



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

DIŞ TİCARETTEKİ RİSKLER - VII

İhracatçılarımızın mallarını yurt dışına satmak için fiyatlamada rekabet edebilir olmalarının yanında, ithalatçının da malları vadeli alma eğilimi ihracatçımızın rekabet şansını az da olsa engellemektedir. İhracatçı malını satabilmek adına ithalatçıya belli ölçülerde çeşitli tavizler verebilmelidir ki pazar şansının sürdürülebilir olması açısından. İthalatçının talebi üzerine ihracatçı ne kadar uzun vade yaparsa, mal bedelini tahsil etme olasılığı bir o kadar zayıflar. İhraç mallarının satışında uzun vade yapılması, mal bedelini tahsil edilememe olasılığını da beraberinde getirir. Yurt dışına sattığı malların parasını tahsil edemeyip, batıranların büyük bir kısmı ithalatçıya uzun vade tanınmasındandır. Vadeli satışlar ihracatçının rekabetini koruması açısından en önemli faktörlerden bir tanesidir.

Ancak uzun vadeli satışlarda:

- İthalatçılara mal satışı karşılığı ödemeler için vade vermek, ödememe riskini de beraberinde getirir.
- Mal bedelini tahsil edilememe sorunu, şirket iflaslarından karşı karşıya kalınan acı gerçeklerden bir tanesidir,
 - 5 veya 6 iflastan bir tanesi, ithalatçının mal bedelini uzun vadede ödememe riskinden kaynaklanmaktadır,
 - Vadeli olarak satılan malın bedelini tahsil edilememesi ile karşılaşmak,

- a) Firmanın likid kalmamasına,
- b) Kâr marjının kısıtlanmasına,
- c) Müşteri kaybının var olmasına,
- d) Cironun azalmasına,
- e) Pazarlara girmede cesaretin kırılması anlamına gelir.

En basit anlamda satılan ihraç mallarının bedelini tahsilinde problem yaşıyorsa, ithalatçıya vade yapıldığında mal bedelini tahsil edilememe olasılığı büyüyorsa ihracatçının Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortasını incelemesini öneririm. Türk Eximbank Türk tacirlerinin finansman ihtiyaçlarını ucuz kredi desteği sağlamakla kalmayıp, ihracatçıların mallarını daha uzun vade ile yurt dışına satmalarında mal bedelini tahsil edememe riskini de ortadan kaldırmaktadır.

Türk Eximbank adeta mal bedelini tahsilinde "kasko" sigortası niteliğindedir.



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 ihraç 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 EXIMBANK 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

Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası, ihracatçıların Türk Menşeli malları yurt dışına ihraç etmeleri kaydı ile, yurt dışındaki alacaklarınızı;

- Politik,
- Ticari risklere karşı teminat altına alır.

Türk Eximbank'ın tüm dünyada 238 ülke ile yapmış olduğu anlaşmalar çerçevesinde, ihracatçılarımızın mallarını yurt dışı etmeden önce Türk Eximbank'dan İhracat Kredi Sigortası yaptırmaları kaydı ile, mal bedelinin fiili ihraç tarihinden itibaren 360 gün süre ile "politik veya ticari" riskler dolayısı ile ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenler dolayısı ile tahsil edilememesi halinde, aksi belirtilmediği sürece Türk Eximbank, İhracat Kredi Sigorta Poliçe bedelinin % 90'nını ödemeyi taahhüt altına almaktadır.

Türk Eximbank Politik ve ticari riskler olması halinde tazminat ödemeyi kabul eder. Bu durumda politik ve ticari risklerin neler olduğuna bakalım;

Ticari Riskler;

- Alıcının iflas etmesi
- Alıcı hakkında konkordato kararı alınması
- Alıcının borçlarını ödeyememesi nedeniyle, tasfiye kararı alması,
- Mal bedelinin ödenmemesi,
- Malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesi,

Politik riskler;

- Savaş hali,
- İç savaş,
- İhtilal,
- İsyen,
- Ayaklanma,
- Alıcının ülkesindeki ithal yasağı,
- Transfer güçlüğü,
- Döviz darboğazı, kısıtlaması...

Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortasında kapsam dışında kalan maddeler şunlardır;

- Büyük savaş, nükleer risk
- Alıcı ve satıcı arasındaki gizli ticari ihtilaf

Yukarıdaki susuşların yer alması halinde Türk Eximbank bu riskleri kapsam dışında tutmaktadır. Alıcı ve satıcı arasındaki gizli ihtilaf olması halinde ve bu ihtilafın süreç içinde ortaya çıkması halinde, ihracat kredi sigorta kapsamı dışında tutulmaktadır.

TÜRK EXIMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI AMACI NEDİR ?

Türk Eximbank, Türk İhracatçısının gelişine destek vermek amacıyla İhracat Kredi Sigortasının amaçlarını şu şekilde sıralamaktadır;

- Yurt dışında rekabet üstünlüğü sağlanması,
- Gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış olanağının artırılması,
- Türk Eximbank tarafından tanzim edilen İhracat Kredi Sigorta Poliçesinin teminat gösterilerek ticari bankalardan finansman kolaylığının sağlanması

amaçlarını taşımaktadır.

TAZMİNAT ORANI NEDİR ?

Alıcı firmanın risk durumuna göre aksi belirtilmediği sürece poliçe bedelinin % 90'nı ödemeyi taahhüt eder.

TÜRK EXIMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI HAKKINDA KISA BİLGİLER

Kaynak: Türk Eximbank: www.eximbank.gov.tr

• Hangi ödeme türlerinden doğan alacaklar sigorta kapsamına girer ?

- a) Mal mukabili,
- b) vesaik mukabili,
- c) kabul kredili,
- d) akreditifli işlemler

sigorta kapsamına alınır.

- Kısa Vadeli Alacak Sigortası dahilinde sigorta kapsamına alınan ödeme vadesi kaç gündür ?
360 güne kadar olan alacaklar sigorta kapsamına alınır.

• Program her ülkeden doğan alacakları kapsıyor mu?

Kısa Vadeli Alacak Sigortası dahilinde 238 ülke sigorta kapsamına alınmaktadır.

Kapsam dışında olan ülkeler;

- Ermenistan,
 - Güney Kıbrıs ve
 - Kuzey Kore
- kapsam dışı ülkelerdir.

• Ne kadar tazminat alırım ?

Sigorta kapsamına alınmış brüt fatura tutarının %90'ı tazmin edilmektedir. Yani, zarar tazmin oranı %90'dır.

• Belirli alıcılar için (selektif) poliçe yaptırabilir miyim ?

Kısa Vadeli Alacak Sigortası genel kapsamlı bir programdır. Belirli sayıda alıcılar için kullanılmamaktadır. Dolayısıyla tahsilatı riskli ödeme koşullarında çalışılan bütün alıcılar için sigorta talep edilmelidir.

• Alıcı limiti nedir ?

Her bir alıcı için, ticari ve politik risklerle ilgili olarak sevkiyat bedellerinin ödenmemesi durumunda, Türk Eximbank tarafından o alıcı için üstlenilen azami riski ifade eder. Alıcı limiti tutarı, ilgili alıcıya gerçekleştirilen sevkiyatlardan doğan alacak bakiyesinin Türk Eximbank tarafından sigorta kapsamına alınan azami tutarıdır.

• Alıcı firma enformasyonu nasıl yapılır ?

Türk Eximbank, İhracat Kredi Sigortası işlemleri kapsamında alıcı riskini değerlendirme ve limit tespiti aşamasında ihracat yapmak istediğiniz firmanın kredibilitésini belirlerken güvenilir ve hızlı rapor sağlayan uluslararası enformasyon kuruluşları ile işbirliği içinde bulunmaktadır. Bu hizmet kapsamında alıcı firmanın;

- profil (tanıtıcı) bilgileri
- ortaklık yapısı
- faaliyetleri
- sektördeki yeri
- mali yapısı
- bankalarla ilişkileri
- borç/alacak ilişkileri
- ticari moralitesi
- kredibilitésini

bilgilerini içeren enformasyon raporları güvenilir uluslararası enformasyon kuruluşlarından satın alınmaktadır.

