



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

# DIŞ TİCARETTEKİ RİSKLER - XXIX

## TÜRK BAKLIYAT İHRACATININ HÜZÜNLÜ SONU

### TÜRK ÜRÜNÜ KIRMIZI MERCİMEK İHRACATININ DÜNÜ – BÖLÜM 1

#### ÖĞRETMENLİKTEN BANKACILIĞA

Öğretmenliğimi bırakıp, bankacılığa henüz başlamıştım. Teee 1982 yılı Ocak Ayı'ndan bahsediyorum. O tarihte Mersin'de Dışbank – Türk Dış Ticaret Bankası A.Ş. Mersin şubesi açıldı. Beni de mülakat ile Dışbank Mersin şubesinin Kambiyo – dış işlemler servisine işe aldılar. Bankacılık ile öğretmenliğin oldukça farklı meslekler olduğunu, bankacılıkta geçirdiğim her geçen gün daha iyi anlıyordum. Bankacılık; öğretmenlikten daha karışık ve mevzuat bilmek gerektiriyordu. Üstelik bildiğim İngilizce lisanı da kambiyo servisinde yetersiz kalıyordu. O zamanlar her şey manuel idi. Şimdiki bankacı meslektaşları şanslılar. Her şey bilgisayar ortamında.



İşin acemisiydim. Herşeyi araştırarak mevzuatsal hükümleri öğrenme yoluna gidiyordum. Okumam gerekiyordu ama mesai saatlerinde bankamızın yayımladığı genel mektupları okumam ne mümkün? Evime götürürdüm, gece okurdum. Dahası; yaptığım işlemlerden birer fotokopi veya suret alıp, kendime ait bir klasörde muhafaza ederdim. Her bir işlemi yaparken, klasörümdeki örneklere bakardım.

Günümüz bankacılığı böyle mi? Herşey sistemsel ve menülerden ilerleyip kısa sürede sonuca gidiyorlar.

Ne ithalat, ne de ihracat işlemi bilmiyordum. İşin operasyonel yönü olduğu kadar mevzuatsal yönü de var tabii. Allahtan hiç ithalat yoktu. Yani 1982 yılında Dışbank'da işe başladığım yıllarda ithalat işlemi uzun yıllar olmadı. Tabii ki ülkemizde hiç ithalat yok anlamına gelmezdi. Ama ihracat işlemi oldukça fazlaydı. Yeni açılmış bir şube olmamıza rağmen ihracat işlemlerimiz artan bir ivme ile yukarı doğru tırmanıyordu. Sanki Mersin'de bulunan dış ticaret tacirleri, Dışbank'ın açılmasını bekliyor da, Dışbank açıldıktan sonra ihracat vesaiklerini, akreditifli işlemlerini sürekli bankamıza getiriyorlardı. Ocak, Şubat ve Mart geçti... Her geçen günde bankamıza getirilen ihracat evraklarının sayısında korkunç bir artış gördüm. Önceleri günde 5-6, ilerleyen günlerde 10-15 derken bir senenin sonunda şubemizin kambiyo servisine ibraz edilen ve yurt dışına göndermemiz gereken vesaik mukabili ihracat evrak sayısı günde 30-40 adeti buldu.

Övünmek gibi olmasın, yurt dışı kargo servisleri aralarını benimle çok iyi tutuyorlardı ki kendilerine gün sonunda daha fazla ihracat vesaiği kargosu verebileyim diye. Kargocuların benimle aralarını iyi tutmaları bir nevi pazarlama stratejisi olmalı. İlişki yönetimi.

Bilhassa ihracat vesaikinden tam takım olmak üzere, akreditifli ve kabul kredili işlemlerden kendime hazırladığım örnek dosyalardaki kopyaları pür dikkat inceliyordum.

Neleri incelediğimi bilerseniz...

- Türkiye'den hangi ülkeye,
- Ne tür mal,
- Hangi fiyatla satılıyor,
- İthalatçılar kimler,
- Gönderdiğimiz vesaik bedeli kaç günde ödeniyor,
  - Hangi teslim şekline göre (FOB, CFR, CIF) mal satılıyor,
  - Hangi muhabir banka kullanılıyor,
  - Muhabirler ne kadar masraf kesiyor,
  - Tahsilatlarda kaç iş günü valör kullanıldığı,
  - Hangi muhabir bankamızı üzüyor?
  - Vs...

Aslında elimde paha biçilmez bir veri kaynağı var. Mersin'deki farklı ihracatçılar benim elimdeki veri kaynağının farkına varsalar, global rekabet ortamında mallarını satabilmek için ne fedakarlık yaparlardı kim bilir. Ama biz bankacılar müşterilerimizin sırdaşız.

Örnek işlem dosyası tutayım derken elimde gerçekten inanılmaz bir dış ticaret verisi oluştu.

