

DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

Bir dış ticaret iŐleminde en önemli sorunlardan birisi ihracatçı ile ithalatçı arasındaki güven konusudur. Birbirinden mal alıp satmak isteyen ihracatçı ile ithalatçı farklı ülkelerde yerleşik bulunmaktadır; birbirlerini belkide hiç tanımazlar, farklı dilleri konuşur, farklı paraları kullanırlar. Birbirlerinin ticari ve mali güvenilirliği konusundan da yeterli bilgi sahibi olmayabilirler. Bir taraf sorumluluğunu yerine getirmediği takdirde diğerinin onu zorlamasının güç olacağı bilinmektedir. Kısacası, tarafların birbirlerine güvenmediklerini söylemek her zaman doğru olmasa bile, ihtiyatlı davranmalarını gerektirecek birçok neden bulunmaktadır.

İŞlemler uzak mesafeler arasında yapıldığından, iç ticaretteki gibi bir taraf malı teslim ederken diğer tarafın aynı anda ona ödemede bulunması söz konusu değildir. İthalatçı, kendisini güvenceye almak için, önce malı devralmayı, daha sonra ödemeyi yapmayı arzularken, ihracatçı açısından en önemli yol, ödemenin peşin yapılması, malın sonra gönderilmesidir.

Yabancı ülkede yerleşik karşı tarafa güvenememe sorunu, dış ticaret iŐlemine bir bankanın aracılık etmesi ile çözümlenir. Normal olarak bankanın güvenilirliği bireysel ithalatçı ve ihracatçıya göre daha yüksektir. banka ihracatçıya, ithalatçı adına ödemeyi yapacağı güvencesini verir; ithalatçıya da ihracatçının istenen nitelikte malı kendisine göndereceğini garanti eder. Böylece ihracatçının malı güven içinde göndermesi, ithalatçının da kuŐku duymadan ödemede bulunması sağlanmış olur. O bakımdan, bankalar adeta dış ticaretin ayrılmaz bir parçası durumundadır. Dış ticarete farklı ödeme yöntemleri vardır. Ve bunların hangisinin kullanılacağı, mal ve sektör bazında yerleşik geleneklere, alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesine, ülkenin genel politikasına, nakit ödeme gücüne vb. faktörlere bağlıdır.

I. KARŞI TİCARET(Counter–Trade)

KarŐi–ticaret, genel anlamda bir takas muamelesidir. Özellikle merkezi ekonomili ülkeler ile yapılan ticarete yoğun biçimde uygulanmaktadır. Bununla beraber, az gelişmiş ülkeler ve sanayileşmemiş ülkeler arasındaki ticarete de giderek artan bir önem kazanmaktadır. Ödemek için yeterli döviz olmayan, fakat satmak istediği malı olan ülkelerin çoğu kez başvurduğu bir yoldur. Şu halde iki ülke arasında mal ile mal veya mal+paranın ters yönde aktığı iki-yönlü bir ticaret söz konusudur.

KarŐi-ticaret çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir. Bunları beŐ tipe ayırabiliriz:

A)Takas (Barter) : Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı bir tek sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve eşanlı olarak deđiŐtirildiđi iŐlemdir. Takas anlaşmaları aynı müşteri ile uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil, genellikle bir defaya mahsus işlemleri (one-off- deals) kapsamaktadır.

B)Kliring (Clearing):Takasın biraz daha geliştirilmiş bir şeklidir. Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde kliring hesaplarını tutmakla görevlendirilen Merkez Bankası veya Kliring Ofisi gibi bir kuruma ulusal paraları cinsinden öderler. Bu şekilde oluşturulan hesaplar dönem sonunda karşı ülke ithalatçılarının da kendi ilgili kurumuna yatırmış oldukları paralardan oluşan hesaplarla denkleŐtirilir. Eğer arada bir açık söz konusu ise, bu açık önceden anlaşılan herhangi bir konvertibil döviz ile kapatılır.

C)KarŐi–alım (Counter-purchase): Satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satıŐın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamasına dayanan bir iŐlemdir. KarŐi ticaretin en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir.

D)Dengeleme (Compensation):Satıcının ihraç ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme veya kısmi dengeleme şeklinde iki kısıma ayrılmaktadır.

E)Geri–alım (Buy-back) :Dengelemenin bir başka şeklidir. Burada ihraç edilen malların (ki, bunlar sermaye malları veya anahtar teslim projeler niteliğindedir.) bedeli, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretimin satın alınmasıyla ödenmektedir.

F)Üçlü-ticaret (Switch deals) : Bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edildiği iŐlemdir. Mesela Türkiye'den Rusya'ya bir ihracat yapılmış olsun . Rusya bunun karşılığını para veya mal olarak vermek istemiyor, fakat bu ülkenin de bir üçüncü ülke diyelim Macaristan ile bir hesabı var. Bu durumda eğer Türkiye'nin alacağı , para ve/veya mal, şeklinde Macaristan'dan tahsil ediliyorsa, bir switch muamelesi yapılıyor demektir.

