sonra ödemeli (at X days after B/L date)
- Belirli bir günde ödemeli (on ../../.....)

#### **4.5.2. Bono (Promisory Note)**

Borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği, ödeme vaadi içeren bir kambiyo senedir. Taraflardan birincisi borcunu ödeyeceğini vadeden keşideci, ikincisi ise lehine senet düzenlenen alacaklıdır. Bono daima emre yazılı olarak düzenlenir ve genellikle vadesinde hamili tarafından ödenmek üzere bankalar aracılığı ile borçlusuna ödeme için ibraz edilir [Tunahan, 2004]. Dış ticarete, kullanımına nadiren başvuru bir belgedir.

#### **4.5.3. Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)**

Antreponun tanımı, vergi ve resimleri ödenmemiş gümrüğe tabi malların saklanması ve bazı tamamlayıcı işlemlerin yapımı için genellikle gümrüğe yakın yerlerde kurulan ambarlardır şeklinde yapılabilmektedir.

Malların bir antrepoya (depoya) teslim edilmesi üzerine antrepo sorumlusu tarafından düzenlenen bir tesellüm belgesi yani makbuzudur, bu belge ciro edilemez. Makbuzun

temsil ettiği malların depodan çıkışı teslim emri ile yapılır. Antrepo makbuzunun finansman belgesi olarak ele alınmasının nedeni mal rehni karşılığında kredi kullanmak isteyen bir firmanın malları antrepoya teslim ederek banka emrine antrepo makbuzu almasının mümkün olmasıdır [Erdemol, 1993:39].



## 5. AKREDİTİF TÜRLERİ

Akreditifli ödeme türünde, çeşitli bankalar aynı işlem içinde farklı işlevleri yerine getirirler. Bununla beraber kimi zaman tek bir banka birkaç bankanın rolünü üstlenebilir. Uluslararası ticarete genel olarak en az iki banka işlemlere aracılık ederler. Aşağıda, dört ayrı grupta sınıflandırılması mümkün olan akreditiflerin türleri sıralanmakta ve özellikleri açıklanmaktadır.

### 1) Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler

- a) Dönülebilir Akreditif
- b) Dönülemez Akreditif

### 2) İkinci Bir Bankanın Teyit Etmiş Olmasına Göre

- a) Teyitsiz Akreditif
- b) Teyitli Akreditif

### 3) Özellikli Akreditifler

- a) Rotatif Akreditif
- b) Devredilebilir Akreditif
- c) Karşılıklı Akreditif
- d) Stand By Akreditif

### 4) Ödeme Şekillerine Göre Akreditifler

- a) İbrahiminde Ödemeli Akreditif
- b) Kabul Kredili Akreditif
- c) Vadeli Akreditif
- d) Peşin Ödemeli Akreditif
  - i. Kırmızı Şartlı Akreditif
  - ii. Yeşil Şartlı Akreditif

## 5.1. Sağladığı Güvence Açısından Akreditifler

Alacaklılar dış ticarete konu olan mallarının hazırlanmasından veya sevkinden sonra ödemenin yapılacağından emin olmak isteyecekleri için bankalar akreditifleri dönülebilir ya da dönülemez akreditifler olarak sırasıyla iki türlü düzenlemektedirler.

MTO'nun konuyla ilgili teamülü aşağıda ifade edilmektedir [UCP 500: 1994]:

Madde 6- a) Bir Akreditif,

i. dönülebilir

veya

ii. dönülemez

olabilir.

b) Bu nedenle, Akreditif dönülebilir veya dönülemez olduğunu açıkça belirtmelidir.

c) Bu ayrımın yapılmamış olması halinde Akreditifin dönülemez olduğu kabul edilecektir.

Dönülebilir ve dönülemez akreditifler aşağıda sırasıyla açıklanmaktadır.

### 5.1.1. Dönülebilir – Cayılabılır – Kabili Rücu Akreditif (Revocable L/C)

Bu tür akreditiflerde; akreditifi açan veya ödeme yetkisini veren banka tarafından, her an iptal veya şartlarda değişiklik yapılması mümkündür. Dönülebilir akreditifte, lehdarca malların üretilmesinden veya satın alınmasından sonra bunların gönderilmesine ve vesaiğin bankaya ibrazına kadar geçecek süre içinde akreditifin iptal edilme riski bulunduğu lehdarın durumu güvenceli değildir. Bu yüzden satıcı tarafından tercih edilmez ve bu akreditifte teyit bankası yoktur çünkü bankalar dönülebilir akreditiflere teyitlerini eklemeyiz [Finansbank, 1997].

Ancak akreditif metnine uygun olarak mallar sevk edilmiş ve uygun vesaik bankaya ibraz edilmiş, kayda geçmiş ve ödeme yapılmış ya da taahhüde girilmiş ise, amir ve bankası mevcut akreditiften asla dönemez [Bağrıaçık, 1996: 130].

### **5.1.2. Dönülemez - Cayılamaz – Gayrı Kabili Rücu Akreditif (Irrevocable L/C)**

Dönülemez akreditif; öngörülen akreditif şartlarına tamamen uyulması kaydıyla, belirlenen süre içinde ödeneceği hakkında kesin taahhüdü içeren akreditiftir. Bütün tarafların izni alınmadıkça iptal edilemez ve şartları değiştirilemez. Dönülemez akreditifin açılması sırasında, lehdara karşı muhabir bankanın da sorumlu olmasının istenip istenilmediğine göre akreditif teyitli veya teyitsiz açılabilmektedir. Uygulamada en çok kullanılan akreditif, dönülemez akreditiftir.

### **5.2. İkinci Bir Bankanın Teyit Etmiş Olmasına Göre Akreditifler**

İki firma arasında yapılacak olan dış ticaret işlemi akreditifli ödemeyi içeriyorsa esasında taraflar sadece alıcı, satıcı ve işlemlere kolaylık sağlayan bir bankadan ibaret olabilir. Ancak yukarıda da belirtildiği üzere devreye ihracatçının ve ithalatçının ülkesinden başka bankalar da girebilir. Lehine akreditif açılmış olan ihracatçının, kendini daha da güvende hissetmesi için ihracatçının ülkesindeki bir banka (bu muhabir banka da olabilir) ihracatçının alacağına garanti verebilir. Eğer böyle bir durum söz konusu ise teyitli, değilse teyitsiz akreditifler açılmış olur.

#### **5.2.1. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)**

Bu tür akreditiflerde muhabir banka, akreditifi lehdara sadece ihbar etmekle yükümlüdür. Gelen akreditifin doğruluğunu kontrol eder ancak ödeme taahhüdüne girmez. Akreditif şartlarına uygun vesaikin ibrazı karşılığında ödeme taahhüdü sadece akreditifi açan bankanın (amir bankanın) sorumluluğundadır.



### 5.2.2. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

Bazı akreditiflerde muhabir aracı banka, akreditifi lehdara ihbar ederken amir bankanın talimatına dayanarak kendisi de taahhütte bulunabilir. Bu yolla akreditif açan bankanın taahhüdü yerine getireceği hususunda muhabir banka da sorumluluk yüklenirse buna “teyitli akreditif” denir. Muhabir banka veya ihbar bankası amir tarafından teyitli açılan akreditifi lehdara teyitli olarak bildirmek zorunda değildir. Teyitli akreditif, daha çok lehdara karşı satış akdinden doğacak haklar için yeni bir sorumluluk daha sağlamak amacına hizmet eder. Bunu sağlamak üzere akreditif açan banka; muhabirinden, açılan dönülemez akreditife ayrıca teyidinin eklenmesini de ister. İkinci bankanın talimatı kabul ve akreditifi teyit etmesiyle, teknik anlamda hukuken iki akreditif vücut bulmuş olur ama lehdara yapılacak ödeme yine tektir [Ataman ve Sumer, 1997: 37].

İhracatçı açısından, teyitli akreditif teyitsiz akreditife nispeten çok daha güvenilir bir akreditif türüdür ancak bir bankanın her akreditife teyit vermesi diye bir durum söz konusu değildir. Bankalar teyit vermek için akreditifin aynı zamanda dönülemez olmasına bakarlar ayrıca ihracatçının bankası, ihracatçı müşterisinden bir teminat da isteyebilir. Ancak bunlardan da öte; ihracatçının bankasının teyit vermesi onun, ithalatçının bankasına ve daha da ötesi ithalatçının ülkesine olan güveninin bir göstergesidir. Dolayısıyla bir akreditife verilecek teyit, ithalatçının ülkesinin ekonomik gücüne ve dolayısıyla o ülkenin dış ödeme imkanlarına bağlıdır. Örneğin Türkiye’de ihracatçının bankası, bir gelişmekte olan ülkenin (Orta Doğu, Güneydoğu Asya, Latin Amerika ülkeleri gibi) bankası tarafından açılacak bir akreditife teyit vermek için yüksek oranlı bir komisyon uygularken ve hatta hiç teyit vermeyebilirken, örneğin Avrupa Birliği ülkelerinden birinin bankası tarafından açılacak bir akreditife daha kolay teyit verir ve bunun için daha düşük oranlı komisyon alabilir [Koban, 2002b: 87].

### 5.3. Özellikli Akreditifler

#### 5.3.1. Rotatif - Döner Akreditif (Revolving L/C)

Buraya kadar açıklanmış bulunan akreditifler bir kez kullanılmıştır. Rotatif akreditif ise taşıdığı şartlara göre kullanıldıkça otomatikman yenilenerek tekrar kullanılabilir hale dönen ve bunun için özel değişiklik yapılması gerekmeyen bir akreditiftir. Alıcı ile satıcı arasında devamlılık gösteren bir alım-satım ilişkisinin varlığı halinde, her sevkiyat için ayrı akreditif açılacağı yerde, kararlaştırılan süre boyunca yapılacak bütün sevkiyatı kapsamak üzere tek bir akreditifin açılması mümkündür. Yenilenme; meblağ ve kullanım süresi ile ilgilidir. Zamana göre sınırlı rotatif akreditifler, malın sevkiyatının belli aralıklarla yapılacağı durumlarda kullanılmaktadır. Şarta göre kullanım “cumulative” (birikmeli) ise kullanılmayan bir tutar müteakip veya daha sonraki günlere kaydırılarak ve bir sonraki kullanıma eklenerek kullanma hakkı yitirilmemiş olur. Kullanım “non-cumulative” (birikmesiz) ise kullanılması gereken asgari miktarın kullanılması halinde o hak yitirilmiş sayılır ve akreditif kullanılmayan partiler kadar eksik gerçekleşmiş olur. Rotatif akreditiflerin metninde mutlaka rotatif şartının bulunması gerekir [Kayalar, 1997: 19; Apak, 1995: 7].

Rotatif akreditif ile ilgili olarak, aşağıdaki örnek verilebilir [Onursal, 1996: 313]:

Sürekli tarım ürünü ithalatıyla uğraşan dış ticaretçilerin daha çok tercih ettiği bu akreditif, ithalatçıyı defalarca akreditif açma bürokrasisinden ve belli bir dönem içerisinde yapacağı toplam ithalat için ödeyeceği paranın tamamını ilk aşamada ödeme zorunluluğundan kurtarmasının yanı sıra ihracatçıya da, ithalatçıya yapacağı her parti mal sevkiyatı için ayrı ayrı akreditif açılmasını beklemezsizin, bir defa açılmış olan aynı akreditif mektubuna dayanarak, sürekli ihraç malı üretimi yapma imkanı sağlar.

### 5.3.2. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Akreditife konu olan malın bir ihracatçı firma tarafından temin veya üretimi mümkün olamayacaksa ve ihracatçı bir aracıysa, o zaman akreditifin bir üçüncü şahsa devredilmesi ve ödemenin bu üçüncü şahıs veya şahıslara yapılması söz konusu olmaktadır. İşte bu devir işlemine olanak sağlayan akreditif türüne Devredilebilir Akreditif denir [Akın, 1996: 196]. Devredilebilir akreditiflere ilişkin teamül aşağıda ifade edilmektedir [UCP 500: 1994]:

Madde 48- a) Devredilebilir bir Akreditif, Lehdarın (İlk Lehdar) ödemeye, vadeli ödeme yükümlülüğüne girmeye, poliçe kabul etmeye veya iştirada bulunmaya yetkili kılınmış bankadan (Devreden Banka) veya serbestçe iştirada edilebilir nitelikteki bir Akreditifte Devreden Banka olarak açıkça yetkili kılınmış bir bankadan bu Akreditifi kısmen veya tamamen bir veya birden fazla Lehdarın (İkinci Lehdar(lar)) kullanımına hazır hale getirmesini isteyebileceği bir Akreditiftir.

b) Bir Akreditif, Amir Banka tarafından sadece açık bir biçimde “devredilebilir” (transferable) olarak adlandırıldığı takdirde devir yapılabilir. “Bölünebilir”, “parçalanabilir”, “temlik edilebilir” ve “aktarılabılır” (divisible / fractionable / assignable / transmissible) gibi terimler Akreditifi devredilebilir hale getirmez. Bu gibi terimler kullanıldığı takdirde dikkate alınmayacaktır.

Devredilebilir akreditiflerle ilgili olarak aşağıdaki açıklamalar da söz konusu olabilmektedir [Kayalar, 1997: 21]:

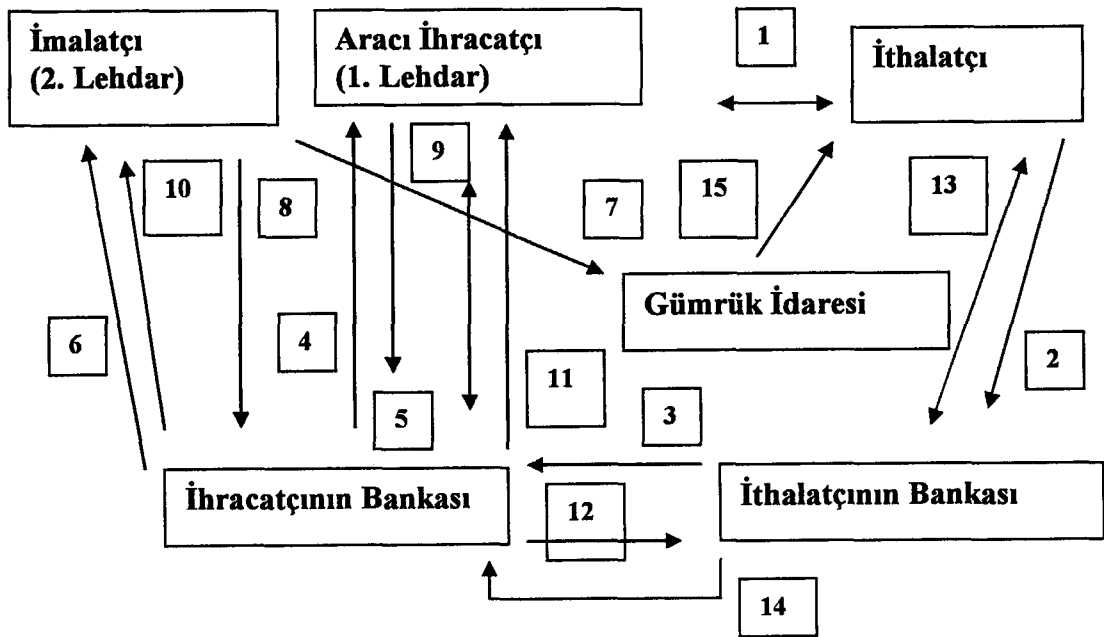
Akreditif şartları içinde o akreditifin devredilebilir olduğu yazılı ise lehdar, kendine ait hak ve sorumlulukları başka bir veya birkaç lehbara (ikinci lehdar) devredebilir. Bu tür akreditiflerde ilk lehdar genellikle komisyoncu veya alıcının temsilcisi olup malı kendi sevk etmez, akreditifi malı sevk edecek olan ikinci lehbara devreder. Devir işlemi sadece bir kez yapılabilir yani ikinci lehdarın devir hakkı yoktur. Akreditifi ilk lehbara ihbar eden banka, ilk lehdardan aldığı talimata göre akreditif meblağını kısmen veya tamamen ikinci lehdar veya lehdarların kullanımına hazır tutar. İlk lehdarın başka özel talimatı

yoksa akreditifte yer alan şartlar aynen geçerli olur. Ancak ilk lehdar dilerse şu konuları devir anında değiştirebilir:

- İkinci lehdarın düzenleyeceği faturanın doğrudan akreditif amiri adına olması
- İlk lehdarın kendi komisyonunu veya karını akreditiften çekebilmesi için devredilen kısmın tutarı ve malın birim fiyatının düşürülmesi
- Sigorta kapsamı yüzdesinin artırılması
- Akreditif vadesinin kısaltılması

Devredilebilir akreditiflerin lehdarları amirin kendisi veya amir adına başka bir ülkede mal satın alan bir şahıs olduğu takdirde bu akreditiflere “shopping bag credits” denir. Bunun nedeni amirin/alıcının kendisi veya temsilcisinin, lehdarı kendileri olan bu tür akreditifi eline alarak, alışverişe çıkmış gibi malları satın alacağı ülkedeki piyasayı dolaşması ve uygun bağlantıları yaptıktan sonra akreditifi tamamen veya kısım kısım ikinci lehdar veya lehdarlara dağıtmalarıdır [Kayalar, 1997: 22]. Devredilebilir bir akreditifli ödeme şeklinin işleyişi aşağıdaki şekil yardımıyla özetlenebilir [Dölek, 1996: 28]:

Şekil 7: Devredilebilir Bir Akreditifin İşleyişi



- 1) İthalatçı ve ihracatçı alım-satım sözleşmesinde ödeme şeklinin Devredilebilir Akreditif olacağını belirtirler.
- 2) İthalatçı, bankasına akreditif mektubunu hazırlar ve mektubun üstüne “transferable” ibaresini yazdırır.
- 3) İthalatçının bankası, düzenlediği akreditif mektubunu ihracatçının bankasına gönderir. Akreditif mektubunun üzerindeki alım-satım bedelinin 55.000 \$ olduğu kabul edilsin.
- 4) İhracatçının bankası, açılan akreditifi ihracatçıya (1. lehdara) ihbar eder.
- 5) İhracatçı bankasına devir talimatı verir.
- 6) Banka bunun üzerine akreditifi imalatçıya (2. lehdara), akreditif mektubunun üzerinde yazılı ihracat bedelinden daha düşük bir değer üzerinden devreder. (40.000 \$) Çünkü normal olarak, imalatçının hakkı olan bedel, ihracatçının kar elde edebilmesi için akreditifte yazılı olan değerden yani ihracatçının ithalatçıdan tahsil edeceği bedelden daha düşük olacaktır.
- 7) İmalatçı, malın ihracatını gerçekleştirir ancak düzenlediği faturada (muhatap faturası); ithalatçının değil, ihracatçının ismi ve adresi yer alır.
- 8) İmalatçı sevk vesaikini ihracatçının bankasına ibraz ve teslim eder
- 9) İhracatçının bankası imalatçının sevk vesaikini inceler ve ihracatçıya haber vererek kendi faturasını ibraz ve teslim etmesini ister. İhracatçı 55.000 \$'lık kendi faturasını bankasına teslim eder. Burada ihracatçının teslim edeceği kendi faturası, akreditif mektubuyla tamamen uyumlu olmalıdır.
- 10) İhracatçının bankası, ithalatçının bankasının ödeme talimatı çerçevesinde, imalatçıya kendi faturası tutarınca (40.000 \$) ödeme yapar.
- 11) İhracatçı bankası, ihracatçıya ise imalatçının faturası ile kendi faturası arasındaki farkı (55.000 \$ - 40.000\$ = 15.000 \$) öder.
- 12) Artık ithalatçıya gönderilecek sevk vesaikinin içerisinde imalatçının değil, ihracatçının faturası yer almaktadır. İhracatçının bankası vesaiki bu haliyle ithalatçının bankasına gönderir.
- 13) İhracatçının bankası tarafından sevk vesaikinin gönderildiği ithalatçının bankası - Vesaik İbrazında Ödemeli veya Vadeli Ödemeli şekline göre- ithalatçıdan bedeli (55.000 \$'ı) tahsil eder, vesaiki ithalatçıya verir.

