

ihracat bedellerinin yurda getirilmesi: Hukuki Bir Değerlendirme

(DETAYLI)

Bu yıl dış ticaret erbabları için süprizlerle dolu yeni düzenlemelerle karşılaştık. Dövizle Sözleşme Yapma Yasağı, Ambargo ve Devlet Müdahaleleri, Kur Dalgalanmaları derken geçmişte bıraktığımızı inandığımız, bir çok kişinin unuttuğu, çok fazla kişinin de bilmediği yeni bir düzenleme ile karşı karşıya kaldık. Bu düzenleme, Türk Parasının Kıymetini koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ilişkin 2018-32/48 sayılı “İhracat Bedelleri Hakkında Tebliğ” kapsamında **“ihracat bedellerinin yurda getirilmesi”** konusudur. Kamuoyunda büyük tartışmalara yol açan, ticaret dünyasında güçlü itirazlara sebep olan bu yasal düzenlemenin nasıl uygulanacağı konusu Eylül ayından beri merak konusuydu. Sonunda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası 06.11.2018 tarihinde yayınladığı 2018/159 sayılı “İhracat Genelgesi” ile ihracat bedellerinin hangi sürede ,nasıl yurda getirileceğine, tahsil şekilleri, özellikli olan ihracatlar, indirim, mahsup ve mücbir sebep gibi konularına ilişkin 25 başlık altında çok önemli usul ve kuralları belirledi.

Bu yazıdaki asıl amacım Genegeyi size uzun uzun anlatmak değil. Zaten Genelgeyi ve Genelge üzerindeki yorumların yazıları internet üzerinden kolayca bulmanız mümkün. Benim bu yazıda asıl vurgulamak istediğim genelgeyi uluslararası ticaret hukuku kuralları çerçevesinde çok boyutlu olarak ele alıp gelecekteki faaliyetleriniz ile ilgili olarak önemli bir içgörü oluşturmanızı sağlamak.

Öncelikle şunu açıkça ifade etmeliyim, Tebliğ ve Genelge ile eski güzel günlerimiz geride kalmıştır. Dış ticaret erbabına **“Sen yeter ki ihracat yap da bedelini ne yaparsan yap”** anlayışı terk edilmiş, belirli kural ve usuller çerçevesinde ihracat işleminin bedelinin tahsilli ve yurda getirilmesi yasal bir zorunluluk haline getirilmiştir. Bu zorunluluklara uymamanın, yüksek idari para cezaları ve ihracat kaynaklı KDV iadelerinin alınamaması gibi, işletmeyi finansal olarak büyük sıkıntılara sokabilecek yaptırım riski vardır.

İkinci olarak, yukarıdaki yükümlülük temel kural olarak karşımıza çıkmasına rağmen uluslararası ticaret hukukunun kurallarına uyulduğunda bu temel kuralın yorumlanmasında işletmeniz ve ticari faaliyetiniz lehine bazı durumları iddia etmeniz ve yaptırımlara maruz kalmadan hem kurallara uyararak hem de uluslararası ticaretin gerektirdiği esnekliğe sahip olarak faaliyette bulunabilirsiniz. Nasıl mı ? Düzenlemelerde tespit ettiğim 3 husus var. Bu noktaları, sizinle paylaşmadan önce bu yargıya nasıl vardığımı izah etmek istiyorum. Elimizde 2 adet hukuki düzenleyici işlem var. Bunlardan bir tanesi 2018-32/48 sayılı Tebliğ ve 2018/159 sayılı Genelge. Tebliğ, ihracatçı ile ithalatçı arasındaki satış sözleşmelerine hiç atıf yapmamışken, Genelge’de ihracatçı ile ithalatçı arasındaki sözleşmelere çok önemli noktalarda atıf ve değerlendirmeler yapmıştır. Bu demek oluyor ki idare içinden birileri bu genelgeyi hazırlarken kamu tarafından dayatmacı bir tutum yerine uluslararası ticaret hukukunun en önemli ilkerinden biri olan “irade muhtariyeti”ni kabul etmiştir. Diğer bir ifade ile ihracatçı ile ithalatçı taraf arasındaki anlaşmaya belli bir üstünlük ve öncelik verileceği yönünde bilinçli bir istek olduğu anlaşılmaktadır.

