

## ULUSLARARASI TECRÜBE VE FAALİYET SEKTÖRÜ ÇERÇEVESİNDE ULUSLARARASI TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ: İSTANBUL İLİ ÜZERİNE BİR PİLOT ARAŞTIRMA

### PAYMENT METHODS IN INTERNATIONAL TRADE WITHIN THE CONTEXT OF THE INTERNATIONAL EXPERIENCE AND OPERATING SECTOR: A PILOT RESEARCH ON THE CITY OF ISTANBUL

**Murat ARSLANDERE\***

\* Dr.Öğr.Üyesi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu,  
muratarslandere01@gmail.com, ORCID: 0000-0002-0069-9275

#### ÖZ

*Bu çalışmada uluslararası ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin; (i) genel kullanım oranları (ii) faaliyet sektörüne göre farklılaşma durumları ve son olarak (iii) uluslararası tecrübesine göre farklılaşma durumları incelenmiştir. İstanbul ilinde 158 adet dış ticaretle uğraşan firmaya anket uygulanmıştır. Bu firmaların tamamı ihracat yaparken 137'si hem ihracat hem de ithalat yapmaktadır. Ortaya çıkan sonuçlara göre hem ihracata hem ithalatta en çok kullanılan ödeme yönteminin peşin ödeme yöntemi olduğu tespit edilmiş ve bu durumun ortalama değerler bağlamında makro verilerle örtüşmediği görülmüştür. Sektörler bazında değerlendirildiğinde gıda sektörünün ihracatta peşin ödeme yöntemini daha fazla kullandığı orta çıkmıştır. Uluslararası tecrübe bağlamında ise tecrübe arttıkça, hem ihracatta hem ithalatta peşin ödeme yönteminde azalma, vesaik mukabili ödeme yönteminde artma olduğu tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Uluslararası Ticaret, Ödeme Yöntemleri, Uluslararası Tecrübe, Faaliyet Sektörü.

**Jel Kodları:**F30, F20.

#### ABSTRACT

*In this study, (i) general usage rates of payment methods used in international trade, (ii) differentiation of payment methods used in foreign trade according to the sector of activity and finally, (iii) the differentiation of payment methods used in foreign trade according to international experience were examined. A questionnaire was applied to 158 firms dealing with foreign trade in Istanbul. While all of these companies export, 137 of them both export and import. According to the results, it was determined that the most used payment method in both exports and imports is the cash in advance payment method and this situation does not coincide with macro data in terms of average values. When it was evaluated on the basis of sectors, it was seen that the food sector use the cash in advance payment method more in exports. In the context of international experience, it was determined that as the international experience increases, there was a decrease in "cash in advance payment method" and an increase in "cash against documents method" both in exports and imports.*

**Keywords:** International Trade, Payment Methods, International Experience, Operating Sector.

**Jel Codes:**F30, F20.

## 1. GİRİŞ

Uluslararası ticaret, iç ticaretten daha risklidir. Farklı ülkelerin kendi yasaları, kültürleri ve dilleri vardır. Hem ithalatçının hem de ihracatçının ülkelerinde dikkatle yürütülmesi gereken işlemler bulunmaktadır (Meral, 2018). Bu bağlamda uluslararası ticaretin en önemli işlemlerinden birisini de ödeme aşaması oluşturmaktadır. Uluslararası ticarete, ihraç edilen mal bedellerinin, kolay, süratli, düşük maliyetli ve güvenli bir şekilde ihracatçıya ulaştırılması amacıyla çeşitli ödeme yöntemleri uygulanmaktadır. Ödeme yönteminin, mal bedelinin malın satıcısına ödenmesinde kullanılan yöntem olarak tanımlanması mümkündür (Yücel, 1999). Dış ticarete firmalar farklı ödeme sözleşmeleri arasından seçim yapar. Temel karar, ödemenin teslimattan önce mi (Peşin Ödeme-Cash in Advance) yoksa teslimattan sonra mı (Açık Hesap-Mal Mukabili-Open Account) yapılması gerektiğidir. Bu konu hem hangi ticari ortağın işlemi önceden finanse etmesi gerektiğini hem de riskini kimin üstleneceğini belirlediği için herhangi bir ticari işlemin önemli bir yönünü teşkil etmektedir (Hoefele vd., 2016). Uluslararası ticaret, ihracatçıları ve ithalatçıları, özellikle ticaret ortağı uzakta olduğunda veya sözleşmelerin uygulanmasının zor olduğu bir ülkede olduğunda önemli risklere maruz bıraktığı için, firmalar finansal araçlar tarafından sunulan özel ticaret finansmanı ürünleriyle bu riskleri azaltabilmektedirler. Bunlar temelde Vesaik Mukabili (Cash Against Documents) ve Akreditifli Ödeme (Letter of Credit) olarak iki enstrümanı içerir (Niepmann ve Eisenlohr, 2017). Bir dış ticaret işleminde ödeme yöntemi tercihi, alıcı ile satıcı arasındaki ilişki süresi ve güvene bağlıdır (Sirpal, 2009). Firmalar dış ticarete tecrübe kazandıkça davranışları değişmektedir (Reuber and Fischer, 1997; Casillas vd., 2020, Williams ve Chaston, 2004; Hultman vd, 2011). Aynı şekilde farklı koşullara sahip sektörlerde faaliyet gösteren firmaların uluslararası arenadaki faaliyet ve davranışları da farklılaşmaktadır (Fernhaber vd, 2007). Dolayısıyla farklı dış ticaret tecrübesi ve farklı sektörlerdeki firmaların dış ticarete kullandıkları ödeme yöntemlerinin değişebileceği düşünülebilir.

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri hakkında birçok akademik çalışma yapılmıştır. Örneğin banka ödeme yükümlülüğünün (Bank Payment Obligation) Türkiye uluslararası ticaretindeki yerini araştıran (Susmus ve Baslangic, 2015), bir katılım bankası örneğiyle ihracat akreditif verileri değerlendirilmesiyle ülke, teyit, vade, teslim şekli ve miktar ilişkilerini inceleyen (Zeynalzade vd., 2016), dış ticarete kullanılan ödeme şekillerini TMS 18 Hasılat Standardı çerçevesinde inceleyen (Gökgöz ve Özdemir, 2015), dış ticarete kullanılan ödeme şekilleri ile faiz oranları arasındaki ilişkiyi araştıran (Ağsakal ve Erkan, 2016) çalışmalar bulunmaktadır. Ayrıca makro bazda ikincil veriler kullanılarak, Türkiye'de uluslararası Ticaret de tahsil esasına dayalı ödeme yöntemlerinin değerlendirmesinin yapıldığı (Bayram, 2019) aynı şekilde yine makro bazda ikincil veriler kullanılarak dış ticaretteki ödeme yöntemlerinin geneli hakkında yıllar itibariyle kullanım oranları, ürün grupları vb. argümanlarla değerlendirme yapılan (Türkcan, 2015), akreditifin kesin ödeme garantisi yoksa doğrulama enstrümanı mı olduğu noktasında firmalar düzeyinde ihracat oranı ile akreditif kullanımı arasındaki ilişkiyi inceleyen (Kula, 2005), vesaik mukabili ödeme şeklinin operasyonel risk unsurlarını inceleyen (Varlık ve Uçar, 2017), küresel tedarik zincirinde fon akışı için kullanılabilir iki ödeme sistemi olan SWIFT ağı ve blok zincir ağı tabanlı ödeme sistemlerini inceleyen (Talay ve Bayram, 2020), dış ticarete stratejik finansman yönetimi ve akreditifin rolünü araştıran (Meral, 2019) çalışmalar mevcuttur. Ayrıca firma düzeyinde; ihracatta akreditifli ödeme şeklini kullanan işletmelerin tercih sebeplerini ve akreditifli işlemler sırasında karşılaştıkları sorunları Adapazarı ve İstanbul illerinde yerleşik 33 firma üzerinden inceleyen (Birgili vd., 2005), Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan 104 dış ticaret firması üzerinden, tercih edilen ödeme yöntemlerini ve karşılaşılan sorunları inceleyen (Öztürk ve Sandalcılar, 2018), ülkeler ve sektörler göre ödeme yöntemleri farklılığının Bursa'da 42 firma üzerinden araştıran (Alabayır ve Muzır, 2016) çalışmalar bulunmaktadır.

Aynı şekilde uluslararası literatürde; firma düzeyinde verileri kullanarak ülke özelliklerinin, firmaların peşin ödeme ve açık hesap arasındaki seçimlerini nasıl etkilediğini araştıran (Hoefele vd., 2016), uluslararası ticarete ödeme yöntemlerinde bankaların rolünü inceleyen (Niepmann ve Eisenlohr, 2017), işletme yaşı, büyüklüğü, ithalat sıklığı ile dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişkiyi araştıran (Sirpal, 2009), peşin ödeme ile firmaların ihracata katılımı, başlaması arasındaki ilişkiyi araştıran (Doan vd., 2020; Thang vd., 2020) çalışmalar bulunmaktadır.