• Alıcı limiti tutarı nasıl belirlenir ?

Alıcı firma hakkında, yurt dışında yerleşik uzman kuruluşlar vasıtası ile temin edilen, güncel verilere haiz enformasyon raporlarındaki finansal ve idari bilgiler mali analiz yöntemleri çerçevesinde incelenir. Gayrikabili rücu akreditif ya da banka garantisi tahtında ödeme koşuluna bağlı alıcı limiti onaylarında, öncelikle muhtemel amir bankalar mali analize tabi tutulur. Bahse konu incelemeler neticesinde; alıcı firmanın mali durumu, ilgili sektör ve ülke riski ile gerekli olduğu hallerde muhtemel amir banka riski bir bütün halinde dikkate alınarak ihracatçının sevkiyat programına uygun olarak belirlenen ihtiyacı da göz önüne alınmak suretiyle alıcı limit tutarı tespit edilir.

• Alıcı limiti başvurularını ne zaman yapmalıyım ?

Söz konusu firmaya sevkiyat planlanıyor ise sevkiyat yapılmadan önce limit başvurusunda bulunulmalıdır. Alıcı limiti başvurusu sevkiyattan sonra yapılmış olsa ya da sevkiyattan sonra sonuçlanmış olsa bile, limitin başlangıç tarihi söz konusu sevkiyatı sigorta kapsamına alacak şekilde geriye yürür.

• Alıcılar için limit tahsis süresi nedir ?

Limit taleplerinin sonuçlanma süresi, enformasyon raporu temini süresine göre değişmektedir. Enformasyon sonuçları Avrupa ülkelerinde farklı, batı ülkelerinde farklı, Asya ülkelerinde farklı, Afrika ülkelerinde farklı zamanlarda elde edilmektedir. Enformasyon bilgileri her ne kadar en seri ve hızlı şekilde elde edilmesi için girişimde bulunulsa da, istihbarat bilgilerinin oldukça zayıf ve geç elde edilebileceği ülkeler olması halinde, istihbarat sonuçları

• Alıcı limiti başvurusu ücrete tabi midir ?

Alıcı limiti başvuruları 140 TL'lik bir ücrete tabidir. Söz konusu tutar her alıcı için yılda bir defa alınır. Alıcı limiti başvuru ücreti yeni başvuru ve yenileme dönemlerinde alınır; yıl içinde yapılan değişiklik taleplerinden alınmaz.

• Alıcı limitinin geçerlilik süresi nedir ?

Alıcı limitleri 1 yıllık süre için tanımlanır.

• Bütün ihracatların bildirilmesi gerekiyor mu ?

Alıcı limiti çıkmış olsun olmasın vadeli çalışılan bütün alıcılara yapılan sevkiyatlar ve kapsam dışında değerlendirilen (peşin vs.) bütün sevkiyatların bildirilmesi gerekmektedir. Kısacası firma adına yapılan bütün ihracatlar sisteme girilmelidir.

• Kapsam dışında kalan sevkiyatlar nelerdir ?

- Türkiye'de yerleşik bir bankanın teyit verdiği bir gayrikabili rücu akreditif çerçevesinde gerçekleştirilen,
- Ülke anlaşmaları çerçevesinde gerçekleştirilen,
- Menfaat ilişkisi bulunan alıcılara yapılan,
- Peşin ödemeli,
- Başka firma adına sigortalı olan,
- Kapsam dışı ülkeye yapılan,
- Factoring-forfaiting yoluyla garanti sağlanan,
- Konsinye satış olarak gerçekleştirilen,
- Transit ticarete konu olan,
- Prefinansman kapsamında bedeli ödenmiş olan,
- Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi'nde belirlenen ödeme şeklinden farklı bir ödeme şekliyle gerçekleştirilen,
- Türk Eximbank tarafından limit verilmesi uygun görülmeyen alıcılara yapılan sevkiyatlar

Söz konusu sevkiyatların Aylık Sevkiyat Bildirim Formları ile beyan edilmesi gerekmektedir. Sigortalının bu sevkiyatlara dair prim ödeme yükümlülüğü olmayacaktır. Bununla birlikte;

