

ULUSLARARASI TİCARETTE TAHSİL ESASINA DAYALI ÖDEME ŞEKİLLERİ (COLLECTION BASIS) ve UYGULAMA ADIMLARI

CROSS-BORDER PAYMENT SCHEMES ON COLLECTION BASIS AND THEIR IMPLEMENTATION

Orkun Bayram

Sorumlu Yazar, Dr. Öğr. Ü., Antalya Bilim Üniversitesi, ORCID: 0000-0001-9958-7822,
orkun.bayram@antalya.edu.tr.

ÖZET

Kabul Tarihi /
Accepted: 28.11.2019

İletişim /
Correspondence:
Orkun Bayram

**Benzerlik Oranı/
Plagiriasim : % 4**

Bu makale çalışmasında uluslararası ticarete kullanılan, tahsis esasına dayalı ödeme yöntemleri değerlendirilmektedir. Bu yöntemler peşin, vesaik mukabili, mal mukabili, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili avallli vesaik mukabili yöntemleri şeklindedir. Bu yöntemler Türkiye ve Türk dış ticaretindeki kullanımları açısından değerlendirilmiştir. Uluslararası ödeme işlemlerinin büyük çoğunluğuna bankalar aracılık etmektedir ve Türkiye’de de dünyada olduğu gibi tahsil esasına dayalı ödeme şekilleri ağırlıklı olarak tercih edilmektedir. Ancak bu ödeme yöntemlerinin fiziki evrak gerekliliği ve çeşitli uluslararası kurumlar açısından onay süreçlerine maruz olması bir dezavantaj olabilmektedir. Dış ticaret ödemelerinde blok zincir ve benzeri teknoloji odaklı yöntemlere geçilmesi tavsiye edilmektedir.

Anahtar Kelimeler: uluslararası ticaret, ödeme şekilleri, tahsil esası
JEL Kodları: F13, F23, F30

ABSTACT

In this paper we assess cross-border payment schemes that are based on collection principle. These are down payment, cash against documents, cash against goods, cash against documents with acceptance, and cash against documents with acceptance and bank guarantees. These schemes have been evaluated based on their use for Turkish international trade. Banks intermediate most of the cross-border payment operations, and these payment schemes are very popular in Turkey as well as globally. However, these payment schemes also require hard copy documents to be carried and approval by international central authority institutions, and this could become a disadvantage in today’s fast-moving trade. It is recommended to transition into the payment schemes involving state-of-the-art technology such as block chain.

Keywords: international trade, payment schemes, collection basis
JEL Codes: F13, F23, F30

1. GİRİŞ

Sınır ötesi ticaret (cross-border trade) özellikle küreselleşmenin hız kazanması, gümrük duvarlarının indirilmesi ve teknolojiye sağlanan olağanüstü gelişmeler sayesinde hem hacim olarak hem de ulaştığı coğrafi alan olarak yadsınamaz bir seviyeye ulaşmıştır.

Blockchain tabanlı ödeme sistemlerinin gelişmesi, kripto paraların ticarete aracılık edebilecek alt yapıya kavuşmalarını sağlayacak çalışmalara hız verilmesi sınır ötesi ticaret hacminin daha da artacağına varsayılmasına kaynak teşkil etmektedir (Güven ve Şahinöz, 2018: 260). Geleneksel ticaretin yanında elektronik ticaretin yaygınlaşması, sınır ötesi ticaretin daha da gelişmesine destek vermektedir. Türkiye Ekonomi Bakanlığı'nın 2018 yılında hazırlanmış olduğu "E-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı (2018-2020)" başlıklı çalışmada, elektronik ticaretin küresel ticaret içindeki payının yaklaşık dört trilyon Amerikan Doları olacağı tahmin edilmektedir (Ekonomi Bakanlığı, 2018: 4).

