

## TİCARİ AKREDİTİFLERİN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI

Akreditif, bankanın ödeme taahhüdü olan bir ödeme yöntemidir. Tarafların birbirlerini tanımadıkları veya birbirlerinin bulunduğu coğrafyanın riskini almak istemedikleri yerde kullanılması gereken bir ödeme yöntemidir. Ticaretin çok temel iki unsuru mal teslimi ve ödemedir. Ödemeler tarihin il çağlarından beri peşin, veresiye, tahsilat veya kredili olmuştur. Burada ödeme yöntemlerinin tercihi ve kullanılması tarafların birbirlerini tanımasına, itibar ve mali durumun yapısı ile ekonomik, siyasal ve konjonktürel durum ile coğrafi yerlere göre değişir. Peşin ve Veresiye (Mal mukabili, Açık hesap) daha çok taraflardan birinin elinin güçlü olduğu, tekel durumunun olduğu veya tarafların birbirlerini çok iyi tanıdığı durumlarda tercih edilirken, Tahsil (kapıda veya bir yerde ödeme) birbirlerini genelde tanımayan ancak mal veya malı temsil eden belgelerin direkt olarak veya üçüncü bir taraf aracılığıyla (tahsildar, kargo, tahsil bankası, ptt gibi.) ödeme durumlarında tercih edilir. Bunların her birinin bir taraf için fazla riski vardır. Örneğin; peşin ödeme yönteminin riski alıcı taraf için yüksek olurken, mal mukabili ödeme yönteminin riski satıcı için yüksektir, diğer taraftan tahsilat yönteminin her iki taraf için riskleri vardır. çoğu zaman bunlar teminat mektubu, garanti, standby, aval, taahhütname, sigorta gibi ek güvencelerle dengelenmeye çalışılır. Bir başka ödeme yöntemi vardır ki bu dengeyi kendiliğinden sağlar; Akreditif.

Akreditif tarihin çok eski dönemlerinde başka isim ve yöntemlerle kullanıldığı halde bugün tanıdığımız haliyle ortaçağdan hemen sonra kullanılmıştır. Önceleri sadece para taşıma zahmetinden kurtarmak için seyahat çeki (Travelers Letter of credit) şeklinde kullanılan akreditif daha sonraları ticaretin önemli bir ödeme yöntemi olmuştur. Bunu Ticari Akreditif (Commercial Letter of Credit) olarak adlandırıyoruz. İlk paragrafta bahsini ettiğimiz "Kredili ödeme" yani üçüncü bir tarafın ödeme işlemine bir güven unsuru olarak dahil olmasıyla gerçekleşen bir yapı olarak karşımıza çıkmaktadır.

Akreditif doğru ve başarılı kullanıldığından çok güçlü bir ödeme yöntemidir, öyle ki hiç tanımadığınız bir kişi ve bölgeye gönderdiğiniz malın bedelini hemen yanı başınızda ki iyi bir bankadan alabilmeniz mümkündür. Akreditif şartına uygun olarak malı yükledikten ve uygun belgeleri bankaya ibraz ettikten sonra riskiniz yoktur. Satıcı açısından durum böyleyken alıcı açısından da avantajlı tarafları vardır. Alıcı, olayı başlatan taraf olarak akreditif şartlarını kendisi oluşturur, bankası alıcının istediği şartları akreditife yazar ve takipçisi olur. İşlemden bir görevli (teyit bankası) varsa bu durumda ibraz edilen belgeler iki bankanın kontrolünden geçer. Böylece alıcı kendisine gelen mal ve belgelerden emin olur. Sonuçta akreditif alıcı ve satıcı için dengeli bir ödeme yöntemidir.

Genelde bakacak olursak akreditif ödeme yöntemlerinin avantaj ve dezavantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir.

### *Akreditifin Avantajları (Genel olarak)*

Satıcı, dünyanın her yerine riski azaltarak ticaret yapabilir

Satıcı, alıcının malı kabul etmeme riskini ortadan kaldırır

Satıcı, alıcının belgeleri teslim almama riskini ortadan kaldırır

Satıcı, alıcının iyi niyetli olmama riskini ortadan kaldırır

Satıcı, alıcı ve bankası tarafından dolandırılma (fraud) riskini azaltır

Satıcı, üçüncü tarafların dolandırma (fraud) riskini ortadan kaldırır (kurye, hırsızlık vs.)