Hem Türkiye’de hem de uluslararası literatür incelendiğinde firma karakteristiklerinin dış ticarete ödeme yöntemlerine etkisi üzerine sınırlı sayıda çalışma olduğu gözle çarpılmaktadır. Niepmann ve Eisenlohr (2017)’de aynı doğrultuda firma karakteristiklerinin ve sektör yapısının dış ticarete ödeme yöntemlerine etkisi üzerine literatürde boşluk bulunduğunu ve katkı sağlanması gerektiğini belirtmiştir. Ayrıca firma karakteristiklerinden biri olan dış ticaret tecrübesi çerçevesinde ödeme yöntemlerinin incelendiği bir çalışmaya literatürde rastlanmamıştır. Dolayısıyla sözkonusu çalışmanın özellikle bu kapsamda alana katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZ GELİŞTİRME

Uluslararası ticarete en önemli dört ödeme şekli; açık hesap(mal mukabili), peşin ödeme, akreditifler ve vesaik mukabili ödemedir (Niepmann ve Eisenlohr, 2017; Türkcan, 2015). Bunların haricinde banka ödeme yükümlüğü ve kabul kredili ödeme gibi yöntemler de mevcuttur (Melemen, 2016). Peşin ödemede ihracatçı, ithalatçı tarafından peşin ödeme ile finanse edilir. İhracatçı için avantajlı bir ödeme ve finansman yöntemidir. Bu ödeme şeklinde ithalatçı, ihracatçı malı yüklemmeden önce mal bedelini peşin öder (Tunay vd., 2019). Mal mukabili ödeme şeklinde, mallar ihracatçı tarafından hiçbir tahsilât yapılmadan ithalatçıya gönderilmektedir. İthalatçı tarafından mallar gümrükten çekilmekte ve ödemesi daha sonra yapılmaktadır. Bu ödeme şeklinde ihracatçı parasını tahsil etmeden malları gönderdiği için risk altındadır. İthalatçı açısından ise avantajlı bir ödeme şeklidir. İthalatçıya malları sattıktan sonra mal bedelini ödeme imkânı sağlamaktadır. Böylece, alıcı ithal ettiği malların finansmanı konusunda kredi temin etme zorunluluğundan kurtulmakta, mal satıldıktan sonra da ödeme yapabileceği için finansman kolaylığı sağlamış bulunmaktadır (Ataman ve Sümer, 2006:16). Akreditifli ödeme, bir bankanın, ithalatçının müşterisi tarafından öngörülen belirli koşulların gerçekleştirilmesi durumunda yerine getirmekle yükümlü olduğu bir ödeme taahhüdüdür. Akreditifli ödeme işleminde ithalatçının bankası, ithalatçı ile ihracatçı arasında aracılık yapar ve ödemenin ithalatçı adına ihracatçıya, akreditifli ödemenin şart ve koşullarını yerine getirmek şartıyla yapılacağına dair güvence verir. Bu nedenle, akreditifli ödeme, her iki tarafa da en üst düzeyde güvence sağlayan ödeme türüdür (Meral, 2019). İthalatçı ve ihracatçı arasında güven yoksa, akreditifli ödeme yaygın olarak tercih edilen bir ödeme yöntemidir. Özellikle yüksek değerli ve/veya yüksek riskli işlemlerde akreditifli ödeme istenir (Bergami, 2019). Bir başka önemli ödeme yöntemi olan “belge karşılığı ödeme” veya Türk hukuku uygulamasındaki adı ile “vesaik mukabili ödeme” terim anlamı itibari ile bankanın ithalatçıdan mal bedelini tahsil etmesi ya da gelecek bir tarihte tahsil etmek üzere vadeli bir poliçe düzenlemesi karşılığında, ihracatçı tarafından kendisine verilmiş (tevdi edilmiş) olan belgeleri, malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya vermesidir. Burada banka tarafından yapılan işlem, “tahsil işlemi”dir. Yoksa bu ödeme yönteminde akreditifte olduğu gibi, banka kendisine ibraz edilen belgeler karşılığında para ödememektedir (Al Kılıç, 2010). Bankanın sorumluluğu talimat çerçevesinde belgeleri teslim etmektir. Yoksa akreditifte olduğu gibi malın bedelinin ödenmesinden bankalar sorumlu değildir. Bankalar belgelerin geçerliliğine ilişkin sorumluluk almazlar (Sümer vd., 2013:65).

SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication / Dünya Bankalar Arası Finansal Telekomünikasyon Derneği) verilerine göre, akreditifler dünya ticaretinin yaklaşık % 13'ünü veya 2,27 trilyon Dolarını kapsamaktadır. Vesaik mukabili ödemeler ise dünya ihracat ve ithalatının yalnızca % 1,8'i veya 319 milyar dolarlık kısmı için kullanılmaktadır (Niepmann ve Eisenlohr, 2017). Yukarıda bahsi geçtiği üzere, temelde kullanılan dört çeşit ödeme yöntemi olduğu düşünüldüğünde (Niepmann ve Eisenlohr, 2017; Türkcan, 2015) ve dünya genelinde akreditif ve vesaik mukabili ödeme yöntemleri kullanım oranları da göz önüne alındığında, dünyada peşin ödeme ve mal mukabili ödeme yönteminin yüksek oranda kullanıldığı söylenebilir. Tabiki bütün bu oranlar ülkelere göre farklılık göstermektedir. Örneğin Türkiye'de 2019 yılında ihracatta %66,1 mal mukabili, %12,7 peşin ödeme, %7,4 akreditif (vadeli dahil), %11,8 vesaik mukabili ödeme yöntemi kullanılmakta iken; ithalatta %61,9 mal mukabili, %20,4 peşin ödeme, %8,3 akreditif (vadeli dahil), %2,9 vesaik mukabili ödeme yöntemi kullanılmaktadır (TUİK, 2020). ABD ihracatının ise % 8,5'i akreditifler ile ve yalnızca % 1,1'inin vesaik mukabiliyle yapılmakta; ithalatı ise % 1,9 akreditifler vasıtasıyla, % 5,2'si vesaik mukabili ile yapılmaktadır. Bununla birlikte Çin ihracatı ortalama %8'i akreditiflere, % 2'si vesaik mukabiline; ithalatı ise % 36,4'ü akreditiflere, %1'i vesaik mukabiline dayanmaktadır. Japon ihracatı ise ortalama %15'i akreditife %2'si vesaik mukabiline; ithalatı ise % 4,9'u akreditiflere, %1,5'u vesaik mukabiline dayanmaktadır (Niepmann ve Eisenlohr, 2017).

Pascucci (2016)'a göre uluslararası iş tecrübesi, uluslararası ticaret yapma yılına ve ihracat yapılan ülke sayısına göre ölçülebilir. Hultman (2011)'e göre uluslararası tecrübe; ihracat yapılan ülke sayısı, ihracat yapma yılı ve ihracat oranı ile ölçülebilir. Literatürde uluslararası tecrübeye sahip olan firma yönetiminin, firmanın uluslararası arenadaki davranışlarını etkilediğini gösteren (Reuber and Fischer, 1997), ihracat tecrübesinin performansa olumlu yansıdığını gösteren (Casillas vd., 2020), uluslararası tecrübenin yöneticilerin karar alma davranışlarına etki ettiğini gösteren (Williams ve Chaston, 2004), uluslararası tecrübenin firmanın davranışlarına etki ettiğini gösteren (Hultman vd, 2011) çalışmalar bulunmaktadır. Bunlara ilave olarak bu çalışmalarla aynı doğrultuda, örgütsel öğrenme teorisi, yeni pazar bilgi ve tecrübesinin; geçmiş (olumlu ve olumsuz) deneyimlerden faydalanıp, bunları eyleme geçirilebilir davranışlara dönüştüren firmaların bir sonucu olduğunu ileri sürmektedir (Cyert ve Mart 1963). Ayrıca farklı koşullara sahip sektörlerde faaliyet gösteren firmaların uluslararası arenadaki faaliyetleri farklılaşmaktadır (Fernhaber vd., 2007). Ayrıca Alabayır ve Muzır (2016) AB üyesi ülkelerle Türkiye'nin yaptığı ithalatta tercih edilen ödeme yöntemlerinden mal mukabili ödeme yöntemi kullanım oranında tekstil sektörü aleyhine olmak üzere farklılık tespit etmişlerdir. Kula (2005) ise ihracat oranı ile akreditif kullanımı arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermiştir. Dolayısıyla dış ticaret tecrübesi ve faaliyet sektörüne göre dış ticaret ödeme yöntemlerinin de değişiyor olması beklenen bir sonuçtur. Bu açıklamalar doğrultusunda aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

H1: Uluslararası ticarete kullanılan ödeme yöntemleri, faaliyet sektörüne göre farklılık göstermektedir.

H2: Uluslararası ticarete kullanılan ödeme yöntemleri, dış ticaret yapma yılına göre farklılık göstermektedir.

H3: Uluslararası ticarete kullanılan ödeme yöntemleri, dış ticaret yapılan ülke sayısına göre farklılık göstermektedir.

H4: Uluslararası ticarete kullanılan ödeme yöntemleri, ihracat oranına göre farklılık göstermektedir.

### 3. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

#### 3.1. Araştırma Kapsamında Kullanılan Analitik Teknikler ve Analizler

Araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerden elde edilen veriler bilgisayar ortamına girilerek SPSS (Statistical Package for Social Sciences) for Windows 27.00 programı kullanılarak analiz edilmiştir. Eksik ve hatalı olduğu tespit edilen veriler analizlere dahil edilmemiştir. Verilerin değerlendirilmesinde parametrik test yöntemlerinin uygulanabilmesi için örneklemin normal dağılım göstermesi gerektiği varsayılmıştır (Kalaycı, 2008). Araştırmada kullanılan değişkenlerin normal dağılıma sahip olup olmadığını belirlemek için skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) değerlerine bakılmıştır. Kalaycı (2010) çarpıklık ve basıklık ölçüsünün  $\pm 3$  aralığında değerler alması durumunda normal dağılım göstereceğini belirtmiştir. Araştırmada basıklık ve çarpıklık değerlerinin  $\pm 3$  arasında değiştiği hesaplanmıştır (bkz. Tablo 1). Normalliğin sağlanmasıyla birlikte, verilerin analizinde parametrik yöntemlerin kullanılması tercih edilmiştir. Araştırmada kapsamında dış ticaretle ödeme yöntemlerinden hangilerinin inceleneceğine karar vermek için TÜİK verileri incelenmiş ayrıca buna ilave olarak sektörde uzman kişilerle görüşmeler gerçekleştirilmiştir. TÜİK verilerine göre 2019 yılında Türkiye’de uluslararası ticaretle ihracatta %98, ithalatta %94 oranında kullanılan ilk 4 yöntem “mal mukabili”, “peşin ödeme”, “vesaik mukabili” ve “akreditifli” ödeme yöntemidir. Sektörde dış ticaretle uğraşan uzmanlardan alınan görüşlerden hareketle peşin ödeme yönteminin “%100 peşin ödeme” ve “bir kısmı peşin bir kısmı diğer ödeme yöntemleri” olarak iki kategoride incelenmesinin uygun olacağı değerlendirilmiş ve sonuçta toplamda 5 adet yöntemle verilerin toplanmasına karar verilmiştir. Bu kapsamda anket soruları, bu beş çeşit ödeme yöntemi için “% kullanım oranınızı belirtiniz” şeklinde sorulmuştur. Dış ticaretle kullanılan bu 5 çeşit ödeme yöntemi ithalat ve ihracat için ayrı olarak; sektöre ve uluslararası tecrübesine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği Anova testi ile incelenmiştir.