14) Söz konusu banka, mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder. Akreditif ilişkisi bitmiştir.

15) Vesaiki teslim alan ihracatçı malını gümrükten çeker.

### 5.3.3. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C)

İhracatçı, ithalatçı tarafından kendi lehine açılmış bir akreditif çerçevesinde sevk etmek zorunda olduğu malları, başka bir ülkede bulunan imalatçıdan ithal ederek asıl ithalatçıya sevk edebilir. Bu durumda devreye Karşılıklı Akreditif denilen bir akreditif girer. Bu yönüyle Karşılıklı Akreditif, Devredilebilir Akreditif'e çok benzer. Ancak Devredilebilir Akreditif'te bütün akreditif işlemleri tek bir akreditif mektubu üzerinden yürütülür iken, burada iki ayrı akreditif vardır:

- 1) İthalatçının, ihracatçı lehine açtığı akreditif (orijinal akreditif)
- 2) İhracatçının başka ülkedeki imalatçı lehine açtığı akreditif (ikinci akreditif)

Orijinal akreditif bu zamana kadar; Devredilebilir Akreditif de dahil olmak üzere çeşitli türleriyle incelenmiş olan akreditiftir ancak ikinci akreditif Karşılıklı Akreditif'tir. Dolayısıyla ilk akreditifin lehdarı, ikinci akreditifin amiridir [Koban, 2002b: 93].

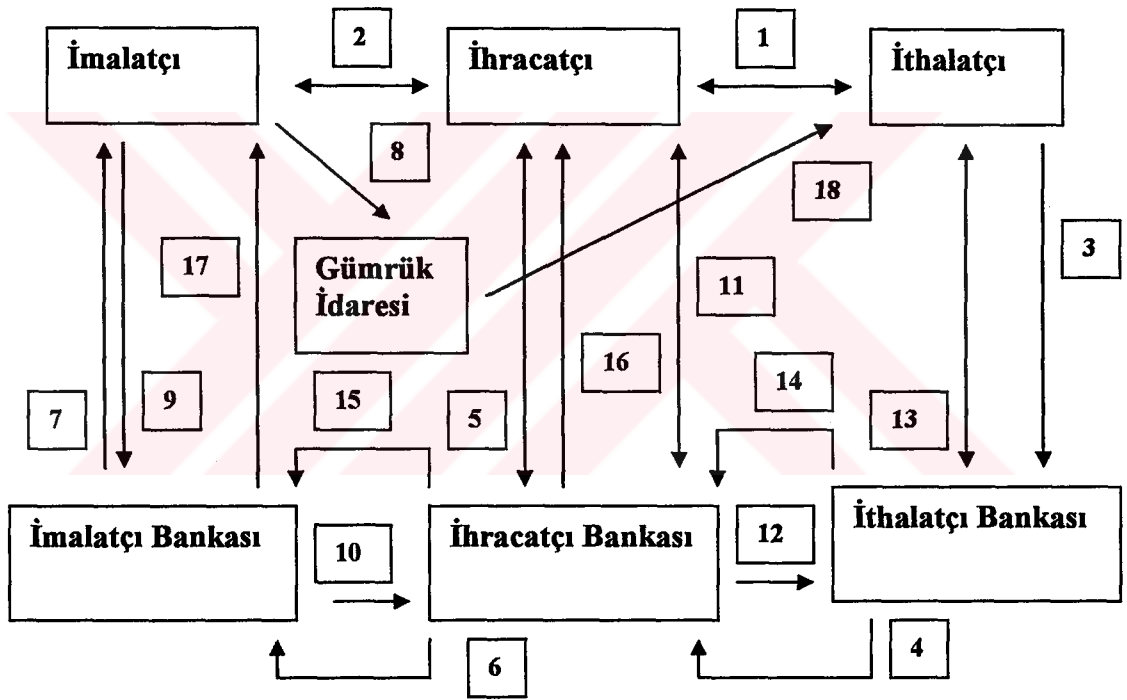
Başka bir şekilde ifade etmek gerekirse; Karşılıklı Akreditif, birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan, ilk akreditifin lehdarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditifin tutarından ikincisinin ödendiği işlemdir. Karşılıklı akreditifte lehdar, akreditifi kendisine ihbar eden bankaya başvurarak, kendi lehine açılmış bulunan akreditifi teminat olarak göstermek suretiyle ikinci bir lehdar lehine akreditif açılmasını ister. Banka kabul ettiği takdirde, ilk akreditifin şartlarına bağlı olarak yeni akreditif açar. Lehdarın üretici olmaması veya sipariş aldığı malı kendisinin yetiştirememesi durumunda kullanılan bir akreditif şeklidir [Ataman ve Sumer, 1996: 40].

Birinci akreditifin açtırıcı, ikinci akreditifin hamiline karşı hiçbir surette sorumlu değildir; çünkü aralarında herhangi bir hukuki münasebet yoktur [Erdoğan, 2000: 41].

Bu akreditifler transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılır. Transit ticarete aracı firma hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma, satış yapacağı firmaya lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı firma lehine bir akreditif açabilir. Bu ikinci akreditife karşılık gösterilerek açıldığı için karşılıklı akreditif adı verilir [Yılanlı, 2003: 54].

Aşağıdaki şekil, Karşılıklı Akreditif'e örnek olarak gösterilebilmektedir [Koban, 2002b: 94]:

**Şekil 8: Karşılıklı Akreditifin İşleyişi**



- 1) İhracatçı ile ithalatçı kendi aralarında bir alım-satım sözleşmesi yaparak ödeme şeklinin Karşılıklı Akreditif olacağını belirtirler. Malın bedelinin toplam 55.000 \$ olduğu kabul edilsin.
- 2) Daha sonra ihracatçı ile imalatçı kendi aralarında herhangi tür bir akreditifli alım-satım sözleşmesi yaparlar. Malın toplam bedeli 40.000 \$ olsun.
- 3) İthalatçı kendi bankasına , ihracatçı lehine akreditif açması için talimat verir.
- 4) İthalatçı bankası akreditifi açar.



- 5) Orijinal akreditif ihracatçıya ihbar edilir, ihracatçı da bankasına imalatçı lehine akreditif açması talimatını verir. Açılacak olan akreditif, karşılıklı akreditiftir.
- 6) İhracatçı bankası, akreditifi imalatçı bankasına bildirir.
- 7) Karşılıklı akreditif, imalatçıya ihbar edilir.
- 8) İmalatçı malını hazırlar ve ithalatçının gümrüğüne sevk eder.
- 9) İmalatçı 40.000 \$'lık fatura ile sevk vesaikini bankasına teslim eder.
- 10) Sevk vesaiki ihracatçının bankasına gönderilir.
- 11) İhracatçı bankası müşterisinden 55.000 \$'lık kendi faturasını talep eder, ihracatçı da faturayı bankasına teslim eder.
- 12) İhracatçı bankası; imalatçının faturasını ayırarak, imalatçının sevk vesaiki ile ihracatçının faturasını ithalatçının bankasına gönderir.
- 13) İthalatçı Bankası, 55.000 \$'lık bedeli ithalatçıdan tahsil eder (veya onun adına açtığı gayri nakdi kredi hesabını 55.000 \$ + komisyon vb. hizmet giderleri kadar hareketlendirir) ve sevk vesaikini müşterisine verir.
- 14) İthalatçı bankası, mal bedelini ihracatçının bankasına gönderir.
- 15) İhracatçı bankası, mal bedelinin 40.000 \$'lık kısmını imalatçının bankasına gönderir.
- 16) İhracatçı bankası, 15.000 \$'dan komisyon ve diğer hizmet giderlerini düşükten sonra kalan miktarı müşterisine verir. Akreditif ilişkisi bitmiştir.
- 17) İmalatçının bankası, 40.000 \$'ı müşterisinin hesabına geçirir.
- 18) İthalatçı elindeki sevk vesaiki sayesinde malını gümrükten çeker.

#### **5.3.4. Teminat Akreditifi (Stand By L/C)**

Teminat akreditifinin diğer akreditiflerden farkı; ödemenin istenilen vesaikin ibrazında değil, üstlenilen hizmetin yerine getirilmemesi durumunda yapılması ve ödemeyi yapmak durumunda kalanın ise akreditifi açtırmanın değil, lehdarının olmasıdır. Bu tür akreditiflerde belirli bir işin yerine getirilemediğini ispat eden evrakın bankaya ibrazı ile ödeme yapılmaktadır. Şimdiye kadar açıklanmış olan akreditif türlerinde, bir işin yapılması karşılığında akreditif açılıyor ve şartlara uygun evrak ibraz edildiğinde ödeme gerçekleşiyordu. Teminat akreditifinde ise üstlenilen işin yerine getirilmediği



durumlarda akreditif kullanılmakta yani sürecin tersinden işlediği söylenebilmektedir. Aşağıdaki durum teminat akreditifine örnek olarak gösterilebilmektedir:

Bir Türk inşaat firması Kuveyt'te bir yol ihalesi kazanmış olsun. Kuveyt hükümeti ile yapılan anlaşmanın bir şartı olarak, Türk müteahhit firması Kuveyt hükümeti lehine Stand By akreditif açtıracaktır. Eğer müteahhit firma yol inşaatını belirlenen şartlar altında tamamlamaz/tamamlayamaz ise Kuveyt hükümeti, müteahhit firmanın taahhüdünü yerine getirmediğini ispat eden belgeleri akreditifi açan bankaya ibraz ederek, akreditif bedelini tahsil eder [Bağrıaçık, 1996: 141].

Bu tür akreditifler teminat mektubu niteliğindedir. Anlaşma şartları aynen yerine getirilirse akreditif bedelinde herhangi bir ödeme yapılmaz [Bağrıaçık, 1996: 141].

#### **5.4. Ödeme Şekillerine Göre Akreditifler**

##### **5.4.1. İbrahimde Ödemeli Akreditif (Sight L/C)**

Vesaik ibrazında akreditif, sevk vesaiki ihracatçı tarafından ihracatçının bankasına ibraz edildiğinde eğer akreditif aynı zamanda teyitli ise ihracatçının bankası tarafından hemen ödeme yapılmasını sağlayan, eğer akreditif teyitsiz ise sevk vesaiki ihracatçının bankası tarafından ithalatçının bankasına ulaştırılır ulaştırılmaz ithalatçının bankası tarafından ödeme yapılmasını sağlayan bir akreditif türüdür. Vesaik İbrahimde – Dönülemez - Teyitli Akreditif ihracatçılar için en avantajlı olan akreditiftir [Koban, 2002b: 87]. İbrahimde Ödemeli Akreditif'in en genel akreditif olduğunu söylemek mümkündür.

##### **5.4.2. Kabul Kredili Akreditif (Acceptance L/C)**

Kabul kredili akreditifte ihracatçı malları ihraç ettikten sonra sevk belgeleri ile birlikte (anlaşmaya göre) teyit bankası, amir banka veya akreditif amiri tarafından kabul edilmek üzere bir poliçeyi kendi bankasına verir, poliçe kabul edildikten sonra

İhracatçıya geri verilir. İhracatçı isterse poliçeyi iskonto ettirir, isterse vadesine kadar bekler ve vadesinde parayı tahsil eder. İthalatçı ise poliçenin kabulünden sonra belgeleri bankadan alır [Kızıllı ve Şoğur, 1997: 102].

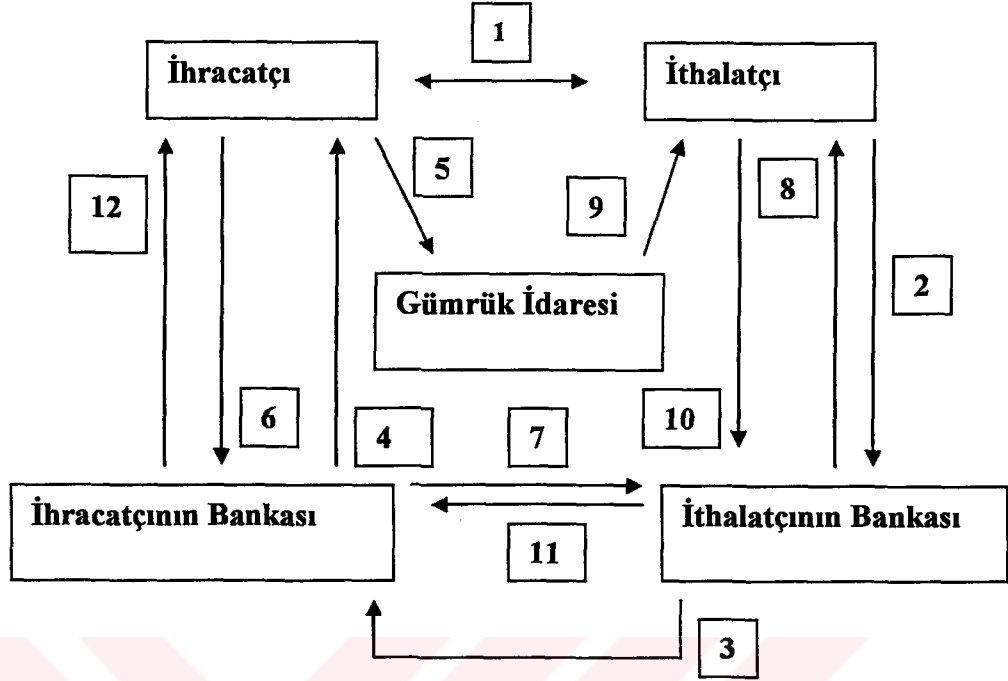
Kabul kredisinde ödeme, belli bir süre sonra yapılır ancak bunun için lehdar tarafından düzenlenmiş bir poliçeye ihtiyaç vardır. Poliçe yalnız akreditif amiri veya bankalardan biri tarafından kabul edilebileceği gibi amirin kabulüne bankalardan birinin aval (garanti) vermesi suretiyle daha güvenceli hale de getirilebilir. Bu, alıcı-satıcı arasındaki anlaşmaya ve alıcının, bankasıyla ve bankaların da kendi aralarındaki kredi ilişkisine göre ortaya çıkan bir durumdur [Akın, 1999: 195].

#### **5.4.3. Vadeli – Ertelemeli Ödemeli Akreditif (Deferred Payment Credit)**

Esasen tüm akreditifler, akreditifin tanımı ve özelliği itibarıyla vadeli dirler çünkü her biri gayri nakdi kredi özelliği taşırlar. Bu tür akreditifte lehdara ödeme, belgeleri ibraz ettiğinde değil, belgeler alıcıya teslim edildikten sonra belirli bir vadede yapılır. Ertelemeli ödemeli akreditiflerde satıcı belgeleri kendi bankasına ibraz ettiği zaman bunların bedeli yerine, bu belgelerin akreditifte belirtilen vade sonunda kendisine ödeneceğine dair bankadan veya teyit bankasından bir taahhütname alır. Akreditifin teyitli veya teyitsiz olması burada da önem kazanmaktadır; eğer açılan ertelemeli ödemeli akreditif aynı zamanda teyitli ise vade sonunda ihracatçı parasını kendi bankasından tahsil edebilecektir. Bu durumda vade sonunda ihracatçının bankasından paranın tahsil edilebileceğine dair bir yazı alınabilir. Ancak alınan bu yazılı belge, kıymetli evrak niteliğine sahip olmadığı için poliçe gibi kırdırılamaz yani ihracatçı bu akreditifte parasını almak için vade sonuna kadar beklemek zorundadır. İhracatçının kabul kredili akreditifte poliçeyi vadesinden önce bankasında iskonto ettirme imkanı olmasına karşılık, bu tür ödeme şeklinde taahhütmenin iskontosu mümkün değildir [Koban, 2002b: 88; Ataman ve Sumer: 1996: 39].

Ertelemeli ödemeli akreditifin işleyişi aşağıdaki şekil yardımıyla özetlenebilmektedir:

**Şekil 9: Ertelemeli Ödemeli Akreditifin İşleyişi**



Kaynak: [Koban, 2002b: 88]

İhracatçının malı sevk etme (fiili ihracat) tarihi 01.07.2001 olarak kabul edilsin. Ayrıca akreditif mektubunun üzerinde “deferred payment at 60 days after shipment date” cümlesi yer alsın. Bu demek olacaktır ki, ödeme 30.08.2001 tarihinde yapılacaktır.

Buna göre,

a) 01.07.2001 tarihinde,

- 1) İhracatçı ile ithalatçı, bir yazılı sözleşme hazırlayarak ödeme şeklinin Vadeli Akreditif olacağını belirtirler.
- 2) İthalatçı, kendi bankasına, ihracatçı lehine bir Vadeli Akreditif Mektubu düzenleme talimatı verir.
- 3) İthalatçının bankası akreditifi açar ve ihracatçının bankasına gönderir. Akreditif mektubunda, ödemenin ithalatçı veya bankası tarafından, yükleme tarihinden itibaren 60 gün vade sonunda yapılacağı yazılıdır.
- 4) Akreditif mektubunu alan ihracatçının bankası, akreditifi ihracatçıya ihbar eder.
- 5) İhracatçı, akreditif koşullarına uygun biçimde, malını ihracata hazırlayıp sevkiyatı başlatır.

- 6) İhracatçı, ilgili sevk vesaikini bankasına teslim eder.
  - 7) İhracatçının bankası, sevk vesaikini ithalatçının bankasına gönderir ve ödemenin en geç akreditif mektubundaki vade içerisinde yapılmasını talep eder.
  - 8) Sevk vesaiki, ithalatçının bankası tarafından ithalatçıya teslim edilir.
- b) 03.08.2001 tarihinde,
- 9) İthalatçı vesaikle birlikte gümrüğe giderek malını çeker.
- c) 30.08.2001 tarihinde,
- 10) İthalatçı vade süresinde alım-satım bedelini kendi bankasına öder
  - 11) İthalatçının bankası mal bedelini ihracatçının bankasına aktarır.
  - 12) İhracatçının bankası gelen parayı ihracatçının hesabına yatırır. Akreditif ilişkisi bitmiştir.