• Konsinye satış olarak gerçekleştirilen ve Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi'nde yer alan sigorta kapsamı içindeki ülkelerde kayıtlı ve müspet bir Alıcı Limit Onayı'nı haiz menfaat ilişkisi bulunmayan Alıcılar'a kesin satışı gerçekleştirilen sevkiyatlar,

• Menfaat ilişkisi bulunan alıcılara yapılan Sigortalının yurt dışında doğrudan veya dolaylı iştirakleri, şirketleri vasıtasıyla ya da depo, antrepo vb. yerlerden, fatura ve/veya ilgili ülke mevzuatına uygun belgeler tahtında, Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi'nde yer alan sigorta kapsamı içindeki ülkelerde kayıtlı olup, müspet bir Alıcı Limit Onayı'nı haiz menfaat ilişkisi bulunmayan Alıcılar'a yaptığı satışlar ise sigorta kapsamında değerlendirilir.



• Sigorta programının maliyeti nedir ?

- Sigorta programının ana maliyeti prim oranlarıdır. Prim oranları alıcının yerleşik olduğu ülkenin risk grubu, sevkiyatın ödeme şekli ve vadesi, alıcının özel ya da kamu alıcısı olup olmadığı dikkate alınarak tespit edilmektedir. Ülkenin veya ödeme şeklinin riskliliği arttıkça ya da sevkiyatın vadesi uzadıkça prim oranları yükselmektedir.
- Sigorta programının diğer bir maliyet unsuru alıcı analiz ücretidir. Alıcı analiz ücreti, Enformasyon kuruluşlarından temin edilen raporlar ve izleme hizmetleri karşılığında Sigortalı'nın alıcı başına yıllık ödeyeceği tutarı ifade etmekte olup, Özel Şartlar Geçerlilik Süresi içerisinde yapacağınız her başvuru için 140 TL tahsil edilecektir.
- Prim oranları ve alıcı analiz ücreti dışında poliçe başvurusu sırasında bir defaya mahsus poliçe tanzim ücreti alınmaktadır. Söz konusu ücret,

Gerçek Kişi, Adi Ortaklıklar, Kolektif ve Komandit Şirketler için	500 tl
Anonim Şirketler ve Limitedler için	750 tl
Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri için	2.000 tl
Poliçe Tanzim Ücretinin Yatırılacağı Hesap Numaraları	
Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Banka Kodu: 0016 IBAN Merkez Şube Kodu: 90001 EFT Hesabı	
T.C. Ziraat Bankası A.Ş. Ümraniye Şubesi IBAN No: TR33 0001 0007 1799 9003 0250 35	

• Vadesi geçmiş alacağımı ne zaman bildirmeliyim ?

Vadesi geçmiş alacaklar, alıcı ile anlaşılan fatura tarihi üzerinden ödeme vadesi dolduğu günden itibaren 60 gün içinde bildirilmelidir.

• Tazminat ödemesi ne zaman yapılır ?

Vadesi geçmiş bir alacağın vadesinin dolduğu tarihten 4 ay sonra zarar kesinleşir.

• Sevki edilen mallar alıcı tarafından teslim alınmadığında ne yapılmalıdır ?

• Sigortalı, sevki ettiği malların alıcı tarafından teslim alınmaması halinde, bu durumu ivedilikle ve yazılı olarak Türk Eximbank'a bildirmelidir. Türk Eximbank tarafından yapılan inceleme neticesinde Türk Eximbank'ın ön onayı alınmak koşulu ile teslim alınmayan malların ikinci bir alıcıya satılabilmesi ve iki fiyat arasındaki farktan doğan zararın % 90 oranında tazmin edilmesi mümkün olabilmektedir. Türk Eximbank'ın yazılı ön izni ile malların yeniden satışı durumunda tazminata konu olan zarar tutarı, ilk satış fiyatının en fazla % 50'si ile sınırlı olmaktadır.

• Öte yandan, alıcı tarafından teslim alınmayan malların Türk Eximbank'ın yazılı ön izni ile Türkiye'ye getirilmesi durumunda, Sigortalı tarafından ilave işlem, nakliye ve sigorta masrafları da karşılanabilmektedir.