Uluslararası tecrübe soruları için Hultman (2011) ve Pascucci (2016)’nın çalışmalarından yararlanılmıştır. Pascucci (2016)’a göre uluslararası iş tecrübesi uluslararası ticaret yapma yılı ile ihracat yapılan ülke sayısına göre ölçülebilir. Hultman (2011)’e göre ise uluslararası tecrübe; ihracat yapılan ülke sayısı, ihracat yapma yılı ve ihracat oranı ile ölçülebilir. Araştırma kapsamında hem ithalat hem ihracat yönüyle firmalar ele alındığı için yıl ve ülke sayısı, dış ticaret yapılan ülke sayısı ve dış ticaret yapma yılı olarak ele alınmıştır. Dolayısıyla uluslararası tecrübe; dış ticaret yapılan ülke sayısı, dış ticaret yapma yılı ve ihracat oranı ile ölçülmüştür.

Tablo 1: Basıklık ve Çarpıklık Değerleri

	Basıklık	Çarpıklık
%100 Peşin (İhrc.)*	0,36	-1,07
Peşin+Diğer (İhrc.)	0,65	-0,59
Vesaik Mukabili (İhrc.)	1,15	0,51
Mal Mukabili (İhrc.)	1,57	1,02
Akreditif (İhrc.)	1,81	3,00
%100 Peşin (İth.)*	-0,56	0,67
Peşin+Diğer (İth.)	-0,95	0,32
Vesaik Mukabili (İth.)	0,91	1,23
Mal Mukabili (İth.)	0,56	1,40
Akreditif (İth.)	2,01	1,47

\*İhrc: İhracat, İth: İthalat

**3.2. Örnekleme ve Veri Toplama** Araştırma için hedef kitle olarak İstanbul ilinde çeşitli sektörlerdeki dış ticaret yapan firmalar belirlenmiştir. Etkili araştırma yapmak için, katılımcılar farklı sektörlerden seçilmiştir. İstekli katılımcılara (firma sahipleri/karar

vericiler) eğitimli görüşmeciler tarafından anket uygulanmıştır. Anketler çoğunlukla yüzyüze görüşmelerle uygulanmıştır. Ayrıca telefon ve e-posta gibi yöntemler de kullanılmıştır. Çalışmaya katılmaları istenen 170 dış ticaret yapan firması sahibi / karar vericisinden 158 kullanılabilir yanıt elde edilmiştir. Bu firmaların 125'i üretici, 33'ü aracı firmadır. Söz konusu firmaların tamamı ihracat yaparken, 137'si hem ihracat hem ithalat yapmaktadır. Araştırmada anket uygulanan firmalar İstanbul ilinde faaliyet göstermektedir.

#### 4. VERİ ANALİZİ ve SONUÇLARI

Veri analizi ve sonuçları, tanımlayıcı istatistikler ve farklılık analizleriyle hipotezlerin test edilmesiyle birlikte aşağıda iki başlıkta irdelenmiştir.

##### 4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Betimleyici analiz bağlamında ilk olarak örneklem karakteristikleri, ardından yine örneklemin dış ticaret ödeme yöntemleri ortalama değerleri verilmiştir.

Tablo 2: Örneklem Karakteristikleri

		Frekans	Yüzde	Kümülatif Yüzde
Sektör	Gıda	30	19	19
	Makine	34	21,5	40,5
	Elektronik	19	12	52,5
	Tekstil	73	46,2	98,7
	Diğer	2	1,3	100
	Toplam	158	100	
Yapı	Üretici	125	79,1	79,1
	Aracı	33	20,9	100
	Toplam	158	100	
Faaliyet Süresi (yıl)	1-10 yıl	24	15,2	15,2
	11-20 yıl	55	34,8	50
	21-30 yıl	39	24,7	74,7
	30+ yıl	40	25,3	100
	Toplam	158	100	
Dış ticaret süresi (yıl)	1-10 yıl	41	25,9	25,9
	11-20 yıl	63	39,9	65,8
	21-30 yıl	28	17,7	83,5
	30+ yıl	26	16,5	100
	Toplam	158	100	
Personel Sayısı	1-50 kişi	52	32,9	32,9
	51-100 kişi	45	28,5	61,4
	101-250 kişi	25	15,8	77,2
	250+ kişi	36	22,8	100
	Toplam	158	100	
Dış Ticaret Yapılan Ülke Sayısı	1-10 ülke	32	20,3	20,3
	11-20 ülke	65	41,1	61,4
	20+ ülke	61	38,6	100
	Toplam	158	100	
İhracat Oranı	%0-25	0	0	0
	%25-50	29	18,4	18,4
	%50-75	79	50	68,4
	%75+	50	31,6	100
	Toplam	158	100	

Yukarıda Tablo 2’de görüleceği üzere gıda sektöründe 30, makine sektöründe 34, elektronik sektöründe 19 ve tekstil sektöründen 73 ve diğerlerinden 2 olmak üzere toplamda 158 firma araştırma örneklemini oluşturmuştur. Bu firmaların 125’i üretici firma, 33’ü ise aracı firmadır. Bütün firmalar ihracat yaparken, 137 tanesi ise hem ihracat hem ithalat yapmaktadır. Çoğu firma 10 yılın üzerinde faaliyet göstermekte ve dış ticaret ile uğraşmaktadır. 1-50 kişi personeli olan 52 firma, 51-100 kişi çalıştıran 45, 101-250 kişi çalıştıran 25, 250+ kişi istihdam eden 36 firma bulunmaktadır. Dış ticaret yapılan ülke sayısı incelendiğinde 10 ülkeye kadar ülkeyle dış ticaret yapan 32 firma, 10’un üzerinde ülkeyle dış ticaret yapan 126 firma bulunmaktadır. %25’in altında ihracat oranı olan firma bulunmamaktadır. Ayrıca araştırma kapsamında bir firma hariç bütün firmaların bünyelerinde dış ticaretle uğraşan ayrı bir departman bulunmaktadır.

Tablo 3: Dış Ticaretle Kullanılan Ödeme Yöntemleri Min., Max., Ortalama ve Std. Sapma Değerleri

	N	Minimum	Maximum	Ort.*	Std. Sp.
%100 Peşin (İhrc.)	158	20	100	60,63	25,42
Peşin+Diğer (İhrc.)	158	0	70	18,64	19,11
Vesaik Mukabili (İhrc.)	158	0	50	10,32	13,70
Mal Mukabili (İhrc.)	158	0	30	4,58	8,22
Akreditif (İhrc.)	158	0	50	5,96	10,21
%100 Peşin (İth.)	137	20	100	54,89	25,18
Peşin+Diğer (İth.)	137	0	60	20,80	17,60
Vesaik Mukabili (İth.)	137	0	50	10,28	13,62
Mal Mukabili (İth.)	137	0	25	4,49	7,48
Akreditif (İth.)	137	0	50	9,54	12,85

\*Dış ticaretle ödeme yöntemlerinde kullanım oranının % olarak ifade edildiği ölçüğe dayanan ortalama puanlar.

Tablo 3’te örneklemini oluşturan firmaların dış ticaretle kullandıkları ödeme yöntemlerinin ortalama değerleri bulunmaktadır. Buna göre ihracatta en çok kullanılan ödeme yöntemi %60,6 ile “%100 peşin ödeme” yöntemidir. Ardından %18,6 ile “bir kısmı peşin bir kısmı diğer ödeme yöntemleri”, %10,3 “vesaik mukabili”, %5,9 ile “akreditif”, %4,6 ile “mal mukabili” ödeme yöntemi gelmektedir. İthalatta ise en çok kullanılan ödeme yöntemi yine “%100 peşin ödeme” yöntemidir (%54,9). Ardından sırasıyla, %20,8 ile “bir kısmı peşin bir kısmı diğer ödeme yöntemleri”, %10,3 ile “vesaik mukabili”, %9,5 ile “akreditif”, %4,5 ile “mal mukabili” ödeme yöntemi gelmektedir.

#### 4.2. Hipotez Testleri

Dış ticaretle uğraşan firmaların dış ticaretle kullandıkları ödeme yöntemlerinin; faaliyet sektörlerine, dış ticaret yapma yılına, dış ticaret yapılan ülke sayısına ve ihracat oranına göre farklılaşma durumunu analiz etmek amacıyla Anova ve ardından Post-Hoc testleri yapılmıştır.

Tablo 4: İhracat ve İthalatta Ödeme Yöntemleri Kullanımının Faaliyet Sektörüne Göre Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik derecesi	Kareler Ort.	F	p
%100 Peşin (İhrc.)	Gruplar Arası	7129,608	4	1782,402	2,89	0,024
	Gruplar İçi	94357,101	153	616,713		
Peşin+Diğer (İhrc.)	Gruplar Arası	1647,107	4	411,777	1,131	0,344
	Gruplar İçi	55685,33	153	363,956		
Vesaik Mukabili (İhrc.)	Gruplar Arası	510,111	4	127,528	0,673	0,611
	Gruplar İçi	28974,066	153	189,373		
Mal Mukabili (İhrc.)	Gruplar Arası	410,995	4	102,749	1,54	0,193
	Gruplar İçi	10209,593	153	66,729		
Akreditif (İhrc.)	Gruplar Arası	616,881	4	154,22	1,498	0,206
	Gruplar İçi	15750,891	153	102,947		
%100 Peşin (İth.)	Gruplar Arası	2889,474	4	722,368	1,144	0,339
	Gruplar İçi	83333,884	132	631,317		
Peşin+Diğer (İth.)	Gruplar Arası	73,564	4	18,391	0,058	0,994
	Gruplar İçi	42076,115	132	318,758		
Vesaik Mukabili (İth.)	Gruplar Arası	531,005	4	132,751	0,709	0,587
	Gruplar İçi	24702,455	132	187,14		
Mal Mukabili (İth.)	Gruplar Arası	76,334	4	19,083	0,334	0,855
	Gruplar İçi	7537,9	132	57,105		
Akreditif (İth.)	Gruplar Arası	642,967	4	160,742	0,973	0,424
	Gruplar İçi	21797,063	132	165,129		

Tablo 4’de görüleceği üzere örneklem grubunu oluşturan işletmelerin dış ticarete kullandıkları ödeme yöntemlerinin faaliyet gösterdikleri sektöre göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda sadece ihracatta peşin ödeme yönteminde sektöre göre aritmetik ortalamaları arasındaki farklılık anlamlı bulunmuştur ( $p > ,05$ ).