Ancak, her ne kadar sınır tanımaz gelişmeler ve değişimler olsa da sınır ötesi ticarete özellikle ödeme yöntemleri konusunda hala geleneksel ödeme şekillerinin kullanımına devam edilmektedir. Bunun en büyük nedeni ise "güven karinesinin" özellikle "ödeme" konusunda tam olarak tesis edilememiş olmasıdır.

Makale çalışmasında, uluslararası ticarete kullanılan tahsis esasına dayalı (collection basis) peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili vesaik mukabili ödeme ve kabul kredili avall vesaik mukabili ödeme yöntemleri Türkiye perspektifinden incelenecek olup, bahsi geçen ödeme yöntemlerinin işlem akışları, alıcı ve satıcı açısından avantajlı ve dezavantajlı yönleri (pros and cons) ortaya konulacaktır.

2. TAHSİL ESASINA DAYALI ÖDEME YÖNTEMLERİ

Sınır ötesi ticaretin en önemli unsurlarından biri ticari satış sözleşmeleridir. Ticaretin asli tarafları alıcı ve satıcı firmalar ticari satış sözleşmesi ile aralarında yapacakları ticaretin ödeme şeklini, teslim şeklini ve diğer hususları serbestçe belirlerler.

Tahsil esasına dayalı ödeme yöntemlerinin, banka ödeme garantili (akreditif ve BPO) ödeme yöntemlerinden en büyük farkı, işlemlere aracılık eden finans kurumlarının satıcı firmaya ödeme garantisi vermemesidir (kabul kredili avall vesaik mukabili ödeme yöntemi hariç). Tahsil esasına dayalı ödeme yöntemlerinde ödeme yükümlülüğü tamamen alıcı firmaların üzerindedir (Long, D. (çev. Tanyaş ve Düzgün), 2019: 282).

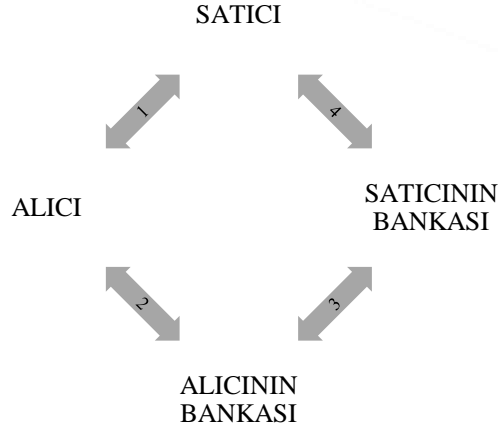
Türkiye'de tahsil esasına dayalı ödeme şekilleri; peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili vesaik mukabili ödeme ve kabul kredili avall vesaik mukabili ödeme olarak beş ana grupta olarak incelenebilmektedir.

3. PEŞİN ÖDEME

Peşin ödeme şekli, hem ihracat işlemlerinde hem de ithalat işlemlerinde kullanılabilir. Uluslararası ticaretin kabul görmüş dili İngilizce olduğu için; peşin ödeme şekli, reel işlemlerde (uygulamada) karşımıza "in advance payment, advance payment, cash payment ya da down payment (D/P)" formlarında çıkmaktadır.

Peşin ödeme şekli genellikle, alıcı ve satıcı firmalar arasında henüz güven karinesinin tam olarak teşekkül edilmediği durumlarda, aynı holding çatısı altında faaliyet gösteren grup firmaları arasında ya da niche (niş) bir ürünün varlığının olması durumunda kullanılan bir ödeme yöntemidir.

Peşin ödeme yönteminde, dört ana taraf (counterparty) rol oynamaktadır. Alıcı firma, satıcı firma, alıcı firmanın bankası ve satıcı firmanın bankası işlemde yer almaktadır.