• Alıcı ile ortaya çıkan ihtilaflarda ihracatçının zararını tazmin edilebilir mi ?

- İhracatçının kusurundan ve mal ve malın teslimi konusundaki ihtilaftan kaynaklanan zararlar sigorta kapsamı dışındadır.
- İthalatçının, ihracatçı ile arasındaki ihtilafı gerekçe göstererek sevkiyat bedelini ödememesi durumunda; gerek ihracatçıdan gerekse ithalatçıdan ilgili belgeleri göndermesini talep eder.

Türk Eximbank tarafından yapılan inceleme neticesinde sevkiyata ilişkin olarak ihtilaf bulunduğu tespit edilirse Türk Eximbank ancak ihracatçı tarafından alınmış kesinleşmiş bir mahkeme kararına dayanarak tazminat ödemesi yapabilmektedir. Bu mahkeme karar, ithalatçının ülkesindeki bir mahkemeden ve ithalatçı aleyhine alınmış olmalıdır.

• Sigorta sözleşmesi ihracatçının finansman teminini nasıl kolaylaştırır ?

İhracatçı; sigorta kapsamındaki sevkiyatlarla ilgili olarak Türk Eximbank nezdinde doğmuş ve doğacak tazminat alacaklarını temlik etmek suretiyle Türk Eximbank ya da ticari bankalardan kredi temin etme imkanını bulabilmektedir. Türk Eximbank tarafından tanzim edilen İhracat Kredi Sigortasından doğan hakların gayrikabirli olarak temlik edilmesiyle aşağıdaki bankalardan finansman sağlanırken poliçe teminat olarak gösterilebilir.

- Akbank T.A.Ş.
- Aktif Yatırım Bankası A.Ş.
- Alternatif Bank
- Burgan Bank A.Ş.
- Citibank A.Ş.
- Denizbank A.Ş.
- Fibabanka
- Finansbank A.Ş.
- HSBC Bank A.Ş.
- ING Bank A.Ş.
- Şekerbank T.A.Ş.
- T.C. Ziraat Bankası A.Ş.
- Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
- Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
- Türkiye İş Bankası A.Ş.
- Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
- Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
- Kredi ve Garanti Fonu

Zaten teminat sıkıntısı çeken firmalar için ihracat kredi sigorta poliçesinin teminat olarak gösterilerek bir bankadan kullanacağı kredinin teminatına poliçeyi vermesi büyük bir fırsattır.

• Sigorta poliçesinden serbest bölgede faaliyet gösteren firmalar da faydalanabilir mi ?

Serbest bölgeden, serbest bölge işlem formu ile çıkış yapan ve yurt dışından alacağı doğan firmalarımız da faydalanabilmektedir.

• Sigorta sözleşmesi hangi koşullarda sona erer ?

İhracatçının sigorta sözleşmesi hükümleri gereğince yükümlülüklerini yerine getirmediği durumlarda Türk Eximbank'ın sözleşmeyi tek taraflı feshetme hakkı olduğu gibi, ihracatçı firma da herhangi bir zaman noktasında o tarihe kadarki sözleşmenin gerektirdiği yükümlülükleri yerine getirmiş olması kaydı ile sigorta sözleşmesinin iptalini isteyebilir.

Kaynak: Türk Eximbank : <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alicak-sigortasi/kisavadedeli-alicak-sigortasi>

YAŞANMIŞ GERÇEK VAK'A

TÜRK EXIMBANK İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Türk Eximbank'ın ihracatçılarımıza verdiği destekler tartışılmazdır. Önemli olan bu destekleri ne kadar etkin kullanabildiğimizdir. Aşağıdaki anlattığımız vak'a gerçek yaşanmış bir vak' olup, kişi isimleri, yer, ülke, mal cinsi ve tutarlar tamamen değiştirilerek gerçek olayın kahramanlarını hedef almamayı amaçlamıştır.

