

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

3. BÖLÜM

•ÖDEME ŞEKİLLERİ

- ÖĞR. GÖR. ORHAN ŞENSES
- osenses@trabzon.edu.tr

Türk Kambiyo Rejiminde İhracat Bedelleri

Dış Ticaret ve Lojistik Ders Notu

Kambiyo Rejimi Nedir?

- - Döviz işlemlerini ve para hareketlerini düzenleyen kurallar bütünüdür.
- - Türkiye'de **MB** ve **Hazine** tarafından düzenlenir.
- - **Amaç:** Döviz giriş-çıkışını kontrol etmek.

İhracat Bedelleri

- - İhracatçının elde ettiği döviz geliridir.
- - Mal veya hizmet satışından doğar.
- - Ülkeye döviz girişini güvence altına alır.

Getirilme Zorunluluğu

- - Bedeller, fiili ihraç tarihinden itibaren 180 gün içinde yurda getirilmelidir.
- - Bankalar aracılığıyla yurda sokulur.
- - **İBKB**/DAB belgeleri ile kayıt altına alınır.
- **(İhracat Bedeli Kabul Belgesi)**
- ihracatçıların yurt dışına sattıkları ürün veya hizmetlerin bedelini yurda getirdiklerini ve İhracat Genelgesi'nde belirtilen oranda dövizin bankaya satıldığını teyit eden bir belgedir.

Döviz Satış Zorunluluğu (Güncel)

- - 10 Haziran 2024 itibarıyla:
- Bedellerin en az %30'u TCMB'ye satılmalıdır.
- - Geçici düzenlemelerle bu oran %35 olarak uygulanmaktadır.
- - Önceden %40 iken değişiklik yapılmıştır.

İstisnalar

- - Küçük tutarlı ihracatlar
- - Hizmet ihracatları (mühendislik, müşavirlik vb.)
- - Geçici ihracatlar (fuar malları vb.)

Özet

-  İhracat bedelleri 180 gün içinde yurda getirilir.
-  En az %30'u (geçici olarak %35) TCMB'ye satılır.
-  Amaç: Döviz girişini güvence altına almak ve ekonomiyi korumaktır.

- Türk Kambiyo Rejiminde, ihracat bedelleri, satış sözleşmesinde belirlenen kurallar ve uluslararası ticari uygulamalar çerçevesinde
- «1. **Peşin Ödeme**”
- “2. **Akreditifli Ödeme**”,
- “3. **Vesaik Mukabili Ödeme**”,
- “4. **Mal Mukabili Ödeme**”,

- “5.Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme”,
“6.Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme”
- “(7) . BPO:(BÖY): BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ:
BANK PAYMENT OBLIGATION:
- şekillerine göre tahsil edilebilir.

Önemli not:

- Ödeme yöntemlerinde:
- **PEŞİN** ödeme için ICC de kural yoktur. Gerek görülmemiştir.
- **MAL MUKABİLİ (AÇIK HESAP)**: için ICC de kural yoktur. Gerek görülmemiştir. %82 ye kadar çıkmıştır.
- **VESAİK MUKABİLİ TAHSİL**: kullanımı çok azdır. Sorunludur. Belge eksik veya kaybı fazla olur.
- **AKREDİTİF**: %14 lere kadar düşmüştür.
- **BPO:(BÖY): BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ**: bank payment obligation:

• 1. PEŞİN ÖDEME

1. PEŞİN ÖDEME:

- Peşin ödemedede;
- **taraflar aralarında anlaştıktan sonra,**
- ithalatçı tarafından hemen mal bedeli ödenmekte,
- **daha sonrada ,**
- ihracatçı malları ithalatçıya göndermektedir.
 - **ÖNCE ÖDEME SONRA MAL**

- 1.a. Nakit ödeme:
- İhracat bedelleri **nakit olarak** ithalatçı, ihracatçı veya onların kanuni temsilcileri tarafından yurda getirilebilmektedir. (elden)
- İhraç bedellerinin bu şekilde getirilmesi halinde, gümrükten yurda giriş yapılırken gümrük yetkililerine beyan edilmesi ve söz konusu **efektiflerin** ihracat bedeli olduğuna dair **Nakit Beyan Formu (NBF)** düzenlenmesi gerekir.

- 1.b: Havale ile ödeme:
- İthalatçı ihracatçıya ödemeyi bankalar yoluyla yapmaktadır.
- İthalatçı kendi bankasına mal bedelini yatırarak, ihracatçının bankasına transferi için talimat verir.
- Havale, peşin ödeme yöntemleri içinde en fazla tercih edilenidir.

1.c.Prefinansman

- İhracat gerçekleştirilmeden önce;
- **ihracatçı firmanın finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla,**
- yurt dışından veya yurt içinden sağlanan krediye prefinansman kredisi denir. 
- Yani mal veya hizmet ihraç edilmeden önce alınan finansmandır.
- Bu finansman genellikle ihracat bedeli ile geri ödenir.

