**FİRMA GÜVENİLİRLİĞİNE İLİŞKİN**

**GENEL NİTELİKLİ BAŞVURU KAYNAKLARI**

**VE**

**DİKKAT EDİLMESİNDE FAYDA GÖRÜLEN HUSUSLAR**

1. **Başvuru** **Kaynakları**

**1. Ticari Bilgi Sağlayan Şirketler:**

Mevcut ya da potansiyel ithalatçılara ilişkin **ücreti karşılığı** ticari bilgiler sağlayan *Dun and Bradstreet, Equifax, Experian, Creditsafe* *ya da Creditreform gibi* şirketlere başvurularak ithalatçı firmanın kredibilitesi hakkında bilgi sahibi olunması mümkündür. Bahse konu şirketlerden ithalatçı firma hakkında bilgi talep edilebileceği gibi ithalatçı firmanın kendisi ile ilgili olarak bu şirketlerden alabileceği raporlar da doğrudan ithalatçıdan talep edilebilir. Rapor ücretleri ülkeden ülkeye ve talep edilen rapor sayısına göre değişebilmekle birlikte, bir firma için hazırlanacak rapor ücreti takriben 60 Euro – 180 Euro arasında değişebilmektedir.

İran için bu hizmeti sağlayabilecek firma, Cedar Rose International Services Snc. (<https://www.cedar-rose.com/>) isimli firmadır.

**2. İhracatçı Birlikleri:**

Ticaret Müşavirliklerimize/Ataşeliklerimize ulaşan dolandırıcılık şikâyetleri İhracatçı Birliklerine iletilmekte olup bu bilgiler İhracatçı Birliklerince firmalarımıza duyurulmaktadır. Bu çerçevede, firmalarımızın bağlı bulundukları ihracatçı birlikleri tarafından yapılan bilgilendirmeleri takip etmeleri önem arz etmektedir.

**3. Ülkemizde Yerleşik Bankalar:**

Ülkemizde yerleşik bankalardan yabancı firma hakkında bilgi talep edilmesi akla gelebilmektedir. Ancak, ihracatçı firmanın bankasının, yurtdışında çalışmakta olduğu muhabir bankadan ithalatçı hakkında bilgi alarak bu bilgileri ihracatçı firmaya iletmesi pratikte mümkün olmayabilmektedir.

**4. Ülkemizdeki Dış Temsilcilikler:**

İthalatçı firmalar hakkında, ithalatçının ülkemizdeki Büyükelçiliği ya da Konsolosluğundan bilgi talep edilmesi de başka bir alternatif olmakla birlikte her zaman sonuç almak mümkün olmayabilmektedir.

1. **Dikkat Edilmesinde Fayda Görülen Hususlar**
2. **İthalatçı Hakkındaki Temel Bilgilerin Teyit Edilmesi:**

Daha önce ticaret yapılmamış bir firmadan ithalat talebi ulaştığında firmalarımızın kontrol etmeleri gereken ilk husus karşı tarafta “gerçekten var olan” bir şirketin olup olmadığıdır. Bu çerçevede, ticaret sicil kaydı, vergi numarası, firma adresi, posta kodu, web ve e.posta adresi, telefon numarası gibi bazı temel bilgilerin karşı taraftan talep edilmesi ve bu bilgilerin mümkün olduğunca teyit edilmeye çalışılması önem arz etmektedir.

1. **Alacağın Sigortalanması:**

İhracatçı firmalarımızın alacaklarını garanti altına almalarının en etkili yollarından biri ihracat bedeli alacakların sigorta ettirilmesidir. Türk Eximbank tarafından uygulanan “*Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı”* ile ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerinin ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alınması sağlanmaktadır. Bu program çerçevesinde, ihracatçılarımızın bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatlar sigortalanabilmektedir. 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. Ayrıca, Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında firmaların yasal statüsüne göre değişen ve her poliçe döneminde bir defaya mahsus olmak üzere, Poliçe Tanzim Ücreti ödenmesi gerekmekte olup halen bu tutar gerçek kişi, adi ortaklıklar, kollektif ve komandit şirketler için 500 TL, anonim şirketler ve limited şirketler için 750 TL, sektörel dış ticaret şirketleri ve dış ticaret sermaye şirketleri için 2.000 TL’dir.

**3. İthalatçı ile Sözleşme Yapılması:**

İhracat için gerekli işlemlere başlamadan önce ihracatçı ve ithalatçının sorumluklarını belirten **yazılı bir sözleşme** imzalanması hem ayrıntılarla ilgili muhtemel yanlış anlaşılmaları asgari düzeye indirmek hem de riskleri azaltmak bakımından önem taşımaktadır. Sözleşme ile satıcının sözleşme konusu malı hazırlayıp sevk etmesi ve karşılığında ödemenin ne şekilde yapılacağı, risklerin karşılıklı olarak nasıl paylaşılacağı, ortaya çıkması muhtemel bir uyuşmazlığın çözülmesinde izlenecek usul ve esaslar gibi hususların belirlenmesi gerekmektedir. Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC)’nin KOBİ nitelikli firmalara yol gösterici olması için hazırladığı *“Model Contracts For Small Firms”* adlı çalışmaya(file:///C:/Users/pc/Downloads/Model\_Contracts%20(2).pdf) internet adresinden erişim sağlanabilmektedir.

**4. Riskli Ödeme Şekillerinden Mümkün Olduğunca Kaçınılması:**

İlk defa yapılacak ihracatlarda mümkün olduğunca, peşin ödeme ya da akreditifli (özellikle gayri kabili rücu ve teyitli akreditif) ödeme yöntemlerinin tercih edilmesi, mal mukabili ve sigorta kapsamına alınmamış ihracat için güven temin edilmedikçe yüksek tutarlı sözleşmeler yapılmaması önem arz etmektedir.

Bilgilerinize sunulur.