

İHRACATTA

PAZARA GİRİŞ YOLLARI RİSKLER ve RİSK YÖNETİMİ

FERHAT AKYÜZ

22 Kasım 2023

DIŞ TİCARET NEDEN FARKLIDIR?

İhracat pazarındaki TÜKETİCİLER FARKLIDIR!

- *farklı kültür,*
- *farklı alışkanlık,*
- *farklı zevk ve tercihler ve vardır.*
- *farklı bir satın alma gücü dolayısı ile farklı bir kalite ve fiyat tercihi*
- *farklı paketleme*

rnlerin ve firmaların yukarıdaki farklılıklara uygun hale getirilmesi gerekir.

İhracat pazarındaki SİSTEM FARKLIDIR!

- *farklı döviz kuru- bankacılık sistemi*
- *Farklı dil*
- *Daha pahalı haberleşme*

DIŞ TİCARET NEDEN FARKLIDIR?



"Orta Doęu'ya cola pazarlamaya giden ancak başarısız olan bir satıcıya arkadaşı sormuş;

- Neden başarısız oldun?
- Arabistan' a gittiğimde kendime güveniyordum, çünkü henüz cola'yı bilmiyorlardı. Ancak ben de Arapça bilmiyordum.

3 poster yapıp cola'yı tanıtmak istedim.

Birinci de adam susuzluktan çölde bayılmış, ölmek üzere,

İkinci de adam cola içiyor,

Üçüncü de adam kalkıp koşuyor.

- Eeee sonra bu işe yaramadı mı?
- sağdan sola okuyorlarmış :-))

BAŞARININ SIRRI NEDİR ?

- ***BAŞARILI BİR DIŞ TİCARET FİRMASI :***
- *DOĞRU MALİ SEÇEN,*
- *DOĞRU PİYASAYI BULAN,*
- *DOĞRU ZAMANDA SATAN*
- *VEEEEE SABIRLI OLAN' dır.*
- İhracatçı firma seçtiği doğru ürün ile sadece doğru piyasaya girmek değil ve fakat daha önemlisi giderek artan ürün yelpazesi ile yüksek ölçülerde piyasaya yayılmak ve girdiği dış piyasada kalıcı olmayı amaçlamalıdır.
- Tüm bu aşamalar için RİSK ANALİZİ çok büyük bir önem taşımaktadır.

NEDEN İHRACAT ?

- Satış ve kârları artırmak,
- Dünya pazarlarından pay almak,
- İç pazara olan bağımlılığı azaltmak,
- Pazar dalgalanmalarını dengede tutmak,
- Fazla üretim kapasitesini satmak,
- Rekabet gücünü artırmak,
- Uluslararası şirket, marka, kalite bilinci yaratmak, teknoloji geliştirmek, küresel şirket olmak,
- İlave istihdam yaratmak,
- Şirketinizin uluslararası iş kültürünü geliştirmek,
- Dış ticaret ve cari açığın azalmasına yardımcı olmak, ülke ekonomisine katkı sağlamak,

DIŞ TİCARET YOL HARİTASI

- 1) Strateji OluŐturma
- 2) Sektör Analizi
- 3) Doğru Pazar Seçimi ve Pazar Araştırması
- 4) Firma Altyapısının OluŐturulması ve Güçlendirilmesi
- 5) Firma Tespiti

DIŞ TİCARET YOL HARİTASI

- ❖ Uluslararası Ticaret Temel Bilgilerini Edinmek
- ❖ Uluslararası Pazar Araştırması Yapmak
- ❖ Hedef Pazar Seęimi Yapmak ve Pazarlama Stratejisi Oluřturmak
- ❖ Hedef Pazarlarda Tanıtım Faaliyetleri Yapmak
- ❖ Potansiyel Müřterilere Sunum Yapmak, Sipariř Almak
- ❖ İhracat Operasyonunu Yönetmek (Sipariř, Sevkiyat, Tahsilat)
- ❖ Satış Sonrası Hizmetleri Geręekleřtirmek
- ❖ Müşteri Memnuniyeti ve Őikayetini İzlemek
- ❖ Hedef Pazardaki Rekabeti İzlemek ve Yönetmek
- ❖ Müşterinin Deęiřen İhtiyağlarını Deęerlendirmek (Yeni Ürün, Yeni Pazar)