## TÜRK ÜRÜNÜ KIRMIZI MERCİMEK İHRACATININ DÜNÜ

Adeta günlük tutar gibi;

- İsrail'e 5 adet vesaik ve nohut, yeşil ve kırmızı mercimek toplam tutarları USD.385.700.-
- İtalya'ya 4 vesaik ve kırmızı mercimek toplam tutarı ise USD.220.000.-
- Fransa'ya 7 vesaik, kuru fasulye, yeşil ve kırmızı mercimek toplam tutar USD.488.000.-
- Kanada'ya 14 vesaik, kırmızı mercimek, yeşil mercimek, nohut. Toplam tutarı ise USD.1.765.000.-
- Suudi Arabistan'a 2 vesaik, kırmızı mercimek. Toplam tutarı USD.92.000.-

Her hafta bu rakamları adeta konsolide ediyordum. Her ay biz Türkiye olarak hangi ülkeye en fazla neler satmışız onu görebiliyordum. Her ne kadar bu rakamlar Dışbank Mersin şubelerinden geçirilen işlemler olsa da, Mersin ve ülkemizdeki diğer banka şubelerinden geçen rakamların da azımsanmayacak ölçüde olduğu unutulmamalıdır.

Günler bu şekilde geçiyordu. Benim kendime göre yurt dışına gönderilen ihracat vesaiklerine ait tuttuğum envanterdeki rakamlar sürekli artıyordu. Adeta Mersinli ihracatçılar Dışbank Mersin şubesinin açılmasını beklemiş vesaiklerini vermek için. Türkiye en fazla kırmızı mercimek ihracatını 1985 - 2000'li yıllarda Kanada'ya yapmıştır.

1990'lı yıllarda elimdeki ihracat vesaiki envanterine baktığımda;

- Sadece Kanada'ya bir günde 20'den fazla vesaik ve vesaikin çoğu USD.1.000.000.- ile USD.2.500.000.- arasındadır. Aynı tarihlerde ise şubemizce Kanada ile birlikte yurt dışına gönderilen ihracat vesaiki sayısı 40 taneden fazlaydı. USD.2.500.000.- lık vesaik mukabili işlemle malın Kanada'ya satılması, Türkiye'deki ihracatçımızın Kanadalı ithalatçıya duyduğu güvenin göstergesidir. Yoksa gayrikabiliyücü teyidli akreditif olursa ancak güven duyulabilir.

- Vesaik mukabili ihracat tahsilatları genelde şu şekilde oluyor; Mallar gemiye yüklendiğinde, gemi hareket ettiğinde konşimento alınıyor ve diğer evraklarla birlikte bankamıza tevdi ediliyordu. Biz de gelen ihracat vesaiklerini bilinen usuller çerçevesinde ithalatçı bankasına / tahsil bankasına tahsil kaydı ile gönderiyorduk. İthalatçının bankasının Avrupa'da olduğunu düşünelim; Tahsil vesaiki ithalatçının bankasına varsa bile ithalatçı vesaik bedelini ödeyip, bankasından vesaiki almıyor ta ki vesaikin temsil ettiği mallar kendi ülkesindeki gümrüğe / limana gelesine kadar. Sanki ithalatçıya mallar teslim edilmiş oluyor, malların kendi ülkesine varmasından emin olmak istiyor gibi. Halbuki dış ticarete güven esas değil miydi? İhracat vesaikin bedeli bankamıza yaklaşık 3 hafta içinde geliyordu. Tabii ki ithalatçının bankası kendi ithalatçısını kollamak adına çakallık yapmaz ise.

- Dikkatimi çeken olay şuydu; Mersin Limanı'ndan yüklenen mallar Kanada'ya yaklaşık 4 haftada varıyor. İhracat vesaiklerimiz ise kargoya verdiğimiz andan itibaren 3 gün içinde Kanada'daki ithalatçının bankasına teslim edilmiş oluyor. Kanada'da bulunan ithalatçının bankası ise bize vesaik bedelinin tahsilat bildirimini swift ile same day value (aynı gün valörle) bizim talimat verdiğimiz bir Amerikan muhabir bankamızın nezdindeki genel müdürlük hesabına aktarıyordu.

## ŞİFRESİZ SWIFT MESAJLARINA DAHİ GÜVEN DUYDUĞUM CANADIAN IMPERIAL BANK OF COMMERCE, TORONTO / CANADA

O tarihlerde bankamız muhabiri dahi olmayan Canada bankalarından Canadian Imperial Bank of Commerce, Toronto / Canada, kendilerine gönderdiğim USD.2.500.000.- lık ihracat vesaik bedelini şifresiz bir mesaj ile tahsilat bilgisini bize gönderiyor. Hem de aynı gün valör ve masraf alma hakkı olmasına rağmen hiçbir kesinti yapmadan. Konkordans (muhabir bankanın hesap hareketleri) servisinden yaptığım araştırmalarda ise şifresiz gelen mesajda belirtilen ihracat bedeli hesabımıza geçmiş. Şu bankanın dürüstlüğüne bakın.