#### **5.4.4. Peşin Ödemeli Akreditif**

Peşin ödemeli akreditifler kırmızı şartlı ve yeşil şartlı olmak üzere ikiye ayrılırlar. Bunlar ihracatın gerçekleşeceği zaman satıcıyı finanse etme ve işlemi kolaylaştırma amacı taşımaktadırlar.

##### **5.4.4.1. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)**

İhbar veya teyit eden bankaya vesaik ibrazından önce ihracatçıya avans ödenmesine imkan veren bir akreditif türüdür. Akreditif tutarının bir kısmı ya da tamamı malları sevk etmeden önce ihracatçıya malları hazırlaması için avans olarak verilir. Yani bütün akreditif çeşitlerinde mal bedeli şartlara uygun malların sevk edilmesi ve akreditif metnine uygun dokümanların bankaya ibrazı ile ödenirken, bu tür akreditifte vesaik ibrazından önce ödeme yapılmaktadır. Kırmızı klozlu denmesinin nedeni eskiden akreditif mektubunda bu şartın dikkat çekmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış olmasıdır ki bu günümüzde uygulanmamaktadır [Bağrıaçık, 1996: 140]. En çok

Avustralya, Yeni Zelanda, Uzakdoğu ve Güney Afrika ülkelerinde görülmekte, Türkiye’de özellikle tarım ürünlerinin ihracında karşılaşılmaktadır. Burada amaç üreticiye prefinansman sağlamaktır [Pekcan ve Üçdal, 1992: 55].

#### 5.4.4.2. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditifte; her ne kadar ihracatçı, bankasına bir garanti vermiş olsa dahi ithalatçının malı alamama riski her zaman vardır. Bu riski daha da azaltmak için Yeşil Şartlı Akreditif kullanılabilir. Bu tür akreditifin kırmızı şartlı akreditiften tek farkı, avans ödemesinin malları ihracatçı tarafından, bankası emrine bir antrepoda (depoda) depolanması suretiyle alınacak Antrepo Makbuzu’nun aynı bankaya teslim edilmesi karşılığında yapılmasıdır. Dolayısıyla antrepo makbuzu, ihracatçının bankası emrine düzenleneceği için malların mülkiyetini elinde bulunduran bu bankanın devreye girmiş olması sayesinde, ithalatçının malı alamama riski daha da azaltılmış olmaktadır [Koban, 2002b: 98].

Yeşil şartlı akreditifte amir banka ihbar (veya teyit) bankasına; malların gönderilebilmesi için depo makbuzunun, akreditif şartlarına uygun vesaiki akreditifin süresi içinde bankaya ibraz edeceğine ilişkin olarak lehdardan bir taahhütname alınmak suretiyle kendisine geri verilmesi yetkisini de tanımaktadır. Muhabir bankanın yaptığı peşin ödemeyi lehdardan geri almak hususunda sorumluluğu yoktur. Peşin ödemeyi yapan banka, lehdarın malları göndermemesi ve akreditif şartlarına uygun belgeleri ibraz etmemesi halinde peşin ödediği parayı faiziyle birlikte amir bankadan istemek hakkına sahiptir. Amir banka da bu parayı akreditif amirinden alabilecektir [Kayalar, 1997: 25].

Türkiye’nin ithalatında akreditifli ödemenin payı, aşağıdaki tabloda 1996-2002 dönemi ve en çok ithalat yapılan altı ülke itibariyle açıklanmaktadır.

**Tablo 10: Türkiye'nin En Çok İthalat Yaptığı Ülkelere Göre Akreditifli Ödeme Şeklinin Payı (1996 – 2002)**

<b>1996</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	7.813.502.853	1.669.983.769	21,37
İTALYA	4.285.793.490	1.096.596.113	25,59
A.B.D	3.515.963.213	941.338.617	26,77
FRANSA	2.771.466.275	523.370.920	18,88
İNGİLTERE	2.510.394.663	478.255.624	19,05
RUSYA	1.921.139.118	826.360.305	43,01
<b>1997</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	8.021.174.483	1.546.392.595	19,28
İTALYA	4.463.072.983	951.151.246	21,31
A.B.D	4.329.640.162	1.069.616.468	24,70
FRANSA	2.967.222.311	397.529.545	13,40
İNGİLTERE	2.763.149.276	287.365.215	10,40
RUSYA	2.174.258.117	930.812.050	42,81
<b>1998</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	7.316.337.440	1.181.613.498	16,15
İTALYA	4.221.739.823	806.491.800	19,10
A.B.D	4.053.750.314	927.870.179	22,89
FRANSA	3.034.050.702	312.568.562	10,30
İNGİLTERE	2.683.336.020	283.481.691	10,56
RUSYA	2.155.006.116	762.033.958	35,36
<b>1999</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	5.880.055.083	699.543.890	11,90
İTALYA	3.192.081.223	495.994.255	15,54

FRANSA	3.127.159.787	236.960.664	7,58
A.B.D	3.080.266.969	539.426.664	17,51
RUSYA	2.374.132.817	1.096.690.231	46,19
İNGİLTERE	2.189.972.860	170.023.765	7,76
<b>2000</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	7.198.209.376	798.756.511	11,10
İTALYA	4.332.788.267	694.882.054	16,04
A.B.D	3.911.022.329	700.188.770	17,90
RUSYA	3.886.583.276	2.030.538.976	52,24
FRANSA	3.531.817.961	189.138.089	5,36
İNGİLTERE	2.747.746.249	182.353.460	6,64
<b>2001</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	5.335.443.468	531.611.768	9,96
İTALYA	3.484.129.012	424.214.111	12,18
RUSYA	3.435.672.619	2.398.928.956	69,82
A.B.D	3.261.298.354	424.488.486	13,02
FRANSA	2.283.939.322	167.583.498	7,34
İNGİLTERE	1.913.846.028	104.230.031	5,45
<b>2002</b>	<b>Toplam İthalat (\$)</b>	<b>Akreditifli Ödeme (\$)</b>	<b>Pay (%)</b>
<b>Ülkeler</b>			
ALMANYA	7.014.694.640	679.057.262	9,68
İTALYA	4.077.598.854	535.447.072	13,13
RUSYA	3.863.179.282	2.296.223.403	59,44
A.B.D	3.067.523.373	535.688.436	17,46
FRANSA	3.047.501.488	232.835.080	7,64
İNGİLTERE	2.430.369.193	180.682.300	7,43

Kaynak: [DİE, 2003].

1996-2002 döneminde Türkiye'nin en çok ithalat yaptığı altı ülke arasında en çok akreditif kullanımında bulunduğu ülkenin Rusya olduğu görülmektedir ve bu ülke ile yapılan ticarete akreditifli ödemenin payı % 35-70 aralığında değişmektedir. Bu oran diğer ülkeler incelendiği zaman belirgin bir şekilde yüksek olduğu açıktır. İlgili dönemde Türkiye'nin en çok ticaret ilişkisi bulunan ülke olan Almanya'dan yapılan ithalatta kullandığı akreditifli ödeme şeklinin payı ise her geçen gün azalmakta ve % 21'den % 9 seviyesine kadar düşmektedir. Benzer şekilde diğer dört ülkeden yapılan ithalatta da akreditifli ödemenin payının devamlı surette azaldığı, % 25'lerden % 5'lere kadar indiği tablodan anlaşılmaktadır.





## **6. İŞLETMELERDE AKREDİTİF KULLANIMI İLE İLGİLİ ANKET UYGULAMASI VE DEĞERLENDİRİLMESİ**

### **6.1. Çalışmanın Amacı**

Bu uygulama bölümü, ihracat işlemlerinde akreditifli ödemeyi kullanan işletmelerin özelliklerini, bu ödeme sistemini tercih etmelerinin veya kaçınmalarının sebeplerini ve bu ödeme sisteminde karşılaştıkları sorunları tespit etmeyi amaçlamaktadır.

### **6.2. Çalışmanın Kapsamı**

Bu uygulamaya ihracatlarında akreditifli ödemeyi kullanan sanayi, tarım ve gıda sektörlerinde faaliyet gösteren İstanbul'da yerleşik 5 ve Sakarya'da yerleşik 28 işletmeyi içeren 33 firma dahil edilmiştir.

### **6.3. Çalışmanın Yöntemi**

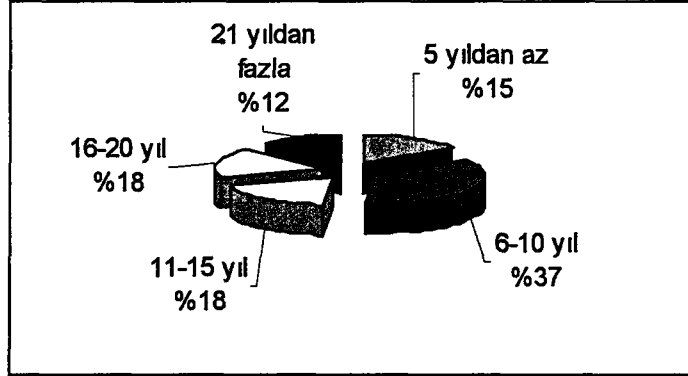
Uygulamada 18 sorudan oluşan anket yöntemi kullanılmış olup, İstanbul'da bulunan 5 işletmeden anket sonuçları elektronik posta vasıtasıyla temin edilmiş, Sakarya'daki 28 işletmede ise yetkili kişilerle yüz yüze görüşülmüştür. Kullanılan anket formu 135. sayfadadır.

### **6.4. Anket Sonuçlarının Değerlendirilmesi**

İşletmelerden elde edilen anket verileri çerçevesinde her bir anket sorusuna verilen cevaplar ve bu cevaplara ilişkin değerlendirmeler aşağıda sunulmuştur.

**Soru 1. İşletmeniz kaç yıldır dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirmektedir?**

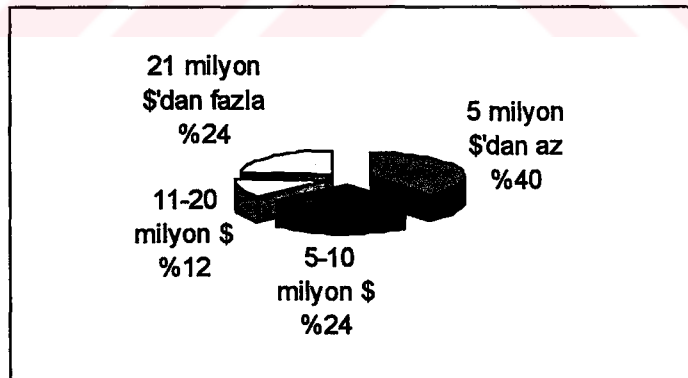
**Şekil 10: İşletmelerin Dış Ticaret Geçmişi**



Yukarıdaki diyagramdan görüleceği üzere uygulamaya dahil edilen işletmelerin en büyük çoğunluğu 6-10 yıl seçeneğini işaretlemiştir. Bu işletmelerin toplam içerisindeki oranı % 37'dir. Elde edilen sonuçlara göre diğer seçenekler "11-15 yıl", "16-20 yıl", "5 yıldan az" ve "21 yıldan fazla" şeklinde sıralanmıştır.

**Soru 2. İşletmenizin yıllık dış ticaret hacmi ne kadardır?**

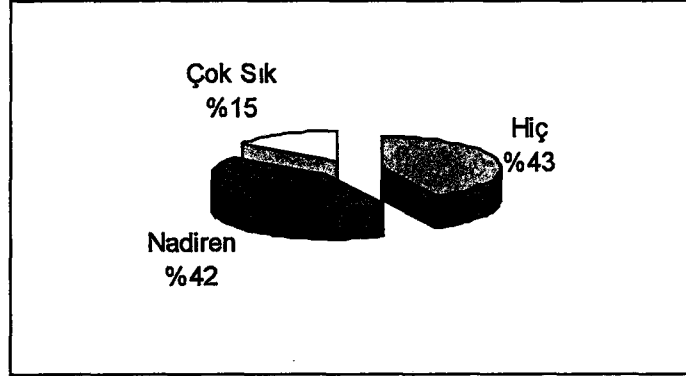
**Şekil 11: İşletmelerin Yıllık Dış Ticaret Hacimleri**



Bu soruya verilen cevaplar doğrultusunda anket uygulanan işletmelerin % 40'ının yıllık dış ticaret hacimlerinin 5 milyon \$'dan az olduğu ancak 21 milyon \$'ı geçenlerin oranının da % 24 gibi göz ardı edilemeyecek kadar yüksek olduğu görülmektedir.

**Soru 3. Başka işletmeler üzerinden (aracılı) ihracat yapıyor musunuz?**

**Şekil 12: İşletmelerin Aracılı İhracat Yapma Oranı**

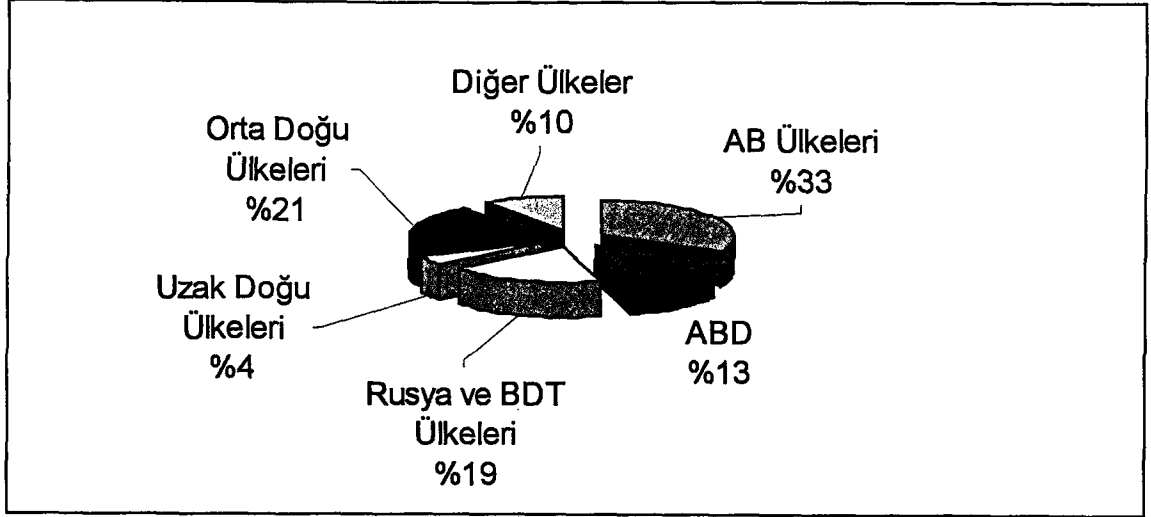


Bu soru, çalışmanın konusu olan akreditifli ödemeyi kullanan işletmelerin ihracatlarında ve ödeme yöntemi seçiminde inisiyatif sahibi olup olmadıklarının tespit edilmesi amacıyla sorulmuştur.

Diyagram 3'den görüldüğü üzere anket uygulamasına katılan işletmelerin yarıya yakını ihracat aşamasında aracı ile hiç çalışmamakta ve % 42'si de nadiren aracılı ihracat (ihracat kaydıyla satış) yapmaktadır. Bu oranlara dayanarak, işletmelerin akreditifli ödeme şekline karar verme noktasında inisiyatif sahibi oldukları ve pazarlama ve satış sorunlarını kendilerinin çözebildiklerini ifade etmek mümkündür.

**Soru 4. İşletmeniz hangi ülkelere ihracat yapmaktadır?**

**Şekil 13: İşletmelerin İhracat Yaptıkları Ülkeler**



İşletmelerin ihracat yaptıkları ülke grupları sıralamasında, Türkiye'nin ihracatının en büyük geleneksel pazarı olan AB Ülkeleri % 33 ile başı çekmektedir. Bu grubu % 21 ile Orta Doğu Ülkeleri izlemekte, daha sonra sırasıyla Rusya ve BDT Ülkeleri ile ABD gelmektedir. Muhtelif Afrika ve Güney Amerika ülkelerinin içinde yer aldığı Diğer Ülkeler olarak adlandırılmış bulunan grup ise ihracat pazarı açısından sıralamada Uzak Doğu Ülkelerinin önünde bulunmaktadır.

**Soru 5. Kullandığınız ödeme şekilleri içinde akreditifli ödemenin payı nedir?**

Bu çalışmanın temelini oluşturan akreditifli ödemeye ilişkin bulgulara bu sorudan itibaren ulaşılmaya başlanmıştır. Bu soru ile ilk olarak akreditifli ödemenin diğer ödeme şekilleri içindeki payı araştırılmış ve aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

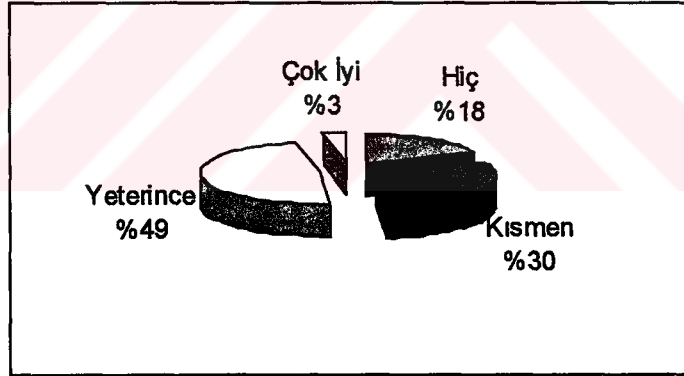
**Tablo 11: Akreditifli Ödeme Şeklinin Diğer Ödeme Şekilleri İçindeki Payı**

Akreditifli Ödeme Şeklinin Diğer Ödeme Şekilleri İçindeki Payı	Akreditifli Ödeme Şeklini Kullanım Oranı
% 5'ten az	% 12
% 5-% 15	% 40
% 16-% 50	% 33
% 50'den fazla	% 15

İşletmelerin akreditif kullanım oranlarının ağırlıklı olarak % 5-% 15 aralığında olduğu görülmektedir. İkinci olarak ise % 16-% 50 aralığı kabul görmüş bunu “ % 50'den fazla” ve en son olarak da “ % 5'ten az” seçenekleri takip etmiştir.

**Soru 6. MTO'nun 500 no.lu yayını “Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar” hakkında bilginiz var mı?**

**Şekil 14: İşletmelerin Akreditifin Hukuki Dayanağı Hakkındaki Bilgi Düzeyi**



Bu soru, akreditifli ödemenin uluslararası dayanağı olan 500 no.lu yayının ne kadar bilindiği tespitinin yapılarak işletmelerin; akreditifin hukuki varlığı, rezerv konulması durumu ve konuyla ilgili yükümlülükleri hakkında bilinçli olup olmadıklarını saptamak amacıyla sorulmuştur.

Bu soruya verilen cevaplara göre işletmelerin yaklaşık yarısı adı geçen yayın hakkında yeterince bilgiye sahip olduklarını beyan etmişlerdir. Bu cevabı % 30 ile “Kısmen”, % 18 ile “Hiç” ve % 3 ile “Çok İyi” seçeneklerini işaretleyenler izlemektedir dolayısıyla işletmelerin az da olsa bilgi eksikliklerinin bulunduğu ifade edilebilir.