Uluslararası Pazara Giriş Yöntemleri

İHRACAT YÖNTEMLERİ :

- 1) Dolaylı İhracat : Potansiyeline karşın gerekli altyapı ve kaynağa sahip olmayan şirketlerin bir takım aracı ve vasıtalar aracılığı ile ihracat yapmalarınıdır.
- Bu noktada aracılar, acenteler, SDŞ (Sektörel Dış Ticaret Şirketleri), DTŞ (Dış Ticaret Şirketleri) vb. yapılar aracılığı ile ihracat söz konusudur.
- Firma bu yapıda sadece ürün üzerinde yoğunlaşmakta ancak dış ticaretten tüm yönleriyle uzak kalmaktadır.
- Bu noktada sadece dış ticaret ile ilgili değil ürün üzerindeki kontrolü dahi kaybetme riski vardır.

Uluslararası Pazara Giriş Yöntemleri

İHRACAT YÖNTEMLERİ :

2) Doğrudan İhracat : Herhangi bir aracı kullanmadan firmanın ihracat süreçlerini kendi yönetmesidir.

- Bu yöntemde firmanın dış ticaret ile ilgilenen insan kaynağına ve ayrı bir departmana sahip olması önemlidir.
- Firmaların büyük bir kısmı bu yapılanmayı bir yük olarak değerlendirmektedir.
- Bu nedenle dış ticaret süreçleri çoğu firmada muhasebe çalışanları tarafından yürütülmektedir.
- Orta ve uzun vadede dış ticaretin getirileri değerlendirildiğinde bu yatırımın katlanılabilir ve ayrıca son derece önemli olduğu tartışılmaz bir gerçektir.
- Zira ilk başta aracılar aradan kalktığı için kâr marjı artacaktır.
- Firma, müşterilerle direk ilişki kuracak ve üretim ve tedarik sistemini hızlı ve doğru bir şekilde talebe göre entegre edebilecektir.
- Aracının değil gerçek müşterinin talebini yerine getirecektir.

Sözleşmeye Dayalı Pazara Giriş

- Lisans anlaşmaları
- Franchising
- Sözleşmeli üretim
- Anahtar teslim projeler
- Montaj operasyonları

Yatırıma Dayalı Pazara Giriş

■ Ortak Girişim (Joint Venture)

Taraflar arasında dış ticarete konu işlemlere (yatırım, üretim, pazarlama, teknoloji transferi vb.) dayalı ortaklık anlaşmalarıdır.

Bu tip anlaşmalar riski azaltmakta, pazar hakkında bilgi edinme imkânı sağlamakta, maliyeti taraflar arasında paylaşmaktaki ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır.

■ Lisans Anlaşmaları

Taraflar arasında know-how, tasarım, fikrî mülkiyet hakkı vb. alanlarında yapılan devir sözleşmeleridir. Yabancı pazarlara hızlı ve güvenilir şekilde girme imkânı sağlar. Ancak üretim ve pazarlama aşamalarında kontrolü kaybetme ve know-how kaybetme gibi riskleri de barındırmaktadır.

Yatırıma Dayalı Pazara Giriş

■ Doğrudan Yatırım

Taşıma maliyetlerini azaltmak, ithalatta korunma önlemlerinden korunmak, düşük işçilik ve girdi maliyetlerinden yararlanmak ve teşviklerden yararlanmak için yurtdışında imalat yapılmasıdır.

Bu yöntem önemli hedef pazarlara ulaşma ve kalıcı olarak yerleşme imkânı yanında büyük miktardaki siparişlerin kolaylıkla karşılanması kolaylığı sağlamaktadır.

Ayrıca uzun dönemli üretim ve pazarlama planlaması imkânı sağlaması ile de maliyetlerde önemli avantajlar doğurmaktadır.

Yukarıdaki hususlara lojistik avantajların da eklenmesi ile rekabet üstünlüğü sağlamaktadır.

