



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

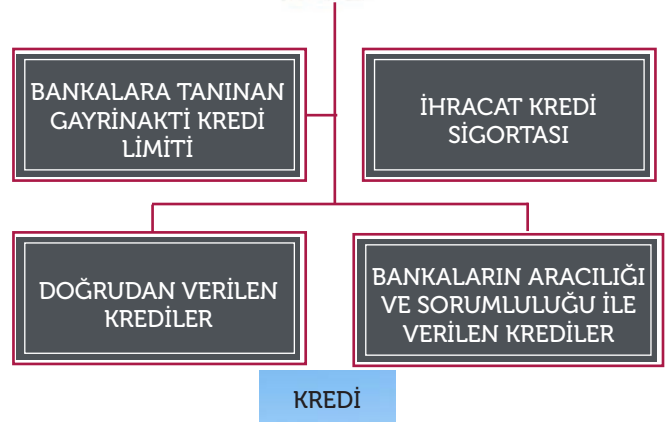
DIŞ TİCARETTEKİ RİSKLER - VIII

Geçen ay Türk Eximbank'ın parmakla gösterilecek hizmetlerinden biri olan İhracat Kredi Sigortası'ndan bahsetmiştim. Bankalarda, kurumlarda ve çeşitli ihracatçı birlikleri ile ticaret odalarında verdiğim eğitimlerde bana yöneltilen soruların niteliğine baktığımda;

- Dış ticaret tacirlerimizin Türk Eximbank'ı ve faaliyetlerinin ne olduğunu tam bilmediklerini,
- Türk Eximbank'ın ürünlerinin (kredi, istihbarat, ihracat kredi sigortası vs) oldukça hatalı bilindiğini,
- Kulaktan dolma bilgilerle ve/veya farklı finans kurumlarının dört ayağı yere basmayan gerçeği yansıtmayan bilgileri dış ticaret tacirlerimize enjekte etmeleri,
- Dış Ticaret tacirlerimizin Türk Eximbank katı kurallar içinde olduğunu bahisle negatif görüş içinde oldukları ancak Türk Eximbank bu görüşün tam tersi ülkemizin Türk Menşeli ürünlerine ait ihracat rakamlarının artırılması için ülkemizde hiçbir bankanın rekabet edemeyeceği kredi fiyatlaması, ihracatçılara son derece pozitif yaklaşması, ihracatçıların risklerini minimize etmeleri için bir takım kurallar getirmelerinin doğru anlaşılmadığı,
- Türk Eximbank'ın kredi olanaklarından yararlanmak için; ya aracı bankalar aracılığı ile ya da dış ticaret firmaları bizzat Türk Eximbank'a başvurabilme olanağına sahipler. Türk Eximbank ihracat ve ülkemize döviz girdisi sağlayan kurum ve kuruluşlara kapılarını sonuna kadar açmaktadır. Ancak üzülecek söylemek gerekirse azımsanmayacak sayıda ihracat yapan firmalar, Türk Eximbank'a sadece aracı bankalar üzerinden başvurabileceğini sanıyorlar. Bu doğru bilgi değildir. Konuya açıklık getirmek amacıyla Türk Eximbank'ın misyonunu kısaca şöyle açıklayabilirim;

Türk Eximbank kimdir;

- 1987 yılında Bakanlar Kurulu kararı ile kurulmuştur,
- 1989 yılında sigorta faaliyetlerine başlamıştır,
- T.C. Ticaret Bakanlığı'na bağlıdır.
- Sermayesinin tamamı Hazine'ye aittir.
- Ülkemizin tek resmi ihracat finansman destek kuruluşudur.



BANKALARIN ARACILIĞI VE SORUMLULUĞU İLE VERİLEN KREDİLER

SOİK - SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİSİ

BANKALARIN SORUMLULUĞUNDADIR, İLK MÜRA-CAT BANKALARA YAPILIR

TÜRK EXIMBANK TARAFINDAN BANKALARA BİR LİMİT TANINMIŞ OLUP BU LİMİT, KOŞULLARA UYGUN OLAN KOBİ FİRMALARA TAHSİS EDİLİR.

KREDİNİN TEMİNATI, TAKSİT TAHSİLATI, TAAHHÜT TAKİBİ BANKALARA AİTTİR.