Tablo 5: Faaliyet Sektörüne Göre İhracatta Peşin Ödeme Yöntemi Kullanımına İlişkin Varyans Homojenlik Testi Sonuçları ve Ortalama Değerler

Ortalama ve Standart Sp.					Varyans Homojenlik Testi		
Sektör	N	Ort.	Std. Sp.	Levene Statistic	df1	df2	Sig
%100 Peşin (İhrc.)	Gıda	30	74,1667	26,91248	1,711	4	153
	Makine	34	59,4118	25,21918			
	Elektronik	19	59,2105	26,04820			
	Tekstil	73	56,2329	23,61116			
	Diğer	2	52,5000	3,53553			
Toplam	158	60,6329	25,42464				,150



Bu işlem sonrasında ANOVA analiziyle belirlenen anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında gerçekleştiğini incelemek amacıyla tamamlayıcı post-hoc analizlerine geçilmiştir. ANOVA analizi sonrasında hangi post-hoc çoklu karşılaştırma tekniğinin kullanılacağına karar verebilmek için öncelikle Levene Testi aracılığıyla varyansların homojenliği denetlenmiş, varyansların homojen olduğu görülmüştür ( $p < 0,05$ ). Bu işlemin ardından varyansların homojen olduğu durumlarda kullanılan Tukey çoklu karşılaştırma tekniği tercih edilmiştir.

Tablo 6: İhracatta Peşin Ödeme Yönteminin Sektör Değişkenine Göre Yapılan Tukey Testi Sonuçları

(I) Sektör	(J) Sektör	Ortalama Farkı (I-J)	Standart Hata	Sig.	%95 Güven Aralığı Alt Sınır	Üst Sınır
Gıda	Makine	14,7549	6,22059	0,129	-2,4175	31,9273
	Elektronik	14,95614	7,28119	0,246	-5,1442	35,0564
	Tekstil	17,93379*	5,38565	0,009	3,0663	32,8013
	Diğer	21,66667	18,13598	0,754	-28,3992	71,7325
Makine	Gıda	-14,7549	6,22059	0,129	-31,9273	2,4175
	Elektronik	0,20124	7,11317	1,000	-19,4352	19,8377
	Tekstil	3,17889	5,15623	0,972	-11,0553	17,4131
	Diğer	6,91176	18,06918	0,995	-42,9697	56,7932
Elektronik	Gıda	-14,95614	7,28119	0,246	-35,0564	5,1442
	Makine	-0,20124	7,11317	1,000	-19,8377	19,4352
	Tekstil	2,97765	6,39584	0,990	-14,6786	20,6339
	Diğer	6,71053	18,46118	0,996	-44,253	57,6741
Tekstil	Gıda	-17,93379*	5,38565	0,009	-32,8013	-3,0663
	Makine	-3,17889	5,15623	0,972	-17,4131	11,0553
	Elektronik	-2,97765	6,39584	0,990	-20,6339	14,6786
	Diğer	3,73288	17,79901	1,000	-45,4027	52,8685
Diğer	Gıda	-21,66667	18,13598	0,754	-71,7325	28,3992
	Makine	-6,91176	18,06918	0,995	-56,7932	42,9697
	Elektronik	-6,71053	18,46118	0,996	-57,6741	44,253
	Tekstil	-3,73288	17,79901	1,000	-52,8685	45,4027

Tablo 6'da görüldüğü üzere, örneklem grubunu oluşturan işletmelerin ihracatta kullandıkları peşin ödeme yönteminin faaliyet gösterdikleri sektör değişkenine göre hangi gruplar arasında anlamlı farklılıklar gösterdiğini belirlemek amacıyla yapılan Tukey testi sonucunda söz konusu farklılığın, gıda sektörü ile tekstil sektörü arasında gıda sektörü lehine  $p < 0,01$  düzeyinde gerçekleştiği saptanmıştır

Tablo 7: İhracat ve İthalatta Ödeme Yöntemleri Kullanımının Dış Ticaret Yapma Yılına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik derecesi	Kareler Ort.	F	p
%100 Peşin (İhrc.)	Gruplar Arası	7465,197	3	2488,399	4,076	0,01
	Gruplar İçi	94021,512	154	610,529		
Peşin+Diğer (İhrc.)	Gruplar Arası	842,819	3	280,94	0,766	0,52
	Gruplar İçi	56489,618	154	366,816		
Vesaik Mukabili (İhrc.)	Gruplar Arası	5124,342	3	1708,114	10,8	0,00
	Gruplar İçi	24359,835	154	158,181		
Mal Mukabili (İhrc.)	Gruplar Arası	527,634	3	175,878	2,684	0,05
	Gruplar İçi	10092,955	154	65,539		
Akreditif (İhrc.)	Gruplar Arası	606,022	3	202,007	1,974	0,12
	Gruplar İçi	15761,75	154	102,349		
%100 Peşin	Gruplar Arası	5882,954	3	1960,985	3,246	0,02







Tablo 10: İhracat ve İthalatta Ödeme Yöntemleri Kullanımının Dış Ticaret Yapılan Ülke Sayısına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik derecesi	Kareler Ort.	F	p
%100 Peşin (İhrc.)	Gruplar Arası	5805,624	2	2902,812	4,702	0,010
	Gruplar İçi	95681,09	155	617,297		
Peşin+Diğer (İhrc.)	Gruplar Arası	2294,652	2	1147,326	3,231	0,042
	Gruplar İçi	55037,78	155	355,082		
Vesaik Muk.(İhrc.)	Gruplar Arası	1644,501	2	822,251	4,578	0,012
	Gruplar İçi	27839,68	155	179,611		
Mal Muk.(İhrc.)	Gruplar Arası	449,173	2	224,586	3,422	0,035
	Gruplar İçi	10171,42	155	65,622		
Akreditif (İhrc.)	Gruplar Arası	404,594	2	202,297	1,964	0,144
	Gruplar İçi	15963,18	155	102,988		
%100 Peşin (İth.)	Gruplar Arası	8264,523	2	4132,261	7,103	0,001
	Gruplar İçi	77958,84	134	581,782		
Peşin+Diğer (İth.)	Gruplar Arası	2313,851	2	1156,925	3,892	0,023
	Gruplar İçi	39835,83	134	297,282		
Vesaik Muk.(İth.)	Gruplar Arası	2423,148	2	1211,574	7,117	0,001
	Gruplar İçi	22810,31	134	170,226		
Mal Muk.(İth.)	Gruplar Arası	4,744	2	2,372	0,042	0,959
	Gruplar İçi	7609,49	134	56,787		
Akreditif (İth.)	Gruplar Arası	5,904	2	2,952	0,018	0,983
	Gruplar İçi	22434,13	134	167,419		

Tablo 10'da görüleceği üzere örneklem grubunu oluşturan işletmelerin dış ticarete kullandıkları ödeme yöntemlerinin dış ticaret yapılan ülke sayısına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda ihracatta %100 peşin ödeme, peşin+diğer, vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme yöntemlerinde; ithalatta ise %100 peşin ödeme, peşin+diğer ve vesaik mukabili ödeme yöntemlerinde dış ticaret yapılan ülke sayısına göre aritmetik ortalamaları arasındaki farklılık anlamlı bulunmuştur. Tablo 11: Dış Ticaret Yapılan Ülke Sayısına Göre Anova Tesi Sonuçları Anlamlı Çıkan Ödeme Yöntemlerine İlişkin Varyans Homojenlik Testi Sonuçları ve Ortalama Değerler

		Ortalama ve Standart Sp.			Varyans Homojenlik Testi			
		N	Ort	Std. Sp.	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
%100 Peşin (İhrc.)	1-10 ülke	32	72,66	25,56	0,847	2	155	0,431
	11-20 ülke	65	57,77	24,00				
	20+ ülke	61	57,38	25,36				
	Toplam	158	60,63	25,42				
Peşin+Diğer (İhrc.)	1-10 ülke	32	13,59	19,93	1,403	2	155	0,249
	11-20 ülke	65	23,00	20,61				
	20+ ülke	61	16,64	16,09				
	Toplam	158	18,64	19,11				
Vesaik Mukabili (İhrc.)	1-10 ülke	32	6,41	10,26	2,879	2	155	0,059
	11-20 ülke	65	8,54	13,25				
	20+ ülke	61	14,26	14,91				
	Toplam	158	10,32	13,70				
Mal Mukabili (İhrc.)	1-10 ülke	32	3,59	7,54	7,119	2	155	0,001
	11-20 ülke	65	3,08	7,16				
	20+ ülke	61	6,69	9,24				
	Toplam	158	4,58	8,22				

		Ortalama ve Standart Sp.			Varyans Homojenlik Testi			
		N	Ort	Std. Sp.	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
%100 Peşin (İth.)	1-10 ülke	30	66,33	29,53	12,609	2	134	0,000
	11-20 ülke	54	57,13	26,36				
	20+ ülke	53	46,13	17,45				
	Toplam	137	54,89	25,18				
Peşin+Diğer (İth.)	1-10 ülke	30	13,23	15,49	0,485	2	134	0,617
	11-20 ülke	54	21,91	18,49				
	20+ ülke	53	23,96	16,85				
	Toplam	137	20,80	17,60				
Vesaik Mukabili (İth.)	1-10 ülke	30	6,60	9,28	8,565	2	134	0,000
	11-20 ülke	54	7,13	11,06				
	20+ ülke	53	15,57	16,31				
	Toplam	137	10,28	13,62				

Bu işlem sonrasında ANOVA analiziyle belirlenen anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında gerçekleştiğini incelemek amacıyla tamamlayıcı post-hoc analizlerine geçilmiştir. ANOVA analizi sonrasında hangi post-hoc çoklu karşılaştırma tekniğinin kullanılacağına karar verebilmek için öncelikle Levene Testi aracılığıyla varyansların homojenliği denetlenmiş, ihracatta mal mukabili, ithalatta ise %100 peşin ve vesaik mukabili ödeme yöntemlerinde varyansların homojen olmadığı, diğerlerinde ise homojen olduğu görülmüştür ( $p < ,05$ ). Bu işlemin ardından varyansların homojen olduğu durumlarda Tukey çoklu karşılaştırma tekniği, varyansların homojen olmayanlar için Games-Howell tekniği tercih edilmiştir.

