

## AVRUPA BİRLİĞİ – TÜRKİYE VE TÜRKİ CUMHURİYETLER ARASINDAKİ TİCARETTE KULLANILABİLECEK ALTERNATİF BİR FİNANSMAN YÖNTEMİ: KARŞILIKLI AKREDİTİF

**Yrd. Doç. Dr. Ömer Özkan (Sakarya Üniversitesi - Türkiye ) Dr.  
Hakan Tunahan (Sakarya Üniversitesi - Türkiye )  
Dr. Hasan Demir (Sakarya Üniversitesi - Türkiye )**

### Summary

The most important problems that Turkish companies face in international trade in the way of accession to The European Union, are the limited financial capabilities and higher cost of production factors. The ability of the companies situated in The European Union to reach to financial resources easier, effects the competition force of Turkish companies negatively in international area.

Especially Turkey can play an important role in the marketing and sales of the products of Turk Republics to The European markets by using the advantage of her geostrategic position.

In this study, Back to Back L/C, as a mean of international payment method and financial instrument to increase the export of Turk Republics to The European Union over Turkey, is explained.

**Anahtar Kelimeler** Türki  
Cumhuriyetler Dış Ticaret  
Finansman  
Akreditif  
Karşılıklı Akreditif  
Sırt Sırt Akreditif

### Giriş

Türkiye, serbest piyasa ekonomisi ve dış pazarlara açılma yolunda özellikle 1980’li yıllardan itibaren gerçekleştirdiği atılımlar neticesinde; başta Avrupa olmak üzere dünya pazarlarında kayda değer bir yer edinmiştir. Bununla birlikte, dış ticaretinde önemli atılımlar gerçekleştiren Türkiye’nin, komşuları ile ekonomik ve ticari ilişkileri maalesef arzu edilen seviyeye ulaşamamıştır. ([http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues\\_9/komsuulkelerleticaretimiz.htm](http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues_9/komsuulkelerleticaretimiz.htm))

2003 yılı itibariyle yaklaşık 120 milyar dolarlık bir dış ticaret hacmine sahip olan Türkiye’nin komşu ülkelerle ticaret hacmi diğer gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşük kalmaktadır. Türkiye 2002 itibariyle tüm ithalatının %19.7’sini, ihracatının ise sadece %17’sini komşu ülkelerle gerçekleştirmektedir.

Aşağıdaki tablo Türkiye’nin komşu ülkelerle gerçekleştirdiği ihracat ve ithalat hacimlerini göstermektedir.

**Tablo 1. Komşu Ülkelere Gerçekleştirilen İhracat**

	1999	2000	2001	2002
<b>Komşulara ihracat</b>	4.096,9	4.340,7	5.737,1	6.039,9
<b>Toplam ihracat</b>	26.587,0	27.775,0	31.334,0	35.081,1
<b>Oran</b>	%15,4	%15,6	%18,3	%17,2

Kaynak: DİE

**Tablo 2. Komşu Ülkelerden Gerçekleştirilen İthalat**

	1999	2000	2001	2002
<b>Komşulardan ithalat</b>	6.582,6	10.469,6	8.883,9	10.014,8
<b>Toplam ithalat</b>	40.671,0	54.503,0	41.399,0	50.831,6
<b>Oran</b>	%16,1	%19,2	%21,4	%19,7

Kaynak: DİE

Tablolardan da anlaşılacağı üzere Türkiye'nin komşu ülkelerle gerçekleştirdiği dış ticaret hacmi toplam dış ticaretimizin 1999'da %15,8, 2000'de %18, 2001'de %20,1 ve 2002'de %18,6'sı civarındadır.

Buna karşılık, gelişmiş ülkeler, dış ticaretlerinin önemli bir kısmını komşu ülkeleri ile gerçekleştirmektedir. Örneğin, Fransa'nın 2001 yılında komşuları ile (İngiltere, İspanya, İtalya, Almanya, Belçika-Lüksemburg ve İsviçre) yaptığı ticaretin toplam ticareti içindeki payı %50,9'dur. Almanya'nın 2001 yılında komşuları ile (Danimarka, Hollanda, Belçika, Lüksemburg, Fransa, İsviçre, Avusturya, Çek Cumhuriyeti ve Polonya) ticaretinin toplam ticareti içindeki oranı %37,91 iken, Kanada'nın ABD ve Meksika ile ticaretinin toplam ticareti içindeki payı %77,87, öte yandan, ABD'nin Kanada ve Meksika ile gerçekleştirdiği ticaretin toplam ticaret içindeki oranı %31,2'dir. ([http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues\\_9/komsuulkelerleticaretimiz.htm](http://www.mfa.gov.tr/turkce/grupe/ues_9/komsuulkelerleticaretimiz.htm))

Türkiye'nin komşuları içerisinde en fazla kültürel bağı bulunan Türki Cumhuriyetler ile gerçekleştirdiği dış ticaret hacmi ise çok daha düşük oranlarda kalmaktadır. Aramızda kültürel bağların en fazla olduğu Türki Cumhuriyetler ile yapılan ticarete ise, 2004 Mart ayı itibariyle, ithalatta % 0,8, ihracatta %1,8 gibi çok düşük oranlar söz konusudur.

