

AKİB YENİ BAŞLAYANLAR İÇİN İHRACATÇI OLMA REHBERİ VE ÖDEME YÖNTEMLERİ

- Nasıl İhracatçı Olunur?
- Hedef Pazar Seçimi ve Müşteri Araştırması
- Sözleşmenin önemi ve Proforma
- Peşin Ödeme, taraflar için avantaj ve dezavantajları
- Mal Mukabili, riskten korunma yöntemleri
- Vesaik Mukabili, artısı, eksisi
- Kabul Kredili Vesaik Mukabili, avantaj ve dezavantajları
- Akreditifler, niye tercih edilmeli, niye edilmiyor.
- Somut örnek olaylar & **İnteraktif katılım**

24 Eylül 2024

AKİB / Mersin

DIŞ TİCARETİN TARAFLARI



ALICI / İTHALATÇI / AMİR
(Buyer/ Importer / Principal)

Alıcı, satıcı ile yaptığı sözleşme kapsamında ödeme veya teminat sağlamakla yükümlü olan taraftır.



SATICI / İHRACATÇI / LEHTAR
(Seller/ Exporter / Beneficiary)

Satıcı, alıcı ile yaptığı sözleşme kapsamında mal veya hizmeti teslim etmekle yükümlü olan taraftır.



BANKALAR
(Banks)

Bankalar duruma göre bazen güvence veren bazende aracılık hizmeti veren taraftır

DIŞ TİCARET NASIL BAŞLAR

ALICI

PAZARLAMA

SATICI



SATIŞ SÖZLEŞMESİ

- Teslim Şekli (Incoterms)
- Ödeme Şekli (Payment Terms)

NASIL İHRACATÇI OLUNUR

İhracata başlayabilmek için Türkiye sınırları içinde resmi olarak kurulmuş bir şirkete sahip olunmalıdır. Bu firma Anonim Şirket, Limited Şirket ve Şahıs Şirketi gibi türlerden seçilebilmektedir. Bu firma sırasıyla Vergi Dairesine, Ticaret Sicil Memurluğuna, Ticaret Odasına ve İhracatçı Birliğine kayıt aşamalarından geçtiğinde ihracatçı firma unvanını kazanmış olur.

SIRA İHRACATTA

İhracatta Fizibilite Analizi

- 1) İç pazardaki şirket performansınızı analiz edin; yönetim, ürün, belge, kurumsal, bütçe, pazarlama vb. açılarından ihracata hazır mısınız.
- 2) Şirketinizin kapasite durumunu inceleyin, sipariş yönetimi yapın,
- 3) Hedef pazarlarınızı belirleyin, pazarın demografik, sosyal, politik ve ekonomik faktörlerini göz önüne alın,
- 4) İhracat pazarlama, dış ticaretin finansmanı, mevzuat vb. konular daha az hata yapmak için uzmanlara danışın,
- 5) Her firma/kişi kendi ürününün hedef pazarını kendisi daha iyi bilmeli, bu pazarları uluslararası dış ticaret istatistik verileri, ihracat potansiyeli ve ihracat değişim trendleri açısından irdeleyin,
- 6) Uluslararası pazarlarda rekabet edebilmek için bütçe, maliyet ve etkin pazarlama analizlerinde ihracata yönelik devlet yardımlarından, Dahilde İşleme Rejimi gibi kamusal desteklerden yararlanın.

NEDEN İHRACAT ? FİRMANIZ NELER KAZANACAK?

- Satış ve karları artırmak,
- Dünya pazarlarından pay almak,
- İç pazara olan bağımlılığı azaltmak,
- Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak,
- Fazla üretim kapasitesini satmak,
- Daha uygun finansman sağlamak, finans kuruluşlarının olumlu bakışı,
- Rekabet gücünü artırmak,
- Uluslararası şirket, marka, kalite bilinci yaratmak, teknoloji geliştirmek, küresel şirket olmak,
- Kaliteyi artırmaya özendirip firmayı daha üst lige taşımak,
- İlave istihdam yaratmak,
- Ticari riskleri azaltmak,
- Şirketinizin uluslararası iş kültürünü geliştirmek,
- 500 bin dolar üstü ihracatta yeşil pasaport temini,
- Dış ticaret ve cari açığın azalmasına yardımcı olmak, ülke ekonomisine katkı

İHRACAT İÇİN STRATEJİK YÖNETİM ANLAYIŞI

STRATEJİK YÖNETİM



STRATEJİK YÖNETİM; Organizasyonun amaç ve hedeflerine ulaşabilmesi için fonksiyon üstü kararların formüle edilmesi, uygulanması ve değerlendirilmesidir. İşletmeyi FARKLI bir YAPIYA evriltme çabasıdır.

PUSULA ve SAAT GİBİDİR: İŞLETMEYİ, ULAŞMAK İSTEDİĞİ YERE GÖTÜRÜR ve kısa sürede gerçekleştirir.

STRATEJİLERİ BİR YÖNETİM ARACI HALİNE GETİRMEK, “STRATEJİK PLANLAMA” ile daha kolay!

STRATEJİK PLAN; STRATEJİK YÖNETİMİN BİR UYGULAMA ARACIDIR. Şirketin bulunduğu yer ile ulaşmayı istediği yer arasındaki yolu tarif eder.

İHRACAT İÇİN STRATEJİK PLANLAMA

Stratejik planlama; işletmelerin mevcut durum, misyon ve temel ilkelerinden hareketle

- bir vizyon oluşturmaları,
- bu vizyona uygun amaç ve hedefler saptamaları
- ölçülebilir göstergeler geliştirerek, başarıyı izleme ve değerlendirmeleri sürecini ifade eden katılımcı ve esnek bir planlama yaklaşımıdır.

Stratejik Planlama Süreci

Neredeyiz?

- Durum analizi
- Nereye ulaşmak istiyoruz? Misyon ve İlkeler
- Vizyona doğru taşıyan Amaçlar ve Hedefler
- Gitmek istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?
- Faaliyetler, Projeler ve Bütçe
- Başarımızı nasıl izler ve değerlendiririz?
- izleme
- Değerlendirme ve Performans Ölçümü



ETKİLİ İHRACAT ETKİLİ PLANLAMA İLE BAŞLAR

İhracat için Stratejik Planlama

İhracat için 5 Aşamalı Hazırlık

1. Aşama

İşletmeyi Hazırlamak



1.1
Uluslararası Ticareti
Anlamak

1.2
İhracata Hazır mıyız?

1.3
İhracat Planı
Geliştirmek

2. Aşama

Pazar Araştırması



2.1
Genel Pazar
Araştırması

2.2
Sektörel Araştırma

2.3
Pazar Bilgilerini
Toplama

3. Aşama

Pazarlama Stratejisi
oluşturmak



3.1
Pazarlama Planı ile
Başlamak

3.2
Online Strateji
Oluşturmak

3.3
Kazanan İş oluşturmak

4. Aşama

Pazara Giriş



4.1
Pazara Giriş
Opsiyonları

4.2
Pazar Ziyaretleri

4.3
Finans ve Sözleşme

5. Aşama

İhracat



5.1
Yükleme Öncesi
İşlemleri

5.2
Yükleme İşlemleri

5.3
Takip ve Teslimat

İHRACAT PLANI

İHRACAT PLANI NASIL YAPILIR

1. Şirket Mevcut Durum Analizi:

Başlık	İçerik
1. Şirket Mevcut Durum Analizi	<ol style="list-style-type: none">1. Şirketin mevcut durumu ve yetkinliklerinin analizi.2. Şirket iş tanımı ve stratejisinin analizi.3. Hedef müşteri grubunun analizi.4. Hedef müşteri grubunun ihtiyaçlarının değerlendirilmesi5. Ürün konumlandırma kararının analizi.6. Rakip bilgisi ve yapısının analizi.7. Şirket yönetim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.8. Planlama, uygulama ve kontrol süreçlerinin analizi.9. İnsan kaynağı, fiziksel altyapı, bilgi/know how, insan kaynağı ve finansal kaynakların analizi.10. Şirket üretim süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.11. Üretim kalitesinin değerlendirilmesi.12. Üretimde planlama sürecinin değerlendirilmesi.13. Üretimde esneklik ve tasarımın değerlendirilmesi.14. Üretim maliyetlerinin değerlendirilmesi.15. Şirket pazarlama süreçlerinin ve yetkinliklerinin değerlendirilmesi.16. Pazarlamada iletişimin değerlendirilmesi.17. Dağıtım kanalı tercihi ve yapısının değerlendirilmesi.18. Promosyon ve tanıtım çalışmalarının değerlendirilmesi.
2. Değer Zinciri Analizi	<ol style="list-style-type: none">1. Şirket altyapısı analizi.2. İnsan kaynakları yönetimi analizi.3. Teknoloji geliştirme analizi.4. Tedarik analizi.5. Lojistik analizi.6. Üretim süreçleri analizi.7. Pazarlama ve satış analizi.8. Satış sonrası hizmetler analizi.
3. Rekabet Analizi	<p>Her bir proje katılımcısı her bir şirket için sayısallaştırılmış;</p> <ol style="list-style-type: none">1. Pazara giriş engeli analizi.2. Tedarikçilerin pazarlık gücü analizi.3. Müşterilerin pazarlık gücü analizi.4. İkame türünler analizi.5. Mevcut pazarda rekabetin durumu analizi.

4. Hedef Pazar Analizi	<ul style="list-style-type: none">• Hedef pazarın belirlenmesi• Hedef pazar doğrulama çalışması,• Hedef pazara yönelik olası stratejik <u>segmentlerin</u> tanımlanması,• Stratejik <u>segment</u> rekabet analizinin hedef pazarda faaliyet gösteren oyuncular bazında ayrıntılı olarak gerçekleştirilmesi ve faydalancı şirket için en uygun stratejik <u>segmentin</u> belirlenmesi,• Seçilen stratejik <u>segmente</u> yönelik ürün ve hizmet seçeneklerinin değerlendirilmesi,• Hedef pazarda <u>segmente</u> ilişkin üretim, dış ticaret, tarife ve tarife dışı engeller göz önüne alınarak doğrulama çalışması yapılması,• Hedef pazar potansiyel müşteri gruplarının/ olası ortaklıkların ve ihtiyaçlarının tanımlanması,• Hedef müşteri grupları ön görüşmelerinin ve doğrulama çalışmalarının yapılması
5. Pazarlama Stratejisi	<ul style="list-style-type: none">• Ürün konumlandırma ve fiyatlandırma alternatiflerinin belirlenmesi,• Dağıtım kanalı tercihinin belirlenmesi ve planlanması,• İletişimin ve tanıtımın planlanması,• <u>Operasyonel</u> planlamanın ve kaynak gereksinimlerinin tamamlanması.
6. Markalaşma Stratejisi	<ul style="list-style-type: none">• İsmi ve logosuyla birlikte bir markanın tasarlanması, tescilli markası varsa isim ve logosunun gözden geçirilmesi• Yurt dışı marka tescil analizi gerçekleştirilmesi• Marka performansı ölçümü geliştirilmesi• Markanın algısının tespit edilmesi• Pazarlama ve marka iletişim ve planlarının şirket stratejisi ile uyumunun araştırılması• Marka stratejisi hazırlanması
7. E-İhracat	E-İhracat

İHRACATTA PAZAR ARAŞTIRMASI

Şirket İçi Kaynaklar: Şirket geçmişten bugüne ihracat-ithalat faaliyetleri yürüten bir şirket konumundaysa, bu kapsamda yapılmış olan yazışmalar, araştırmalar, müşteri kontak bilgileri ve raporlar bu kaynaklar arasında yer alır.

Ulusal Kuruluşlardan Sağlanacak Veriler: Bakanlıklar, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Ticaret Odaları, İhracatçı Birlikleri, TÜİK, Ticaret Müşavirlikleri vb

İnternet ve Dijital Platformlar: Trade Map, Kolay İhracat, Trade Atlas, Adabte (Tendata), Turkish Exporters, Kompass, Europages, Alibaba vb ve yüzlerce Ürün ve Ülke bazlı siteler

İHRACATTA HEDEF PAZAR

➤ Hedef pazar seçimi, pazarların bölümlendirilerek işletmeye en ideal pazarın seçilmesine, kar ve yüksek ciro hedeflerine ulaşmasına ve her pazarın taleplerine dikkat ederek o pazarın tercih ve isteklerinin karşılanmasına yardımcı olmaktadır.

➤ İşletmeler ihracat stratejilerine bağlı olarak hedef pazar belirlerken şu sorulara cevap aramaları gerekmektedir;

İhracatı yapılması istenen ürünün dünya pazarındaki durumu nedir?

Belirlenmiş olan pazardaki gümrük ve vergi koşulları nedir?

➤ Bir işletmenin hedef pazar belirlerken bazı kriterlere daha dikkatli yaklaşması gerekmektedir;

Pazarın İthalat Büyüklüğü

Ülkelerin Cari Açık Değerleri

Pazar payı ve Rakiplerin Payı

Birim Fiyat Analizi

İthalatçı Ülkelerin Uzaklıkları, Lojistik

Özetle

DÜNYADA EN ÇOK İTHAL EDENLER İÇİNDEYSE

DÜNYADAN İTHAL ETTİĞİ MİKTAR ARTIŞ TRENDİNDEYSE

TÜRKİYENİN EN ÇOK İHRAÇ ETTİĞİ PAZARLAR İÇİNDEYSE

TÜRKİYEDEN İTHAL ETTİĞİ ÜRÜN ARTIŞ TRENDİNDEYSE

YENİ

Kolay İhracat Platformu Zenginleşiyor

Platforma yeni eklenen tamamlayıcı ürün önerisi, potansiyel ithalatçı bilgileri, eğitim modülü, adım adım ihracat rehberi ve chatbot fonksiyonları ile ihracatınızı artırmaya devam ediyoruz!

Tamamlayıcı
ürün önerisi

İthalatçı
bilgileri

Chatbot

Eğitim
platformu

Adım adım
ihracat rehberi

GTİP Giriniz

080810 - Elma (taze)



Bu GTİP koduna özel düzenlemeler bulunabilir.Üyesi bulunduğunuz İhracatçı Birliğinden bilgi edinmeniz tavsiye edilmektedir.

i GTİP arama için Ticaret Bakanlığı Tarife Arama Motoru (TARA) altyapısı kullanılmaktadır.

İhracat Tercihleri

100.000 TL değerindeki pazarlama bütçenizi iki ülkeye dağıtmayı düşünüyorsunuz.

1/2

A Ülkesi Hem Türkiye'den hem dünyadan çok sayıda farklı firma tarafından tercih edilmektedir. Düzenli ve sürdürülebilir ticaret yapılabilmektedir.

B Ülkesi Dünyadaki en büyük pazarlar arasında yer almakta veya Türkiye'den yapılan toplam ihracatta üst sıralarda gelmektedir.

Yukarıdaki bilgileri göz önünde bulundurarak paranızı nasıl dağıtırsınız?