**Soru 7. Aşağıdaki akreditif çeşitlerinden en çok hangilerini kullanıyorsunuz?**

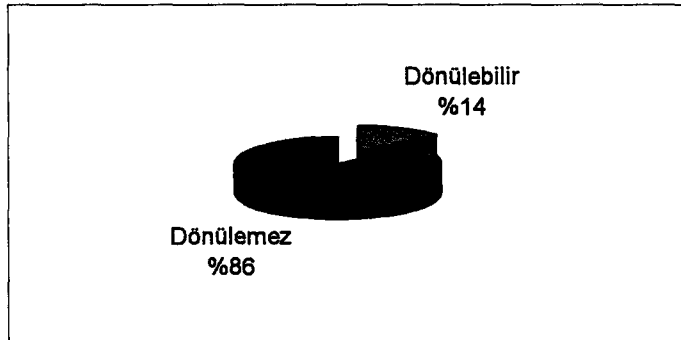
Bu soru, seçilen işletmelerin hangi akreditif türünü / türlerini daha sıklıkla kullandıklarını tespit etmek amacıyla sorulmuştur.

Anket formunda akreditif çeşitleri aşağıda belirtilen üç ayrı grup altında sınıflandırılmıştır.

- a) Dönülebilir ve Dönülemez Akreditifler
- b) Teyitli ve Teyitsiz Akreditifler
- c) Ödeme Şekillerine Göre Kullanılan Akreditif Türleri

a) Dönülebilir ve Dönülemez olması bakımından işletmelerin çok büyük bir kısmı “dönülemez akreditif” kullanmayı tercih etmişlerdir. Daha önce de belirtildiği üzere dönülebilir akreditifler ithalatçıya, işlemler başladıktan sonra akreditiften vazgeçme hakkını tanıdığı için ihracatçı açısından oldukça risklidir. Dolayısıyla, ankete dahil olan ihracatçı işletmelerin tercihlerinin de bu yönde gerçekleştiği ve % 86’sının “dönülemez akreditif” kullandığı Diyagram 6’da görülmektedir.

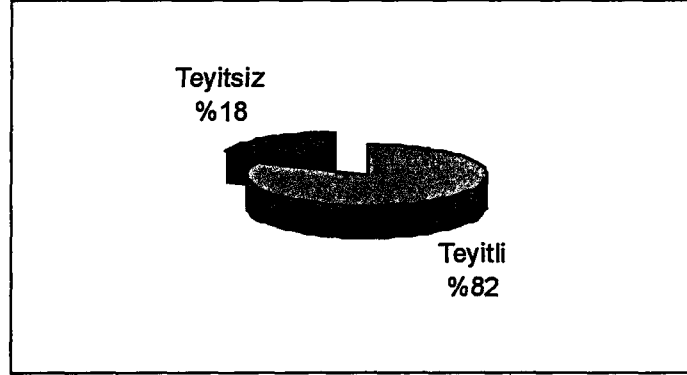
**Şekil 15: Dönülebilir ve Dönülemez Akreditiflerin Kullanım Oranları**



b) Teyitli ve Teyitsiz olması bakımından ise işletmeler, çok büyük bir oranda “Teyitli Akreditif” kullanmayı tercih etmişlerdir. Daha önce açıklandığı üzere teyitli akreditif ihracatçıya, akreditif mektubunda ifade edilen şartları yerine getirmesi kaydıyla ödemenin kendi bankası tarafından yapılacağı garantisini vermektedir. İthalatçı bankasının açtığı akreditifi ihracatçı bankasının teyit etmesi ile teknik olarak ikinci bir akreditif açılmış olur ki; bu, ödeme sorumluluğunun paylaşılması anlamına geldiği için

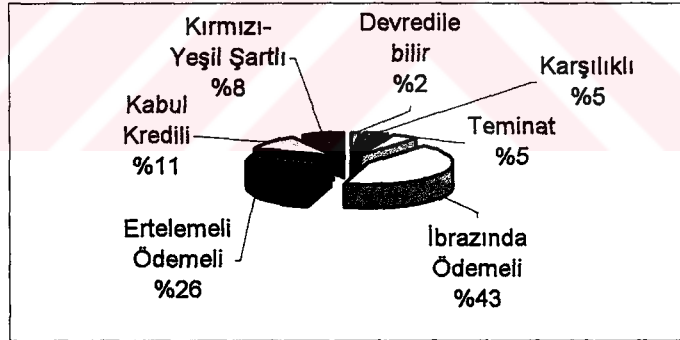
çok daha güvenilirdir. Aşağıdaki diyagram teyitli ve teyitsiz akreditiflerin kullanım oranlarının sırasıyla % 82 ve % 18 olduğunu göstermektedir.

**Şekil 16: Teyitli ve Teyitsiz Akreditiflerin Kullanım Oranları**



c) Ödeme Şekillerine Göre Kullanılan Akreditif Türleri açısından incelendiğinde ise grup içindeki dağılım aşağıdaki şekilde gerçekleşmiştir:

**Şekil 17: Ödeme Şekillerine Göre Akreditiflerin Kullanım Oranları**



Diyagram 8'de ifade edilmekte olan dağılıma göre ankete dahil olan işletmeler tarafından En çok rağbet edilen akreditif türü, kullanım kolaylığı ve basitliği sebebiyle % 43 ile İbrahim Ödemeli akreditif olmaktadır. Bu türü sırasıyla % 26 ile Ertelemeli Ödemeli ve % 11 ile Kabul Kredili Akreditif takip etmektedir. Bu akreditif türlerini de sınırlı miktarda kullanım ile Kırmızı-Yeşil Şartlı, Karşılıklı, Teminat ve Devredilebilir Akreditifler izlemektedir. Seçenekler içerisinde yer alan Rotatif Akreditifi kullandığını beyan eden bir işletme olmamıştır.

Anket uygulanan 33 işletmenin 5 tanesi yani yaklaşık % 15'i; sadece Dönülemez-Teyitli-İbrazında Ödemeli Akreditifleri kullandıklarını ifade etmişlerdir. Dolayısıyla, uluslararası alanda birlikte kullanıldığı ifade edilen bu türlerin, pratikte de göz ardı edilemez bir oranda beraber kullanıldıkları görülmektedir.

**Soru 8. Akreditifli ödeme şeklini tercih etmenizın sebeplerini önem derecesine göre (1,2,3,.....) sıralayınız.**

Bu soruya cevap olarak verilen sebepler, aşağıdaki tablodaki gibi sıralanmışlardır.

**Tablo 12: Akreditifli Ödeme Şeklini Tercih Sebepleri (\*)**

Sebepler	İşaretlenme Oranı	1. Derece	2. Derece	3. Derece	4. Derece	5. Derece
Alıcı-satıcı arasındaki güven ilişkisi	% 100	% 81	% 15	% 3		
İthalatçı ülkeden kaynaklanan risk	% 85	% 15	% 61	% 9		
İhracatçı ve ithalatçı ülkenin dış ticaret mevzuat	% 40		% 12	% 24	% 3	
İthalatçı Baskıları	% 21		% 3	% 18		
Mal ve sektör bazında yerleşmiş gelenekler	% 33	% 3	% 9	% 9	% 9	% 3

(\*) Uygulamaya katılan işletmeler tüm seçenekleri işaretlememişlerdir.

İşletmelerin bu soruya verdikleri cevaplardan akreditifli ödemeyi tercih etmede en önemli etkenin güven ve iş ilişkisinin yoğunluğu olduğu görülmektedir. Daha açık bir ifade ile işletmeler, ilk önce muhataplarına sonra da muhataplarının ülkelerine olan güvensizlikleri sebebiyle akreditifli ödemeyi tercih etmekte ve bunların dışında da



sırasıyla mevzuat, ithalatçı baskıları ve gelenekler yüzünden akreditifli ödemeye yönelmektedirler.

**Soru 9. Akreditifli ödeme şeklinden kaçınmanızın sebeplerini önem derecesine göre (1,2,3,.....) sıralayınız.**

İşletmeler, akreditifli ödemeden kaçınma sebeplerini, aşağıdaki tabloda bulunan sıraya göre beyan etmişlerdir.

**Tablo 13: Akreditifli Ödeme Şeklinden Kaçınma Sebepleri (\*)**

Sebepler	İşaretlenme Oranı	1. Derece	2. Derece	3. Derece	4. Derece	5. Derece
Maliyet	% 73	% 58	% 12		% 3	
Alıcı-satıcı arasındaki güven ilişkisi	% 64	% 18	% 30	% 12	% 3	
Belgelerin bankada incelenmesinde karşılaşılan sorunlar	% 45	% 3	% 15	% 21	% 6	
Karmaşık bir ödeme şekli olması	% 48	% 6	% 12	% 21	% 9	
Mal ve sektör bazında yerleşmiş gelenekler	% 6		% 3			% 3
İhracatçı ve ithalatçı ülkenin dış ticaret mevzuatı	% 24	% 15		% 6	% 3	

(\*) Uygulamaya katılan işletmeler tüm seçenekleri işaretlememişlerdir.

Önceden de ifade edildiği gibi akreditifli ödeme, diğer ödeme şekillerine göre daha masraflıdır. Bu sebeple akreditif her ne kadar alıcı ve satıcıya büyük ölçüde garantiler

verse de, maliyeti bir çok işletmeyi diğer ödeme şekillerini kullanmaya zorlamaktadır. Anketten elde edilen sonuçlar da bu doğrultuda çıkmış ve işletmeler, akreditiften kaçınma sebeplerinden ilki olarak maliyet seçeneğini işaretlemişlerdir. Sıralamada diğer seçenekler ise; taraflar arasındaki güven ilişkisi, bankalarda belgelerin incelenmesi esnasında çıkan sorunlar, işlemler itibariyle karmaşık bir ödeme şekli olması, gelenekler ve mevzuat şeklinde olmuştur.

**Soru 10. İhracatta akreditifli ödemeyi aşağıdaki ülke gruplarından hangileri ile daha çok yaptığınızı (1,2,3.....) şeklinde sıralayınız.**

Elde edilen sonuçlara göre; Orta Doğu Ülkelerine yapılan ihracat yapan 19 işletmeden 18'i yani % 95'i, Rusya ve BDT Ülkelerine ihracat yapan 17 işletmeden 15'i yani % 88'i, AB Ülkelerine ihracat yapan 29 işletmeden 24'ü yani % 82'si, Diğer Ülkeler ismiyle bahsedilen gruba ihracat yapan 9 işletmeden 6'sı yani % 67'si, ABD'ye ihracat yapan 12 işletmeden 6'sı yani % 50'si ile Uzak Doğu Ülkelerine ihracat yapan 4 işletmeden 2'si yani % 50'si akreditifli ödeme kullanmaktadır. Burada açıklananlar aşağıdaki tablo yardımıyla özetlenebilirler:

**Tablo 14: İhracatta Akreditifli Ödemeyi Kullanım Oranının Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (\*)**

Ülke Grupları	Akreditifli Ödeme Kullanma Oranı
Orta Doğu Ülkeleri	% 95
Rusya ve BDT Ülkeleri	% 88
AB Ülkeleri	% 82
Diğer Ülkeler	% 67
ABD	% 50
Uzak Doğu Ülkeleri	% 50

(\*)Uygulamaya katılan işletmeler bu soruda birden fazla ülke seçeneği işaretlemişlerdir.

Elde edilen bulgulara paralel bir şekilde; yukarıdaki soruyla ilgili olarak işletmelerin temsilcileri, yüz yüze yapılan görüşmelerde aşağıdaki düşünceleri ifade etmişlerdir:

a) Orta Doğu Ülkeleri hem ülke riski hem de alıcı riski içerdiğinden dolayı dış ticarete en problemlü ülke grubunu oluşturmaktadır.

b) Rusya ve BDT Ülkeleri de Türkiye ile yapılan dış ticaret işlemlerinde akreditif talep eden ülkeler durumundadır. Ülke ve alıcı riski içermesine karşın, bankacılık alanında ortaya koydukları olumlu yapısal değişiklikler nedeniyle her geçen gün işlemlerde meydana gelen sorunların sayısı azalmaktadır.

c) AB Ülkeleri ile yapılan dış ticaret işlemlerinde genellikle sorun çıkmamakta ve tüm ödeme şekilleri kullanılmaktadır. Ancak AB'ndeki bazı işletmeler, risk içerdikleri iddiasıyla bazı Türk işletmelerine akreditifli ödemeyi şart koşmaktadırlar. Türkiye'nin dış ticaretinde çok büyük bir oranla en büyük ticari ortak olan grubun; akreditifli ödeme konusunda üçüncü sırada olması, diğer ödeme şekillerinin daha çok kullanıldığını dolayısıyla da güvenilir bir grup olduğunu göstermektedir.

d) ABD dış ticaret işlemleri açısından oldukça problemsiz bir ülke olup; bir çok işletmeler Türk muhataplarıyla yaptıkları işlemlerde genellikle "mal mukabili" ve özellikle de "açık hesap" yöntemini kullanmaktadırlar. Benzer şekilde Uzak Doğu'daki işletmeler de akreditifli ödemeye fazla rağbet etmemektedirler.

**Soru 11. Akreditifli ödeme işlemleri yapılırken, bankalarda en çok karşılaştığınız sorunları (1,2,3,.....) şeklinde sıralayınız.**

Bu soru akreditifin; bankaların işlem sürecine en fazla dahil olduğu ödeme şekli olması sebebiyle işletmelerin bankalarda karşılaştıkları sorunları ortaya koymak amacıyla katılımcılara yöneltilmiştir.

Anketlere verilen cevaplar ışığında bankalarla karşılaşılan sorunlar, önem derecelerine göre aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır.

**Tablo 15: Akreditifli Ödeme İşlemleri Esnasında Bankalarda Karşılaşılan Sorunlar(\*)**

Sebepler	İşaretlenme Oranı	1. Derece	2. Derece	3. Derece	4. Derece
Maliyet	% 82	% 48	% 21	% 9	% 3
Belgelerin uygunluğu ile ilgili sorunlar	% 78	% 33	% 36	% 9	
Nitelikli dış ticaret elemanı eksikliği	% 39	% 12	% 6	% 15	% 6
Teminat verilmesi sorunu	% 15		% 12		% 3
Bankadan kaynaklanan sorunlar	% 24	% 6	% 6	% 12	

(\*) Uygulamaya katılan işletmeler tüm seçenekleri işaretlememişlerdir.

Yukarıdaki tablodan da görüleceği gibi akreditifli ödemede işletmeler ile bankalar arasında yaşanan sorunların en başında akreditifin maliyeti; komisyon oranlarının ve masraflarının yüksekliği gelmektedir. Bunu belgelerin uygunluğu ile ilgili sorunlar, şubelerdeki nitelikli dış ticaret elemanı eksikliği takip etmektedir. Ardından da bankalara teminat verilmesi sorunu, mal bedelinin bankadan kaynaklanan sorunlar nedeniyle geç ödenmesi, teyit bankalarının ödeme yapmamak için türlü bahaneler üretmeleri sıralanmıştır.

Anket sonuçlarına göre İstanbul'da bulunan işletmelerin, nitelikli dış ticaret elemanı eksikliğinden şikayeti % 25 oranında iken Sakarya'daki işletmelerde bu konudan şikayetçi olanların oranı % 43 seviyesine yükselmektedir. Ticari bankaların genel merkezlerinin İstanbul'da bulunması ve dış ticaret işlem hacminin bu ilde oldukça yüksek olması sebebiyle bir çok nitelikli elemanın İstanbul ilinde çalıştığı göz önünde

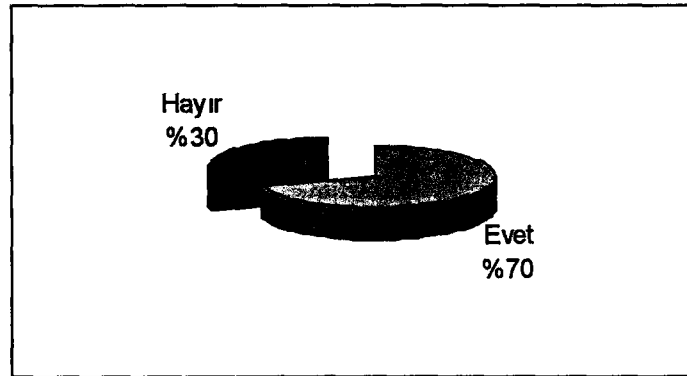
tutulduğunda, bu il dışındaki şubelerde nitelikli eleman ihtiyacının daha fazla olduğu ifade edilebilir.

**Soru 12. Akreditifli ödemede bankaya sunduğunuz belgelerde rezerv durumu ile karşılaştınız mı?**

Sevkiyat yapıldıktan sonra bankada yapılan incelemelerde, sevk belgelerinde eksiklerin veya yanlışların tespiti sonucunda bankalar bu işlemi durdurur ve ithalatçıyı bundan haberdar ederler. İthalatçının talimatı üzerine ödeme ya yapılmaz ya da eksik yapılır ki, bu ihracatçı için olumsuz bir durumdur. Daha önce de açıklaması yapılan ve “rezerv” olarak adlandırılan bu durum, akreditif işlemlerinin gerçekleşmemesine veya işlemlerin vesaik mukabiline dönüşmesine neden olur. Doğal olarak rezerv, tarafları banka garantisinden mahrum bırakmakta ve akreditif için yapılan masrafların da boşa gitmesine yol açmaktadır.

Anket uygulamasına katılan işletmelerin çok büyük bir kısmı rezervle karşılaştığını dolayısıyla işlemler sonrasında zarara uğradığını ifade etmişlerdir. Bu soruya verilen cevaplar aşağıdaki diyagramda ifade edilmektedir.

**Şekil 18: İşletmelerin Rezerv Durumu ile Karşılaşma Oranı**



Benzer şekilde bir çok araştırma sonucunda, ilk ibrazında reddedilen akreditiflerin oranının % 50-% 60 civarında olduğu görülmektedir [SITPRO, 2001-2002: 2].

Daha önceki anket soruları ile bu soru eşleştirildiğinde ise aşağıdaki sonuçlara ulaşmak mümkündür:

- a) Yıllık Dış Ticaret Hacmi ile Rezervle Karşılaşma Oranı İlişkisi
- b) MTO'nun 500 no.lu Yayını Hakkındaki Bilgi Düzeyi ile Rezervle Karşılaşma Oranı İlişkisi
- c) Akreditif Kullanımı ile Rezervle Karşılaşma Oranı İlişkisi
- d) Bir Holdinge Bağlı Olma ile Rezervle Karşılaşma Oranı İlişkisi

- a) Rezerv durumu ile karşılaşan işletmelerin, yıllık dış ticaret hacimlerinin miktarı aşağıdaki tablo yardımıyla ifade edilmektedir:

**Tablo 16: Rezerv Durumu ile Karşılaşan İşletmelerin Yıllık Dış Ticaret Hacimleri**

Dış Ticaret Hacmi	Rezerv Durumu ile Karşılaşma Oranı
5 milyon \$'dan az	% 36
5-10 milyon \$	% 17
11-20 milyon \$	% 17
21 milyon \$'dan fazla	% 30

Bu iki olgu arasında bir orantının bulunmadığı, dış ticaret hacminin rezerv durumu ile karşılaşmaya etki etmediği görülmektedir.

