



Reşat BAĞCIOĞLU
Rblecturer Dış Ticaret Eğitimi
Kurucu, Eğitimci
resat.bagcioglu@rblecturer.com

DIŞ TİCARETTEKİ RİSKLER - VI

Geçen ayki sayımızda ele aldığımız vesaik mukabili ile ilgili dış ticaretteki riskler kısmına devam ettiğimizde, mal mukabili işlemlerden sonra riski çok fazla olan vesaik mukabilini görmek mümkündür. Riskler dış ticaretin her aşamasında vardır. İhracatçının deposundan çıkan malların, ithalatçının eline varasına kadar;

- Mala ait riskler
- Taşıma riskleri
- Piyasa riskleri
- Tahsilat riskleri
- Diğer etkenlerden oluşan riskler

Şeklinde sıralamak mümkündür.

Yukarıda saydığımız riskleri sigorta yaptırmak sureti ile bertaraf etme yoluna gidebiliriz. Risklerimizi tamamen sıfırlayamasak da, azaltmamız mümkündür. Ancak öyle riskler vardır ki, sigorta yaptırmamızın da etkili olmayacağı kesindir. Bu riskler alıcı ve satıcının karşılıklı niyetleridir. Bir dış ticaret işleminde alıcı veya satıcının niyetleri bozursa, birbirlerini çarpmayı kafalarına koymuşlarsa, hangi sigorta etkili olabilir söyler misiniz? Risklerden bahsederken vesaik mukabili işlemlerdeki riskler her aşamada su yüzüne çıkabilmektedir. Vesaik mukabil işlemlerde riskler alıcı ve satıcı arasında paylaşılmıştır. Hem alıcının, hem de satıcının riskli olduğu vesaik mukabili işlemlere hangi yönden bakarsanız bir riskin var olabileceğini görmemiz mümkündür. Makalemizde vesaik mukabiline ilişkin pek çok vakaya yer vereceğiz. Hepsini yaşamış gerçek vakalardır. Hatayı yapan yalnızca alıcı veya satıcı değildi, bankaların da hata yapması olasıdır.

Bir yaşanmış vakadan bahsedeceğim. Aşağıda ele aldığımız vaka gerçek yaşanmış bir vaka olup, kahramanların isimleri, yer isimleri, banka isimleri tamamen takma olup, olayın anlaşılması için olayın gerçek kahramanlarına birer isim verilmiştir.

VESAİK MUKABİLİ GERÇEK YAŞANMIŞ VAK'A

Burada kullandığımız isimler, rakamlar ve emtealar, vakadaki gerçek firma isimleri olmayıp sadece vakayı anlatabilmek adına gerçek olmayan farklı isimler kullanılmıştır.

İthalatçı	: Fırsatçı Dış Ticaret Ltd. Şti. Mersin
İthalatçı firma sahibi	: Joseph Bey
İthalatçının sekreteri	: Janet Hanım
İhracatçı	: Che Yong Ltd. China
İhracatçı firmanın sahibi	: Mr. Che Yong
Mal cinsi	: Kuru fasulye
Mal bedeli	: USD.6.750.000.-
Ödeme şekli	: Vesaik mukabili
İhracatçının bankası	: Bank of China Shangai / China
İthalatçının bankası	: Karabank Mersin Serbest Bölge Şubesi

Vaka şöyledir:

Fırsatçı Dış Ticaret Ltd Mersin firması dış ticaret işlemleri ile iştigal etmektedir. Hem ithalat, hem de ihracat yapan bir potansiyeli vardır. Yurt dışından ithal ettiği ürünleri gerekli işlemlerden geçirdikten sonra yine yurt dışına satmaktadır. İthalatçı firma kuru fasulyesi bol olan Çin'den fasulye ithal etmeye karar verir. Çin'de faaliyet gösteren Che Yong Ltd. China firması ile Fırsatçı Dış Ticaret Ltd. Şti Mersin firması satın alınacak mallarla ilgili alım satım kontratı düzenler. Taktik alışagelmış bir taktiktir. Önce karşıdakinin güvenini kazanmak için peşin para gönderip mallarını talep edecek. Bununla ilgili olarak Fırsatçı Dış Ticaret Mersin firması peşin para ile alacağı malın ilk partisi için aşağıdaki alım satım kontratını düzenler.

Alım satım kontratı detayı kısaca şöyle;

Mal cinsi	: Kuru fasulye
Toplam kontrat tutarı	: USD.220.000.-
Ödeme şekli	: Peşin
Malların geliş yeri	: Çin'den Mersin'e
Konşimento	: Consignee: Fırsatçı şeklinde olacak
İthal vesaiki	: Doğrudan ithalatçı firma adresine kargo ile gönderilecek.

İthalatçı firma Fırsatçı Dış Ticaret Ltd. Şti. Mersin firması, kendi bankasına giderek ithal edeceği kuru fasulyelerin kontrat bedeli olan USD.220.000.- lık tutarın Çin'deki ihracatçının emrine swift ile göndermek için talimat verir. Swift havale tutarı olan USD.220.000.- lık parayı bankaya yatıran ihracatçı Fırsatçı Dış Ticaret Ltd. Şti Mersin firması, swift havalesinin yapılmasını sağlar. Para İthalatçı firma olan Che Yong Ltd. China firmasının banka hesaplarına gönderilmiştir. Peşin (payment in advance) alışverişin ilk adımı tamamlanmış ve Fırsatçı Ltd Şti. firması Che Yong China firmasına duyduğu güveni göstermiştir. Taktik işlemeye başlamıştı aslında.