Tablo 12: Dış Ticaret Yapılan Ülke Sayısına Göre Anova Tesi Sonuçları Anlamlı Çıkan Ödeme Yöntemlerine İlişkin Tukey ve Games Howell Testi Sonuçları

Test	Değişken	(I) ihulk	(J) ihulk	Ortalama		Standart Hata	Sig.	%95 Güven Aralığı	
				Farkı (I-J)				Alt Sınır	Üst Sınır
Tukey	%100 Peşin (İhrc.)	1-10 ülke	11-20 ülke	14,88702*	5,36539	0,017	2,1901	27,5839	
			20+ ülke	15,27920*	5,42311	0,015	2,4457	28,1127	
		11-20 ülke	1-10 ülke	-14,8870*	5,36539	0,017	-27,5839	-2,1901	
			20+ ülke	0,39218	4,42905	0,996	-10,0889	10,8733	
		20+ ülke	1-10 ülke	-15,2792*	5,42311	0,015	-28,1127	-2,4457	
			11-20 ülke	-0,39218	4,42905	0,996	-10,8733	10,0889	
Tukey	Peşin+Diğer (İhrc.)	1-10 ülke	11-20 ülke	-9,40625*	4,06929	0,048	-19,036	0,2235	
			20+ ülke	-3,04559	4,11307	0,74	-12,779	6,6878	
		11-20 ülke	1-10 ülke	9,40625*	4,06929	0,048	-0,2235	19,036	
			20+ ülke	6,36066	3,35914	0,144	-1,5886	14,3099	
		20+ ülke	1-10 ülke	3,04559	4,11307	0,740	-6,6878	12,779	
			11-20 ülke	-6,36066	3,35914	0,144	-14,3099	1,5886	
Tukey	Vesaik Mukabili (İhrc.)	1-10 ülke	11-20 ülke	-2,13221	2,89415	0,742	-8,981	4,7166	
			20+ ülke	-7,85605*	2,92528	0,022	-14,7786	-0,9335	
		11-20 ülke	1-10 ülke	2,13221	2,89415	0,742	-4,7166	8,981	
			20+ ülke	-5,72383*	2,38908	0,046	-11,3774	-0,0702	
		20+ ülke	1-10 ülke	7,85605*	2,92528	0,022	0,9335	14,7786	
			11-20 ülke	5,72383*	2,38908	0,046	0,0702	11,3774	
Games-Howell	Mal Mukabili (İhrc.)	1-10 ülke	11-20 ülke	0,51683	1,60172	0,944	-3,334	4,3677	
			20+ ülke	-3,09477	1,7822	0,198	-7,3561	1,1666	
		11-20 ülke	1-10 ülke	-0,51683	1,60172	0,944	-4,3677	3,334	
			20+ ülke	-3,61160*	1,47982	0,043	-7,1261	-0,0971	
		20+ ülke	1-10 ülke	3,09477	1,7822	0,198	-1,1666	7,3561	

Test	Değişken	(I) ihulk	(J) ihulk	Ortalama		Standart Hata	Sig.	%95 Güven Aralığı	
				Farkı (I-J)				Alt Sınır	Üst Sınır
			11-20 ülke	3,61160*	1,47982	0,043	0,0971	7,1261	
Games-Howell	%100 Peşin (İth.)	1-10 ülke	11-20 ülke	9,2037	6,47652	0,337	-6,4005	24,8079	
			20+ ülke	20,20126*	5,90095	0,004	5,8483	34,5542	
		11-20 ülke	1-10 ülke	-9,2037	6,47652	0,337	-24,8079	6,4005	
			20+ ülke	10,99755*	4,31431	0,033	0,7202	21,2749	
		20+ ülke	1-10 ülke	-20,2012*	5,90095	0,004	-34,5542	-5,8483	
			11-20 ülke	-10,9975*	4,31431	0,033	-21,2749	-0,7202	
Tukey	Peşin+Diğer (İth.)	1-10 ülke	11-20 ülke	-8,67407	3,92615	0,073	-17,9792	0,6311	
			20+ ülke	-10,7289*	3,93935	0,020	-20,0654	-1,3925	
		11-20 ülke	1-10 ülke	8,67407	3,92615	0,073	-0,6311	17,9792	
			20+ ülke	-2,05486	3,33382	0,811	-9,9561	5,8464	
		20+ ülke	1-10 ülke	10,72893*	3,93935	0,020	1,3925	20,0654	
			11-20 ülke	2,05486	3,33382	0,811	-5,8464	9,9561	
Games-Howell	Vesaik Mukabili (İth.)	1-10 ülke	11-20 ülke	-0,52963	2,26595	0,970	-5,9569	4,8976	
			20+ ülke	-8,96604*	2,80884	0,006	-15,6723	-2,2598	
		11-20 ülke	1-10 ülke	0,52963	2,26595	0,970	-4,8976	5,9569	
			20+ ülke	-8,43641*	2,69878	0,007	-14,8664	-2,0064	
		20+ ülke	1-10 ülke	8,96604*	2,80884	0,006	2,2598	15,6723	
			11-20 ülke	8,43641*	2,69878	0,007	2,0064	14,8664	

Tablo 12'de görüldüğü üzere, örneklem grubunu oluşturan işletmelerin dış ticarete kullandıkları ödeme yöntemlerinin, dış ticaret yapılan ülke sayısı değişkenine göre hangi gruplar arasında anlamlı farklılıklar gösterdiğini belirlemek amacıyla yapılan post-hoc testleri sonucunda; ihracatta %100 peşin ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, 1-10 ülke grubu ile 11-20 ülke ve 20+ ülke grupları arasında, 1-10 ülke grubu lehine  $p < ,05$  düzeyinde gerçekleştiği; ihracatta peşin+diğer ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, 1-10 ülke grubu ile 11-20 ülke grubu arasında 11-20 ülke grubu lehine  $p < ,05$  düzeyinde gerçekleştiği; ihracatta vesaik mukabili ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, 20+ ülke grubu ile 1-10 ülke ve 11-20 ülke grubu arasında 20+ ülke grubu lehine  $p < ,05$  düzeyinde gerçekleştiği tespit edilmiştir. İthalatta ise %100 Peşin ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, 1-10 ülke grubu ve 11-20 ülke grubu ile 20+ ülke grupları arasında, 20+ ülke grubu lehine  $p < ,05$  düzeyinde gerçekleştiği; ithalatta peşin+diğer ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, 1-10 ülke grubu ile 20+ ülke grubu arasında 20+ ülke grubu lehine  $p < ,05$  düzeyinde gerçekleştiği; ithalatta vesaik mukabili ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, 20+ ülke grubu ile 1-10 ülke ve 11-20 ülke grubu arasında 20+ ülke grubu lehine  $p < ,05$  düzeyinde gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Tablo 13: İhracat ve İthalatta Ödeme Yöntemleri Kullanımının İhracat Oranına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) Sonuçları

		Kareler Toplamı	Serbestlik derecesi	Kareler Ort.	F	p
%100 Peşin (İhrc.)	Gruplar Arası	9137,601	2	4568,801	7,668	0,001
	Gruplar İçi	92349,108	155	595,801		
Peşin+Diğer (İhrc.)	Gruplar Arası	1733,307	2	866,654	2,416	0,093
	Gruplar İçi	55599,129	155	358,704		
Vesaik Muk.(İhrc.)	Gruplar Arası	1288,534	2	644,267	3,542	0,031
	Gruplar İçi	28195,644	155	181,907		
Mal Mukabili (İhrc.)	Gruplar Arası	144,044	2	72,022	1,066	0,347
	Gruplar İçi	10476,545	155	67,591		
Akreditif (İhrc.)	Gruplar Arası	442,292	2	221,146	2,152	0,120
	Gruplar İçi	15925,481	155	102,745		
%100 Peşin (İth.)	Gruplar Arası	19670,425	2	9835,212	19,803	0,000
	Gruplar İçi	66552,933	134	496,664		
Peşin+Diğer (İth.)	Gruplar Arası	1001,203	2	500,601	1,63	0,200
	Gruplar İçi	41148,476	134	307,078		
Vesaik Muk. (İth.)	Gruplar Arası	4344,114	2	2172,057	13,933	0,000
	Gruplar İçi	20889,345	134	155,891		
Mal Muk.(İth.)	Gruplar Arası	732,316	2	366,158	7,13	0,001
	Gruplar İçi	6881,918	134	51,358		
Akreditif (İth.)	Gruplar Arası	558,626	2	279,313	1,71	0,185
	Gruplar İçi	21881,403	134	163,294		

Tablo 13'de görüleceği üzere örnekleme grubunu oluşturan işletmelerin dış ticarete kullandıkları ödeme yöntemlerinin, ihracat oranına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla yapılan tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonucunda ihracatta %100 peşin ödeme ve vesaik mukabilinde; ithalatta ise %100 peşin ödeme, vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme yöntemlerinde ihracat oranına göre aritmetik ortalamalar arasındaki farklılık anlamlı bulunmuştur.

Tablo 14: İhracat Oranına Göre Anova Testi Sonuçları Anlamlı Çıkan Ödeme Yöntemlerine İlişkin Varyans Homojenlik Testi Sonuçları ve Ortalama Değerler

	Ortalama ve Standart Sp.				Varyans Homojenlik Testi			
	İhoran	N	Ort.	Std. Ht.	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
%100 Peşin (İhrc.)	%25-50	29	75,00	22,64	0,442	2	155	0,643
	%50-75	79	60,38	25,24				
	%75+	50	52,70	24,04				
	Toplam	158	60,63	25,42				
Vesaik Mukabili (İhrc.)	%25-50	29	5,69	10,06	3,154	2	155	0,045
	%50-75	79	9,75	13,68				
	%75+	50	13,90	14,82				
	Toplam	158	10,32	13,70				
%100 Peşin (İth.)	%25-50	25	72,40	25,25	6,366	2	134	0,002
	%50-75	69	58,55	24,26				
	%75+	43	38,84	16,36				
	Toplam	137	54,89	25,18				
Vesaik Mukabili (İth.)	%25-50	25	3,40	8,00	3,356	2	134	0,038
	%50-75	69	7,80	12,64				
	%75+	43	18,26	14,22				
	Toplam	137	10,28	13,62				
Mal Mukabili (İth.)	%25-50	25	3,00	7,36	4,441	2	134	0,014
	%50-75	69	2,90	6,44				
	%75+	43	7,91	8,11				
	Toplam	137	4,49	7,48				



Bu işlem sonrasında ANOVA analiziyle belirlenen anlamlı farklılığın hangi gruplar arasında gerçekleştiğini incelemek amacıyla tamamlayıcı post-hoc analizlerine geçilmiştir. ANOVA analizi sonrasında hangi post-hoc çoklu karşılaştırma tekniğinin kullanılacağına karar verebilmek için öncelikle Levene Testi aracılığıyla varyansların homojenliği denetlenmiş, ihracatta %100 peşin ödeme yönteminde varyansların homojen olduğu, diğerlerinde ise homojen olmadığı görülmüştür ( $p<,05$ ). Bu işlemin ardından varyansların homojen olduğu durumlarda Tukey çoklu karşılaştırma tekniği, varyansların homojen olmayanlar için Games-Howell tekniği tercih edilmiştir.