Bu durumu somutlaştıracak 3 hususu aşağıda paylaşıyorum:

1. 2018/159 sayılı İhracat Genelgesinin “İhracat Bedellerinin Yurda Getirilmesi” başlıklı 4. Maddenin 5. Bendi:

*İhracat İşlemlerine ait sözleşmelerde bedellerin tahsili için fiili ihrac tarihinden itibaren 180 günden fazla vade öngörülmesi durumunda, bedellerin yurda getirilme süresi vade bitiminden itibaren 90 günü geçemez. Öngörülen vadenin tespiti için ihracatçının yazılı beyanıyla **birlikte vade içeren sözleşmenin** ya da vadeyi tevsik niteliğini haiz proforma fatura veya poliçenin aracı bankaya ibrazı zorunludur.*

2. 2018/159 sayılı İhracat Genelgesinin “İhracat Bedelinin Tahsili” Başlıklı 8. Maddesinin 3. Bendi:

*“İhracat bedellerinin tahsili **satış sözleşmesinde belirlenen kurallar** ve uluslararası ticari uygulamalar çerçevesinde firmaların yazılı beyanına istinaden “Akreditifli Ödeme”, “Vesaik Mukabili Ödeme”, “Mal Mal Makabili Ödeme”, “Kabul Kredili Akreditifli Ödeme”, “Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme”, “Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme”, BPO (Banka Ödeme Yükümlülüğü)” ve “ Peşin Ödeme” şekillerine göre gerçekleştirilir.*

Değerli okuyucularım dikkatinizi çekerim Genelge taraflar arasında **satış sözleşmesine** (bunu acente, distribitörlük, tedarik sözleşmesi olarak da görebiliriz) temel alan ifadeler kullanmıştır. Ülkemizin değerli dış ticaret erbablarının genelde sözleşme yapmama eğilimi vardır. Ancak uluslararası satım sözleşmelerinin en önemli özelliklerinden bir mal karşılığı olarak anlaşılan bedelin hangi şartlar altında ödeneceğine ilişkin olarak özel düzenlemelerin yapılabileceğidir. Yapacağımız anlaşmaların döviz bedelini yurda getirme zorunluğu ithalatçının dikkatini özel olarak çekip bu duruma ilişkin olarak bize esnelik yaratacak veya yeniden ayarlamaya tabi tutacak maddeler konularak özellikle vade konusunda bankalara ve daha sonra vergi dairelerine sunulabilecek, hukuken geçerli, ayakları yere basan dökümanlar ile fiyat belirleme, gecikme, erteleme, yeniden değerlendirme, iade, indirim, ödeme gibi konularda hem şirketinin haklarını korunabilir hem de aynı zamanda Kambiyo Mevzuatının zorunlu kıldığı uygulamaları yerine getirmiş olursunuz.

Şimdi bazı okuyucuların bana **“biz bu işleri hepsini zaten proforma fatura ile hallederiz”** dediğini duyar gibim. Artık o işin öyle kolay olmayacağı kannatindeyim. Öncelikle, proforma fatura gibi hukuken ne olduğu belirsiz bir belgenin bankaya hele hele vergi dairelerine sunulması kanaatimce artık pek kabul görmeyecektir. Çünkü özellikle geçen yıl yaşadığımız bazı yabancı orjinli dava süreçleri göstermiştir ki proforma fatura, yolsuzluk ve usulsüzlüklerin yapılmasında da kullanılabilen, kimin hangi şartlarda düzenlediğinin tespiti belli olmayan sıkıntılı bir dökümandır. Bu demek değildir ki “proforma fatura kullanırsanız işiniz yürümez.” Tabiki kullanabilirsiniz, ama uzun sorgulamalara, yeni bilgi ve belge taleplerine, uzun tercüme işlemlerine, e-posta çıktıları veya sağdan soldan toplanan beyanları/belgeleri (tabi bu da ithalatçı ile aranız iyi ise) kullanarak meram anlatma seanslarına, yani kısaca vakit ve para kaybına hazırlıklı olmalısınız. İkinci olarak, proforma fatura ile ilgili olarak ülkemizde ciddi bir yanlış anlaşılma var. Proforma faturayı Türk Ticaret kanunu ve Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre düzenlenen fatura gibi düşünüp **Alıcı, satıcı, mal, bedel, tarihe ek olarak Incoterms teslim yöntemi yazılıp** proforma fatura diye işlemlerde kullanılmaktadır. Halbuki bizim seminerlerimize katılan okuyucularımızın hatırlayacağı üzere uluslararası ticaret hukuku

uygulamalarında kabul edilebilir bir proforma fatura için 17noktayı içerdiğini anlatıyoruz . Diğer bir ifade ile, neredeyse bir uluslararası satım sözleşmesi taşıması gereken bütün konuları kapsayan ciddi dökümanlar olarak tanzim edilmelidirler. Bu sebeple bundan sonra döviz bedellerini yurda getirilmesi işlemlerini proforma fatura ile yaparsanız çok daha dikkatli olmanızı tavsiye ederim.