A Ülkesi
50.000TL

B Ülkesi
50.000TL

Sonraki Soru →



Pazar Önerisi

- 1 Hindistan
- 2 Rusya
- 3 Irak
- 4 Libya
- 5 Birleşik Arap Emirlikleri
- 6 Malezya
- 7 Suriye
- 8 Suudi Arabistan
- 9 Maldiv Adaları
- 10 Gürcistan



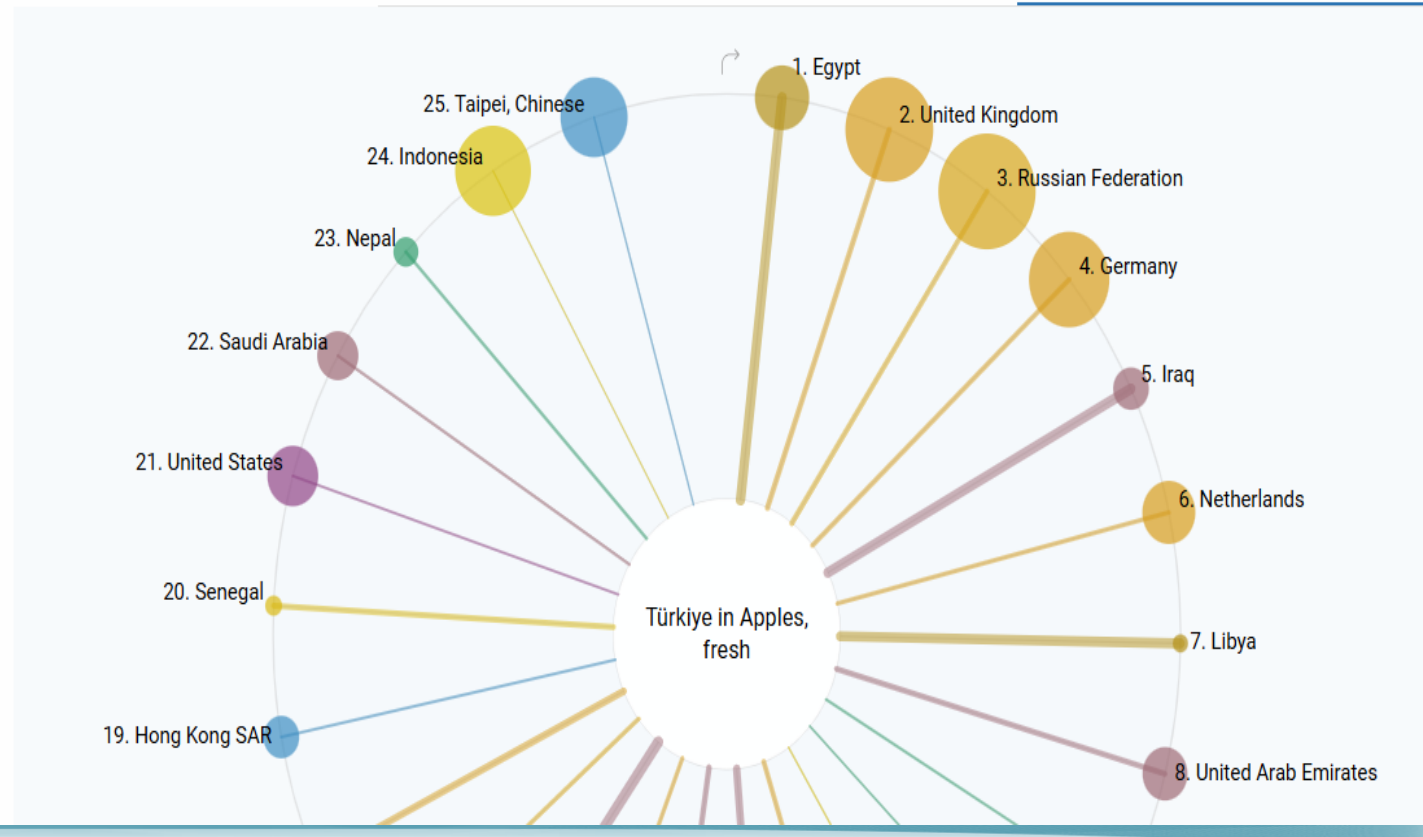
Export potential

FOR EXPORTER
Türkiye ▾

IN PRODUCT
080810 Apples, fresh ▾

- COUNTRIES** SUB-REGIONS
- 🔍 Search a country...
- East Asia ▾
 - East Europe & Central Asia ▾
 - EU & West Europe ▾
 - Middle East ▾
 - North America ▾

Spot export potential with [GAP CHART](#) [GEO MAP](#) [ANALYZE EXPORT POTENTIAL](#)



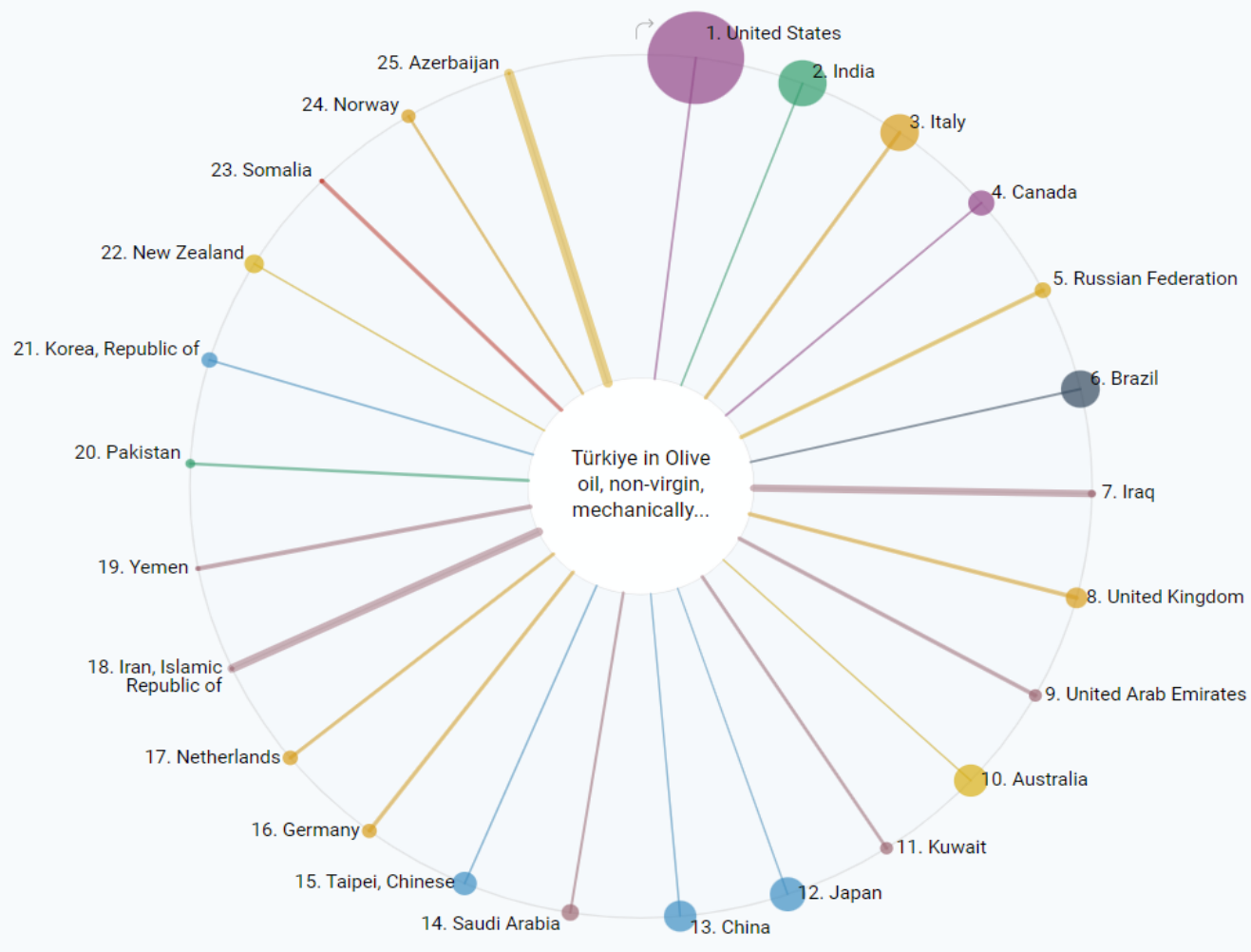


FOR EXPORTER
Türkiye ▾

IN PRODUCT
150990 Olive oil, non-virgin, mechanically extracted ▾

COUNTRIES SUB-REGIONS

- 🔍 Search a country...
- East Asia ▾
 - East Europe & Central Asia ▾
 - Eastern Africa ▾
 - EU & West Europe ▾
 - Middle East ▾
 - North America ▾
 - Pacific ▾
 - South & Central America ▾
 - South Asia ▾
 - Caribbean ▾
 - Central Africa ▾



Mal İhracatı



Yurt dışına gidip müşteri bulmak istiyorum.



Hammaddelerimi vergisiz almak, ürünlerimi satarken kalitemi ispatlamak istiyorum



Ürünümü kendim tasarlamak istiyorum



Pazara Girişte Dijital Faaliyetlerim Desteklensin



Yurt dışında ürünlerimin reklamını yapmak veya yurt dışında bir yerim olsun istiyorum



Müşterilerime uygun kredi istiyorum



Küresel firmalarla çalışmak istiyorum (KTZ)



Sanal Fuar Destekleri



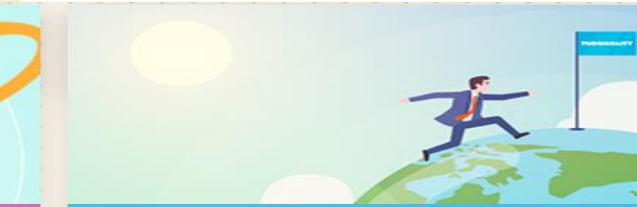
Hizmet İhracatı



Müşterimi tanımak ve pazarımı öğrenmek istiyorum



Sektörümle birlikte hareket etmek istiyorum



Dünya Markası Olmak İstiyorum





Prof. Dr. Ömer BOLAT

Ticaret Bakanı



Kolay İhracat
Platformu



Destekler



"Ticaret'in
Gündemi



Yurt Dışı
Temsilciliklerimiz

Yılın 8 ayındaki denetimlerde 815,3 milyon lira ceza kesildi

Ticaret Bakanlığı, tüketicilerin taraf olduğu sözleşme, reklam, haksız ticari uygulama, ürün güvenliği ve fiyat etiketi başta olmak üzere yürüttüğü denetimler kapsamında, bu yılın 8 ayında 815 milyon 323 bin 796 lira idari para cezası uyguladı.



TÜMÜNÜ GÖR

İhracat Pazarlama ve Satışta Püf Noktalar

İşletmeden işletmeye pazarlama sistemi olan B2B farklı birçok ülkede ihracat yapmanın temelini de oluşturur. Hedef kitleye ulaşabilmek, pazarlama trendlerine ayak uydurabilmek ve rakiplerden bir adım öne geçebilmek için dijital dönüşümlere önem vermek gerek.

- * **B2B Odaklı İhracatta Dijital Pazarlama**
- * **Çok Dilli Bir Web Sitesi :** Kalite kontrol sistemlerini, çalışılan firma referansları gibi konuların da yer alacağı iyi bir web sayfası
- * **Etkili SEO Stratejisi :** Hedef pazarınız olan ülkelerdeki arama motorlarında kendi anahtar kelimenizde reklamsız ve doğal bir şekilde öne çıkmanızı sağlayan hizmettir.
- * **Sosyal medyayı önemseyin, sektörel gruplara dahil olun**
- * **E-mail reklam stratejileri**
- * **Google Ads gibi reklam çalışmaları, yurtdışı ofisleri olan Danışmanlarla çalışma**
- * **Linkedin, Sales Navigator kullanımı**
- * **Fuar ve Sektörel Networking Organizasyonlarına katılım, ziyaretçi listeleri**
- * **Kaliteye Vurgu**
- * **Konşimento & Gümrük beyannamesi veri tabanları**
- * **İhracat Başarısı Sağlamada İşletme Sahibinin Rolü**
- * **Etkili fiyatlandırma**

Incoterms (International Commercial Terms)

ICC – International Chamber of Commerce (Uluslararası Ticaret Odası) tarafından düzenlenen, eşyanın taşınması ile teslimi aşamalarında, **sorumluluklar ve maliyetlerin** taraflar arasında dağılımını belirleyen kurallardır.

❖ Incoterms'in amacı dış ticaret alanında en yaygın kullanılan terimlerin yorumu için bir dizi uluslararası kural oluşturmaktır. Böylelikle bu tür terimlerin değişik ülkelerde yapılan farklı yorumlarının oluşturduğu belirsizlikler ortadan kalkacak veya en azından büyük ölçüde azaltılmış olacaktır.

❖ Incoterms bir ödeme yöntemi değildir!

❖ Riskleri, tarafların sorumluluklarını ve maliyetleri düzenler.

❖ En önemli problem; taşıma şekline uygun terimin seçilmemesidir.

❖ Kurallarda değişiklik/ekleme/çıkarma yapılabilir.

INCOTERMS 2020

Point of Delivery and Transfer of Risk

velotrade

SELLER

BUYER



First Carrier

Alongside Ship

Loading Port

Destination Port

Alongside Ship



SELLER'S OBLIGATION
⚠️ TRANSFER OF RISK
BUYER'S OBLIGATION

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

- Dış ticaret işlemini başlatan olaydır.
- Etkili bir sözleşme için;
 1. Tarafların adı, eksiksiz adresi
 2. Sözleşmenin konusu
 3. Hangi ürün ve miktar için düzenlendiği
 4. Malın birim fiyatı ve toplam tutarı
 5. Teslim şekli ve yeri
 6. Ödeme şekli
 7. Sevk tarihi
 8. Gecikme durumunda oluşacak yaptırım
 9. Ambalaj
 10. İstenen belgeler
 11. Uyuşmazlık halinde merciler
 12. Hangi ülke hukuk kuralları geçerli olacak

Taraflar bazen bir ana sözleşmeye atıfta bulunmak suretiyle bir proforma faturayı satış sözleşmesi şeklinde de tazmin edip kullanabilirler.



SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)



**CONTRACT FOR THE
INTERNATIONAL COMMERCIAL SALE OF GOODS
XXXX COMPANY LIMITED ŞİRKETİ – NIĞDE / TÜRKİYE**

NO : 27-2023

1. PARTIES

SELLER

Name : XXX Company (Exporter Company Name)
Address: XXX Mah. Meyve Paketleme Tesisi Merkez /Niğde / TÜRKİYE
PHONE : +9053.... / +90532.....
TAX ID : 212....

E-mail: x@windowlive.com / turan.akin@turanakin.com

Authorized signatory (name and position) : Exporter Name / Position

BUYER

XXXX Company (Importer Company Name)
OFFICE NO.325,COMMODITY EXCHANGE
SECTOR NO 19,PLOT NO 2,3,4
VASHI,NAVI MUMBAI 400705

Below 3 details on all the bill of lading under consignee name.

IEC no. : A....

GST no. 27AA.....

PAN no. AAI.....

Email ID: xxx@gmail.com

Below 3 details on all the invoice under consignee name.

FSSAI licence No. : 11522998xxx

GST no. 27AAxxxxx

PAN no. AAIxxx

Email ID: xxx@gmail.com, Telephone: +91 xxxx, E-mail: xxx@gmail.com

Authorized signatory (name and position) : Importer Name / Position

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

Brand: XXX

Item: Product Name

Specs:

Packing:

Grand total : For 6 fcl

Country of Origin : Turkey

Quantity (inc/uding unit of measurement) :

- Total quantity : __ containers
- Tolerance percentage in quality and quantity :
minus (-) : 7,5 % acceptable.

Other specification :

- 1) Apples will be Category 1st (Not premium but first quality)
- 2) Colour will be 65 up colours.
- 3) Pressure will be approx.7.00 kg/cm2 in Turkey.
- 4) Trays will be high quality.
- 5) Packing 18 kg carton with 4 layers will be first quality
- 6) Telescopic box will be used for packing.
- 7) All boxes should have FSSAI label (format enclosed)
- 8) All containers should have Temperature recorders
- 9) Copies of documents are to be scanned & sent to buyer for verification before dispatch
- 10) Minimum 12 free detention days (can vary in each PO based on negotiation)

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

3.. DELIVERY

Applicable ICC Incoterm (By reference to most recent version of the Incoterms at date of formation of contract)_

This is CIF NHAVA SHEVA / INDIA. INCOTERMS 2020

Place of Delivery : Mersin Port / Iskenderun Port Turkey

Date or period of delivery : Weekly 1 shipments for total 6 containers but first week 2 containers.

Name and address of carrier (Where applicable) :

4. PRICE

Price (specify whether total price and/or price per unit of measurement, specify the amount in both figures and words, and the currency)

Item XXX

Coloration : 75 and up color

Specs 90 – 150 Count

Packing 18 Kg Telescopic box

CIF Prcs/BoxUSD/Box CIF NHAVA SHEVA - INDIA

- 1) Max 6 pallets 150 count for total 6 cantainers.
- 2) First 2 pallets of 150 count price will be 15,5 ,as there are 3 pallets 150 count.

5.PAYMENT TERMS

20% advance for all 8 containers value in 5 days after signature of the contract date.

30% of invoice value – on official copy Proforma Invoice basis.