Canadian Imperial Bank of Commerce,  
Toronto / Canada

## KOCAMAN BRAVO KANADA BANKALARINA

Kanada'ya gönderdiğimiz vesaiklerde kullandığımız; Canadian Imperial Bank of Commerce, Toronto / Canada, Royal Bank of Canada, Bank of Montreal (BMO) gibi Kanada bankalarına hayran kaldığımızı burada belirtmek isterim. Son derece dürüst, verdikleri talimata koşulsuz güven duyuluyor; aralarında istisnalar olsa da Portekiz, İtalyan, İspanyol bankalarının alışkanlık haline getirdikleri küçük hesaplar peşinde olmayan güvenilir bankalar. Kanada hayranı değilim ancak bu bankaların gösterdikleri dürüstlük hala dün gibi aklımda.



Bank of Montreal, Canada

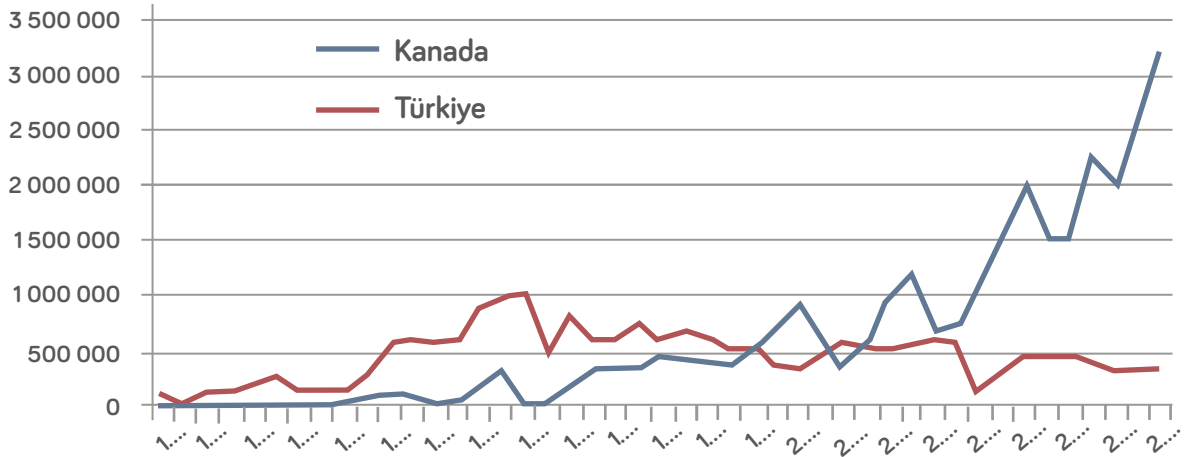


İhracat vesaiklerinden hem miktar, hem tonaj olarak en fazla gönderdiğimiz ülke Kanada oldu. Türkiye en fazla kırmızı mercimeği 1990 – 2000’li yıllarda Kanada’ya ihraç etmiştir.

### KANADA TÜRKİYE’NİN EN İYİ MÜŞTERİSİ

Türkiye en fazla kırmızı mercimeği 1990 – 2000’li yıllarda Kanada’ya ihraç etmiştir. Diğer bir ifade ile Kanada, Türkiye’nin en iyi müşterisi ve en fazla kırmızı mercimeği ithal eden ülke idi.

1960 – 1980’li yıllarda Kanada’da kırmızı mercimek üretimi yoktu. Muhtemelen bu boşluğu Türkiye olarak bizim ihracatçılar doldurmuş olabilir. Kanada başta kırmızı mercimek olmak üzere farklı bakliyatları dünyanın çeşitli yerlerinden ithal ediyordu.