Olayın detayı;

İhracatçı firma	: Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa
İthalatçı firma	: Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands
Mal cinsi	: Kuru meyveler
Fatura bedeli	: CIF:EUR.290.375.-
Ödeme şekli	: Mal Mukabili
Konşimento	: Tam takım ve consignee ithalatçı adına
Sigorta	: Alıcı / İthalatçı adına yapılmıştır
Sevkiyat	: Manisa via İzmir to Rotterdam The Netherlands

Manisa'da mukim ihracatçı firma; Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa aynı zamanda Türk Eximbank'a başvurarak tamamen Türk Menşeli olan kuru meyve ihracatının Hollanda'ya ihraç edilmesiyle ilgili olarak İhracat Kredi Sigortası yapılması ve Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands firması için bir alıcı limiti tahsis edilmesini talep etmiştir.

Türk Eximbank Manisa'daki ihracatçı firmanın talebi üzerine alıcı limiti tahsis etmek üzere süratle istihbarat yapılması için enformasyon ajansları ile temasa geçmiştir. Enformasyon bilgilerinin çeşitli kurumlardan sağlanması biraz uzun sürmüştür. İhracatçı firmamız Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa ihraç mallarını hazırlamış, İzmir Limanından Hollanda'ya göndermek üzere gerekli ihracat ve gümrük prosedürlerini başlatmıştır. Mallar İzmir Alsancak Limanı'ndan konteynerlerle gemilere yüklenmiş ve Hollanda'ya gönderilmiştir. İşlemin mal mukabili olması dolayısı ile bu ihracat işlemi ile ilgili konşimento, fatura, sigorta belgesi, çeki listesi ve diğer sertifikasyon belgeleri de kargo ile Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands firmasına derhal gönderilmiştir. Sevk dökümanlarının Hollanda'ya varması 4 gün içinde gerçekleşir, bir süre sonra da İzmir Alsancak Limanı'ndan hareket eden gemi de Hollanda'nın Rotterdam Limanı'na yanaşır, konteynerler içinde mallar Rotterdam Gümrük Sahasına boşaltılır.



Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands firmasının elinde tam takım vesaik mevcut ve gerekli formaliteleri tamamlayarak, deniz konşimentosunu nakliyeciyi firmaya ibraz ederek, malların gümrükten çekilmesine yarayan ordinoyu teslim alır. Ordininonun ithalatçıya verilmesi demek, gümrükteki malların mülkiyetinin deniz acentasından alınıp ithalatçı firmaya verildiği anlamına gelir ki ithalatçı firma elindeki ordino belgesi ile Rotterdam Gümrük sahasında bekleyen malların ithalatını gerçekleştirir ve malları deposuna götürür. Ödeme şekli mal mukabili olduğundan dolayı ithalatçı firma olan Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands malları sattıktan sonra mal bedelini Türkiye'deki ihracatçı firmaya göndermesi gerekiyordu.

Süreç böyle devam ederken ihracatçı firmamız Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa'nın Türk Eximbank'a İhracat Kredi Sigortası için yapmış olduğu müracaat sonuçlanmış ve Türk Eximbank ihracatçı firmaya bir yazı göndererek alıcı limit onayı ile ilgili kararının sonuçlarını paylaşmıştır.

Türk Eximbank'ın ihracatçı firmamıza gönderdiği yazı aynen böyledir;

"yapılan değerlendirme sonucunda aşağıda belirtilen neden(ler)le söz konusu alıcıya alıcı limiti verilmemesi uygun görülmüştür.

Alicıyı kredi değerliliğinin uygun olmaması veya alıcı kaynaklı muhtemel ödeme problemlerinin öngörülmesi..."
şeklindeydi.

Özetle;

Türk Eximbank'ın yapmış olduğu istihbarat olumsuz sonuçlanmış ve ihracat kredi sigortası yapmamıştır.

Türk Eximbank sonucu ihracatçı firma Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa'ya tebliğ edilmiş.