- Eğer ihracat yapılmazsa, bu durumda ihracatçının bankası krediyi veren kuruma (genellikle yurtdışı bankaya veya TCMB'ye)
- ana parayı ve gecikme faiziyle birlikte
- geri öder.
- ♦ **Garanti ithalatçıya değil,**
- **krediyi sağlayan bankaya/dış finans kuruluşuna verilir.**

- “Prefinansmanda banka,
• kredinin geri ödeneceği konusunda garantör
konumundadır.

İhracat gerçekleşmezse, sağlanan kredi **ana para + faiz** olarak banka aracılığıyla geri ödenir.”

• 2. AKREDİTİFLİ ÖDEME

2.Akreditifli ödeme

- Uygun vesaik ibrazıyla ödeme taahhüdüdür.

2.Akreditifli ödeme

- U.A. ticarete en sık kullanılan ödeme şekli idi. (%14 lere düştü)
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda,
- ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir tutar ve belirli bir vade için istenilen şartların yerine getirilmesi
- ve
- ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında
- ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.

AKREDİTİF NEDİR?

1.Akreditifli ödeme



Akreditife ek

- Vesaik mukabili güvencedir.
- Alıcının (M) bankasının satıcı (X) ile anlaşma yapmasıdır.
- Alıcının bankası(M'nin bankası) satıcıya (X ya):
- «Sen benim şartlarımı (ki bu şartları alıcıdan alır) yerine getirirsen alıcı ödemez ise ödemeyi ben yapacağım» der.

- **Teyitsiz akreditifte** ülke ve banka riski vardır.
- Örneğin; **Afrika ülkeleri risklidir, bankaları da öyle.**
- **Confirm:** teyitli
- **Without:** teyitsiz.
- Akreditifte rezerv dünya ortalaması %70 seviyelerindedir.
- **Ancak %30 u parasını sorunsuz alabiliyor.**

• 3. VESÂİK MUKABİLİ ÖDEME

Vesaik Mukabili Ödeme (Documents Against Payment - D/P)

Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri

3. Vesaik Mukabili Ödeme Nedir?

- - İhracatçının sevk belgelerini, (para ödenmeden belge verilmiyor)
- ödeme karşılığında alıcıya teslim etmesidir.
- - **'ilk önce Parayı öde,**
 - **Sonra belgeleri al,**
 - **En sonda malı çek'**
- mantığına dayanır.

Taraflar

- 1. İhracatçı (Satıcı)
- 2. İhracatçının Bankası (Gönderici Banka)
- 3. İthalatçının Bankası (Tahsil Bankası)
- 4. İthalatçı (Alıcı)

İşleyiş Süreci

- 1. İhracatçı malı gönderir.
- 2. Belgeleri bankasına teslim eder.
- 3. Banka belgeleri ithalatçının bankasına yollar.
- 4. İthalatçı ödeme yapar, sonra belgeleri alır.
- 5. Belgelerle malı gümrükten çeker.

Avantajları

- - **İhracatçı için:**
- Mallar, ödeme yapılmadan çekilemez.
- - **İthalatçı için:**
- ***Akreditife göre daha düşük maliyetlidir.**

Dezavantajları

- - İhracatçı için risklidir:
- Ödeme yapılmazsa mallar limanda kalır.
- - Alıcının ödeme gücü çok önemlidir.
- - Daha çok güvene dayalı ticarete tercih edilir.

Özet

-  Vesaik mukabili ödeme, belgelerin ödeme yapılmadan teslim edilmediği bir yöntemdir.
-  Akreditife göre daha basit ve ucuzdur.
-  İhracatçı için daha riskli, alıcı için avantajlıdır.

3. Vesaik mukabili ödeme



Vesaikler/belgeler

- **ASIL BELGELER:**

- Fatura (malın satıldığını gösterir)
- ve
- Konşimento (malın sevk edildiğini) dur.

- **DİĞER BELGELER:**

- ATR
- MENŞE
- ÇEKİ LİSTESİ vd

Önemli not:

- Satıcı belgeleri/vesaikleri bankasına gönderir.
- Belgeler kaybolabilir, alıcı belgeleri almayabilir,
- vb. sebeplerle;
- Ya satıcı (X)
- Ya da satıcı bankası (x'nin bankası);
- «**BU SATIŞ ICC KURALLARINA TABİDİR**» yazmalıdır.
- Herhangi bir problemde ICC devreye girip çözer.

- **Vesaik Mukabili Ödemenin Temel Özellikleri**
- Vesaik mukabili ödemeler **akreditiflere oranla daha az karmaşık bir yapıya sahiptirler.**
- Vesaik mukabili ödemedede bankalar vesaiklerin dolaşımında etkin olarak rol alsalar da **vesaiklerin kontrolü ve ödemenin yapılıp yapılmaması konusunda hiçbir sorumlulukları yoktur.**
- **Akreditiflerin aksine bankalar ihracatçıya herhangi bir ödeme garantisi vermezler.**

- **Akreditiflerin aksine vesaikler bankalarca incelenmemektedir.**
- **Bu durum ithalatçı açısından risk oluşturmaktadır.**
- Bazı taşıma şekillerinde vesaik mukabili ödeme ihracatçılar için akreditiflere nazaran bir kat daha tehlikeli bir durum arz etmektedir.