Güncel olması açısından 2004 Mart ayını kapsayan bir dilim içerisinde Türki Cumhuriyetlerle gerçekleştirilen dış ticaret hacimleri Avrupa Birliği ve Afrika Ülkeleri ile karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

**Tablo 3. Türki Cumhuriyetler ile Gerçekleştirilen Ticaretin Karşılaştırılması**

Ülke Grupları	İhracat (%)	İthalat (%)
<b>Avrupa Birliği Ülkeleri</b>	51,4	45,4
<b>Afrika Ülkeleri</b>	4,7	4,7
<b>Türki Cumhuriyetler</b>	1,8	0,8

Kaynak: DİE

Yukarıdaki tablodan da görüleceği üzere, Türkiye'nin geleneksel ithalat ve ihracat pazarı Avrupa Birliği ülkeleri olurken, Türki Cumhuriyetler ile gerçekleştirdiği dış ticaret hacmi Afrika ülkeleri ile gerçekleştirilen hacmin bile çok altında kalmaktadır.

Aynı dönem içerisinde Türkiye'nin en çok ithalat ve ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında da Türki Cumhuriyetler oldukça aşağılarda yer almaktadır. Bu durum dış ticarete ilk elli ülke ile ilgili olarak sunulan aşağıdaki tabloda görülebilir.

**Tablo 4. Türki Cumhuriyetlerin Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Yeri (Mart-2004)**

İhracat		İthalat	
Ülkeler (sıralama)	Türkiye'nin Toplam İhracatındaki Payı (%)	Ülkeler (sıralama)	Türkiye'nin Toplam İthalatındaki Payı (%)
30. Azerbaycan	0,6	47. Kazakistan	0,2
31. Kazakistan	0,5	48. Özbekistan	0,2
40. Türkmenistan	0,4	49. Türkmenistan	0,2
49. Özbekistan	0,3		

Kaynak: DIE

## 1. Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Olarak Akreditif

Çalışmada Türkiye'nin Türki Cumhuriyetler ile olan dış ticaret hacmini artırmada önemli rol oynayacağı düşünülen Karşılıklı Akreditif yöntemi açıklanacaktır. Akreditif çeşitleri içerisinde oldukça karmaşık bir yapıya sahip olan Karşılıklı Akreditifi açıklamadan önce; dış ticarete hem bir ödeme hem de bir finansman yöntemi olarak kullanılan akreditifin genel çerçevede tanımlanması ve özelliklerinin açıklanmasında yarar bulunmaktadır.

### 1.1. Akreditifin Tanımı

Dış ticaretin yaygın ve en garantili ödeme şekillerinden biri olan akreditif<sup>1</sup>, en basit haliyle bir koşullu havale<sup>2</sup> olarak tanımlamak mümkündür. Bu ödeme şeklinde alıcı (havale -havale amiri) belirli koşullara uyulması koşulu ile, satıcıya (ihracatçı-havale lehdarı) belirli bir tutarın ödenmesi hususunda aracı bankaya talimat vermekte; aracı banka da bu talimatın şartları yerine getirildiği takdirde ödemeyi yapmaktadır.

Daha teknik anlamıyla akreditif, “alıcının talep ve talimatlarına dayanarak bir bankanın belli bir paraya kadar, belirli bir vade dahilinde, belli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve iştira edeceğini, satıcıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir” (EKİCİ, 1995: 18).

<sup>1</sup> Akreditif kelime olarak itibar vermek -tasdik ve temin etmek anlamındaki “accredits” kelimesinden gelmektedir (ÖZEL, 1991; 10).

<sup>2</sup> Alman, İsviçre ve Türk doktrini ve yargı kararlarında akreditif daha çok havale olarak nitelendirilmektedir (ARSLAN, 1995: 8) ve akreditif işlemi Türkiye’de, Merkez Bankası tebliğleri dışında özel hukuk alanında düzenleme bulmuş bir müessese değildir (a.g.e., 28)

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından çıkarılan ve akreditife ilişkin tekdüze bir uygulamanın sağlanmasını amaçlayan Yeknesak Kurallar'ın “Genel Hükümler ve Tanımlar” başlığını taşıyan bölümünün ikinci maddesinde, akreditif aşağıdaki şekilde tanımlanmaktadır:

“Akreditifler, 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 şahsa (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 veya ödemesi için diğer bir bankayı yetkili kıldığı, veya
- (iii) diğer bir bankayı iştirak işlemi yapmaya yetkili kıldığı, adı ve tanımlaması ne olursa olsun, herhangi bir düzenleme anlamına gelir.”