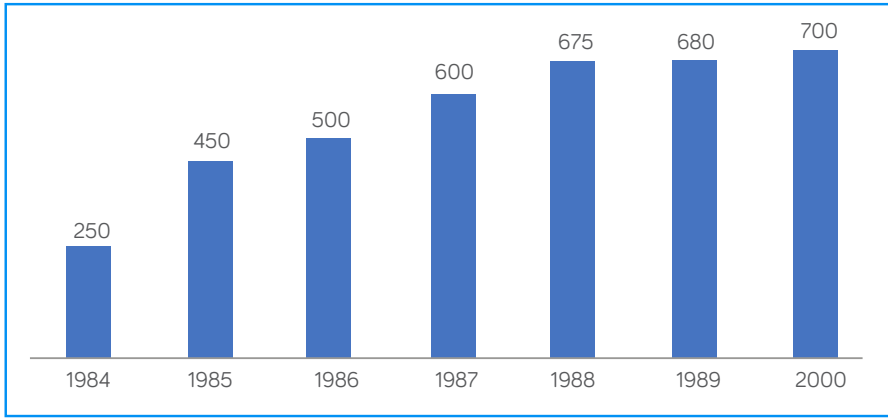


Grafik-3 Kanada-Türkiye Mercimek Üretimi Karşılaştırması. Kaynak ; FAO

1980’li yıllara kadar hiç kırmızı mercimek üretimi yapmayan Kanada sürekli ithalat yaparak kırmızı mercimek satın almıştır. Kanada dünyadaki en iyi ithalatçımız konumundaydı. Satığımız mal Kanada’ya ulaşmadan, vesaik bedeli hemen ödeniyordu.

	1961	1970	1980	1990	2000	2010	2015	2016	2016 %
Kanada	-	-	25.500	213.200	914.100	2.004.800	2.540.500	3.233.800	50
Hindistan	358.666	382.900	320.300	706.200	1.078.900	1.031.600	1.035.000	1.055.536	16
Türkiye	84.000	92.000	195.000	846.000	353.000	447.400	360.000	365.000	6
ABD	10.160	32.670	97.820	41.050	137.393	392.675	239.320	255.061	4
Nepal	30.500	39.500	49.000	76.250	137.343	151.757	227.492	253.041	4
Avustralya	0	0	0	3.000	163.000	140.000	230.500	181.638	3
Ethiopya	-	-	-	-	59.000	80.952	147.637	166.274	3
Bangladeş	42.672	63.000	169.000	155.120	128.000	71.100	167.261	158.228	2
Diğer Ülkeler	328.879	396.464	384.655	604.318	528.260	529.198	680.147	790.271	12
<b>Genel Toplam</b>	<b>854.877</b>	<b>1.006.534</b>	<b>1.006.534</b>	<b>2.645.138</b>	<b>3.498.996</b>	<b>4.849.482</b>	<b>5.627.857</b>	<b>6.458.849</b>	<b>100</b>

Çizelge-4 Dünya Mercimek Üretim (Ton) Kaynak: FAO



Yıllar itibariyle Türkiye'nin Kanada'ya ihraç etmiş olduğu kırmızı mercimek fiyatları USD olarak (Kaynak; Çeşitli ihracatçı birlikleri kayıtları)

Türkiye 1984 yılında kırmızı mercimeğin tonunu USD.250.-'a satarken bu fiyat 2000'li yıllarda USD.700.-'a kadar tırmandı. Nedeni üretim maliyetleri, ihracat teşviklerin yetersiz kalması, ülkemizdeki önlenemeyen enflasyonun üretim maliyetlerini olumsuz etkilemesi.

#### KIRMIZI MERCİMEK FİYATI 15 YILDA % 280 ARTIŞ GÖSTERDİ

İhraç ürünlerinin maliyetinin sürekli artması hayra alamet değil. 1984 yılında USD.250.-'da ihraç ettiğimiz kırmızı mercimek fiyatı 15 yıl içinde % 280 fiyat artışı akıllara ziyan. Ülke olarak şansımızı mı zorladık acaba?

Mersin'de bakliyat sektörü önde geldiğinden dolayı, bankamızın dış ticaret müşterileri bakliyatçılardan oluşmaktadır. Anlayacağınız Mersin'de bakliyatçıların büyük çoğunluğu bankamızla çalıştığından dolayı kimin ajandasında neler olduğunu, hangi ihracatçı müşterimiz, yurt dışında hangi ithalatçı ile çalıştıklarını biliyordum kendime göre tuttuğum envanter sayesinde. İhracatçıların verdikleri ihracat vesaikleri ve akreditifli işlemlerle ilgili yapılması gereken prosedürleri gece yansıma kadar da olsa şubede kalır, tamam, sonrasında evime giderdim. Bakliyatçı ihracatçı müşterilerimizin bana ve bankamıza bakış açısı son derece olumluydu. Nede olsa biz Dışbank'tık.

Müşterimizin haklı güven ve övgüsüne nail olduk.

#### MERSİN'DEKİ BİR NUMARALI KAMBİYOCU REŞAT BAĞCIOĞLU

Müşterimizin hiçbir işini aksatmadan yaptık, her vesaikin akibetini takip ettim ve müşterilerime bilgi verdim, haksız yere veya talimatımız dışında muhabir masrafı kesen muhabir bankanın var olması halinde asla üşenmem, müşterimizin haklarını yaptığım yazışmalar sonucunda elde ettikten sonra müşteriye yaptığım yazışmaların birer kopyasını ekleyerek bilgi verirdim. Neme lazımcı değilim müşteriler nezdinde. Ve müşterilerimin haklı övgüsü; "Reşat Bağcıoğlu Mersin'deki banka şubeleri arasında bir numaralı kambiyocudur." dediklerini farklı bankalardaki meslektaşlarımdan çoğu zaman işittim.