Yatırıma Dayalı Pazara Giriş

Uluslararası Birleşme ve Satınalma

■ Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

KOBİ'lerin birleşerek ihracat amacıyla bir konsorsiyum kurması ve ihracatın bu konsorsiyum tarafından gerçekleştirilmesi yöntemidir.

İhracata yönelik faaliyetlerde sermaye, bilgi, üretim ve tecrübelerin biraraya getirilerek ölçek ekonomisinin hedeflendiği bir modeldir.

■ Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

İmalatçı olmayan ancak dış pazarlamada ihtisaslaşmış ihracatçı sermaye şirketleri aracılığıyla ihracatın geliştirilmesini hedefleyen bir sistemdir. Büyük ölçekli şirketler eliyle belirli mal ve pazarlar konusunda ihtisaslaşmış yapıların oluşması amaçlanmaktadır.

Diğer Uluslararası Pazara Giriş Yöntemleri

- **Fason Üretim**
- **Uluslararası Firmaların Küresel Tedarik Zincirine ve Dağıtım Ağlarına Dahil Olma**
- **Yurt Dışında Lojistik Merkezleri ve Ticaret Merkezleri Kurma ya da Dahil Olma**
- **Yurt Dışında Şirket Satın Alma, Ortak Olma, Şirket Kurma**
- **YurtDışında Birim (Ofis, Mağaza, Depo, Showroom vb.) Açma**

Uluslararası Pazarlara Girişte Dağıtım Kanalları

Sektör ve ürün gruplarına göre farklı dağıtım kanalları söz konusu olmaktadır.

- Acenta/Komisyoncu
- Distribütör
- Doğrudan ithalatçı
- Yabancı ülkedeki direk tüketici/kullanıcı

İHRACAT PAZARLAMA SÜREÇLERİ

I) YERİNDEN PAZAR ARAŞTIRMASI

1. E-TİCARET KAYNAKLARI İLE VERİLER ÜZERİNDEN PAZAR ARAŞTIRMASI
2. BELİRLENEN PAZARLAR ÜZERİNDEN KILCAL PAZAR ARAŞTIRMASI

II) YERİNDE PAZAR ARAŞTIRMASI

Uluslararası Pazara Girişte Müşteri İstihbaratı

PASİF

- B2B, B2C sitelerin kullanımı
- Toplu e-mail gönderimleri
- Toplu taleplere cevaplar
- Dönüşler tek tük ve tesadüfi

AKTİF

- Ürün, müşteri, pazar profillerinin tespiti
- Bu çerçevede hedef pazar ve potansiyel alıcıların bulunması
- Geri dönüş daha yüksek

İstihbarat ve Bilgi Kaynakları

- Genel Bilgi Kaynakları
- Rapor Kaynakları
- Ülke Bilgi Kaynakları
- İstatistik Kaynakları
- Veritabanları
- B2B, B2C Siteler
- İhale Sayfaları
- Finansal Bilgi Kaynakları
- Ticari Bültenler
- Gümrük Verisi Temin Eden Kaynaklar
- Sosyal Medya
- Kişilere Ulaşım Kaynakları

Yurtdışı Bilgi Kaynakları

- www.resmigazete.gov.tr
- www.ticaret.gov.tr
- www.tim.org.tr
- www.mevzuat.gov.tr
- www.tobb.org.tr
- www.deik.org.tr
- www.kosgeb.gov.tr
- www.eximbank.gov.tr
- www.tcmb.gov.tr
- www.tuik.gov.tr

Yurtdışı Bilgi Kaynakları

- www.cia.gov/the-world-factbook
- www.trade.gov
- www.ecb.europa.eu
- www.globaltrade.net
- www.nationmaster.com
- www.intracen.org
- www.oec.world
- www.uncomtrade.un.org
- www.indexmundi.com
- www.numbeo.com
- www.dandb.com
- www.infocreditworld.com
- find-and-update.company-information.service.gov.uk/
- www.firmenwissen.com
- uktradeinfo.com
- cbi.eu
- <https://www.globaltradealert.org/>

Rapor Kaynakları

- www.eiu.com
- www.globaldata.com
- www.mintel.com
- www.statista.com
- www.chambers-international.com
- www.euromonitor.com

