

Araştırma Makalesi/Research Article

Dış Ticaret İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*

**Afife ÖZTÜRK¹
Ali Rıza SANDALCILAR²**

Öz: Ekonomik faaliyetlerin temel amacı toplumsal refahı arttırmaktır. Refahlarını arttırmak için ülkelerin başvurdukları yöntemlerden biri de diğer ülkelerle ticari faaliyetler yürütmektir. Dış ticaret işlemlerinin önemli sorunu ise mal bedelinin tahsil edilmesidir. Bu çalışmanın amacı Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan dış ticaret firmalarının tercih ettikleri ödeme yöntemlerini ve karşılaşılan sorunları tespit etmektir. Bu kapsamda bölgede faaliyet gösteren 104 firma ile anket uygulaması yapıldı. 15 sorudan oluşan ankete verilen cevaplar SPSS.23 istatistik programı yardımıyla tablolandırıldı ve grafikleri çizildi. Anket sonuçlarına göre; ihracat işlemlerinde sırasıyla peşin ödeme yöntemi (% 29,81), mal mukabili ödeme yöntemi (% 16,35) ve banka ödeme yükümlülüğü yöntemi (% 5,77) tercih edilmektedir. İthalat işlemlerinde ise sırasıyla peşin ödeme yöntemi (% 27,88), vesaik mukabili ödeme yöntemi (% 7,69) ve mal mukabili ödeme yöntemi (% 2,88) yer almaktadır. Sonuç olarak bölgeden yapılan hem ihracat işlemlerinde hem de ithalat işlemlerinde peşin ödeme yöntemi ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri, Ödeme Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar, Doğu Karadeniz Bölgesi

Jel Kodu: F10, F14, F31

Preferred Payment Methods in Foreign Trade Transactions: An Application on Eastern Black Sea Region

Abstract: The main purpose of economic activities is to increase social welfare. One of the methods that countries use to increase their prosperity is to carry out commercial activities with other countries. The most important problem of foreign trade transactions is the collection of goods value. The aim of this study is to determine the preferred payment methods of foreign trade companies; to determine the problems encountered due to payment methods in the Eastern Black Sea Region. In this context, a survey was conducted with 104 companies operating in the region. The answers to the questionnaire consisting of 15 questions were tabulated and graphed with the help of SPSS.23 statistical program. According to the results of the survey; cash payment method (29,81%), the payment method against goods (16,35%) and the bank payment obligation method (5,77%) are preferred respectively in the export transactions. The cash payment method (27,88%), the documentary collection (7,69%) and the payment method against goods (2,88%), are preferred respectively in the import transactions. As a result, it is seen that cash payment method is the first in both export and import transactions.

Keywords: Foreign Trade Payment Methods, Problems in Payment Process, Eastern Black Sea Region

JEL Code: F10, F14, F31

* Bu çalışma Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsünde kabul edilmiş yüksek lisans tez çalışmasından türetilmiştir.

¹ Yüksek Lisans, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, ayozturk1@hotmail.com

² Doç.Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, aliriza.sandalcilar@erdogan.edu.tr

Atf Künyesi: Öztürk, A. ve Sandalcılar, 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, 201-2018.

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

Extended Abstract

The main purpose of economic activities is to increase social welfare. One of the methods that countries use to increase their prosperity is to carry out commercial activities with other countries. The most important problem of foreign trade transactions is the collection of goods value. The aim of this study is to determine the preferred payment methods of foreign trade companies; to determine the problems encountered due to payment methods in the Eastern Black Sea Region. In this context, a survey was conducted with 104 companies operating in the region. The answers to the questionnaire consisting of 15 questions were tabulated and graphed with the help of SPSS.23 statistical program.

According to the results of the survey; cash payment method (29,81%), the payment method against goods (16,35%) and the bank payment obligation method (5,77%) are preferred respectively in the export transactions. The cash payment method (27,88%), the documentary collection (7,69%) and the payment method against goods (2,88%), are preferred respectively in the import transactions. Another result, the answer to the question "What are the preferred reasons of your company's preferred payment method in foreign trade transactions" is as follows: The risk is less (20.19%); customer request (17.31%); low costs (6,73%); simple and fast operations (5.77%); no cause (4.81%); other reasons (11.54%). 31,73% of firms were determined to give payment method preferences in foreign trade for more than one reason. According to the results of the survey, the firms' problems arising from the payment method are the cost of not collecting the goods (14,42%); delivery of goods and payment on time (12.50%); high bank commission (12.50%); the cost of goods to be collected smoothly (%10,58); the problem of not knowing the legislation (8,65%); the complexity of the legislation (3,85%); the cost of insurance and storage of the goods as the policy is not accepted (2,88%). According to the answers of the firms participating in the survey, the benefits of payment methods are: Easier and faster transactions (25.00%); bank guarantees (19.23%); cost advantage (%7,69); maturity possibility (%3,85); the financing from other sources within the maturity period (%2,88). 39,42% of the firms participating in the survey stated that the preferred payment methods provided more than one benefit.