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı üzere, akreditifi uluslararası ticarete en garantili ödeme şekli haline getiren unsur; alıcının bankasının, alıcının talimatına dayanarak, belirlenen koşulların tam olarak gerçekleşmesi üzerine, satıcıya belirli bir miktar para ödemeyi taahhüt etmesidir. Daha açık ifade ile akreditifli ödemede, ithalatçının bankası mal bedelinin ödenmesi konusunda garantör olmaktadır.

Akreditifler ile ilgili olarak, bazı durumlarda “ihracat akreditifi (Advised Letter of Credit)” ve “ithalat akreditifi (Import Letter of Credit)” terimleri de kullanılmaktadır. Bu tanımsal ayırım tamamen, akreditife kimin tarafından bakıldığı ile ilgilidir. İhracatçı tarafından bakıldığında, yabancı bir ülkeden açılan akreditif ihracat akreditifi iken, aynı akreditif, akreditifi açan ithalatçı tarafından ithalat akreditifi olarak adlandırılmaktadır.

## 1.2. Akreditifin Uluslararası Dayanağı

Yakın zamanlara kadar Yunanistan hariç akreditifle ilgili özel kanuni düzenleme hiçbir ülkede bulunmazken; uluslararası alanda akreditif işlemlerinin yeknesaklaştırılması ilk olarak MTO tarafından ele alınmış ve ilk somut kural tespiti çalışmaları söz konusu kuruluşun 1929 Amsterdam Kongresi'nde yapılmıştır. Ancak belirlenen bu kurallar sadece Fransa ve Belçika bankaları tarafından uygulamaya konulmuştur. MTO'nun bugün bilinen yeknesak kuralların ilk şekli MTO'nun 1933'deki Viyana Kongresi'nde ortaya çıkmıştır. Ardından 1962, 1972 ve Ertelemeli Ödemeli Akreditif ile Standby akreditifi ortaya çıkartan 1983 revizyonu yapılmıştır. 1983 revizyonundan sonra toplam 165 ülkede bankalar ve bankalar birliği Yeknesak Kuralların akreditif uygulamasında temel alınacağını kabul etmişlerdir. Ancak 1983'de kararlaştırılarak tavsiye edilen 400 sayılı yeknesak kuralların uygulanması sırasında ortaya çıkan çelişkiler ve davalar ile taşımacılıktaki yeni gelişmeler üzerine 1 Ocak 1994'den geçerli olmak üzere 500 sayılı yayın olarak (UCP – 500 olarak adlandırılmaktadır) “Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamüller ve Uygulama” (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP) uygulamaya konulmuştur<sup>3</sup> (ERDOĞAN, 2000: 45-47).

<sup>3</sup> 1 Nisan 2002 itibarıyla, MTO, akreditif tahtında vesaikin elektronik ibrazını kapsayan yeni kuralları yürürlüğe koymuştur. “eUCP” olarak adlandırılan bu kurallar ile UCP 500'deki 49 Maddeye 12 madde eklenmiştir.

## 1.3. Akreditifin Fonksiyonları

Akreditifin Teminat, Ödeme ve Kredi olmak üzere üç fonksiyonu mevcuttur. Bunlar aşağıda açıklanmıştır (KAYA, 1995: 30-33).

**a. Teminat Fonksiyonu:** Hukuk doktrinde uluslararası satımı öngören sözleşmeler ve işlemler, “güvensizliğin çocuğu” (Kind des Misstraueness) olarak adlandırmaktadır. Akreditifin açılması ile birlikte ihracatçı (lehdar), banka tarafından verilen müstakil, esasta temel ve karşılık ilişkilerinden bağımsız olan garanti benzeri bir teminat edinmiş bulunmaktadır. Böylece ihracatçı, akreditif konusu belgeleri tam ve noksansız olarak temin ve ibraz etmiş bulunması koşuluyla, alıcının ödemedi kaçınma veya ödemede sıkıntıya düşmesine bağılı rizikoların birçoğundan kurtulmuş olur.

**b. Ödeme Fonksiyonu:** Akreditif, çek ve ciro işlemlerine benzer bir gayri nakdi ödeme usulüdür. Buna göre borçlu borcunu bizzat ödememekte; akreditif şartlarında kararlaştırıldığı şekilde ifa eden üçüncü bir kişi (banka) aracılığı ile gerçekleştirmektedir.

**c. Kredi Fonksiyonu:** Akreditif hemen bütün hukuk sistemlerinde kredi veya benzeri kavramlarla ifade edilmekle birlikte, bu husus doğrudan tarihi süreçle ilgili olup, hukuken işlemin kendisi bir kredi değildir. Ancak hukuki olan bu değerlendirmeye karşılık, gerçekte iktisadi anlamda akreditif ile kredi arasında birçok benzerlik bulunmaktadır.