• 4. MAL MUKABİLİ ÖDEME

4. Mal mukabili ödeme

- Bu ödeme yönteminde;
- ithalatçı tarafından mallar teslim alındıktan sonra malların **bedeli** ödenir.

4. Mal mukabili ödeme

- Bu ödeme yöntemi ithalatçı için en avantajlı, ihracatçı için ise en riskli yöntemdir.
- Bu yöntemde de tarafların uzun dönemdir iş yapması, birbirlerini iyi tanıması ve aralarında güven tesis edilmiş olması esastır.
- Bu yöntem daha çok alıcının güçlü olduğu durumlarda kullanılır.

4.Mal mukabili



**Mal Mukabilinde Satıcının Alacağını
Garanti Altına Alma Yöntemleri**

Risk Azaltma Araçları

1. Banka Teminatı

- - İthalatçının bankası ödeme taahhüdü verir.
- - İhracatçı için güçlü bir güvence sağlar.
- - Ödeme yapılmazsa ;
- banka ödemeyi üstlenir.***** (BANKA GARANTİSİ)

2. Akreditif Açtırma

- - Banka garantisi eklenerek mal mukabili riski azaltılır.
- - Vadeli akreditif gibi hibrit yöntemler kullanılabilir.

HİBRİT ÖDEME YÖNTEMLERİ NEDİR?

- U.A. ticarete *hibrit ödeme yöntemleri*,
- birden fazla ödeme şeklinin özelliklerini bir araya getirerek hem alıcı hem satıcı için riskleri azaltan, daha esnek çözümler sunan yöntemlerdir.
-  Amaç:
- Taraflar arasındaki **güvensizlik veya finansal riskleri azaltmak**
- Ödeme ve teslimat koşullarını **dengelemek**
- Gerekirse **bankalar aracılığıyla teminat sağlamak**

3. Aval / Kefalet

- - İthalatçının düzenlediği poliçeye banka veya üçüncü taraf kefil olur.
- - Ödeme yapılmazsa kefil kurum devreye girer.

4. İhracat Kredi Sigortası

- - Eximbank veya özel sigortalar tarafından sağlanır.
- - Alıcının iflası veya ödeme yapmaması riskine karşı korur.

5. Ön Ödeme / Kaparo

- - Alıcıdan %10-30 oranında ön ödeme alınabilir.
- - Risk tamamen ortadan kalkmaz ama azalır.

Özet

-  Mal mukabili ödeme satıcı için risklidir.
-  Banka teminatı, sigorta, aval/kefalet ve ön ödeme gibi yöntemlerle güvence sağlanır.
-  Risk yönetimi ihracatçı için kritik önemdedir.

- **Mal mukabilinde satıcı (X) alacağını aşağıdaki şekillerde garanti altına alabilir:**

- (mallar gittiya alıcı ödemezse):

- Faktöring (alacak hakkının satılması)
- Stand by anlaşması
- Sigorta
- Garanti fonu
- Mal mukabili dünya genelinde % 80 lere ulaşmıştır.

Faktöring

Mal mukabilinde satıcı (X) alacağını aşağıdaki şekillerde garanti altına alabilir

- Faktoring, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğan yurt içi ve yurt dışı vadeli alacaklarının faktoring şirketi tarafından temlik (Bir malın mülkiyetinin bütün haklarıyla alacaklıdan başka bir kişiye devredilmesine temlik denir. Kelime anlamı olarak da mülk olarak verme şeklinde kullanılır. Genelde bir borcun ödenmesi için yapılır. <https://www.milliyetemlak.com/dergi/temlik-nedir/>) alınarak garanti, alacak ve tahsilat yönetimi, finansman hizmetlerinin bir arada sunulduğu komple bir finansman yöntemidir.

faktöring

- Tahsilat ve Alacak Yönetimi:
- Alacaklar, temlik yoluyla faktoring şirketine geçtiği için tahsilat işlemleri faktoring şirketi aracılığıyla yapılır.
- Böylece faktoring şirketi alacak yönetimini de üstlenmiş olur.

Alacağın temliki

Mal mukabilinde satıcı (X) alacağını aşağıdaki şekillerde garanti altına alabilir

- Borç ilişkisinde yer alan alacaklının alacağını üçüncü kişiye devretmesidir.

Stand By Anlaşması nedir

Mal mukabilinde satıcı (X) alacağını aşağıdaki şekillerde garanti altına alabilir

- Bu anlaşma; bir devlet ve IMF arasında yapılır. Anlaşmayı imzalayan ülkenin bazı şartları onaylamasıyla IMF'den borç para alması işlemidir. IMF koyduğu şartların kontrolü amacıyla o ülkeyi devamlı ziyaret eder. IMF bir ülkeye güven duymuşsa ve stand by antlaşması sonucu tutulması gereken sözler tutulmuşsa, kredi dilimlerini serbest bırakır.
- IMF'in , bu antlaşmayı imzalayan ülkeyi rahatsız etme hakkı bulunur.

Stand By Anlaşması nedir

- Ülkemiz IMF ile 2002'den günümüze kadar karşılıklı Stand By anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşma sonucu verilen bazı ekonomik ödevler IMF ile anlaşma sonucu belirlenir. 2002'den önceki dönemde ise IMF ile tek taraflı birkaç yıllık sözleşmeler yapılıyordu. Şimdiler de ise bu değişti ve karşılıklı bilgi alışverişine dayalı sözleşmeler yapılmaktadır.