İşlem Bilgileri

- www.importgenius.com
- www2.tendata.cn
- <http://en.52wmb.com/>
- www.tradesns.com
- www.manifestdb.com
- www.zauba.com
- www.sicex.com
- www.panjiva.com
- www.datamyne.com
- www.usainportdata.com

Alım-Satım, Fuar Bilgi Kaynakları

- www.alibaba.com
- www.go4worldbusiness.com
- www.tradekey.com
- www.ecplaza.net
- www.europe.bloombiz.com
- www.eventseye.com
- www.fuartakip.com
- www.ticaret.gov.tr

ihale Kaynakları

- <http://ted.europe.eu>
- <https://procurementmap.intracen.org/>
- <http://ungm.org>
- <https://www.nspa.nato.int/>
- <https://www.ppra.org.pk/>
- <https://www.isdb.org/project-procurement/tenders>
- www.tendersinfo.com
- <https://www.unhcr.org/tr/en/tenders>

İHRACAT OPERASYON SÜREÇLERİ

1. Ön Hazırlıklar
2. Banka Seçimi
3. Taşımacılık Şirketinin Seçimi
4. Sigorta Poliçesi Düzenleme
5. Gümrük Müşaviri Seçimi
6. Sevkiyat
7. Sevk Sonrası

DIŞ TİCARETTE RİSK

Dış ticarete risk, ihraç/ithal edilecek malın üretiminden (veya temininden), alıcıya teslimi ve bedelin tahsiline kadar geçen tüm aşamalarında ve bu süreçteki tüm unsurların ve oyuncuların içinde olabileceği her türlü aksaklık, eksiklik, yanlışlık, hasar, kayıp, zarar ve benzeri diğer olası sorunların her biridir.

RİSK UNSURLARI

- *Üretim / Malın temini*
- *Numunenin hazırlanması ve gönderilmesi*
- *Satış sözleşmesinin hazırlanması*
- *Malın hazırlanması*
- *Alıcının seçimi*
- *Bankanın seçimi*
- *Nakliyecinin seçimi*
- *Malın yüklenmesi*
- *Ödeme şeklinin seçimi*
- *Teslim şeklinin seçimi*
- *Satış fiyatı / kur / faiz ilişkisi*
- *Dokümantasyon hazırlanması*
- *Reklamasyon ihtimali*
- *Gümrük Müşavirinin seçimi*
- *Danışılacak kişilerin seçimi (Risk Yönetimi Firmaları)*
- *Terminolojiyi bilmemek / Yanlış terminoloji seçimi*

RİSK YÖNETİMİ

- *Bilgilenmek / Bilgili olmak*
- *Mevzuatı ve idari yapıyı iyi bilmek*
- *Proje üretmek*
- *Beyin fırtınası yapmak*
- *Empati yapmak*
- *Kendini akıllı, karşı tarafı aptal sanmamak*
- *Araştırmak, öğrenmek, sormak, danışmak, incelemek*
- *Konusuna hakim olmak*
- *Ümitsizliğe kapılmamak*
- *Üşenmemek*
- *Takipçi olmak; yılmamak*
- *İnanmak*
- *Gerçekçi olmak*
- *Öğrenmek, farkında olmak, merak etmek = Bilmek*

RİSKİ KÖRÜKLEYEN ALIŞKANLIKLAR ANLAYIŞLAR

- *“Allah Kerim” (Allah önlem alana kerim!)*
- *“Kervan Yolda Dizilir”*
- *“Gün ola, harman ola”*
- *“Hele bir başlayalım, gerisi kolay!”*

RİSKTEN KORUNMA / RİSK YÖNETİMİ

- *Dışticaretin teorisini **bilmek***
- *Dışticaretin pratiğini **bilmek***
- *Mevzuatı **bilmek***
- *İdari yapıyı **bilmek***
- *Eximbank uygulamalarını **bilmek***
- *Alternatif finansman araçlarını **bilmek***
- *Nakliye firmasını iyi seçmeyi **bilmek***
- *Bankayı ve bankacıyı iyi seçmeyi **bilmek***
- *Gümrük Müşavirini iyi seçmeyi **bilmek***
- *“Hukuk Nosyonu” edinmeyi **bilmek***
- *“Muhakeme Yeteneğini” geliştirmeyi **bilmek***
- *“Sözleşme” düzenine yatkın olmayı **bilmek***