- b) MTO'nun 500 no.lu yayını hakkındaki bilgi düzeyinin, rezerv durumuyla karşılaşma oranı ile bir ilişkisi yoktur. Hiç bilmeyenlerin de, çok iyi bildiğini ifade eden işletmelerin de belgelerle ilgili sorunları olmuştur. Dolayısıyla söz konusu belge hakkında yeterince bilgi sahibi olma konusu, işletmeleri rezerve uğrama konusunda doğrudan etkilememiş görünmektedir.
- c) İşletmelerde akreditif kullanımı arttıkça, belgelerde yapılacak hatalarda azalma olup olmadığı konusunu araştırmak amacıyla akreditif kullanımı ile rezerv ilişkisini içeren aşağıdaki tablo kullanılabilir:

**Tablo 17: Akreditif Kullanımı ile Rezervle Karşılaşma Oranı İlişkisi**

Akreditifli Ödemenin Payı	Rezervle Karşılaşma Oranı
% 5'ten az	% 17
% 5-% 15	% 30
% 16-% 50	% 44
% 50'den fazla	% 9

Tablo 7'de görüldüğü gibi akreditif kullanım oranı ile rezervle karşılaşma durumu arasında bir orantının bulunmadığı görülmektedir. Bununla birlikte akreditifi % 50'den daha fazla kullanan işletmelerde rezervle karşılaşma oranının diğer gruplardan çok daha düşük olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

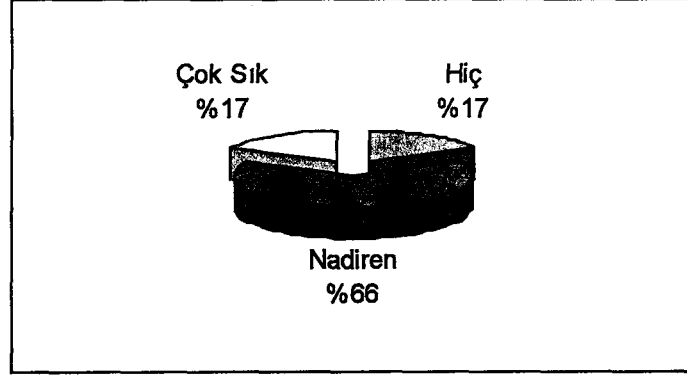
d) Bir holdinge bağlı olan işletmelerin rezerv durumuyla karşılaşma oranı ise aşağıda açıklanmaktadır:

Bir holdinge bağlı işletmenin, holdingin nitelikli dış ticaret elemanı desteğinden faydalanıp, daha az rezerve uğrayıp uğramadığını tespit etmek için bu analiz yapılmıştır.

Ankete katılan işletmelerden 9 tanesi bir holdinge bağlı olup, bunlardan 7 tanesi rezerv durumuyla karşılaşmıştır. Dolayısıyla elde edilen sonuç; bir holdinge bağlı işletmenin rezervle karşılaşma oranının % 78 gibi çok büyük bir seviyede gerçekleştiğidir. Holdinge bağlı olmayan 24 işletmede ise rezerv ile karşılaşanların sayısı 16 olduğundan, bir holdinge bağlı olmayan işletmelerin rezerv oranının % 67 olduğu görülmektedir. Sonuç olarak holdinglerin nitelikli dış ticaret elemanı desteği faktörünün geçerli olmadığı anlaşılmaktadır.

**Soru 13. Bu yıl içerisinde yaptığınız akreditifli ihracatta hangi sıklıkta rezerv durumu ile karşılaştınız?**

**Şekil 19: İşletmelerin Rezerv Durumu ile Bu Yıl İçindeki Karşılaşma Sıklığı**



Ankete katılan işletmeler arasında “bu yıl içerisinde rezerv durumu ile karşılaşma oranı” da oldukça yüksek bir seviyededir, “Çok Sık” ve “Nadiren” karşılaştığını belirten işletmelerin bu oranları toplamda % 83’ü bulmaktadır.

**Soru 14. Akreditifli ödeme yapılırken, bankaların sevk belgelerini uygun bulmama (rezerv koyma) sebeplerini (1,2,3,.....) şeklinde sıralayınız.**

İngiltere’de bankalar arasında yapılan ve 500’den fazla akreditif işlemini ele alan bir çalışma; akreditiflerin sadece % 27’sinin akreditif şartlarını karşıladığını, buna karşılık, ibraz edilenlerin % 22’sinin akreditifte istenen bir belgeyi içermediğini, % 18’inin geç yükleme ve % 14’ünün ise geç ibraz olduğunu göstermektedir [Mann, 2000; www.iccwbo.org].

Uygulamaya katılan işletmelerin bu soruya verdikleri cevaplar ise aşağıdaki tabloda ifade edilmektedir.



**Tablo 18: Bankaların Sevk Belgelerine Rezerv Koyma Sebepleri(\*)**

Sebepler	İşaretlenme Oranı	1. Derece	2. Derece	3. Derece	4. Derece
Belge üzerindeki bilgilerin diğer bilgilerle uyumsuz olması	% 52	% 33	% 15	% 3	
Belgelerin şekil itibariyle uygun olmaması	% 52	% 21	% 21	% 6	% 3
Belgelerin akreditif mektubuna uygun olmaması	% 45	% 6	% 15	% 18	% 6
Belgelerin vaktinde ibraz edilememesi	% 30	% 6	% 3	% 9	% 12

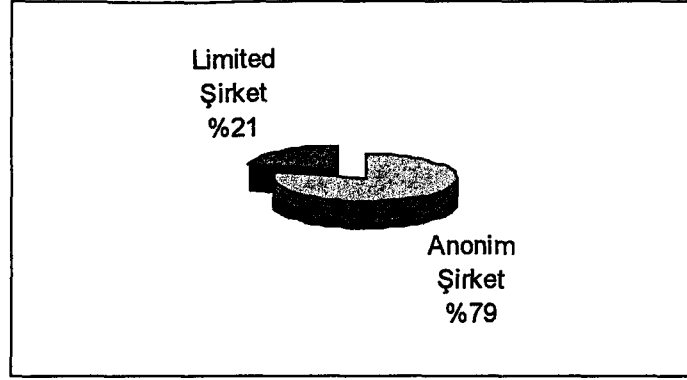
(\*) İşletmeler bu soruda da tüm seçenekleri işaretlememişlerdir.

Anketten elde edilen sonuçlara göre rezervle karşılaşmanın ilk sebebi; belgelerin üzerindeki bilgilerin birbirleriyle uyumsuz olmasıdır (örneğin konşimentoda, faturada, çeki listesinde ağırlıkların farklı olması gibi). Bunun ardından gelen sebepler ise sırasıyla; sevk belgelerinin akreditif mektubuna şekil itibariyle (nüsha sayısı, çeşit gibi) uygunsuz oluşu ile akreditif mektubunda belirtilen şartlara uygun olmamasıdır (eksik belgeler gibi). En az karşılaşılan sebep ise sevk belgelerinin bankaya vaktinde ibraz edilmeyişidir. Buna gerekçe olarak tarihinin önceden belirli oluşu dolayısıyla telafisinin neredeyse imkansız olması gösterilebilir.

#### **Soru 15. İşletmenizin unvanı nedir?**

Uygulamaya katılan ihracatçı işletmelerin ağırlıklı olarak Anonim Şirket oldukları aşağıdaki diyagramda görülmektedir.

**Şekil 20: İşletmelerin Unvanları**



**Soru 16. İşletmenizin kuruluş yılı nedir?**

Bu soruya verilen cevaplar 1963'ten 2002'ye kadar olan muhtelif tarihlerdir.

**Soru 17. İşletmenizin faaliyette bulunduğu sektör nedir?**

Ankete katılan işletmelerin faaliyette buldukları sektörler; Sanayi, Gıda ve Tarım olarak gruplanmaktadır.

Faaliyette bulunulan sektörün özelliklerine dayalı olarak akreditif kullanımının farklılık gösterip göstermediğinin tespiti için; sektör ile akreditifli ödemenin diğer ödeme şekilleri içindeki payı arasındaki ilişki aşağıdaki tablo ile ifade edilmektedir:

**Tablo 19: Sektörler ile Akreditif Kullanımı Arasındaki İlişki**

Sektörler	Akreditifli Ödemenin Diğer Ödeme Şekilleri İçindeki Payı				İşletme Sayısı
	%5'ten az	% 5-% 15	%16-% 50	%50'den fazla	
<b>Sanayi</b>	% 13	% 30	% 39	% 17	23
<b>Tarım</b>	% 20	% 80	% 0	% 0	5
<b>Gıda</b>	% 0	% 60	% 20	% 20	5

Bu tablodan çıkan sonuçlara göre;

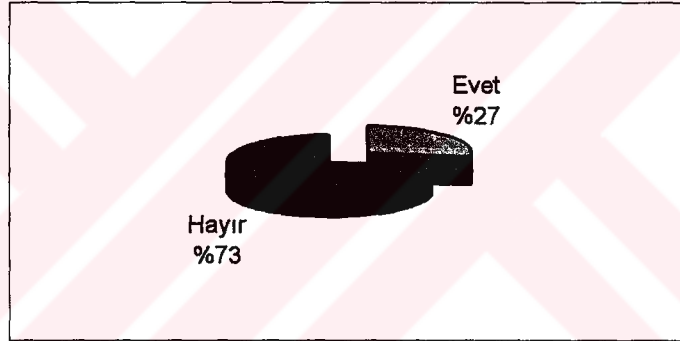
- sanayi sektörünün akreditif kullanımında yoğunluğunun % 16-% 50 aralığında,
- tarım sektörünün akreditif kullanımında yoğunluğunun % 80 gibi çok yüksek bir seviye ile % 5-% 15 aralığında,
- gıda sektöründe ise yoğunluğun % 5 -% 15 aralığında gerçekleştiği görülmektedir.

Bununla birlikte, bu değerlendirmeyi yaparken, anket uygulanan her sektöre ait işletme sayısının birbirinden farklı olduğu da göz önünde bulundurulmalıdır.

### Soru 18. İşletmeniz, bir holdinge ait bağlı şirket midir?

Tüm işletmeler içerisinde bir holdinge bağlı olma oranı aşağıdaki gibidir.

**Şekil 21: İşletmelerin Bir Holdinge Bağlı Olma Oranı**



Ankete katılan işletmelerden bir holdinge bağlı olanların oranı % 27 seviyesinde olup, ağırlık bağımsız işletmelerdedir.

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Uluslararası ticarete ödeme sistemleri içerisinde bankacılık sisteminin gelişmesiyle her geçen gün daha da kolaylaşan ve yaygınlaşan bir ödeme şekli olan akreditif; “şartlı bir banka taahhüdü” olarak tanımlanmaktadır. Daha açık bir ifade ile; akreditif, ithalatçı tarafından şartları belirlenen belgelerin ibrazı karşılığında, ihracatçıya belirli bir miktar ödeme yapılması için, ithalatçının kendi ülkesindeki bankasına verdiği talimattır. Bir bankanın (şarta bağlı) ödeme garantisi olduğu için, özellikle güven problemini ortadan kaldırması sebebiyle akreditif hem alıcı hem de satıcı için bir çok riski bertaraf etmektedir.

Akreditifli ödeme şekli, uluslararası ticarete kullanılan diğer ödeme şekillerine kıyasla daha çeşitli ve daha karmaşıktır. Bu ödeme şeklinde temel olarak amir, amir bankası, lehdar ve ihbar bankası olmak üzere dört taraf bulunmakta ve dönülebilir/dönülemez, teyitli/teyitsiz ve ödeme şekillerine göre akreditifler olmak üzere bir çok türde kullanılmaktadır. Ödeme şekillerine göre akreditiflerin en önemlileri ise; ibrazında ödemeli, vadeli, kabul kredili akreditifler olmaktadır.

Bu çalışmanın uygulama kısmının amacı; ihracat işlemlerinde akreditifli ödemeyi kullanan işletmelerin özelliklerini, bu ödeme sistemini tercih etmelerinin veya kaçınmalarının sebeplerini ve akreditifli ödemede karşılaştıkları sorunları tespit etmektir. Uygulama kısmında, dış ticaret işlemlerinde akreditifli ödemeyi kullanan, 1963'ten 2002'ye kadar muhtelif yıllarda kurulmuş, Tarım, Gıda ve Sanayi sektörlerinde faaliyet gösteren, İstanbul ve Sakarya illerinde yerleşik 33 işletmeye anket uygulanmıştır. Anket kapsamında katılımcılara 18 soru sorulmuş ve cevaplar söz konusu işletmelerdeki yetkili kişilerle yüz yüze görüşmek suretiyle ve elektronik posta vasıtasıyla temin edilmiştir. Anket uygulanan işletmelerin genel özellikleri aşağıda ifade edilmektedir:

- İşletmelerin çok büyük bir kısmı Anonim Şirket, diğerleri ise Limited Şirket ünvanı taşımaktadır. Bir holdinge bağlı olan işletmelerin oranı ise % 27 seviyesindedir.
- Ankete katılan işletmelerin en çok ihracat yapılan ülke grupları sırasıyla AB, Orta Doğu, Rusya ve BDT Ülkeleri ile ABD'dir.

- İşletmelerden yarıya yakınının dış ticaret hacmi 5 milyon \$'dan az olmakla birlikte, dış ticaret hacmi 21 milyon \$'dan fazla olan işletmelerin oranı ise % 24 gibi göz ardı edilemeyecek bir seviyededir.
- Söz konusu işletmelerin % 37'si 6-10 yıldır dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. 11-15 yıl ve 16-20 yıl seçeneklerini işaretleyen iki farklı grup ise eşit ağırlıkta, % 18'erlik bir seviyededir.

Akreditifin kullanımı ile ilgili yapılan anket çalışmasından aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir:

- Anket uygulanan işletmelerde, dış ticarete kullanılan diğer ödeme şekilleri içinde akreditifli ödemenin payının sırasıyla % 5-% 15 ve % 16-% 50 aralığında olduğu tespit edilmiştir.
- Akreditifli ödeme şeklini kullanan işletmelerin yaklaşık yarısı, akreditifin uluslararası hukuki dayanağı olan ve akreditifle ilgili teamülleri açıklayan, MTO'nun 500 no.lu yayını hakkında yeterince bilgi sahibi olduğunu, % 18'i ise hiç bilgisinin olmadığını ifade etmiştir.
- Sağladığı güvence açısından en çok kullanılan akreditif, % 86 ile ihracatçı açısından oldukça avantajlı olup ithalatçıya akreditiften vazgeçme hakkını tanımayan Dönülemez Akreditif olmuştur.
- Anket uygulanan işletmelerde ikinci bir bankanın teyit etmiş olmasına göre akreditiflerden en çok kullanılanı % 82 ile muhabir bankanın, açılan akreditife kendi ödeme garantisini eklediği Teyitli Akreditif olmuştur.
- Ödeme şekillerine göre akreditiflerden en çok kullanılan ise % 43 ile ihracatçıya, istenilen şartları taşıyan belgeleri ibraz ettiğinde ödemenin yapılacağı garantisini veren İbrazında Ödemeli Akreditif olmuştur.
- Bazı işletmeler ise sadece Dönülemez – Teyitli - İbrazında Ödemeli Akreditif kullandıklarını beyan etmişlerdir. Bu akreditif çeşitlerinin her biri ihracatçılar için büyük avantajlar sağlamaktadır. Bunları kullanan ihracatçı için; akreditif şartları değişmeyecek ve ödemeyi belgelerini teslim ettikten hemen sonra kendi bankası yapacaktır.

- İşletmelerin akreditifli ödemeyi tercih etme sebepleri; alıcı ve ülke riski ile mevzuat, gelenekler ve ithalatçı baskıları şeklinde sıralanmıştır.
- Anket uygulanan işletmelerin akreditifli ödemedeki kaçınma sebepleri ise sırasıyla; yüksek maliyet, taraflar arasındaki güven ilişkisi, karmaşık bir ödeme şekli olması, bankalarda karşılaşılan sorunlar, mevzuat ve gelenekler şeklinde beyan edilmiştir.
- Söz konusu işletmelerin ihracat yaparken akreditifli ödeme şeklini kullanım oranının en yüksek olduğu ülke grupları da sırasıyla; Orta Doğu, Rusya ve BDT ile AB Ülkeleri, ABD olmuştur. Çünkü en çok alıcı ve ülke riski taşıyan gruplar; Orta Doğu ve BDT Ülkeleridir. Ancak Rusya ve BDT Ülkeleri bankacılık alanında gerçekleştirdikleri olumlu yapısal reformlar sebebiyle her geçen gün sorunların sayısını azaltmaktadırlar. AB Ülkeleri, söz konusu işletmelerin en büyük ticari ortağı olmasına karşın akreditif kullanımında üçüncü sırada olduğu için daha güvenilir bir grup olduğunu ortaya koymaktadır. ABD’ndeki işletmelerle yapılan ticarete ise daha çok açık hesap yöntemi kullanılmaktadır.
- İşletmelerin akreditif işlemleri yapılırken bankalarda en çok karşılaştıkları sorunlar sırasıyla; yüksek maliyet, belgelerin uygunsuzluğu ile ilgili sorunlar ve nitelikli dış ticaret elemanı eksikliği olmaktadır.
- Akreditifli işlemlerde ihracatçının akreditifin avantajlarından mahrum eden bazen de mal bedelini tahsil edememesine sebep olan sevk belgelerinde yapılan hatalar sonucu ortaya çıkan rezerv konma durumu ankete katılan işletmelerde % 70 gibi yüksek bir seviyede gerçekleşmiştir. Ayrıca bu işletmelerin içerisinde rezerv durumu ile bu yıl karşılaşanların oranı ise % 83’ü bulmuştur.
- Elde edilen sonuçlara göre işletmeler, belgelerine rezerv konulması sebeplerini aşağıdaki sıralama ile ifade etmişlerdir. Bunlar; sevk belgeleri üzerindeki bilgilerin diğer belgelerdeki bilgilerle uyumsuz oluşu, sevk belgelerinin şekil şartlarının akreditif mektubuna uygun olmaması, bu belgelerin akreditif mektubundaki şartlara uygun olmaması ile bankaya vaktinde ibraz edilmemesidir.
- Katılımcı işletmelerde ortaya çıkan rezerv durumu ile rezervin oluşmasını etkileyen faktörler olan MTO 500 no.lu yayını bilme, dış ticaret hacminin büyüklüğü, akreditifli kullanım oranı ve bir holdinge bağlı olma arasındaki ilişkiler ise aşağıdaki maddelerde açıklanmıştır.