Tablo 15: İhracat Oranına Göre Anova Tesi Sonuçları Anlamlı Çıkan Ödeme Yöntemlerine İlişkin Tukey ve Games Howell Testi Sonuçları

Test	Değişken	(I) ihorn	(J) ihorn	Ortalama Farkı (I-J)	Standart Hata	Sig.	%95 Güven Aralığı			
							Alt Sınır	Üst Sınır		
Tukey	%100 Peşin (İhrc.)	%25-50	%50-75	14,62025*	5,29968	0,018	2,0788	27,1617		
			%75+	22,30000*	5,69744	0,000	8,8173	35,7827		
		%50-75	%25-50	-14,6202*	5,29968	0,018	-27,1617	-2,0788		
			%75+	7,67975	4,4111	0,193	-2,7589	18,1184		
		%75+	%25-50	-22,3000*	5,69744	0,000	-35,7827	-8,8173		
			%50-75	-7,67975	4,4111	0,193	-18,1184	2,7589		
		Games-Howell	Vesaik Mukabili (İhrc.)	%25-50	%50-75	-4,05718	2,42103	0,222	-9,8588	1,7444
					%75+	-8,21034*	2,8083	0,013	-14,9254	-1,4953
%50-75	%25-50			4,05718	2,42103	0,222	-1,7444	9,8588		
	%75+			-4,15316	2,60043	0,252	-10,3416	2,0353		
%75+	%25-50			8,21034*	2,8083	0,013	1,4953	14,9254		
	%50-75			4,15316	2,60043	0,252	-2,0353	10,3416		
Games-Howell	%100 Peşin (ith.)			%25-50	%50-75	13,84928	5,83406	0,057	-0,3358	28,0343
					%75+	33,56279*	5,63336	0,000	19,7919	47,3337
		%50-75	%25-50	-13,8493	5,83406	0,057	-28,0343	0,3358		
			%75+	19,71352*	3,8407	0,000	10,5877	28,8393		
		%75+	%25-50	-33,5627*	5,63336	0,000	-47,3337	-19,7919		
			%50-75	-19,7135*	3,8407	0,000	-28,8393	-10,5877		
		Games-Howell	Vesaik Mukabili (İth.)	%25-50	%50-75	-4,3971	2,2078	0,122	-9,688	0,8938
					%75+	-14,8558*	2,69505	0,000	-21,3178	-8,3938
%50-75	%25-50			4,3971	2,2078	0,122	-0,8938	9,688		
	%75+			-10,4587*	2,6491	0,000	-16,7831	-4,1344		
%75+	%25-50			14,85581*	2,69505	0,000	8,3938	21,3178		
	%50-75			10,45871*	2,6491	0,000	4,1344	16,7831		
Games-Howell	Mal Mukabili (İth.)			%25-50	%50-75	0,10145	1,66366	0,998	-3,9554	4,1583
					%75+	-4,90698*	1,92245	0,036	-9,5392	-0,2748
		%50-75	%25-50	-0,10145	1,66366	0,998	-4,1583	3,9554		
			%75+	-5,00843*	1,45953	0,003	-8,4989	-1,518		
		%75+	%25-50	4,90698*	1,92245	0,036	0,2748	9,5392		
			%50-75	5,00843*	1,45953	0,003	1,518	8,4989		

Tablo 15'de görüldüğü üzere, örneklem grubunu oluşturan işletmelerin dış ticarete kullandıkları ödeme yöntemlerinin, ihracat oranı değişkenine göre hangi gruplar arasında anlamlı farklılıklar gösterdiğini belirlemek amacıyla yapılan Tukey testi sonucunda; ihracatta %100 Peşin ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, %25-50 ihracat oranı grubu ile %50-75 ve %75+ ihracat oranı grupları arasında, %25-50 ihracat oranı grubu lehine  $p<,05$  düzeyinde gerçekleştiği; ihracatta vesaik mukabili ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, %75+ ihracat oranı grubu ile %25-50 ihracat oranı grubu arasında %75+ ihracat oranı grubu lehine  $p<,05$  düzeyinde gerçekleştiği; ithalatta ise %100 Peşin ödeme yönteminde söz konusu farklılığın, %25-50 ve %50-75 ihracat oranı grubu ile %75+ ihracat

oranı grupları arasında, %75+ ihracat oranı grubu aleyhine  $p < ,001$  düzeyinde gerçekleştiği; ithalatta vesaik mukabili ve mal mukabili ödeme yöntemlerinde söz konusu farklılığın, %75+ ihracat oranı grubu ile %25-50 ve %50-75 ihracat oranı grupları arasında %75+ ihracat oranı grubu lehine gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Tablo 16: Uluslararası Ticarete Ödeme Yöntemlerinin Sektör, Dış Ticaret Süresi, Dış Ticaret Yapılan Ülke Sayısı ve İhracat Oranına Göre Post-Hoc Test Sonuçları Özet Tablo

	Sektör	Dış Ticaret Süresi	Dış Ticaret Yapılan Ülke Sayısı	İhracat Oranı
	Grup1 : Gıda Grup2 : Makine Grup3 : Elektronik Grup4 : Tekstil Grup5 : Diğer	Grup1 : 1-10 yıl Grup2 : 11-20 yıl Grup3 : 21-30 yıl Grup4 : 30+ yıl	Grup1 : 1-10 ülke Grup2 : 11-20 ülke Grup3 : 20+ ülke	Grup1 : %25-50 Grup2 : %50-75 Grup3 : %75+
	Ödeme Yöntemi			
İhracat	%100 Peşin	Grup 1 > Grup 4	Gruplar 1,2,3 > Grup 4	Grup 1 > Gruplar 2,3
	Peşin+Diğ.	-	-	Grup 2 > Grup 1
	Vesaik M.	-	Grup 4 > Gruplar 1,2,3	Grup 3 > Grup 1
	Mal Muk.	-	Grup 4 > Grup 2	-
	Akreditif	-	-	-
İthalat	%100 Peşin	-	Grup 2 > Grup 4	Gruplar 1,2 > Grup 3
	Peşin+Diğ.	-	-	Grup 3 > Grup 1
	Vesaik M.	-	Grup 4 > Grup 1,2	Grup 3 > Gruplar 1,2
	Mal Muk.	-	Grup 1 > Grup 3	Grup 3 > Gruplar 1,2
	Akreditif	-	-	-

Yukarıda Tablo 16’da özet olarak post-hoc test sonuçları görülmektedir. Buna göre H1 hipotezi ihracatta tamamı peşin ödeme yöntemi için kabul edilirken diğerleri için kabul edilmemiştir. Dış ticaret süresi ile ilgili H2 hipotezi ise bir kısmı peşin bir kısmı diğer hibrit ödeme yöntemi ile akreditifli ödeme yöntemi haricindekiler için kabul edilmiştir. Dış ticaret yapılan ülke sayısı ile ilgili H3 hipotezi ise ihracatta akreditif, ithalatta ise mal mukabili ve akreditif haricindeki yöntemler için kabul edilmiştir. Son olarak ihracat oranı ile ilgili H4 hipotezi ithalat ve ihracatta tamamı peşin ve vesaik mukabili ödeme yöntemleri ile, ithalatta mal mukabili ödeme yöntemleri için kabul edilmiştir. Kısaca, H1 hipotezi gıda sektöründe peşin ödeme için kısmi olarak, H2, H3 ve H4 hipotezleri ise genel itibarıyla kabul edilmiştir.

## 5. TARTIŞMA VE SONUÇ

### 5.1. Teorik Katkı ve Tartışma

Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin sektörel ve dış ticaret tecrübesi bazında farklılıklarının, firma düzeyinde incelendiği bu çalışmanın literatüre önemli katkıları olmuştur. İncelenen örneklemede hem ithalatta hem de ihracatta en çok kullanılan ödeme yöntemi “tamamı peşin ödeme yöntemi” olarak ortaya çıkmıştır. İhracatta kullanılan ödeme yöntemleri %60,6 “tamamı peşin ödeme yöntemi”, %18,6 ile “bir kısmı peşin+bir kısmı diğer ödeme yöntemi”, %10,3 “vesaik mukabili”, %5,9 “akreditifli ödeme yöntemi” ve son olarak %4,6 “mal mukabili” şeklindedir. İthalatta kullanılan ödeme yöntemleri ise %54,9

“tamamı peşin ödeme yöntemi”, %20,8 ile “bir kısmı peşin+bir kısmı diğer ödeme yöntemi”, %10,3 “vesaik mukabili”, %9,5 “akreditifli ödeme yöntemi” ve son olarak %4,5 “mal mukabili” şeklindedir. Alabayır ve Muzır (2016) Bursa ilinde 42 firma ile yaptıkları araştırma sonuçlarında AB üyesi ülkelerde yapılan ithalatta çoğunlukla peşin ödeme yönteminin, AB üyesi ülkelere yapılan ihracatta ise mal mukabili ödeme yönteminin çoğunlukla kullanıldığı, AB harici ülkelere yapılan ihracatta ise çoğunlukla peşin ödeme yönteminin kullanıldığını tespit edilmiştir. Dolayısıyla Alabayır ve Muzır (2016)’nın AB harici ülkelere ihracat ve AB üyesi ülkelere ithalat yapmada peşin ödeme yapıldığı kapsamındaki bulguları ile bu çalışmanın bulgularının benzeştiği ifade edilebilir. Öztürk ve Sandalcılar (2018) ise Doğu Karadeniz bölgesinde 104 firmada yaptıkları çalışma sonucunda, hem ihracatta hem de ithalatta en çok kullanılan ödeme yönteminin peşin+diğer hibrit ödeme yöntemi olduğunu ve ardından peşin ödeme yönteminin geldiğini tespit etmişlerdir. Bu doğrultuda Öztürk ve Sandalcılar (2018)’in peşin ödeme yönteminin hem ithalatta hem ihracatta yoğun şekilde kullanıldığı kapsamındaki bulguları ile bu çalışmanın bulgularının benzeştiği söylenebilir.