20% 10 days before arrival (as per weekly dispatch) of Vessel to the Port

30% of invoice value – to be paid by Buyer (Consignee) against

Documentary Collection basis (Bill of Exchange) via importer's bank on or

before 15 days after the date of arrival of vessel at POD - Port of

Discharge in India.

Details of Seller's bank account (if appropriate) : XXXX

Details of Buyer's bank account (if appropriate) : XXXX

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

DOCUMENTS

The Seller shall make available to the Buyer or, as the case may be, shall present to the Bank specified by the Buyer, the following documents (*tick corresponding boxes and indicate, as appropriate, the number of copies to be provided*):

X Commercial invoice / 2

Originals _____

X The following transport documents (specify any details) Full Set B/L ___

X Packing List / 2 Originals

X Phytosanitary Certificate 1 Original

X Certificate of origin / 1

Original _____

X NON-GM or GM FREE Certificate / 1 Original _____

X Photo of the label affixed on the box / 1 Original _____

Other _____

FAILURE TO COMPLY WITH A PAYMENT DEADLINE

If the Buyer does not pay a sum of money when it falls due, the Seller is entitled to interest upon that sum from the time when payment is due to the time of payment. Unless the parties agree otherwise, the rate of interest shall be the average bank short-term lending rate prevailing for the currency of payment at the place of payment, or where no such rate exists at that place, then the same rate in the State of the currency of payment. In the absence of such a rate at either place, and if the parties have not agreed upon a specific rate, the rate of interest shall be the appropriate rate fixed by the law of the State of the currency of payment. The Seller shall be entitled to terminate this Contract by notice to the Buyer as regards goods for which payment has not been made for any reason whatsoever (excluding a temporary impediment in the event of force majeure within 14 days (*unless the parties agree some other period*:) after the date on which the said payment falls due.

FORCE MAJEURE)

A party is not liable for a failure to perform any of its obligations in so far as it proves:

That the failure was due to an impediment beyond its control, and

That it could not reasonably be expected to have taken into account the impediment

and its effects upon its ability to perform at the time of the conclusion of this Contract,

That it could not reasonably have avoided or overcome the effect of such impediment.

A party seeking to be relieved of liability on grounds of force majeure shall, as soon as

the impediment and its effects upon its ability to perform become known to that party,

give notice to the other party of such impediment and its effects on its ability to

perform, together with all appropriate supporting documents. Notice shall be given if

and when the event of force majeure ceases. Failure to give either notice or such

documents makes the party thus failing liable to damages for loss which otherwise could have been avoided.

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

Where the impediment could be merely temporary i.e. where the impediment does not necessarily have the effect of rendering performance impossible and could end within a period of 30 days (*unless the parties agree hereafter some other period _____*), then the period of performance shall be extended until the impediment has ended, or the expiry of the said period, whichever is the earlier.

If performance is still impossible on expiry of this period, or if and as soon as performance becomes definitively impossible, either party shall be entitled to terminate this Contract upon notice to the other party of its decision to terminate.

FUNDAMENTAL NON-PERFORMANCE

A party may, by notice to the other party, terminate this Contract in the event of fundamental non-performance by the other party. The following circumstances constitute examples of fundamental non-performance:

Failure of the Buyer to comply with its undertaking, if appropriate, to procure the opening of an irrevocable letter of credit or to provide a first demand bank guarantee by the due date specified in related article.5 above ;

Failure of the Buyer to pay any sum by the date upon which the other party is entitled to terminate this Contract in accordance with the provisions of Article 7 above;

A manifest incapacity on the part of either party to fulfil its contractual obligations by reason of bankruptcy or liquidation proceedings, or any other suspension or stoppage of its activities.

In the event of fundamental non-performance, the aggrieved party may, at its discretion:

Terminate the contract, and recover damages from the defaulting party; and/or,

Sell or purchase, as appropriate, the goods, in which event the defaulting party shall make good any loss suffered by the aggrieved party.

Any dispute in relation to the damages due upon termination, and/or the losses suffered, as appropriate, shall be settled in accordance with the dispute resolution procedure agreed upon in this Contract.

In case the goods arrive to Port in India and Buyer refuse to pay and clear the goods at that time, buyer is obliged to let Seller to agree and sell another buyer/consignee in India or any other country through No Objection Certificate (NOC).

EXPERTISE PROCEDURE

In the event that the Buyer is not satisfied with the quality of the goods delivered or to be delivered, it must inform the Seller of such dissatisfaction as soon as possible, and in any event within 48 hours of delivery of the goods with dissatisfied pictures and full details keeping the apples at the same shipment temperate. The Buyer shall immediately apply to the a **global recognised inspection**, verification, testing and certification company for an expert to be appointed. The inspection company must be a member of this council. <https://www.tic-council.org/membership/members-directory>

The expert shall consider and report to the parties on the alleged nonconformity of the goods.

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

For this purpose, the expert shall be entitled to inspect the entire goods, or samples taken under his/her supervision, and may carry out any test which he/she considers to be appropriate.

Supplier has recorders in container, the buyer will share the container no, records video of apples showing party no while unloading, opening boxes etc. The buyer must evidence the damage of apples thru container party no and recorder.

The expert shall submit his/her report to both parties by e-mail. The report shall be final and binding upon the parties unless, within 5 days after it has been received (*or such other period as the parties may agree hereafter:...*), it is challenged by one of the parties by the commencement of proceedings in accordance with the dispute resolution procedure provided under this Contract.

The expert will be directed and authorized from Turkey and expert's fees and expenses shall be borne by the Buyer pending completion of the expertise procedure, but shall be reimbursed to the Buyer by the Seller if the nonconformity of the goods with the contractual requirements is established.

Model Of Agreement :

Just as an example:

20 usd/box x 1160 box = 23.200 usd

The difference between contracted tolerance 7,5% and lets say SSG report is 15% defect, net difference is 7,5% .

23.200 x 7.50% = 1.762 usd

1/3 penalty for Buyer (587 USD), 2/3 (1.175) will be paid by Seller.

MITIGATION OF HARM

In the event of dissatisfaction with the quality of the goods delivered, the Buyer must take all such measures as are reasonable in the circumstances to preserve the goods. The Seller shall be obliged to reimburse the cost of such measures if the nonconformity of the goods with the contractual requirements is established. If the goods are subject to rapid deterioration, or their preservation would involve unreasonable expense, the Buyer must take reasonable measures to sell them on the best terms available, after notifying the Seller of its intention to sell. The Buyer must nevertheless retain appropriate samples for the purposes of an expertise procedure and must give the Seller (and any expert appointed in accordance with Article 10 above) an opportunity to be represented when such samples are taken.

COMMUNICATIONS BETWEEN THE PARTIES

All communications between the parties in relation to this Contract must be made in writing and sent by ordinary post electronic mail. Any communication sent via electronic mail must be in a 'read only' format or in some other format in which it is not possible to modify the message received.

Communications via electronic mail or whatsapp are made entirely at the sender's risk.

References in this Contract to days are to calendar days.

APPLICABLE RULES OF LAW

In so far as any matters are not covered by the foregoing provisions, this Contract is governed by the following, in descending order of precedence:

The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods
The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts, and

SATIŞ SÖZLEŞMESİ (Sales Contract)

For matters not dealt with in the above-mentioned texts, the law applicable at the Singapore or Hong Kong of business through which this Contract is to be performed.

DISPUTE STATUS

In the event of any difficulty in relation to the performance of this Contract, the parties undertake that they will proceed diligently with good faith negotiations in an attempt to find the solution best adapted to the situation. If the difficulty relates to the conformity of the goods, the parties undertake to have recourse to the expertise procedure specified in this Contract prior to any other procedure. If such steps prove unsuccessful, either party may have recourse to the dispute resolution procedure set out below.

Unless otherwise agreed, all disputes arising out of, or in connection with, this Contract shall be finally settled under the Rules of Arbitration of the International Chamber of Commerce by a single arbitrator appointed in accordance with the said Rules.

In dispute is for this contract, the parties agree that the arbitrator shall decide the case solely on the documents submitted by the parties and waive the right to require a hearing, including a procedural hearing.

15. DATE AND SIGNATURE FOR THE SELLER AND BUYER

Date : 27-AUG-2023

SELLER

BUYER

Name : Exporter Name

Name: Importer Name

ULUSLARARASI KURALLAR

- Milletlerarası Ticaret Odası tarafından dünya ticaretinin işleyişini kolaylaştırmak üzere oluşturulan kurallardır
- Kanun değildir, ülke kanunlarının üzerinde değildir.
- Sözleşmenin bir parçası haline getirilirler.

- ❖ Teslim Şekilleri - **INCOTERMS, 715**
- ❖ Akreditif - **UCP 600**
- ❖ Tahsil Vesaiki - **URC 522**
- ❖ Rambursmanlar - **URR 525**
- ❖ Standby - **ISP 98, 590**
- ❖ Garantiler - **URDG 758**

MEVZUAT- İHRACAT BEDELİNİN TAHSİLİ VE KABULÜ

MADDE 8 – (1) Özelliği olan ihracat için 7 nci maddedeki ihraç tarihleri ve süreler saklı kalmak kaydıyla, ihraç edilen malın GB'nin 22 nci hanesinde kayıtlı bedelinin yurda getirilerek, **fıili ihraç tarihinden itibaren 180 gün** içinde İhracat Bedeli Kabul Belgesi (İBKB) düzenlenmesi zorunludur.

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

RİSK YÖNETİMİ

Yüksek Risk

Düşük Risk



İHRACATÇI

İTHALATÇI

ÖDEME YÖNTEMLERİ

Dış ticaret işlemlerinde konvertibl dövizler esas olmak üzere kullanılan ödeme şekilleri şunlardır;



Peşin Ödeme



Mal Mukabili
Ödeme



Vesaik Mukabili
Ödeme



Kabul Kredili Ödeme



Akreditifli Ödeme

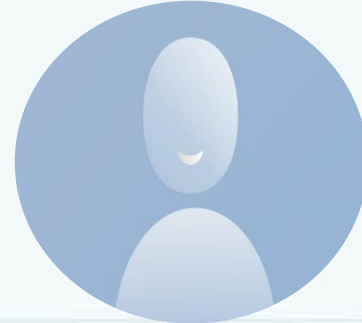
ÖDEME YÖNTEMLERİ



PEŞİN ÖDEME (Advance Payment, Downpayment, Prepayment)

Peşin ödeme, ithalatçının ihracat gerçekleşmeden önce mal bedelini ihracatçıya ödemesidir. İhracatçı mal bedelini tahsil ettikten sonra malları sevk eder. Bu ödeme şeklinde ithalatçı risk altındadır. İhracatçının hiçbir riski yoktur.

Peşin ödeme ihracatçı açısından en ideal ödeme şeklidir.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

PEŞİN ÖDEME (Advance Payment)



ÖDEME YÖNTEMLERİ

PEŞİN ÖDEME (Advance Payment)

Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılmaktadır. Tam anlamıyla güvene dayanan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından en elverişli ödeme yöntemi olmasına rağmen, uygulamada en az rastlanılanıdır. Burada bütün risk alıcı üzerindedir. Çünkü mallar gönderilmeden parasını ödemektedir ve nasıl bir Ürün geleceği bilinmez, ne zaman yükleme yapılacağı bilinmez.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

PEŞİN ÖDEME (Advance Payment)



AVANTAJLAR

- Satıcı mal sattığı ülkenin riskini üstlenmez.
- Satıcı mal sattığı alıcının riskini almaz.
- Satıcının malı hazırlayıp sevk etmesi için fonları yeterli olmadığı, paraya ihtiyacı olduğu, faizlerin yüksek olduğu durumlarda satıcıya avantaj sağlar.



DEZAVANTAJLAR

- Alıcı için risk yüksektir.
- Alıcının (ithalatçının) mal bedelini malın sevkiyatından önce satıcıya (ihracatçıya) ödediği ödeme şeklidir. Bu ödeme yönteminin her hangi bir garantisi yoktur, tümüyle itibar ve iyi niyete dayalıdır.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

PEŞİN ÖDEME (Advance Payment)

**Peki peşin ödeme güvenli
hale getirilebilir mi?**

İthalatçının yapacağı Peşin Ödemeler bazen İhracatçı tarafından verilecek “Peşin Ödeme Garantisi” (Teminat Mektubu/Advance Payment Guarantee) ile güvence altına alınır. Sözleşme bedelinden % 2-3-5 vb. orandaki peşin ödeme garantisi ile riskler azaltılmış olur. İhracatçı peşinatı alabilmek için önce mektubu gönderir ama geçerli olmaz, ne zaman peşin ödeme gelir mektup karşı ülkede geçerli hale gelir. Bu; tutara, iş yapma isteğine, tarafların anlaşmasına bağlıdır. Daha çok ihracat için yeni işlemlerde ikna yolu olarak kullanılabilir.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

PEŞİN ÖDEME – ÖRNEK OLAYLAR

- Savaş öncesi İsrail'e ihracat yapan Türk satıcı, ithalatçı firmanın hatalı ürünler' itirazıyla karşılaştı. Peşin ödeme yerine mal mukabili ile sevkiyatı yapsaydı, böyle bir durumda para, alıcının inisiyatifine kalabilirdi. Hatalı ürünleri dürüstçe kabul ederek indirim yoluna gitti.
- İthalatta Çin'den makine alımında yüzde 50 peşinat gönderen Niğde'li Alıcı hem Ürünü alamadı hem 25 bin USD kaybetti.
- * Diyarbakır'dan 10 defa peşin ödeme ile yükleme yapan firma 11.de tahsilat alamadı, 375 bin USD kaybetti.
- 2023'de Hindistan'a Elma ihracatı yapan firma yarısı peşin, yarısı limanda Mal çekilmeden önce ödenmek üzere Sözleşme imzaladı. Alıcı ürünlerde bozulma var diye ikinci konteyner bedelinin yarısını ödemek istemedi. Gemi limana giriş yaptığı için Alıcı onayı olmadan başka yere satılamadığı için ciddi sıkıntı çıktı, gözetim şirketi raporu tutuldu ancak ihracatçı kısmi zarar etmekten kurtulmadı. Tümünü yükleme öncesi peşin alsaydı tüm riskler Alıcıya geçmiş olacaktı ancak bu durumda da satış yapma imkanı düşük kalıyor.

ÖDEME YÖNTEMLERİ



MAL MUKABİLİ

(Open Account / Cash Against Goods)

İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. İthalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyedliği kendisine geçer.

Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür.