Che Yong Ltd. China firması çok geçmeden kontratta yazılı olan zamandan geç olmayan bir vakitte, kontrat muhteviyatı mallarını hazırlamış, konteynerlere koymuş ve bir Çin gemisi ile Mersin Limanı'na göndermiş. Malların gemiye yüklenmesini müteakiben ilgili evraklar olan; fatura, deniz konşimentosu, sigorta sertifikası, kontrol belgesi, çeki listesi ve diğer talep edilen evrakları ihracatçı konumundaki Che Yong Ltd. China firması kargo ile direk olarak Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firması adına göndermiş. Che Yong Ltd. China firması doğru olanı yapmıştır. Bir süre sonra kargo şirketi yüklemeye ait evrakları Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firmasına ulaştırır. Birkaç hafta sonra da Çin gemisi, Mersin Limanı'na ulaşır, yüklerini liman sahasına boşaltır. Malların gelişi sorunsuzdur. Fırsatçı Ltd. Şti. Mersin firması elindeki evraklarla malları gümrükten çıkar, Mersin'deki deposuna getirir. Mallar tam Fırsatçı Ltd. Şti. Mersin firmasının istediği gibidir. Malı satan da, alan da memnundur.

Günler sonra Fırsatçı Ltd. Şti. Mersin firması tekrar Che Yong Ltd. China firmasını arayarak, mallardan memnun kaldığını bahisle, tekrar mal siparişi vermek istediğini söyler. Ödeme şekli yine peşin. Bu sefer USD.400.000.- lık mal siparişi veren Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firması taktiksel oyunu devam ettirir. Aynı şekilde USD.400.000.- lık tutar peşin ithalat bedeli olarak Che Yong Ltd. China firması lehine transfer edilir, ihracatçı firma işleyen süreçte malları hazırlar, ithalatçı emrine gemi ile gönderir, sonrasında sevk evraklarını kargo ile Fırsatçı Ltd.Şti Mersin firması adına gönderir. İlerleyen süreçte kargodan gelen evrakları alan Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firması, birkaç hafta sonra Çin gemisi ile Mersin Limanı'na gelen mallarını çıkar ve mallarına kavuşur.

Taktiksel oyunun sahnelenmesi farklı günlerde USD.525.000.-, sonrasında USD.750.000.- ve USD.1.100.000.- şeklinde peşin para transfer edilerek malların ithalatı sağlanmıştır. Şimdi burada Che Yong Ltd.Şti. China firmasına verilmek istenen ana temanın "Fırsatçı Ltd. Şti. Mersin firması son derece sorunsuz, kendilerine peşin para göndermek suretiyle çok miktarda mal almış, iyi, büyük ve güvenilir bir tacir" olduğu gerçeği konusunda hem fikiriz sanırım. Taktiksel oyun buraya kadar sorunsuz devam etmiştir. Bundan sonra onunun son perdesi sahneye konulacaktı. Şimdi neler sahnelendiğine bakalım;

Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firması ihracatçı firma olan Che Yong Ltd. China firması ile tekrar temasa geçer. Mal siparişini şu şekilde verir.

"Katıldığımız bir gıda ihalesinin lehimize sonuçlanması üzerine bizlere bol miktarda kuru fasulye gereklidir. Biz ihale konusu malları yine firmanızdan almayı planladık.

Siparişimiz şu şekildedir;

Mal cinsi	: Kuru fasulye
Kontrat tutarı	: USD. 6.750.000.-
Yükleme	: Kontrat tarihinden itibaren 15 gün içinde
İstenen evraklar	: Deniz konşimentosu, fatura, çeki listesi, sigorta belgesi, analiz Sertifikası, diğer evraklar
Konşimento	: Consignee Bankanız adına tanzimli olacak,

Ödeme şekli : Vesaik mukabili
İthalatçının bankası : Karabank Mersin Serbest Bölge şubesi

Bu ihaleyi kazanmamız ansızın olduğundan, sizlere siparişimiz konusu tutar olan USD.6.750.000.-'lık bedeli bu defa peşin para olarak gönderemiyoruz. Lütfen bu seferlik mal siparişimizi vesaik mukabili (Cash against documents) şeklinde kabul etmenizi rica ederiz. Fırsatçı Dış Tic.Ltd. Mersin adına Mr. Joseph. Şirket sahibi"

Che Yong Ltd.China firması firmanın geçmiş performanslarına baktığında, güven veren bir görünüm çizdiğini, peşin para göndermek sureti ile kendi firmalarına güveni birinci planda tuttuklarını düşündü. Ancak Peşin satışlarda ihracatçı açısından hiçbir risk olmamasına karşılık vesaik mukabilinde muhtemel risklerin var olabileceğinin de farkındaydı. Sipariş rakamı büyük, kaçınılmayacak fırsat gibi görünüyordu ama ödeme şeklinin vesaik mukabili olduğu ve risk taşıdığı gerçeğini göz önünde bulunduran firma malı almak isteyen Fırsatçı Ltd. Şti. Mersin firmasına bir mesaj göndererek şöyle demiştir;

