



ULUSLARARASI TİCARETTE KULLANILAN MAL MUKABİLİ ÖDEME SİSTEMİNİN OLUŞTURDUĞU TAHSİLAT RİSKİ VE BU RİSKİN AZALTILMA YÖNTEMLERİ

Metin KETBOĞA ¹

Öz

Uluslararası ticaretin en önemli konularından birisi ihraç edilen malın bedelinin tahsil edilememesi riskidir. Malın bedelinin tahsil edilememesi hem ihracatçı firmaların hem de ihraç ürünün ortaya çıkmasına katkı sağlayan birçok tedarikçi firmanın domino etkisi ile zarar görmesine neden olmaktadır. Mal mukabili ödeme yöntemi, uluslararası ticarete kullanılan geleneksel ödeme yöntemlerinden birisidir. Mal mukabili ödeme yönteminde ihracatçı firmalar, ihraç ettikleri ürünün bedelini ürünün teslim edilmesinden sonra tahsil etmektedir. Mal mukabili ödeme yönteminin bu özelliği, satıcı firmaların malın teslim edilmesinden sonra alacak riski ile karşı karşıya kalmalarına sebep olmaktadır. Türkiye'nin 2014-2023 yılları arasındaki dış ticaret verileri incelendiğinde, Türkiye'nin ihracatında mal mukabili ödeme yönteminin %66,22 ile yoğun bir şekilde kullanıldığı görülmektedir. Bu durum Türk ihracatçıların her an bir tahsilat riski ile karşı karşıya kalma ihtimalini ortaya çıkarmaktadır. Bu makalenin amacı, ihracatçı firmaların mal mukabili ödeme yöntemini kullanırken ihracat bedelinin tahsilat riskini azaltacak yöntemleri araştırarak, geleceğe yönelik firmaların olası bir finansal sorun yaşamalarının önüne geçecek çözüm önerileri sunmaktır.

Anahtar Kelimeler : Uluslararası Ticaret, Uluslararası Ödeme Yöntemleri, Mal Mukabili Ödeme, İhracat, İthalat

Jel Sınıflandırılması : F10, F19, F30

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Malatya Turgut Özal Üniversitesi, metin.ketboga@ozal.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0107-3557

Atıf/Citation (APA 6):

Ketboğa, M. (2025). Uluslararası ticarete kullanılan mal mukabili ödeme sisteminin oluşturduğu tahsilat riski ve bu riskin azaltılma yöntemleri. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 510–524. <http://doi.org/10.25287/ohuüibf.1531118>.

COLLECTION RISK CREATED BY THE PAYMENT AGAINST GOODS SYSTEM USED IN INTERNATIONAL TRADE AND METHODS TO MITIGATE THIS RISK

Abstract

One of the most important issues in international trade is the risk of not being able to collect the price of the exported goods. Failure to collect the price of the goods causes losses to both exporting companies and many supplier companies that contribute to the emergence of the exported product with a domino effect. The cash against goods payment method is one of the traditional payment methods used in international trade. In the cash against goods payment method, exporting companies collect the price of the product they export after the product is delivered. This feature of the cash against goods payment method causes the seller companies to face the risk of receivables after the delivery of the goods. When Turkey's foreign trade data between 2014 and 2023 is examined, it is seen that the cash against goods payment method is used intensively in Turkey's exports with 66.22%. This situation reveals the possibility that Turkish exporters may face a collection risk at any time. The purpose of this article is to examine the methods that will reduce the risk of non-payment of the export price when exporting companies use the cash against goods payment method and to offer solution suggestions that will prevent companies from experiencing possible financial problems in the future.

Keywords : International Trade, International Payment Methods, Cash Against Goods Payment System, Export, Import

Jel Classification : F10, F19, F30

GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerin temel sorunlarından birisi ihracata dayalı büyüme stratejisini tam olarak yakalayamamalarıdır. Çünkü bu ülkelerin ihracatı daha çok emek yoğunluklu ürünlere dayanmaktadır. Emek yoğunluklu ürünler, teknoloji ağırlıklı olmadığı için birçok dünya ülkesi tarafından üretilebilmektedir. Bu durum, bu tür ürünleri ihraç eden farklı ülkelerdeki firmaların yoğun bir uluslararası rekabet ortamı içine girmesine neden olmaktadır. Rekabetin artması, firmaların uluslararası pazarlarda sürdürülebilirliğinin risk altına girmesine neden olmaktadır. Firmaların uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesi ise ancak mevcut sisteme ayak uydurmaları ve maliyetlerini düşürebilecek fırsatları yakalamaları ile mümkündür.

Küreselleşmenin etkisi ile ortaya çıkan yoğun rekabet, ihracatçı firmaların ürünlerini satabilmek için bazı tavizler vermelerine neden olmaktadır. Bu tavizler genel olarak ya düşük fiyat politikası izleme ya da potansiyel müşterilere vade sunularak onlarla çalışma fırsatı yakalamaya yöneliktir. Emek yoğunluklu ürünleri ihraç eden ülkelerin ödeme sistemleri incelendiğinde bu tür ülkelerin ödeme sistemlerinde mal mukabili ödeme yönteminin yoğun olarak kullanıldığı görülmektedir. Türkiye de gelişmekte olan ülkelerden birisidir ve ihracatı emek yoğunluklu ürünlere dayanmaktadır. Türkiye’de ihracata dayalı büyüme stratejinin tam anlamı ile yakalanabilmesi ancak üretime dayalı ihracat rakamlarının artırılması ile mümkündür. Bunun sağlanması için de Türkiye’nin uluslararası pazarlardaki rekabet koşullarına uyum sağlaması gerekmektedir (Borchert ve Yotov, 2017: 33).

Uluslararası ticarete, tahsilat riskini azaltacak farklı ödeme yöntemleri mevcuttur. Fakat ihracatçıların bu ödeme yöntemlerini alıcı firmalara zorla kabul ettirilmeye çalışmaları potansiyel müşterilerin elde edilmesinin önüne geçtiği gibi mevcut müşterin de çalışma isteğinin azalmasına neden olmaktadır. Çünkü rekabetin yoğun olduğu bir ortamda ihracatçı firmaların bireysel olarak pazarın geleneksel ödeme yöntemini değiştirme şansı düşüktür. Bundan dolayı, mevcut pazar şartlarına uyum sağlanması ancak bu ödeme yönteminin devam ettirilmesi ile mümkündür. Bu minvalde en doğru ödeme şeklinin en güvenilir ödeme şekli olduğunu söylemek mümkün değildir. Zira, en güvenilir ödeme şeklinde ısrar edilmesi, firmanın ticari hayatında sürdürülebilirliğinin risk

altına girmesine sebep olmaktadır. Bundan dolayı, en doğru ödeme şeklini; riskin kontrol altına alınarak, firmanın iş potansiyelini artıracak ödeme şekli olduğunu söylemek mümkündür.

Türkiye'nin 2014-2023 yılları arasındaki dış ticaret verileri incelendiğinde, gelişmekte olan ülkelerden birisi olan Türkiye'nin ihracatında da mal mukabili ödeme sisteminin %66,22 ile yoğun bir şekilde kullanıldığı görülmektedir (TÜİK, 2024). Bu oran Türkiye'de her 3 üründen ikisinin mal mukabili ödeme yöntemi kullanılarak ihraç edildiğini göstermektedir. Bu durum Türkiye'deki ihracatçıların önemli bir tahsilat riski ile karşı karşıya olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı Türkiye'nin ihracatında yoğun olarak kullanılan mal mukabili ödeme yönteminin ortaya çıkardığı tahsilat riskini azaltacak yöntemlerin irdelenmesi ve ihracatçı firmalara bu ödeme yöntemini kullanırken riskleri azaltacak olan çözüm önerilerinin sunulmasıdır. İhracatçı firmalarının bu riski azaltması, yeni pazarlara açılmayı planlayan fakat ödeme riskini yönetememeleri nedeniyle bu pazarlara açılmayan firmaların bu pazarlara entegre olmasını sağlayacaktır. Bunun gerçekleştirilmesi ile Türkiye'de ihracatın artması ve kronik hale gelen dış ticaret açığının azalması sağlanacaktır. Çalışma literatür, konu araştırması, sonuç ve öneriler olmak üzere üç bölümden oluşmaktadır.