ŞEKİL 1. Peşin Ödeme İşlem Adımları

Alıcı firma ile satıcı firma arasında ticari satış sözleşmesi düzenlenir. Ticari satış sözleşmesinde ödeme şeklinin belirtilmesi gerekmektedir. Daha sonra doğabilecek ticari uyuşmazlıklarda mahkemeler öncelikle yasal dayanak olarak ticari sözleşmelere başvurmaktadır. Zira uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerine yönelik olarak uygulanan bir uluslararası ticaret hukuku bulunmamaktadır. İşlem tarafları Milletlerarası Ticaret Odası'nın (MTO – ICC: International Chamber of Commerce) yayınlamış olduğu "Uniform Rules for Collections (URC 522)" bir örnek kurallar kitapçığına uygun hareket etmeyi tercih etmektedirler. Ancak, yukarıda da bahsedildiği gibi ticari ihtilaf halinde, yargı erki ilk önce ticari satış sözleşmesine sonra örf/adet hukukuna başvurmaktadır (Habib and Shah, 2017: 118).

Tahsil esasına dayalı ödeme işlemlerinde, bankalar genellikle sadece ödeme işlemlerine aracılık etmektedirler. Şayet işlem tarafları (alıcı ve satıcı) tercih ederse, malın alıcı firma tarafından kendi ülke gümrüğünden çekilebilmesi için gerekli olan evrak setinin (ülkeden ülkeye değişiklik göstermekle birlikte, genellikle konşimento, ticari fatura, menşe şahadetnamesi, paketleme listesi, çeki listesi, gözetim raporu vb.) alıcı firmaya teslimine aracılık edebilirler. Alıcı firma, peşin ödeme (peşin ithalat) işlemini başlatabilmek adına, kendi bankasına talimat gönderir (Türkiye'de uluslararası ödeme işlemlerine aracılık eden her bankanın kendine has bir işlem formu vardır). Talimat formunu alan banka, formda yazan bilgilere uygun olarak (satıcı firmanın unvanı, işlem tutarı, işlem referansı, satıcı firmanın bankasının swift kodu, işlem masraf bilgisi vb.) swift mesajını düzenler ve satıcının bankasına şifreli bir şekilde swift mekanizması üzerinden gönderir (Carbó-Valverde and Kahn, 2016: 26).

Alıcı firmanın bankası, kendisine gelen swift mesajının şifresini, kullandığı yazılım aracılığı ile çözer ve satıcı firmaya, alıcı firmanın unvanı ve işlem tutarını da belirterek bildirimde bulunur.

İşlem (transaction) bedelinin hesaplarına ulaştığını gören satıcı firma, ticari satış sözleşmesine uygun olarak mal ve/veya hizmet ihracını gerçekleştirir. Satıcı firma, alıcı firmanın kendi ülke gümrüklerinden malı kolayca çekebilmesi için gerekli olan evrak setini mal ile birlikte ya da kargo aracılığı ile direkt olarak alıcı firmaya gönderebilir.

4. PEŞİN ÖDEME YÖNTEMİNİN FİRMALARA SAĞLADIĞI AVANTAJ VE DEZAVANTAJLAR (PROS and CONS)

4.1. Avantajları

Satıcı firma açısından düşünüldüğünde; alıcı firmanın sağladığı bir pre-finansman kredisi niteliği taşımaktadır. Çünkü mal sevkiyatı yapılmadan önce malın bedeli satıcı firma tarafından alınmaktadır (Mahata, 2015: 370). Satıcı firma peşin ödeme sayesinde “sıfır faizli” dış kaynak finansmanı yapma şansı yakalamaktadır.

Alıcı firma açısından düşünüldüğünde; şayet alıcı ve satıcı firmalar arasında güven karinesi gerçek anlamı ile teşkil etmiş ise, alıcı firma peşin ödeme nedeni ile satıcı firmadan indirim (discount) talep edebilir ya da satıcı firma peşin ödeme karşılığında indirim teklif edebilir. Alıcı firma elde etmiş olduğu indirim tutarını iç ticarete kendi müşterilerine ekstra vade ya da indirim olarak yansıtabilir (Sanas, vd., 2019: 229).