One of the main results obtained from the study covering the Eastern Black Sea Region (Trabzon, Rize and Artvin) is that firms prefer prepaid payment method or have to be preferred in both export and import operations. This situation does not seem compatible with Turkey's average. In order to choose payment method, foreign demand elasticity of the goods, domestic supply elasticity, customary rules, mutual trust, corporate structure of firms etc. matters are among the main reasons. It can be said that the fact that hard-shelled fruits (hazelnuts etc.) and mine facilities (copper mine etc.) are in the first place in the region strengthens the pre-payment method in export transactions. Because the above mentioned features are likely to be seen in these sectors. Similar situation can be mentioned in imports. It is seen that the customary rules in the import transactions made in the countries of the region are pre-paid payment methods based on trust. Moreover, a significant portion of the region's exports to the Caucasus and Central Asian countries; the banking sector in these countries is not as high as the developed countries; bank commissions may be higher, so firms may prefer to collect the cost of goods in advance.

Ekonomik faaliyetlerin temel amacı toplumsal refahı arttırmaktır. Bu doğrultuda ülkelerin başvurdukları yöntemlerden biri de diğer ülkelerle ticari faaliyetler yürütmektir. Dış ticaret olarak adlandırılan bu süreç tarih boyunca süregelmiştir. Klasik dış ticaret teorileri ve sonrasında ortaya çıkmış yeni teoriler ile dış ticaretin refah üzerindeki olumlu etkisi ispat edilmeye çalışılmıştır. Bir diğer ifadeyle Adam Smith (1776)'ın Mutlak Üstünlük Teorisinin, David Ricardo (1817)'in Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin ve sonrasında Eli Heckscher ve Bertil Ohlin (1933)'ün Heckscher-Ohlin Teorisinin temelini bu düşünce oluşturmaktadır (Krugman vb., 2012:24-45; Salvatore, 2013:31-70). Gerek teorik çalışmalar gerekse tarihi sürecin ortaya koyduğu gerçekler ülkelerin dış ticaret hacimlerini artırmanın gerekliliğini zorunlu hale getirmiştir.

Küreselleşen dünyada ülkeler her alanda olduğu gibi ticarete de birbirlerine yakınlaşmış ve karşılıklı bağımlılıkları artmıştır. Bu yakınlaşma dış ticaret hacminin giderek artmasına neden olmuştur. Dış ticaretin gelişimi ve dış ticaret hacminin artması farklı ülkelerde, farklı para birimi kullanımı, farklı dilin konuşulması ve farklı hukuki mevzuatın olması nedeniyle beraberinde zorlukları da getirmiştir. Zamanla dış ticaret daha zor ve karmaşık bir hal almıştır. Ülkelerin çoğu zaman birbirleri hakkında yeterince bilgiye sahip olmamaları, ticarete de karşılıklı güven problemini oluşturmuştur. Bu problemlerin başında ithalatçı için malın teslim edilmemesi riski; ihracatçı için ise mal bedelinin tahsil edememesi riski gelmektedir (Çelik vd, 2016:179). Mal bedeli ile malın teslimi eş zamanlı olarak takas işlemi yapılmadığından dış ticaret işlemlerinde ihracatçı ile ithalatçı arasında bir satış sözleşmesi yapılır ve bu durum sözleşmede açıkça belirtilir. Bu kapsamda Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından geliştirilmiş ve dış ticarete kullanılması kural haline gelen mal bedelinin tahsilinin nasıl yapılabileceğini açıklayan ödeme yöntemleri mevcuttur.

Bu çalışmanın amacı Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların dış ticarete hangi ödeme yöntemlerini kullandıklarını; firmaların ödeme yöntemlerini nasıl belirlediklerini; tercih edilen ödeme yöntemlerinde ne tür sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını tespit etmek ve sonuçları yorumlamaktır. Çalışma da giriş kısmından sonraki ilk bölümde dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri tanımı ve işleyişi açıklanmaktadır. İkinci bölümde ise Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan firmaların dış ticaret işlemlerinde hangi ödeme yöntemini tercih ettiklerini ve karşılaştıkları sorunlar anket yöntemi

kullanılarak tespit edilmeye ve sonuçların yorumlanmasına çalışılmaktadır. Sonuç kısmında elde edilen bulgular ışığında politika önerilerinde bulunmaktadır.