- I. Akreditifin uluslararası hukuki dayanağı olan MTO'nun 500 no.lu yayını hakkında kısmen ve yeterince bilgi sahibi olduğunu ifade eden işletmelerin tamamına yakını rezerv durumuyla karşılaşmıştır. Bu durum, söz konusu yayın hakkındaki bilgi düzeyi ile rezerv konusu arasında bir orantının var olmadığını dolayısıyla işletmelerin uygulamada eksiklerinin bulunduğunu göstermektedir.
- II. Dış ticaret hacmi ile karşılaşılan rezerv durumu arasında da bir orantının bulunmadığı görülmektedir. Bu sebeple daha çok işlem yapan ve bu konuda daha çok tecrübe sahibi olan işletmelerin aynı şekilde sevkiyatta daha az hata yaptıklarını ifade etmek mümkün olmamıştır.
- III. Rezerv durumuyla karşılaşan işletmelerin akreditif kullanım oranlarının, tüm işletmeleri kapsayan akreditif kullanım oranları ile arasında bir fark olmadığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla rezerv ile akreditif kullanımının arasında bir orantının bulunmadığı ifade edilebilir.
- IV. Anket uygulamasına dahil olan işletmelerden, bir holdinge bağlı olmayanlardan belgelerine rezerv konularının oranı % 67 iken bir holdinge bağlı olanlardan belgelerine rezerv konularının oranının % 78'e ulaştığı görülmektedir. Böylece holdingler için daha fazla işlem yapma ve nitelikli dış ticaret elemanı sahibi olma faktörlerinin geçerli olmadığı anlaşılmaktadır.

Elde edilen sonuçlar incelendiğinde aşağıdaki öneriler getirilebilir:

- Dış ticaret konusunda işletmelerin çok uzun yıllara dayanan tecrübesinin bulunmadığı, dış ticaret hacimlerinin de sınırlı olduğu anlaşılmaktadır. İletişim teknolojilerini iyi kullanabilen, yabancı dile hakim dış ticaret uzmanları bu açıkları giderebilir.
- Akreditifte en önemli sorununun yüksek maliyeti olduğu göz önünde bulundurulduğunda ancak bankacılık sisteminin daha da gelişmesi ile maliyetlerin azalacağı ve akreditifli ödemenin yaygınlaşacağı ifade edilebilir.
- Rezerv durumu ile sıkça karşılaşılması işletmelerdeki nitelikli dış ticaret elemanı eksikliğini ortaya koymaktadır. Bu amaçla üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde ilgililere akreditif ve rezervle ilgili eğitim verilmesi oldukça faydalı olabilir.

## KAYNAKLAR

### KİTAPLAR

**AKIN, Hakan**, Yeni İşim Dış Ticaret, Academy Yayınları, Ankara-1999

**APAK, Sudi**, Uluslararası Finansal Teknikler, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul-1995

**ATAMAN, Ümit, Haluk SUMER**, Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Türkmen Kitabevi, İstanbul-1996

**BAĞRIAÇIK, Atilla, Seyfettin KANTEKİN**, Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir-1995

**BAĞRIAÇIK, Atilla**, Dış Ticaret İşlemleri, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul-1996

**DÖLEK, Ali**, Gümrük Birliği Sonrası Uygulamalı İhracat Bilgileri, Beta Yayınları, İstanbul-1996

**ERDEMOL, Haluk**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul-1993

**ERDOĞAN, İhsan**, Akreditif Sözleşmeleri, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara-2000

**KALAYCIOĞLU, Sema**, Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon, Teori ve Dünyadaki Uygulamalar, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul-1991

**KARLUK, Rıdvan**, Uluslararası Ekonomi Teori ve Politika, Beta Basım Yayım Dağıtım İstanbul-2002

**KAYA, Arslan**, Belgeli Akreditifte Lehdarın Hukuki Durumu, Beta Yayınları, İstanbul-1995



- KAYALAR, Yeşim**, Uluslararası Ticaret İşlemleri ve Uygulaması Ders Notu,  
Sünerbank Eğitim Müdürlüğü Yayınları, Nisan-1997
- KIZIL, Ahmet, Macide ŞOĞUR**, İthalat-İhracat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması,  
Der Yayınları, İstanbul- 1997
- KOBAN, Emine** (Erol İYİBOZKURT'dan aktaran), Dış Ticaret Eğitimi, Alfa  
Yayınları, İstanbul-2002c
- KOBAN, Emine** (Osman B. KEMER-a'dan aktaran), Dış Ticaret Eğitimi Alfa  
Yayınları, İstanbul-2002a
- KOBAN, Emine** (Osman B. KEMER-b'den aktaran), Dış Ticarete Ödeme/Tahsil  
Şekilleri, Alfa Yayınları, İstanbul-2002b
- KOBAN, Emine**, Dış Ticaret Eğitimi, Alfa Yayınları, İstanbul-2002d
- KREININ, Mordechai E.**, International Economics, A Policy Approach, Orlando-1995
- MELEMEN, Mehmet**, Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri, Der Yayınları,  
İstanbul-1997
- ONURSAL, Erkut**, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Orta Anadolu İhracatçılar  
Birliği, Ankara-1996
- ÖZDEMİR, Muharrem**, Finansal Yönetim, Türkmen Kitabevi, İstanbul-1999
- PEKCAN, Erdoğan, Erol ÜÇDAL**, Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası  
Kurallar, İstanbul Üniversitesi, İstanbul-1992
- SEYİDOĞLU, Halil**, Uluslararası Finans, Güzem Yayınları, İstanbul-1997

**SEYİDOĞLU, Halil, Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama, Güzem Yayınları, İstanbul-2003**

**TAKAN, Mehmet, Bankacılık, Nobel Yayınları, Adana-2001**

**TÜRETKEN, Bedii, Necmi ŞENOL, Kambiyo Mevzuatı, A.Ö.F. Yayın No:443, Kasım-1994**

**YILANLI, Haydar, Dış Ticaret İşlemleri, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul-2003**

## **DİĞER**

**Akbank Talimatları, Akreditif İşlemleri**

**DİE, Devlet İstatistik Enstitüsü Yayınları**

**Finansbank Mevzuat Müdürlüğü, Uluslararası Ticari Kurallar**

**İGEME (a), İhracatta Pratik Bilgiler, 6. Baskı**

**İGEME (b), Trade Secrets: Kobi'lerin İhracat El Kitabı**

**MANN, Ronald J., Documentary Credits Insight, ICC Newsletter, Winter 2000**

**SITPRO, Report On The Use of Export Letter of Credit, 2001-2002**

**SİLİFKE, Canan, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Dış Ticaret Eğitim Semineri, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul-1998**

**TTK, Türk Ticaret Kanunu**

**TUNAHAN, Hakan, Yayınlanmamış Ders Notları, 2004**

**UCP 500, Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulama, Milletlerarası  
Ticaret Odası, Yayın No:500**

## **WEB SİTELERİ**

**www.afyontso.org.tr .....Erişim Tarihi: 17.05.2004**

**www.dpt.gov.tr .....Erişim Tarihi: 19.05.2004**

**www.e-ticaretmerkezi.net .....Erişim Tarihi: 22.03.2004**

**www.foreigntrade.gov.tr .....Erişim Tarihi: 25.02.2004**

**www.gumruk.gov.tr .....Erişim Tarihi: 25.02.2004**

**www.iccwbo.org .....Erişim Tarihi: 10.06.2004**

**www.mevzuat.net .....Erişim Tarihi: 18.03.2004**

**www.oyakbank.com.tr .....Erişim Tarihi: 20.04.2004**

**www.sitpro.org.uk .....Erişim Tarihi: 10.06.2004**

**www.tbb.gen.tr .....Erişim Tarihi: 18.03.2004**

**www.tcmb.gov.tr .....Erişim Tarihi: 22.03.2004**

Değerli katılımcı;

Bu anket; "Akreditifli Ödeme ve Bir Uygulama" adlı yüksek lisans tezi için hazırlanmış olup, akademik amaçla kullanılacaktır. Katkılarınızdan dolayı teşekkür ederiz.

**1. İşletmeniz kaç yıldır dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirmektedir?**

- 5 yıldan az       6-10 yıl       11-15 yıl       16-20 yıl       20 yıl ve üzeri

**2. İşletmenizin yıllık dış ticaret hacmi ne kadardır?**

- 5 milyon \$'dan daha az       5 milyon \$ - 10 milyon \$  
 11 milyon \$ - 20 milyon \$       21 milyon \$'dan daha fazla

**3. Başka işletmeler üzerinden (aracılı) ihracat yapıyor musunuz?**

- Hiç       Nadiren       Çok Sık

**4. İşletmeniz hangi ülkelere ihracat yapmaktadır?**

- AB Ülkeleri     ABD     Rusya ve BDT Ülkeleri     Orta Doğu Ülkeleri     Uzak Doğu Ülkeleri  
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

**5. Kullandığınız ödeme şekilleri içinde akreditifli ödemenin payı nedir?**

- % 5'ten az       % 5 - % 15       % 16 - % 50       % 50'den fazla

**6. MTO'nun 500 no.lu yayını "Vesikalı Krediler İçin Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar" hakkında bilginiz var mı?**

- Hiç Yok       Kısmen Var       Yeterince Var       Çok İyi Biliyorum

**7. Aşağıdaki akreditif çeşitlerinden en çok hangilerini kullanıyorsunuz?**

- Dönülebilir       Teyitli       Rotatif       İbrahimde Ödemeli  
 Dönülemez       Teyitsiz       Devredilebilir       Ertelemeli Ödemeli  
 Karşılıklı       Kabul Kredili  
 Teminat       Kırmızı - Yeşil Şartlı

**8. Akreditifli ödeme şeklini tercih etmenizin sebeplerini önem derecesine göre (1,2,3,.....) sıralayınız.**

- Alıcı - satıcı arasındaki güvenin ve ilişkinin derecesi       Mal ve sektör bazında yerleşmiş gelenekler  
 İthalatçı baskıları       İthalatçı ülkeden kaynaklanan risk  
 İhracatçı ve ithalatçı ülkenin dış ticaret mevzuatı  
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

**9. Akreditifli ödeme şeklinden kaçınmanızın sebeplerini önem derecesine göre (1,2,3,.....) sıralayınız.**

- Alıcı - satıcı arasındaki güvenin ve ilişkinin derecesi       Çok karmaşık bir ödeme şekli olması  
 İhracatçı ve ithalatçı ülkenin dış ticaret mevzuatı       İthalatçı baskıları  
 Mal ve sektör bazında yerleşmiş gelenekler       Maliyet  
 Belgelerin banka tarafından incelenmesinde ortaya çıkan sorunlar  
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

**10. İhracatta akreditifli ödemeyi aşağıdaki ülke gruplarından hangileri ile daha çok yaptığınızı (1,2,3,.....) şeklinde sıralayınız.**

- AB Ülkeleri     ABD     Rusya ve BDT Ülkeleri     Orta Doğu Ülkeleri     Uzak Doğu Ülkeleri  
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

**11. Akreditifli ödeme işlemleri yapılırken, bankalarda en çok karşılaştığınız sorunları (1,2,3,.....) şeklinde sıralayınız.**

- Belgelerin uygunluğu ile ilgili sorunlar  
 Şubelerdeki nitelikli dış ticaret elemanı eksikliği  
 Bankalara teminat verilmesi sorunu  
 Mal bedelinin bankadan kaynaklanan sorunlar nedeniyle geç ödenmesi  
 Masrafların ve komisyon oranlarının yüksekliği  
 Diğer (lütfen belirtiniz).....

this definition:

- (i) natural, archaeological and ethnographic monuments and sites and historical monuments and sites of a museum nature that acquire, conserve and communicate material evidence of people and their environment;
- (ii) institutions holding collections of and displaying live specimens of plants and animals, such as botanical and zoological gardens, aquaria and vivaria;
- (iii) science centres and planetaria;
- (iv) non profit art exhibition galleries;** conservation institutes and exhibition galleries permanently maintained by libraries and archives centres.
- (v) nature reserves;
- (vi) international or national or regional or local museum organizations, ministries or departments or public agencies responsible for museums as per the definition given under this article;
- (vii) non-profit institutions or organizations undertaking **conservation**, research, education, training, documentation and other activities relating to museums and museology;
- (viii) cultural centres and other entities that facilitate the preservation, continuation and management of tangible or intangible heritage resources (living heritage and digital creative activity)**
- (ix) such other institutions as the Executive Council, after seeking the advice of the Advisory Committee, considers as having some or all of the characteristics of a museum, or as supporting museums and professional museum **personnel** through museological research, education or training.

2. Professional museum workers include all the personnel of museums or institutions qualifying as museums in accordance with the definition in Article 2, para. 1, having received specialized training, or possessing an equivalent practical experience, in any field relevant to the management and operations of a museum, and independent persons respecting the *ICOM Code of Professional Ethics* and working for museums as defined above, either in a professional or advisory capacity, but not promoting or dealing with any commercial products and equipment required for museums and services.

3. A member of ICOM in good standing is a person or institution that has paid the annual subscription (and any arrears owing) by 1 April in the year to which the subscription relates.

4. A State is a self-governing country that is a member of the United Nations or any of its Specialized Agencies or of the International Atomic Energy Agency or a party to the Statutes of the International Court of Justice.

### **Article 3 - Objectives and Powers of ICOM**

1. The objectives of ICOM are:

- (a) to encourage and support the establishment, development and professional management of museums of all kinds;
- (b) to advance knowledge and understanding of the nature, functions and role of museums in the service of society and of its development;
- (c) to organise co-operation and mutual assistance between museums and between professional museum workers in the different countries;
- (d) to represent, support and advance the interests of professional museum workers of all kinds;
- (e) to advance and disseminate knowledge in museology and other disciplines concerned with museum management and operations.

2. In pursuit of these objectives ICOM may do all such things as are legal, convenient and necessary to enable it to carry out its functions.

### **Article 4 - Languages**

1. English and French shall be the official languages of ICOM, each of which has equal status and may be used by a member at any international meeting of ICOM.

2. The General Assembly may adopt further official languages provided the costs of doing so are met by the membership.

### **Article 5 - Relations with other Organizations**

1. ICOM shall take such steps as are necessary to establish and maintain consultative and associate relations with UNESCO. It may also establish working relations with such other international organizations (including the United Nations Economic and Social Council, ICOMOS, ICCROM) as may be deemed appropriate from

**DOLAŞIM BELGESİ (MOVEMENT CERTIFICATE)**

<b>1. İhracatçı (Ad, açık adres, ülke)</b> Exporter (Name, full address, country) ADANA YOLU ÜZERİ 2 KM. KAHRAMANMARAŞ, TÜRKİYE		<b>A.TR</b> No D. <b>0938045</b>	
<b>2. Taşıma Belgesi (İhtiyari) No</b> ..... (Tarih) ..... Transport document (Optional) No. .... (Date) .....		<b>3. Malın gönderildiği şahıs (İhtiyari) (ad, açık adres, ülke)</b> Consignee (Optional) (Name, full address, country)	
<b>4. AET/TÜRKİYE ORTAKLIĞI ASSOCIATION between the EUROPEAN ECONOMIC COMMUNITY and TURKEY</b>		<b>5. İhrac Ülkesi</b> Country of exportation TÜRKİYE	<b>6. Varış Ülkesi</b> Country of destination (1) İTALY
<b>7. Taşıma ile ilgili bilgiler (İhtiyari)</b> Transport details (Optional) BY TRUCK		<b>8. Gözlemler</b> Remarks	
<b>9. Sıra No:</b> Item No	<b>10. Koşulların marjinaları, numaraları, sayı ve cinsi (dökme mallar için, durumu göre, geminin adı, vagon veya kamyonun numarası belirtilmelidir); Malların tanımı.</b> Marks and numbers; number and kind of packages (for goods in bulk, indicate the name of the ship, or the number of the railway wagon or rail vehicle); Description of goods AGOR: 1 - 757 ROLLS JERSEY NE 30/1 DE 40/10 34*28 CM THERMOELECTRIC REACTIVE DYED&SILICONE&SILICONESANFORIZED&BRUSHED 230-240 GR/M2 100-102 CM OPEN WIDTH NE 30/30 DE 45/5 34*28 CM REACTIVE DYED&SILICONE&SILICONESANFORIZED&BRUSHED 230-240 GR/M2 OPEN WIDTH INTERLOCK NE 30/1 COMBED 34* 24 CM REACTIVE DYED&SILICONE&SILICONESANFORIZED&BRUSHED 230-240 GR/M2 100-102 CM TUBULAR INTERLOCK NE 30/1 DE 34* 24 CM REACTIVE DYED&SILICONE&SILICONESANFORIZED&BRUSHED 230-240 GR/M2 100-102 CM TUBULAR DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: 5900120713 04-00892 / 626802	<b>11. Brüt ağırlık (kg) veya ölçü (m<sup>3</sup>, vs.)</b> Gross Weight (kg) or other measure (lit, m <sup>3</sup> , etc.) 16.743, 24 KG	
<b>12. GÜMRÜK YİZESİ</b> CUSTOMS ENDORSEMENT Doğruluğu onaylanmış beyan Declaration certified İhrac belgesi Export document (2) Model (Form) Gümrük İdaresi Customs Office Çıkış ülkesi Issuing country Yer ve Tarih Place and Date		<b>13. İHRACATÇININ İFYANI</b> DECLARATION BY THE EXPORTER Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen malların bu belgenin verilmesi için gerekli koşulları uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Yer ve Tarih Place and Date 15TANRULU 11.05.2004	



**DOLAŞIM SERTİFİKASI**  
**MOVEMENT CERTIFICATE**



<p>1. İhracatçı (Adı, Açık Adresi, Ülke) Exporter (Name, full address, country)</p> <p><b>BANK AYA / İZMİR</b></p> <p>3. Malın Gönderildiği Şahıs (Adı, Açık Adresi, Ülke) (Tercihle Bağlı) Consignee (Name, full address, country) (Optional)</p> <p><b>Vasiliko Evias GREECE</b></p>	<p>EUR.1 NO B <b>0783880</b></p> <p>Bu formu doldurmadan önce arkadaki notları okuyunuz. See notes overleaf before completing this form.</p> <p>2. Certificate used in preferential trade between <b>TURKEY</b> ve/and <b>GREECE</b> arasındaki tercihlili ticarete kullanılan sertifikadır. (İlgili ülkeler, ülke grupları veya alanlarını yazınız.) (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)</p> <p>4. Ürünlerin menşei sayılan ülke, ülkeler grubu veya alanlar Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating <b>TURKEY</b></p> <p>5. Varış Ülkesi veya ülkeler grubu Country, group of countries or territory of destination <b>GREECE</b></p> <p>6. Taahhütlere ilişkin bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport details (Optional)</p> <p>7. Gözlemler Remarks</p>
<p>8. Sıra No; Kollerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri (*); Eşyanın tanımı. Item Number; Marks and numbers; Number and kind of packages (*); Description of goods.</p> <p><b>PRIME WELDABLE DEFORMED REBARS IN QUALITY S500S ACC TO ELOT 971 IN 12 METERS LENGTH WITH MİÇ ACC TO EN 10024/3.1.B. SIZE: 8 MM NO OF BUNDLES: 450 L/C NO: IMPDC 004802 COUNTRY OF ORIGIN: TURKEY</b></p>	<p>9. Brüt ağırlık (kg) veya diğer ölçüler (Litre, metreküp, vs) Gross weight (kg) or other measure (litres, m<sup>3</sup>, etc.)</p> <p><b>900.200 KGS</b></p> <p>10. Faturalar (Tercihle Bağlı) Invoices (Optional)</p>
<p>11. GÜMRÜK VİZESİ CUSTOMS ENDORSEMENT</p> <p>Onaylayan Beyan İhrac Belgesi</p> <p>Declaration Certified Export document (1) <b>06.05.2004</b></p> <p>Form <b>EX</b> No <b>652</b></p> <p>Gümrük İdaresi Customs Office</p> <p>Düzenleyen Ülke veya Alan <b>TURKİYE</b> Issuing country or territory</p> <p>Yer ve Tarih Place and date <b>10.05.2004</b> (İmza/signature)</p>	<p>12. İHRACATÇININ BEYANI DECLARATION BY THE EXPORTER</p> <p>Aşağıda imzası bulunan ben, yukarıda belirtilen eşyanın bu belgenin düzenlenmesi için gerekli olan koşullara uygun olduğunu beyan ederim. I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate.</p> <p>Yer ve Tarih Place and date <b>İZMİR/10.05.2004</b></p>

(\*) Eşya ambalajlı değilse, yerine göre eşyanın sayısını veya "bütkme" olduğunu belirtiniz.  
(\* If goods are not packed, indicate number of articles or state "in bulk" as appropriate)

Aydinlik Ofset Tel: (0.312) 396 81 44 (pbx)

(1) Yalnız ihracatçı ülke kurallarının gerekli görüldüğü yerleri doldurunuz.  
(1) Complete only where the regulations of the exporting country or territory require.