KarŐi-ticaret olayı oldukça karmaŐıktır. Azgelişmiş ülkeler çeşitli mülahazalarla bu yola başvurularken tekniğini yeterince bilmedikleri için aleyhte sonuçlarla karşılaşabilmektedirler. O nedenle, anlaşma yapmadan önce, dünya piyasaları hakkında çok iyi bir bilgi ile birlikte, anlaşılacak Şartların çok dikkatli biçimde değerlendirilmesi gerekir.

II. PEŞİN ÖDEME (Cash in Advance)

Peşin ödeme ön ödeme demektir. Bu yöntemde ithalatçı sipariş ettiği malın bedelini ödedikten sonra, ihracatçı tarafından mal kendisine gönderilir. Ödeme genellikle ihracatçının hesabına bir telefon, faks, bilgisayar mesajı veya normal bir banka havalesi ile yapılır.

Kuşkusuz ki satıcıya en fazla güvence sağlayan yöntem budur. Çoğunlukla ilk kez mal alan ve tanınmayan müşterilere uygulanır. Bununla birlikte, ithalatçı ülkedeki iç karışıklık, ekonomik kriz, ya da kambiyo denetimi gibi nedenlerle döviz transferlerinin gecikmeli yapıldığı, hatta tamamen durdurulduğu durumlarda da ihracatçı peşin ödeme talebinde bulunabilir.

Diğer taraftan peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından bir ön finansman niteliğini taşımakta, bunun kaynağı ise alıcı (ithalatçı) olmaktadır.

Uluslar arası piyasalarda genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve bazen de alıcı bakımından peşin ödeme iskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir.

Birde Merkez Bankası'nca alım satımı yapılan konvertibil dövizler, peşin döviz olarak yurda getirilebilir. Mevzuatta TL olarak ödenmesine izin verilen ihracat bedeli Türk Liralarının da peşin olarak getirilmeleri mümkündür. Bu dövizlerin alışı bir defada yapılır. İhracat bedeli peşin dövizler yetkili bankalar aracılığıyla havale şeklinde veya ithalatçı, ihracatçı veya bunlar adına hareket eden üçüncü şahıslarca her nevi çek veya efektif olarak getirilebilir. Peşin döviz karşılığında yapılacak ihracatın 1 yıl içinde gerçekleştirilmesi gereklidir.

Ülkemizdeki uygulama açısından prefinansmanlı ödemenin burada açıklanan peşin ödemeye benzediğini fakat farklı hükümlere tabi olduğunu ve bazı farklılıklar taşıdığını belirtmek gerekir. Prefinansman da 1 yıllık süre ile sınırlandırılmış olmakla beraber, bunun için bankalarca para piyasalarındaki cari oranlar (LOBOR + spread) üzerinden faiz ödenmesine, anapara ve faizler için geri ödeme garantisi verilmesine ve vadelerinde kaynağına geri ödenmesine izin verilmiştir; fakat bu imkanlar peşin dövizler için tanınmamış, hatta ihracatın gerçekleşmesi halinde bu dövizlerin geri ödenmesi yasaklanmıştır.

III. AÇIK HESAP (Open Account)

Açık hesapla yapılan dış ticarete çok ender rastlanmakla birlikte, dış ticaretin en basit şeklidir. Burada satıcı önce malları gönderir ve bedelini kararlaştırılan vadelerde olmak üzere daha sonra almayı kabul eder. Bu işlemde taraflar oldukça iyi bir ilişki bulunması gerekir. Çünkü özellikle satıcı açısından beşenilmeyip geri gönderilmesi ve bedelinin tahsilinin aksaması gibi riskler söz konusudur. Ayrıca açık hesabın finansman yükünü ihracatçı taşır. Bu nedenle, ihracatçının mali yönü oldukça güçlü olmalıdır. Çünkü muhtemel riskler karşısında, ortaya kambiyo senedine bağlı bir işlem olmadığından, hukuken ihracatçıyı alacağını ispat konusunda delilsiz bırakılmaktadır.

Açık hesap metoduyla yapılan ödemeler döviz tevdiat hesabından çek vermek, bankadan döviz çeki almak veya döviz havalesi yaptırmak suretiyle gerçekleştirilebilir.

Açık hesaplı ticarete bankaların rolü, sadece bedellerin bir hesaptan diğerine şu yada bu araçla aktarılması ile sınırlıdır. O yüzden de masraflar çok düşüktür. Çünkü malın ithalatçı adına gönderildiğini temsil eden belgeler banka aracılığıyla değil, posta ile gönderilir. Fakat bu yol uygulamada genellikle problemler yaratır. Şöyle ki, çoğu kez malların nakliyesi gelişmiş hava ulaştırma sistemiyle ithalatçıya posta yoluyla gönderilen ilgili belgelerden önce varır. Bu durumda eğer, banka garantisinin varlığı halinde belirli bir tazminat karşılığı mallar hemen alınmazsa, ithalatçının zararı söz konusu olacaktır.