1. DIŞ TİCARETTE ÖDEME YÖNTEMLERİ

Dış ticaret işlemlerinde ihracatçı göndermiş olduğu malın bedelini zamanında ve sorunsuz bir şekilde teslim almak ister. İthalatçı ise ihracatçıdan talep ettiği malların zamanında ve istediği şekilde teslim edilmesini beklemektedir. Fakat dış ticaretin farklı ülkeler arasında gerçekleştiriliyor olması, ülkelerin kullandıkları dillerin ve mevzuatların farklı oluşu ve tarafların birbirlerini yeterince tanımıyor olmaları ihracatçı ve ithalatçının ödeme konusunda farklı risklerle karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır. Ülkeler dış ticarete hangi ödeme yönteminin kullanılacağını; mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası, firma ya da ülkenin nakit ödeme gücüne göre belirlemektedirler (Argın ve Bakkalcı, 2011:127-128). Bu kapsamda bazı ödeme yöntemleri için ICC uluslararası alanda kurallar tespit etmiş ve dış ticaret işlemleri bu kurallar çerçevesinde yapılmaktadır.

Uluslararası ticarete ödeme yöntemlerinin bazıları ihracatçının bazıları ise ithalatçının yararına olacak şekilde gerçekleşmektedir. Bu nedenle taraflar arasında kullanılacak olan ödeme yöntemi aralarında yapacakları alım-satım sözleşmesi ile belirlenir. Sözleşme koşulları belirlenirken ihracatçı ve ithalatçı ülkelerin mali yasaları yanında uluslararası mali yasalarda dikkate alınır (Güven, 2015:152). Hazırlanmış olan yazılı sözleşme hukuki olarak ispatlayıcı özelliği olması nedeniyle ticari ilişkilerde büyük öneme sahiptir. Belirlenen ödeme yöntemine göre taraflar farklı sorumluluklar ve riskler üstlenir. Bu nedenle taraflar arasında yapılan sözleşme ile muhtemel anlaşmazlıklar önlenir ve riskler asgari seviyeye indirilir. Ayrıca sözleşmede malın cinsi, nevi, kalitesi, miktarı, teslim şekli ve mal bedeli kesinlikle belirtilmelidir (Onursal, 2013:85-88). Tarafların yapacakları ticaretin bedeli olan ödeme sözleşmede belirlenen ödeme yöntemine göre yapılır. İhracatta ya da ithalatta kullanılan ödeme yöntemleri aynı zaman da ülkelerin ne tür mallar ihraç ya da ithal ettiklerini de gösterir.

Dış ticaret iç ticarete göre farklılık arz etmektedir. Bu farklılıklar dış ticarete bulunacak olan tarafların coğrafi ve siyasi sınırlarla ayrı olan ülkelerde bulunmaları ve birbirlerini yeterince tanımamalarıdır. Bu nedenle dış ticaret taraflarında birbirlerine karşı güven sorunu oluşmaktadır. Söz konusu güven sorunu bankaların dış ticarete aracılık etmesiyle

çözülmektedir. Dış ticarete ödeme yöntemlerinin tamamında en az dört taraf yer almaktadır. Bu taraflar; ihracatçı, ithalatçı, ihracatçının bankası ve ithalatçının bankasıdır. Dış ticarete bankalar önemli fonksiyona sahiptir. Dış ticarete bankaların en önemli fonksiyonu ödemeye aracılık etmeleridir.

İhraç edilen mal bedellerinin, düşük maliyetli, kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde ithalatçıya ulaştırılması amacı ile çeşitli ödeme şekilleri geliştirilmiştir (Takım, 2015:136). Bunlar peşin ödeme yöntemi; mal mukabili ödeme yöntemi; kabul kredili ödeme yöntemi; akreditifli ödeme yöntemi; banka ödeme yükümlülüğü ve dış ticarete para esasına dayanmayan ödeme yöntemleridir. Aşağıda sırasıyla bu ödeme yöntemleri kısaca açıklanmaktadır.