Sürekli bakliyat ihracatı yapan müşterilerimiz olduğundan dolayı;

- ihracatı,
- hilesini,
- açık kapısını
- Çakallıkları
- İşleyen süreci
- Riskli müşterileri

çok iyi öğrendim. Tam bir kompedant oldum desem. Evet öyleydim.(Kendimi övmesem olmuyor)



Laf aramızda uzun yıllar ithalat işlemi yapmamıştık, nasıl yapıldığını da bilmiyordum, teorik olarak biliyorum ancak uygulamasını bilmiyordum. '80'li yıllarda ithalat yapmak tam bir bela idi. TCMB'den **"İthal Müsaadesi Formu"** alıyorduk, bu formu dolduruyorduk;

- müşteri nüshası,
- banka nüshası,
- Transfer nüshası
- TCMB nüshası
- vs..

Gerçekten anlatırken için daralıyordu. Allahtan ithalatımız yokmuş o tarihlerde..

Uzun lafın kısası bankacılığa başladığım 1982 yılından başlayarak 1990 yıllarının sonlarına kadar Türkiye'den Kanada'ya kırmızı mercimek ihracatında cicim aylanı yaşandı. Alan memnun, satan memnun. Doğrusu hiçbir ihracatçı günün birinde rüzgarın tersten eseceğini öngörmemişti. Türkiye güzel mal satıyordu Kanada'ya

#### RÜZGAR TERSTEN ESER MİYDİ KIRMIZI MERCİMEK İHRACATINDA

Doğrusu hiçbir ihracatçı günün birinde kırmızı mercimek ihracatında rüzgarın tersten eseceğini öngörmemişti

#### KANADA'YA KIRMIZI MERCİMEK İHRACATIMIZIN HAZİN SONU

Kanada'ya kırmızı mercimek ihracatımızın hazin sonu derken bugün dahi içim burkıldı. Kanada gibi bir müşteri bulmuşuz, Türkiye 1984 yılında kırmızı mercimeğin tonunu USD.250.-'a satarken bu fiyat 2000'li yıllarda USD.700.-'a kadar tırmandı ve Kanada gıkını çıkartmadan bizden mal aldı.

#### KÖTÜ KOMŞU İNSANI EV SAHİBİ YAPARMIŞ

Biz fiyatlarımızı arttırdıkça arttırdık ve üstelik dünyada en fazla kırmızı mercimek sattığımız ülke Kanada idi. Ne olduysa oldu hiç ses çıkartmayan Kanada kırmızı mercimek ihracatçısı oluverdi. Yıl; 2000. Boşuna dememişler; kötü komşu insanı ev sahibi yaptırır. Türkiye'nin sürekli fiyat artırımına sessiz kalan Kanada kırmızı mercimek ihracatçısı oluverdi.

Müşterilerim beni ihracatın kurdu, Mersin'deki banka şubeleri arasında bir numaralı kambiyoocu olarak görüyorlardı ya. Yawu ben de haklı yere inandım Mersin'deki en iyi kambiyoocu olduğuma. Gerek transferler, gerekse ihracat işlemleri, gerekse kambiyo işlemleri tıkr tıkr elimden geçiyordu. Bırakın müşterimizin ne işlemlerini talimatla bankamıza bildirmesini, ben müşterimizin aklından geçeni tahmin edebiliyordum. Ne güzel değil mi? Farkındaysanız ithalat kelimesini ağzıma almadım. Zaten yoktu. Üstelik ben de bilmiyordum. Korkuyor muydum ithalattan? İnsan olmayan bir şeyden korkar mı ya?

Sıradan bir gündü yine. Ama dikkatimi ne çekti biliyor musunuz, 2000'li yıllara geldiğimizde Kanada'ya olan ihracat vesaii rakamlarımızda bariz düşüş olduğunu gördüm. Acaba ihracatçı müşterilerimiz Kanada'ya olan kırmızı mercimek vesaiilerini bizden farklı bankalara mı veriyorlar diye sondaj yaptım. Yok ya, ihracatçılarımızın Kanada'ya olan kırmızı mercimek ihracatlarında ciddi azalış varmış. Peki bu Kanadalılar kırmızı mercimek çorbası yemekten vaz mı geçtiler diye o zamanlar şubemizin üst katındaki işhanında bulunan (Mersinliler bilir; Turan İşhanı, Uray Cad-desi) AKİB – Akdeniz İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği Mersin'den de araştırdım. Gerçekten kırmızı mercimek ihracatı azalmış Kanada'ya.