MAL MUKABİLİ (Open Account / Cash Against Goods)

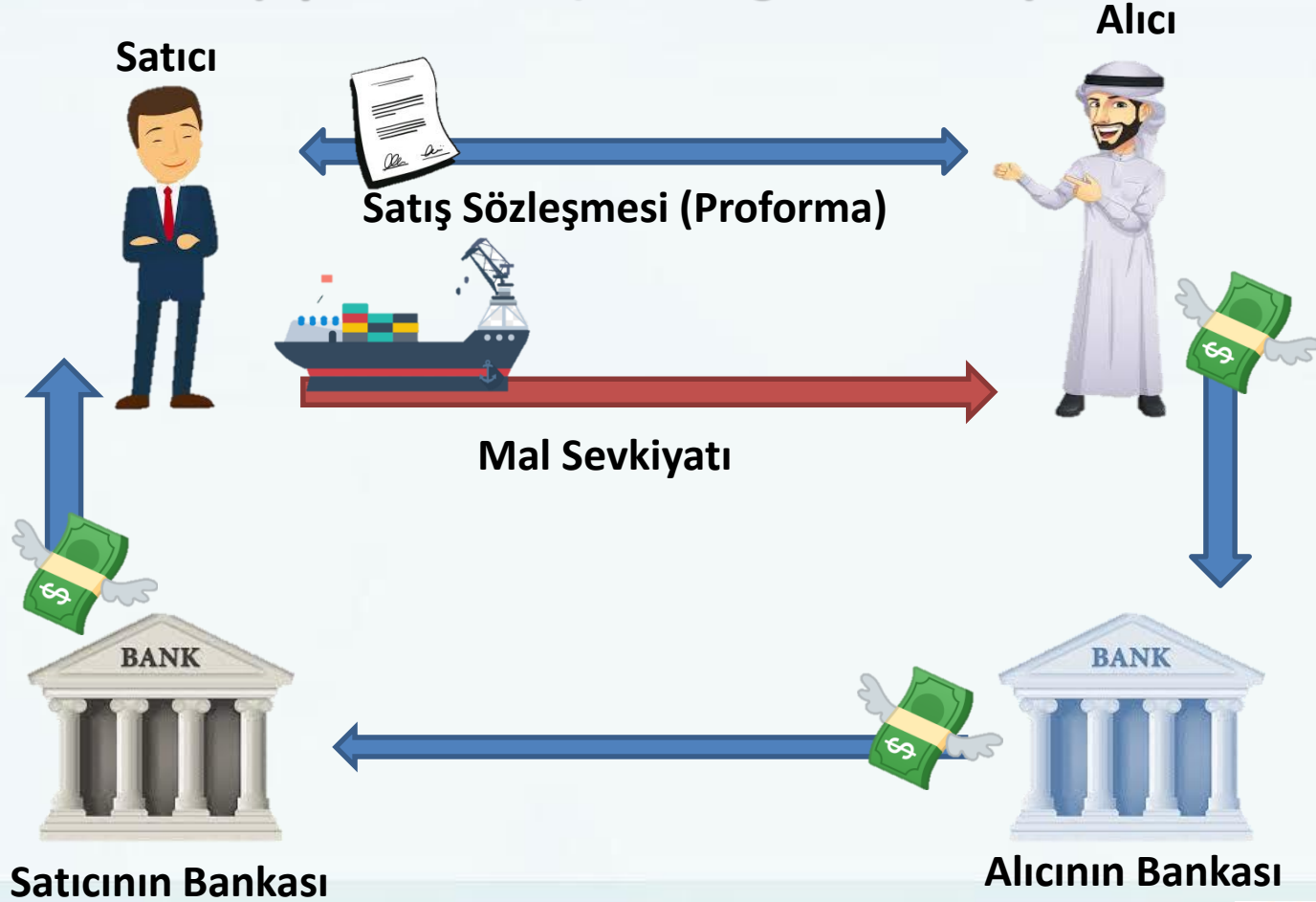
1. İhracatçı ile ithalatçı aralarında belirli bir mal için satış sözleşmesi yaparlar.
2. İhracatçı, ihraç konusu malları ithalatçıya iletmek üzere taşıyıcısına verir.
3. İhracatçı malların sevkini müteakip, bu ihracata ilişkin sevk evraklarını kendi ülkesindeki bankasına (muhabir bankaya) verir veya direkt Alıcıya gönderir.
4. Taşıyıcı tarafından ihracat konusu ürünler ithalatçının bulunduğu ülkedeki gümrük idaresine veya gümrüğün denetimindeki antrepoya teslim edilir.
5. İthalatçı gümrük idaresine müracaatla ve işlemlerini ikmal ederek mallarını gümrükten çeker.
6. İthalatçı tarafından malların bedelinin transferi için bankaya müracaat edilerek mal bedelleri ihracatçısının bankasına ödenir.



ADIM
ADIM
ÖDEME

ÖDEME YÖNTEMLERİ

MAL MUKABİLİ (Open Account / Cash Against Goods)



ÖDEME YÖNTEMLERİ

MAL MUKABİLİ

(Open Account / Cash Against Goods)



AVANTAJLAR

- Taraflar birbirlerini iyi tanırlar ve karşılıklı güvenleri vardır.
- İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence yoktur. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da kesintiyle alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir.
- İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir.
- Alıcı ve satıcının uzun zamanlardan beri birbirleriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir.
- Belirli bir ödeme tarihi taşıması yönünden Alıcı için esnek bir uygulamadır. Vade bazen fatura tarihi ile ilişkilendirilir.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

MAL MUKABİLİ

(Open Account / Cash Against Goods)



DEZAVANTAJLAR

- Mal mukabili olarak malını gönderen ihracatçının elinde sadece copy fatura, hiçbir işe yaramayan copy konşimento ve diğer copy evraklar vardır.
- İhracatçı geçici finans sıkışıklığını gidermek için mal mukabili işlemde tanzim ettiği copy evrakları bankaya ibraz edip kredi talep ettiğinde bankalar bu talebi iki sebeple red ederler; birinci neden mal mukabili işlemde paranın ne zaman geleceği belirsizdir. Hatta paranın gelip gelmeyeceği belirsiz olduğundan bankaların kredi teklifini geri çevirmesi doğaldır.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

MAL MUKABİLİ

(Open Account / Cash Against Goods)

RİSKTEN KORUNMA

- Mal Mukabili Satışlar İhracat Faktoring seçeneği ile geliştirilebilir, riskler azaltılabilir ancak bu seçenekte Avrupa, ABD gibi kısıtlı ülkelerde çalışma imkanı var. Daha çok dayanıklı ürünler kapsam içindedir.
- Eximbank, Coface, Allianz Trade, Atradius gibi Alacak Sigortası şirketleri ile risklerden korunabilir. Eximbanka işlem bazlı Prim ödenirken diğerlerine 6/7 Alıcı firma listesi ile tümüne prim ödemelisiniz ve yıllık 2-3 milyon usd cironuz olmalı. Bu yöntemde genelde küçük limitler verilmekte, çıkan kredi limiti içinde hareket etmeye dikkat etmek gereklidir. Ayrıca alacak sigortası süreci ürünler Gemiye yükleme ile başladığı için tahsilat öncesi üretim süreci, iç nakliye risklerini bertaraf etmek için yüzde 10/15'de olsa peşinat alınması önerilir.
- Alıcı limit harici ek ürün isterse teyitli akreditif, harici garanti, avalli poliçe gibi seçenekler değerlendirilebilir.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

MAL MUKABİLİ

(Open Account / Cash Against Goods)

ÖRNEK VAKA

Adanadan Almanya'daki "bir tanıdığına" mobilya gönderen satıcı, ödeme yöntemi olarak mal mukabili ile anlaştı.

Dış ticaret alanında yeterli bilgiye sahip olmayan ihracatçı, 'zaten tanıdık, 3 ay sonra parayı gönderir' diyerek ürünleri göndermiş. Ahmet Abi kötü niyetli olmasa da işler yolunda gitmediği için ödemeyi gerçekleştirememiştir.

Bu iyi niyetli alıcının ödemeyi yapamaması üzerinden bir örnek olsa da bazı ihracatçılarımız, dış ticarete hakim olmadığı için bir şey olmaz diyerek ürünleri mal mukabili olarak göndermektedir ve böylece kolaylıkla dolandırılmaktadır.

ÖDEME YÖNTEMLERİ



VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)

Bir malın ihraç ülkesinden yola çıkarılmış olduğunu gösteren belgesinin ihracat bedelini ödeyerek bankadan alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir.

Riski, alıcı ve satıcı için peşin ve mal mukabiline göre daha az; ancak akreditife göre daha fazladır.

Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür

ÖDEME YÖNTEMLERİ



VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)

Satıcı malları alıcıya gönderirken malın gümrükten alınmasını sağlayan sevk belgelerini alıcının bankasına gönderilmek üzere kendi bankasına verir. Sevk belgeleri alıcının bankasına geldiğinde alıcı mal bedelini öder ve bu ödeme karşılığında sevk belgelerini bankasından teslim alır. Bankanın sorumluluğu vesaikin gönderilmesi, ödeme veya vadeli poliçe kabulü karşılığında vesaikin teslimi ile sınırlıdır.

ÖDEME YÖNTEMLERİ



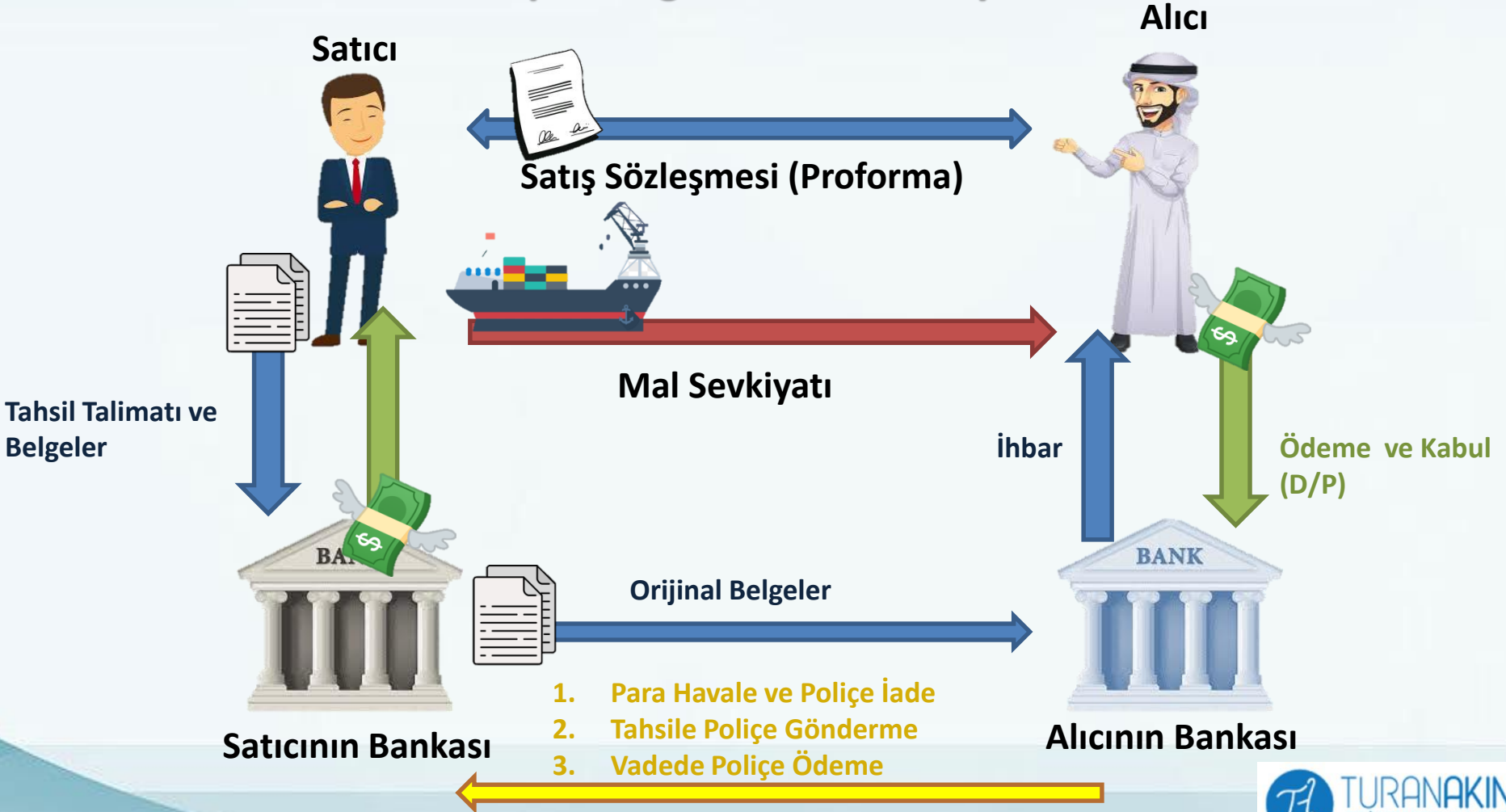
VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)

Bankalar alıcı ile satıcı arasında itibar müessesesi olarak hareket ederken tahsil vesaiki bedelinin tahsiline veya poliçenin kabulünün sağlanmasına aracılık eder.

Vesaik mukabili işlemlerde bankaların yükümlülüğü talimatlara uygun olarak belgelerin tahsile gönderilmesi, teslim edilmesi ve tahsil edilen bedeli yine talimata uygun olarak ilgili yerlere intikal ettirmekten ibarettir. Aval veya garanti vermedikleri sürece taahhüde girmezler, ancak talimatları yerine getirirken makul özeni göstermek zorundadırlar aksi halde ihmalden dolayı sorumlu duruma düşerler.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



ÖDEME YÖNTEMLERİ



VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)

Vesaik mukabili ödemenin birinci türü görüldüğünde ödemeli poliçe (sight bill of exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “ticari kabul” (commercial acceptance) olup, belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceği dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.

ÖDEME YÖNTEMLERİ



VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)

- Kabul edilmiş bir poliçe güvenli midir? Kabul edilmiş poliçe “bir borcun hukuki delili” sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat, satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın “aval” veya “garanti” vermesini istemelidir.
- Kabul edilmiş poliçenin ihracatçıya bir finansman imkanı sağlama özelliği de vardır. İhracatçı bu poliçeyi bankasına cari faiz haddinden “iskonto” ettirebilir. Poliçe bazen kredi teminatına verilip nakit kredi kullanılabilir veya avalli poliçeler muhabir banka riski ile iskonto edilebilir.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



İHRACATÇI İÇİN RİSKLERİ

- **İthalatçı Tarafından Malların Kabul Edilmemesi:**
Uygulamada en çok görülen risk, malların ithalatçı tarafından kabul edilmemesidir. Bunun nedeni o malın piyasa fiyatının saptanan fiyatın altına düşmesi olabilir. Satıcının sözleşme koşullarını yerine getirmedeki önemsiz ve amaçlı olmayan bir yanlışı öne süren alıcı malları reddederek yeni ve kendi lehine düşük bir fiyattan yararlanma yoluna gidebilir.
- Böyle bir tutum karşısında ihracatçı hayli güç bir durumda kalabilmektedir. Malları yabancı bir ülkede beklemekte ve büyük bir olasılıkla da depolama giderleri artmaktadır. Yeni bir alıcı bulunsa bile mallar daha düşük bir fiyattan satılabilmektedir. Bu tür bir olanağın bulunmaması durumunda malların ithal ülkesinden getirilmesi gerekmektedir. Bazı ülkelerde Alıcının da iade onay gerekir.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



İHRACATÇI İÇİN RİSKLERİ

- **Poliçenin Vadesinde Ödenmemesi:** İhracatçıların karşılaşılabileceği diğer bir risk de ithalatçının kabul etmiş olduğu poliçeyi vadesi geldiğinde ödememesidir. İhracatçı, görüldüğünde ödemeli bir poliçe karşılığında satış yapmaya göre çok daha dezavantajlı bir durumdadır. Çünkü ithalatçı poliçeyi kabul etmekle belgeleri almaya hak kazanmıştır. Bunun sonucu olarak da malları çekecektir.
- Bazen sözleşme Avallı Poliçeli olsa da Mal vardı düşüncesi ile Alıcı avalden vazgeçip kabul kredili vesaik mukabiline dönebilmektedir.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



İHRACATÇI İÇİN RİSKLERİ



Kambiyo kısıtlamaları: İhracatçı için risklerden bir diğeridir. İthalatçı iyi niyetli olduğu halde, ülkesinin döviz tahsisi uygulaması ihracatçının parasını almasını geciktirebilir, hatta tümüyle engelleyebilir. Bu bağlamda, daha genel bir anlatımla ülke riski ihracatçı için düşünülmesi ve değerlendirilmesi gereken önemli bir konudur, ön araştırma gerektirir. Bangladeş gibi bazı ülkeler sadece akreditifle çalışır, bazıları ürün bazlı kısıtlamalar yapar vs. En nitelikli bilgi Müşavire Danışın uygulaması ile Ticaret Müşavirlerimizden alınmalıdır.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



İHRACATÇI İÇİN RİSKLERİ

Alıcının Mali Güçlük İçinde Olması: Alıcının mali güçlüklerle karşı karşıya kalmış olması durumu satıcıyı güç durumda bırakacaktır. Çünkü alıcı belgeleri almak için gerekli tutarı ödemeyecektir.

Alıcının Basiretli Bir Tacir Gibi Davranmaması: Satıcı bilmeden ticari ahlaktan yoksun bir alıcı ile bağlantıya girmiş olabilir. Bu kişi geçerli hiçbir neden bulunmaması durumunda malları almama tehdidinde bulunarak satıcıyı malını düşük fiyattan satmaya zorlayabilir. Satıcı istemeden böyle bir durumu kabullenmek zorunda kalabilir.



ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



RİSKLERİ AZALTMANIN YOLLARI

1. İthalatçı ve ülkesi konusunda sürekli olarak sağlıklı ve güncel bilgilere sahip olmak. Eğer o ithalatçıya ilk kez mal satılacaksa çeşitli kaynaklardan (daha önceden ona mal satan diğer ihracatçılar, müşavirliklerden, ticari istihbarat şirketlerinden vs.) bilgi toplamaya çalışılmalıdır.
2. Malları varış limandaki antrepoyu da kapsayacak biçimde sigorta ettirmek,
3. Dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan bir miktar nakit sağlamak veya malın bir bölümünü (bu olası zararları karşılayacak büyüklükte olmalıdır) peşin olarak almak önemlidir.
4. Tahsil vesaiki ihracatçı için açık hesaba (open account) göre daha güvenli bir ödeme yöntemi iken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven vericidir.
5. Eş zamanlı olarak Eximbank, Alacak Sigortası şirketleri üstünden ihracat sigortası yapılabilir. Özellikle ilk işlemlerde her halikarda peşinat alınmalıdır.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



RİSKLERİ AZALTMANIN YOLLARI

İhracatçılar ödemeyi güvence altına almadan mallarını hazırlayarak yüklemek ve çeşitli hizmetlerde bulunmak durumunda kaldıklarından, ancak aşağıda belirtilen durumları dikkate alarak vesaik karşılığı ödeme sistemini seçmelidir:

- Alıcı ve satıcının birbirlerini güvenilir olarak tanımaları,
- Alıcının ödemeyi yapmak için kesin olarak istekli olduğu konusunda kuşku olmaması,
- İthalat yapılan ülkenin politika, ekonomi ve yasalar açısından istikrarlı olması,
- İthalat yapılan ülkenin uluslararası ödemeler sisteminin kambiyo kısıtlamaları veya diğer kısıtlamalar ile tehlikeye düşmemesi,
- İhracatçının ithalatçının ülkesindeki kambiyo kurallarını iyi bilmesi.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)



AVANTAJLAR

- Malların ülkesine ulaşmasından sonra ödeme yapabilmesi **ithalatçıya** bir anlamda finansman sağlar.
- Ucuz ve yalın bir yöntem olması maliyeti düşürür.
- Ödeme yapmadan önce vesaiki, kimi zaman da malları inceleyebilmesi **ihthalatçı** için lehte bir durumdur. Bazen gelen mallar siparişe uygun olmayabilir.
- **İhracatçı** için bankadan finansman sağlama imkanı vardır.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

VESAİK MUKABİLİ (Cash Against Documents)

ÖRNEK VAKALAR

•Vesaik mukabili olarak çalıştığını söyleyen bir Alıcının, ihracatçı firma tarafından çeşitli kaynaklardan yapılan istihbarat çalışmaları ile güvenilir olmadığı ortaya çıkmış ihracat yapılmamıştır. Her ne kadar bankaya gönderilen sevkiyat belgeleri üzerine ödeme gerçekleşse de, bankanın veya alıcının ödeme yükümlülüğü olmayan bu yöntem ile alıcı, türlü yöntemlerle dolandırıcılık yapabilir. Lojistik maliyeti oluşmaktadır.

İhracatta mümkün olduğunca biraz peşinat almak bu yöntem için önemli. Eş zamanlı Alacak Sigortası yapılması önerilir. **İthalatta avantajlı !**

•Mersin'de Çin'den bakliyat ithal eden ve dolandırıcılık yapan bir şirketin ibretlik hikayesi. Vesaik Mukabili gelen belgeler bankadan alınmadan Malların millileşmesi beklenmiştir.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ (Acceptance Credit Against Documents)

- İhracatçı malları gönderdikten sonra yükleme evrakları ve düzenlediği talimatıyla birlikte bankaya iletir.
- Banka evrakları ithalatçının bankasına (tahsil bankası) gönderir.
- Tahsil bankası poliçeyi ithalatçının kabulüne sunar, aval eklemesi istenmişse poliçeye avalini ekler ve vesaiki ithalatçıya teslim eder.
- İthalatçı poliçe vadesinde ödemeyi yapar.
- Baştan peşinat alınmadı ise ihracat risk barındırır.

ADIM
ADIM
ÖDEME

ÖDEME YÖNTEMLERİ

KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ

(Acceptance Credit Against Documents)



AVANTAJLAR

- Düşük maliyet – düşük banka masrafları ile maliyetin kontrol altında tutulmasını kolaylaştırır.
- Akreditife nazaran daha basit ve kolay bir ödeme yöntemidir.
- Kredi limiti gerektirmediği için alıcı için avantajlı olurken satıcı için risklidir.
- İhracatçı, poliçeye aval eklenmesini talep ederek ödemeye ilgili banka garantisini sağlayabilir.

ÖDEME YÖNTEMLERİ

KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ (Acceptance Credit Against Documents)



DEZAVANTAJLAR

- İhracatçı ise, malı yüklemesine rağmen, ithalatçının mal bedelini ödememesi riski ile karşı karşıyadır (aval eklenen bir poliçe olmaması durumunda)
- Baştan Avallî diye anlaşma yapılsa da Mallar varış yerine ulaştıysa Alıcı bunu kullanıp istisnaen de olsa Avalden vazgeçilmeye çalışılmaktadır.

Banka Avali, Alıcı için kredi limiti gerektirdiği için bankaya teminat verilmeli ayrıca ek komisyon ödenmelidir.

POLİÇE ÖRNEĞİ

BILL OF EXCHANGE

AMOUNT: xxx USD

PLACE : KONYA/TURKEY

DATE : 15/MAY/2023

MATURITY :13/JUNE/2023

USD xxx DUE ON 13/JUNE/2023 PLEASE PAY AGAINST THIS BILL OF EXCHANGE

TO THE ORDER OF Export Company LTD. STI. THE SUM OF USD xxx (xthousand xhundred x US
DOLLARS)

DUE DATE : 13/JUNE/2023

DRAWEE

IMPORTER COMPANY LIMITED
Company Address
INDIA

DRAWER

EXPORT COMPANY LTD. STI
Address:
KONYA / TURKEY

ÖDEME YÖNTEMLERİ



KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ ÖRNEK VAKALAR

- * Konya'dan Elma ihracatı yapan firma Hindistan'a yaptığı Kabul Kredili Vesaik Mukabili işlemlerin çoğunda ödemeyi geç de olsa almıştır, Poliçeler bazen süresi içinde ödenmiyor. Benzer işlem Kayseride oldu, Poliçeler ödenmedi maalesef. **Dikkat!**
- * Maraşlı bir tekstil fabrikası Kabul Kredili Vesaik Mukabili işlemde Poliçeye ve vesaiki bankaya sunacağına masraf olmasın diye kamyon şoförüne teslim etti, 2 defa poliçe yenilemesi olmasına rağmen tahsilat yapılamamıştır.
- * Gaziantep'ten bir şirketimiz Kabul Kredili Avallli Poliçeli anlaşma yapmış olmasına rağmen Ürünler artık İtalyaya vardığı için Avalden vazgeçilmeye çalışıldı. İtalya'ya giden ihracatçı sıkı pazarlıklar sonrası anlaşma sağlamıştır.

KABUL KREDİLİ MÜŞTERİ KABULLÜ ÖRNEK İŞLEM

AKBANK

İHRACAT TAHSİL VESAİKİ MÜŞTERİ TALİMAT MEKTUBU

EREĞLİ ŞUBESİ / KONYA.....

Tarih: 22.03.2023
Referansınız:

Aşağıda dökümü kayıtlı ve ilişikte sunduğumuz ihracat vesaikinin tahsiline Mülletlerarası Ticaret Odası'nca yayımlanan cari "Tahsilier için Yeknesak Kumullar"na göre ve işaretli talimatımıza uyunca aracılık etmenizi rica ederiz.

Vesaik Sevki Şekli:

- X Taahhüflü uçak postasıyla
 Kurye ile

ALICI FIRMA:	
LIMITED PRIVATE	
Village, Varthur Hobli Bangalore, Karnataka, India - 560103	
HARIÇTEKİ TAHSİL İBRAZ BANKASI:	
ICICI BANK LTD. Branch Name: Koramangala, 1*, Block, Bangalore ADDRESS: ICICI Bank Ltd. No.87, 1 St Block, 1 St Cross, Koramangala, Bangalore, 560034, Karnataka India IFSC Code : ICIC0001008 ACCOUNT NO : 100805002777	

TAHSİL KONUSU VESAİKİN

Döviz Cansı :USD
Tutar : 13.881,66 USD
Teslim Şekli : Müşteri Kabulü, Kabul Kredili
Vesaik Mukabili, Avatsız.

POLİÇE VARSA VADESİ
19 Nisan 2023
(Poliche üzerinde belirli bir vade
tarihi yer almalıdır.)

VESAİK	Fatura	Deniz Konşim / Waybill	CMR / FCR / AWB	Menge Şeh.	ATR / EUR1	Paket Listesi	Çeki Listesi	Poliche	DİĞER VESAİK		Adet		
									PHYTOSANITARY CERT.	SAĞLIK SERTİFİKASI	GDO İÇERMEDİĞİNE DAİR DERTİFİKA	Orj.	Kopya
Adet	Orjinal	3	-	-	1	-	3	-	2				
	Kopya	2	1	-	-	-	2	-			1		

Mal Cansı: (Türkçe ve yabancı dilde) : Taze Elma / Fresh Apple

Gümrük Beyanamesi Tarih No: 28.02.2023/ 21330100EX00041192

Gümrük İsmi: MERSİN GÜMRÜK MD.

VESAİKİN TESLİM ŞEKLİ	EK TALİMAT
<input type="checkbox"/> Vesaik, ödeme karşılığında alıcıya teslim edilecektir. <input checked="" type="checkbox"/> X Vesaik, poliçeye alıcının kabul imzası alındıktan sonra teslim edilecektir. <input type="checkbox"/> Vesaik, alıcının poliçe kabulüne ilaveten alıcının bankasının avalı veya ödeme garantisinin temini karşılığında teslim edilecektir. <input type="checkbox"/> Vesaik, ithalatçının senet düzenleyip imzalamasından sonra teslim edilecektir. <input type="checkbox"/> Vesaik, ithalatçıdan ödeme taahhütnamesi alındıktan sonra teslim edilecektir. <input type="checkbox"/> Vesaik, bedelsiz olarak teslim edilecektir. İşaretlenen talimat hususunda alıcı firma ile mutabık kalmıştır.	<input type="checkbox"/> Poliçenin kabul edilmemesi halinde kabul etme protestosu yapılacaktır. <input type="checkbox"/> Kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödenmemesi halinde ödeme protestosu yapılacaktır. <input type="checkbox"/> Ödeme/kabul ve ödeme/kabul etme durumlarının tel haberleşmesiyle bildirilmesi istenecektir. <input checked="" type="checkbox"/> X Vesaikin yukarıda belirtilen tahsil/ibraz bankasına ulaştırılması gerekmektedir. <input type="checkbox"/> Tahsil/ibraz bankasının seçimi serbesttir. <input checked="" type="checkbox"/> X Tahsil/ibraz bankasının komisyon ve masrafları (protesto masrafı hariç) alıcıya aittir; alıcı ödemediği takdirde bunlardan, <input type="checkbox"/> vazgeçilebilir. Bu durumda vesaikin alıcıya teslim edileceği ve sözkonusu masrafların tarafımıza ait olacağı not edilmiştir. <input checked="" type="checkbox"/> X vazgeçilmez. Bu durumda vesaikin alıcıya teslim edilmeyip talimatımıza başvurulacağı not edilmiştir. Varsa sair talimat:
BU BÖLÜM ŞUBEMİZCE DOLEURULACAKTIR. <input type="checkbox"/> İhracatçı firma MBB No: <input type="checkbox"/> Vesaik bedeli no.lu ihracat DTH'na geçilecektir. <input type="checkbox"/> Vesaik karşılığı kredi kullanılmıştır. <input type="checkbox"/> Vesaik bedeli temlik edilmiştir. <input type="checkbox"/> Muhabir banka avalından sonra poliçenin iskontosu	1. Toplam fatura bedeli 17.446,66 USD olup faturada da belirttiği üzere 3.565,00 USD peşinat, gemi varışından önce alınacaktır. 2. Konşimento, SWB olarak düzenlenmiştir, orijinal BL olarak basılmamıştır. Aynı zamanda teslim edilen vesaik seti içerisinde

05-12/1997(02)

ÖDEME YÖNTEMLERİ



AKREDİTİFLİ ÖDEME (Letter Of Credit / L/C)

İhraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit banka teminatıdır. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir İthalatçı (amir) bankasından (issuing bank) ihracatçı (lehdar-beneficiary) lehine bir akreditif açmasını ve ihracatçının ülkesindeki bir muhabir banka aracılığıyla haberdar edilmesini ister. İhracatçı gerekli belgeleri doğru, eksiksiz hazırlayıp istenen tüm özel şartları da yerine getirerek tahsilatı bekler.

AKREDİTİF İŞLEMİNİN ÖZELLİKLERİ

- 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 koşulların yerine getirilmesinin (belgelerin incelenmesi) bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.
- Akreditife bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlerle ilgilidir.

AKREDİTİFLİ ÖDEME (L/C)

AKREDİTİFLİ ÖDEME TARAFLARI



ALICI

(Applicant / Amir / İthalatçı)



SATICI

(Beneficiary / Lehtar / İhracatçı)



İHBAR BANKASI
Beneficiary Bank



AMİR BANKASI
Applicant Bank

AKREDİTİF İŞLEMİNİN ÖZELLİKLERİ



AVANTAJLAR

- Alıcı, satıcının anlaşmaya uygun vesaik ibraz edeceğinden emin olur. Taraflar duruma göre 3.parti gözetim şirketi ile kaliteyi de güvence altına alabilirler.
 - Satıcı uygun vesaiki ibraz ettiğinde malın bedelini alacağından emin olur.
 - Satıcı, alıcının malı kabul etmeme, ödememe risklerini bertaraf etmiş olur.
 - Satıcı, akreditifine bankasından yazılı teyit almışsa amir banka ve ülke risklerini bertaraf etmiş olur.
- Akreditifler geri dönülemez olduğu için üreticiler korkmadan imalata başlayabilir

AKREDİTİF İŞLEMİNİN ÖZELLİKLERİ



DEZAVANTAJLAR

- İşlem diğer ödeme yöntemlerine göre karmaşıktır
- İşlem maliyeti diğer ödeme yöntemlerine göre yüksektir.
- Alıcı, bankasına teminat vermek durumundadır, kredi limiti gerekli.
- Akreditif işleminde kağıt belgeler incelenmek üzere taahhüde giren bankaya verilir, banka kağıt belgeleri akreditif ve swift tekniğine, uluslararası kurallar (UCP, ISBP, URR), görüş ve kararlara (ICC görüşleri, Docdex kararları) göre inceler, sonuçta uygun bulursa ödeme yapar, aksi halde belgelere rezerv koyar ve ödeme yapmaz. Zorlukları çoktur. Satıcının uygun belgeler sunabilmesi ve parayı banka güvencesi ile alabilmesi için akreditif ve swift tekniğini, UCP, ISBP, URR gibi kuralları ve ilgili karar ve görüşleri çok iyi bilmesi gerekir ki bu her zaman mümkün olmamaktadır.