Satıcı firma açısından düşünüldüğünde; mal ya da hizmetin bedelini peşin alan satıcı firma, üretim aşamasında ya da malın tedariki aşamasında katlanmak zorunda olduğu maliyetleri daha verimli bir şekilde yönetebilir.

Alıcı firma açısından düşünüldüğünde; alıcı firma diğer ödeme şekillerine nazaran daha az bir bürokrasi ile karşılaşmakta ve malın fiili ithalat işlemlerini daha hızlı bir şekilde yapabilmektedir.

4.2. Dezavantajları

Satıcı firma açısından bakıldığında; şayet satıcı firma ile alıcı firma arasındaki ticaret sürdürülebilir bir hacim kazanırsa, satıcı firmanın peşin ödemede ısrarcı olması, alıcı firmayı alternatif tedarikçilere yönlendirebilir.

Alıcı firma açısından bakıldığında; peşin ödeme işlemi alıcı firma açısından en yüksek risk içeren ödeme şeklidir. Şayet alıcı ile satıcı arasında bir ticari satış sözleşmesi yok ise, alıcı firma herhangi bir olumsuzlukta öne sürebileceği bir defiden mahrum kalmış olur. Ödemesi yapılan mal/hizmet ya hiç teslim edilmeyebilir ya da istenilen özelliklerden uzak bir şekilde teslim edilebilir. Örneklendirmek gerekirse; alıcı firma olarak su geçirmez ve akıllı saat özelliği taşıyan bir mal sipariş ettiğinizde, ürün hiç gelmeyebilir ya da su geçirmezlik özelliği olmayan bir ürün ile karşılaşabilirsiniz.

4.3. Türkiye Uygulaması

Türkiye'nin dış ticaret rakamları incelendiğinde 2018 yılı itibari ile 168 milyar dolar ihracat ve 223 milyar dolar düzeyinde ithalat hacmine sahip olduğu görülmektedir. İthalat ve ihracat işlemlerinde %89 oranında tahsil esasına dayalı ödeme şekilleri ve %11 oranında akreditif ödeme şekli tercih edilmektedir (TÜİK, 2019).

TÜİK'in verilerinin de gösterdiği üzere, Türkiye “ithalat yapan ülke” kimliğine sahiptir. (her ne kadar son yıllarda ihracat hacmi pozitif bir ivmeye sahip olsa dahi) Türk firmaları uluslararası ticarete yeterli kurumsallaşma ve güce sahip olmadıkları için genellikle mal/hizmet tedariklerini peşin ödeme şeklinde yapmaktadırlar. İhracat işlemlerinde ise yine aynı nedenlerden dolayı genellikle açık hesap (mal mukabili) ödeme şeklini kabul etmek zorunda kalmaktadır. 2016 yılı itibari ile ithalat hacminin 77,5 milyar dolarlık kısmı peşin ödeme şeklinde gerçekleştirilmiştir (TÜİK, 2016).

Türkiye'de “peşin ödeme / peşin ithalat” hacminin yüksek olmasının diğer önemli bir nedeni de, dış ticaret işlemlerine aracılık yapan bankaların müşterilerine yaptıkları pazarlama ziyaretlerinde, kredi ürünleri sayesinde peşin ödeme yaparak satıcı firmalardan indirim alabilecekleri konusu üzerinde yoğun bir şekilde durmalarıdır.

5. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME

Vesaik mukabili ödeme yöntemi, peşin ödeme yönteminde alıcı firma lehine oluşan dezavantajları önemli ölçüde ortadan kaldırmaya çalışmaktadır. Vesaik mukabili ödeme yönteminde kullanılan işlem adımları peşin ödeme yöntemi ile çok benzerdir. Bu ödeme

yöntemi finans sektöründe “belge karşılığı ödeme şekli” olarak nitelendirilmektedir (Gökgöz, 2015: 110).