KREDİ GARANTİ FONU (KGF)

Mal mukabilinde satıcı (X) alacağını aşağıdaki şekillerde garanti altına alabilir

- Kredi Garanti Fonu (KGF), küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermekte, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmekte.

Kabul kredili vesaik mukabili ödeme

5. KABUL KREDİLİ VESAK MUKABİLİ ÖDEME (D/A)

Dış Ticarete Vadeli Ödeme Yöntemi

İthalatçının, ihracatçıdan malı vadeli olarak almasıdır

Tanımı

- - İthalatçının, ihracatçıdan malı vadeli olarak almasıdır.
- İthalatçının poliçeyi kabul ederek ödemeyi vadede yapmayı taahhüt etmesidir.
- - İthalatçı poliçeyi imzaladıktan sonra belgeleri alır ve malı çeker.
- - Ödeme vadede yapılır, hemen yapılmaz.

Taraflar

- 1. İhracatçı (Satıcı)
- 2. İhracatçının Bankası (Gönderici Banka)
- 3. İthalatçının Bankası (Tahsil Bankası)
- 4. İthalatçı (Alıcı)

İşleyiş Süreci

- 1. İhracatçı malı gönderir ve poliçe düzenler.
- 2. Belgeler ithalatçının bankasına gönderilir.
- 3. İthalatçı poliçeyi kabul eder, belgeleri alır.
- 4. Malları gümrükten çeker.
- 5. Vade sonunda ödeme yapılır.

POLİÇE NEDİR?

- Poliçe, *kıymetli evrak niteliğinde olan* ve **belirli bir bedelin belirli bir tarihte ödenmesini talep eden yazılı bir ödeme emridir.**
- Genellikle ticari işlemlerde, vadeli ödemelerde ve özellikle U.A. ticarette (*akreditif, vesaik mukabili, hibrid yöntemlerde*) kullanılır.

POLİÇENİN TARAFLARI

Taraf

Açıklama

Keşideci (Düzenleyen)

Poliçeyi yazan ve ödeme emrini veren kişi/firma

Muhatap (Ödeyecek kişi/banka)

Poliçede belirtilen bedeli ödeyecek olan

Lehtar (Alacaklı)

Bedelin kendisine ödeneceği kişi/firma

Avantajları

- - **İthalatçı için:** Malı hemen alır, ödemeyi vadede yapar (finansman avantajı).
- - **İhracatçı için:** Vade sonunda alacağını tahsil etme hakkı vardır.

Dezavantajları

- - İhracatçı için risklidir: Ödeme vadede yapılır, ödeme riski vardır.
- - Daha çok uzun vadeli ticari ilişkilerde tercih edilir.

Özet

-  Kabul kredili vesaik mukabili ödeme, **vadeli bir ödeme yöntemidir.**
-  İthalatçı için finansman avantajı sağlar.
-  İhracatçı için riskli olabilir, çünkü ödeme vadeye bağlıdır.

ÖZET

- - İthalatçının, ihracatçıdan malı vadeli olarak almasıdır.
- - Ödeme taahhüdü poliçe kabulü ile güvence altına alınır.
- - Mal mukabili ödemedен farkı: ödeme vadeli yapılır.

Taraflar

- 1. İhracatçı (Satıcı)
- 2. İthalatçı (Alıcı)
- 3. Bankalar (genellikle aracıdır, aktif rolü yoktur)

İşleyiş Süreci

- 1. İhracatçı malı gönderir.
- 2. İthalatçı poliçeyi kabul eder.
- 3. Mallar ithalatçıya teslim edilir.
- 4. **Ödeme vade sonunda yapılır.**

Avantajları

- - **İthalatçı için**: Malları hemen alır, ödemeyi vadede yapar.
- - **İhracatçı için**: Poliçe ile alacağını yasal olarak güvence altına alır.

Dezavantajları

- - **ihracatçı için risklidir**: Ödeme vadede yapılır.
- - İthalatçı ödemezse ihracatçı zarar görür.
- - Daha çok güvene dayalı ilişkilerde tercih edilir.

Özet

-  İthalatçı için finansman avantajı sağlar.
-  İhracatçı için tahsil riski barındırır.
-  Uzun vadeli ve güvenilir ticari ilişkilerde tercih edilir.

- **6. KABUL KREDİLİ MAL
MUKABİLİ ÖDEME**

6.Kabul Kredili MAL MUKABİLİ Ödeme

- İhraç edilen malın bedelinin;
- malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından
ve poliçeyi kabul etmesinden sonra poliçe
vadesinde ödemenin gerçekleştiği bir ödeme
şeklidir

6.Kabul kredili mal mukabili



6.Kabul Kredili Mal mukabili



Kabul kredili ödeme (mal ve vesaik mukabili)



7.BPO

Bank **P**ayment **O**bligation

Banka Ödeme Yükümlülüğü

Banka Ödeme Yükümlülüğü (Bank Payment Obligation - BPO)

Dış Ticarete Modern Ödeme
Yöntemi

Tanımı

- - Bankalar arasında elektronik ortamda işleyen bir ödeme taahhüdüdür.
- - Ticaret belgelerinin dijital verilerinin eşleşmesi ile ödeme garantisi doğar.
- - Akreditifin modern ve dijital alternatifi olarak düşünülebilir.