Aman ya, tasası bana mı düştü Kanada neden kırmızı mercimek alımını azalttı diye düşünürken öğleden önceki bir saatte şubemiz kapısından Fedex Kurye Servisinin elemanı geldi ve bana bir kurye verdi. Acaba bu nedir, bizim şubemize sehven mi geldi diye kurye zarfının üzerini okudum. Yooo, hata yoktu, tastamam bize gelen bir kurye. Kurye zarfını açtım.

Canada bankalarından Canadian Imperial Bank of Commerce, Toronto'dan bir evrak gelmişti. Ne olduğunu anlamaya çalıştım. Bankanın bize yazdığı römiz mektubunu (instructions letter) okudum. Eyvahlar olsun ya. Bu bir ithalat vesaii idi. Yandım.

Kendi kendime;

- Şimdi şapa oturdun mu Reşat Bağcıoğlu? Mersin'in bir numaralı kambiyoocuyum...

İthalat hiç yapmadık, nasıl olduğunu bilmiyordum, işleme nasıl başlayacağımı da bilmiyordum. Soğuk ter bastı, nutkum tutuldu, vesaike baktım ve kendi kendime "bela geliyor demez" diye mırıldandım.

Vesaiin detayı şöyle;

- İthalatçı firma ; ABC Dış Ticaret Mersin
- İhracatçı firma ; Agro Foods Agricultural Products Import and Export Toronto
- Vesaiik tutarı ; USD.650.000.-
- Ton fiyatı : USD.400.-
- Mal miktarı : 1.625 ton
- Ödeme şekli : CAD – Cash Against Documents
- Mal cinsi : Kırmızı mercimek – Red Lentils

#### KIRMIZI MERCİMEK İHRACATÇISI KANADA OLDU

Bu işte bir tuhaflık vardı. Düne kadar biz Kanada'ya kırmızı mercimek satarken, 2000'li yılların hemen başında Kanada Türkiye'ye kırmızı mercimek satıyor.

Kendimi toparlamaya çalıştım, vesai ki pür dikkat inceleme koyuldum. Hata yapmamaya çalıştım, ne de olsa Mersin'in bir numaralı kambiyoucusu idim ya. Şanıma bir zeval gelsin istemedim.

Vesai ki incelerken kırmızı mercimek birim fiyatına gözüm takıldı. Acaba bir hata mı var diye? 2000'li yılların başına kadar Türkiye olarak Kanada'ya yapmış olduğumuz kırmızı mercimek fiyatı USD.700.- iken, aynı tarihlerde Kanada, Türkiye'ye USD.400.-'dan kırmızı mercimek satmış. Yawu çalan olsa da kırmızı mercimeği bu fiyata satmaz dedim ama gerçek olan şu ki Kanada Türkiye'de tonu USD.400.-'dan kırmızı mercimek satmış.

#### KANADA USD.400.-'DAN TÜRKİYE'YE KIRMIZI MERCİMEK SATTI

2000'li yılların başına kadar Türkiye olarak Kanada'ya yapmış olduğumuz kırmızı mercimek fiyatı USD.700.- iken, aynı tarihlerde Kanada, Türkiye'ye USD.400.-'dan kırmızı mercimek satmış

Şaşkınlığıma üzerimden attım, el kol yordamı ile ithalat işlemini gerçekleştirdim bankamız olarak. Yaptığım ithalat işleminden yine kendi özel dosyama birer kopya koydum ki ola ki bir daha ithalat işi gelirse, en azından şimdiki korkumu çekmemiş olayım. Kendime göre tedbirlerimi aldım.

Artık ithalat işlemi bana korku veremez demeye kalmadı, ertesi gün Fedex Kurye Servisi tam 5 tane daha kurye getirdi. Yine ithalat işlemi idi. Yine Kanada'dan geliyordu. Yine kırmızı mercimek idi ve vesai ki mukabili idi. Tamam ithalat işleminden korkmuyorum da erkekseniz teker teker gelin diyesim geldi. Rakamlar da az değildi. 5 adet ithalat vesai kinin faturalar toplamı USD.4.000.000.-'dan fazla. He-men aklıma ne geldi biliyor musunuz? Bu tahsil vesai kinden alacağım komisyonlar ve faiz dışı gelirler.

Her ne kadar Kanada muhabir bankası;

**"All of your charges and expenses related with this docollection belong to the drawee. Please collect your fees from the the drawee.**

Şöyle diyor:

Tahsil vesai ki ile ilgili bankanız masraf ve komisyonları ithalatçıya aittir. Lütfen tüm masraflarınızı ithalatçınızdan tahsil ediniz"

dese de ICC URC 522 (Uniform Rules for Collections) Sayılı Broşür hükümlerini ben en az onlar kadar iyi biliyordum. Külahıma anlatsınlar bu masraf almayacaksınız konusundaki talimatı.