Vesaik mukabili ödeme yönteminin en önemli farklarından biri, “işleme aracılık eden bankalara” sorumluluk yüklemesidir. Vesaik mukabili ödeme yönteminde, alıcının bankası, satıcının bankasının evrak seti beraberinde gönderdiği talimat mektubuna mutlak suretle uygun hareket etmek zorundadır. Çünkü alıcı firmanın malın mülkiyetini temsil eden ve gümrükten mal ve/veya hizmeti kolayca çekebilmesi için gerekli olan evrak setini kendi bankasından alabilmesi için mal ve/veya hizmet bedelini ödemesi gerekmektedir (Ağsakal ve Erkan, 2016: 583).

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile peşin ödeme yönteminin kesiştiği noktalardan biri ise, alıcı firmanın mal ve/veya hizmet tesliminin gerçekleşmesinden önce mal ve/veya hizmet bedelini satıcı firmaya ödemesidir (Öztürk ve Sandalcılar, 2018: 205). Vesaik mukabili ödeme yönteminde ile peşin ödeme yönteminin diğer bir ortak noktası, bankalara ödeme yükümlülüğü yüklememesi sadece vekâlet sorumluluğu vermesidir (Zeynalzade vd., 2016: 130).

Vesaik mukabili ödeme ve peşin ödeme işlemlerinde, transfer esnasında, vergisel açıdan bir kaynak kullanımı destekleme fonu kesintisi yapılmaz. Mal bedelinin iki gün valörlü ya da geç gönderilmesi durumunda (mücbir sebep halleri ve hatalı transferler hariç), yasal mevzuat gereği Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) kesintisinin yapılması zorunlu hale gelir (Akbayrak, 2017: 210).

6. MAL MUKABİLİ ÖDEME

Uluslararası ticaret işlemlerine taraf olanların arasında en yüksek seviyede güven karinesinin kurulması şartıyla kullanılmaya elverişli hale gelen, satıcı açısından (malın bedelinin ödenmemesi) en yüksek riski barındıran ödeme şeklidir (Kodalak vd., 2015: 70).

Mal mukabili ödeme şekli, finans sektörü terminolojisinde “açık hesap / open account” olarak evrimleştirilmiştir. Zira satıcı firma malın bedelini malı alıcı firmanın ülkesine sevk ettikten sonra taraflar arasında belirlenen vadede alabilmektedir. Mal mukabili ödeme şekli, küresel çapta faaliyet gösteren grup şirketleri arasında, rekabetin en üst seviyede olduğu tedarikçi (satıcı) piyasalarında ve alıcı firma ile satıcı firmanın ticari ilişkilerinin sağlam temeller üzerine oturtulduğu koşullarda tercih edilmektedir.

Türkiye’de özellikle ihracat işlemlerinde yoğun bir şekilde kullanılan mal mukabili ödeme şeklinin son beş yılda toplam ihracat payı içindeki oranı %65 seviyelerine ulaşmıştır (Metin ve Küçükbay, 2019: 936).

Mal mukabili ödeme şekli ile mal/hizmet satışı gerçekleştiren firmaların özellikle Eximbank tarafından müşterilerine sunulan “ihracat alacak (kredi) sigortası” ürününü kullanması gerekmektedir. Özellikle alıcı ve satıcı firma arasında ticari satış sözleşmesi yapılmaması durumunda ihracat alacak (kredi) sigortası, satıcı firmayı mal/hizmetin alıcı firma tarafından ödenmemesi riskine karşı korumaktadır (kredi limit ve teminat koşulları altında) (Aksoy, 2017: 70).

Mal mukabili ödeme şeklinde alıcı firma en avantajlı konumdadır. Mal ve/veya hizmet bedelini ödemediği önce mal ya da hizmet teslimi yapılır. Alıcı firmaya açılan bir kredi niteliğindedir.