TUİK’in Türkiye genelinde firmaların ihracat için peşin ödeme ve mal mukabili genel kullanım oranları makro bazda verileriyle, bu araştırma kapsamında ihracat için ortaya çıkan veriler uyumsuzdur. Bunun farklı sebepleri olabilir. Örneğin TUİK verilerine göre Türkiye’de ihracatta mal mukabili ödeme yönteminin büyük bir oranda ilk sırada olmasına Türkiye’deki büyük firmaların yurtdışı distribütör veya acenteleriyle yüksek cirolarda mal mukabili çalışma ihtimali sebep olmuş olabilir. Bu konu bundan sonraki araştırmalar için açık bir noktadır. Örnekleme sonucu ithalat için ortaya çıkan veriler de aynı şekilde peşin ödeme ve mal mukabili ödeme yöntemleri için makro veriler ile uyumsuzdur. Bu duruma da yine büyük firmaların kurumsal imajlarına ve yüksek cirolarla ürün alımı neticesinde ortaya çıkan pazarlık gücüne dayanarak, mal mukabili ödeme yöntemiyle ürün almaları sebebiyet vermiş olabilir. Bu durumda aynı şekilde gelecek araştırmalar için bir referans noktasını teşkil etmektedir. Özetle TUİK dış ticarete ödeme yöntemleri ile ilgili verilere; ödeme yöntemlerine göre toplam cirolar haricinde, bu toplam ciroları yapan firma sayılarını da her ödeme yöntemi için ayrı ayrı eklerse, çarpıcı sonuçların ortaya çıkacağı tahmin edilmektedir.

Sektörel bazda farklılık analizinden ortaya çıkan sonuç ise, gıda sektöründe ihracat faaliyetlerinde tamamı peşin ödeme yönteminin yüksek oranda kullanılıyor olduğudur. Post-hoc testi sonucu bu farklılık gıda sektörüyle tekstil sektörü arasında çıkmıştır. Bu bilgiler literatür için yeni bilgilerdir. Sektörel bazda diğer ödeme yöntemlerinde hem ihracatta hem ithalatta bir farklılığın sözkonusu olmadığı, araştırma sonucu ortaya çıkan diğer bulgular arasındadır.

Dış ticaret tecrübesi için incelenen üç temel değişken çerçevesinde de ilginç sonuçlar karşımıza çıkmıştır. Bu sonuçlar; ihracatta tamamı peşin ödeme yönteminde dış ticaret süresi 30+yıl olanların diğer gruplardan daha az kullanım oranı olduğu, dış ticaret yapılan ülke sayısında ise 10 dan daha fazla ülkeyle dış ticaret yapan firmaların 1-10 ülkeyle dış ticaret yapan firmalardan daha az oranda tamamı peşin ödeme yönteminde kullanımı olduğu, ihracat oranında ise %50’den daha fazla ihracat yapan firmaların %25-50 oranında ihracat yapan firmalardan daha az oranda tamamı peşin ödeme yöntemi kullanımı olduğu şeklindedir. Dolayısıyla genel olarak dış ticaret tecrübesi arttıkça, ihracatta “tamamı peşin ödeme” yönteminin daha az kullanıldığı sonucuna varılabilir.

İhracatta vesaik mukabili ödeme yöntemi dış ticaret tecrübesi bağlamında incelendiğinde, 30+yıl süreyle dış ticaret yapan firmalar diğerlerine göre daha fazla vesaik mukabilini kullanmaktadırlar, 20+ ülkeyle dış ticaret yapan firmalar diğer daha az ülkeyle dış ticaret yapan firmalara nazaran daha fazla vesaik mukabili yöntemini tercih etmektedirler ve son olarak ihracat oranı %75+ olan firmalar %25-50 arası ihracat oranı olan firmalara göre daha

fazla vesaik mukabili yöntemini tercih etmektedirler. Dolayısıyla genel olarak dış ticaret tecrübesi arttıkça ihracatta vesaik mukabili ödeme yönteminin daha çok kullanıldığı sonucuna varılabilecektir. Kula (2005) ihracat oranı ile akreditif kullanımı arasında olumlu bir ilişki olduğunu göstermiştir. Akreditif ile vesaik mukabili ödeme yönteminin benzer yönleri olduğu düşünüldüğünde, Kula (2005)'in bulgusuyla bu çalışmanın bulgularının dolaylı olarak benzediği söylenebilir.

İhracatta mal mukabili ödeme yöntemi dış ticaret tecrübesi bağlamında incelendiğinde; dış ticaret süresi 30+yıl olan firmaların 11-20 yıl olan firmalardan daha yüksek kullanımı olduğu, dış ticaret yapılan ülke sayısında 20+ ülkeyle dış ticaret yapanların 11-20 ülkeyle dış ticaret yapan firmalara göre daha yüksek kullanımı olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla dış ticaret tecrübesi arttıkça kısmen de olsa mal mukabili ödeme yönteminin arttığı söylenebilir. İhracatta akreditifli ödeme yönteminde ise gruplar arası bir farklılık tespit edilmemiştir.

İthalatta kullanılan ödeme yöntemleri sektörel bazda incelendiğinde herhangi bir farklılık tespit edilmemiştir. Dış ticaret tecrübesi bağlamında ithalatta kullanılan ödeme yöntemleri incelendiğinde ise ihracatta olduğu gibi dikkat çekici bulgulara ulaşılmıştır.

İthalatta tamamı peşin ödeme yönteminde; dış ticaret süresi 30+yıl olan firmaların 11-20 yıl olan firmalar göre daha az kullanımı olduğu, 20+ülkeye dış ticaret yapan firmaların daha az ülkeye dış ticaret yapan diğer firmalara oranla daha az kullanımı olduğu, %50 üzeri oranda ihracat oranı olan firmaların daha düşük oranlı firmalara göre daha az kullanımı olduğu ortaya çıkmıştır. Bu sonuçlardan yola çıkılarak dış ticaret tecrübesi arttıkça ithalatta tamamı peşin ödeme yöntemi kullanım oranının düştüğü sonucuna varılabilir. Ayrıca ithalatta bir kısmı peşin bir kısmı diğer ödeme yöntemi olan hibrit yöntem kullanımı incelendiğinde, 20+ ülke ile dış ticaret yapan firmaların bunlardan daha az firmayla dış ticaret yapanlara göre, sözkonusu hibrit yöntemi daha fazla kullandıkları ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla dış ticaret tecrübesi artan firmaların kısmi olarak bir kısmı peşin bir kısmı diğer hibrit ödeme yöntemini daha fazla kullandığı sonucuna varılabilir.

İthalatta vesaik mukabili ödeme yöntemi dış ticaret tecrübesi bağlamında incelendiğinde, 30+yıl süreyle dış ticaret yapan firmalar diğerlerine göre daha fazla vesaik mukabilini kullanmaktadırlar, 20+ ülkeyle dış ticaret yapan firmalar diğer daha az ülkeyle dış ticaret yapan firmalara nazaran daha fazla vesaik mukabili yöntemini tercih etmektedirler ve son olarak ihracat oranı %75+ olan firmalar bundan daha düşük ihracat oranı olan firmalara göre daha fazla vesaik mukabili yöntemini tercih etmektedirler. Dolayısıyla genel olarak dış ticaret tecrübesi arttıkça ithalatta vesaik mukabili ödeme yönteminin daha çok kullanıldığı sonucuna varılabilir.

İthalatta mal mukabili ödeme yöntemi dış ticaret tecrübesi bağlamında incelendiğinde; dış ticaret süresi 1-10 yıl olan firmaların 21-30 yıl olan firmalardan daha yüksek kullanımı olduğu, ihracat oranı %75+ olan firmaların bu orandan daha düşük seviyede olan firmalara göre daha yüksek kullanımı olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla dış ticaret süresinde olmasa da ihracat oranı bağlamında değerlendirildiğinde kısmen de olsa mal mukabili ödeme yönteminin dış ticaret tecrübesiyle arttığı söylenebilir. İthalatta akreditifli ödeme yönteminde ise gruplar arası bir farklılık sözkonusu değildir.

Uluslararası tecrübe bağlamında ödeme yöntemleri ile ilgili hem ihracat hem de ithalat için ortaya çıkan bu sonuçların tamamı literatür için yeni bilgilerdir.

## 5.2. Pratik Uygulamalar İçin Çıkarımlar

İşletmeler düzleminde değerlendirildiğinde çalışmanın önemli çıkarımları bulunmaktadır. Dış ticaret tecrübesi az olan firmaların ihracatta daha çok tamamı peşin ödeme yöntemini kullanmakta olmaları kendilerine risk bağlamında avantaj sağlasa da, bu yöntemi kabul

etmeyecek müşteri portföyünü kaybetme riski düşünüldüğünde dezavantaj getirmektedir. Dolayısıyla bu dezavantajdan kurtulmak için ihracatta vesaik mukabili veya akreditifli ödeme yöntemlerini kullanmayı da değerlendirmelidirler. Akreditifin vesaik mukabiline nazaran daha zor işlemler barındırdığı düşünüldüğünde, en azından vesaik mukabili yöntemin kullanılması düşünülebilir. Ayrıca bir kısmı peşin bir kısmı diğer ödeme yönteminin, tamamı peşin ödeme yöntemine göre ihracat müşterileri için daha esnek bir ödeme modeli olması itibarıyla, kullanılması tavsiye edilebilir. Araştırma kapsamında dış ticaret tecrübesi yüksek olan firmaların genel itibarıyla peşin ödeme yöntemi kullanım oranlarında düşmeler tespit edilmiş olmasına rağmen, yine de bu kullanım oranlarının bu tecrübeli firmalar içinde azımsanmayacak seviyede olduğu görülmüştür. Dolayısıyla ihracatta aynı şekilde bu yöntemi kabul etmeyecek müşteri firmaların olacağı değerlendirildiğinde ortaya çıkacak dezavantaj bu tecrübeli firmalar içinde geçerli olacaktır.