Taraflar

- 1. İhracatçı (Satıcı)
- 2. İthalatçı (Alıcı)
- 3. İhracatçının Bankası (Obligor Bank)
- 4. İthalatçının Bankası (Recipient Bank)

İşleyiş Süreci

- 1. İthalatçı ve ihracatçı anlaşma yapar.
- 2. Bankalar arasında BPO açılır.
- 3. İhracatçı malları gönderir, elektronik verileri bankasına iletir.
- 4. Bankalar verileri sistemde karşılaştırır.
- 5. Uygun ise ödeme garantisi doğar.

Avantajları

- - Hızlıdır, belgeler elektronik işlenir.
- - Maliyet açısından daha uygundur.
- - Banka garantisi ile güvenlidir.
- - Dijitalleşmeye uygundur.

Dezavantajları

- - Henüz yaygın değildir.
- - Bankaların teknik altyapı gerektirir.
- - Firmalar için öğrenme süreci olabilir.

Özet

-  BPO, modern ve dijital bir ödeme yöntemidir.
-  Akreditif ve vesaik mukabili ödemeye alternatif sağlar.
-  Kullanımı henüz sınırlı olsa da hız ve güven avantajı sunar.

- **BPO:**
- **AKREDİTİFİN GÜVENCESİNİ;**
- **MAL MUKABİLİNİN KOLAYLIĞI ,**
- **İLE BİRLEŞTİREN YENİ BİR ÖDEME
SİSTEMİDİR.**
- **Evraklar, bankalar ve ihracatçı / ithalatçı
arasında elden değil de elektronik ortamda
dolaşır. Kağıt israfı da ortadan kalkar.**
- **Evrak eksikliği, yanlışlığı olmadığı için zaman
açısından da avantaj sağlanır.**

Mal mukabili /açık hesap/veresiye

- Mal mukabili ithalat/ihracat alıcı ile satıcının aralarında yaptıkları anlaşma çerçevesinde gerçekleşen hızlı ve pratik bir yöntemdir.
- Satıcı yapılan anlaşmaya göre **malı alıcıya gönderir ve**
- malın gümrükten alınmasını için gereken sevk belgelerini ya mal ile birlikte ya da banka aracılığıyla alıcıya ulaştırır.

bpo



BPO



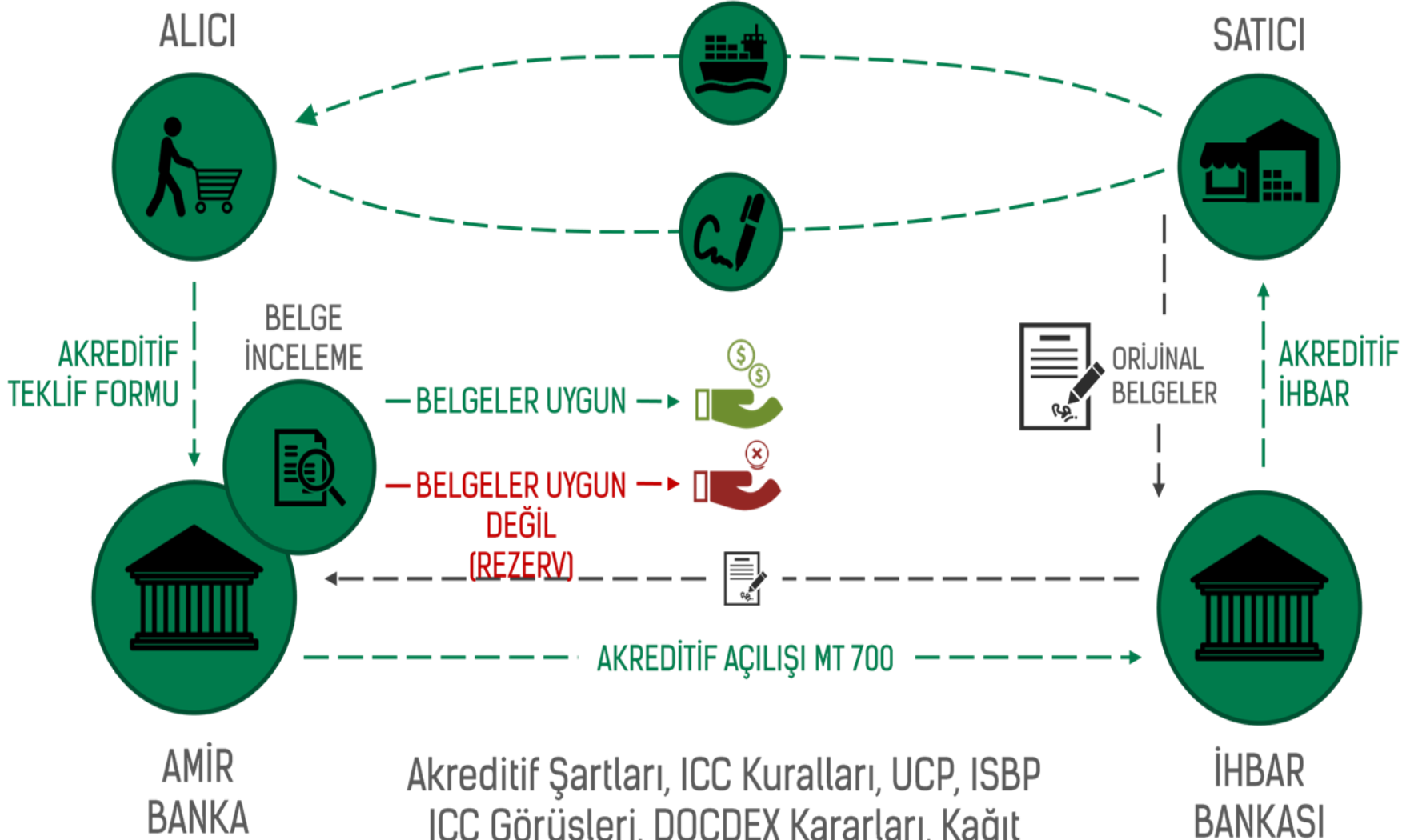
BPO NEDEN ORTAYA ÇIKTI?