I. LİTERATÜR TARAMASI

Mal mukabili ödeme sisteminin oluşturduğu tahsilat riskleri ile ilgili yapılan literatür taramasında konu ile ilgili direkt bir çalışmaya rastlanmamakla beraber farklı kaynaklarda farklı amaçlarla tahsilat riskini azaltan çeşitli uygulamaların özelliklerinden bahsedildiği görülmüştür. Bu durum çalışmanın yapılmasında motivasyon unsuru olmuştur.

Literatür incelendiğinde mal mukabili ödeme sistemi ile ilgili çeşitli araştırmaların yapıldığı görülmektedir. Cseko (2009)'nun çalışmasında standby garanti yöntemine odaklandığı ve bu yöntemle riskin azaltılabileceğini vurguladığı; Mazure (2010), Hun (2011) ve Mizan (2011)'in çalışmalarında alternatif finansman tekniklerinden faydalanılmasının gerektiğini; Demiral (2018)'in ihracat kredi sigortası ile riskin azaltılabileceğini; Hwand ve Im (2019) ile Çatuk (2022)'un ise bu risklerin yönetilmesi gerektiğini; Öztürk ve Sandalcılar (2018)'in ihraç olunan ürünlerin talep esnekliğinin yüksek olması durumunda mal mukabili ödeme yönteminin tercih edildiğini, Bayram (2019)'ın bu ödeme yönteminin maliyetleri azaltıcı etkisi nedeniyle ithalatçıları tarafından tercih edildiğini; Ortakarpuz (2019)'un risklerin azaltılması için mutlaka bir strateji geliştirilmesinin gerektiğini; Yu vd. (2020)'nin mal mukabili ödeme yönteminin firmaların satın alma davranışında etkili olduğunu; Jarzemskis ve Jarzemskiene (2023)'nin ise uluslararası ticarete yer alan ödeme şekillerinin kendi içinde çeşitli riskleri barındırdığını vurguladığı görülmüştür.

Bu çalışmayı literatürden ayıran temel özelliği ise uygulamada yoğun olarak kullanılan bu ödeme yönteminin ortaya çıkardığı tahsilat riskinin azaltılması konusunda ihracatçı firmalara yol gösterici nitelikte olmasıdır. Bu çalışmanın ihracatçı firmalara katkı sağlaması, ileride bu konunun daha teferruatlı bir şekilde ele alınmasına da kaynak oluşturacağı tahmin edilmektedir. Çalışmanın kısıtını ise yabancı kaynaklarda konuya yaklaşım sorunu oluşturmuştur. Yabancı kaynaklarda mal mukabili ödeme yönteminde yaşanan tahsilat riski sorunu ile ilgili yapılan araştırmalarda daha çok e-ticarette kapıda teslim sırasında yaşanan sorunların ele alındığı çalışmalara rastlanılmaktadır. E-ticaret her ne kadar dünya ticaretinde önemli bir paya sahipse de geleneksel mal ve hizmet akımları ile gerçekleşen büyük çaptaki ihracat işlemlerinde, mal mukabili ödeme şekli hala teknoloji üretiminde ve ihracatında yeterli olmayan Türkiye'nin de dahil olduğu gelişmekte olan ülkelerle az gelişmiş olan ülkelerin ihracatında yoğun olarak kullanılmaktadır. Bu minvalde bu çalışma içinde yer alan temel konularla ilgili yapılmış ve yukarıda da özeti geçen bazı araştırmaların detayları şu şekildedir.

Jarzemskis ve Jarzemskiene (2023), çalışmasında uluslararası ticarete yer alan ödeme yöntemlerinin avantajlarından ve dezavantajlarından bahsetmiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde mal mukabili ödeme sisteminin ihracatçı firmalar için en riskli ödeme şekli olduğunu, firmaların mal mukabili ödeme şekli ile ihracat yaparken riski yönetmeleri gerektiğini ifade etmiştir.

Çatuk (2022) çalışmasında uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinin doğuracağı riskleri ele almıştır. Çalışmasının sonuç bölümünde dış ticarete kullanılan ödeme şekillerinin tamamının kendi içinde belli bir oranda bazı riskleri barındırdığını, riskin minimize edilmesi için gzetim firmalarından yararlanılarak dış ticaret işlemlerinin yapılabileceğini ifade etmiştir.

Yu vd. (2020) çalışmalarında mal mukabili ödeme yönteminin firma satın alma davranışları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Çalışmalarının sonuç bölümünde mal mukabili ödeme sisteminin firmaların alım davranışlarını olumlu etkilediğini, mal mukabili ödeme şeklinin tercih edilmesiyle ticari faaliyetlerin arttığını, firmaların riske bakış açısı ile yapılan ticaret hacmi arasında ters orantı olduğunu ifade etmişlerdir.

Ortakarpuz (2019) çalışmasında ihracat işlemlerinde tahsilat riski yönetimini ele almıştır. Çalışmasının sonuç bölümünde bazı ülke gruplarına yapılan ihracat işlemlerinde ihracatçıların tahsilat riski ile karşı karşıya kaldığını, tahsilat riskini yönetmek için ihracatçıların öncelikle hangi stratejiyi kullanarak bu riski en iyi şekilde bertaraf edebileceklerini belirlemelerinin önem arz ettiğini ifade etmiştir.

Bayram (2019) çalışmasında uluslararası ticarete tahsil esasına dayalı mal mukabili ödeme şekillerini ve uygulama adımlarını incelemiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde mal mukabili ödeme yönteminin diğer işlemlere göre daha düşük ücret ve komisyon içerdiğini, bu yüzden daha fazla tercih edildiğini ifade etmiştir.

Hwand ve Im (2019) çalışmalarında Kore'deki bilişim teknolojileri ihracatçılarının ödeme şekillerinin geçmişini analiz etmişlerdir. Çalışmalarının sonuç bölümünde birçok sektörde olduğu gibi bilişim teknolojilerindeki rekabetin uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekli kültürünü etkilediğini, son zamanlarda yaşanan teknolojik gelişmelerin alıcıları artık mal mukabili ödeme yöntemine göre mal almaya sevk ettiğini, bu durumun ihracatçıların risk priminin artmasına neden olduğunu, bu riskin minimize edilmesinin gerekli olduğunu ifade etmişlerdir.

Öztürk ve Sandalcılar (2018), Karadeniz Bölgesinde dış ticaret yapan firmaların ödeme tercihlerini ve yaşadıkları sorunları bir anket uygulaması ile tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmalarının sonuç bölümünde Karadeniz Bölgesinde ihracat yapan firmaların, ürettikleri ürünün ihracatta talep esnekliğinin düşük olmasından dolayı mal mukabili ödeme şeklini tercih etmediklerini ifade etmişlerdir.

Demiral (2018) çalışmasında ihracat kredi sigortasının mal mukabili ödemedeki önemini incelemiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde ihracat kredi sigortasının mal mukabili ödeme sisteminin yapısındaki bazı riskleri azaltma yetisinin olduğunu ifade etmiştir.

Michalski (2016) uluslararası ticarete yer alan ödeme sistemlerinin oluşturduğu tahsilat sorunları üzerinde çalışmıştır. Çalışmasının sonuç bölümünde bankaların aval vermediği ödeme şekillerinin hiçbirinde tahsilat riskin tamamen ortadan kaldırılma şansının olmadığını ifade etmiştir.

Mizan (2011) çalışmasında uluslararası faktöring hizmetinin tahsilat riskini azaltmadaki rolüne değinmiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde faktöring hizmetinin temel amacının belirli bir komisyon karşılığında ihracatçı firmaların vadeli alacaklarını nakde çevirdiğini ve ihracatçıların tahsilat riskini azaltma yarar sağladığını ifade etmiştir.

Hun (2011) çalışmasında alternatif finansman tekniklerinden olan forfaiting sisteminin ihracatçıları açısından önemine değinmiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde forfaiting sisteminin ihracatçı firmaların tahsilat riskini azalttığını ve onları siyasi, politik ve ticari riskten koruduğunu ifade etmiştir.

Mazure (2010) çalışmasında forfaiting'in uluslararası ticaretteki öneminden bahsetmiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde forfaiting firmalarının vadeli işlemler konusunda firmalara kaynak oluşturduğunu ve firmaların tahsilat riskini düşürmelerine yardımcı olduğu için uluslararası ticarete kullanım oranının yıldan yıl artış gösterdiğini, bu sistemin dünyada en fazla Avusturalya ve Asya kıtasında en az ise Afrika kıtasındaki ülkeler tarafından kullanıldığını ifade etmiştir.