İthalat için konu değerlendirildiğinde yine uluslararası tecrübesi daha az firmaların tamamı peşin ödeme yöntemini daha fazla kullandıkları görülmektedir. Yine bu konu ürünün teslim edilmeme vb. büyük riskleri ihtiva etmektedir. Uluslararası tecrübesi yüksek olan firmalar için ise ithalatta peşin ödeme yöntemi kullanım oranında düşmeler görülmesine rağmen, bu uluslararası tecrübeli firmalar için de sözkonusu ödeme yönteminin kullanım oranlarının yüksek olduğu görülmüştür. Dolayısıyla ithalatta en çok kullanılan tamamı peşin ödeme yöntemine alternatif olarak en azından vesaik mukabili ödeme yönteminin veya bir kısmı peşin bir kısmı diğer hibrit ödeme yönteminin kullanılması tavsiye edilmektedir. Ayrıca buna ilave olarak son yıllarda ortaya konulan ve Türkiye'de kendine kullanım alanı neredeyse hiç bulamayan (Susmus ve Baslangic, 2015) banka ödeme yükümlülüğü yönteminin de kullanılması tavsiye edilebilir.

Kamu eylem ve politikaları düzleminde değerlendirildiğinde çalışmanın yine önemli çıkarımları bulunmaktadır. Bunların başında, kamunun düzenleyeceği organizasyonlarla, özellikle dış ticarete tecrübesiz firmalar olmak üzere, bütün firmalara uluslararası ticarete ödeme yöntemleri konusunda bilinçlendirme eğitimleri verilmesi gelmektedir. Ardından yine devletin öncülüğünde yapılacak eylemlerle, akreditif gibi banka garantili işlemlerin kolaylaştırılması ve banka ile işletmelerin dış ticarete ödeme konusunda iletişimlerinin artırılması ve kolaylaştırılması gerçekleştirilebilir. Örneğin Çinli firmalar ithalat işlemlerinin %36,4'ünü akreditifli yöntemle yapmaktadırlar. Bu konuda Çin'in çok ileride olduğu görülmektedir. Çin'in akreditifle ilgili uygulamalarının örnek alınması değerlendirilebilir. Ayrıca banka ödeme yükümlülüğü gibi son dönemde ortaya çıkan yeni ödeme yöntemlerinin firmalara tanıtılması da önemli bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunlara ilave olarak TUİK'in ödeme yöntemleriyle ilgili verilerinin, cironun yanında firma sayısı bazlı da hazırlanmasının verimli sonuçlar çıkaracağı tahmin edilmektedir. Büyük firmalar büyük ciroalarda ithalat ve ihracat yaptıkları için dış ticarete ödeme yöntemleri ile ilgili makro bazlı verileri büyük oranda değiştirecekleri düşünüldüğünde; firma sayısı, faaliyet sektörü vb. firma karakteristiklerine göre dış ticarete ödeme yöntemlerinin TUİK tarafından makro bazda hazırlanarak, firmaların bir nevi bu konuda ayrıntılı tomografisinin çekilmesinin uygun olacağı değerlendirilmiştir. Firma karakteristikleri bazında ortaya çıkacak olası farklı sonuçlar neticesinde, firmalara yönelik farklı eğitim, teşvik vb. politikaların uygulanması değerlendirilebilecektir.

### 5.3. Gelecekteki Araştırmalar İçin Öneriler ve Kısıtlar

Sözkonusu araştırma İstanbul ili örnekleminde yapılmıştır. Dolayısıyla farklı illerde de benzeri araştırmaların yapılmasıyla araştırma kapsamı genişletilebilir. Son olarak farklı ülkelerde farklı şartlar ve kültürler sözkonusu olduğundan, araştırma sonuçlarının uluslararası bazda genişletilmesi mümkün olmayacaktır. Dolayısıyla araştırmanın farklı ülkelerde tekrarlanması tavsiye edilmektedir.

**KAYNAKÇA**

1. AL KILIÇ, Ş. (2010). “Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi”, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 14(2): 1-44.
2. ALABAYIR, A., & MUZIR, E. (2016). “Dış Ticaret İşlemlerinde Ticaret Yapılan Yere Göre Ödeme Şekli Tercih ve Tercih Nedenlerini Belirlemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma”, Journal of Business Research Turk, 8(3): 304-323.
3. AĞSAKAL, A., & ERKAN, M. K. (2016). “Türkiye’de Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Faiz Oranları”, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 12(12): 581-588.
4. ATAMAN, Ü., & SÜMER, H. (2006). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Türkmen Kitapevi, İstanbul.
5. BAYRAM, O. (2019). “Uluslararası Ticarete Tahsil Esasına Dayalı Ödeme Şekilleri (Collection Basis) Ve Uygulama Adımları”, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(2): 223-230.
6. BERGAMI, R. (2009). “UCP 600 Rules–Changing Documentary Credit Business for International Traders?”, International Journal of E-Business Research, 1(2): 191–203.
7. BİRGİLİ, E., TUNAHAN, H., & DİZKIRICI, A. S. (2005). “Akreditifli Ödeme ve İhracatçı İşletmelere Yönelik Bir Uygulama”, Muhasebe ve Finansman Dergisi, (28): 87-96.
8. CASILLAS, J. C., ACEDO, F. J., & RODRÍGUEZ-SERRANO, M. Á. (2020). “How Does Internationalization Begin? The Role of Age at Entry and Export Experience in the Early Stages of the Process”. BRQ Business Research Quarterly, 23(2): 107-119.
9. Cyert, Richard M. & James G. March (1963). A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall
10. DOAN, N. T., VU, T. K. C., NGUYEN, T. C. T., NGUYEN, T. H. H., & NGUYEN, K. T. (2020). “Cash-in-Advance, Export Decision and Financial Constraints: Evidence from Cross-Country Firm-Level Data”, International Review of Economics & Finance, 69:75-92.
11. FERNHABER, S. A., MCDOUGALL, P. P., & OVIATT, B. M. (2007). “Exploring The Role of Industry Structure in New Venture Internationalization”, Entrepreneurship Theory and Practice, 31(4): 517–542.
12. GÖKGÖZ, A., & ÖZDEMİR H. (2015). “Dış Ticarete Teslim ve Ödeme Şekillerinin TMS 18 Hasılat Standardı Çerçevesinde İncelenmesi”, Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies, 1(3): 105-122.
13. HOEFELE, A., SCHMIDT-EISENLOHR, T., & YU, Z. (2016). “Payment Choice in International Trade: Theory and Evidence from Cross-Country Firm-Level Data”, Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique, 49(1): 296-319.
14. HULTMAN, M., KATSIKEAS, C. S., & ROBSON, M. J. (2011). “Export Promotion Strategy and Performance: The Role of International Experience”, Journal of International Marketing, 19(4): 17-39.
15. KULA, V. (2005). “Akreditif: Kesin Ödeme Garantisi Mi Yada Doğrulama Enstrümanı Mı?”, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(3): 201-216.

16. MELEMEN, M. (2016). Uygulamalı Uluslararası Ticaret İşlemleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
17. MERAL Y. (2018). “Documentary Risk in International Trade”, pp.413-431, In: Dincer H., Hacıoğlu Ü., Yüksel S. (eds) Strategic Design and Innovative Thinking in Business Operations, Contributions to Management Science. Springer, Cham.
18. MERAL, Y. (2019). “Strategic Management of Finance and Role of Documentary Credit”, pp.395-416, In Handbook of Research on Global Issues in Financial Communication and Investment Decision Making, IGI Global.
19. NIEPMANN, F., & SCHMIDT-EISENLOHR, T. (2017). “International Trade, Risk and the Role of Banks”, Journal of International Economics, 107, 111-126.
20. ÖZTÜRK, A., & SANDALCILAR, A. R. (2018). “Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama”, Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(4): 201-218.
21. PASCUCCI, F., BARTOLONI, S., & GREGORI, G. L. (2016). “Export Market Orientation and International Performance in the Context of SMEs”, Journal of Small Business & Entrepreneurship, 28(5): 361-375.
22. REUBER, A. R., & FISCHER, E. (1997). “The Influence of the Management Team's International Experience on the Internationalization Behaviors of SMEs”, Journal of International Business Studies, 28(4): 807-825.
23. SIRPAL, R. (2009), “Methods of payment and foreign-exchange risk management among firms in Brunei Darussalam”, The Journal of Risk Finance, 10(4): 377-92.
24. SUSMUS, T., & BASLANGIC, S. O. (2015). “The New Payment Term BPO and Its Effects on Turkish International Business”, Procedia Economics and Finance, 33: 321-330.
25. TALAY, I., & BAYRAM, O., (2020). “Küresel Tedarik Zinciri ve Uluslararası Ticaret Yönetiminde Verimli Ödeme Sistemi Seçimi”, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 34(3): 945-972.
26. THANG, D. N., TRANG, N. K., & CUONG, M. P. (2020). “The Effects of Cash in Advance on Export Decision: The Case of Vietnam”, Journal of International Economics and Management, 20(1): 42-52.
27. TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2020, www.tuik.gov.tr. Erişim tarihi: 11.11.2020
28. TUNAY, N., YÜKSEL, S., & TUNAY, K. B. (2019). “The Effects of Technology on Bank Performance in Advanced and Emerging Economies: An Empirical Analysis”, 263–280, In Handbook of Research on Managerial Thinking in Global Business Economics, IGI Global.
29. TÜRKCAN, K. (2015), “Evolving Patterns of Payment Methods in Turkish Foreign Trade”, MPRA Paper no.65410.
30. VARLIK, U., & UÇAR, M. (2017). “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik Mukabili İşlemlerde Operasyonel Riskler”, Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 1 (1):1-16.
31. WILLIAMS, J. E., & CHASTON, I. (2004). “Links Between the Linguistic Ability and International Experience of Export Managers and Their Export Marketing Intelligence Behaviour”. International Small Business Journal, 22(5): 463-486.

32. YÜCEL, H. (1999). İhracatta Pratik Bilgiler-İhracatta Peşin Ödeme, İGEME (İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi).
33. ZEYNALZADE, S., TOPAL, B., & DİZKIRICI, A. (2016). “İhracatta Akreditifli Ödeme Yönteminin Değerlendirilmesi: Bir Katılım Bankası Örneği”, İşletme Bilimi Dergisi, 4(1): 123-140.