IV. KONSİNYASYON (Consignations)

Konsinye ihracat ileri bir tarihte satılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara ya da dış ülkelerdeki şube ve temsilciliklere emaneten mal gönderilmesidir. Malın kesin satışı yapılan kadar malın mülkiyetini elinde bulundurur. Mallar satılıncaya dek herhangi bir ödeme yapılmaz.

Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satar, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşer ve kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya yollarlar.

Konsinye satışta ihracatçı firmanın varlığı dış pazarda açıkça görülmeyle birlikte, satışta kesinlik olmaması dolayısıyla da risk söz konusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılıncaya kadar her an için satıcıya, alacak ve satış masraflar dikkate alınmaksızın, geri gönderilmesi ihtimali vardır. İhracatçının malı, kontrolü olmaksızın ülke dışında politik nedenlerle kambiyo kısıtlamalarından ve hatta iklim sebebiyle doğacak riskler altında kalmaktadır. Bu durumda satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi, alıcının kusurlarından doğacak zararını karşılayacak bir garantisi de bulunmamaktadır.

Konsinye satışlarda bedellerin gönderilmesi ve satış türünün ortaya çıkardığı problemler açık hesaptakiyle hemen aynıdır. Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada "müşterek hesap" denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte, konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.

Konsinye veya müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat genellikle, bir piyasaya ilk defa giren ve tanıtılmak üzere gönderilen mallar niteliği itibarıyla satış uzun süren, çürüyebilir ve bozulabilen malları kapsar.

V. POLİÇE İLE SATIŞ / VESAİK MUKABİLİ ÖDEME

(Documentary Collections- Cash Against Documents)

Polİçe, uluslar arası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracı veya belgedir. İhracatçı tarafından düzenlenen, ithalatçının hemen ya da ileriki bir tarihte, belirli miktarda ödeme yapmasını koşulsuz olarak emreden, yazılı bir ödeme emri niteliğindedir. Bu ödemelerde, ihracatçı, malları göndererek ithalatçı üzerine bir poliçe çekip sevk ettiği mallara ait belgeleri buna ilişitir ve söz konusu vesikalı poliçeyi kendi bankası aracılığıyla ithalatçının bankasına gönderir. Satıcının bankaya vereceği "tahsil emri"nde, ithalatçının malı teslim almasını sağlayacak belgelerin ya "görüldüğünde ödenmesi" ya da "poliçenin kabul edilmesi" karşılığında verileceği açıkça belirtilir. Ayrıca tahsil emrinde ödeme veya poliçenin kabul edilmemesi halinde yapılacak işlemler, faiz, komisyon vesair masrafların kime ait olacağı ve tahsil edilen paranın ne şekilde ödeneceği açıkça belirtilir. Aksi halde işlemler uluslararası ödemelerle ilgili "Yeksenak Kurallar" gereğince yapılır.

Polİçeyi çeken, normal olarak malını satan ve gönderen taraf, yani ihracatçıdır. Kendisine poliçe çekilen, diğer bir deyişle, koşullara uygun olarak ödemeyi yapması istenen taraf da alıcı ya da ithalatçıdır. Poliçe ya doğrudan ithalatçının adına ya da onun bankasına çekilir. İthalatçıya çekilen poliçeye "Ticari Poliçe", onun bankasına çekilene de "Banka Poliçe" si adı verilir.

Polİçe, onu taşıyana veya ödemenin kendisine yapılması istenen kişi adına göre düzenlenebilir. Adına ödeme yapılması istenen kişi ise poliçeyi çeken olabileceği gibi başkası da olabilir.

Polİçelerin, mali piyasalarda devredilebilir araçlar olmaları, bunların kullanımını yaygınlaştırır. Bir poliçenin devredilebilir olma niteliği kazanabilmesi için aşağıdaki koşullara sahip olması gerekir:

- a) Yazılı olmalı ve düzenleyen tarafından imzalanmalı,
- b) Belli miktar paranın ödenmesiyle ilgili koşulsuz bir ödeme emri içermeli,
- c) Talep edildiğinde veya gelecekte sabit veya belirlenebilen bir tarihte ödenebilir olmalı,
- d) Belirli bir kişinin adına veya taşıyana göre düzenlenmiş bulunmalı

Bu koşullara uygun olarak düzenlenen bir poliçe devredilebilir özelliğine sahiptir. Bundan ötürü de çeşitli tipteki poliçeler, kişisel çekler dahil, yaygın bir kullanım alanına sahiptirler.