AKREDİTİF TÜRLERİ

Teyitsiz (Unconfirmed/Without) Akreditif:

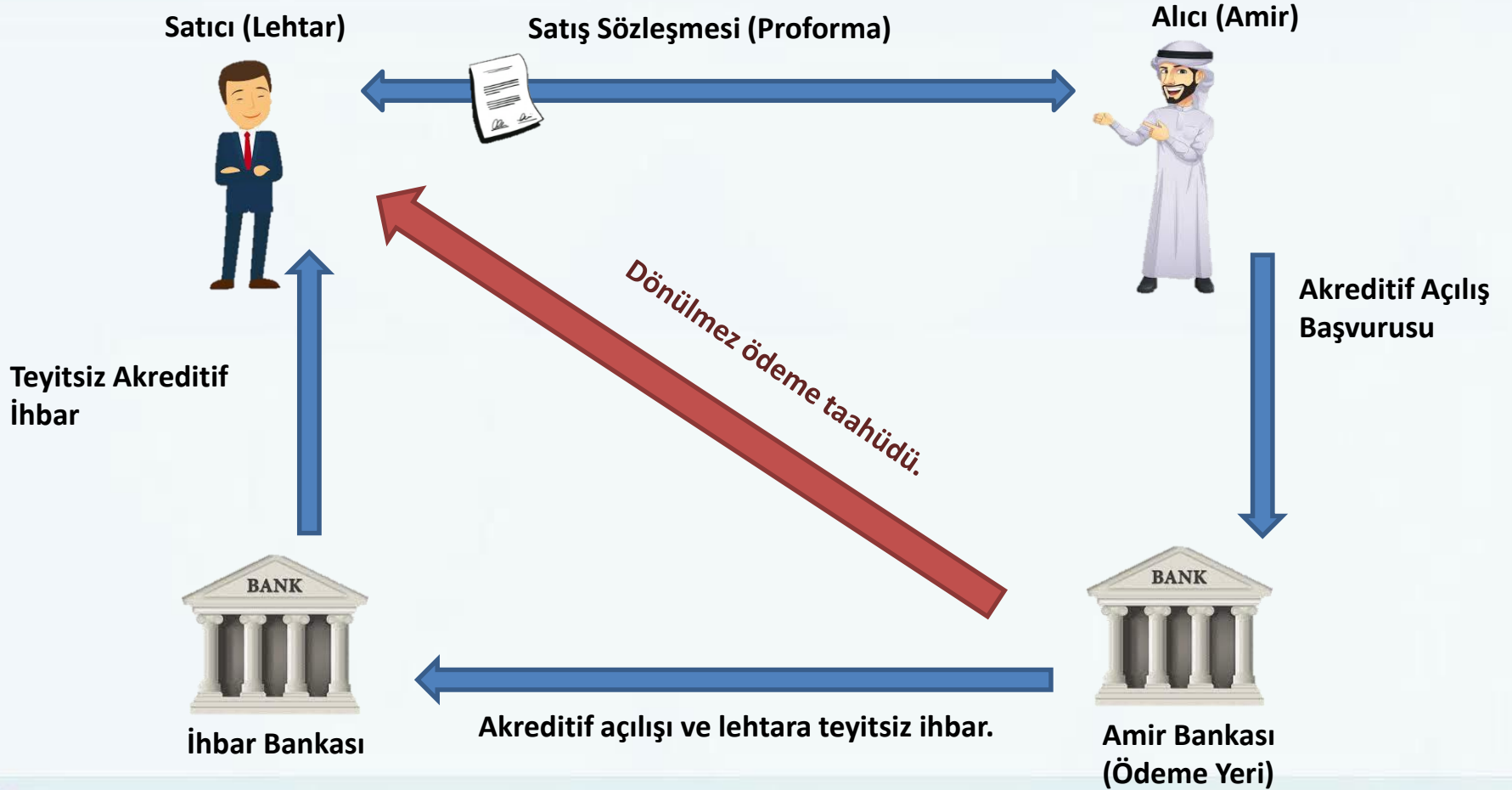
Amir banka tarafından açılan bir akreditifte bir başka bankaya teyit ekleme yetkisinin verilmediği ancak amir banka tarafından görevli bankanın atanabildiği akreditiflerdir. Bu tür akreditiflerde ödeme, kabul, vadeli ödeme taahhüdüne girme ve vadesinde ödeme gibi görevleri amir banka üstlenir. Akreditifte görevli banka varsa bu bankada isterse kendisine verilen yetkiye dayanarak ibrazı karşılayabilir veya iştirah yapabilir. Akreditif devredilebilir ise ve devirin yapılması gerekiyorsa devri (Transferi) görevli banka, eğer görevli banka yoksa amir banka yapar. Çok güvenilmeyen müşteriler ve riskli ülkeler için tercih edilmemelidir.

ÖRNEK VAKA

Adanadan Lübnan'a ihracat yapan firmamız teyitsiz L/C ile çalışıyor, birden patlak veren kriz tahsilatını engelledi, Lübnanlı bankalar o dönem sadece teyitli L/C ödemelerini yapabilmıştır.

AKREDİTİF TÜRLERİ

Teyitsiz (Without) Akreditif:



Mensaje MT 700 ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT
Cabecera mensaje F 01 CAIXESBBXXX 0477 081980 ENVIADO
Cabecera aplicación I 700 TGBATRISXXX U 04 [REDACTED] 1339

Sequence of Total	27	1/1
Form Documentary Credit	40A	IRREVOCABLE
Doc. Credit Number	20	[REDACTED]
Date of Issue	31C	[REDACTED]
Applicable Rules	40E	UCP LATEST VERSION
Date and Place of Expir	31D	240915TURKEY
Applicant	50	[REDACTED] [REDACTED] S.A. C/15 VITORIA-GASTEIZ, ALAVA SPAIN
Beneficiary	59	[REDACTED] CANAKKALE CAD. NO.11 SARICAM/ADANA TURKEY
Currency/Transac. Amoun	32B	EUR 114200,
Available With... By...	41A	TGBATRISXXX BY DEF PAYMENT
Deferred Payment Detail	42P	AT 45 DAYS AFTER CMR DATE
Partial Shipments	43P	ALLOWED
Transhipment	43T	ALLOWED
Port Loading/Airport De	44E	ANY PORT IN TURKEY
Port Disc./Airport Dest	44F	BILBAO PORT, SPAIN
For Transportation to..	44B	ALAVA, SPAIN
Latest Date of Shipment	44C	240901
Descrip.Goods or Servic	45A	4 UNITS [REDACTED]
Documents Required	46A	(INCOTERMS 2020) DAP ALAVA, SPAIN + DULY SIGNED AND STAMPED COMMERCIAL INVOICE, IN 3 ORIGINALS FOR AMOUNT OF 147.200 EUROS INDICATING THAT MANUFACTURER OF GOODS IS [REDACTED] OR [REDACTED] LEZU115007, PORTAL DE SARINNA, 20 01015 VITORIA ALAVA SPAIN. + PACKING LIST IN 3 ORIGINALS. ISSUED [REDACTED] WI [REDACTED] + NUMBER OF PIECES LOADED. + CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE OF TURKEY AND SIGNED BY BENEFICIARY. + INSPECTION CERTIFICATE AND TEST PROTOCOL SIGNED [REDACTED].S. + INTERNATIONAL CONSIGNEMENT NOTE CMR CONSIGNED AN

22/8/24, 12:44

CaixaBank | banca digital CaixaBankNow

Additional Conditions	47A	+ ATR CERTIFICATE SIGNED BY THE CUSTOMS 1.DO NOT SEND ANY DRAFT IF NOT REQUESTED, IF PRESENTED IT WILL BE RETURNED TO YOU WITH CHARGES AT YOUR EXPENSES. 2.A DISCREPANCY FEE OF EUR 100 OR EQUIVALENT WILL BE DEDUCTED FROM REIMBURSEMENT FOR EACH SET OF DOCUMENTS PRESENTED WITH DISCREPANCIES UNDER THIS L/C. DISCREPANCY FEE IS ALWAYS ON BENEFICIARIES ACCOUNT EVEN THOUGH L/C STIPULATES ALL CHARGES ON APPLICANTS ACCOUNT. 3.DOCUMENTS MUST BE SENT TO US BY INTERNATIONAL COURIER 4.PLEASE FORWARD DOCUMENTS IN ONE LOT 5.ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH UNLESS OTHERWISE STATED 6.WE MAY NOT PROCESS TRANSACTIONS INVOLVING ANY COUNTRY, REGION OR PARTY SANCTIONED BY THE UN,US OR EU. WE ARE NOT LIABLE FOR ANY DELAY, NON-PERFORMANCE OR/DISCLOSURE OF INFORMATION FOR SANCTIONS REASONS. 7.DOCUMENTS TO BE PRESENTED TO US THROUGH A BANK. DOCUMENTS PRESENTED THROUGH A PARTY OTHER THAN A BANK WILL BE RETURNED TO THE PRESENTER AT THEIR COST AND RISK, WITHOUT ANY LIABILITY AND RESPONSIBILITY ON OUR PART. 8.PAYMENT INSTRUCTIONS: ++ 33.000EUR PAID IN ADVANCE OUTSIDE THE LC 9.THIRD PARTY DOCUMENTS ACCEPTABLE 10.DOCUMENTS DATED BEFORE L/C OPENING ARE ACCEPTABLE 11.L/C NUMBER CAN ONLY BE WRITTEN ON COMMERCIAL INVOICE 12.CONFIRMATION AND REIMBURSEMENT CHARGES AND NON-UTILIZATION ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT ALL COMMISSIONS AND CHARGES OUTSIDE OF SPAIN ARE FOR ACCOUNT OF THE BENEFICIARY
Account(s) for Charges	71D	
Period for Presentation	48	015
Confirmation Instruction	49	MAY ADD
Requested Confirm. Part	58A	TGBATRISXXX
Instruction to the Bank	78	WE SHALL COVER YOU AT MATURITY ACCORDING YOUR INSTRUCTIONS
Sender to Receiver Info	72Z	ALL DOCUMENTS MUST BE SENT TO, CAIXABANK - GESTION DOCUMENTAL C/SAMONTA, 21-25 08970 ST. JOAN DESPI, BARCELONA SPAIN

AKREDİTİF TÜRLERİ

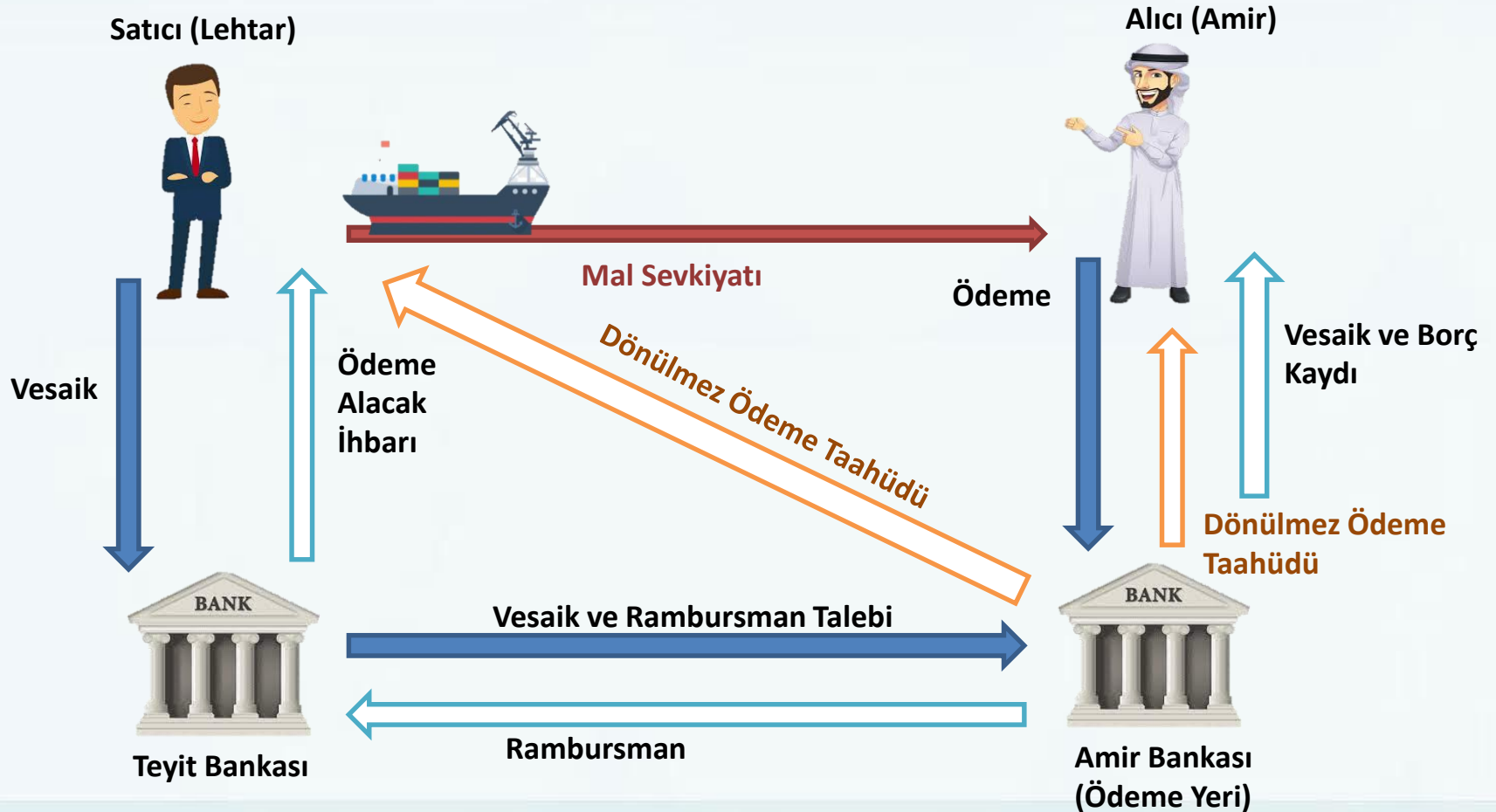
Teyitli (Confirmed) Akreditifler

Akreditif şartlarına uygun belge sunulması ve istenen özel şartların da yerine getirilmesi ile ihracatçı önemli bir riski bertaraf etmiş olmaktadır. İthalatçı için de önemli avantaj olsa da diğer minimum riskler sözleşmeye bağımsız gözetim şirket belge talebi ile Mal riskleri de en aza indirilmektedir. Finansman sağlama imkanı da vardır, akreditif iskontosu (erken ödeme, kırma) yapılmaktadır.



AKREDİTİF TÜRLERİ

Teyitli (Confirm) Akreditifler



AKREDİTİF TÜRLERİ

Teyitli (Confirmed) Akreditifler

Bir bankanın diğere bir bankanın akreditifine teyidini ilave edebilmesi için o banka ile aralarında bir teyit limitinin (line) olması gerekir, bunun dışında ülke riski de göz önüne alınması gereken başka bir husustur. Teyit bankasının yükümlülüğü amir bankaninkinden tamamen bağımsız ve asıldır. Akreditife uygun evrakların teyit bankası veya görevli bankaya ibraz edilmesi üzerine teyit bankası yükümlülüklerini yerine getirmek zorundadır.

Bu tür akreditiflerde ödeme, kabul, vadeli ödeme taahhüdüne girme ve vadesinde ödeme gibi görevleri amir bankanın yanısıra teyit bankasında lehtara karşı üstlenir. Teyitli akreditiflerin tercih edilmesinin en temel nedeni lehtarın kendi ülkesindeki bir bankanın güvencesini araması , yabancı ülke ve amir banka riskini berteraf etmek istemesidir.

ÖRNEK VAKA

Mersinden bir firmamız seneler önce İsrail'e meyve suyu ihraç eder, Alıcı Ürün kalitesi bozuk/düşük diye ödemedi kaçınır. Teyitli L/C olması nedeniyle itirazlarına karşı yazı yazılır ve Malın durumu ayrı konu, Vesaik L/C şartlarını uygun, ödemelisiniz denmesi sonucu ödeme gelmiştir.

AKREDİTİF TÜRLERİ

İbrazda (Görüldüğünde) Ödemeli Akreditifler (Sight Credits)

Akreditifte istenen belgelerin ibraz edilmesi üzerine ve bu belgelerin amir banka veya görevli banka -*varsa* teyit bankası nezdinde uygun bulunmasından sonra bedeli hemen ödenen akreditiflerdir. Bu tür akreditifler ödeme vadesi içermezler, ödeme vesaikin uygun bulunmasından hemen sonra makul bir sürede akreditif şartlarına uygun yapılır.

Vadeli Akreditifler(Def Payment Credits)

Akreditifte istenen belgelerin ibraz edilmesi üzerine ve bu belgelerin akreditif bankası veya görevli banka -*varsa* teyit bankası nezdinde uygun bulunmasından sonra bedeli akreditif şartlarına göre saptanan vadede ödenen akreditiflerdir. Bu tür akreditiflerde poliçe yoktur, ödeme vesaikin uygun bulunmasından sonra ki bir vadede akreditif şartlarına uygun yapılır.