VAKA ANALİZİ

BİLGİLİ OLMAK -MEVZUATI BİLMEK - UYGULAMAYI BİLMEK

Soru: Biz Land Rover'lar için fren balatası üretip ihraç ediyoruz. Bu ürün için asbest ithal ediyoruz. Bazen kotaya, bazen ek vergiye (telafi edici vergiyi kastediyor) takılıyoruz. İngiltere'de temas halinde olduğumuz firmalar «Oooo sizin işiniz zor» diyorlar.

Eğitmen: Dahilde İşleme Rejimi ile yapın.

Öğrenci: Hocam, «kota bitti» ya da «ek vergi ödeyeceksiniz» denilince aynı kapıya çıkıyor.

Eğitmen: Aynı kapıya çıkmaz, çünkü.....

Olay net bir dahilde işlemedir.

VAKA ANALİZİ

- *Ama dahilde işleme yapılmamış, kesin ithalat yoluna gidilmiştir.*
- *Kesin ithalat yoluna gidildiğini nereden anlıyoruz? Kotaya takıldıklarından.*
- *Kotaya niye takılıyorlar? İhracatçı ülke bu ürüne sübvansiyon uyguluyor.*

- *Sübvansiyon nedir? Ticaret politikası önlemi*
- *Ticaret politikası önlemi nedir? Haksız rekabete karşı korunma mekanizması*
- *(Anti-damping vergisi; Telafi edici vergi; kota)*

- **SONUÇ :**
- *-Dahilde işleme yapıyorsanız ticaret politikası önlemlerine takılmazsınız.*
- *Kim diyor?*
- *-Mevzuat (DİR Kararnamesi; DİR Tebliği)*

RİSK YÖNETİMİ

- *Olay gerçekleşmemiştir*
- *Proaktif olmak gerekir*
- *İhtimal hesabı gereklidir*
- *“Muhtemel” tehlikeler vardır*
- *-Bilgili ve akıllı olmak gerekir (Sigara içmeyen akıllıdır)*
- *Zaman nisbeten müsaittir.*
- *Paralel olarak panik ihtimali az*
- *İnisiyatif sizde (En az % 51)*

Sonuç:

- *Risk yönetiminde yanlış yapma riski düşüktür / sınırlıdır.*

KRİZ YÖNETİMİ

- *Olay gerçekleşmiştir*
- *Aktif olmak gerekir*
- *İhtimal hesabı daha az gerekir, zira “olan olmuştur”*
- *“Somut” bir tehlike vardır*
- *Zeki olmak gerekir*
- *Zaman kısadır, çok sınırlıdır*
- *Paralel olarak panik ihtimali çok yüksektir*
- *İnisiyatif başkalarında (En az % 51)*
- **Sonuç:**
- *Kriz yönetiminde yanlış yapma riski yüksektir.*

İHRACATTA BAŞLICA RİSKLER

- **ALICI RİSKİ:** Mal bedelini kasıtlı olarak ödemez, ödeme güçlüğüne düşebilir, iflas edebilir, faaliyetine son verilebilir, siparişi üretimden sonra iptal edebilir, malları kendi gümrüğünden çekmeyebilir.
- **ÜLKE RİSKİ:** Alıcının bulunduğu ülkenin istikrarsız bir bölgede bulunması, kanun ve kararların değişebilmesi, iç karışıklık çıkması, sivil ayaklanmalar, etrafındaki ülkelerde savaş çıkması, abluka altına alınması, diğer ülkelerce ambargo uygulanması.
- **TAŞIMA RİSKİ:** Malların taşıma esnasında kaza ya da çalınma yolu ile zarar görmesi ya da yok olması riskidir.
- **KUR RİSKİ:** Vadeli satışlarda dövizlerin geleceği tarihteki kurların tahmin edilememesi ya da dalgalı kur ortamında yüksek kurlardan verilen fiyatların kurların düşmesi ile ihracatçıya zarar vermesidir.
- **BANKA RİSKİ:** Yurtdışından gelen dövizleri zamanında haber vermemesi, ihracat belgelerinin dikkatli incelememesi ya da kaybetmesi, karşı bankanın ihracat dokümanlarını mal bedelinin tahsil etmeden salıvermesidir.