Mal mukabili ödeme şekli, alıcı firmaya belli bir vadede ödeme imkânı tanıdığı için Türkiye Vergi Yasaları gereğince KKDF uygulamasına tabidir. Türk Vergi Sistemi (TVS), mal mukabili ödeme şeklini yurt dışına açılan vadeli bir kredi olarak kabul etmektedir (Saraç, 2010: 160).

7. KABUL KREDİLİ VESAİK MUKABİLİ ÖDEME & KABUL KREDİLİ MAL MUKABİLİ ÖDEME

“Kabul Kredili” kavramının uluslararası ticaret literatüründeki karşılığı “vesaik ekinde gelen değerli kambiyo senedinin alıcı firma tarafından kabul edilmesidir”. Kabul kredili ödeme şekli hem vesaik mukabili hem de mal mukabili işlemler için kullanılabilir.

Şayet işlem kabul kredili vesaik mukabili ise; uygulamada, evrak setini teslim alan alıcı firmanın bankası, satıcı firmanın talimat mektubuna (remittance letter) uygun olarak işlem adımlarını yürütmek zorundadır. Satıcının bankası talimat mektubunda genel olarak dört önemli konu hakkında talimat vermektedir:

Poliçenin (değerli kambiyo senedinin) alıcı firma tarafından kabul edilmesi şartıyla vesaik setinin alıcı firmaya teslim edilmesi,

Kabul edilen poliçenin, ödeme vadesine kadar alıcı firmanın bankasının kasasında muhafaza edilmesi,

Ya da kabul edilen poliçenin, satıcının bankasına geri gönderilmesi,

İşlem ile ilgili olarak, satıcı firmanın bankasının komisyon ve ücret tahsilat şekli (peşin olarak ya da mal bedelinin içinde kesilerek)

Şayet işlem kabul kredili mal mukabili ödeme şeklini içeriyorsa; işlem adımları kabul kredili vesaik mukabili ödeme şekli ile aynı şekilde gerçekleşmektedir. Bu ödeme yönteminde, satıcı firma üzerinde taşıdığı riskin derecesini poliçenin kabulü ile bir nebze olsun düşürebilmektedir.

Her iki ödeme şekline poliçenin eklenmesinin altında yatan esas strateji, kabul edilen poliçenin satıcı firmaya geri dönmesi ile satıcı firmanın bu poliçeyi “kırdırabilme / discount” hakkını elde edebilmesidir. Bu hak sayesinde, satıcı firma ödeme vadesini beklemeden hızlı bir şekilde nakit akışına kavuşabilmektedir. Tabii bu işlemi yaparken, satıcı firma poliçe kırdırma faizi ve işlem komisyonu ödemek zorunda kalacaktır.

Kabul kredili işlemlerde de bir ödeme vadesi söz konusu olduğundan KKDF kesintisi yapılacaktır.

8. KABUL KREDİLİ AVALLİ VESAİK MUKABİLİ ÖDEME & KABUL KREDİLİ AVALLİ MAL MUKABİLİ ÖDEME

Aval kelimesi genellikle “garanti” anlamında kullanılmaktadır. Her iki tip ödeme şekli için işlem adımları Kabul Kredili işlemler ile aynıdır. Bu ödeme şeklinin en önemli özelliklerinden biri, satıcı firmanın bankasının alıcı firmanın bankasına göndermiş olduğu talimat mektubunda, alıcı bankasının kabul edilen poliçeye avalinin yani ödeme garantisinin eklenmesinin talep edilmesidir. Alıcının bankasının, alıcı tarafından kabul edilen poliçeye avalini eklemesi ile alıcının bankasına “poliçe bedelinin poliçe vadesinde ödeme yükümlülüğü” doğmaktadır (Sakarya, 2009: 120).