## 1.4. Akreditifli Ödeme Şeklinin Kullanıldığı Durumlar

Akreditifli ödeme şekline;

- Alıcının mali durumu ve ticari karakteri hakkında yeterli bilgiye sahip olunamaması durumunda akreditifin özelliğinden kaynaklanan, riski bankaların üzerine bırakma özelliği,
- Başka bir taahhüde girilmesi aşamasında teminat niteliğinde kullanılabilmesi, (Bankalar akreditifler garanti olarak gösterildiğinde konşimentoyu kendi adlarına düzenleterek kontra garanti elde etmektedirler.)
- İhracat sigortası yaparak taahhüt altına giren finansal kurumların, ihracatçıdan akreditifli ödemeyi tercih etmesini istemesi ve
- İthalatçı veya ihracatçı ülkenin, döviz kontrolünü sağlayabilmek amacıyla getirdiği yasal zorlamalar nedeniyle başvurulmaktadır.

## 1.5. Akreditifli Ödeme Şeklinin Alıcıya ve Satıcıya Sağladığı Faydalar:

Akreditifli ödeme şeklinin alıcıya sağladığı faydaları aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür:

- Akreditif şartlarının alıcının talep ve talimatına göre tespit edilmesi nedeni ile alıcı, bankasının bu şartlar yerine getirilmedikçe satıcıya ödemede bulunmayacağından emindir.
- Mallar akreditifte belirtilen şartlara göre gönderileceği için alıcı “en son yükleme tarihini” saptayabilme imkanına kavuşmakta ve bu sayede malları zamanında elde etme

olanağına sahip olmaktadır (ÖZEL, 1991:10).

- Alıcı mal bedelini peşin ödemek yerine, ödemeyi malların sevkiyatına kadar geciktirmek imkanına sahiptir. Ancak Kırmızı Şartlı Akreditif'te (Red Clause L/C) olduğu gibi, sevkiyat gerçekleştirilmeden mal bedelinin bir kısmı veya tümünün ödenmesi durumunda da ithalatçı iskonto alma imkanı elde edebilmektedir.
- Satıcı malları vadeli (kredili) veya kabul kredili olarak satmaya razı olduğu takdirde; alıcı malları teslim alıp - sattıktan sonra mal bedelini vadesinde ödeme kolaylığı elde edebilmektedir.

Akreditifli ödeme şeklinin satıcıya sağladığı faydaları ise aşağıdaki açıklanmıştır.

- Akreditif karşılığı ödemede, satıcı, akreditif şartlarına uygun hareket ettiği takdirde, satış bedelinin kendisine ödeneceğine dair bir banka taahhüdüne sahip olmaktadır. Böylece alıcının kişisel taahhüdünün yanı sıra, banka bir güven aracı olarak devreye girmektedir.
- Satıcı bu yolla sevk öncesi finansman imkanı sağlayabilmektedir. Bu imkan, malın ihracından önce kısmi veya tam bir ödeme olarak ortaya çıkabileceği gibi, vadeli bir satımdan da oluşabilmektedir. Satıcı malları vadeli olarak satmasına rağmen vade sonuna kadar beklemek istemezse, kabul edilen poliçesini veya teyitli akreditifini iskonto ettirmek sureti ile vadeden önce tahsil etme imkanına sahip olmaktadır.
- Satıcı akreditifini teminat göstererek kredi kullanabilmekte, taahhüt işlerine girebilmektedir.
- Satıcı akreditif sayesinde alıcı ülkesinde meydana gelen idari kısıtlamalara karşı da korunmuş olmaktadır. Açılmış olan bir akreditife rağmen, idarenin, bankaları ödeme yapmaktan alıkoymasını istisnai bir durumdur. (a.g.e.: 15) Çünkü ithalatçının bankası (amir banka) akreditifi, ancak yabancı ülkeye döviz transferine izin aldıktan sonra açmaktadır. Bu nedenle akreditif açılması, kambiyo denetiminde görevli makamlardan transfer izninin alınmış olduğunu da ifade ettiğinden, ihracatçı, alacağından emin olarak malları ithalatçıya göndermektedir. Böyle bir durum ortaya çıkmış olsa bile; ihracatçının bankası akreditifi teyit etmiş ise, bu tür bir transfer riski de söz konusu olmayacaktır (Ekici: 21-22).

## 1.6. Akreditifli Ödemede Taraflar

Akreditifli ödeme şeklinde, akreditifin özelliğine göre bir çok farklı taraf söz konusu olabilmektedir. Ancak basit bir akreditifte, Amir, Amir Banka, İhbar Bankası ve Lehdar olmak üzere dört taraf mevcuttur. Bu tarafların hak ve sorumlulukları aşağıda açıklanmıştır.

**i. Amir:** Akreditif amiri, Akreditifin açılmasını isteyen alıcı yani ithalatçıdır. Akreditif amirinin sorumluluğu, alıcı sıfatı ile ihracatçı firma ile arasında yaptığı sözleşme şartlarına göre düzenlenen akreditif metninde<sup>4</sup> yazılı şartların lehdar tarafından gerçekleştirilmesi halinde mal bedelini ödeme olarak görülür.