AŞAMALAR VE RİSKLER

- 1. Türk İhracatçısının Başındaki “Demoklesin Kılıcı” Riskler*
- 2. Malın İ Piyasadan Temini Aőamasındaki Riskler*
- 3. Sözlöşmenin Hazırlanması ve İmzalanması Aőamasındaki Riskler*
- 4. Sevkiyattan Önceki Riskler*
- 5. Sevkiyat Esnasındaki Riskler*
- 6. Güzergâh Riski*
- 7. Teslimattan Önceki Riskler*
- 8. Teslimattan Sonraki Riskler*
- 9. Sürekliliđi Olan Riskler*

TÜRK İHRACATÇISININ BAŞINDAKİ “DEMOKLESİN KILICI” RİSKLER

1. Kur riski (Hedging, Futures, Options, Swap, Forward/ Döviz kurunu sabitlemek)

2. Üretim maliyetleri riski (Sözleşmelerde «Hardship» klozu)

* Enerji maliyetleri

* İşgücü maliyeti

* Finansman maliyeti

Vergisel gel-gitler

3. Nakliye riski

* Şoför riski

* Geçiş belgeleri riski

TÜRK İHRACATÇISININ BAŞINDAKİ “DEMOKLESİN KILICI” RİSKLER

4. Bürokrasi riski

- * *Ön izin riski (İhracatta ve ithalatta)*
- * *Uygulamada istikrar eksikliği / Mevzuatta zig-zaglar*
- * *Bürokrat şüpheciliği (paranoya) ve ürkekliği*
- *Megaloman bürokratlar (ve siyasetçiler)*

5. Dışticaret elemanı (personel) riski (Hizmet içi eğitim)

6. Bizzat “firma sahibi riski”

- * *Megaloman iş adamları*
- * *Kurumsallaşmaya yatkın olmamak*

BİRDEN FAZLA AŞAMADA veya TÜM SÜREÇTE HİSSEDİLEBİLECEK OLAN RİSKLER

1. *Fors Majör halleri / Hardship durumu*

2. *Doğal afet riski*

3. *Bankanızın hataları*

4. *Muhabir bankanın hataları*

5. *Nakliye sorunları*

6. *Alıcının “taammüden (planlayarak) iskonto kasdı” olması*

7. *Alıcının “sırta kadem” basması*

8. *En önemlisi: Bizzat ihracatçının hatalarından, eksikliklerinden, donanım azlığından veya yokluğundan kaynaklanan riskler*

Örneğin: -Terminoloji bilgisi noksanlığı veya yokluğu

■ *Mevzuat (ve dolayısıyla uygulama) bilgisi noksanlığı veya yokluğu*

■ *Sosyal ilişki-iletişim kuramama riski*

9. *Vize riski*

10. *Yabancı dil riski*

ÖZEL BİR RİSK HALİ : GÜVEN (veya GÜVENSİZLİK) RİSKİ

Partner (alıcı) ile “yüz yüze ilişki” kurmak

- * Fuarlara (TradeFairs) katılmak*
- * Ticaret Heyeti (Trademission) organizasyonlarına katılmak*
- * Alım Heyeti (Buyersmission) organizasyonlarına katılmak*
- * DEİK İş Konseyi toplantılarına katılmak*
- * Davet etmek*

Küçük partilerle deneme ihracatı (pilot uygulamalar) yapmak

ÇÖZÜM(LER)

- *Profesyonel bir yardıma ihtiyaç var mı?*
- *«Dış Ticaret Danışmanları»*
- *«Yatırım Danışmanları»*
- *«Risk Yönetimi Firmaları»*
- *«Avukatlık Büroları»*
- *«Firmaların İlgili Departmanları» (Kurumsal bir firmada iseniz)*
- **“KENDİNİZ!”**

NE YAPMALI ?