	KULLANIM	HIZ	BANKA GÜVENCESİ
PEŞİN	KOLAY 	HIZLI 	YOK 
MAL MUKABİLİ	KOLAY 	HIZLI 	YOK 
VESAİK MUKABİLİ	KOLAY 	YAVAŞ 	YOK 
AKREDİTİF	ZOR 	YAVAŞ 	VAR 
BPO	KOLAY 	HIZLI 	VAR 

BİR MAL MUKABİLİ SÜRECİ



BİR AKREDİTİF SÜRECİ



BANKANIN REZERV KOYMASI

- REZERV SEBEPLERİ

Rezerv (Discrepancy) Nedir?

- Akreditif altında **ibraz edilen belgelerin**, akreditif şartlarına **tam olarak uymaması durumunda** bankaların tespit ettiği **uyumsuzluklardır**.
- ◆ Banka bu durumda *rezerv koyar* ve ibrazı "uygunsuz" (discrepant) olarak değerlendirir.
- ◆ Bu durumda ödeme yapma yükümlülüğü **kalkabilir** (akreditif *uygulanabilir değil* hale gelir).
 - ◆ **Rezerv, hem ihracatçı hem ithalatçı için risk oluşturur.**

Bankaların Rezerv Koyma Sebepleri

Sebep	Açıklama	Örnek
1. Belgelerde hata veya eksiklik	Tarih, miktar, ürün adı, imza eksikliği vb.	Fatura değeri akreditiften farklı
2. Belgeler geç ibraz edilmiş	Akreditifte yer alan "21 gün içinde ibraz" süresi aşılmış	Gemi çıkış tarihinden 25 gün sonra bankaya sunulmuş
3. Mallar akreditif şartlarına uygun değil	Menşe, kalite, miktar, paketleme farklı	"100 adet telefon" yerine "95 adet" gönderilmiş
4. Teslim şekilleri veya tarihler tutarsız	INCOTERMS veya yükleme tarihleri yanlış	FOB istenirken CIF gönderilmiş
5. Navlun ve sigorta belgeleri eksik/farklı	Akreditif sigorta belgelerinin ibrazını isterken gönderilmemesi	Sigorta poliçesi yok
6. Belgelerde çelişki	Belgeler birbirini doğrulamaz	Konşimento'da gemi adı "A" faturada "B"
7. Akreditif süresinin dolmuş olması	Son gönderim ya da ibraz tarihi geçmiş	31.10'a kadar ibraz şartı, 02.11'de ibraz
8. Yetkisiz kişilerce imzalanmış belgeler	Ticari yetkisi olmayan kişi tarafından imzalanmış	Çek belgesi muhasebeci tarafından imzalanmış
9. Belgeler UCP600'ün zorunlu hükümlerine aykırı	UCP600 madde 14 detayları	Taşıma belgesinde sevk tarihi okunamaz durumda
10. Bankaya gönderilen belgelerin tamamı ibraz edilmemiş	Eksik evrak	Mal mukabili ödeme dekontu yok

UCP 600'e Göre

- **Madde 14:** Belgeler “*yüzeysel incelemeye tabi tutulur*”
- Banka **yalnızca belgelere bakar**, mala bakmaz
- Uygunsuzluk varsa **rezerv konulur** ve ithalatçıya bildirilir
- İthalatçı **rezervi kabul ederse** ödeme yapılabilir

UCP 600

- Dış ticaret ve akreditif işlemlerinde **dünyada geçerli en önemli kural setidir** .
- **Ne İşe Yarar?**
- Akreditif işlemlerinde tüm dünyada geçerli olan standart kuralları belirler.
- Bankaların ve firmaların belge inceleme yöntemleri, sorumlulukları, zaman sınırları ve ödeme koşulları bu kurala göre uygulanır.
-  Kısaca:  "Akreditif uygulanırken herkesin uyması gereken U.A. kurallar bütünü"

- ◆ Açılımı:
Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – 600. Versiyon
(**Türkçe:** *Belge karşılığı ödeme yöntemlerinde yeknesak teamül ve uygulamalar*)
- ◆ Yayınlayan: **ICC – International Chamber of Commerce (Uluslararası Ticaret Odası)**
 - ◆ Yürürlük tarihi: **1 Temmuz 2007**
 - ◆ Güncel ve **halen yürürlükte olan son versiyondur** (öncekiler: UCP 500, UCP 400 vs.)