---

<sup>4</sup> Söz konusu alım satım sözleşmesinin, akreditifli ödeme üzerinden herhangi bir bağlayıcı niteliği yoktur. Çünkü UCP 500 broşürü'nün 3. maddesi "Akreditifler doğaları itibarıyla, dayandırılacakları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir ve akreditifte her ne şekilde olursa olsun bu sözleşmelere değinilmiş olsa dahi bu sözleşmeler bankaları ilgilendirmez, bağlamaz" hükmü, bu durumu açıkça ortaya koymaktadır.

**ii. Amir Bankası:** Amir banka, ithalatçının talimatı üzerine ihracatçı lehine akreditif açan ve bunu ihracatçının bankasına bildiren taraftır. Akreditif doğrudan doğruya amir bankanın sorumluluğunu doğurduğu için, akreditifin açılmasından sonra lehdara ödeme yükümlülüğünü üstlenen bu bankadır.

**iii. İhbar Bankası:** İhbar bankası banka, amir bankanın talimatlarına göre işlemin gerçekleşmesini sağlayan, amir bankanın temsilcisidir. İhbar bankası, amir bankasından aldığı akreditif metninde kendisine verilen görev gereği satıcıya (lehdar) lehine akreditif açıldığını bildiren ve akreditif şartlarını yerine getiren bankadır. Dolayısı ile ihbar bankasının en önemli görevi akreditifin ihbar edilmesidir.

**iv. Lehdar:** Lehine akreditif açılan taraf olup, akreditif şartlarına uygun belgeleri ibraz ederek bedelini tahsil eden, vadede ödeme taahhüdü alan veya vesaike ekli poliçesine kabul imzası alan satıcıdır.

## 2. Karşılıklı Akreditif

Aracılı ticarete kullanılan akreditiflerden olan, karşılıklı akreditif, “birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan, ilk akreditifin lehdarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditif tutarından ikincisinin ödendiği işlem” olarak tanımlanmaktadır. (a.g.e.: 34). Karşılıklı akreditifi (Back To Back L/C, Baby Documentary Credit – BBDC, Counter Credit), literatürde bazen Sırt Sırta Akreditif olarak da adlandırılmaktadır.

Bu ödeme sisteminde aracı firma, satış yapacağı firma tarafından lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı firma lehine bir akreditif açmaktadır. Dolayısı ile karşılıklı akreditifte, ihracat ve ithalat akreditifi olmak üzere iki akreditif söz konusudur. Prime veya Master DC olarak da adlandırılan ilk akreditif, ithalatçı tarafından aracı konumundaki ihracatçı lehine açılan bir ihracat akreditiftir. İthalat akreditifi veya Slave L/C olarak da adlandırılan ikinci akreditif ise, aracı ihracatçı tarafından malın esas tedarikçisi lehine açılan akreditiftir.

### 2.1. Karşılıklı Akreditifin Özellikleri

Karşılıklı akreditifin temel özellikleri aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

**(1).** Bu tür akreditifler reeksport veya transit ticaret yoluyla yapılan ihracatta ve mahsup yoluyla yapılan transit ticarete kullanılmaktadır (<http://www.igeme.org.tr/tur/pratik/Akrdtf>). Bu akreditifte bir aracı ihracatçı, başka bir ülkedeki imalatçı ile anlaşıp sevkiyatı organize ederek komisyon kazancı elde sağlamaktadır. Aracı ihracatçının söz konusu malı başka bir imalatçıya ürettirmesinin sebepleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Aracı ihracatçının ihracatı gerçekleştirmek istemesine rağmen, ihracatın finansmanı için gerekli olan banka kredisi için teminat bulamaması,
- Aracının üretici olmakla birlikte malları daha düşük maliyetle üçüncü bir kişi olan imalatçıdan sağlayabilmesi imkanı,
- Aracının üretici olmakla birlikte kapasite açısından malların temininde güçlük çekmesi,
- Aracı ihracatçının yurtdışında üretim tesisi bulunması.

- Aracı ihracatçının, akreditif konusu malların asıl üreticisi olmaması,
- Malların temin edileceği ülkeye, ithalatçı ülkenin daha düşük gümrük vergisi imtiyazı tanınması.

(2). Aracı ihracatçı, açtırdığı ithalat akreditifinde, komisyon kazancını almak ve sevkiyatı zamanında gerçekleştirmek amacıyla ihracat akreditifinde yer alan aşağıdaki unsurları değiştirir.