Cseko (2009) çalışmasında standby garantilerin uluslararası ticaretteki öneminden bahsetmiştir. Çalışmasının sonuç bölümünde standby garantilerin bir yükümlülüğün yerine

getirilmesi için kullanıldığını, ihracatçıların bu garanti mektubu ile tahsilat riskini ortadan kaldırdığını ifade etmiştir.

II. MAL MUKABİLİ ÖDEME SİSTEMİNDE TAHSİLAT RİSKİ

Mal mukabili ödeme; ihracatçı firmaların, ithalatçı firmalarla yapmış oldukları sözleşmelere istinaden ihraç mallarını ve bu malların gümrükleme ve sevkiyat işlemlerinin yapılmasını sağlayacak olan orijinal belgeleri, alıcı firmalara kurye yolu ile elden göndererek, malların alıcılara ödeme yapılmadan teslimini sağlayan bir uluslararası ödeme yöntemidir. Bu ödeme yönteminde ödemenin vadesi bazen sözleşme ile belirli bir tarihe bağlanırken bazen de herhangi bir tarihe bağlanmadan alıcının inisiyatifine bırakılmaktadır. Ödemelerin belirli bir vadede yapılması istendiğinde ise uygulamada daha çok ihraç ürünün gümrük sahasından ayrıldığı tarih veya ürünün alıcısı tarafından teslim alındığı tarih baz alınarak belirli bir vade olarak belirlenmektedir (Takım vd, 2018: 191).

Bu ödeme yönteminde ithalatçının malı teslim alması malın mülkiyetinin kendisine geçtiği anlamına gelmemektedir. Ürünler, alıcısı tarafından teslim alındığında ürünlerin mülkiyeti değil sadece zilyetliği kendisine geçmektedir. Malın mülkiyeti ise ürünlerin teslimine müteakip ödemenin yapılması veya ödemenin yapılmasının belirli bir tarihe bağlanması ile alıcıya geçmektedir. Bu ödeme yönteminde ödemenin malın tesliminden sonra yapılması, ödemenin ne zaman yapılacağına tam olarak bilinmesi ihtiyacının ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Zira finansman maliyetinin yüksek olduğu bir ekonomide, malın bedelinin geç tahsil edilmesi, ihracatçı firmanın finansman yükünün artmasına neden olmaktadır. Mal mukabili ödeme yönteminde uygulamada genellikle konşimento veya CMR tarihine müteakip vadeler belirlenmektedir. Bazen fatura tarihi veya ürünün alıcısı tarafından teslim alındığı tarihler de baz alınarak ödeme vadesi tespit edilebilmektedir. Örneğin, “Konşimento veya fatura tarihine müteakip 30 gün sonra mal bedeli ödenecektir” ibaresi ödeme gününün net bir şekilde tespit edilmesini sağlamaktadır. Ödemenin bu şekilde belirli bir güne bağlanmaması, ihracatçı firmalarda bir finansman sorunun ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu durum beraberinde ihracatçı firmaların ödeme yükümlülüklerini yerine getirememesine neden olmaktadır (Long, 2019: 28).

Uygulamada ürünün alıcısı tarafından teslim alındığı tarihe müteakip belirli bir vadede ödemenin yapılmasının talep edilmesi, bazen alıcı firmalar tarafından kötü niyetle kullanılabilir. Örneğin, alıcıların ürünleri teslim aldıkları tarihi yanlış beyan etmeleri, ödemelerin vadesinin uzaması gibi olumsuz bir durumun ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Bu olumsuz durum, ihracatçı firmaların ödemelerinde aksaklıkların ortaya çıkmasına sebebiyet verdiği gibi ödemenin zamanında gerçekleştirilmemesi ihracatçı firmalar ile ticari ilişki içinde olan diğer paydaş firmaların tahsilat sorunu yaşamalarına neden olmaktadır. Bu sebeple ödeme şekli mal mukabili olan ihracat işlemlerinde, ödeme vadesinin ihracatın gerçekleşmesinden önce belirlenmesi, firmaların ileride finansal daralma yaşamalarının önüne geçilmesini sağlayacaktır (ITA, 2024).

Mal mukabili ödeme sistemine vadeli ithalat da denilmektedir. Alıcılar, bu yöntemle ihracatçı firmaların sermayesini kullanarak kendilerine bedelsiz bir finansman sistemi oluşturmaktadır. Örneğin, eğer ödeme vadesi; konşimento, CMR, fatura veya ürünün teslim tarihine müteakip 30-60-90 gün gibi ileri tarihler olarak belirlenmişse, alıcının herhangi bir finansman maliyetine katlanmasına gerek kalmadan satın aldığı malın bedelini ürünü sattıktan sonra ödeme imkanına sahip olabilmektedir. Bu durum alıcının herhangi bir finansman maliyetine katlanmadan bir ticari kazanç elde etmesini sağlamaktadır. Bundan dolayı, satıcılar genellikle kendilerine mal mukabili ödeme şeklini teklif eden müşterilerle çalışmayı tercih etmektedirler. Buradaki temel sorun ödeme vadesi uzadıkça ihracatçının üstündeki finansal yükümlülüğünün artması sorunudur (Akkaya, 2005: 115).

Mal mukabili ödeme yöntemi, ürünün tesliminden sonra ödemenin yapılması sistemine dayandığı için bazen alıcı firmalar tarafından suiistimal edilebilmektedir. Özellikle kur oynaklıkları, iklim değişiklikleri, modanın değişmesi gibi çeşitli nedenlerden dolayı piyasada dalgalanmaların yaşandığı dönemlerde, ihraç mallarının piyasa fiyatlarındaki düşüşler alıcıların bedelini ödmeden teslim aldıkları ürünlerde bahane bulmalarına ve buldukları bahaneleri ortaya sürerek, aldıkları

ürünleri iade etmeye çalışmalarına neden olmaktadır. Bu nedenle mal mukabili ödeme yöntemi, daha çok alıcı ve satıcının birbirini iyi tanıdığı ve birbirlerine güvenlerinin tam olduğu durumlarda kullanılmalıdır. Aksi halde ödemenin ürünün tesliminden sonra yapılması durumu ödemenin yapılamama, eksik yapılma veya alıcının üründen bahane bularak ürünün iade masraflarını hesap ederek ürünün fiyatının düşürülmesi talebinde bulunmasına veya ürünün piyasa fiyatının düşmesinden dolayı ürünün kalitesinde bahane bularak ürünü iade etmek istemesine neden olmaktadır. Bu sebeplerden dolayı mal mukabili ödeme sistemi kullanılırken ödeme riskini minimize etme yollarının tercih edilmesi riskin yönetilmesini sağlayacaktır (ITA, 2024).

III. MAL MUKABİLİ ÖDEME SİSTEMİNDE TAHSİLAT RİSKİNİN AZALTIILMA YÖNTEMLERİ

Dünya ticaretinde serbestleşmeye gidilen önemli adımlar özellikle 1944 yılında Bretten Woods kasabasında yapılan görüşmeler sonunda atılmıştır. Burada alınan kararlardan belli bir süre sonra IMF ve Dünya Bankasının kurulması ve yine beraberinde GATT anlaşmasının birçok devlet tarafından imzalanarak yürürlüğe konulması, uluslararası ticarete korumacılığın azalmasına ve dış ticaret hacminin küresel çapta artmasına katkı sağlamıştır. Özellikle ikinci dünya savaşından sonra uluslararası ilişkilerin pozitif yönde artması, uluslararası ticarete iş hacminin de artmasına katkı sağlamıştır. Teknolojinin ilerlemesiyle beraber haberleşme ağındaki gelişmeler, küresel çapta yoğun bir rekabet ortamının oluşmasına neden olmuştur. Bu yoğun rekabet ortamında ihracatçılar mal ve hizmet satışı için birbirleriyle kıyasıya yarışırken alıcılar bu yarışı kendi lehlerine çevirmek için ihracatçıların ürünleri finanse ettikleri bir dış ticaret sisteminin oluşmasını sağlamaya çalışmışlardır. Bu noktada özellikle herkesin üretebildiği ürünlerin ihracatını yapan az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki ihracatçılar, ödeme sistemlerinin kabulü noktasında fedakârlık göstererek müşteri edinme yolunu mal mukabili ödeme sistemini kabul ederek sağlamaya çalışmışlardır (Yalçiner, 2012: 21).