Önce bir “Risk Analizi” yapılmalıdır

- *(SWOT Analizi / Kuvvet Analizi «GZFT» tercih edilebilir)*
- * *Yapılacak ihracatın özelliğine göre önce riskler belirlenir.*
- *Alınabilecek önlemler saptanır.*

ÖRNEK SWOT DEĞERLENDİRME VE STRATEJİ

- **GÜÇLÜ YANLAR** : TANITIM VE REKLAM - WEB SİTESİ BROŞÜRLER
- **ZAYIF YANLAR** : 6-12 AY PLAN ÇERÇEVESİNDE EKİP TARAFINDAN ÇÖZÜLECEK
- **FIRSATLAR** : İŞLETMENİN İHRACAT YAPMA SEBEBİ
- **TEHDİTLER** : PATRONUN KORKULU RÜYASI

NE YAPMALI ?

1-Alıcı firmalar hakkında bilgi alınması

- * Ticaret Müşavirliklerinden***
- * İstihbarat firmalarından***
- * Türk İşadamları Derneklerinden***
- * Alıcı firmayla daha önce veya halihazırda ticari ilişkisi bulunan firmalardan***
- * Alıcı firmanın ülkesindeki anlaşmalı avukat veya hukuk bürolarından***

NE YAPMALI ?

2-Altyapısı sağlam bir satış sözleşmesinin hazırlanması, müzakere edilmesi ve imzalanması

- * **Tarafların karşılıklı hak ve yükümlülüklerini belirleyen bir sözleşmenin varlığı gereklidir.**
- * **Sözleşme, alıcının ülkesi, satılan malın niteliği, sevkiyat tutarının büyüklüğü, ihracatın aynı alıcı nezdinde sürdürülebilirliği dikkate alınarak düzenlenmelidir.**
- * **“Tahkim Şartı” ve “Gözetim Raporu” konusu ihmal edilmemelidir.**
- * **Sözleşmenin bir hukukçu tarafından düzenlenmesi şart değildir. Zira «o malın» uluslararası ticaret açısından özelliklerini en iyi «o malın» ihracatını yapan kişi bilir.**
- **Ancak, özellikle «uyuşmazlık-tahkim» maddesi avukata danışılmalıdır.**
- **(Özellikle KOBİ'ler, alıcılarına satış sözleşmesi yapılması isteğini belirtmekten çekinmektedirler. Bunun nedeni, bu talep karşısında müşterilerin tedirgin olacağı, ayrıca sürecin zaman ve parasal yönden maliyetidir.)**

NE YAPMALI ?

3-İhracat vesaikinin uygun şartlarda ve eksiksiz, hatasız ve özenli hazırlanması

4-Alıcının haksız iskonto taleplerine karşı önlem alınması

** Muhakkak numune gönderilecektir.*

** Numune gönderilmesi mümkün olmayan hallerde alıcı mümkünse davet edilecek veya fuarlarda mal takdim edilecektir.*

** Ana parti numuneye uygun gönderilecektir !*

** Mal zamanında teslim edilecektir.*

** Malın, sözleşme şartlarına ve numuneye uygun olduğu belgelenecektir. (Uluslararası gözetim firmaları)*

NE YAPMALI ?

5-Ticari ve politik risklerin giderilmesi

- *Riski devralan mekanizmalar:*

- **Alacak Sigortası (Türk Exim)**

- *Türk Eximbank uygulamaları*

- **Factoring/ Forfaiting**

- *“Kısa vadeli / uzun vadeli alacağın devri (temliki)”*

- *“Alacağın ödenmemesi riskine karşı garanti”*

6-Eximbank «Alıcı Kredileri»

- *Gelişmiş Eximbankların ithalatçı için açtığı krediler.*

Örneğin; bir Alman firmasının Türkiye'ye yapacağı ihracatta, Euler-Hermes'in, Türkiye'deki ithalatçıya «alıcı kredisi» açması.

*İLGİNİZ VE SABRİNİZ İÇİN
TEŞEKKÜR EDERİM.*

SEVGİ VE SAYGILARIMLA...