ICC URC 522 (Uniform Rules for Collections) Sayılı Broşürün madde 21 şöyle diyor;

#### **Madde 21 Komisyon ve masraflar**

a. Tahsil komisyonları ve/veya masraflarının muhataba ait olduğu hususu tahsil talimatında yer aldığı halde muhatap bunları ödeme-yi reddederse ibraz bankası 21b alt-maddesi uygulanmadığı sürece komisyon ve/veya masrafları tahsil etmeksizin duruma göre ödeme, kabul veya diğer şartlar karşılığında belgeleri teslim edebilir.

Tahsil komisyon ve/veya masraflarından bu şekilde ısrarlı olunmadığı takdirde bunlar tahsilin alındığı tarafa ait olacak ve tahsil tutarından düşülebilecektir.

b. Tahsil talimatı komisyon ve/veya masraflardan vazgeçilmeyeceğini açıkça bildirdiği halde muhatap bunları ödemeyi reddederse ibraz bankası belgeleri teslim etmeyecek ve belgeleri teslimindeki herhangi bir gecikmeden doğacak sonuçlardan sorumlu olmayacaktır. Tahsil komisyon ve /veya masraflarının ödenmesi reddedildiğinde ibraz bankası tahsil talimatını aldığı bankayı tel haberleşmesi veya bu mümkün değilse diğer süratli araçlarla gecikmeksizin bilgilendirmelidir.

c. Tahsil talimatının açık şartı gereği veya bu konular altında tahsil komisyon ve/veya masraflarının ve/veya harice yapılan ödemelerin amire ait olduğu her durumda tahsil bankası / bankaları bunlarla ilgili tutarları tahsil talimatını gönderen bankadan derhal almaya hak kazanacak (lar) ve gönderi bankası da bu şekilde ödemediği herhangi bir tutarı tahsil işleminin sonucuna bakılmaksızın kendi masraf ve komisyonları ile birlikte amirden derhal almaya hak kazanacaktır.

d. Bankalar herhangi bir talimatı yerine getirmeden önce, kendi giderlerini karşılamak için tahsil talimatı aldıkları taraftan komisyon ve masraflarının peşinen ödenmesini isteme hakkını saklı tuttıkları gibi bu ödemenin yapılmasına kadar tahsil talimatını yerine getirmeme hakkını da saklı tutarlar.

Gördünüz değil mi? Vesai ki gönderen Kanada bankası ICC URC 522 Sayılı Broşür Article 21 c/d maddelerini biraz göz ardı etmişler. Bana öl deseler ölecek halim yok ya.

Konumuz kırmızı mercimek idi, ben de bankamız masraf ve komisyonlarını paylaşıyorum. Kanada bankaları benim gönderdiğim ihracat vesai klerinin tahsilatından hiç bir masraf ve komisyon almamışlar ve 3-4 gün içinde bana parayı net olarak göndermişlerdi. Acaba ben de mi masraf ve komisyon almasaydım bu vesai kten. İthalatçımızdan komisyon istesem; ithalatçının canını iste verir ama komisyon iste 5 kuruş vermez. Amme hizmeti yapacak değilim ya. ICC URC 522 Sayılı Broşür Article 21'de benden yana olduğuna göre, Kanada Bankasından bu masrafı almak şart oldu. (söke söke alınm demiyorum)

Bu ithalat vesaikinden bakın daha neler kazandım;

- Bankamızın şart listesinde (terms and conditions) yazılı olan masraflarımızın ne olduğuna baktım, masrafları hesap ettim.

- Muhabirimizden tahsilatla ilgili ICC URC 522 Sayılı Broşür Article 21/d bu masrafları bana ödemek zorunda olduklarını bahisle bana otorizasyon vermeleri gerektiğini, aksi taktirde gereğini yapacağımı,

- İthalat vesaikini müşterimizden tahsil ettim, parayı ise 371 USD - İTHALAT TRANSFER EMİRLERİ -Y.P. hesabına atıp, üç iş gün sonra genel müdürlüğümde same day value olarak transfer için provizyon istedim ve valor tarihinde 025 – Yurt Dışı Muhabir Bankalar fişini keserek muhasebe kaydını oluşturdum. Buradaki amacım; 371 USD - İTHALAT TRANSFER EMİRLERİ -Y.P.hesabında bulunan tutar için biz şube olarak genel müdürlüğümüzden şubeler cari faizi alıyorduk. Az bir faiz değildi. Yaklaşık döviz bazında % 9 idi. Üç iş günü için yaklaşık USD.3.750- faiz az para değil. Ayrıca muhabir bankadan da aldım ve kısa günün kârı USD.12.000- oldu. Anlayacağınız valörü genel müdürlüğümüze değil, şubemize bıraktım.