"yeni işbirliği talebinizden dolayı teşekkür ederiz. Çalışma kurallarımız içinde daima peşin para ile satış yapma ilkesini benimsemiş durumdayız ancak sizlerin geçmişteki sipariş performansınızı incelediğimizde, hiçbir sorun yaşamadığımız gözlenmiştir. Sizlere yardımcı olabilmek adına % 40 peşin, bakiyesi vesaik mukabili olmak üzere siparişinizi onaylamaya karar verdik. Bu konudaki mutabakatınızı ve/veya önerilerinizi bekliyoruz. Her zaman sizlerle olmak arzusundayız. Che Yong Ltd. China"

Fırsatçı Ltd.Şti Mersin firması adeta karşı ihracatçıdan gelecek her yanıt için farklı alternatif fikirleri adeta kumpasla ölçmüş gibi senaryosunu işletmiştir. Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firması çok geç olmayan bir zamanda ihracatçı firmaya şu cevabi mesajı göndermiştir:

"Gıda ihalesinin firmamızda kalması nakit akışımızı beklenmedik şekilde yavaşlatmıştır. Yurt dışındaki alacaklarımızı tahsil ettiğimizde sizlere gönderdiğimiz siparişimizi peşin para ile almamızda sıkıntı olmayacaktı ancak yurt dışındaki alacaklarımızın tahsilat zamanları gelmemiştir. İyi bir işbirliğimizin devamı açısından vesaik mukabili teklifimizin kabul edilmesini rica ederiz. Diğer taraftan sevk evrakları olan vesaikin sizin bankanız aracılığı ile Türkiye'deki bizim çalıştığımız bankaya tahsil kaydı ile göndereceğiniz ve deniz konşimentosunda consignee'nin kendi bankanız olarak yazılacağından dolayı firmamız ödeme yapmadan vesaiki bankadan alamayacak ve malları gümrükten çekemeyecektir. Durum böyleyken vesaik mukabili olarak evrakların kendi bankanız aracılığı ile kendi çalıştığımız banka olan Karabank Mersin'e gönderilmesinde ne gibi riskler var olabilir sizce? Parayı ödersek vesaiki alınız, parayı ödemez isek vesaiki alamayız ve mal yine sizindir."

Che Yong Ltd. China firması konuyu enine boyuna düşünmüş. Geçmişte büyük tutarlı siparişlerin bedelini güvene dayalı olarak Peşin gönderen Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firmasına vesaik mukabili ödemeli mal göndermenin o kadar riskli olmayacağı görüşü hakim olmuş ve bunun üzerine Che Yong Ltd. China firması şu cevabı yazar;

"İkili iyi ilişkilerimizin devamından yanayız ve sizin siparişiniz olan USD.6.750.000.- lık malları talep ettiğiniz tarihte yüklemeye, sevk evraklarını ise kendi bankamız olan Bank of China, Shanghai / China aracılığı ile çalışmakta olduğunuz Karabank Mersin Serbest Bölgesi şubesine tahsil kaydı ile gönderilecektir. Her zaman sizinleyiz."

Sorun kalmamış görünüyordu. Che Yong Ltd.China firması kontrat hükümlerine bağlı kalarak, malları 15 gün içinde gemiye yüklemiş ve sevk evrakları da Bank of China, Shanghai / China aracılığı ile Türkiye'deki Karabank Mersin Serbest Bölge Şubesi'ne gönderilmiştir. Dokümanlar bir hafta içinde Türkiye'deki ithalatçının bankasına ulaşmıştır. Tahsil talimatında yazılı talimatlara harfiyen uymak zorunda olan Türkiye'deki ithalatçının bankası olan Karabank vesaikin alındığını ihracatçının bankasına bildirmiş ve aynı zamanda vesaikin bedelinin ödenmesi ve vesaikin çekilmesi için Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firmasına da yazılı ihbarda bulunmuştur. Aradan makul bir süre geçmesine rağmen ithalatçı Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firması vesaikin bulunduğu banka olan Karabank Mersin Serbest Bölge Şubesine müracaat edip bedeli ödemiş, vesaik bankada ödenmeden beklemektedir.

İhracatçının bankası olan Karabank Mersin Serbest Bölge Şubesi, ithalatçı firmaya ikinci bir yazılı ihbarda bulunmuş. İthalatçıdan kendi bankasına geri dönüş yapılmamıştır. İhracatçının bankası sırasıyla üçüncü ve dördüncü yazılı ihbar yapmış ICC – International Chamber and Commerce Brochure No: 522 Uniform Rules for Collections'nin ilgili kurallarına göre. Her ihbar süresi arasında makul süre olan 5 ila 7 günlük bir süre olduğu düşünüldüğünde aradan 35 günü aşkın bir süre geçmiştir. Bu arada malları getiren Çin gemisi Mersin Limanı'na yanaşmış, malları gümrük sahasına indirmiştir. Malların Türkiye'ye gelmesi de tamamlanmış ancak Karabank Mersin Serbest Bölge Şubesi'nin defalarca ihbarına rağmen vesaik bedeli ödemiş, mallar da gümrükte bekletilmiştir. Karabank Mersin'in şube yöneticisi bir defasında da firma sahibi Joseph Bey ile telefonla da görüşmüş, vesaikin alınmadığını da ifade etmiştir.

Joseph Bey'in yanıtı nettir, şöyle ki "Ben vesaiki bankanızdan alacağım tarihi biliyorum, sizin defalarca hatırlatma yapmanıza gerek yoktur" Gerçekten net bir yanıt.