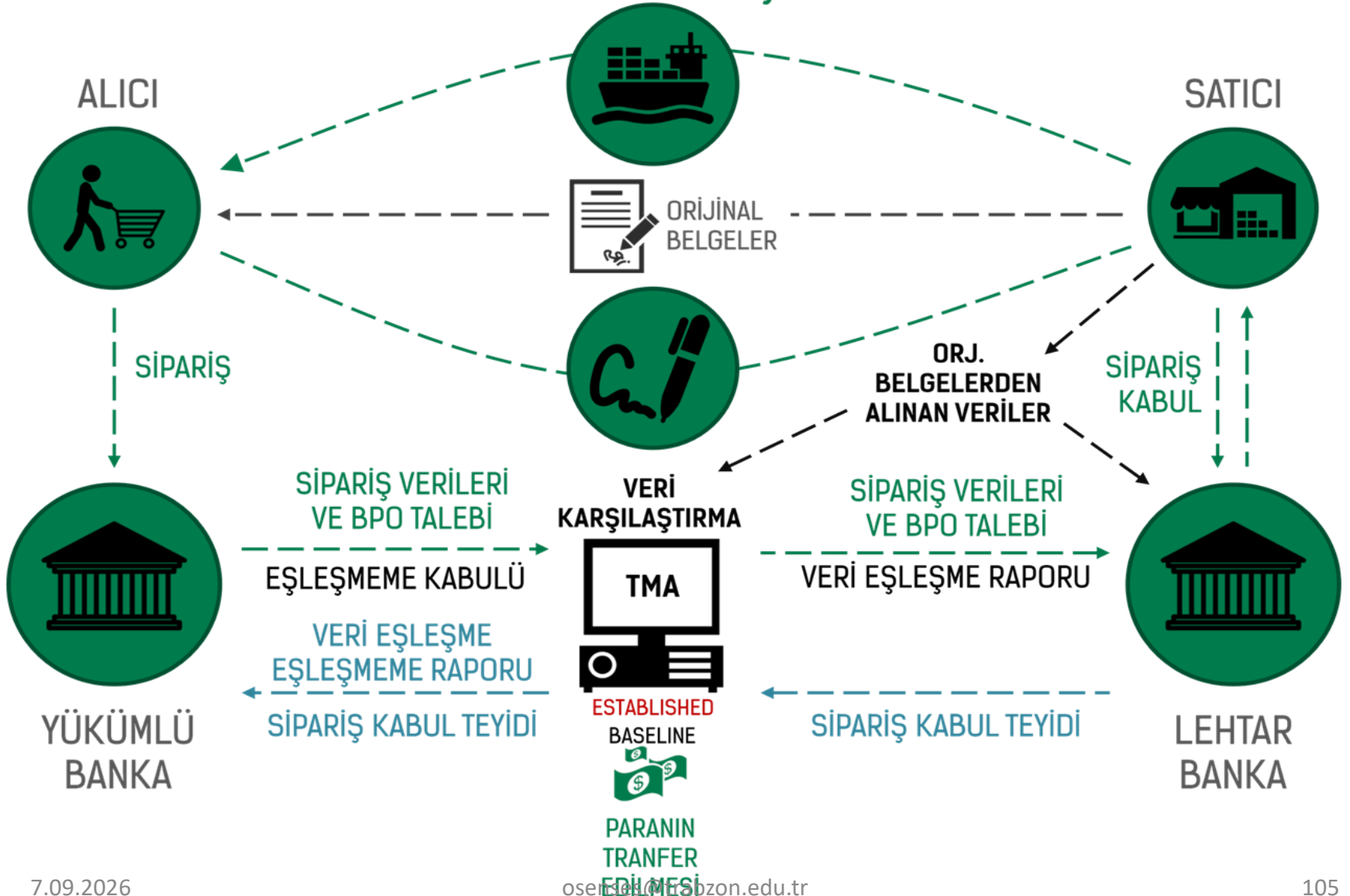
- Önemli Not:
- Rezerv, akreditif işlemlerinde ödeme riskini ihracatçıya geri çevirir.
- İhracatçı malı göndermiş olsa bile ödeme garanti olmaktan çıkar!