- Akreditifin tutarı
- Akreditifte belirtilen birim fiyat
- Vade tarihi
- Vesaik İbraz Tarihi
- Sevkiyat Süresi
- Sigorta Oranı

(3). Karşılıklı akreditifin işlerlik kazanabilmesi için esas olan hem ithalat hem de ihracat akreditifinin aynı bankada yapılmasıdır. İmalatçı malı yükleyip evrakı bankaya verdikten sonra, ihracat akreditifinin bedelinin ihracatçıya düşen kar kısmı ayrılır ve kalanı imalatçıya ödenir (BAĞRIAÇIK, 1998: 116). Bununla birlikte, teminat kabul edilen ihracat akreditifine konu olan dış ticaret işlemi gerçekleşmemiş olsa bile; aracı banka malın esas tedarikçisinin bankasına ödemeyi yapmak durumunda kalacaktır. Bu sebeple aracılık eden banka ihracat akreditifinin yanında, aracı ihracatçıdan başka ek teminatlarda isteyebilmektedir. İki akreditifin şartları ne kadar birbirine yakın ise, bankaların ihracat akreditifini teminat olarak kabul etme ve karşılıklı akreditif açma isteği o kadar fazla olmaktadır. Teminatlara rağmen bazı işlemlerde, işleme aracılık eden banka, karşılıklı akreditif açmayı reddedebilmektedir. Bu durumda aracı ihracatçı başka bir bankadan karşılıklı akreditife aracılık etmesini isteyebilir.

(4). Bu yöntemde, ilk akreditifin teyitli olması tercih edilmektedir (KEMER, 2003: 233). Böylelikle ilk akreditif şartlarında aracının bankasının onayı olmadan bir değişiklik olmayacaktır (ÖZEL,1991:56-57).

(5). Karşılıklı akreditiflerde genellikle asıl satıcı ile asıl ithalatçının birbirini tanımaması ve hatta işlemin bu yolla gerçekleştirildiğini gizlemek amacıyla; ilk ihracat akreditifi ile ithalat akreditifinin bağlantılı olduğu, işlem sırasında belirtilmemektedir (AKKAŞ, 55). Bununla birlikte aracı ihracatçılar, esas imalatçının bir şekilde kendisini aşp, ithalatçıya ulaşmasını engellemek amacıyla “Aradan Çıkarmama ve İfşa Etmeme Anlaşması” (Non-Circumvention Non-Disclosure Agreement - NCDD) olarak adlandırılan anlaşmalar yapmaktadır. NCDD anlaşmaları, taraflardan hiç birinin, bir diğerini aradan çıkarmaması ve anlaşmada kapsanan işlemin içeriğini açıklamaması esasına dayalı, iki veya daha fazla taraf arasındaki anlaşmalardır. Bu anlaşmalar, normal olarak anlaşmanın yürürlükte kalacağı belli bir dönemi kapsamakta ve bir tarafın açıklama yapabilmesi için diğer tarafın yazılı izni gerekmektedir. NCDD anlaşmaları, mahkemelerde dayanak olarak da kullanılabilir (www.fraudaid.com/Dictionary-of-Financial-Scam-Terms/non-circumvention ve www.isbc.com/business/intl-pay.cfm).

(6). MTO Bankacılık komisyonunun yorumuna göre, Karşılıklı akreditifler UCP tarafından kapsamamaktadır (http:// www.icwbo.org., Commission on Banking Technique and Practice, 30 October 2002). Dolayısı ile bu akreditif türü UCP 500 kurallarına tabi değildir.

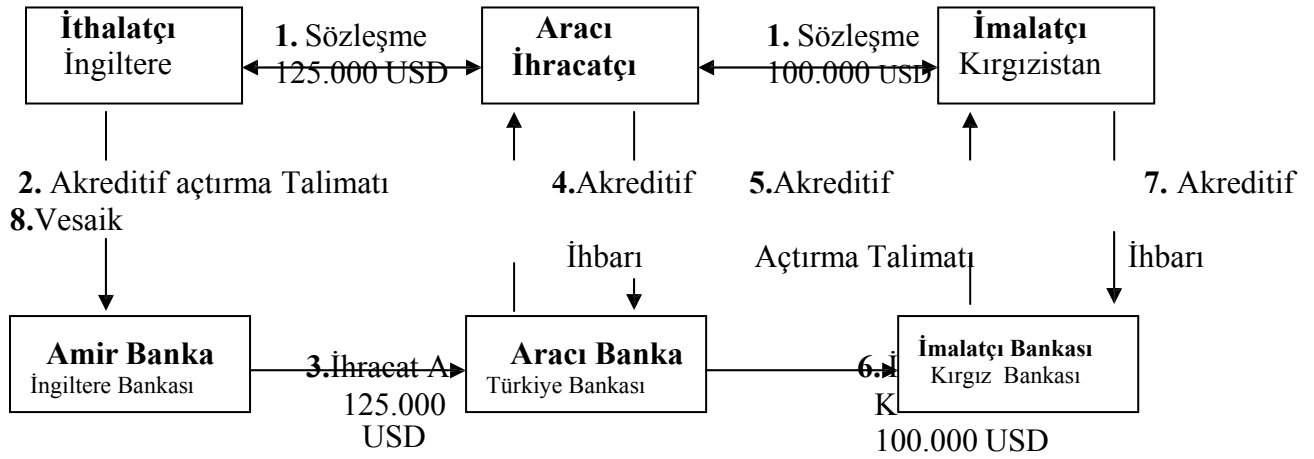


(7). Karşılıklı akreditiflerde, esas üreticiden malı alırken vadeli akreditif, satarken peşin akreditif ile çalışıldığında aracı - ihracatçı kendine geniş bir finansman imkanı elde etmektedir.