Konu: 3

İlk okuduğumda inanmadım. Hayreter içinde kaldım, hemen Vergi Usul Kanunu ve Gümrük Kanunu gibi Dış ticareti düzenleyen benzer hukuki dökümanları özellikle tekrar inceledim ama örneğini bulamadım. Konumuz “ihracat bedellerinin yurda getirilmesinde mücbir sebep halleri” sebebi ile ihracat bedellerini yurda getirilmesinde ek süre talep etme ve terkinin sağlama. Bu konuyu tam olarak incelememiz için Hem 2018-32/48 sayılı İhracat Bedelleri Hakkında Tebliğ hem de 2018/159 sayılı İhracat Genelgeyi beraber değerlendirmiz lazım. Aşağıda hem birleştirerek hem özetleyerek tespit ediyorum. Özellikle son maddeye dikkatinizi çekiyorum;

A) Yetkili merciden alınacak belge ile kanıtlamak şartı ile ithalatçı veya ihracatçı firmanın infisahı, iflası, konkortato ilan etmesi ve faaliyetlerinin daimi olarak tatil etmesi, firma hakkında iflasın ertelenmesi kararı verilmesi, şahıs firmasının sahibinin ölümünü.

B) İthalatçının bulunduğu memneketin resmi makamlarından veya mahalli odalarda tastik edilmiş olmak kaydıyla alıcı veya ithalatçı firmadan alınacak beyan ile Grev, lokavt ve avarya hali.

C) Türk resmi makamlarından, ithalatçının bulunduğu memneketin resmi makamlardan veya muhabir bankalardan alınacak beyanlar ile ihracatçı ve ithalatçı memneket resmi makamlarının karar ve işlemleri ya da muhabir bankaların muameleleri dolayısıyla hesapların kapatılmasının imkansız hale gelmesinin kanıtlanması

Ç) İthalatçının bulunduğu memleketin resmi makamlarından temin edilmek şartı ile tabii afet, harp ve abluka halinin kanıtlanması

D) Sigorta şirketi, uluslararası gözetim veya ilgili ülke resmi makamlarından alınmış belge ile kanıtlanması şartı ile malların kaybı, hasara uğraması veya imha edilmesi

E) Yetkili mercilerden alınacak belge ile kanıtlanması şartı ile ihtilaf nedeniyle dava açılması veya tahkime başvurulması

200.000 ABD doları ve eşitini aşmamak üzere yukarıdaki haller göz önüne alınarak beyanname veya formalarda yer alan bedel %10'una kadar açık hesaplar ilgili Vergi Dairesi Başkanlığı ve Vergi Dairesi Müdürlüğüne ek süre verilebilir sonrasında terkin edilmek suretiyle kapatılabilir

Herbir gümrük beyannamesi itibarıyla 200.000 ABD doları veya eşitini aşan noksanlığı olan açık hesaplara ilişkin terkin talepleri yukarıda belirtilen mücbir sebepler ile haklı durumlar göz önünde bulundurulmak suretiyle ek süre verilebilir veya terkin Hazine ve Maliye Bakanlığı Tarafından incelemeye alınabilir.

Bakın değerli dış ticaret erbabı okuyucularım **“Yetkili mercilerden alınacak belge ile kanıtlanması şartı ile ihtilaf nedeniyle dava açılması veya tahkime başvurulması”** genelge bir mücbir sebep hali olarak düzenlemiştir. Diğer bir ifade ile siz değerli ihracatçılar ile ithalatçınız arasında bir hukuki uyuşmazlık çıkıp yargı ve tahkime başvurduğunuz tevsik eden belgeyi idare sunduğunuzda ihracat bedelini yurda getirmek yükümlüğünde esnemeler olacaktır.