Kabul Akreditifleri (Acceptance Credits)

Akreditifte istenen belgeler ve poliçe(ler)in ibraz edilmesi üzerine ve bu belgeler ile poliçe(ler)in amir banka veya görevli banka -*varsa* teyit bankası nezdinde uygun bulunmasından sonra bedeli poliçe vadesinde ödenen akreditiflerdir.

AKREDİTİF TÜRLERİ

İştirâ Akreditifleri (Negotiation Credits)

Akreditif işlemlerinde iştirâ; ibraz konusu poliçe ve/veya belgelerin değerinin verilerek satın alınmasıdır. İbrâz konusu belgelerin sadece incelenmesi veya gönderilmesi iştirâ değildir. İştirâ akreditiflerinde poliçe her zaman olmayabilir. Burada iştirâyı oluşturan eylem bir başka tarafın esas muhatap (borçlu) olduğu poliçe ve/veya belgelerin akreditifte kendisine iştirâ yetkisi verilen bir tarafça değerinin verilerek satın alınmasıdır. Bu satın alma derhal ödeme veya belli bir süre sonra ödeme yapılacağına dair taahhüt şeklinde olabilir. İştirâda ödemeyi iştirâ bankası kendi kaynağını kullanarak yapar.

Peşin Ödemeli Akreditifler (Red Clause/Down Payment/In Advance Credits)

Kısmen veya tamamen peşin ödemeli akreditiflerdir. Akreditif konusu malların imali ve tedariki için satıcı ihtiyacı olan bir kısım parayı alıcıdan avans niteliğinde talep edebilir, alıcı bunu kabul edip açtıracığı akreditife bu tutarı şart olarak koyarsa bu peşin ödemeli akreditif olarak adlandırılır.

ÖRNEK 2 İŞLEM – PEŞİN ÖDEMELİ AKREDİTİF

Peşin Akreditif (Red Clause)

31D: Date and Place of Expiry Amir Banka : ABC Bank

21.11.2014 HONG KONG

41A: Available with/by - SWIFT Addr

ABC BANK MIX PAYMENT

32B: Currency Code Amount

USD. 62.000.-

42M: Mixed Payment Details

Red Clause USD.10.000

Sight USD.52.000

47A: Additional Conditions

Red Clause amount of this L/C is **USD.10.000** to be paid to the beneficiary against advance payment guarantee and beneficiary's written declaration stating that please pay us **USD.10.000** in

Advance under L/C nr. LC 1234567

SAN.TIC.A.S.HACI SABANCI

ORGANIZE SANAYI BOLGESI

SARICAM ADANA/TURKIYE

:45B: MAL VEVEYA HİZMETLERİN TANIMI

/REPALL/

POWER TRANSFORMER

(IEC) VALUED AT USD244,000.00 AS PER PROFORMA

INVOICE NUMBER

DATED 8.05.2020 CFR

APAPA SEAPORT,LAGOS NIGERIA.

:47B: ÖZEL ŞARTLAR

/REPALL/ITEM 7 KINDLY PAY BENEFICIARY 15PERCENT OF FOB BEING

USD36,000.00 ONLY FROM TOTAL VALUE

CASH COVERED AS AT TODAY.PLEASE PROVIDE TGBATRIS USD

CORRESPONDENT NAME AND AC NUMBER TO EFFECT PAYMENT

AKREDİTİF TÜRLERİ

Devredilebilir Akreditifler (Transferable Credits)

Devredilebilir akreditifler diğerk deyimiyle transfer edilebilir akreditifler çoğu zaman akreditif lehtarının akreditif konusu malın üreticisi, imalatçısı olmadığı ve sadece aracılık ettiği zamanlarda kullanılmak üzere geliştirilen bir akreditif türüdür.

Devir alan kimse (2.lehtar) akreditifi bir daha devredemez, devir alan tarafından devredene yapılan devir (iade) ikinci bir devir sayılmaz.

Devredilebilir akreditifler aracıya (1.lehtara) fazla bir yük getirmeden, aracının kendi kaynaklarını kullanmadan ticaret yapmasına imkan verir.

Bir akreditifin devredilebilmesi için mutlaka içerisinde "transferable" sözcüğünün geçmesi gerekir.

Devredilebilir bir akreditifin devredilmesi için birinci lehtar tarafından devir talimatının transfer ile yekili bankaya verilmesi gerekir. Birinci lehtar devir talimatında

- Akreditifin tutarı,
- Akreditifte belirtilen herhangi bir birim fiyatı,
- vade tarihi,
- ibraz süresi,
- en son yükleme tarihini veya yükleme için verilen süreyi(periyod) azaltılabilir veya kısaltılabilir.

DEVREDİLEBİLİR AKREDİTİF ÖRNEĞİ – İlk gelen USD 100.000'lik L/C

Message Receive Time : 10.07.2020 - 10:32
Message Type : 720 - TRANSFER OF A DOCUMENTARY CREDIT
Delivery : N
Record Number :
Sender :

BANKASI A.S.
ISTANBUL - TURKEY
Receiver :

BANKASI A.S.
ISTANBUL - TURKEY
Value Date : 0
Currency : USD
Amount : 92.135,00
Session Number :
Sequence Number (ISN) :

:27:Sequence of Total
1/1
:40B:Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
ADDING OUR CONFIRMATION
:20:Transferring Banks Reference
:21:Documentary Credit Number
:31C:Date of Issue
200423
:40E:Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
:31D:Date and Place of Expiry
200816TURKEY
:52A:Issuing Bank of the Orig Documentar
TBALDZALXXX
TRUST BANK ALGERIA - ALGIERS - ALGERIA
:50:First Beneficiary

ITHALAT VE IHRACAT LIMITED SIRKETI
CONTINUED IN FIELD 47A
:59:Second Beneficiary -Name & Address

M.BASPINAR ORTA OLCEKLI SANAYI
SITESI SEYHAN/ADANA
:32B:Currency Code Amount
Currency : USD
Amount : #92.135,00#

:43P:Partial Shipments
ALLOWED
:43T:Transshipment
NOT ALLOWED
:44E:Port of Loading/Airport of Departur
ANY PORT IN TURKEY
:44F:Port of Discharge/Airport of Destin
ALGIERS PORT
:44C:Latest Date of Shipment
200726
:45A:Description of Goods and/or Service
EQUIPMENTS AGRICOLES
.
ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NO.
11/06/2020
.
MENTION TO BE INDICATED IN COMMERCIAL INVOICE.
.
DELIVERY TERMS: CFR ALGIERS PORT
:46A:Documents Required
+ 06 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICE DULY SIGNED AND STAMPED
BY THE BENEFICIARY INDICATING THE UNIT PRICE ACCORDING TO THE
PRO-FORMA INVOICE STATING THE ORIGIN OF THE GOODS
+ 3/3 ORIGINAL CLEAN ON BOARD BILL OF LADING CONSIGNED TO THE
ORDER OF TRUST BANK ALGERIA NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT
PREPAID
+ ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF
COMMERCE OF EXPORTING COUNTRY (TURKEY ORIGIN)
+ 01 ORIGINAL PACKING LIST
+ ORIGINAL CERTIFICATE OF CONTROL OF QUALITY ISSUED BY
COMPETENTE AUTHORITY
+ 01 ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE ISSUED BY BENEFICIARY
:47A:Additional Conditions
.
INSURANCE COVERED BY APPLICANT
.
ALL DOCUMENTS MUST BE DATED AND, SIGNED
.
DOCUMENT NOT BEARING THE L/C NUMBER NOT ACCEPTABLE
.
A DISCREPANCY FEES OF USD 200,- (OUR) SHALL BE LEVIED ON ALL
DISCREPANT DOCUMENTS
.
DOCUMENTS DATED PRIOR TO L/C OPENING NOT ACCEPTABLE
.
DOCUMENTS MUST BE PRESENTED IN ENGLISH LANGUAGE
.
ALL DOCUMENTS MUST INDICATE THE BENEFICIAIRY'S NAME.
.
ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED ON THE HEADING PAPER OF THE
ISSUING COMPANY.

3RD PARTY AKREDİTİF – Üçüncü Bankadan Devirli L/C

SWIFT AUTH. CORRECT ****

TRANSACTION_REF :

MESSAGE TYPE : 710 ADVICE OF A THIRD BANK'S DOCUMENTARY CREDIT

CORRESPONDENT : BRBAGB2LXXX - BANK OF BEIRUT (UK) LTD

ENTER DATE/TIME : 2020-07-17-16.59.43.144124

LAST UPDATE DATE/TIME : 2020-07-17-17.08.34.722785

TRANSFER DATE/TIME : 2020-07-17-16.59.43.144124

INPUT REFERANS : 200717BRBAGB2LAXXX

OUTPUT REFERANS : 200717TGBATRISBXX

:27: SEQUENCE OF TOTAL

1/1

:40B: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT

IRREVOCABLE

ADDING OUR CONFIRMATION

:20: SENDER'S TRN

:21: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER

:31C: DATE OF ISSUE/TRANSFER OF THE CREDIT

200713

:40E: APPLICABLE RULES

UCP LATEST VERSION

:31D: DATE AND PLACE OF EXPIRY

210113 COUNTERS OF NEGOTIATING BANK

:52A: ISSUING BANK BIC

ICITNGLAXXX - UNITY BANK PLC

:50: ORDERING CUSTOMER

COMPANY

STREET, OFF GBAGADA

ESTATE, GBAGADA, KOSOFE, LAGOS.

:59: BENEFICIARY

SAN.TIC. A.S. HACI SABANCI

AKREDİTİF ÖRNEĞİ

Swift OUTPUT : FIN 700 Issue of a Documentary Credit /
Akreditif Açılışı

Sender : CMMFRPPXXX / Gönderen Banka
CREDIT MUTUAL MERCHANDISE ET COMMERCIAL
(HEAD OFFICE) PARIS FRANCE

Receiver : FBBTRISXXX / Alıcı Banka
TURK FON BANKASI A.S.
(FOR ALL BRANCHES NOT LISTED)
ISTANBUL TURKEY

MUR : OIXCIC0621541236446

----- Message Text -----

27: Sequence of Total / Sayfa
1/1

40A: Form of Documentary Credit / Akreditif formatı
IRREVOCABLE / GERİDÖNÜLEMEZ

20: Documentary Credit Number / Akreditif numarası
LC-01-00401126-1

31C: Date of Issue / Açılış tarihi
Date : 17 November 2007

31D: Date and Place of Expiry / Tarih ve Bitim Yeri
Date : 13 December 2007 TURKEY (Teyitlide ihracatçının
ülkesi yazılır)

40E: Applicable Rules / Uygulanacak Kurallar
UCPURR LATEST VERSION / Bu akreditif ICC'nin

akreditiflere ve bankalararası rambursmanlara ilişkin bir örnek uygulama
kurallarının yürürlükte olan en son sürümüne tabidir.

50: Applicant / Alıcı
XYZ ELECTRONICS FRANCE
PARIS FRANCE

59: Beneficiary / Satıcı
ABC ELEKTRONIK A.S
TAKSİM 34520 ISTANBUL TURKEY

32B: Currency Code ,Amount / Para cinsi, Tutar
Currency : USD

AKREDİTİF ÖRNEĞİ

39B: Maximum Credit Amount / Maksimum işlem tutarı

NOT EXCEEDING / **Akreditif tutarını**

aşamaz

41A: Available With ...By .../ Görevli Banka

FBTRISXXX

TURK FON BANKASI A.S. ISTANBUL

TURKEY

BY NEGOTIATION / **İŞTİRA AKREDİTİFİ /**

Teyitlide buraya İhracatçının ülke bankası yazılır.

42C: Drafts at / Poliçe

SIGHT / **Peşin Ödemeli**

42A: Drawee / poliçenin hangi banka üzerine keşide edileceğini

ISSUING BANK / **İthalatçının bankası**

Currency : USD

Amount : #31.213,#

43P: Partial Shipments / Kısmi yükleme
ALLOWED / İzin verilir

43T: Transshipment / Aktarma
NOT ALLOWED / İzin verilmez

44E: Port of Loading / Yükleme limanı
HAYDARPASA / ISTANBUL / TURKEY

44F: Port of Discharge / Boşaltma limanı
LE HAVRE PORT FRANCE

44D: Shipment Period / Yükleme periyodu
NOT EARLIER THAN 071120 AND NOT LATER THAN 071122

20 KASIM 2007'DEN ÖNCE OLAMAZ VE 22 KASIM 2007'DEN SONRA OLAMAZ

45A: Description of Goods and/or Services / Mal ve/veya Hizmet tanımı
DESCRIPTION BAND QTY UNIT/ PRICE/USD

MAL TANIM / BAND / MİKTAR / BİRİM FİYAT

WTR TV 26900D WTRATO 376 83

FOR A TOTAL AMOUNT OF USD 31.213 AS PER PROFORMA

DATED ON NOVEMBER 11, 2007 / **11 KASIM 2007 TARİHLİ VE 31.213 USD TUTARLI**

PROFORMA.

C I F - LA HAVRE PORT AS PER INCOTERMS 2000

46A: Documents Required / Gerekli belgeler

+ COPY OF A TR1 CERTIFICATE / **A.TR1 BELGESİ KOPYASI**

+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN 5 FOLDS / **5 NÜSHA İMZALI FATURA**

+ PACKING LIST IN 4 FOLDS / **4 NÜSHA ÇEKİ LİSTESİ**

+ FULL SET OF CLEAN ON BOARD OCEAN BILL OF LADING MADE OUT TO
THE ORDER OF CREDIT MUTUAL MERCHANDISE ET COMMERCIAL, PARIS

FRANCE MARKED FREIGHT PREPAID AND SHOWING NOTIFY AS APPLICANT; DE GAULLE

ELECTRONICS FRANCE, 7 AVENUE, GUTENBERG 31120 PORTET SUR GARONNE, PARIS FRANCE

**/ TÜM SET OLARAK CREDIT MUTUAL BANK EMRİNE DÜZENLENMİŞ, NAVLUN ÖDENMİŞ,
BİLGİDİRİM İTHALATÇIYA YAPILACAK ŞEKİLDE DENİZ KONŞİMENTOSU DÜZENLENMELİ.**

47A: Additional Conditions / Ek maddeler

+IN CASE OF DISCREPANCIES WE SHALL DEDUCT FROM SETTLEMENT
COUNTER VALUE OF EUR 105 PLUS EUR 30

AKREDİTİF ÖRNEĞİ

•HATALI EVRAK DÜZENLEMESİ OLURSA EUR 105 VE EUR 30 YAZIŞMA KOMİSYONU KESİLİR
+ DOCUMENTS MUST BE SENT TO US BY DHL OR ANY OTHER RAPID
COURIER SERVICE TO CREDIT MUTUAL MERCHANDISE ET COMMER* **VESAİK
DHL VEYA DİĞER KURYE FİRMALARI İLE ŞU ADRESE GÖNDERİLMELİ**
CIAL, 2 AVENUE JC BONDUELLE BP84001 44040 PARIS FRANCE
+ ADDITIONAL FREIGHT CHARGES ON THE TRANSPORT DOCUMENTS ARE NOT
ACCEPTABLE. / **EK NAVLUN MASRAFLARI VE DİĞER NAKLİYE KABUL EDİLMEZ**
+ EXCLUSIONS MAY EFFECT TO COVERED RISKS AS PER THIS CREDIT
ARE NOT ACCEPTABLE / **SINIRI ÇİZİLMİŞ RİSKLER DIŞINDAKİ İSTİSNALAR
KABUL EDİLMEZ.**

71B: Charges / Masraflar

ALL ABROAD BANKING CHARGES AND OUR CABLE CHARGES ARE FOR
BENEFICIARY'S ACCOUNT / **TÜM ÜLKE DIŞINDAKİ BANKACILIK MASRAF VE
İLETİŞİM MASRAFLARI SATICIYA AİTTİR.**

48: Period for Presentation / Vesaikin Bankaya sunum süresi

11 DAYS

49: Confirmation Instructions / Teyit durumu

WITHOUT / Teyitsiz / CONFIRM yazılırsa Teyitli olur.

53:Reimbursement Bank / Rambursman (ödeme) bankası

78: Instructions to the Paying/Accepting/ Negotiating Bank / Satıcının Bankasına
talimatlar

İTHALAT AKREDİTİF AÇILIŞ TALEP FORMU

AKREDİTİF AÇILIŞ TALEP FORMU

YAPI ve KREDİ BANKASI LEVENT ŞUBE

Tarih: 07 / 09 / 2023

Aşağıda verilen bilgilere ve imzalamış olduğumuz GKTS hükümlerine istinaden dönülemez bir akreditif metninin oluşturulmasını ve akabinde onaylanmak üzere tarafımıza iletilmesini talep ederiz.