## 2.2. Karşılıklı Akreditifin İşleyişi

Karşılıklı akreditifin işleyişini açıklayabilmek için aşağıdaki örnek verilmiştir. Örnekte, İngiltere’de yerleşik bir ithalatçının, Türkiye’de yerleşik bir aracı ihracatçı ile gerçekleştirdiği ve malın karşılıklı akreditif kullanılarak Kırgızistanlı bir tedarikçiden temin edildiği bir ticarete iş akış şemaları gösterilmiş ve akabinde adımları açıklanmıştır.

### Şekil 1.a. Karşılıklı Akreditifin İş Akış Şeması



# AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi  
ISSN:1694 – 528X Sayı: 6 Mayıs – 2005

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

(1) İlk aşamada ithalatçı ile ihracatçı bir sözleşme yaparlar. Ancak malın asıl imalatçısı Kırgızistan'da olduğu için ayrıca imalatçı ile de bir sözleşmenin daha önceden yapılmış olması gereklidir. Böylece aracı ihracatçı, ithalatçı ile ihracatçı konumunda sözleşme yaparken, malın asıl üreticisi ile de ithalatçı durumunda anlaşma yapmaktadır. Sözleşme miktarları ise, aracı ihracatçının komisyonunu oluşturacak miktarı kadar farklılık arz edecektir. Örnekte aracı ihracatçı İngiltere'deki ithalatçı ile 125.000 Amerikan Doları üzerinden anlaşma yaparken, Kırgızistan'daki esas imalatçı ile 100.000 Amerikan Doları üzerinden sözleşme yapmaktadır.

(2) Malın asıl ithalatçısı konumundaki İngiltere'de yerleşik firma akreditif açtırmak üzere kendi bankasına başvurur ve akreditifte yer almasını istediği bilgilerin yer aldığı Akreditif Açtırma Talimatı verir. Bu talimat ithalatçı ve ihracatçının adı 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 ve özel şartları içerir. Akreditif bu talimata dayanarak amir banka tarafından açılır<sup>5</sup>. Bu aşamada ithalatçı, bankası ile olan ilişkisine göre ya yapacağı ithalatın parasını peşin yatırır ya da bankadaki kredisinden faydalanabilir. Dolayısı ile banka, ithalatçı lehine “gayri nakdi kredi hesabı” açar.

(3) İthalatçının bankası olan Amir banka da 125.000 Amerikan Dolarlık akreditifi, Türkiye'deki muhabir bankasına, ihracatçıya ihbar edilmesi şartıyla bildirir.

(4) Türkiye'deki muhabir banka, ihracat akreditifini aracı ihracatçıya ihbar eder.

(5) Lehine akreditif açılan aracı ihracatçı, bu akreditife dayanarak (akreditifi teminat göstermek sureti ile) Kırgızistan'da yerleşik esas imalatçı lehine bir ithalat akreditifi açılmasını talep eder. Bu talebi, kendisine ihracat akreditifini ihbar eden aracı bankaya yapar. Eğer aracı banka karşılıklı akreditif açmayı kabul ederse, bu durumda banka ihracat ve ithalat bedelini içerecek şekilde bir depo hesabı açar.

Eğer banka bu talebi yerine getirmek istemezse; ihracat akreditifinin lehdarı, talep ettiği ithalat akreditifini başka bir banka aracılığı ile açabilir. Böyle bir durumda, ithalat akreditifi “Counter Credit (Kontr Akreditif)” olarak adlandırılmaktadır<sup>6</sup>. Böylece Counter Credit'te devreye 4 banka girmiş olur. Bu durumda, yeni banka, aracı ihracatçıdan, ihracatın gerçekleştirilmeme riskine karşı ek teminat da isteyebilir.

(6) Aracı banka, malların asıl üreticisi durumundaki Kırgızistan firması lehine, bir ithalat akreditifi açarak, firmaya iletmek üzere muhabiri Kırgızistan Bankasına gönderir. Böylece, birinci muhabir banka, ikinci amir banka haline gelir. Söz konusu akreditifin tutarı 100.000 USD olacaktır. İhracat akreditif ile ithalat akreditifi arasındaki fark, aracı ihracatçının komisyonunu oluşturacaktır.

(7) Akreditif, Kırgızistan Bankası tarafından imalatçı firmaya ihbar edilir.

<sup>5</sup> Akreditif açılması, terimi düzenlenmesi ile eş anlamlıdır. İngilizce'de akreditifin açılması veya düzenlenmesi terimi karşılığında, “Opening veya Issuance” terimleri kullanılmaktadır

<sup>6</sup> Eğer lehine akreditif açılmış ihracatçı, karşılıklı akreditif açtıramıyorsa, imalatçıya akreditiften doğan haklarını devir ve temlik etmektedir. Doğal olarak bu durumda karşılıklı akreditif işlemi devam etmeyecektir.