Avallî işlemlerin diğer bir özelliği de, satıcı firmanın bankasının alıcı firmasına göndermiş olduğu talimat mektubunda kabul edilmiş ve banka aval verilmiş poliçeyi geri istese dahi, alıcının bankası aval verdiği poliçeyi ödeme tarihine kadar kendi kasasında tutmak isteyecektir. Zira avallî poliçenin satıcı firma tarafından erken finansman imkânlarına sahip olabilmek için kırdırılması durumunda poliçenin yeni sahibine ulaşmak (özellikle, poliçenin banka dışı kurum ya da kişilerce kırılması durumunda) alıcı banka için zor olmaktadır.

Avallî işlemlerde, poliçeye aval eklemeyi kabul eden banka, bu işlemi gerçekleştirmeden önce müşterisine kredi limiti tahsis etmektedir. Bankalar genellikle müşterilerine kredi tahsis ederken öncelikle bir rating raporu düzenlerler. Bu raporda firmanın hem mali tabloları hem de sübjektif nitelikleri incelenmektedir (Pekkaya ve Zilifli, 2016: 205). Kredi limit tahsis koşulları, teminat yapısı ve ücretlendirme genellikle rating raporu sonucuna göre oluşmaktadır.

Aval kredileri, verildikleri an “gayri nakdi” kredi, müşterinin poliçe bedelini ödeyememesi ya da ödememesi halinde ise “nakdi kredi” niteliği taşımaktadırlar.

Avallı kredilerde de bir ödeme vadesi söz konusu olduğu için, TVS gereğince KKDF kesintisine gidilmektedir.

9. SONUÇ

Sınır ötesi ticaretin, taraflara getirmiş olduğu riskleri minimize etmek için özellikle MTO ve bankaların yoğun girişimleri söz konusudur. Bankalar aracılık ettikleri ödeme işlemlerinde sorun yaşamadan komisyon ve ücret gelirlerini maksimize etme, MTO ise ticaretin sorunsuz ve kolay bir şekilde yapılabilmesi amacındadır.

Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinin tümü risk derecesine ve güven karinesinin seviyesine göre belirlenmektedir. İster tahsil esasına dayalı isterse de banka ödeme garantili ödeme şekilleri tercih edilsin, ticaretin tarafları arasında bir “ticari satış sözleşmesi” imzalanmadıysa ödeme şekillerine uygulanacak olan hukuki hükümler MTO’nun yayınlamış olduğu bir örnek kuralların ötesine geçememektedir.

Türkiye’de gerçekleşen dış ticaret işlemlerinin büyük bir oranına bankalar aracılık etmektedir. Küresel ticarete de olduğu gibi Türkiye’de de firmalar tarafından ağırlıklı olarak tahsil esasına dayalı ödeme şekilleri tercih edilmektedir. Gerek ithalat gerekse de ihracat ayağında tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinin tercih edilmesinde;

Tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinin (avallı işlemler hariç) akreditifli işlemlere nazaran daha az bürokrasi içermesi,

Tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinde bankaların akreditifli işlemlere göre daha az ücret ve komisyon talep etmesi,

Tahsil esasına dayalı işlemlerde alıcı ve satıcının daha hızlı bir şekilde hareket edebilmesi, etkili olmaktadır.

Ancak özellikle ithalat ayağında peşin ve vesaik mukabili, ihracat ayağında ise mal mukabili ödeme şekillerinin yoğun bir şekilde kullanılmasının nedenleri arasında;

Türkiye’nin taşımış olduğu ülke riski (ekonomik, politik ve jeopolitik),

Firma riski (firmalarımızın yeterli sermaye ve özvarlık birikimine sahip olmaması, uluslararası ticarete yeterli tecrübeye sahip olmaması vb.),

TL/USD ve TL/EUR volalitesinin yüksek olması sayılabilmektedir.

Tahsil esasına dayalı ödeme yöntemleri hızlı ve ucuz ödeme yöntemleri de olsalar, hala fiziki evrak riskini ve ödeme sistemi olarak da sadece SWIFT’in varlığına muhtaç kalmaktadırlar. Günümüzde, özellikle blok zincir tabanlı ödeme sistemlerinin gelişmesi ve elektronik veri değişimini sağlayan yazılımların varlığının ortaya çıkması gelecekte yapılacak araştırmalar için önemli konu kaynağı teşkil etmektedir.