Ancak ortada ters giden bir şeyler vardı. İhracatçı firmamız, Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası için yapacağı istihbarat sonuçları beklenmeden malları Manisa üzerinden İzmir Limanı'nda gemiye yüklenmiş, Hollanda'ya gönderilmiş. Üstüne üstlük mal mukabili olarak gönderilmiş ve tüm vesaik de alıcıya kargo ile gönderilmiştir. İhracatçının elinde şu anda ne var dersiniz, sadece kopya evraklardan başka hiçbir şey yok. Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası için müracaat etmek demek sigortanın tamamen yapıldığı anlamına gelmez doğal olarak. Öyle de oldu. Türk Eximbank, ihracatçı firmanın İhracat Kredi Sigorta talebi teklifine, yapmış olduğu istihbarat sonuçlarının olumlu çıkması üzerine ihracatçı firmaya red yanıtı vermiştir. İhracatçı firmamız neden Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası istihbarat sonuçlarını beklemedi acaba? Tamamen bilgisizlik ve eğitimsizlik. Başka izah tarzı yoktur. Daha sonra ne oldu dersiniz? İthalatçı firmadan ses seda yok, mal bedelinin gönderilmesi

konusunda hiç aksiyon almayan ihracatçı ile ithalatçı firmalar yazışmaya başlar. Mal bedelinin gönderilmesini ihracatçı firma talep eder. İthalatçı firmanın cevabı şöyledir;

"Mallarınızı satamadım. Zira mallarınız bozulmaya yüz tutmuş, rengi olağan renkten daha koyu, kararmış, ambalajlar standartlara uygun değil. Bozuk olan mallarınıza ait birkaç resmi sizinle paylaşıyorum. Gemi Rotterdam'a vardığında gümrükler tarafından malların kontrolü için 12 gün bekletildik."

Hollanda'daki ithalatçı firma yazışmalarına devam eder...

- Ürünlerinizi Türkiye'ye geri göndereceğim
- İncirle ilgili hep problem yaşadık, yine yaşıyoruz. Siz sorunlu mal göndermeyi alışkanlık hale getirdiniz,
- Ürünlerin satılmaması halinde burada çıkartacağı masrafları üstlenemem. Ürünler 20 gündür denizde bekledi, sonrasında 12 gün de gümrüklerde bekletildi.

Sonrasında ise;

Ürünleri hemen kötülemeye başlayan ithalatçı firma, ithal ettiği ürünlere ait olduğunu iddia ettiği malların bozuk olanların resimlerini çekip Türkiye'deki Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa'ya göndermiştir. Değişik zamanlarda ihracatçı firmanın Hollanda'daki ithalatçı firma olan Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands ile yapmış olduğu yazışma ve görüşmelerde hep aynı temalı konuşmalar yapılmıştır; Mallarınız bozuk. Satamadım. Bir kısmını çöpe attım vs...

Daha sonra ne oldu mu dersiniz? İhracatçı firmamız Soylu Meyve ve Kuru Gıda İhracat Dış Ticaret Ltd. Şti. Manisa firması çözüm amaçlı Hollanda'da bulunan ithalatçı firma ile temaslarını koparmış. Telefonla irtibata geçilememesi üzerine şirketin bir yetkilisi Hollanda'ya gider, ithalatçı firma ile yüz yüze görüşmeye. Ancak hayatta sürprizlerin bitmeyeceği gibi ticari hayatta sürpriz üzerine sürpriz yaşanır elbet. Hollanda'ya giden ihracatçı firmamızın temsilcisi ithalatçı firma olan Antuvan Import and Trade Ltd. Rotterdam, The Netherlands'ın yerinde yeller estiğini, ticari hayatına son verdiğini araştırmalar sonucu tespit etmiş bulunmaktadır. Mal bedeli olan USD.290.375.00'lık tutar ise maalesef tahsil edilemedi.

Sonuç;

Ticaret erbabının başına ne geliyorsa okuyup araştırmaması, öğrenip doğrusunu bulamaması ve bilgilerini güncelleyememesindedir. En önemlisi eğitimin hala önemsenmemesi, zaman veya para ayrılmaması, bunun yerine risk alınarak ticari hayatlarında iş yapma eğilimindedirler. O kadar zor muydu Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası yapması için istihbarat sonuçlarının beklenilmesi? O kadar zor muydu eğitim alınması? Piyasanın ne dününü ne de bugününü takip edemeyen, kendini güncelleyemeyen dış ticaret firmalarının her zaman için oltaya takılacakları asla sürpriz değildir.