Polİçe Türleri :

Eğer poliçe "görüldüğünde ödemeli poliçe" ise, sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. İthalatçı artık ilgili belgeleri nakliye firmasına ibraz ederek malları çekebilir. Bu durumda ithalatçı mallara sahip olduğu için, ihracatçı da parası kendisi adına diğer ülkelerdeki muhabir banka tarafından alındığı ve muhtemelen kendisine "SWIFT" (paranın elektronik araçlarla anında alıcının hesabına geçirildiği uluslar arası para transferi yöntemi) yoluyla ulaştırılacağı için memnundur. Görüldüğünde ödemeli poliçe gereğince yapılacak ödeme, eğer tahsil emrinde uygun görülümüşse, transfer formalitelerinin tamamlanması amacı ile yerli para cinsinden yapılabilir. Bu durumda tahsil emrine transfer anında doğacak kur farkının ithalatçı veya bankası tarafından garanti edilmesine dair şart konabilir.

Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü "ticari kabul" olarak bilinir. Burada belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair "kabul" alındıktan sonra teslim edilir. Alıcı poliçenin arkasına kabul edilmiştir diye yazar ve imzalar. Muhabir banka bu kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder. Burada kullanılan kambiyo senedi "vadeli poliçe" dir. Satıcı gönderme belgesine ilişitirdiği vadeli poliçeyi "ibraz vadeli" veya "sabit vadeli" şeklinde tanzim edebilir.

İbraz vadeli poliçe mal bedelinin belgelerinin ibrazından belli gün sonra (30, 60, 90, 180 gibi) ödenmesi anlamındadır. Sabit vadeli poliçe ise poliçe keşide edilirken belli bir ödeme tarihinin önceden üzerine yazılmasıdır.

İhracatçı, bir banka kabulünü veya ticari kabulü vade sonuna kadar tutarak bedelini şahsen tahsil edebilir. Yada bunun yerine, bu kabulü bir bankaya veya kabul ticareti yapan bir bankere, nominal değeri üzerinden ıskontolu olarak satar. (ciro eder)

Özellikle banka kabulleri, bankanın ödeme taahhüdü olduğundan, mali yatırımcılar için oldukça güven duyulan araçlardır. Dolayısıyla bunlar likiditesi yüksek kısa süreli menkuller grubuna girerler. Para piyasasında belli bir iskonto ile alınır ve satılırlar. Bu yönüyle banka kabulleri, bankaların çıkarttıkları devredilebilir mevduat sertifikaları (Certificate of Deposit-CD)'na benzetilebilirler.

Ticari kabullerde de belirli bir tarihe kadar muhatabın ödeme taahhüdünü yansıtır. Ancak, muhatabın mali itibarına bağlı bulunmakla birlikte, bunlar bank kabulleri kadar pazarlanabilme özelliğine sahip değildir. Ödeme tarihi geldiğinde ticari kabulü elinde bulunduran kimse, bunu bankası aracılığıyla kabul eden firmaya tahsile gönderir.

Yukarıda belirtildiği gibi, bir poliçenin devredilebilir mali varlık niteliği kazanabilmesi için, gelecekte ödenme tarihinin kesinlikle belirlenebilir olması gerekir. Örneğin "görüldüğünden 60 gün sonra " gibi bir kayıt belirlenebilir bir tarihi ifade eder. Ama "malların varmasından 30 gün sonra " şeklindeki bir kayıt, gerçekte belirli değildir. Çünkü malların kesin varış tarihi belirlenmemiştir.

Poliçeler ayrıca "temiz " ve "belgeli " diye ikiye ayrılırlar. Başka hiçbir belge eklenmeden sunulan poliçelere temiz poliçe denilmektedir. Bunların kullanım alanları sınırlıdır. Örneğin çok uluslu bir işletme tarafından yurt dışındaki şubelere yapılan mal sevkiyatında kullanılırlar. Bu gayet doğaldır, çünkü aynı şirketin şubeleri arasında güvensizlik ve kredi itibarı sorunları söz konusu değildir.

Temiz poliçeler ticarete kullanıldığında, satıcı genellikle sevk evrakını alıcıya yollar, o da bir ödeme veya kabul işlemi yapmadan, malların mülkiyetini elde eder. Temiz poliçelerin ticaret dışı amaçlarla kullanıldığı da olur; bir borcun ana parasının tahsili gibi. Açık hesap borcunu ödemek istemeyen bir borçluya, temiz bir poliçe çekilerek borcun ödenmesi için baskı yapılabilir. Böyle bir poliçeyi ödememe veya kabul etmeme, muhatabın ticari ve mali itibarını zedeleyebilir.

Çoğu poliçeler belgelidir. Bunun anlamı, sevk belgelerinin poliçeye eklenmiş bulunmasıdır. İthalatçının belgeleri devralabilmesi için, ya ödemede bulunması, yada poliçeyi kabul etmesi gerekir. Diğer yandan, bu belgelerle malları gemiden teslim alınır. Belgelerin poliçenin alıcıya ödenmesi üzerine verilmesine "Ödeme Karşılığı Teslim "yöntemi, kabul etmesi üzerine verilmesine de "Kabul Karşılığı Teslim " adı verilmektedir. Şimdi poliçe ile ödemenin nasıl olduğunu açıklayalım.