# AKADEMİK BAKIŞ

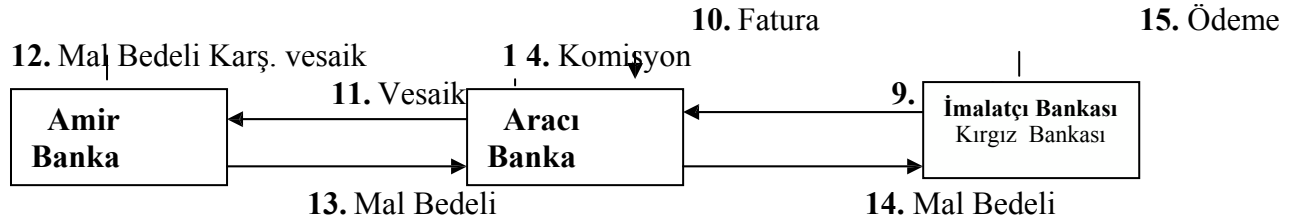
Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi  
ISSN:1694 – 528X Sayı: 6 Mayıs – 2005

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

(8) İhbarı alan Kırgız imalatçı, malı üretilip ihracata hazır hale getirir ve sevkiyatını gerçekleştirir. 100.000 Amerikan Dolarlık fatura ile birlikte sevki vesaikini kendi bankasına (Kırgız Bankası) teslim eder.

## Şekil 1.b. Karşılıklı Akreditifin İş Akış Şeması (Devam)





(9) Vesaik, imalatçının bankası tarafından ikinci amir bankaya (Aracı banka) gönderilir.

(10) Sevk vesaikini alan aracı banka, aracı ihracatçıdan 125.000 Dolarlık kendi faturasını talep eder. Asıl ihracatçı kendi faturasını bankaya verir.

(11) Aracı banka, imalatçının faturasını ayırarak, imalatçının sevk vesaiki ile asıl satıcının faturasını ithalatçının bankasına gönderir.

(12) İthalatçının bankası, 125.000 Dolarlık bedeli ithalatçıdan tahsil eder ve sevk vesaikini ithalatçıya verir.

(13). İthalatçının bankası mal bedelini aracı bankaya transfer eder.

(14) Bedelin gönderildiği aracı banka, 100.000 Dolarlık kısmını imalatçının bankasına gönderir. Aynı zamanda, komisyon ve diğer hizmet bedellerini düşükten sonra 25.000 Dolarlık kısmı aracı ihracatçıya öder.

(15) Kırgız bankası, kendi komisyon ve diğer hizmet bedellerini düşükten sonra, imalatçıya ödeme yapar.

## Sonuç

Karşılıklı akreditif, dış ticarete hem bir ödeme yöntemi hem de bir finansman yöntemi olarak kullanılmaktadır. Türkiye serbest piyasa ekonomisi ve dışa açılma avantajını kullanarak zengin üretim faktörlerine sahip olan Türki Cumhuriyetler'deki imalatçı firmalar ile söz konusu yöntemi kullanarak hem dış ticaretini arttırabilecek hem de bu cumhuriyetlerin kendisi üzerinden gelişmiş ülke piyasalarına nüfuz etmesine imkan tanıyabilecektir. Ancak oldukça karmaşık olan bu işlemin gerçekleştirilebilmesi için, imalatçının bulunduğu ülkedeki bankaların bu konuda uzmanlaşması ve mevzuatlarının elverişli olması gerektiği de unutulmamalıdır

## Referanslar

1. AKKAŞ, Şeref, M., Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Dışbank Eğitim Yayınları
2. BAĞRIAÇIK, Atilla, (1998), İhracat ve İthalatta Akreditif İşlemleri, İstanbul: Bilim Teknik Yayımevi
3. Devlet İstatistik Enstitüsü
4. EKİCİ, Akın (1995), Akreditifin Hukuki Niteliği ve Tarafların Yükümlülükleri, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
5. ERDOĞAN, İhsan (2000), Akreditif Sözleşmeleri, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım Ltd.

# AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi  
ISSN:1694 – 528X Sayı: 6 Mayıs – 2005

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN

- Şti.
6. KAYA, Arslan, (1995), Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
  7. KEMER, Barbaros, O., (2003), Pratik Dış Ticaret Teknikleri, Teori ve Uygulama, İstanbul: Alfa Basım Yayın Ltd Şti.
  8. ÖZEL, Sibel, (1991), Yargıtay Kararları Eşliğinde Akreditif ve Hukuki Niteliği, İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
  9. REİSOĞLU, Seza (1995), Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamalarında Akreditif, Ankara
  10. <http://www.igeme.org.tr>
  11. <http://www.icwbo.org>
  12. <http://www.mfa.gov.tr>
  13. [www.fraudaid.com](http://www.fraudaid.com)
  14. [www.isbc.com](http://www.isbc.com)

# AKADEMİK BAKIŞ

Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi  
ISSN:1694 – 528X Sayı: 6 Mayıs – 2005

İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü Celalabat – KIRGIZİSTAN