KAYNAKÇA

Ağsakal, A. ve Erkan, M. K. (2016). Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, *ICAFR 16 Özel Sayısı*, 581-588.

Akbayrak, İ. (2017). Vergiye Uyumlu Mükelleflere Getirilen Vergisel Avantajlar, *Mali Çözüm Dergisi*, *144*(Kasım – Aralık), 207-217.

Aksoy, N. (2017), İhracat Kredi Sigortası Kavramı, Hukukî Niteliği ve Benzer Kurumlarla Karşılaştırılması, *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, *4*(1), 66-91.

Carbó-Valverde, S. and Kahn, C. M. (2016). Payment Systems in The US and Europe: Efficiency, Soundness and Challenges. *Financial Stability Journal (Bank of Spain)*, *30*, 11-33.

Ekonomi Bakanlığı. (2018). E-İhracat Stratejisi ve Eylem Planı (2018-2020) <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/02/20180206-6.pdf> (Erişim Tarihi: 15.02.2019)

Gökgöz, A. (2015). Dis Ticarete Teslim ve Ödeme Sekillerinin TMS 18 Hasilat Standardi Çerçevesinde İncelenmesi/The Analysis of Delivery and Payment Types in Foreign Trade within the Frame of TAS 18 Revenue Standard. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(3), 105-122.

Güven, V. ve Şahinöz, R. (2018). *Blokzincir Kripto Paralar Bitcoin*, Kronik Kitap, İstanbul.

Habib, S. M. A. and Shah, P. (2017). Trade Service Practices in Bangladesh—An Analysis. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 8(2), 117-122.

Kodalak, O., Topal B. ve Dizkırıcı A. S. (2015). Dis Ticarete Akreditifli Ödemeler: UCP 600'e Göre Bankalarda Güncel Örnek Uygulamalar/Letter of Credits in Foreign Trade: Current Applications at Banks According to UCP 600. *Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 1(3), 68-90.

Long, D. (2019). *Uluslararası Lojistik, Küresel Tedarik Zinciri Yönetimi* (çev. Tanyaş, M.ve Düzgün M., Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.

Mahata, G. C. (2015). Partial Trade Credit Policy of Retailer in economic Order Quantity Models for Deteriorating Items with Expiration Dates and Price Sensitive Demand. *Journal of Mathematical Modelling and Algorithms in Operations Research*, 14(4), 363-392.

Metin, İ. ve Küçükbay, F. (2019). İhracatta Finansman Kaynaklarının Değerlendirilmesine Yönelik Çok Kriterli Bir Yaklaşım: Promethee Yöntemi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 931-948.

Öztürk, A. ve Sandalcılar, A. R. (2018). Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Journal of Kastamonu University Faculty of Economics and Administrative Sciences*, 20(4), 201-218.

Pekkaya, M. ve Zilifli, V. (2016). Bankaların Ticari Kredi Değerlendirme Aşamasında Dikkate Aldıkları Kriterlerin Önem Derecelerinin Belirlenmesi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, ICAFR 2016 Özel Sayısı*, 201-210.

Sakarya, S. (2009). İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Arastırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 42(Nisan), 117-134.

Sanas, Y. Vd., (2019). An Integrated Inventory Model for Deteriorating Items under Cash Discount and Permissible Delay in Payments. *World Scientific News*, 136, 226-240.

Saraç, M. (2010). Türkiye'nin KKDF Gerçeği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 47(Temmuz), 153-172.

Zeynalzade, vd. (2016). İhracatta Akreditifli Ödeme Yönteminin Değerlendirilmesi: Bir Katılım Bankası Örneği. *İşletme Bilimi Dergisi*, 4(1), 123-140.

www.tuik.gov.tr (Erişim tarihi: 15.02.2019)