Poliçe İle Mal Sevki (Vesaik Karşılığı Ödeme)

Poliçe satıcıya, açık hesap yoluyla satıştan daha fazla güvence sağlar. Ama akreditif kadar da güvenli değildir.

Poliçeye dayalı dış ticaret işlemleri çoğunlukla bankalar tarafından yapılır. İhracatçı malını gönderdikten sonra çektiği poliçeyi sevk evrakı ile birlikte, yabancı ülkedeki alıcıya ulaştırmak üzere, kendi bankasına verir. Bankada bu belgeleri ihracatçının ülkesindeki muhbirine gönderir. İhracatçının ülkesindeki muhbir bankanın izleyeceği yol poliçenin türüne bağlıdır.

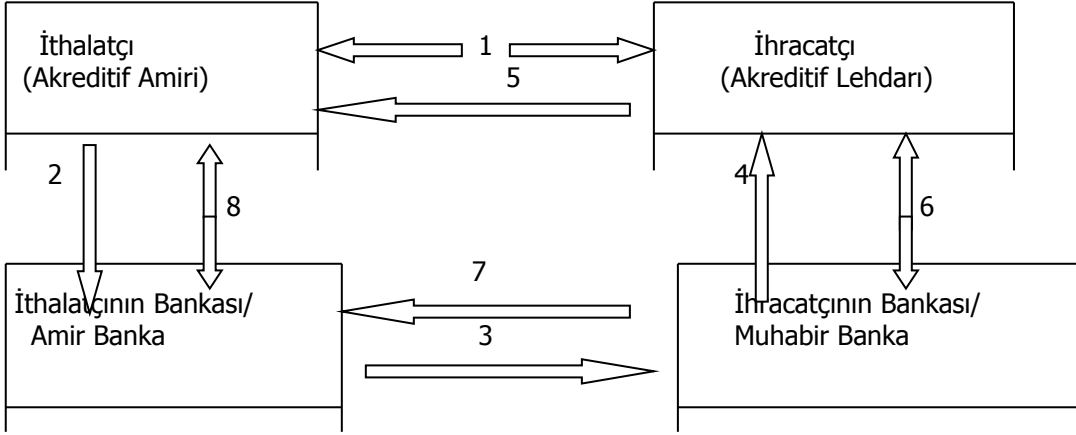
Eğer poliçe görüldüğünde ödenecek tipte ise, banka ithalatçıyı çağırır ve mal bedelini ödemesini ister. İthalatçının ödemeyi yapması üzerine de, malı teslim almaya yarayan belgeleri kendisine devreder, tersine, eğer sevk bir vadeli poliçe ile yapılmışsa bu kez banka ithalatçıdan poliçeyi "kabul " etmesini talep eder ve kabul üzerine de belgeleri kendisine teslim eder. Türkiye'de her iki ödemeye de alışılan deyimle "vesaik karşılığı ödeme " adı verilmektedir.

VI. AKREDİTİF (Letter of Credit, L/C)

Dış ticarete kullanılan oldukça yaygın ve güvenilir bir yöntemdir. Akreditif, ithalatçı tarafından yurt dışındaki ihracatçı adına bir bankaya açtırılan, malın sözleşme koşullarına uygun olarak gönderilmesi üzerine ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt eden, miktarı ve süresi belirli bir kredi hesabıdır. . Taraflar satış sözleşmesinde ödemenin akreditifle yapılacağını kararlaştırmış olabilirler. Bunun üzerine ithalatçı firma, işleme aracılık eden bankasına başvurarak yurt dışındaki ihracatçı lehine, belirli miktarda ve belirli vade için geçerli bir akreditif açılmasını ister. Bunun üzerine bankada ihracatçının ülkesinde bulunan muhbirine bir talimat göndererek, ihracatçı lehine böyle bir akreditifin açılmasını sağlar. Bundan sonra sıra ihracatçının, sözleşme koşullarına uygun olarak malı gemiye yüklemesine ve sevk evrakı adı verilen ve malı gemiden devralmaya yarayacak belgeleri muhbir bankaya sunmasına gelmiştir. Bu belgeleri kendi ülkesindeki muhbir bankaya teslim etmesinden sonra da banka tarafından kendisine ödeme yapılır. Yabancı ülkede bulunan ve aldığı talimat doğrultusunda akreditifi açan muhbir banka belgeler üzerinde gerekli incelemeleri yapar ve ihracatçının, sözleşme koşullarının gerektirdiği tüm bilgileri eksiksiz olarak sunduğundan emin olmadıkça ödemeyi yapmaz.

Bu sistem diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkanı elde etmesi, gerekli şartların yerine getirilmesinin bankaca sağlanması faydaları arasındadır.

Bir akreditif işleminin nasıl yürütüldüğü aşağıdaki şekil üzerinde izlenebilir.