Mal mukabili ödeme sisteminin yapısı gereği ödemenin malın teslim alınmasından sonra yapılması, ihracatçıların ihracat bedelinin tamamını veya kısmi ödeme yapılmışsa kalan kısmını tahsil edememe riski ile karşı karşıya bırakmaktadır. Her ne kadar ihracatçı firmalar için bu ödeme şekli mantıklı bir seçim gibi görünmese bile birçok sektörde geleneksel hale gelmiş olan bu ödeme şeklinin herhangi bir ihracatçı tarafından değiştirilmek istenmesi müşteri kaybının oluşmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda, bu ödeme metodunun tercih edilmemesi, firmaların potansiyel müşteri portföyüne de ulaşmalarını zorlaştırmaktadır. Bu sebeple hem firmaların ticari faaliyetlerinin devam etmesinin sağlanması hem de ülke ihracatının artmasının teşvik edilmesi için bu ödeme yönteminin değiştirilmeye çalışılmasından öte ortaya çıkardığı tahsilat riskinin yönetilmesi önem arz etmektedir (Kaya, 2014: 415).

Mal mukabili ödeme yönteminde tahsilat riskinin azaltılması belirli yolların takip edilmesi ile mümkündür. Bu yollar; ihracat kredi sigortası metodunun kullanılması ile ihracatın sigortalanması, herhangi bir poliçe veya senet ile kabul kredili mal mukabili ödeme sisteminin kullanılması yolu ile malın ihraç edilmesi, faktöring veya forfaiting gibi alternatif finansman tekniklerinin kullanılması ile alacağın temlik edilerek devir edilmesi, ürünü temsil eden ihracat belgelerinin elden teslim edilmesi yerine banka kanalının kullanılarak hukuki bir zemine oturtulduktan sonra alıcıya teslim edilmesinin sağlanması, banka ödeme yükümlülüğü ile malın ithalatçıya teslim edilmesinin sağlanması yolu ile ihracatın gerçekleştirilmesi, standby akreditif gibi çeşitli garanti yollarının kullanılması yolu ile ürünlerin ithalatçılara tesliminin gerçekleştirilmesi ve son olarak ticari istihbarat yöntemlerinin kullanılması yolu ile güvenilirliği tespit edilmiş olan firmalara mal mukabili ödeme metodunun kullanılması şeklindedir (Takım, 2018: 193).

a. İhracat Kredi Sigortası Yolu ile Tahsilat Riskinin Azaltılması

İhracat Kredi Sigortası, Türk Eximbank'ın ihracatı teşvik edici programlarından birisidir. Türk Eximbank, ihracat kredi sigortası ile üretim aşamasından başlayarak ihraç edilen mal ya da hizmet bedelinin tahsiline kadar geçen süre içinde oluşabilecek riskleri belirli kurullar dahilinde

güvence altına almaktadır. Bu minvalde ihracat kredi sigortası, dış ticarete mal mukabili ödeme riskinin alıcı kaynaklı ortaya çıkardığı tahsilat riskinin azaltılmasını sağlayan ve ihracatçıyı mal bedelinin ödenmemesi halinde uğrayacağı zarara karşı tamamen koruyan, ihracatçının sevk sonrası ihracat kredisini kullanımı sırasında mal mukabili ödeme yönteminin tercih edilmesinden dolayı ticari bankalar tarafından teminata alınmayan ihracat işlemlerinde ihracat evraklarının teminata alınmasını sağlayan yöntemdir. İhracat kredi sigortası, ihracatçı firmaların özellikle yeni pazarlara açılmaları esnasında alıcıların mal mukabili ödeme sistemini kullanmak istemeleri durumunda alacağın tahsilat riskini azaltması yönü ile ihracat firmalarının tek başına alamadıkları tahsilat riskini azaltarak ülkenin ihracat miktarının artmasına katkı sağlamaktadır (Türk Eximbank, 2024).

İhracat kredi sigortası, esas olarak ihracatı artırmayı hedefleyen bir sistem olmakla birlikte uygulamada mal mukabili ödeme yönteminin ortaya çıkardığı tahsilat riskini azaltması yönü ile ihracatçılara önemli faydalar sağlamaktadır. Bu faydalar şu şekildedir (Tomanbay, 2014:245):

- İhracat kredi sigortası, mal mukabili ödeme yönteminin tercih edilmesiyle ortaya çıkan ticari, ekonomik ve politik risklere karşı belirli limitler çerçevesinde alacağın tahsil edilmeme riskini ortadan kaldırmaktadır.
- Ticari bankalar ihracatı finanse ederken, malı temsil eden belgeleri teminata alarak ihracatçılara kredi kullanmaktadır. Fakat ödeme şekli mal mukabili olan ihracat işlemlerinde tahsilat riskinin var olması, ticari bankaların ihracat işlemi teminat altına almak istememelerine neden olmaktadır. İhracat kredi sigortası, Türk Eximbank'ın alıcı kaynaklı tahsilat riskini üstlenmesi sebebi ile alacağın tahsil garantisinin oluşmasını sağlamaktadır. Bundan dolayı ticari bankalar sigortalanan mal mukabili ihracat işlemlerini teminata alarak kredi kullanmaktadır.
- İhracat kredi sigortası hedef pazarlara girişte tahsilat riskini azaltması sebebi ile firmaların üstlenemediği tahsilat riskini ortadan kaldırmaktadır. Bu yönü ile Türk ihracatının artmasına katkı sağlayan önemli bir programdır.
- Bu program sayesinde sigorta poliçesinin teminata sayılması ve krediye ulaşımın sağlanması, ihracatçıların ithalatçılara vade sağlamasını teşvik etmesi yönü ile Türk ihracatının artmasına katkı sağlamaktadır.

İhracat kredi sigortasında, ihracat bedelinin tamamı sigorta kapsamına alınmamaktadır. Sigorta kapsamına alınan miktar; ülke ve alıcının risk primine göre %80-95 arasında değişmektedir. Ticari rizikoların yüksek olduğu durumlarda ihracat bedelinin %80-90 sigortalanan politik rizikolarda ihracat bedelinin %90-95'i sigortalananmaktadır. Riskin bir kısmının ihracatçının üzerinde bırakılmasının temel sebebi ise ihracatçıyı ihracat sürecinde daha dikkatli davranmaya iterek riskli işlemlerden kaçınmasını sağlamaktır (TİM, 2024).

İhracat kredi sigortası başlıca iki tür riski kapsamaktadır. Bunlar; ticari riskler ve ticari olmayan risklerdir. Ticari riskler, kredili satışlarından dolayı ortaya çıkan alıcı ile satıcının kontrolünde olan risklerdir. Alıcı ya da satıcının ihmali ya da kötü yönetimi gibi nedenler sonucu oluşabilen riskler bu gruba girmektedir. Örneğin alıcının iflas etmesi önemli bir ticari risktir. Ticari olmayan riskler ise alıcı ve satıcının kontrolünde olmayan risklerdir. Bunlar; üç gruba ayrılmaktadır (Türk Eximbank, 2024).

- İlk grupta; alıcının bulunduğu ülkedeki siyasi yönetimin moratoryum ilan etmesi, döviz kıtlığına düşmesi ya da satış sözleşmesi imzalandıktan sonra ithalat mevzuatında yapılan değişiklikler sonucunda ithal edilen malların yasaklanması gibi riskler bulunmaktadır.
- İkinci grupta; alıcının ülkesinde gerçekleşen su baskınları, yer sarsıntıları gibi doğal afetlerin sonucunda ödemenin gerçekleştirilememesi gibi riskler yer almaktadır.
- Üçüncü grupta ise ihracat kredi sigortasını normal sigortalardan yani ihracat sigortalardan ayıran riskleri vardır. Bunlar, alıcının ülkesinde söz konusu olabilecek savaş, devrim, isyan ya da kamulaştırma gibi politik risklerdir.