1 Sender (name, address, country) Gönderen (isim, adres, memleket)	INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE ULUSLARARASI MAL KAMU (CMR)		
2 Consignee (name, address, country) Alacak olan (isim, adres, memleket)	This consignment is subject notwithstanding any clause to the contrary to the Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road (CMR) İbu irsalیه karğıt kızıtlara rağmen karayolu ile nakliyat uluğıtlararası tağımname ile ilgili anlaşmaları düzenleyen konvansiyon hükümlerine tabiidir. (CMR)		
3 Place of delivery of the goods (place, country) Malın/malların teslim yer (mahal, memleket, tarih)	16 Carrier (Name, address, country) Tayyıcı Firma (isim, adres, memleket) <b>(BA) AYKUT NAKLİYAT</b> Ticaret ve Turizm Ltd. Şti. Ağaç İşleri 14. Cad. Demirözüler Sk. No. 26/A Mallıkgazi/KAYSERİ Tel : (0.352) 311 45 72 - 73 Fax : (0.352) 311 45 74		
4 Place and date of taking over the goods (place, country, date) Malın/malların teslim alındığı yer (mahal, memleket, tarih)	17 Supplementary Parties (name, address, country) Müteakipler/İkinci Tayyıcı Firma (isim, adres, memleket)		
5 Documents attached Ekli belgeler	18 Carriage, reservations and observations Tayyıcının muhahazat ve müşahadeleri  PLAKA:		
	CEKICI Y. KOMORUK 38 PK 401		

6 Marks and Nos Marka ve No	7 Number of packages Koli/paket adedi	8 Method of packing Ambalaj paklıymeti.	9 Nature of the goods Malın mahiyeti/ürünü	10 Statistical number İstatistik numarası	11 Gross weight Kg olarak brüt ağırlık	12 Volume m³ olarak brüt hacim
			757 KAP MUHTELİF KUMAŞ		16743,24	24
<b>CMR</b>						
Class Klas	Number Numara	Letter Harf	(ADR)			

13 Sender's instruction Gönderenin talimatı	19 Special agreement Özel anlaşma
4 Instructions as to payment for carriage Nakliyatın ödemesi şekli	20 To be paid by Ödenecek
7 Franco/Carriage paid Piranco/yüklemeye peşin	Sender's Gönderenin
7 Non franco/Carriage forward Non franco/teslimde peşin	Currency Para birimi
	Consignee Alacak olan
	Carriage charges Nakliyat ücreti
	Deduction İskontolar/İstisnalar
	Value Bakiye
	Supplies charges Mevzuat dışındaki diğer ücretler
	Other charges Diğer ücretler
	TOTAL TOPLAM
Established in Tanımlanmış yer	On Tarih
I STANBUL	19 15.05.2004
15 Remeoursement/Cash on delivery Terslimde ödenen meblağ	

23	24 Goods received/Alınan yük
<b>TURIDAZ</b> <b>AYKUT</b> Ticaret ve Turizm Ltd. Şti. Ağaç İşleri 14. Cad. Demirözüler Sk. No. 26/A Mallıkgazi/KAYSERİ Tel : (0.352) 311 45 72 - 73 Fax : (0.352) 311 45 74	Place İmza
	On Tarih

In case of dangerous goods mention hazard class, hazard category and hazard label on the back of the consignment. Instructions of the consignor and the carrier. Additional notes concerning loading, unloading, stowage, lashing, securing, etc. are to be written on the back of the consignment in all languages.



# MARINE BILLS OF LADING

2

CARRIER: BERK DENIZCILIK VE TICARET LTD. STI.  
Consignee

TO ORDER OF

Notify Address

B/L No. 2

Shipper

GREECE

**ORIGINAL**

Vessel

M/V MECIT KAPTAN

Port of loading

NEMRUT BAY / IZMIR

Port of discharge

CHALKIS PORT / GREECE

Shipper's description of packages and contents

DESCRIPTION OF GOODS:

900.200 KG'S OF PRIME WELDABLE DEFORMED REBARS IN  
QUALITY S500S ACC TO ELOT 971 IN 12 METERS LENGTH  
WITH MTC ACC TO EN 10024 / 3.1.B SIZE ; 8 MM.  
NO OF BUNDLES ; 450  
L/C NO ; IMPDC 004802  
COUNTRY OF ORIGIN ; TURKEY

QUANTITY: 900.200 KG'S

"FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY"

"CLEAN ON BOARD"  
10.05.2004

Freight Payable at	(of which -0- the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)	- NONI - on deck at Shipper's risk;

**SHIPPED** at the Port of Loading in apparent good order and condition on board the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as the goods delivered in the like good order and condition at the aforesaid port of discharge unto consignees or their assigns, they paying freight as per note on the margin plus other expenses incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading, whether written or printed, to which provisions the Shippers or Receivers expressly agree in accepting this Bill of Lading. Otherwise subject to the terms and conditions stated overleaf.

Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown.

IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, Any one of which being accomplished the others shall be void.

Number of Original B/L	Place of issue	Date of issue
3/3	NEMRUT BAY / IZMIR	10/05/2004

Signed (for the master) by  
MASTER: CHAT BALETIN

Shipper's Name and Address <b>BURSA 16140 TURKEY</b>		Shipper's Account Number		Not Negotiable	
Consignee's Name and Address <b>CASTLE MOUND WAY RUGBY, WARWICKSHIRE CV23 OWA UK U.K.</b>		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity	
Issuing Carrier's Agent Name and City <b>EXPEDITORS INTERNATIONAL (IST) IKITELLI ORG.SAN, ISTANBUL TURKEY</b>		Accounting Information <b>NOTIFY1: EXPEDITORS INTERNATIONAL UK ATTN: DANNY MC NAB TEL: 0181-744-6118 NOTIFY2: CASTLE MOUND WAY RUGBY CW 23 OWA UK</b>			
Agent's IATA Code <b>88-4 7032 0013</b>		Account No.			
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and Requested Routing <b>ISTANBUL</b>		Reference Number		Optional Shipping Information	
To	By First Carrier	to	by	to	by
<b>LHR</b>	<b>TCS</b>				
Airport of Destination <b>LONDON</b>		Amount of Insurance <b>NIL</b>		Declared Value for Carriage <b>N.V.D.</b>	
Handing Information <b>TRUCK SHIPMENT FROM ISTANBUL TO LONDON TRAILER NR:34 UIC 79</b>		Declared Value for Customs <b>N.V.D.</b>		Insurance - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".	
SHPR REF: 2004/27688 CNEE REF: 157434-00-5 AGOVFRA ET REF: LTL		UNITED KINGDOM			
No. of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total
34	276 K	M	843.5	AS AGREED	
MENS PULLOVER HEMMED BOTTOM		100% COTTON 1X1 RIB V NECK	SHORT SLEEVE		FREIGHT COLLECT
P.O: AGOVF-RA		34 CTNS	QTY: 1100 PCS		
STYLE: 157434-00-5					
D/C NO: GAPIUS0000735-4					
INVOICE NR: 2004/27688					
INVOICE DATE: 07.05.2004					
SERVICE LEVEL: LESS THAN TRUCK LOAD					
DIMS (CMS): 34CTNS@61X61X20					
34	276				
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges		
Valuation Charge					
Tax					
Total Other Charges Due Agent			Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignee contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.		
Total Other Charges Due Carrier			<b>EXPEDITORS INTERNATIONAL</b>		
			<b>FORWARDING AND TRADING COMPANY INC.</b>		
			<b>OZCAN CAN, AGENT</b>		
			Signature of Shipper or his Agent		
Total Prepaid			Total Collect		
Currency Conversion Rates			CC Charges in dest. Currency		
For Carrier's Use only at Destination			Charges at Destination		
			Total Collect Charges		
			Executed on (date)		
			at (place)		
			Signature of Issuing Carrier or its Agent		
			<b>OZCAN CAN, AGENT</b>		
			<b>17 May 2004 EXPEDITORS INT'L (IST)</b>		
			<b>HAWB H640000807</b>		

ata reso 606 a

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)



<p>1. Exporter (name, address, country) Exportateur (nom, adresse, pays) İhracatçı (ismi, adresi, memleketi)</p>	<p>2. No C 0619460</p> <p>CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE MENŞE ŞAHADETNAMESİ</p> <p><b>A</b></p> <p>ORIGINAL</p> <p>17922</p>
<p>3. Consignee (name, address, country) Destinataire (nom, adresse, pays) Alıcı (ismi, adresi, memleketi)</p> <p>4-6 FREIGHTER RD MOORABBIN VIC 3189 AUST AU</p>	
<p>4. Particulars of transport (where required) Renseignements relatifs au transport (le cas échéant) Nakliye ile ilgili malumat (lüzûmü halinde)</p> <p>By SHIP</p>	
<p>5. Marks &amp; Numbers, Number and kind of packages; Description of the goods Marques et numéros; Nombre et nature des colis; Désignation des marchandises Marka ve numara, Koli sayısı ve cinsi, Malların tarif</p> <p>COVERING 100 PERCENT OF INVOICE VALUE OF GOODS AND/OR SERVICES DESCRIBED AS POLISHED QUARTZ TILES AS PER OUR ORDER NO.502014 TO BRISBANE FOB ANY PORT IN TURKEY</p> <p>//402/ARCADIA 40X40X1,2 CM</p> <p>FOB IZMIR PORT/TURKEY</p> <p>TOTAL NET WEIGHT : 103.800,00 KG ✓</p> <p>TOTAL GROSS WEIGHT : 107.670,00 KG ✓</p> <p>TOTAL PALLET : 86 PALLETS ✓</p> <p>PACKING : PALLETIZED</p> <p>DOC. CREDIT NUMBER : <u>IMPL4542/3073</u></p>	<p>6. Gross weight Poids brut Brüt ağırlık</p> <p>7.</p> <p>107.670 KG</p>
<p>8. Other information - Autres renseignements Diğer Malumat</p> <p>11 MAY 2004</p> <p>T.C.</p> <p>Samp - Tarih - Mühür</p> <p>Mustafa KILINÇ DIRECTOR TRADE OPERATION DEPT.</p>	<p>It is hereby certified that the above mentioned goods originate in; Il est certifié par la présente que les marchandises mentionnées ci - dessus sont originaires de:</p> <p>Yukarıda tadat edilen malların menşeli olduğu tasdik edilir. İZMİR / TURKEY</p> <p>CERTIFYING BODY ORGANISME AYANT DELIVRE LE CERTIFICAT İŞBU VESİKAYI TANZİM EDEN TEŞEKKÜL İZMİR CHAMBER OF COMMERCE</p> <p>Place and date of issue - Lieu et date de délivrance Tanzim yeri ve tarihi - Teslim yeri ve tarihi İZMİR 11.05.2004</p> <p>Authorized signature - signature autorisée Etekkili İmza</p> <p>Doğal Kompozite Taş İşletmeleri Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi</p>

Report

No: 0170

REPORT No.: 0665/M-IST-04  
MET/WI-235-1/AY/FE

①

Nominal Dia (mm)	Findings							
	% C	% P	% S	% N	% Ceq	Yield Point N/mm2	Tensile Strength N/mm2	Elongation %
10 mm	max.0.19	max.0.020	max.0.040	max.0.0099	max.0.38	min.540	min.614	min.20

**CONTROL OF QUANTITY:** Quantity was determined by weighing 10 trucks empty and full over Nemrut Bay Izmir Port / Turkey weigh-bridge and by tallying the number of bundles throughout the loading into the vessel in the period from 09.05.2004 to 10.05.2004. The following was found:

TOTAL QUANTITY : 900,050 MT  
TOTAL NO. OF BUNDLES: 450 BUNDLES

The weighbridge revealed the following main technical characteristics:

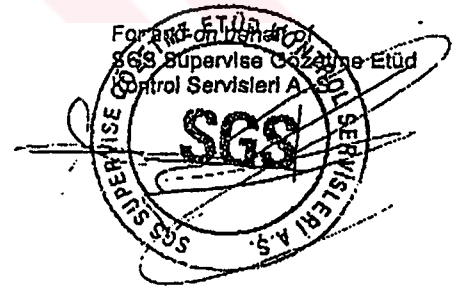
Brand Name : Terbas  
Type : Digital Electronic  
Made in : 2002 - Izmir  
Maximum weighable weights : 80 mt  
Weighing accuracy : Not shown on the scale  
Scale increments : 50 kg  
Date of the weighbridge's last verification by Terbas Ltd. SII Services Is : 26/02/2003.

Based on the above findings, we are certifying that the material has been produced in full conformity with quality S500S according to ELOT 971.

The above findings were established at the time and place of inspection and are reported to the best of knowledge and consciousness of our inspectors; our duties being limited to the exercise of reasonable care. This certificate does not relieve the parties from their contractual responsibilities.

The information stated in this report is derived from the results of inspection or testing procedures carried out in accordance with the instructions of our Client, and/or our assessment of such results on the basis of any technical standards, trade custom or practice, or other circumstances which should in our professional opinion be taken into account.

Issued in Istanbul  
On 10<sup>th</sup> May, 2004



Page 2 of 2 F 150201 M

This report is issued by the Company subject to its General Conditions of Service, which is printed overleaf.

Dirlikoyu Cad. Meydan Sok. Boybi Giz Plaza No: 28 Kat: 19, Maslak 34398 Istanbul - Turkey  
t (90 212) 290 35 40 f (90 212) 790 35 70 SGS\_Turkey@sgs.com www.sgs.com

Member of the SGS Group (Società Garancia da Sorveglianza)

SHIPPER/EXPORTER		UPS SCS hereby acknowledges receipt only for the external condition of the packages delivered to UPS Freight Services, Inc. and the number of packages that were visible to UPS Freight Services, Inc. It does not act as a receipt for the number of packages unless items are readily and reasonably visible to UPS Freight Services, Inc.	
CONSIGNEE		REFERENCE 138TA03-01065	
HARRISON STREET, SAN FRANCISCO CA 94105 U.S.A		PURCHASE ORDER NO. YY102-9C	
NOTIFY PARTY		LETTER OF CREDIT NO. GAPIUS00000713-4	
DATE RECEIVED 6/MAY/2004		INVOICE NO. / DATE: 2004/27507 / 04.05.2004	
EXPORTING CARRIER (VESSEL/AIRLINE)		UNLESS A HIGHER VALUE IS DECLARED AT THE BOTTOM OF THIS BOX FOR AN EXTRA CHARGE, LIABILITY IS LIMITED TO \$0.25 PER POUND. IF COGSA GOVERN WITH THE FORCE OF LAW ITS LIMITATION, DESCRIBED IN PARAGRAPH 3 ON THE REVERSE SIDE, CONTROLS UNLESS A HIGHER VALUE IS DECLARED.	
SEA/AIR PORT OF DISCHARGE CHICAGO		DECLARED VALUE IS _____ ONWARD INLAND ROUTING AND FINAL DESTINATION SHIP TO ADDRESS: ONG-0025 1405 WORLDWIDE BLVD HEBRON KY 41048 USA TRUCK-AIR FOB	

PARTICULARS FURNISHED BY SHIPPER

MARKS & NUMBERS	NO. OF PKGS.	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS	GROSS WEIGHT	MEASUREMENT
	5 CARTONS	TERM: TRUCK-AIR / SEA DIFFERENCE 100 TACTEL (R) NYLON WOMENS KNITTED PIECE DYED EXTENDED SHOULDER 346 PCS PO# YY102-9C STYLE# 236158 03-1 FREIGHT PREPAID TRUCK-AIR FREIGHT RATES: (1.50USD/KG+PSC0.12USD/KG+SCC0.18USD/KG) X100 KG = 180USD OCEAN FREIGHT RATE=43USD/CBM X 0.38CBM= 16 USD( NO REFUND TO VENDOR LESS THAN 50 USD) DIFFERENCE: 180USD+AWB=200USD- 230.00 USD (PF AMOUNT)	41,10 KGS	61X41X30 CBM:0,38

ORIGINAL

THIS FORWARDER'S CARGO RECEIPT IS NOT A DOCUMENT OF TITLE

In witness whereof the freight forwarder has signed 3 original forwarder's cargo receipt(s), all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

Place and date of issue 06/05/2004 ISTANBUL

UPS SCS

SHIPPING ORDER NO.

CARGO IS RECEIVED SUBJECT TO THE TERMS SET FORTH AND INCORPORATED BY REFERENCE ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS DOCUMENT, COPIES OF WHICH ARE AVAILABLE ON REQUEST.



80000 KARAKOY, ISTANBUL, TURKEY.

BILDCO REINFORCING STEEL SERVICES EST.,  
P.O. BOX 2443, ABU DHABI,  
UNITED ARAB EMIRATES.

PACKING LIST  
DATE:10.05.2004

DESCRIPTION OF GOODS :  
NEWLY HOT ROLLED DEFORMED STEEL REINFORCING BARS,  
BS 4449 GR 460/97, IN 12 METERS STRAIGHT LENGTH

SIZE	QUANTITY	NO OF BUNDLES
08 MM	412.09560 MT	207 BUNDLES
25 MM	1572.29910 MT	810 BUNDLES

NEWLY HOT ROLLED DEFORMED STEEL REINFORCING BARS,  
ASTM A 615 GR 60, IN 12 METERS STRAIGHT LENGTH

SIZE	QUANTITY	NO OF BUNDLES
08 MM	113.47560 MT	57 BUNDLES

LENGTH TOLERANCE :+/- 100 MM.

TOTAL QUANTITY: 2,097.87030 M. TONS (THEORETICAL WEIGHT)  
TOTAL NO.OF BUNDLES: 1074 BUNDLES

VESSEL NAME : M/V "YUANNING SEA"  
LOADING ON BOARD : HEREKE /TURKEY  
FOR TRANSPORTATION TO : DUBAI PORT, UAE

PACKING IS MADE IN BUNDLES OF ABOUT 2 MT WITH UNIFORM PIECE COUNT FOR EACH SIZE AND IS STRAPPED AT LEAST 4 TIMES BY STEEL WIRE RODS. EACH BUNDLE HAS ONE METAL TAG, INDICATING "DEFORMED BARS, QUALITY, SIZE, ORIGIN AND MILL'S NAME".