Karabank yapması gerekeni yapmıştır aslında. ICC – International Chamber and Commerce Brochure No: 522 Uniform Rules for Collections'nin madde 26 / C-iii aynen şöyledir:

iii. ÖDEME VE/VEYA KABUL ETMEME BİLDİRİMİ

İbraz bankası ödememe ve/veya kabul etmeme nedenlerini belirlemeye çalışacak ve sonucu tahsil talimatını aldığı bankaya gecikmeksizin duyuracaktır. İbraz bankası ödememe ve/veya kabul etmeme bildirimini tahsil talimatını aldığı bankaya gecikmeksizin göndermelidir. Söz konusu bildirim alınca gönderi bankası belgelerin bundan sonra tabii tutulacağı işlem hakkında gerekli talimatı vermelidir. Söz konusu talimat ibraz bankasının ödememe ve/veya kabul etmeme bildiriminden sonraki 60 gün içinde bu bankaca alınmadığı takdirde belgeler ibraz bankasının herhangi bir sorumluluğu olmaksızın tahsil talimatının alındığı bankaya iade edilebilir."

Karabank Mersin Serbest Bölge Şubesi uluslar arası teamülleri gayet iyi biliyor ve gerekeni de yapmıştır. Vesaiki gönderen Bank of China, Shanghai / China'ya bir swift akıbet mesajı çekerek şu ifadelere yer vermiştir;

"Gönderdiğiniz vesaik ile ilgili olarak falan tarihlerde 4 defa yazılı, bir defa da sözlü ihbarda bulunulmuştur. Ancak vesaikin bedelinin ödenmesi ve vesaikin çekilmesi konusunda ithalatçımız pek istekli görünmemektedir. Vesaik nezdimizde bekletilmektedir. Vesaiki ne yapacağımız konusunda yeni talimatınızın tarafımıza ivedilikle iletilmesini rica ederiz. Karabank."

Kuşkusuz ki Bank of China, Shanghai / China Karabank'dan gelen bu mesaja bir yanıt vermek durumundadır. Yanıt verebilmesi için de ihracatçı firma olan Che Yong Ltd. China'dan yeni bir talimat almak zorundadır. Öncelikle Karabank'ın gönderdiği ödenmeme ihbar yazısını ihracatçı firma ile paylaşır ve "yeni talimatınızı" bekliyoruz derler. Bu işte bir tuhafılık vardı. Che Yong Ltd. China firması olayları şöyle etraflıca düşünür... İlk siparişin geçildiği zamanda yurt dışından ihale kazanıldığını ve bu mala acilen ihtiyaçları olduğu bahisle malların hemen gönderilmesini isteyen Fırsatçı Ltd. Şti mersin firması, mallar gümrüğe, vesaik de bankasına gelmesine ve bedelini ödediğinde hemen malların sahibi olmasını bilmesine rağmen vesaikin çekilmemesini pek normal karşılamamıştır. Daha da emin olmak için malların Mersin Gümrük sahasında olup olmadığını taşımacılığı yapan China Shipping Agency firmasına sorarak, malların ordino karşılığı teslim alınmadığını, hala gümrük sahasında günlerdir beklemekte olduğunu öğrenmiştir. Sorun ne olabilirdi acaba? Mal bedeli de oldukça fazla, bir an önce çözüm bulunması gereklidir. Sorunu bizzat yerinde görüp çözmeye girişiminde bulunan Che Yong Ltd China firmasının sahibi kararını verir, uçağa atlar ve İstanbul'a, oradan da Adana Havaalanı'na, oradan da Mersin Serbest Bölgesi'ndeki Fırsatçı Ltd. Şti firmasının ofisine gelir. Kendisini ilk karşılayan şirket sekreteri Janet Hanımdır. Che Yong Ltd. Şti. China firmasının sahibi olan Che Yong biraz bekletilir. Sekreter Janet Hanım hemen firma sahibi Joseph Bey'e Che Yong'un geldiğini haber verir. Joseph Bey, sekreteri Janet Hanımın verdiği bilgiden pek memnun olmamışçasına yüz şekli değişmiş, suratı istemsiz olarak asılmıştır ancak teee Çin'den Mersin'deki ofisine gelen Che Yong'u da karşılamak zorundaydı değil mi? Aynen öyle yaptı, odasından dışarı çıktı, geleneksel Türk Misafirperverliği edası ile sanki kırk yıllık dostunu karşılıyormuşçasına kollarını iki yana açarak, son derece pozitif ve güler yüzle Che Yong'u bağrına basmış, kendi çalışma masasına davet etmiş, çay, kahve biraz da içki ikramında bulunmuş. Anlayacağımız Fırsatçı Ltd. Şti. Mersin firmasının sahibi Joseph Bey konukseverliğini göstermeye çalışıyordu. Joseph. Che Yong konuya girmek istediye de, Joseph Bey Che Yong'u konuşturmamış ve şöyle demiş;

"Şimdi konuşmayalım, önce dinlenin, sonra sizinle birlikte olur öncelikle Mersinimizi gezer, rakı balık yapar sohbetimize orada devam ederiz"



Che Yong'u yakınlarda turistik lüks bir otele yerleştirirler, Che Yong o gece dinlenir, ertesi gün ise Joseph Bey öğleden önceki bir vakitte otele gider, Che Yong'u otelden alır, adeta turizm gönüllüleri gibi Mersin'in tüm tarihi ve turistik yerlerini gezdirir 3-4 gün boyunca. Joseph gerçekten iyi misafirperverlik yapıyor ve Che Yong'u gezdiriyordu bıkmadan. Beş gün sonra gezmelerin sonu geldiğinde, Mersin'in batı kısmında sahilde yer alan Narlıkuyu denilen oldukça otantik, denize nazır, serin havası, büyüleyici, etrafın balık ve kalamar kokularıyla kendine cezbeden pek çok balık lokantalarının dizi dizi yer aldığı yerdir.