Mal mukabili ödeme yönteminden dolayı karşılaşılabilecek bütün bu risklerin azaltılması ancak ihracat kredi sigortası ile mümkündür. Türkiye'nin ihracatında yoğun olarak kullanılan mal mukabili ödeme yönteminde ihracat kredi sigortası kullanımının artması firmaların şüphe ile yaklaştıkları firmalarla daha rahat iş bağlantısı kurmasını sağlayacaktır.

b. Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme Yolu ile Tahsilat Riskinin Azaltılması

Mal mukabili ödeme şeklinde ödeme, malın ithalatçısı tarafından teslim alınmasından sonra gerçekleşmektedir. Bazı ithalatçılar mal mukabili ödeme şeklinde malın bedelini, malın kalitesini gördükten hemen sonra yapmak isterken bazı ithalatçılar hem ürünün kalitesini görmek hem de bedelini belirli bir vade sonunda ödemek isterler. Malın bedelini belirli bir vadede ödemek isteyen ithalatçılar malın teslim tarihi ile ödeme tarihi arasında ihracatçı firmalara tahsilat riski unsuru oluştururlar. Bu risk siyasi, politik, arıza veya alıcı kaynaklı olma potansiyeline sahiptir. Bu süreç zarfında riskin azaltılması isteniyorsa alıcı firmaya banka üzerinden gönderilen bir poliçe veya senedin alıcının kabulüne sunulması yolu ile azaltılabilmektedir. Poliçe veya senedin muhatabı tarafından kabul edilmesi ile alacak bir finansal varlığa dönüşmektedir. Bu finansal varlık, ihracatçı tarafından vade tarihinden önce ıskonto yolu ile nakde çevrileceği gibi teminat gösterilmesi yolu ile kredi kullanılmasını da sağlamaktadır. Bu minvalde mal mukabili ödeme şekli ile yapılacak olan ihracat işlemlerinde riskin azaltılması için kabul kredili mal mukabili ödeme şeklinin kullanılması firmaların tahsilat riskini azaltacaktır (Ağsakal ve Erkan, 2016:584).

c. Alternatif Finansman Tekniklerinden Yararlanarak Tahsilat Riskinin Azaltılması

Uluslararası ticarete kullanılan alternatif finansman tekniklerinden faktöring ve forfaiting işlemlerinin temel amacı dış ticaret firmalarının vadeli alacaklarının vadesinden önce nakde çevrilmesini sağlayarak firmaların kısa, orta veya uzun vadeli alacaklarından kredi kullanmadan yararlanmalarını sağlamaktır (Mazure, 2010:237).

İhracat firmaları, vadeli alacaklarını nakde çevirmek amacıyla faktöring ve forfaiting firmalarına başvurduklarında, bu firmalar ithalatçının bulunduğu ülkenin politik, siyasi ve ticari risklerini değerlendirerek ve özellikle de yurtdışındaki muhatap firmanın kredibilitesini buldukları ülkedeki finansal kuruluşlardan öğrenerek, alacağın belli bir komisyon karşılığında nakde çevrilmesini sağlamaktadır. Faktöring veya forfaiting firmaları, ithalatçı firma ile ilgili elde ettikleri verilere göre işlem için bir komisyon oranı belirlemektedirler. Eğer ithalatçı veya ülkesi ile ilgili risk unsuru yüksek ise ya faktöring veya forfaiting firması komisyon ücretini yüksek tutar ya da işlemi aşırı riskli gördüğü için işlemi yapmaktan vazgeçer. Bu noktada ihracatçı firmalar; faktöring ve forfaitingin firmalarının yapmış oldukları analiz neticesinde belirlemiş oldukları ıskonto oranı rakamına göre yurtdışındaki muhataplarının kredibilite ve ekonomik güçleri hakkında bilgi sahibi olmaktadır. Mal mukabili ödeme yöntemi kullanılarak alacağın bu firmalara devri, mal mukabili ödeme sisteminin en büyük handikabı olan ihracat bedelinin tahsil riskinin devredilmesini sağlamaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2021: 74).

Faktöring veya forfaiting firmaları, alacağın ödenmeme riskini üstlenerek ihracatçılara fatura bedelinin %0,5-1 arasında ülke ve ithalatçı firmanın risk primine göre düşük bir komisyon bedeli ile finansman imkânı sağlarlar. Bu avantajları nedeniyle ihracatçı firmalar bir taraftan tahsilat riskini ortadan kaldırmak için diğer taraftan yeni pazarlara girişte riskin azaltılmasını sağlamak için veya mevcut pazarda müşteriye vade sunulması sayesinde kendisine rekabet avantajı oluşturmak için ya da alıcı hakkında istihbari bilgi edinerek daha düşük maliyet ve daha az prosedürle finansman imkanına kavuşmak için faktöring veya forfaiting firmalarından yararlanırlar. Uygulamada faktöring ve forfaiting firmaları, faturada belirtilen alacağın %70-80'ni oranında riske girmektedirler. Kalan %30-20'lik kısım ise alacağın tahsiline müteakip komisyon bedelinin düşülmesinden sonra ihracatçıya ödenmektedir. Alternatif yöntemler ile ihracatçı firmalar her ne kadar ihracat bedelinin tamamının riskini devretmeseler bile alacak bedelinin %70-80 oranında temlikli tahsilat riskinin de bu oranda azaltılmasını sağlamaktadır (Kaya, 2013:29).

Genel olarak ihracat kredilerinin kullanımı sırasında da hem Türk Eximbank hem de diğer kamu veya ticari bankalar kredinin geri ödenmeme riskini azaltmak için ihracat firmalarından taahhütname, teminat mektubu veya farklı bir garanti mektubu istemektedirler. Kredi kurumlarının bu talebi ihracatçı firma üzerindeki finansman maliyetinin artmasına neden olmaktadır. Bazen firmaların mevcut finansal koşulları, bu talepleri karşılamak için yeterli de olmamaktadır. Bu noktada faktöring veya forfaiting firmaları, alacağı ihracatçı firmadan satın alırken herhangi bir taahhüt,

teminat mektubu veya garanti mektubu istemedikleri için hem ihracatçı firmaların finansman maliyetini düşürmekte hem de özellikle teminat mektubu talep edilmesi durumunda ipotek gösterilmek zorunda bırakılmamaktadır (Seyidoğlu, 2016: 499).

d. İhracatı Temsil Eden Evrakların Banka Kanalı ile Alıcıya Ulaştırılması

Uluslararası ticarete kullanılan belgeler, malı temsil etmesi ve malın el değiştirme işlemini gerçekleştirmesi yönüyle uluslararası ticarete önemli bir yere sahiptir. Taşıyıcı firmalar, ürünleri ancak satıcı firmaların alıcıların adına düzenledikleri taşıma belgelerini kendilerine sunmaları ile veya banka adına düzenlenmiş bir taşıma belgesinin kendi adlarına cirolanması yolu ile ürünleri alıcı firmalara teslim etmektedir. Geleneksel mal mukabili ödeme sisteminde, taşıma belgeleri alıcıların adına düzenlendikten sonra malı temsil eden diğer asıl belgeler ile birlikte alıcılara kurye yolu ile ulaştırılmaktadır. Alıcılar, bu belgeleri gümrüğe sunarak malların gümrükleme işlemini gerçekleştirdikten sonra malı teslim almaktadır. Ödeme ise daha sonra gerçekleşmektedir (Akgüç, 2013: 181).

Uluslararası ticarete bankalar tahsilat sisteminin ana aktörleridir. İhracat bedelleri genellikle banka kanalı ile ihracatçılara ulaştırılmaktadır. Ödemenin yapılmaması durumunda ise ödemenin yapılmadığının ispatlanması yönü ile önemli kurumlardır. Satıcılar, zamanında tahsil edilmeyen ihracat bedellerinin akıbetini ithalatçıların bankasından sordurabilmektedir. Olası bir tahsilat sorunun yaşanmasında ise bu durum kayıt altına alınmaktadır. Kayıt altına alınan her tahsilat sorunu ithalatçı firmanın ödeme alışkanlığının sorgulanması durumunda karşısına çıkmaktadır. Aynı zamanda firmanın kredibilitésinin düşmesine de neden olmaktadır. Bundan dolayı alıcılar, kredibilitelerinin zarar görmemesi adına mal mukabili ödeme yönteminin kullanıldığı ihracat işlemlerinde, ödemeyi zamanında yapmak durumunda kalmaktadır. Alıcıların, banka yolu ile teslim almadığı ihracat evraklarında ise tahsilat ile ilgili bir sorun yaşanması durumunda kayıt altına alınmayan işlemler, alıcının sorumluluğunun yerine getirmemesine neden olmaktadır. Bu yüzden mal mukabili ödeme sisteminin kullanıldığı ihracat işlemlerinde, tahsilat riskinin azaltılması için evrakların asıllarının banka kanalı ile alıcılara teslim edilmesi onları ödeme yapma yükümlülüğünün içine koymaktadır (UCC, 2024).