WE HEREBY EVIDENCE THAT SHIPPING MARKS INCLUDES: "BILDCO ABU DHABI"

CREDIT NO. TFODC/02/008553

2

DRAFT

TO : - NEW YORK.NY  
101 BARCLAY STREET, 8TH FLOOR EAST  
10286 NEW YORK

AMOUNT; USD 153.624,37                      DATE; 11.05.2004

30 DAYS AFTER B/L DATE PAY TO THE ORDER OF  
~~XXXXXXXXXX~~ BANK GAZIEMIR BRANCH IZMIR THE SUM OF ONE  
HUNDRED FIFTY THREE THOUSAND SIX HUNDRED TWENTY  
FOUR USD AND THIRTYSEVEN CENTS ONLY

INVOICE NUMBER ; 0405/12  
B/L DATE ; 10.05.2004



AGENCY

FREE TRANSLATION ORIGINAL

CARGO INSURANCE POLICYPolicy No : 133699104 5. Agency: 320517 Tel No: 344 223 5930  
MEFAR SİG. ARAC. HİZM. LTD. ŞTİ.

Customer No : 0001976459

Insured

Title :

Tax Identity Number: 6290038193

Tel No:

Address :

ADANA YOLU ÜZERİ 2 KM  
KAHRAMANMARAŞ TÜRKİYE/K. MARAŞPolicyProposal date : 13/05/2004  
Time : 12:01Date of Issue : 13/05/2004  
Place of issue : K. MARAŞInsurance Subject

Insured Goods :

THE GOODS WRITTEN AS BELOW

05006

Voyage

Conveyance :

TRUCK

From :

İSTANBUL-TURKEY

To :

BITONTO (BA)-ITALY

Currency :

EUR

Exchange Rate :

1,877,400.00

Contract of Sale :

CIF

Date, Ex. Rate :

13/05/2004

SUM INSURED (EUR)	SUM INSURED (TL)	RATE (%)	PREMIUM (TL)
105,931.12	199,875,000.688	.040000	80,000,000
% 10 MARGING INC.	218,762,500.157		88,000,000
		Net Premium	88,000,000
		Transaction Tax	
		Amount of Cash Payment	88,000,000

ANADOLU INSURANCE COMPANY

**M E F A R**Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti  
Emniyet Kacı, 2005/50 Mahmut Çelebi  
Beyaz Saray, Adana, K. MARAŞ  
Tel: (0312) 217 35 30 - 31 Fax: 223 59 30  
Aslanbey V.D.: 019 006 8121

Policy consist of 4 pages, 1 original and 2 Copies.

19800000

-Continued-

Page : 1

Anadolu Sigorta Ltd. TÜRKİYE \$ BANKASI kuruluştur. ANADOLU SİGORTA'YI SEÇTİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ. / THANK YOU FOR CHOOSING ANADOLU INSURANCE.

AGENCY

FREE TRANSLATION ORIGINAL

CARGO INSURANCE POLICY

Policy No : 133489104 5

Customer No : 0001976439

## PLATE NO INFORMATION

35 PK 4017  
35 FY 781

## GENERAL CONDITIONS

Cargo Insurance Policy General Conditions

## CLAUSES

Institute Cargo Clauses (A) 1.1.82  
Institute Radioactive Contamination Exclusion Clause 1.10.70  
Right of Recoveries Clause

## SPECIAL CONDITIONS

Contract of Sale Note

In the event of a loss and/or expense under the policy coverage, the indemnity is limited with the conditions of the contract of sale.

(Other Insurance Note

In the event that the Assured shall also have placed specific insurance at any location covered hereunder, this insurance shall only be held for the excess amount of loss over that which shall be collectible from other insurance.

## APPLICANT

DESC. OF GOODS \* JERSEY NE 30/1 DE 90/10 34"28GG  
THERMOFIXED REACTIVE DYED&SILICONE&SANFORIZED  
&BRUSHED 220-5 GR/M2 180+2CM OPEN WIDTH

GROSS WEIGHT : 7.758,90 KGS  
NET WEIGHT : 7.403,94 KGS  
- 306 ROLLS

\* NE 30/30 DE/DE 75/5 34"28GG  
REACTIVE DYED&SILICONE&SANFORIZED&BRUSHED  
230-240 GR/M2 OPEN WIDTH

GROSS WEIGHT : 4.495,96 KGS  
NET WEIGHT : 4.273,96 KGS  
- 222 ROLLS

\* INTERLOCK NE 30/1 DUMBED 34"24GG  
REACTIVE DYED&SILICONE&SANFORIZED&BRUSHED  
230-240 GR/M2 100-102 CM TUBULAR

GROSS WEIGHT : 3.907,52 KGS  
NET WEIGHT : 3.807,02 KGS  
- 29 ROLLS

\* INTERLOCK NE 30/1 DE 34"24GG

**M E R S U S**  
Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd. Şti.  
Emniyet Karşısı Zübeydehan Bulvarı No: 1  
Beyoğlu Saray Apt. No: 117/1/1 ANADOLU  
Tel: (0.344) 229 50 00 - 31 Faks: 225 80 00  
Aslanbey V.D. : 13 006 13 10 1

Policy consist of 4 pages, 1 original and 3 copies.  
-Continued-

Page : 2

nâdolü Sigorta bir TÜRKİYE BANKASI kuruluştur. ANADOLU SİGORTA'YI SEÇTİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜR EDERİZ. / THANK YOU FOR CHOOSING ANADOLU INSURANCE.

COMMERCIAL INVOICE  
NO.04-2671-01

DATE:10.05.2004

DESCRIPTION OF GOODS (MERCHANDISE):

1,984.39470 M. TONS NEWLY HOT ROLLED DEFORMED STEEL REINFORCING BARS,  
BS 4449 GR 460/97, IN 12 METERS STRAIGHT LENGTH AS PER THE  
FOLLOWING SIZE WISE QUANTITY ASSORTMENT.

SIZE	QUANTITY	NO OF BUNDLES
08 MM	412.09560 MT	207 BUNDLES
25 MM	1572.29910 MT	810 BUNDLES

113.47560 M. TONS NEWLY HOT ROLLED DEFORMED STEEL REINFORCING BARS,  
ASTM A 615 GR 60, IN 12 METERS STRAIGHT LENGTH AS PER THE  
FOLLOWING SIZE QUANTITY.

SIZE	QUANTITY	NO OF BUNDLES
08 MM	113.47560 MT	57 BUNDLES

PRICE : USD. 500.00/ M TON.  
LENGTH TOLERANCE : +/- 100 MM.

CFR LINER OUT DUBAI PORT, UAE, ACCORDING TO INCOTERMS 2000.

TOTAL QUANTITY: 2,097.87030 M. TONS (THEORETICAL WEIGHT)  
TOTAL NO.OF BUNDLES: 1074 BUNDLES

TOTAL INVOICE VALUE(CFR LINER OUT DUBAI PORT, UAE, ACCORDING TO  
INCOTERMS 2000.):

2,097.87030 M. TONS X USD. 500.00/ M TON = USD 1048935,15  
(SAY /US DOLLARS ONE MILLION FORTY EIGHT THOUSAND NINE HUNDRED THIRTY FIVE  
AND 15/100)

VESSEL NAME : M/V "YUANNING SEA"  
LOADING ON BOARD : HEREKE /TURKEY  
FOR TRANSPORTATION TO : DUBAI PORT, UAE

CONTINUED ON PAGE (2)

**COMMERCIAL INVOICE**  
NO.04-2671-01

**PAGE (2)**

**WE HEREBY CERTIFY THAT:**

- A) ORIGIN OF GOODS IS TURKISH
- B) CONTENTS OF THE INVOICE ARE TRUE AND AUTHENTIC, PRICES CORRECT AND CURRENT,
- C) THIS IS THE ONLY INVOICE FOR THE MERCHANDISE DESCRIBED HEREIN.
- D) INVOICE IS DONE ON THEORETICAL WEIGHT BASIS.

**HARMONIZED SYSTEM CODE:**

72142000.00.11 FOR SIZE 08 MM - 72142000.00.13 FOR SIZE 25 MM.

**CREDIT NO. TFODC/02/008553**



\*\*\*\*\*MESSAGE DETAIL PRINT\*\*\*\*\*

Message Type 700 "Issue of a Documentary Credit"  
 Our Identification: ~~F01~~ ~~SAMEC~~ ~~(MECIDIYEKÖY BRANCH)~~  
 Correspondent: ~~NOBADAATFO~~ ~~(TRADE FINANCE OPERATIONS)~~  
 Status of Message:  
 Creation Date/Hour : 03/05/2004 16:59:37 A08372 Direction of  
 Message : 0  
 Verification Date/Hour

BLOK1 F01~~NOBADAATFO~~EC4011560241

BLOK2 07001759040503NBADAEAAATFO35414105340405031659N

BLOK3

Field	Description	Value
27	Sequence of Total	1/2
40A	Form of Documentary Credit	IRREVOCABLE
20	Documentary Credit Number	TFODC/02/008553
31C	Date of Issue	040503
31D	Date and Place of Expiry	040621, TURKEY
50	Applicant	<del>XXXXXXXXXX</del> . FOR BUILDING MATERIALS (BILDCO), P.O. BOX 2443, ABU DHABI, UAE
59	Beneficiary	<del>XXXXXXXXXX</del> DIS TICARET A.S., <del>XXXXXXXXXX</del> 80000 KARAKÖY, ISTANBUL, TURKEY.
32B	Currency Code, Amount	USD2250000,00
39A	Percentage Credit	10/10
41A	Amount Tolerance Available With...By...	<del>XXXXXXXXXX</del>
42C	Drafts At...	BY NEGOTIATION, SIGHT
42A	Drawee	<del>XXXXXXXXXX</del>
43P	Partial Shipments	ALLOWED
43T	Transshipment	NOT ALLOWED
44A	Loading on Board, Dispatch, Taking in Charge at/from...	TURKEY
44B	For Transportation to..	DUBAI PORT, UAE
44C	Latest Date of Shipment	040531
45A	Description of Goods and/or Services	4,375 M. TONS NEWLY HOT ROLLED DEFORMED STEEL REINFORCING BARS, BS 4449 GR 460/97, IN 12 METERS STRAIGHT LENGTH AS PER THE FOLLOWING SIZE WISE QUANTITY ASSORTMENT.

SIZE	QUANTITY
08 MM	375 MT
20 MM	1000 MT
25 MM	1500 MT
32 MM	1500 MT

125 M. TONS NEWLY HOT ROLLED DEFORMED STEEL REINFORCING BARS,  
ASTM A 615 GR 60, IN 12 METERS STRAIGHT LENGTH AS PER THE

FOLLOWING SIZE QUANTITY.

SIZE	QUANTITY
------	----------



- 1) LLOYD'S REGISTER OF SHIPPING,
- 2) AMERICAN BUREAU OF SHIPPING,
- 3) BUREAU VERITAS,
- 4) CHINA CLASSIFICATION SOCIETY,
- 5) GERMANISCHER LLOYD,
- 6) KOREAN REGISTER OF SHIPPING,
- 7) RUSSIAN MARITIME REGISTER OF SHIPPING,
- 8) NIPPON KAIJI KYOKAI,
- 9) DEN NORSKE VERITAS,
- 10) REGISTRO ITALIANO NAVALE.

DOCUMENTS MUST INCLUDE A CERTIFICATE ISSUED BY THE OWNER, CARRIER, MASTER OR AGENT CERTIFYING THE ABOVE AND SHOWING THE NAME OF CLASSIFICATION SOCIETY. A CERTIFICATE ISSUED BY BENEFICIARY MUST ACCOMPANY THE DOCUMENTS.

II. SHIPPING MARKS TO INCLUDE: 'BILDCO ABU DHABI'  
BILL OF LADING AND PACKING LIST TO EVIDENCE SAME.

III. ALL DOCUMENTS MUST REFER OUR CREDIT NO. TFODC/02/008553.

IV. ALL DOCUMENTS TO BE IN ENGLISH LANGUAGE. DOCUMENTS BEARING PRINTED WORDINGS IN OTHER LANGUAGE(S) TOGETHER WITH ENGLISH LANGUAGE ARE ACCEPTABLE.

V. ALL DOCUMENTS (EXCEPT DRAFTS, BILL OF LADING AND SHIPMENT ADVICE TO INSURANCE CO.) MUST BE DRAWN ON ~~DEVELOPMENT SERVICES EST.~~ SERVICES EST., P.O. BOX 2443, ABU DHABI, UNITED ARAB

EMIRATES.

VI. INVOICE TO SHOW HARMONIZED SYSTEM CODE.

VII. PACKING MUST BE MADE IN BUNDLES OF ABOUT 2 MT WITH UNIFORM PIECE COUNT FOR EACH SIZE AND MUST BE STRAPPED AT LEAST 4 TIMES BY STEEL WIRE RODS. EACH BUNDLE MUST HAVE ONE METAL

TAG, INDICATING 'DEFORMED BARS, QUALITY, SIZE, ORIGIN AND MILLS NAME'.

VIII. SHIPMENT ON DECK NOT PERMITTED.

IX. UNLESS OTHERWISE AUTHORIZED DOCUMENTS OF THE FOLLOWING NATURE ARE NOT ACCEPTABLE.

A) DOCUMENTS INDICATING THE SHIPPER/CONSIGNOR OF THE GOODS A PARTY OTHER THAN THE BENEFICIARY OF THE CREDIT.

B) ANY ALTERATIONS/CORRECTIONS ON DOCUMENTS WITHOUT AUTHENTICATION.

C) DOCUMENTS BEARING A DATE OF ISSUANCE PRIOR TO THAT OF THIS CREDIT.

D) SHORT FORM BILL OF LADING AND FREIGHT FORWARDER'S BILL OF LADING.

E) BILL OF LADING BEARING REFERENCE BY STAMP OR OTHERWISE TO COST ADDITIONAL TO THE FREIGHT CHARGES SUCH AS COST OF OR DISBURSEMENTS INCURRED IN CONNECTION WITH LOADING OR UNLOADING OR SIMILAR OPERATIONS.

F) BILL OF LADING WHICH INDICATES ON THE FACE OF IT AS SUPERIMPOSED CLAUSE THAT TRANSHIPMENT WILL TAKE PLACE OR THE CARRIER RESERVE THE RIGHT TO TRANSHIP. ALL BANK CHARGES OUTSIDE U.A.E. ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY INCLUDING CONFIRMATION CHARGES.

18 Charges

8 Period For Presentation 21 DAYS FROM THE DATE OF SHIPMENT.

9 Confirmation CONFIRM

8 Instructions to the Paying/ Accepting/ Negotiating Bank PLEASE REFER MT 701 (PAGE 2/2) FIELD 47B:

-----++++HISTORY INFORMATION++++-----



DB04125AA.HH9-2  
\*\*\*\*\*MESSAGE DETAIL PRINT\*\*\*\*\*

Message Type 701 "Issue of a Documentary Credit"  
Our Identification: FNNBTRISAMEC FINANS BANK A.S.(MECIDIYEKUY BRANCH)  
Correspondent: NBADAEAAATFO NATIONAL BANK OF ABU DHABI(TRADE FINANCE OPERATIONS)  
Status of Message:  
Creation Date/Hour : 03/05/2004 17:02:46 A08372 Direction of  
Message : 0  
Verification Date/Hour

-----  
-----  
BLOK1 F01FNNBTRISAMEC4011560247  
BLOK2 07011801040503NBADAEAAATFO35414105430405031701N  
BLOK3

Field	Description	Value
27	Sequence of Total	2/2
20	Documentary Credit Number	TFODC/02/008553

478 Additional Conditions INSTRUCTIONS TO NOMINATED BANK:

IT IS KINDLY REQUESTED TO FORWARD ORIGINAL SET OF DOCUMENTS DIRECT TO US BY FIRST REGISTERED AIR MAIL CERTIFYING AT THE SAME TIME THAT ALL DOCUMENTS STRICTLY COMPLY WITH CREDIT TERMS AND CONDITIONS, AND TO REIMBURSE ITSELF FOR THE VALUE THEREOF,

BY DRAWING ON OUR KHALIDIYA BRANCH A/C WITH ~~ABU DHABI~~ ~~BANK INC~~ BANK INC, 1020 19TH STREET, N.W. SUITE 500, WASHINGTON DC, 20036, U.S.A. UNDER AUTHENTICATED TELEX/SWIFT ADVICE TO US (TELEX NO.23266 MASBAN EM, SWIFT: NBADAEAAATFO) THREE WORKING DAYS IN ADVANCE EXCLUDING FRIDAY, SATURDAY AND SUNDAY.

DOCUMENTS MUST NOT BE NEGOTIATED UNDER RESERVE OR GUARANTEE. IN CASE YOU NOTICE ANY DISCREPANCY IN THE DOCUMENTS, FORWARD THE ORIGINAL DOCUMENTS, DULY STATING THE DISCREPANCIES, ON APPROVAL BASIS ENTIRELY AT THE RISK AND RESPONSIBILITY OF THE BENEFICIARY.

IT IS CUSTOMARY TO RELEASE DOCUMENTS, WHICH HAVE BEEN REFUSED AND HELD AT THE DISPOSAL OF THE PRESENTING BANK, WITHOUT FURTHER REFERENCE TO THEM IF THE APPLICANT SETTLE THE DRAWING TO ISSUING BANK'S SATISFACTION. IF THE PRESENTING BANK IN THEIR DOCUMENTS REMITTAL ADVICE DOES NOT STATE SPECIFICALLY THAT THIS CUSTOM MUST NOT BE APPLIED IT IS WARRANTY THAT THEY APPROVE THE SAME.

REIMBURSEMENT UNDER THIS CREDIT IS SUBJECT TO UNIFORM RULES FOR BANK-TO-BANK REIMBURSEMENTS UNDER DOCUMENTARY CREDITS ICC PUBLICATION NO.525.

EXCEPT AS OTHERWISE EXPRESSLY STATED THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (1993 REVISION) INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE

PUBLICATION NO.500.

ALL DRAWINGS MUST BE ENDORSED ON THE CREDIT.

PLS ADVISE US BY AIR MAIL WHEN THIS CREDIT EXPIRES UNUTILISED WHOLLY OR IN PART. KINDLY ACKNOWLEDGE.

OUR MAILING ADDRESS:

~~XX~~  
~~XX~~  
P.O. BOX 46175, ABU DHABI, U.A.E.  
TEL. 6111977, FAX. 6274490, TELEX NO. 23266 MASBAN EM,  
SWIFT BIC: NBAD AE AA TFO.

-----++++HISTORY INFORMATION++++-----





## ÖZGEÇMİŞ

1979 yılında Merzifon'da dünyaya gelen Ahmet Selçuk DİZKIRICI, ilk ve orta öğrenimini Amasya'da tamamladı. Lisans öğrenimini yaptığı Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Fen Edebiyat Fakültesi, Matematik Bölümü'nden 2001 yılında mezun oldu. Aynı yıl göreve başladığı Sakarya ilinde halen Matematik Öğretmeni olarak çalışmaktadır.