Narlıkuyu'da akşam yemeğini yemeye karar verirler. Deniz kenarındaki masa balık, meze, meyve çeşitleriyle donatılmıştır. Kuş sütü eksikti masalarında. Kuşkusuz ki içkiler de dolu şişe geliyor, boş şişe gidiyor. Sudan daha fazla içki içilmiş. Che Yong ise rakı, balık, mezeler, salatalar ve özellikle rakımıza bayılmış olacak ki sünger gibi içki içmiş.. Rakı masasında her şey konuşulmuş teee gecenin geç vaktine kadar.

En sonunda Che Yong asıl sohbete girer ve;

"Herşey çok güzel Mr Joseph, tarihi yerleriniz, rakı, balık harika. Şimdi sizin siparişiniz olan malları konuşalım. Vesaik yaklaşık 50 gündür bankanızda, mallar ise bir ay aşkın bir zamandır Mersin Gümrüğü'nde beklemektedir. Ancak bankanızın bizim çalıştığımız banka olan Bank of China Shanghai'ye gönderdiği mesajda, vesaikin alınmamış konusunda değişik zamanlarda size 4 defa ihbar yapıldığı halde siz vesaiki almaya yanaşmamışsınız. Vesaikler hala bankanızda ödenmeden beklemektedir. Daha da kötü olan mallarımız da Mersin Gümrüğü'nde beklemekte, bunun sonucunda ardiye ve demuraj ücreti ödenmesi de söz konusu olacaktır. Bu malları ne zaman almayı düşünüyorsunuz Mr. Joseph?" der..

Che Yong ne de güzel özetledi sorunu. Ama gözden kaçırdığı bir şeyler vardı elbet.

Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firmasının sahibi Joseph Bey, sakince dinledikten sonra, önce yere, sonra gözlerini havaya diker. Bir insan sizin gözlerinize ve yüzünüze bakmadan konuşuyorsa, o insana dikkat edin, art niyetlidir. Ve cevabını verir;

"Biz ihaleyi kaybettik, dolayısıyla bu malınızı alamayacağız. Malınız gümrüklerde, vesaikinize ise bankamızda bekliyor. Dilemeniz halinde malınızı kontrol edebilirsiniz. Hatta bu malı başkasına da satabilirsiniz, biz bu malı almaya istekli değiliz bu koşullarda..."

Bu yanıt karşısında Che Yong neye uğradığını şaşırır adeta. Joseph'e tekrar ettirir yanlış anlaşılmanın önüne geçmek adına. Evet Joseph Bey malı alamayacağını söylüyordu. Che Yong kendisini şoke eden bu açıklama karşısında ne yapacağını, neye karar vereceğini bilemez. Joseph'e bakarak;

"Nasıl olur Mr. Joseph, vesaik mukabili dediniz, sizi kırmamak adına kabul ettik ve malları buraya gönderdik. Bu malları ben ne yapabilirim şimdi. Gümrüklerdeki ardiye ve demuraj ücretleri de maliyetimi olumsuz yönde etkileyen faktörlerdir. Daha yapıcı aksiyon alınmasında yarar görmekteyim."

Joseph Bey sanki bu sözleri duymamış gibiydi. Tabağındaki meyveleri yiyor, içkisini yudumluyordu. Malum rakı - balık masasındalar... Joseph Bey sıkıntı içindeki Mr. Che Yong'un yüzüne dahi bakmıyordu. Che Yong yine konuşmalarını sürdürdü;

"Mr. Joseph, lütfen bir şeyler yapınız." der...

Joseph Bey dünya yansa kılı kıpırdamayacak tarzda, tepkisiz kalmaya devam etti. Ancak Mr. Che Yong'un konuşmaları daha da çaresiz bir şekle büründü.

"Mr. Joseph, bir çare bulmalıyız, size olan güvenimizi devam ettirmenizi istiyoruz ve bu konuda bize yardımcı olunuz" diye sözlerine devam eder.

Joseph Bey en sonunda konuşmaya karar verir, Che Yong'a bakarak şöyle der;

"bu malı geri götürebilirsiniz veya bir başka alıcı bulup biraz daha düşük fiyata malınızı ona satabilirsiniz"

Che Yong çaresizliğini yaşıyordu adeta;

"Mr. Joseph, ben bu malı geri götüremem, tahmil, tahliye, sigorta, navlun, demuraj ve ardiye ücretlerinin ne olabileceğini düşünüyor musunuz? Daha farklı çözümler oluşturmali.."

Joseph Bey

"Haklı olabilirsiniz ama her geçen gün demuraj ve ardiye açısından sıkıntınız büyüyecektir." der.

Her geçen dakika Che Yong'u daha fazla telaşlandırmış, bir şeylerin mutlaka yapılması gerektiğini Joseph Bey'e aktarmış, adeta sıkıntıdan yerinde oturamıyor, telaşlı ve sıkıntılı ses tonuyla konuşmasına devam etti.