e. Banka Ödeme Yükümlülüğünün Kullanılması Yolu ile Tahsilat Riskinin Azaltılması

Günümüz küresel ticaretinde yoğun rekabet sebebiyle mal mukabili ödeme yönteminin artmaya başlaması taraflar açısından özellikle de satıcı tarafından büyük bir tahsilat riskinin oluşmasına neden olmaktadır. Mal mukabili ödeme yönteminde banka güvencesinin olmaması, bu yöntemin en önemli dezavantajını oluşturmaktadır. Banka ödeme yükümlülüğü, banka garantisini içermeyen mal mukabili ödeme yöntemine banka güvencesi sağlayan basit ve hızlı bir ödeme yöntemidir. Uluslararası Ticaret Odasının tanımlamasına göre ise banka ödeme yükümlülüğü, yükümlü bankanın elektronik ortamda lehtar bankadan aldığı verileri oluşturduğu veri tabanında sözleşme ile belirtilmiş şartların uygunluğunun teyit edilmesi üzerine, lehtar bankaya ödeme yapılacağına ya da bir vade söz konusu ise vade tarihinde bir ödeme yükümlülüğü içine dair verilen dönülmez bağımsız bir taahhüttür. Buradaki en önemli husus verilen taahhüt karşılığında alıcının artık bu işlemde dönememe yükümlülüğüdür (Chye, 2014: 3).

Banka ödeme yükümlülüğü, mal mukabili ödeme sisteminde ihracatçı firmalara önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlar şu şekilde özetlenebilir (Jancikova, 2014: 112):

- Satıcı, mal mukabili ödeme sistemini kullanırken bu yöntem ile kendini güven altında hissetmektedir.
- Geleneksel mal mukabili ödeme sisteminde alıcı, malı teslim aldıktan sonra ödemeyi belirli olmayan bir tarihte gerçekleştirmektedir. Fakat banka ödeme yükümlülüğünün olduğu mal mukabili ödeme sisteminde, ödenin yapılacağı tarihin önceden belirleniyor olması, ihracatçının finansman ihtiyacını daha rahat ve düşük maliyetle yönetmesini sağlar.

Banka ödeme yükümlülüğü ile mal mukabili ödeme sistemi şu şekilde gerçekleşmektedir. Öncelikle alıcı, banka ödeme yükümlülüğünün şartlarını bankasına bildirmektedir. Sonra, alıcının bankası sipariş bilgilerini ve banka ödeme yükümlülüğünün şartlarını satıcının bankasına iletmektedir. Satıcı kendi bankası kanalı ile kendisine bildirilen yükümlülüklerin şartlarını incelemektedir. Eğer bir sorun var ise revize edilmesi için bankasına talimat vermektedir. Satıcının bankası gerekli düzeltmeyi yaptıktan sonra satıcı malı yurtdışına sevk etmektedir. Satıcı daha sonra malı temsil eden belgeleri kendi bankasına sunmaktadır. Bankası, bu belgeleri alıcının bankasına elektronik ortamda ileterek talep edilen belgelerle sunulan belgelerin karşılaştırılmasının yapılarak bir rapor ile eşleştirilmesini istemektedir. Eğer bir sorun yok ise alıcının bankası ödeme taahhüdüne girildiğini teyit etmektedir. Satıcı firma ise malı temsil eden orijinal belgeleri alıcının malı çekmesi için alıcıya ulaştırmaktadır. Alıcı, kendisine ulaşan bu belgeleri gümrüğe sunarak ithalat gümrükleme işlemlerini gerçekleştirerek, malı gümrükten çekmektedir. Ödeme vadesi geldiğinde ise satıcının alıcı ile tekrar iribat kurmasına gerek kalmaksızın alıcının bankasının alıcının hesabını borçlandırması yolu ile gerçekleştirmektedir (ICC Turkey, 2024).

Banka ödeme yükümlülüğü ile bankaların dış ticaret işlemine aracılık etmesi mal mukabili ödeme yöntemi ile yapılan satışlarda ithalatçı bankanın ödeme yapılacağına dair vermiş olduğu taahhüt nedeniyle tahsilat riski ortadan kalkmaktadır.

f. Teminat Gösterilmesi Yolu İle Tahsilat Riskinin Azaltılması

Bankaların yurtdışında bulunan gerçek ve tüzel kişiler lehine bir malın teslimi, bir işin yapılması, bir borcun ödenmesi gibi konularda işi yüklenenin yükümlülüğünü yerine getirmesini sağlamak için verdikleri garanti belgelerine teminat mektubu denilmektedir. Teminat mektubunu veren banka müşterisinin taahhüdünü yerine getireceğini, getirmediği takdirde borcun kendisi tarafından ödeneceğini muhataba garanti etmektedir (Takım, 2018: 183).

Uluslararası ticarete teminatlar genellikle standby akreditifler kullanılarak verilmektedir. Standby akreditifler, teminat mektubu niteliğinde olup ticari akreditiflerden bu yönü ile ayrılmaktadır. Ticari akreditiflerde; alıcının bankası, sözleşme ile belirlenen şartların yerine getirildiğinin yani malın ihraç edildiğinin veya hizmetin ifa edildiğinin fatura, taşıma belgesi gibi malı veya hizmeti temsil eden belgelerin satıcının bankasına sunulması yolu ile alıcının bankasından ödemenin talep edilmesini sağlayan bir ödeme sistemidir. Standby akreditifler ise taahhüdün yerine getirilmemesi üzerine, lehtarın uğradığı zararı telafi etmek maksadı ile ve yine lehtar tarafından bunu ispata yönelik düzenlenen belgelerin ibrazı karşılığında lehtara ödeme yapmasını taahhüt eden bir sistemdir (Onursal, 2013: 350).

Teminat mektubu, borçlu edimini yerine getirmese muhatabın zararını telafi etmek amacıyla garantör tarafından düzenlenerek muhataba teslim edilen bir dönülemez taahhüttür. Bu noktada mal mukabili ödeme sistemi ile çalışmaya başlanmadan önce ihracatçı adına açılacak bir standby akreditif üzerinde yazılacak olan “Satıcının ürünleri alıcıya teslim ettikten sonra ürün ile ilgili herhangi bir sorununun olmaması durumunda belirlenen vadede ödemenin yapılmaması durumunda alıcı, satıcının ödemesini bu teminat mektubu ile karşılamak zorundadır.” ibaresi mal mukabili ödeme şeklinde satıcının tahsilat riskinin azaltılmasını sağlayacaktır. Bu tekniğin kullanılarak mal mukabili ödeme şekli ile ihracatın yapılması, alıcının da malı görmesinden sonra ödeme yapılmasına imkân sağladığı için her iki taraf içinde risklerin azaltılmasını sağlamaktadır. Çünkü alıcının ödeme yapmaması durumunda, satıcı ödemeyi teminata bağladığı için teminat mektubunu nakde çevirerek kullanabilmekte ve zararını karşılama şansı bulmaktadır. Alıcı ise teslim aldığı ürünün daha önce sözleşme ile belirlenen standartlara uygun olup olmadığını kontrol etme şansı elde ettikten sonra malların ödemesini yapmaktadır. Eğer ürün ile ilgili bir sorun var ise bunu ispatlayarak malın mahrece iade edilmesini sağlayarak, ödeme yükümlülüğünden kurtulabilmektedir. Bu teknik aynı zamanda tahsilat sorunu yaşayan firmaların mahkemeye giderek dava ve tahkim gibi uğraştırıcı ve masraflı olan işlemlerden kaçınmalarını da sağlamaktadır. Tahsilatın mahkeme kanalı ile gerçekleşmesinin sağlanması, uzun mahkeme süreçleri ve yüksek masrafları dolayısı ile arzu edilen bir durum değildir. Çünkü bu zaman süresince tahsilatın gerçekleşmemesi ihracatçı firmanın finansman maliyetinin de artmasına neden olmaktadır (Kaya, 2013: 435).

g. Ticari İstihbarat Edinimi Yolu ile Tahsilat Riskinin Azaltılması

Küreselleşme ve teknolojik ilerleme haberleşme ağının her geçen gün daha fazla gelişmesine katkı sağlamaktadır. Haberleşme ağının gelişmesi, piyasaların daha etkin olmasını sağlamaktadır. Piyasalarda etkinlik daha çok bilgisel anlamda gerçekleştiği için alıcı ve satıcılar genel ağ yardımı ile birbirlerine daha kolay ve daha hızlı bir şekilde ulaşmaktadır. Bu durum her ne kadar rekabetin artmasına katkı sağlayarak tüketicilerin lehine sonuçların doğmasına katkı sağlasa da rekabetin artması ticari faaliyetlerde ödün verilerek risklerin artmasına da neden olmaktadır (Wriens, 2024:17).