• Türk Eximbank'ın ihracat Kredi Sigortası'ndan yararlanma konusunda dış ticaret tacirlerimizin söz konusu ettiği hususlardan bir tanesi de sigorta priminin maliyetlerini gereksiz yükselttiği yönündedir. Farklı bakış açısından baktığımızda, acaba arabası olan kişiler tüm risklere karşı arabalarını "kasko" sigorta yaptırmıyorlar mı? Kaldı ki Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası fiyatlaması ülke kategorisi ve ülke riskine göre değişkenlik göstermektedir. Ayrıca mal satmak istediğiniz alıcınızın da yüksek riskli olmaması halinde İhracat Kredi Sigortası Türk menşeli mal ihraç eden ihracatçılarımız tartışmasız bir avantajdır. Bu sigortanın kullanılmaması bir risk değil midir?

• İhracatın yüklemesi yapılmadan önce Türk Eximbank'ın İhracat Kredi Sigortası'ndan yararlanmak için, müracaat edilmeli, Türk Eximbank'ın bu konuda araştırma ve istihbaratlarının sonuçlandırılmasını müteakip, Türk Eximbank'ın bu konuda vereceği sonuca göre hareket edilmesi yerinde bir davranış olabileceği gibi, Türk Eximbank'ın yanıtını beklemeden ihracatın başlatılması ve malı yurt dışına göndermek beraberinde olası riskleri de getirecektir.

İstisnalar olsa da, en büyük hatalarımızdan bir tanesi; okuma ve araştırma yerine kulaktan dolma, gerçeği tam yansıtmayan bilgilere daha fazla itibar ettiğimiz bir gerçektir. İşte bu alışkanlığımız çerçevesinde Türk Eximbank hakkında net ve güvenilir bilgi edinmekten uzak kalmaktayız. Her zaman bilginin bir güç olduğunu, bu gücü elinde bulunduran her kim olursa mutlaka kazanacağı gerçeğini asla unutmamalıyız. Kim biliyorsa o güçlüdür.

Ülkemizdeki Türk Eximbank gerçek anlamda Türk Menşeli malları yurt dışına ihraç eden ihracatçılarımızın yanında olduğunu her aşamada hissettirmektedir. Her zaman ihracatçılarla birlikte ve onlara destek için bankanın üst yönetimi sıklıkla "İhracatın Finansmanı" isimli toplantılar yaparak aydınlatıcı bilgiler vermektedir. Türk Eximbank Türk İhracatçılarına uzun vadeli kredileri ihracatın finansmanı için vermektedir.

Örnek: İhracatın finansmanı için kullanılanlar SOİK - Sevk Öncesi İhracat Kredisi vadeleri;

SOİK Türk Lirası ihracat kredisi : 360 gün
SÖİK Döviz kredisi : 720 gün.

İtiraf etmeliyim ki katılım ve konvansiyonel bankalardan bu kadar uzun vadeli kredi alınabilmesi olası değildir. Türk Eximbank dışındaki bankalarda vade daima olabildiğince kısa, uzun vade daha fazla risk anlamına gelir.

Ülke kredileri nasıldır sizce? Türkiye dışındaki ülkelerde bulunan "Eximbanklar" hangi koşullarda kredi vermektedir? Onların amaçları nedir? Türkiye dışındaki Eximbanklar da kredi vermektedir elbette. Hepsinin amaçları ortaktır; Ülkelerinden yapılan ihracatı arttırmak ve ucuz finansman kaynağı yaratmak. Ancak bizim Türk Eximbank'dan ayrışan yerleri de var elbet. Yurt dışındaki Eximbanklar ülke kredileri verirken şu hususlara dikkat ederler;

- Kredi vadesi daha uzundur. Ülkemizde ortalama vade 2 yıl olmasına karşın, yurt dışında bu vade oldukça uzundur. 2 yıl ödemesiz 5 yıl vade.. İhracatçıya tam destek.
- Faiz oranı oldukça düşüktür. Ancak Türkiye enflasyonist bir ülke olduğundan istesek de daha düşük oranda faiz uygulaması söz konusu olamaz.
- Yurt dışındaki Eximbanklar, kendi ülkelerindeki ihracatı arttırmak için hem ihracatçılara, hem de farklı ülkelerde bulunan ve o ülkenin ihracatçısından mal almak isteyen ithalatçıları da kredilendirmektedir. Anlayacağınız, hem ihracatçılar, hem de ithalatçılar kredilendirilebilmektedir. Ülkemizdeki Türk Eximbank ne yapıyor? Şimdilik sadece ihracatçılara destek vermekle birlikte pilot uygulamalar çerçevesinde ülkemizden mal almak isteyen ithalatçıları da kredilendirmek için çalışmalar başlatmış durumda.