"Mr. Joseph lütfen benim için bir şeyler yapınız, ben ülkenizde sizden başka ithalatçı tanımıyorum, bu malları da Türkiye'de satmam gerek, bir başka ülkeye götürmek ciddi kayıplara yol açar"

Joseph Bey suskunluğunu nice sonra bozar, biraz bıyık altından gizli tebessüm eder ve Che Yong'a şöyle der;

"Mr, Che Yong, bunca zamandır ikili iyi ilişkilerimizi birlikte sürdürdük, karşılıklı menfaatlerimiz oldu. Beni bir dostunuz olarak biliyorsanız ben sizin gözünüzden kaçan bir takım şeyleri de sizinle paylaşmak istiyorum. Ülkemizde malların gümrüklerde bekleme süresi 45 gündür. 45 gün içinde mallar gümrükten çekilmez ise, devletimiz gümrük yönetmeliğince mallara el koyar, açık arttırma ihalesi açarak malları satar, elde ettiği parayı da hazineye irad kaydeder. Sizin mallar gümrük sahasında 43 gündür beklemektedir. Başka bir ifade kullanacak olursam 45 günlük sürenin dolmasına sadece 2 gün kaldı. Siz iki gün daha bu malın sahibisiniz, ancak iki günden sonra bu mal devletin eline geçecek ve malın sahibi siz değil, devletimiz olacaktır. Gümrüklerimizde böyle bir yasa var. Siz bu yasadan haberdar mısınız?"

Mr. Che Yong adeta hayatının şokunu yaşadığı bir an için.

"Aman Tanrım, iki gün mü dediniz? Korkunç. Felaket. Lütfen Mr. Joseph bir şeyler yapınız, bir şeyler yaparsanız bu iyiliğiniz size başka şekilde geri döner, inanın bana. Lütfen"

Joseph Bey'in bakışları masumiyetini kaybetmiş ve sinsilik hakim olmuştu... Tekrar konuşmaya başlar. Konuşması tane, tane, özenle seçili kelimelerle...

Joseph Bey : "Mr. Che Yong, beni dostunuz olarak görüyor musunuz?"

Che Yong: "Elbette görüyorum"

Joseph Bey: "Benden şimdiye dek zarar gördünüz mü Güveninizi zedeledim mi?"

Che Yong: "Hayır zedelediniz, size güveniyoruz."

Joseph Bey: "O zaman şimdi de güveneceksiniz, size yardım edeceğim."

Che Yong: "Tamam güvenelim, ne yapmamızı istersin?"

Joseph Bey: "Gümrük mevzuatımız gereğince devletin gümrükteki malınıza el koymaya iki gün var. Ya bana güvenir, ya da malınızın tamamını devletin mülkiyetine geçer."

Che Yong: "Anladım, ne yapmamı istiyorsun söyle"

Her şey Joseph Bey'in istediği gelişti ve olgunlaştı adeta. Che Yong çaresizlikten kıvranıyordu. Adeta bir zehirli yılan Che Yong'u sokmuş, zehirini zikretmiş ve Che Yong son

dakikalarını yaşıyor gibiydi. Zehirin etkisinde kalmış gibiydi. Joseph Bey için aradığı fırsat ayağına gelmişti.

"Che Yong, şimdi hemen şirketinizin ortaklarını arayın, bankanıza bir talimat versinler, bu talimatta Karabank'da bekleyen USD.6.750.000.- lık ödenmeden bekleyen vesaikin bila bedel (bedelsiz) olarak bana yani Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firmasına teslim edilmesini sağlayan bir talimatın bankanız Bank of China Shanghai / China üzerinden benim çalıştığım banka olan Karabank Mersin Serbest Bölge şubesine swift talimatı ile aktarınız. Şu anda saat farkından dolayı ortaklarınız böyle bir talimatı bankanıza verdirebilir, sabahleyin de bu talimat benim çalıştığım bankaya ulaşmış olur. Beraberce bankaya gider, vesaiki ben teslim alırım, malı gümrükten çeker, depoma götürürüm. Depoma götürdüğüm malı en kısa sürede satma yoluna gider, tahsil ettiğim parayı da 10-15 günden daha geç olmayan bir sürede firmanızın hesabına transfer ederim. Bana güvenin, başka seçeneğiniz görünmüyor şu anda"

Che Yong biraz düşünür ama yapacak başka alternatif de görünmüyordu gerçekten. Telefonu ile Çin'deki şirket ortaklarını arar, durumu anlatır, acilen vesaikin bila bedel (ödeme yapılmaksızın) olarak Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firmasına teslim edilmesi için kendi bankalarına bir talimatın iletilmesi gerektiğini söyler. Che Yong'un talimatı üzerine, Çin'deki şirket Bank of China Shanghai / China'ya gereken talimatları verirler. Che Yong konuşmasını bitirdikten sonra Joseph Bey istediğini elde etmiş edasıyla Che Yong'a dönerek;

"Vakit geç oldu, seni otele götürüyüm, dinlenin, yarına yapacak çok işimiz var" der.. Joseph Bey, Che Yong'u alır, konakladığı otele götürür, otel lobisinde bir akşam kahvesi içtikten sonra Mr. Che Yong odasına çıkmak üzere ayağa kalkar.