Alıcılarla yapılan ticari görüşmelerde mal mukabili ödeme sistemi ile çalışılmak zorunda kalındığında, bu ödeme şeklinin kabulü sadece alıcının talebinin göz önünde bulundurulmasıyla yapılmamalıdır. Bu noktada atılması gereken en önemli adım alıcı ile ilgili bilgi edinmektir. Teknolojik ilerleme sayesinde bugün birçok uluslararası kuruluş dış ticaret firmalarının finansal yapıları ve ödeme alışkanlıkları ile ilgili dış ticaret istihbarat bilgisi sunmaktadır. Dış ticaret istihbaratı, dış ticarete gereksinim duyulan nitelikli ve kaliteli ticari bilgilerin elde edilmesi işlemidir. Dış ticaret istihbaratı yolu ile alıcıların geçmiş alımları ve bu alımlarda kullandıkları ödeme yöntemleri tespit edilebileceği gibi ithalatçı firmanın ödemelerinde herhangi bir sorun olup olmadığı bilgisine de ulaşılabilmektedir. Özellikle bunun için kurulmuş uluslararası firmalar, dış ticaret firmalarına nitelikli bilgiye ulaşmaları konusunda yardımcı olmaktadır. Bununla beraber, ihracatçı firmalar yurtdışında bulunan ticari ateşeler ve çeşitli finansal kuruluşlardan da alıcı firmalarla ilgili birçok önemli bilgiye ulaşılabilir. Bu bilgiler alıcıların kredibilitésinin değerlendirilmesine katkı sağladığı için ihracatçı firmaların mal mukabili ödeme sistemi ile çalışılmak zorunda kalmaları durumunda onların subjektif olarak değerlendirilmesine katkı sağlamaktadır. Bu noktada ihracatçı firmaların mevcut veya ilk kez girecekleri pazarlarda kendilerine rekabet avantajı sağlamak için mal mukabili ödeme sistemini tercih etmeleri durumunda uluslararası kuruluşlar tarafından sağlanan bu istihbarat bilgilerinden faydalanmaları tahsilat riskinin azaltılmasına katkı sağlayacaktır (Michalski, 2016: 72).

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Uluslararası ticarete kullanılan mal mukabili ödeme sistemi, malların bedelinin malların tesliminden sonra yapılması nedeniyle tahsilat riskine neden olmaktadır. Türkiye'nin 2014-2023 yılları arasındaki dış ticaret verileri incelendiğinde, son on yıl içinde malların üçte ikisinin mal mukabili ödeme yöntemi ile ihraç edildiği görülmektedir. Bu oran ihracatta Türk firmalarının ödeme şeklini belirleyici bir rolünün olmadığını ortaya koymaktadır. Bazı sektörlerde geleneksel hale gelmiş olan bu ödeme şekli, sektöre yeni katılacak olan firmaların da benzer şekilde hareket etmesini zorunlu kılmaktadır. Çünkü farklı bir ödeme şeklinin alıcılara teklif edilmesi, alıcıların yeni tedarikçilerle çalışmasının önüne geçmektedir. Bazen ihracatçı firmalarda yeni pazarlara girerken kendilerine bir rekabet avantajı oluşturmak için ödeme şeklini mal mukabili ödeme olarak yapabileceklerini ifade ederek müşteri portföylerine yenilerini eklemek istemektedirler. Benzer şekilde bezen de ihracatçı firmalar yeni alıcılarla çalışabilmek için mevcut tedarikçilerin alıcılarla ilişkisini kesmek ya da tedarikçi listesine girebilmek için bu ödeme metodunu kullanarak alıcıların dikkatini çekmek istemektedirler.

Bu çalışmanın amacı mal mukabili ödeme şekli ile çalışılırken tahsilat riskinin azaltılabileceği yöntemleri araştırarak, ihracatçı firmaların tahsilat riskinin azaltılmasını sağlayacak olan yöntemlerin ihracatçı firmalara önerilmesidir. Çalışmada mal mukabili ödeme sisteminin oluşturduğu tahsilat riskinin azaltılması ile ilgili yedi farklı çözüm önerisi sunulmuştur. Bu çözüm önerilerinden ilki ihracat kredi sigortası yapılması yolu ile tahsilat riskinin azaltılması yoludur. İhracat kredi sigortası, Türk Eximbank tarafından kullanılan ve malın ödeme sorumluluğunun alıcı kaynaklı olduğunun tespit edilmesi koşulu ile ihracat bedelinin bu kurum tarafından ödenmesini sağlayan bir yöntemdir. İkincisi, kabul kredili mal mukabili ödeme sistemi ile tahsilat riskinin azaltılmasıdır. Bu yöntemde alıcılar, malların ithalat işlemlerini gerçekleştirip malları gümrükten çektikten sonra kalite onayına müteakip bir poliçe veya senedin imzalanarak belirtilen vadede

ödemenin yapmasının sağlanmasıdır. Bu şekilde satıcılar ellerine ulaşan bu resmî belgeleri kullanarak hem kredi kullanma imkânına kavuşmakta hem de tahsilatın yapılmaması riskini azaltmaktadır. Üçüncüsü, alternatif finansman tekniklerinden yararlanarak tahsilat riskinin azaltılmasıdır. Bu yöntemde faktöring ve forfaiting gibi finansal kurumlara faturanın ibraz edilmesi yolu ile alacak hakkının bu kurumlara belirli bir komisyon karşılığında satılmaktadır. Bu noktada tahsilat riski bu firmaların uhdesinde kalmaktadır. Dördüncüsü, ihracatı temsil eden asıl belgelerin alıcılara elden ulaştırılması yerine banka kanalı kullanılarak ödeme yapılmadan evrakların alıcılara teslim edilmesi yöntemidir. İhracatçı firmaların, ihracatı temsil eden belgeleri alıcılara elden ulaştırmaları durumunda herhangi bir finansman kuruluşunun araya girmemesi tahsilatın yapılmadığının ispat edilmesi sürecini uzatmaktadır. Aynı zamanda banka tarafından kayıtlara alınan bu işlemde dolayı alıcıların ödeme yapmaması ticari itibarlarının da sarsılmasına neden olmaktadır. Bu durum onları ödeme yapmaya itmektedir. Beşincisi, banka ödeme yükümlülüğünün kullanılması yolu ile tahsilat riskinin azaltılmasıdır. Banka ödeme yükümlülüğünde ihracatçı firma, malı sevk ettikten sonra daha önce şartları belirlenmiş olan ihracat işlemine ilişkin bankasına teslim ettiği belgelerin bankası tarafından alıcının bankasına iletilmesi yolu ile alıcının bankasının geri dönülemez bir onay vermesi ile evrakların alıcılara teslim edildiği bir sistemdir. Bu sistemde alıcı malları gümrükten ödeme yapmadan çekerken ihracatçı ödeme için kendisine düşün işlemleri gerçekleştirdiği için tahsilat riski ile karşı karşıya kalmamaktadır. Altıncısı, teminat gösterilmesi yolu ile tahsilat riskinin azaltılmasıdır. Bu sistemde alıcılar ihracatçılara malın tesliminden ve kalite onayından sonra ödeme yapacaklarına dair bir teminat vermektedirler. Alıcılar, bir taraftan malları teslim aldıktan sonra ödeme yaptıkları için kalite riskini üstlenmezken satıcılar da malların sorunlu olmaması durumunda malların ödemesinin yapılmak zorunda olduğunu bu teminat mektubu ile garanti altına almış olmaktadır. Sonuncusu ise ticari istihbarat edinimi yolu ile tahsilat riskinin azaltılmasıdır. İhracatçılar mal mukabili ödeme yöntemi ile çalışmak isteyen alıcılara onay vermeden önce onları çeşitli finansal kuruluşlardan ve/veya ataşelerden araştırmaları gerekmektedir. Özellikle küreselleşmenin etkisi ile artan haberleşme ağı artık her satıcının veya alıcının muhatabı ile ilgili bilgi edinmesini kolaylaştırmıştır. Bu noktada alıcıların ödeme alışkanlıklarının tespit edilmesinden sonra mal mukabili yöntemi ile ihracatı gerçekleştirmek, tahsilat riskinin azaltılmasını sağlayacaktır. Sonuç olarak mal mukabili ödeme sistemi kullanılırken bu yöntemlerin tek tek veya entegre bir şekilde kullanılması ihracatçıların tahsilat riskinin azaltılmasını sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Ağsakal, A., Erkan, M.K. (2016). Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 16(1), 581-588.
- Andrius, J., Ilona J. (2023). The Upgraded Complex of Payment Methods Following Expansion of Contract Manufacturing in International Trade. *Journal of Business and Economic Development*. 8(1). 12-21. Doi: 10.11648/j.jbed.20230801.13
- Akkaya, Ü. (2005). *Vesaik Mukabili ve Mal Mukabili Ödeme Şekillerinin Karakteristik Özellikleri*. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı. İstanbul. <https://nek.istanbul.edu.tr/ekos/TEZ/41172.pdf> (Erişim Tarihi: 27.12.2024).
- Akgüç, Ö. (2013). *Dış Ticaret Finansmanı*. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Bayram, O. (2019). Uluslararası Ticarete Tahsil Esasına Dayalı Ödeme Şekillerini ve Uygulama Adımları. *İzmir Kâtip Çelebi Üniversitesi İİBF Dergisi*. 2(2). 209-216.
- Borchert, I., Yotov, Y.V. (2017). Distance, Globalization, And International Trade. *Economics Letters*, 153(2017), 33-58. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2017.01.023>
- Ceylan, A., Korkmaz T. (2021). *İşletmelerde Finansal Yönetim*. Bursa: Ekin Basım Yayıncılık.
- Chye, K. (2014). Bank Payment Obligation. International Chamber of Commerce. Erişim Adresi: <https://icc.tobb.org.tr/docs/Bank%20Payment%20Obligation.pdf> (Erişim Tarihi: 20.02.2024).
- Cseko, K. (2009). *Legal Characteristics of The Standby Letter of Credit*. England: EU Working Papers.
- Çatuk, C. (2022). *Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Oluşabilecek Riskler*. Erişim Adresi: https://www.researchgate.net/profile/Cuneyt-Catuk/publication/358875185_ULUSLARARASI_TICARETTE_ODEME_SEKILLERİ_VE_OLUS