Ben bu ithalatı sevmeye başladım.

İlerleyen günlerde Kanada'dan yağmur gibi ithalat vesaikler gelmeye başladı. Sanki her şey tersine dönmüş gibiydi. Sanki zamanında Kanada Türkiye'den kırmızı mercimek ithal etmemiş de, biz Türkiye olarak Kanada'dan kırmızı mercimek ithal ediyor görünümü vardı.

### DÜN İHRACATÇI OLAN TÜRKİYE BUGÜN İTHALATÇI KONUMUNDA

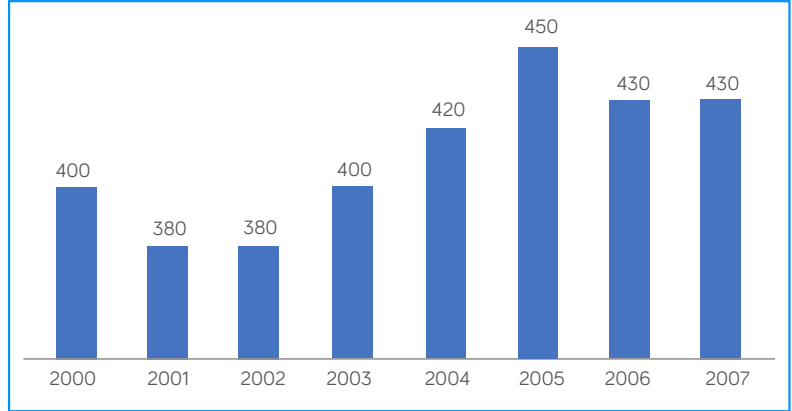
Kanada'ya dün en fazla kırmızı mercimek ihracatçısı olan Türkiye bugün Kanada'dan en fazla kırmızı mercimek ithal eden ülke oldu.

Yıl 2000... Kanada'ya dün en fazla kırmızı mercimek ihracatçısı olan Türkiye bugün Kanada'dan en fazla kırmızı mercimek ithal eden ülke oldu. 2000'li yıllar bize iyi gelmedi. Önümüzdeki yıllarda ise daha beter olduk. Sürekli ithalat yapar konuma geldik. Çünkü Kanada inanılmaz fiyatlara mal satıyordu bize. Türkiye'deki dün en fazla kırmızı mercimek ihracatçıları, bugün bir numaralı ithalatçıları oluverdi.

### TÜRKİYE KANADA'YA BİR TAS ÇORBALIK DAHI KIRMIZI MERCİMEK SATAMADI

Gerçekten satamadık. Satamıyorduk. Bırakın fiyat tutturmayı kalitemiz de tutmuyordu. Kanada önce Türkiye'ye kırmızı mercimek konusunda üstünlüğünü kabul ettirdi, sonra tüm dünya ülkelerine.

Kanada'nın Türkiye'ye sattığı kırmızı mercimek fiyatlarına bakar mısınız.



Dünya kadar Türkiye'nin tonu USD.700.-a sattığı kırmızı mercimeği Kanada bize tonu USD.380.-a satmaya devam etti. Biri bana anlatsa keşke neler olup bittiğini..

Şu gerçek var ki

### İHRACATÇI KONUMUNDAKİ TÜRKİYE ARTIK KOCAMAN BİR İTHALATÇI OLDU

Kırmızı mercimek ihracatçısı olan Türkiye bugün Kanada'nın en büyük kırmızı mercimek alıcısı / ithalatçısı oldu.

### EYLÜL 2021 AYINDAKİ BU MAKALEMİN DEVAMINDA PAYLAŞACAĞIM KONU BAŞLIKLARI

- ÜRETİMİ KENDİNE YETMEYEN TÜRKİYE NASIL KIRMIZI MERCİMEK İHRACATÇISI OLUR?

- 80'Lİ YILLARDA DÜNYANIN EN BÜYÜK KIRMIZI MERCİMEK İTHALATÇISI OLAN KANADA NASIL OLDU DA 2000'LI YILLARDAN İTİBAREN EN BÜYÜK İHRACATÇI KONUMUNA GELEBİLDİ?

- KANADA KIRMIZI MERCİMEĞİ VE TÜRK İTHALATÇILARI

- DÜNÜN KIRMIZI MERCİMEK İHRACATÇILARI BUGÜN İTHALATÇI OLDU

- İHRACAT YAPAMAYAN TÜRK TACİRLERİ İTHALATI DAHA AKTİF KULLANDILAR

- DİR – DAHİLDE İŞLEME REJİMİ KAPSAMINDA YAPILMAYAN KIRMIZI MERCİMEK İTHALATI VE TÜRKİYE'DE TÜKETİMİ

- Türkiye ile Kanada'nın ticaret hacmi 2017'de rekor kırdı