Joseph Bey : "Ben seni yarın sabahdan alırım Mr. Che Yong. İyi istirahatler"

Ertesi gün, Joseph Bey otele gider, Che Yong'u sevecen, yapmacık gülüşünde bir tavırla alır, öncelikle Karabank Mersin Serbest Bölge şubesine giderler. Şube yöneticisi Joseph Bey'i karşılar, Bank of China, Shanghai'den gelen talimat üzerine USD.6.750.000.- lık vesaiki bila bedel olarak Joseph Bey'e teslim eder. Joseph Bey, gereken gümrük formaliteleri de tamamlayarak malları gün içinde gümrükten çeker, Mersin Serbest Bölgesi'ndeki deposuna koyar. Daha sonra Che Yong'a dönerek;

"Bugün çok çalıştık, çok iş çıkarttık. Malları en kısa sürede satıp size parasını transfer edeceğim. Sizi de Adana Havaalanı'na ben bırakayım, uçağınıza geç kalmayınız"

Joseph Bey, Mersin'in özel tatlılarından Mersin Cezeryesi'ni de alıp Che Yong'a vermeyi de ihmal etmez. Malum iyi bir misafirperverdir Mr. Joseph. Sonrasında Che Yong'u havaalanına bırakır, vedalaşır ve Mersin'e döner, Che Yong ise önce İstanbul'a oradan da bağlantılı seferle Çin'e döner. Che Yong malların satılmasını ve paranın hesaplarına gönderilmesini beklemektedir. Aradan makul bir süre geçer. 5 gün, 10 gün, 15 gün. Joseph Bey'den gelen para yok. İşin ilginç yanı haber de yok. Che Yong biraz telaşlı, biraz da "ne olabilir acaba?" düşüncesi ile Joseph Bey'i ve ondan gelecek parayı düşünüyordu. Daha fazla beklemek istemeyen Che Yong telefonu alır, numarayı çevirir ama bu numara kullanılmamaktadır sinyali alır, sonrasında ofis telefonunu arar, ancak ofis telefonu cevap vermiyor.

Bu işte farklı bir terslik var diye düşünen Che Yong, Çin'den tekrar uçağa biner, İstanbul'a, oradan da aktarmalı olarak Adana'ya gelir. Adana'da kendi olanakları ile Mersin Serbest Bölgesi'ne gelen Che Yong, hemen Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin'in ofisine koşar adımlarla gelir. Ofise vardığında o güzelim ofis kapalı, kendisini daha önce kapıda karşılayan güzel ve alımlı sekreter Janet Hanım ve şirket sahibi Joseph Bey yoklardı. Öylece kala kaldı ofisin kapısında. Ne yapabiliirdi ki? Che Yong ani bir kararla şirketi, Mersin Serbest Bölge Emniyet Müdürlüğü'ne şikayet etmeye karar verir, bölgede bulunan Emniyet Müdürlüğü'ne giderek şikayetini yapar.

Şikayet konusu şöyledir;

"Fırsatçı Ltd.Şti Mersin firması USD.6.750.000.- lık malımı gasp etmiş, paramı ödememiştir. Şirket hakkında suç duyurusunda bulunuyorum."

Şikayetin ana teması böyledir.

Bölge emniyet müdürlüğü, şikayetini alır, inceler, kendilerinde daha önceden bulunan istihbarat bilgilerini de dosyaya dahil ederler. Konuyu süratle savcılığa ve mahkemeye intikal ettirirler. Mahkeme gereken incelemelerini tamamladıktan sonra Che Yong'a şu yanıtı verir.

"Bizlerin yapmış olduğu araştırmalarda ve istihbarat bilgi toplama işlemleri sonrasında Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firmasının herhangi bir suç unsuruna, suç yaratacak cebir eylemi içinde olmadığına, gasp şeklinde bir olay yaşanmadığına, malların teslimine ait belgelerin zorla alınmayıp, siz kendi rızanızla bankaya talimat verdirerek, Türkiye'deki ithalatçının bankası olan Karabank'ta bulunan vesaiki ithalatçı Fırsatçı Ltd.Şti. Mersin firmasına teslim ettirdiğiniz, malların gümrükten çekilip, depoya getirilmesine kadar süreç içinde siz Che Yong olarak kendiniz refakat ederek işbirliği içinde olduğunuzu göstermiş durumdasınız. Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firmasının her hangi bir suçu sabit görülmemiştir. Bu tespitlerimiz neticesinde sizin şikayetinizi yerinde bulmayıp mahkememiz bu dosyayı takipsizlik kararı vererek kapatmıştır."

Anlaşılan Serbest Bölge Emniyet istihbarat birimleri oldukça ciddi ve ince çalışma içine girmişler ve Che Yong'un neler yaptığına ait tüm bilgiler, telefon kayıtlarına varasıya kadar her bilgiyi elde etmişlerdir.

Che Yong şok üzerine şok yaşıyordu. Gerçekten Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firması gasp yapmamış, adeta oyunu kuralına göre oynamasını bilmiştir. Fırsatçı Ltd. Şti Mersin firması ülkemizdeki kambiyo ve dış ticaret mevzuatına tam anlamıyla hakim, bilgi donanımı yerinde, her işlemdeki açık kapıların ne olduğunu kolaylıkla tespit edebilen yapıda bilgili bir firmadır. "Bilgi güçtür" lafındaki güç unsuru bu defa farklı amaçlar için kullanıldı ve ihracatçı firmanın bilgi noksanlığı, Joseph Bey'in de aşırı kıvrak zekali oluşu olayları nereden nereye getirdi.