- ABI_LECEK_RISKLER/links/6219cbaab1bace00839c2bf0/ULUSLARARASI-TiCARETTE-OeDEME-SEKILLERI-VE-OLUSABI-LECEK-RISKLER.pdf.(Erişim Tarihi: 05.02.2024)
- Çolak, S. (2010). Genetik Algoritmalar Yardımı ile Gezgin Satıcı Probleminin Çözümü Üzerine Bir Uygulama. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(3), 423–438.
- Demiral, A. (2018). İhracat Kredi Sigortasının Önemi: Türkiye Örneği. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*. 10(19). 262-276.
- Dilek., M. (2007). *Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri ve Uygulamada Karşılaşılan Sorunlar*. (Yüksek Lisans Tezi), Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı, Gazi Üniversitesi. Ankara. Erişim Adresi: <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezDetay.jsp?id=CR5f2hwQ63dWbQKTB41DHA&no=otqbOnlkScZNTbbscfOSIw>
- Hun, P. (2011). A Study on Risk Management of Concerned Parties in Forfaiting. *The International Commerce and Law Review*. 52(2). 25-44.
- Hwang, S. ve Im, H. (2019). Why did the terms of payment in international trade change so much?, *Applied Economics Letter*. 26(7). 577-581.
- ICC Turkey, (2024). *Bank Payment Obligation*. Erişim Adresi: <https://icc.tobb.org.tr/docs/BPO%20MAKALE%206.pdf> (Erişim Tarihi: 27.12.2024).
- ITA. (2024). Payment Problems, <https://www.trade.gov/payment-problems> (Erişim Tarihi: 23.12.2024).
- Jancikova, E. (2014). *Bank Payment Obligation – New Challenge For Supply Chain Finance*. Proceedings of the 16th International Scientific Conference Finance and Risk 2014 vol. 2. 107-116. https://nhf.euba.sk/www_write/files/katedry/kfin/2014/FaR_2014_vol.2.pdf#page=189 (Erişim Tarihi: 25.12.2024).
- Kaya, F. (2014). *Dış Ticaret ve Finansmanı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Long, D. (2019). *International Logistic*, Heidelberg: Springer.
- Mazure, G. (2010). Forfaiting and Factoring as the Means for Handling Transactions. *Economic Science for Rural Development*. 236-245.
- Michalski, E. (2016). International Competitive Intelligence. *Annals of Marketing Management & Economics*, 2 (1). 67-78. Erişim Adresi: <https://amme.sggw.edu.pl/article/download/6853/5838/10438> (Erişim Tarihi: 27.12.2024).
- Mizan, A. (2011). Factoring: a Better Alternative of International Trade Payment Methods. *ASA University Review*. 5(2). 247-264.
- Onursal, E. (2013). *Mevzuat ve Teknik Yönleri ile Dış Ticaret*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ortakarpuz, M. (2019). The Management Risk of Collection Risk in Export. *International Conferance on Advanced Reasrch in Managment, Business and Finance*. 1-14. https://www.researchgate.net/publication/338236836_The_Management_of_Collection_Risk_in_Export (Erişim Tarihi: 29.12.2024).
- Özatat, F. (2011). *Parasal İktisat Kuram ve Politika*. Ankara: Efil Yayınevi.
- Öztürk, A., Sandalcılar, A. (2018). Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 20(4). 201-217.
- Polar, A. (2015). *Uluslararası Ticarete Risk Yönetimi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Kürsel Ekonomik Yayınları.
- Seyidoğlu, H. (2016). *Uluslararası Finans*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Takım, A., İmamoğlu, İ., Naktiyok, Y. (2018). *Dış Ticaret İşlemleri*. Bursa: Ekin Kitap Evi Yayınları.
- TİM, (2024), *İhracat Kredi Sigortası*. Erişim Adresi: <https://tim.org.tr/download/813a3a38b5ea43378878d45bb22fd5d1/5.2.T%C3%9CRK%20EX%C4%BOMBANK-ihrcat%20Kredisi%20Sigortas%C4%B1.pdf> (Erişim Tarihi: 28.12.2024).
- TÜİK. (2024). Dış Ticaret Verileri. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=Dis-Ticaret-104>, (Erişim Tarihi: 20.02.2024)
- Türk Eximbank. (2024). *Alacak Sigortası*. Erişim Adresi: <https://eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz/alacak-sigortasi>, (Erişim Tarihi: 01.02.2024).
- UCC, (2024). *What Is Cash on Delivery and How Does It Work*, Erişim Adresi: <https://www.uschamber.com/co/start/strategy/what-is-cash-on-delivery> (Erişim Tarihi: 28.12.2024).
- Vriens, D. (2004). The Role of Information and Communication Technology in Competitive Intelligence. In D. Vriens (Ed.), *Information and Communications Technology for Competitive Intelligence*, *IGI Global Scientific Publishing*. 1-33. <https://doi.org/10.4018/978-1-59140-142-1.ch001>

Ketboğa, M. (2025). Uluslararası ticarete kullanılan mal mukabili ödeme sisteminin oluşturduğu tahsilat riski ve bu riskin azaltılma yöntemleri. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1), 510–524.

Yalçın, K. (2012). *Uluslararası Finansman*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Yu, L., Liu, Q., Hua, R., Fu, Y. (2020). Risk Analysis of Cash on Delivery Payment Method by Social Network Analysis and Fuzzy Petri Net. *IEEE Access*. 174160-174168.

Etik Beyanı : Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde ÖHÜİBF Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarına aittir. Bu çalışmada kullanılan veriler, herkesin kullanımına açık şekilde paylaşıldığından ve etik kurul izni gerektiren araştırmalar içerisinde bulunmadığından etik kurul izni alınmamıştır

Teşekkür : Yayın sürecinde katkısı olanlar hakemlere ve editör kuruluna teşekkür ederiz.

Ethics Statement : The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In case of detection of a contrary situation, ÖHÜİBF Journal does not have any responsibility and all responsibility belongs to the author of the study. Since the data used in this study is shared publicly and does not include research requiring ethics committee approval, ethics committee approval has not been obtained.

Acknowledgement : We thank the referees and editorial board who contributed to the publishing process.