UCP 600'ün Temel Özellikleri

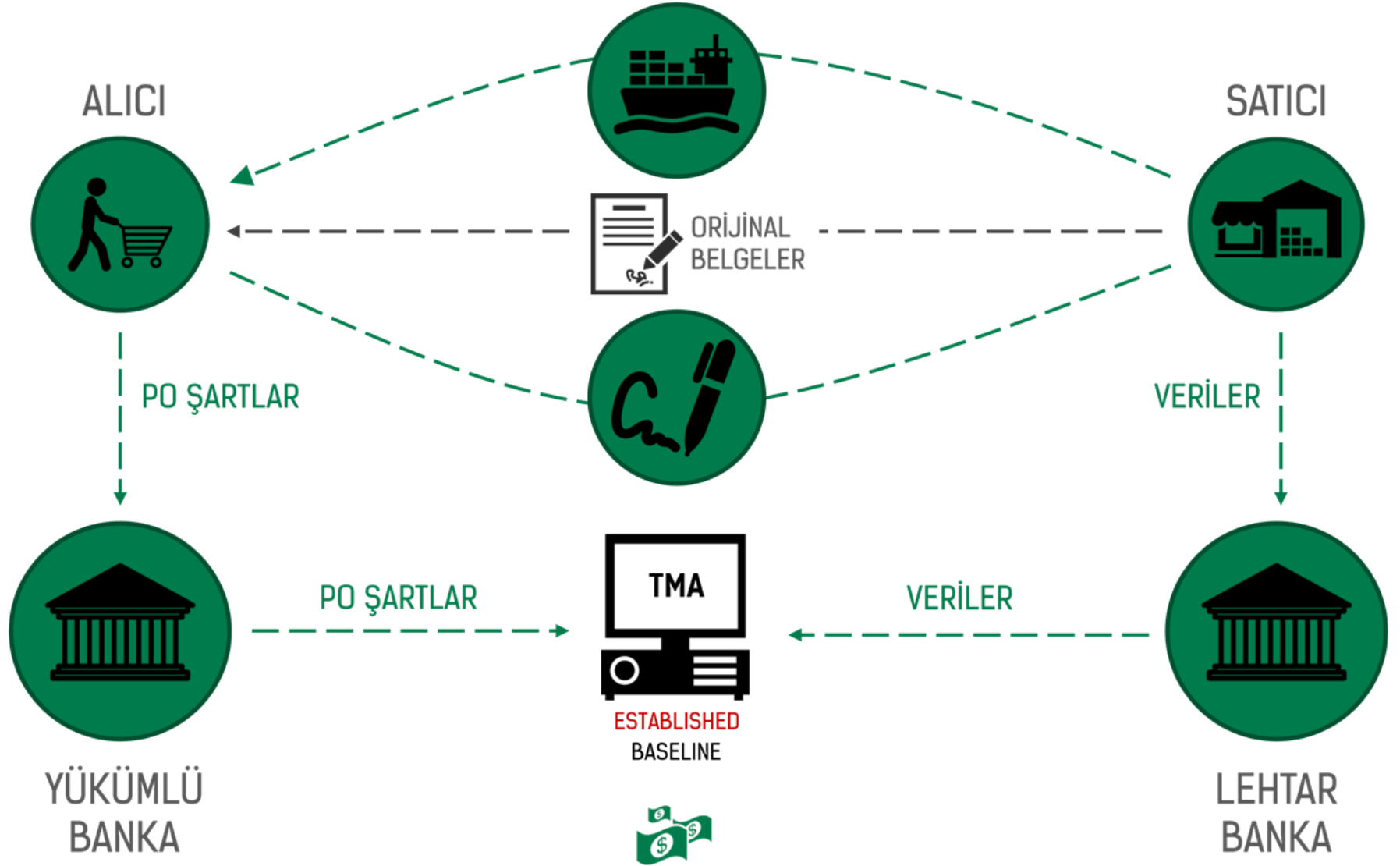
Özellik	Açıklama
Uluslararasıdır	175+ ülkede geçerlidir
Hukuk değil, ticari teamüldür	Kanun değil <i>uyulması zorunlu standarttır</i>
Belgelere göre işlem yürütülür	Banka mallara değil <i>belgelere bakar</i>
Ödeme güvencesi sağlar	Belgeler uygunsa ödeme zorunludur
Süre kuralları belirlenmiştir	(Belge ibrazı: 21 gün vb.)
Rezerv değerlendirme esasları	Hangi durumda uyumsuzluk olur belirler
Çok teknik ama sınavlık	Dış ticaret uzmanlarının temel kaynağıdır

BİR BPO SÜRECİ

PO Alıcıdan Geliyor



ÖZETLE BPO...



BPO nedir ve nasıl çalışır?

- BPO YUKARIDA DA BELİRTTİĞİMİZ GİBİ MEVCUT ÖDEME YÖNTEMLERİNİN YERİNİ ALAN BİR ÖDEME YÖNTEMİ DEĞİLDİR, mevcut finansman çözümlerini tamamlayan **alternatif bir enstrümandır.**
- Bazıları BPO'nun elektronik bir akreditif veya basitleştirilmiş bir akreditif olduğunu söyleseler de tam olarak doğru değildir, **kendine özgü bir yöntem olarak görülmesi daha doğru olacaktır.**

- BPO'nun alıcılar için avantajları;
- BPO ile şirketler işlem kolaylığı,
- zamanında ödeme,
- işi geliştirme,
- finansman imkanları,
- ICC Kuralları,
- SWIFT gücü ve ISO Standartları ile tanışacaktır.
- BPO ile ilgili detaylı bilgiler ve sıkça sorulan sorular www.swift.com adresinden alınabilir.