1. Önce farklı ülkelerdeki ithalatçı ve ihracatçı arasında bir alım-satım sözleşmesi yapılır. Bu sözleşmede malın cinsi, vasıfları, miktarı, fiyatı, döviz cinsi, malların sevki, satış şekli ve ödeme şekli (ki, burada akreditiftir) yer alır.
2. İthalatçı, bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açmasını ister. Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğinde tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur.
3. İthalatçının bankası akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir. Muhabir bankadan, ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmesi istenir.
4. Muhabir banka ihracatçıya akreditifin metnini ileterek açıldığını bildirir.
5. İhracatçı akreditif şartlarına uygun olarak malları sevk eder ve gerekli belgeleri hazırlar.
6. İhracatçı belgeleri muhabir bankaya sunar. Banka belgelerin gerekli şartlara uyup uymadığını kontrol eder. Belgeler uygun bulunursa, ödeme yapılır veya-gerekiyorsa-ihracatçının tanzim edeceği poliçeyi kabul eder.
7. Muhabir banka belgeleri ve-varsa-ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına iletir ve ödemeyi tahsil eder.
8. Şimdi ithalatçının bankası belgeleri elinde bulundurduğu için, malların mülkiyetine de sahiptir. İthalatçının komisyon dahil akreditif bedelinin tamamını bankasına ödemesinden sonra banka malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.

Böylece, bir akreditif sürecinin nasıl işlediğini genel hatlarıyla görmüş olduk. Akreditif işlemleri yürürlükteyken geçerli olan kurallar Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından standart hale getirilmiştir. Yaklaşık 160 civarındaki ülke bankaları bu kuralları kabul etmiştir.

Akreditif Belgeleri :

1 . Fatura (Invoice) : Alıcı adına düzenlenmiş mala ait miktar, cins, özellik, fiyat ve şartları gösteren belgedir. Teklif belirten faturaya "proforma ", kesin olanına ise "orijinal fatura" denir. Ayrıca, taşıma esnasında değişikliğe uğrayacak nitelikteki mallar için teslim anındaki kesin durumuna göre tanzim edilecek faturaya kadar geçen zamanda kesilen faturaya ise " geçici " veya "muvakkat "fatura denir. Birde, özel ticaret anlaşmalarının sağladığı bazı muafiyetlerden istifade amacıyla, malın gönderildiği ülkenin konsolosluk tarafından malın kaynağını belgelendirmek için düzenlenen "konsolosluk faturası "vardır.

2. Konşimento (Bill of Lading) : Konşimento esasen emtiayı temsil eden kıymetli evraktır. Malların sevkinin yapan nakliyat firması tarafından düzenlenir. Sevki tevsik eden en önemli belgedir. Çoğu durumlarda ciro edilebilir. Konşimentolar, gönderilen adına, gönderilen emrine veya sadece yükletenin emrine göre düzenlenebilir. Aracı banka adına düzenlenip, sonradan gönderilene ciro edilebilir.

Çeşitli konşimento tipleri vardır: Yükleme konşimentosu, tesellüm konşimentosu, üst üste taşıma konşimentosu gibi. Ayrıca, konşimentolarda yazılı malların kısım kısım çekilebilmelerini sağlamak üzere hazırlanan teslim emirleri vardır ki, bunlara da "ordino "adı verilir.

3. Karayolları taşıma senedi :Uygulamada "nakliyecı makbuzu " veya "ırsaliye mektubu " da denen bu belge sevkiyatın yapıldığını ispata yarar; mülkiyeti temsil etmez ve ciro edilemez.

4. Hamule senedi (Railway bill): Demiryolu taşımacılığında kullanılan, ciro edilemeyen, gönderme belgesidir.

5. Posta makbuzu : Malların postayla gönderilmesi halinde alınan gönderme belgesi niteliğinde bir makbuzdur. Mülkiyeti ansıtmadığı gibi ciro da edilemez.

6. Hava konşimentosu :Malların uçakla gönderildiği durumlarda nakliyecı firmadan alınan, malların-gönderilmek üzere-teslim alındığını gösteren bir belgedir.

7. Menşe şahadetnamesi (Certificate of origin):Yollanan malların üretim yerini gösteren bir belgedir.

8. Sigorta poliçesi (Insurance policy): Malların sevki esnasında kaybolması veya tahribi risklerini teminat altına alan, sigortacı tarafından düzenlenen belgedir.

Bu belgelere ilaveten, ayrıca, canlı hayvan ticaretinde kullanılan "sağlık raporu ", ithal edilen malların gayri safi ağırlıklarını ayrıntılı gösteren "tartı pusulası " ve AET içerisinde gerekli çeşitli dolaşım belgeleri de söz konusudur.

Akreditif Türleri

1. Belgeli ve Belgesiz Akreditif (documentary and nondocumentary or clean L/C)

Uluslararası ticari işlemlerle ilgili olarak açılan akreditiflerin çoğu belgelidir. Belgeli L/C durumunda, satıcının kendi ülkesindeki aracı bankaya bir dizi belge sunması gerekir. Bu belgelere alışılmış deyimıyla sevk evrakı denir ve bunlar kredi mektubunun üzerinde bir liste halinde gösterilir. Söz konusu belgelerin bir kısmı zorunlu bir kısmı ise ithalatçımın isteğine ve tarafların anlaşmasına bağlıdır. Konşimento, ticari fatura ve poliçe zorunlu belgelerdir. İsteğe balı olanlar arasında örneğin sigorta poliçesi, konsolosluk faturası, menşe şahadetnamesi, çeki listesi, analiz belgesi, paketleme listesi vb. yer alır.