Satıcı, malı getirme riskini ortadan kaldırır

Satıcı, malın millileşme riskini ortadan kaldırır

Satıcı, yükleme sonrası pazarlık ve fiyat indirme tartışma riskini ortadan kaldırır

Satıcı, belgelerin yolda kaybolma riskini ortadan kaldırır

Satıcı, mal bedelinin ödenmeme riskini ortadan kaldırır

Satıcı, ülke riskini ortadan kaldırabilir

Satıcı, alıcının bankası riskini ortadan kaldırabilir

Satıcı, finansman imkanları elde eder (iskonto, iştirah)

Satıcı, kredi alabilir (temlik, teminat)

Satıcı, aracılık yaparak para kazanabilir (devredilebilir akreditif ile)

Satıcı, başka yerden mal alabilir (temlik, teminat)

Satıcı, yapılandırılmış işlemler yapabilir

Satıcı, kompleks projelere girebilir

Alıcı, uygun olmayan belge (rezerv) sunma riskini ortadan kaldırır

Alıcı, belgelerin iki bankaca kontrol edildiğinden emin olur (görevli banka varsa)

Alıcı, ithali engelleyen eksik, yanlış veya yetersiz belge riskini ortadan kaldırır

Alıcı, kendisini koruyan şartları akreditifine koyabilir

Alıcı, satıcının kötü niyetli girişimlerine engel olabilir

Alıcı, malın ve belgelerin sözleşmeye uygun olacağından emin olur

Alıcı, malın usulüne uygun olarak tam yüklendiğinden emin olur

Alıcı, belgelerin yoldayken kaybolmasına önlem alabilir

Alıcı, finansman imkanları elde edebilir (postfinansman)

*Akreditifin dezavantajları (Genel olarak)*

Satıcının akreditif tekniğini bilmesi ve yerinde doğru uygulaması gerekir

Satıcının ICC'nin akreditiflere ilişkin kurallarını, resmi görüşlerini, bilirkşi kararlarını (docdex) bilmesi gerekir

Satıcının kendisini sürekli güncel tutması gerekir

Satıcının çok dikkatli davranması gerekir, en ufak bir ihmal akreditif taahhüdünü ortadan kaldırır

Satıcının rezerve girmemesi gerekir, yani akreditif altında uygun ibrazda bulunması gerekir [uygun ibraz; akreditif şartları ve tabi olduğu kurallara uygun belge sunulmasıdır]

Satıcının akreditifi ve satır aralarını çok iyi okuması gerekir, aleyhine çalışan şartlar olabilir

Satıcın sabırla her bir şartı incelemesi ve anlaması gerekir, kompleks akreditifte gözden kaçabilir

Akreditif sahte olabilir

Akreditif işler (operatif) olmayabilir

Akreditif sadece taslak (draft) olabilir, henüz açılmamış olabilir

Satıcı süreleri ve vadeleri geçirmiş olabilir

Satıcı için amir banka zayıf, bilinmiyor ve itibarlı olmayabilir

Satıcının teyit aldığı banka yeterli, güçlü, basiretli ve itibarlı olmayabilir

Satıcı, rezerv olması halleri için varış yeri mevzuatını incelememiş olabilir

Satıcı, ICC-BAFT-Wolfsberg Group'un Ticaretin Finansmanı Prensipleri konusunda bilgisi olmayabilir

Satıcı, müşteri ve bankası için Müşteri Durum Tespiti (MDT) Yapmamış olabilir

Satıcı, rezerv durumları için önlem almamış B planı yapmamış olabilir

Alıcı akreditif tekniğini bilmiyor olabilir

Alıcı akreditif ICC'nin akreditif kurallarını hiç duymamış ve kullanmamış olabilir

Alıcı ICC'nin akreditif kurallarını doğru yorumlamayı yapamıyor olabilir

Alıcı akreditiflere ilişkin verilen resmi ICC Görüşlerini, bilirkişi ve Yargıtay kararlarını bilmiyor olabilir

Alıcının bankası basiretli olmayabilir

Alıcı yanlış ve eksik teklif formu vermiş olabilir

Alıcı teklif formuna ihtiyacı olan bütün belge ve ilave şartları yazmamış olabilir

Alıcı, eksik yükleme ve kalitesiz mal konusunda endişesi olduğu halde bunu kanıtlayan belge istememiş olabilir

Alıcı, Fatura, taşıma ve sigorta belgelerini detaylı bilgi ile istememiş olabilir

Alıcı, Diğer belgelerin içerik ve düzenleyici bilgilerini detaylı istememiş olabilir

Alıcı, kendisine teslim edilen belgeleri inceleme yeterliliğinde olmayabilir

Akreditifteki bankalar (amir banka ve görevli banka) riskli yanlış uygulama yapabilir

Alıcı, belgelerin yolda kaybolmasına karşı önlem almamış olabilir

Alıcı, yaptırım, ambargo ve müeyyideler konusunda önlem almamış olabilir

Alıcı, ICC-BAFT-Wolfsberg Group'un Ticaretin Finansmanı Prensipleri konusunda bilgisi olmayabilir

Alıcı, müşteri ve bankası için Müşteri Durum Tespiti (MDT) Yapmamış olabilir

Not : Teminat Akreditifleri (Standby Letter of Credit) bir başka yazımızın konusu olacaktır, bu nedenle burada bahsedilmemiştir.

Nisan 2020

Abdurrahman Özalp

ICC Türkiye Bankacılık komisyon başkanı

[www.abdurrahmanozalp.com](http://www.abdurrahmanozalp.com)