Bankanızca, bu talimatımız üzerine hazırlanacak olan taslak metinde tarafımızca düzeltmeler/değişiklikler yapılması halinde bu düzeltmelerimizi/değişikliklerimizi nihai talimatımız olarak kabul etmeye Bankanız yetkilidir.

Bu sebeble onaylı kışat metin akreditifin son hali olup, draft üzerinde olabilecek farklılıklar için ayrıca talimat verilmeyecektir.

40A Form of Documentary Credit : Irrevocable

Talep Edilen Muhabir Banka/İhbar Bankası

ZIHEJIANG CHOUZHOU CZCBCN2X

Transferable

Eve

Hayır

YIWULEYUAN EAST,JIANGBIN RD,YIWU,ZHEJIANG,CHINA

31D: Akreditif Vadesi ve Vesaikin ibraz yeri : 05/11/2023

50: Amir Firma Adı-Adresi Telefon ve Faks Numarası:

SAC SANAYİ VE TİC. LTD. ŞTİ.

YENİLİ

MÜHÜRÜ

SARICAM / ADANA / TÜRKİYE

59: Lehdar Firma Adı-Adresi :

IRON&STEEL CO.,LIMITED

KOWLOON, HONGKONG.

32B: Akreditif Döviz Cinsi ve Tutarı : 294.775,- USD

39A: Tolerans Miktarı (+/-) :

41-42: Akreditif aşağıdaki belgeler mukabilinde,

İbrazında ödeme X

Vadeli ödeme (.....' dengün sonra)

(.....' den ... gün) Vadeli poliçenin kabulü

Karma Ödeme

İştirâ / By Negotiation

Any Bank

yoluyla kullanılacaktır.

43P: Kısmi Sevkiyata Müsaade

X Edilecektir

Edilmeyecektir

43T: Aktarmaya Müsaade

X Edilecektir

Edilmeyecektir (1)

44A/E: Yükleme Yeri :

Araç

ANY PORT, CHINA

44B/F: Varış yeri :

ISKENDERUN PORT, TÜRKİYE

44C: Yükleme Vadesi / 44D: Periyodu : 15/10/2023

45A: Malın Tanımı ve/veya Malın yabancı dildeki tanımı

GALVANIZED STEEL COİL

SPECIFICATIONS: SHINY SURFACE, DX51D+Z. WIDTH TOLERANCE: +5/- 0MM, +/- 10% ON TOTAL QUANTITY AND AMOUNT.

Miktarı

Birim Fiyatı

Sigorta, fatura tutarının %10 fazlasıyla yaptırılacaktır.

bankanızca

firmamızca

X Teslim Şekli (ICC Incoterms 2010)

Teslim Şekli (ICC Incoterms 2020)

X Deniz Yolu

FOB / FCA

CFR / CPT

X CIF / CIP

Kara / Hava yolu

EXW

DAT / DPU (*)

DAP / DDP

Diğer (**).....

(*) DPU Incoterms 2020 seçeneği ile geçerlidir.

(**))Yukarıda yer almayan teslim şekilleri için kullanılır.

46A: İstenen Vesaik :

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> | Ticari Fatura | 3 Asıl 3 Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Menşei Şehadetnamesi | 1 Asıl 1 Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Sigorta Poliçesi (***) | 1 Asıl 1 Nüsha |

(***) Ek klozlar isteniyorsa belirtiniz.....

- | | | |
|--------------------------|-----------------|--------------------|
| <input type="checkbox"/> | Ambalaj Listesi | 3 Asıl 3 Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Ağırlık Listesi | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Analiz Raporu | 1 Asıl 1 Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | A.TR | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | EUR1 | ... Asıl ... Nüsha |

Bankamız emrine cirolanmış / düzenlenmiş tam takım

- | | | |
|--------------------------|---|--------------------|
| <input type="checkbox"/> | Yüklendi (On board) konişmento | 3 Asıl 3 Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Ciro edilmez nitelikli denizyolu taş.senedi | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Uçak konişmentosu | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Charter Party Konişmentosu | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | FCR Nakliyeci makbuzu | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Çok şekilli (Multimodel)taşıma belgesi | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | CMR Uluslararası hamule senedi | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Posta Makbuzu | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Kurye Makbuzu | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Diğer | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Diğer | ... Asıl ... Nüsha |
| <input type="checkbox"/> | Diğer | ... Asıl ... Nüsha |

48: Yükleme belgesinin düzenlendiği tarihten itibaren muhabir bankaya ibraz süresi (21) Gündür.

49: Teyit ile ilgili şartlar :

- | | | | | | |
|--------------------------|---------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Teyitli | <input checked="" type="checkbox"/> | Teyitsiz (Görevlendirme istenmiyor | <input type="checkbox"/> | Teyitsiz (Görevlendirme isteniyor) |
|--------------------------|---------|-------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--------------------------------------|

47A: Özel Şartlar :

- Ülke kredileri (GSM dahil) kapsamında kullanıldıkla
- 1-If China Government renews tax rebates for contract commodity before cargo export declaration, contract sales price to increase according to the tax law of issued.
- 2-If China Government issues law to increase export tax for contract commodity before cargo export declaration, sales price to increase according to the tax law of issued.

71 B: Muhabir Masrafları

- | | | | |
|--------------------------|------|-------------------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> | Bize | <input checked="" type="checkbox"/> | X Karşı tarafa aittir |
|--------------------------|------|-------------------------------------|-----------------------|

Ekler Proforma fatura DİİB

İşbu akreditif Milletlerarası Ticaret Odası'nca yayımlanan, Akreditif hakkındaki yeknesak kural ve kaideleri içeren 600 sayılı broşür ve Bankalararası Rambursman kurallarını içeren 725 sayılı broşüre tabidir.

(1) UCP 600' ün aktarma yasaklanmış olsa dahi taşıyıcıların aktarma yapmalarına izin verilen maddeleri ve taşıyıcıların aktarma hakkının saklı tutulduğu maddeleri göz önünde bulundurulmalıdır.

(2) UCP 600 kapsamında ibraz süresi belirtilmediği takdirde akreditif orijinal sevk belgesinin ibrazını şart koşuyorsa, ibraz süresi sevk belgesi tarihinden itibaren 21 gün olarak uygulanır.

Talep etmiş olduğumuz akreditife konu alt işlemimizin gerçek bir ticari mal alım satım işlemine dayandığını; alt işlemimizin gerçek bir ticari mal alım satım işlemine dayanmaması durumunda ilgili akreditifin açılması öncesinde Bankanıza bilgi vermekle yükümlü olduğumuzu; aksi takdirde her türlü mali, hukuki ve cezai mesuliyetin Şirketimize ait olacağını; Bankanızın bu kapsamda uğrayacağı tüm zararları, idari para cezaları da dahil olmak ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere her türlü müeyyideyi, vergi, resim, harç, masraf ve sair tüm tutarları Bankanızın ilk talebi üzerine herhangi bir itiraz ileri sürmeksizin nakden ve defaten Bankanız kayıtlarına göre imzalamış- olduğumuz Genel Kredi ve Teminat Sözleşmesi hükümlerine istinaden Bankanıza ödemeyi gayrikabili rücu kabul, beyan ve taahhüt ederiz

Kaşe/Yetkili imzalar

İTHALAT AKREDİTİF ÖRNEĞİ

Sender LT : XXXXTRISAFEX
XXXXXXBANKASI A.S. PLAZA
BUYUKDERE CADDESİ LEVENT
İSTANBUL
Msg Type :700
Receiver LT : ICBKCNBJXXXX
INDUSTRIAL COMMERCIAL BANK OF
CHI (HEAD OFFICE)
MESSAGE BODY :
27: Sequence of Total 1/1 :
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE :
20: Documentary Credit Number XX018
31C: Date of Issue 230803
40E: Applicable Rules UCP LATEST
VERSION
31D: Date and Place of Expiry 231031
TURKIYE :
50: Applicant : XXX GALVANIZ SAC
SAN.VE TIC.LTD. XX ADANA TURKIYE

59: Beneficiary
XXXXXXCO., LIMITED XXXX,HONG
KONG :
32B: Currency Code / Amount
USD 266.375, :
39A: Percentage Credit Amount Tolerance
10/10
41A: Available With ... By ...
XXXXTRISFEX BY PAYMENT :
43P: Partial Shipments NOT ALLOWED
43T: Transshipment ALLOWED :
44E: Port of Loading / Airport of Departure
ANY PORT IN CHINA :
44F: Port of Discharge / Airport of
Destination İSKENDERUN, TURKIYE
:44C: Latest Date of Shipment 230915

45A: Description of Goods and/or Services GALVANIZED STEEL COIL SHINY +/-10% ON TOTAL QUANTITY AND AMOUNT QUANTITY: XX0 TONS .

TERMS OF DELIVERY:CIF ISKENDERUN, TURKIYE (INCOTERMS 2020) :

46A: Documents Required

+3 ORIGINALS PLUS 3 COPIES OF COMMERCIAL INVOICE DULY SIGNED BY THE BENEFICIARY INDICATING CIF VALUE

+3/3 ORIGINALS PLUS 3 NN COPIES OF SHIPPED ON BOARD OCEAN BILL OF LADING MADE OUT TO ORDER AND BLANK ENDORSED, MARKED FREIGHT PREPAID OR FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY AND NOTIFY APPLICANT'S FULL NAME AND ADDRESS. .

+FULL SET OF INSURANCE POLICY ISSUED OR ENDORSED TO THE ORDER OF XXXX BANKASI A.S. FOR THE CIF INVOICE VALUE PLUS 10 PERCENT COVERING ALL RISKS, INSTITUTE CARGO CLAUSES (A), WAR RISKS INSTITUTE WAR CLAUSES (CARGO), S.R. AND C.C. AND N.D. AND T.P. INDICATING CLAIMS PAYABLE IN TURKEY IN THE CURRENCY OF THE CREDIT AND IRRESPECTIVE OF PERCENTAGE AND SHOWING THE PREMIUM PAID.

+1 ORIGINAL PLUS 1 COPY OF CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE INDICATING ORIGIN OF THE GOODS. . +3 ORIGINALS PLUS 3 COPIES OF PACKING LIST . +1 ORIGINAL PLUS 1 COPY OF ANALYSIS REPORT ISSUED BY BENEFICIARY. :

47A: Additional Conditions +ALL DOCS WILL BE SENT TO OUR BANK'S ADDRESS:XXXXX BANKASI A.S. H/O BANKACILIK USSU, CAYIROVA,KOCAELI TURKIYE BY ANY SPECIAL COURIER SERVICE. . +USD100 DISCREPANCY FEE FOR EACH SET OF DOCS WILL BE DEDUCTED FROM PROCEEDS,IF DOCUMENTS PRESENTED WITH THE DISCREPANCIES. .

+ALL DOCUMENTS MUST BE ISSUED IN ENGLISH EXCEPT PREPRINTED FORMS. .

+IF THE DUE DATE COINCIDES WITH A NATIONAL HOLIDAY AND NON-BANKING DAY IN TURKIYE AND/OR IN THE COUNTRY OF THE REIMBURSEMENT BANK DUE DATE WILL BE POSTPONED TO THE NEXT WORKING DAY. . +DOCUMENTS ISSUED OR DATED PRIOR TO THIS DOCUMENTARY CREDIT ISSUANCE DATE NOT ACCEPTABLE.

71D: Charges ALL BANKING COMMISSIONS AND CHARGES OUTSIDE OF TURKIYE ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT. :

48: Period For Presentation in Days 28 :

49: Confirmation Instructions WITHOUT

78: Instructions to the Paying / Accepting / Negotiating Bank UPON PRESENTATION OF CREDIT CONFORM DOCS TO OUR BANK WE WILL COVER YOU AS PER YOUR INSTRUCTIONS WITH 2 WORKING DAYS VALUE.

57A: 'Advise Through' Bank CZCBCN2XXXX

ÖDEME ŞEKİLLERİNİN GENEL OLARAK KARŞILAŞTIRILMALI

Ödeme Şekli	Malların Teslimi	Ödeme Zamanı	İhracatçının Riski	İthalatçının Riski
Peşin Ödeme	Ödeme yapıldıktan sonra	Sevkiyattan Önce	Yok	En riskli ödeme şekli Malların bedelini peşin ödeyen ithalatçı, isteklerine uygun malı alıp alamayacağı konusunda risk üstlenmektedir.
Akreditifli Ödeme	Ödeme yapıldıktan sonra	Sevkiyatla ilgili dö-kümanlar alındığında veya akreditifin türüne göre belirlenen vade sonunda	Yok (Ancak vade sözkonusu olduğunda kur riski ile karşı karşıya kalınmaktadır.)	Yok (Ancak vade sözkonusu olduğunda kur riski ile karşı karşıya kalınmaktadır.)
Vesaik Mukabili Ödeme	Ödeme yapıldıktan sonra (Kabul Kredili Vesaik Mukabili işlemlerde ödeme yapılmadan önce)	Vesikalar bankaya ulaştığında (Kabul Kredili Vesaik Mukabili işlemlerde police vadesinde)	İthalatçı malları almaktan vazgeçebilir. Bu durumda mal bedelini tahsil edemeyen ihracatçı malları geri çekmek zorunda kalmaktadır.Ayrıca vadeli vesaik mukabili işlemlerde kur riski bulunmaktadır.	Kabul Kredili Vesaik Mukabili işlem tercih edilmediğinde ithalatçı malları görmeden vesaik bedelini ödemek zorunda kalacağından, anlaşmaya uygun olmayan nitelikli mallarla karşılaşabilmektedir.
Mal Mukabili Ödeme	Ödeme yapıldıktan sonra	Mallar teslim edildikten sonra	En riskli ödeme şekli Malların bedelini tahsil etmeden gönderen ihracatçı, ödeme konusunda ithalatçıya uymak zorundadır. Mal bedelinin ödenmeme riski bulunmaktadır. Mal bedeli geç ödendiğinde de kur riski ile karşılaşmaktadır.	Yok

ÖRNEK İŞLEM (OLUMSUZ İŞLEM) AT SIGHT AKREDİTİF

Bangladeş ülke mevzuatı gereği 5 bin USD üstü ithalatta akreditif açmak zorundadır. Alıcı ile fiyatta ve ödemede mutabakat sağlanır ve sözleşme imzalanır ancak Alıcı ülke siyasi sorunları, ticari riskler nedeniyle Türk Bankaları Bangladeş bankalarının akreditiflerine teyit eklemek istemiyor. Birkaç Türk Bankası Asian Development Bank aracılığı ile teyit imkanı sunuyor ancak Alıcının bankası o anlaşmalı bankalar arasında değil. Deneme 5 Konteyner Soğan ihracatı için teyitsiz olsa da olsun, Eximbanktan Alacak Sigortası yaparsak tahsilat riskimizi azaltırız diye üretici ile de mutabık kaldık. Bunlarla uğraşırken daha önce Bangladeşte yaşanan Soğan krizinde çok sayıda Alıcı Mal bozuldu diye üründen vazgeçip Armatörler/Forwarder firmaları ihracat ve ithalatçılarla ciddi sorunlar yaşadığı için CMA Alıcı ve Satıcıdan Taahhütname aldı. Bunlarla uğraşırken CMA yüklemeyi bu hafta yapmıyorum diye 10 gün erteledi. Buna kızan Alıcı akreditifi iptal etmiştir. İşin doğası gereği bazı ülkelerde ticaret yapmak zordur!

Teşekkürler!



TURANAKIN
DIŞ TİCARET & DANIŐMANLIK LTD. ŞTİ.
FOREIGN TRADE & CONSULTING

ZiyapaŐa Bulvarı No:78 Gőnep ZiyapaŐa İŐ Merkezi

K.2 D.201 P.K. 01060 Seyhan / ADANA

www.turanakin.com

turan.akin@turanakin.com

M: +90 533 581 30 27 T: +90 322 502 0044

<https://www.linkedin.com/in/turan-akin-7445a5160/>