Belgesiz veya "temiz " akreditiflerde ise eklenen herhangi bir belge yoktur. Bunlar genellikle ticari nitelikte olmayan işlemlerde kullanılırlar.

2. Dönülemez ve Dönülebilir Akreditifler (Revocable and Irrevocable L/C)

Dönülebilir akreditiflerde amir banka ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteğiyle iptal edebilir. Dolayısıyla, burada mal bedelinin ödeneğine dair yapılan fakat alıcı için kesin olmayan bir vaat söz konusudur. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif şartlarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiiki bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır.

Bu tip akreditifler güvenli olmadığı için uygulamada pek kullanılmaz. Dönülemez akreditif ise, amir banka ve akreditif amirinin onayı olmadan süresinden önce geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditiflerdir. Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla birincisine nazaran daha güvenlidir.

Dönülemez akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle, akreditifler "teyitli "hale getirilerek daha güvenli bir yol bulunmuştur.

3. Teyitli ve Teyitsiz Akreditifler (Confirmed or Unconfirmed L/C)

Teyitli akreditifte muhabir bankada akreditifi "teyit " ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. O halde herhangi bir ödememe durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur.

Uygulamada sadece dönülemez akreditifler teyitli olarak açılırlar . Çünkü, dönülür akreditifler teyit edilirse, o zaman amir banka büyük risk yüklenmiş olur.

Bu akreditifler ilgili üç tarafın(amir banka, teyit bankası ve lehdar)muvafakati olmadan iptal edilemez. Teyitsiz akreditifte muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını bildirmekten ibarettir. Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmektedir. O nedenle ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.

4. Bir defalık veya Dönen akreditif (Revolving L/C)

Bu tip akreditif genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Böylece hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkanı söz konusudur.

Revolving akreditifler şartları çerçevesinde, akreditif tutarının tamamı veya bir kısmı kullanıldıkça, bir değişikliğe gerek olmadan aynı tutar için–vade içerisinde–kendiliğinden yenilenirler. Diyelim ki, bir Türk ithalatçı, bir Amerikan firmasından bir yıl içerisinde tamamını almamak üzere 100 bin dolarlık bir revolving akreditif, bir yıl içerisinde kısmen veya tamamen 100 bin doları dolduruncaya kadar kullandıkça otomatik olarak yenilenecektir.

Revolving akreditiflerde dönerlik şartı genellikle iki şekilde olmaktadır: Miktarla göre ve süreye göre.

a)Miktara göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir.

b)Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler "biriken" veya "birikmeyen" olmak üzere iki şekilde açıklanabilir. Biriken revolving akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.

3. Red-Clause ve Green-Clause Akreditifler:

"Red-Clause akreditif"te ithalatçının açtığı akreditifin tamamı veya bir kısmı daha mal gönderilmeden ve belgeler bankaya ibraz edilmeden ihracatçıya kullanılır. Yani peşin veya avans şeklinde olabilir. BU akreditiflere red clause denmesinin nedeni, bunlara konulan avans şartının önceleri kırmızı şartla yazılmış olmasıdır.

Ülkemizde bazı tarımsal ürünlerin bedellerinin ödenmesinde kullanılmaktadır. Türkiye'deki bir ithalatçının red-clause akreditifli bir ithalat yapabilmesi için ise, kambiyo mevzuatımız gereği, dışarıdaki muteber bir bankanın garantisi gereklidir.

"Green-Clause akreditifler de red clause'a çok benzemektedir. Bir farkla ki, burada mallar önce bir üçüncü şahsa banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır.

Görüldüğü gibi, red-clause ve green-clause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkedekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkanı sağlanmaktadır.

4. Karşılıklı Akreditif(Back-to-back L/C):

"Karşılıklı" akreditifler, transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek, kendisinin ithalat yapacağı ülke lehine bir akreditif açabilir. İşte bu ikincisine, karşılık gösterilmek suretiyle açıldığı için, karşılıklı akreditif adı verilir.

Burada, ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama imkanına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle, karşılıklı akreditif, riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksek olmasına rağmen, bankalarca sınırlı kalan bir uygulamadır. Ülkemizde dış ticaret mevzuatı bu uygulamaya imkan tanımaktadır.