Böyle bir hükümle idare bir nevi kendi kendini bağlıyor ve uluslararası ticaret hukuku kurallarına uyan ve hakkını aramak için aksiyon alan ihracatçının iradesini öncelik verip onun menfaatini koruyor. Böyle bir düzenleme hiçbir mevzuat hükmünde bulamadığımı hatırlatırım.

Bu olayı bana **“biz bu işleri hepsini zaten proforma fatura ile hallederiz”** diyen değerli ihracatçılarımız için biraz daha somutlaştırmak isterim. Proforma fatura üzerinden 100.000 ABD doları değerinde ürün ihrac ettiğiniz. Bu ürünün kalitesi konusunda alıcı arasınızda bir uyuşmazlık çıktı. Alıcı ürün bedelini ödemediğinden 180 gün içinde ihracat bedelini yurda getiremediğiniz. Şimdi;

- 1) Hukuken ne olduğu belirsiz proforma fatura ile yabancı ülkede dava sürecine girmek ister misiniz ?
- 2) Yabancı ülkede dava açtığınızı varsayalım yüksek masrafları karşılamaya hazır mısınız ?
- 2) Hukuken ne olduğunu belirsiz proforma faturayı idareye sunarak mal bedelini getiremediğinizi dert anlatmak ister misiniz ?
- 3) Zamanında getiremediğiniz ihracat bedeli için 25.000 TL idari para cezası ile 18.000 Dolar KDV iade alamayacaksınız. Belki ihracat bedelini de kaybedeceksiniz.

Şimdi size farklı bir tablo çizmek istiyorum:

İthalatçı, distribütör veya acentenizle sözleşmenizi imzaladınız. Bu sözleşmede;

- Türkiye'nin kambiyo rejiminden ve uygulaması hakkında uyarmalısınız.
- Bu regülasyona uymamanın sözleşmenin esaslı ihlali olduğunu düzenlersiniz.
- Fiyat belirleme, kur dalgalanmaları, gecikme, erteleme, yeniden değerlendirme, iade, indirim, ödeme, kalite ve sözleşmeye aykırılık hallerini açıkça düzenlersiniz.
- Bu konulara ilişkin götürü tamizatlar ve cezai şartları koyarsınız.
- İlişkiye, sektöre, mala, ülkeye özel mücbir sebep halleri düzenlersiniz.
- Bir tahkim prosedürü konusunda anlaşılırsınız.(Tahkim yerini Türkiye'de belirlersiniz)
- Bu sözleşmeyi yetkili kişilere imzattırırsınız.

İthalatçı, distribütör veya acentenizle aranızda bir uyuşmazlık çıktığında gönül rahatlığı ile tahkim sürecine başvurur, ilgili tahkim belgesini ve karşı tarafla yaptığınız sözleşmenizi idare ibraz edip, döviz bedelini neden getiremediğinize ilişkin açıklamayı hukuki dayanakları ve delilleri ile bilirlikte izah edip ek sürenizi alabilirsiniz. Böylece, ihracat bedelini getirmediğiniz sebebi ile tabi olacağınız yaptırımlardan uzak durabilirsiniz, belki de şartları olmuş ise gelecekte yükümlülüğünüzün terkinini de sağlayabilir veya düzgün ve ayakları yere basan sözleşmeniz ile hakem heyeti sizi haklı bulup bütün zararlarını ithalatçıdan tahsil ederken ihracat bedelini yurda getirebilirsiniz.

Sonuç olarak, yukarıdaki açıklamaların ışığında bundan sonra eski güzel günleri hasretle anarken uluslararası ticaret hukuku kurallarına ve uygulamalarına herşeyden çok ihtiyacınız olacak. Bu ihtiyacınızı karşılamak için gerekli bilgi ve dökümantasyon konusundaki eksikleri hızlı bir şekilde tamamlamanızı tavsiye ediyorum. Eminim ki ticaret ilgilenen herkes **“basiretli bir tacir gibi davranma”** kavramını duymuştur. Ticaret hukuku’na göre bu ilke tacirlere hukuken haklı veya borçlu çıkartacak hukuki durum yaratmaktadır. Yukarıda izah etmeye çalıştığım düzenlemeler, konular, örnekler ve sonuçlar sizin, bir dış ticaret erbabı olarak yaptığınız tercihlerin uluslararası ticaret hukuku açısından **“basiretli bir tacir gibi davranıp davranmadığınızı”** gösterecektir. **Diğer bir ifade ile sizi ya haklı ya borçlu çıkartacaktır.**