• Çalışmaların yürütüldüğü pilot ülkeler;

- Rusya
- Azerbaycan,
- Beyaz Rusya
- Gürcistan
- Kazakistan
- Moğolistan
- Kırgızistan
- Amavutluk

• Ancak ülkemizde farklı bir sorun var; ülkemizde enflasyon ve buna bağlı faiz oranları yüksek olduğundan Türk Eximbank'ın Avrupa ve Amerika veya Uzak Doğu'ya fiyat tutturması asla söz konusu değildir çünkü maliyetlerimiz yüksektir. Ancak Türk Eximbank yukarıda sayılan ve pilot uygulama içinde olduğu ülkeler oldukça riskli olmasına karşılık yine de ihracatımızın artırılması için girişimlerini sürdürmektedir.



Abdurrahman Özalp'in kaleminden. Abdurrahman Bey halihazırda TEB'de çalışmalarını sürdürdüğü gibi ICC-International Chamber and Commerce'nin Türkiye Bankacılık Komisyonu başkanı. Kendi kaleminden, kendi kitabından makalesini paylaşıyorum.

VESAİK MUKABİLİ DOLANDIRICILIK OLAYI (Banka ile aynı adres)

Bir Türk firması bir Amerikan gıda firması (American Food & Beverage) ile tarım malları satışı için alım-satım sözleşmesi yapmıştır. Sözleşmeye göre ödeme vesaik mukabili (Documentary Collection) ödeme yöntemi ile yapılacaktır. Satıcı doğal olarak alıcıdan kendisine tahsil bankası bilgilerini vermesini ister. Alıcı zaten bunu beklemektedir, hemen tahsil bankası bilgilerini aşağıdaki gibi verir;

"XYZ Bank, 460 Park Avenue, 13th Floor, Nr.13/6 New York, NY 10022 USA"

Bu adreste gerçekten XYZ Banka vardır, ancak 13/5'de bulunmaktadır, oysa firma adresteki 13/5 bilgisini kastlı olarak 13/6 şeklinde değiştirerek vermiştir. 13/6'da kendisine bir ofis kiralamış ve bir elemanın bulundurmaktadır.

İhracatçı firma malı yükledikten ve sevk ettikten sonra belgeleri tahsil için bankasına verir. Tahsil talimatında adres "XYZ Bank, 460 Park Avenue, 13th Floor, Nr.13/6 New York, NY 10022 USA" şeklinde yer almaktadır. Firma ve bankası

(Gönderi bankası) adresteki detaya dikkat etmez. Banka belgelerin kapak yazısını ve kurye makbuzunu yukarıdaki adrese göre hazırlayıp belgeleri kuryeye teslim eder. Kurye belgeleri "XYZ Bank, 460 Park Avenue, 13th Floor, Nr.13/6 New York, NY 10022 USA" adresinde bulunan kişiye teslim eder. Bu adreste bulunan kişi firmanın temsilcisidir. Belgeleri aldıktan sonra doğrudan firmaya ulaştırır. Firma gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra malı çeker. Daha sonra Gönderi bankası tarafından tahsil bankasına gönderilen mesajlara Tahsil bankasından olumsuz cevaplar gelir. Banka belgeleri almadığını ve belirtilen adreste ofislerinin bulunmadığını bildirir. İhracatçı firma yaptığı bir araştırmadan sonra dolandırıldığını anlar ve tarafları dava eder.

Kaynak: Dış Ticaret'te sahtecilik ve Dolandırıcılık (Fraud), Abdurrahman Özalp, Türkmen Kitabevi, 2016, Sayfa 163.

Abdurrahman Özalp'a katkısı için teşekkürler.

Dış ticaretteki risklerin kapsamı oldukça geniştir. Dış ticaretteki risklerin emniyet supabı; bilgimiz, tecrübemiz, çok okuyup az yanılıyor olmamız ve hiç bir zaman onları yapılamayacak güzide kurumlarımız; Bankalar.

Hiç kuşkusuz ki dış ticaretteki en büyük risk ithalatçı ve ihracatçının karşılıklı niyetleriniz. Bir tarafın niyeti bozursa, emniyet supabınız ne olursa olsun riski dolu dizgin dalacaksınız demektir.