Joseph Bey piyasanın tilkisidir desem yeridir. Son derece stratejik ve kurnazca kararlar almasını biliyor. Bu tilkinin tuzağına sadece Che Yong düşmemiştir. Tilkinin tuzağına mutlaka saf kuzular düşecektir. Joseph Bey önceleri güven enjekte etmek için peşin para ile ithalat yaptı, karşı tarafa net bir güven verdi ve sonra stratejik oyununu sergileyip vesaik mukabili olarak yüklü bir sipariş verdi ve amacı malı almayıp gümrüğe terk ettirmek ve gümrükten de malı düşük bir bedelle almak. Ancak işler beklediğinden daha güzel sonuçlandı ve hiçbir bedel ödmeden malları almasını bildi.

Türk filmi gibi anlatmaya çalıştımsa da olayların nereden, nereye nasıl geliştiğini ortaya koymaya çalıştım.

Bir dip not daha eklemek gerekirse Che Yong Ltd. China firması Fırsatçı Dış Ticaret Ltd. Şti. Mersin'in ilk kurbanı değildi. Daha önceki kurbanları arasında; saf Anadolu çiftçisi, tacirler, yurt dışı firmalar ve en ilginç olanı sayısı hiç de azımsanmayacak kadar bankalar yer almaktaydı. Bir ilave daha yapayım sözlerime: Fırsatçı Dış Ticaret Ltd. Mersin firmasının sahiplerinin kurduğu 6. Firma olup geçmiştense bu güne kadar her kurdukları firmasının başında fiili olarak Joseph Bey ve ailesi yer almakla birlikte şirketin tüzel kişiliğini oluşturan, imza yetkili müdürleri, şirkette çalışan personel, sekreter, şoför, çaycı veya başka kişilerden oluşmaktaydı. Şirketlerin ticari ömrü fazla değildi. Şirket kuruluyor, aktif hale geliyor, 4-5 sene sonra bir nedenle feshediliyor veya kapatılıyor, sonrasında başka isim altında yeni şirket kuruluyor. Şirketin sahipleri aynı kalmak üzere, şirketin ismi, kağıt üzerinde ortaklık yapısı farklı oluyordu. Sizce şirketin sıklıkla kapatılıp, yeniden kurulması, şirket müdürünün şirketteki çalışanlardan oluşması risk değil midir?

Böylesi şirketlerin niyetleri açık bir şekilde ortadadır. İşte bu tür şirketler piyasanın tokatçı şirketleridir. Piyasada halledemeyecekleri iş yoktur.



DIŞ TİCARETTEKİ RİSKLERİN ÖNLENMESİ

İşin realitesinde dış ticarete risk her aşamada vardır. Adeta bilek güreşine benzer. Hele hele bir tarafın bilgisi, az, diğer tarafında iyi niyeti ortadan kalkmış ise, risk koşu koşu geliyor demektir. Her zaman söylediğin bir cümleyi tekrar etmek istiyorum;

Dış ticarete en büyük risk tarafların niyetleridir.

Dış ticarete risk her zaman vardır. Ancak çeşitli önlemler ile bu riskleri azaltmamız mümkündür. En fazla sıkıntı yaşadığımız konu alacaklarımızın tahsilatında yaşanan riskler değil midir? Malımızı satabilelim diye çoğu kez vade yaptığımız da olur. Vade uzadıkça alacak tahsilatında maalesef zorlanırsınız. Vade yapmadığımız taktirde ise malımızı satmada zorlanıp, muhtemel pazarımızı kaybetme riski ile karşı karşıya geliriz.

KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI – ADETA İHRACAT BEDELİ ALACAĞIMIZIN KASKOSU

İhracatçıların bir yıl içinde Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara gerçekleştirdiği ve fiili ihracat tarihinden itibaren 360 güne kadar vade tanıdığı tüm sevkiyatları ticari ve politik risklere karşı teminat altına almaktadır.

İhracatçıların her bir sevkiyatı için farklı sigorta sözleşmesi düzenlemesine gerek kalmaksızın Türk Eximbank'ça kabul edilen ülkelerdeki limitleri onaylanmış alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar tek bir poliçe ile sigorta kapsamına dahil edilmektedir. Program kapsamına 238'den fazla ülke girmektedir. Tazminat oranı ise doğacak zararın % 90'dır.

Uzun vadeli satışlarda Türk Eximbank adeta alacağın kaskosu niteliğinde sigorta yapmaktadır. Gerekli incelemeler sonrasında size alacak garantisi veren kuruluş Türk Eximbank'tır.

KISACA TÜRK EXİMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI;

- Sizin adınıza malı satacağınız ithalatçının istihbaratını yapar,
- Alacak garantisi verir
- Uzun vadeli satış olanağının desteklenmesini sağlar
- İhracat kredi sigorta poliçesinin teminat gösterilerek ticari bankalardan finansman kolaylığı sağlar

Gelecek ay

- Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası ve ihracatçılarımızın aklındaki sorular,
- Vesaik mukabili işleminde belli başlı kurallar ve yapılan hatalar,
- Vesaik mukabilinde yaşanmış vakalar konularını ele alıyor olacağız.

Bu ayki yazımızda da bilginin gücünün tartışmasız her şeyin üzerinde olduğunu gördük. Eğitimin her zaman gerekli olduğunu ve gücümüze bilgimizle güç katabileceğimiz gerçeği ortadadır.