7. Devredilebilen ve Devredilemeyen Akreditif (Transferable L/C):

Devredilebilir akreditif, Lehdarı tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir. Aslında, karşılıklı akreditifle aynı amaca hizmet eder. Ama sadece bir defa devri mümkündür. Devir işleminin, ilk akreditif talimatındaki esas ve şartları taşıması gerekir. Yalnız, ikinci akreditifte akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditif vadesi belgeleri ibraz süresi ve en son sevki tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin ise arttırılması mümkündür. Bu akreditifler, taşıdıkları devir şartlarına göre tamamen veya kısmen devredildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilmesi de mümkündür.

Dünyada yaygın bir kullanımı olan devredilebilir akreditifler son yıllarda ülkemizde de çokça kullanılmaya başlamıştır. Bunda, büyük ihracat şirketlerinin ilave teşviklerinden yararlanılması için, küçük firmaların bu şirketler üzerinden gerçekleştirme durumunda kalmalarının önemli rolü vardır.

Burada devredilebilir akreditifle karıştırılabilen fakat ondan tamamen farklı bir uygulama olan "akreditif alacağının devri" konusuna da değinmek gerekiyor. Bu uygulamada, aracı firmalar, lehlerine açılan akreditif karşılığında ihraç edecekleri malların teslimini sağlamak üzere, bu akreditifle ilgili alacaklarının teslim aldıkları mal bedellerine karşı gelen miktarını satıcıya devretmek suretiyle malları temin edebilirler.

Devredilebilir akreditifte, akreditifle ilgili bütün haklar, fakat "akreditif alacağının devri"nde ise sadece alacak devri söz konusudur. Bu uygulama da ülkemizde ki mevzuat çerçevesinde mümkündür.

Normal olarak eğer kredi mektubu (L/C) üzerinde belirtilmiş değilse akreditif devredilemez.

5. Garanti Akreditifleri (Stand-by Credits)

Garanti akreditifleri şekil yönünden diğerlerine benzemekle birlikte, mahiyeti itibariyle akreditiften ziyade bir teminat niteliğindedir. Stand-by akreditifler ile belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi garanti altına alınmış olur. Taahhüdün yerine getirilmemesi halinde, bu durum bankaya tevsik edildiğinde, akreditif bedeli tahsil edilir. Mesela bir Türk inşaat firmasının Ürdün'de bir yol ihalesi aldığını farz edelim. Bu durumda Türk firması akreditif amiri olarak Ürdün devleti lehine bir stand-by akreditifi açar. Eğer sözleşme şartları içerisinde firma işlerini tamamlayamazsa, lehdar bunu belgelendirdiği zaman, akreditif tutarını bankadan alacaktır.

Stand-by akreditifler, ayrıca uluslararası kredi işlerinde kredilerin teminatı, açık hesap gibi belirli bir garantiden yoksun ihracat satışlarının garantisini ve bazı tip teminat mektuplarının kontrol garantisini olarak da kullanılabilir.

8. Yetki Mektupları

Ödeme yetkisi ve iştirah yetkisi olmak üzere iki şekilde uygulanan yetki mektuplarının akreditif kapsamı içerisinde sayılmasının sebebi, bunların da aynı fonksiyonu görmesidir.

"Ödeme yetkisi"nin en önemli özelliği dönülebilir bir akreditif olmasıdır. Burada ithalatçının bankasının ihracatçının ülkesindeki muhabetine, ihracatçının mal bedeli karşılığı keşide ettiği poliçeleri ödemesi hususunda yetki vermesi söz konusudur. Ödeme yetkisi her ne kadar bir transfer riskinin olmadığını gösteriyor ve ihracatçılar açısından bir finansman aracı niteliğini taşıyorsa da dönülebilir niteliği dolayısıyla pek yaygın kullanılmamaktadır.

"İştirah Yetkisi" ise, poliçelerin alınıp iskonto edilmesi için amir bankaca muhabet bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve dönülebilir-dönülemez, teyitli-teyitsiz olarak tanzim edilebilmesidir.

9. Ödenmesi Ertelemeli Akreditif :

Ödenmesi ertelemeli akreditif vadeli poliçe uygulamasına benzemekle birlikte, ondan farklıdır. Burada ihracatçı bankaya kabul edilmek üzere bir poliçe keşide etmek yerine, belirli bir süre sonra, görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Böyle bir uygulama için, akreditif bankasının söz gelimi vesaikin ibrazından 90 gün sonra akreditif tutarını ödeyeceği şeklindeki bir soyut borç vaadi gereklidir.

Ödenmesi ertelemeli akreditifte vade genellikle taşıma süresi kadardır. İthalatçı bu yolla masrafları azaltmayı amaçlar. Fakat bu yöntem hem uygulamada çeşitli problemler doğurabilecek mahiyettedir hem de banka kabullü vadeli bir poliçe de aynı işi görebilir.

Uygulamada ortaya çıkabilecek problemler ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanır. O nedenle, ödenmesi ertelemeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar isteksiz davranmaktadır.

KAYNAKLAR

GERNİ, Cevat. **Dış Ticaretle Ödeme** , Ankara, 1989.

SEYİTOĞLU , Halil, **Uluslararası İktisat** , İstanbul, 1999.