1.1. Peşin Ödeme Yöntemi

Peşin ödeme yöntemi, ihracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar vasıtasıyla ve gerekse alıcını kendisi veya yetkili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir (Kaya, 2011:151). Kısaca peşin ödeme yöntemi, ithalatçının ihracat öncesi malın bedelinin ihracatçıya ödenmesidir. İhracatçı mal bedelini tahsili sonrasında malları ithalatçıya sevk eder. Peşin ödemede mal bedeli fiili ihracat gerçekleşmeden önce tahsil edilmektedir. Bu nedenle ithalatçı malları teslim almadan önce ödeme yaptığı için büyük risk almış olur. İthalatçı yapmış olduğu ödeme karşılığında malları teslim alamama, zamanında teslim alamama veya istenilen nitelikte teslim alamama riskiyle karşı karşıya kalabilir. İhracatçının ise riski yok denecek kadar azdır (Ağsakal ve Eren, 2016:582).

1.2. Mal Mukabili Ödeme Yöntemi

Peşin ödeme yönteminin tam tersi bir ödeme yöntemidir. Mal mukabili ödeme, ihracatçının ihraç ettiği malın bedelini malın satış sözleşmesinde gösterilen varış yerine ulaşması ve ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödemenin tahsil edilmesi işlemidir (Cantekin, 2012:74). Mal mukabili ödemede ihracatçı, peşin ödeme yapılmaksızın veya polişe düzenlemeksizin malları ithalatçıya gönderir ve ithalatçı da mallara ilişkin belgeleri aldığı tarihte veya daha önceden belirlenen bir tarihte mal bedelini ihracatçıya ödemektedir (Yıldırım Keser, 2012:63; Agbonika, 2015:40). Mal

mukabili ödeme yöntemi ithalatçı ile ihracatçının birbirlerini iyi tanıdıkları ve karşılıklı güvenlerinin buldukları durumlarda gerçekleştirilmektedir.

1.3. Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi

Vesaik mukabili ödeme yönteminde ihracatçı, malın ihracatını gerçekleştirdikten sonra ihracatın gerçekleştiğini gösteren belgeleri tahsil için bankasına vermesi ve tahsil vesaikini alan bankanın ödeme veya kabul karşılığı vesaiki ithalatçıya teslim ettiği ödeme yöntemidir. Bu ödeme yönteminde mal henüz ithalatçıya ulaşmadan ihracatçının gönderdiği belgeler karşılığında mal bedeli tahsil edilmektedir. Tahsil emrinde vesaikin “görüldüğünde ödenmesi” veya “poliçenin kabul edilmesi” şartlarından hangisiyle ithalatçıya teslim edileceği, faiz ve komisyonun kim tarafından ödeneceği, mal bedeli transferinin nasıl gerçekleşeceği, mal bedelinin ödenmemesi durumunda neler yapılması gerektiği gibi konular yer almaktadır (Toroslu, 2013:103). Bu ödeme yöntemi akreditifli işlemlere göre basit ve daha ucuzdur ancak ihracatçı açısından risk teşkil etmektedir.

1.4. Kabul Kredili Ödeme Yöntemi

Kabul kredili ödeme yöntemi, mal bedelinin belirli bir vadede ödenmesini taahhüt eder ve bu ödeme vadeli bir poliçe vasıtasıyla gerçekleştirilir. İhracatçı, ithalatçıyı vade süresince finanse etmiş olur. İthalatçı bu ödeme yönteminde malı sattıktan sonra ödeme yapma imkânına kavuşur. Bu ödeme yöntemi mal mukabili ödeme yöntemine benzer ancak mal mukabili ödeme yönteminden farkı, ihracatçının elinde alacağı parayı temsil eden bir kıymetli evrak vardır. Ayrıca ithalatçı vadeli poliçeyi vadesi gelmeden iskonto ettirme gibi bir avantaja da sahip olmaktadır (Çelik vd., 2016:185-186). Kabul kredili ödeme vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı ve ithalatçının bankasının kabulü sonrasında kullanılabilir. Bu ödeme yönteminde bankalar ihracatçı ve ithalatçıya aracılık ederek karşılığında komisyon alırlar.

1.5. Akreditifli Ödeme Yöntemi

Gürsoy (2006)'ta göre akreditif, ithalatçının talimatı ile bir bankanın belirli bir meblağa kadar, belirli bir süre içerisinde, belirli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçıya ödeme yapacağını veya ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve iştirâ edeceğini ihracatçıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesi olarak tanımlanmıştır. Toroslu (2013)'ya göre ise akreditif; ithalatçının talebine dayanarak bir banka tarafından ihracatçıya verilen belirli şartların yerine getirilmesi koşulu ile sattığı

mal ve hizmetlerin bedelini ödeyeceğini garanti eden bir taahhüttür. Akreditif, gerekli işlemler yerine getirildiği takdirde ithalatçının talimatı ile ithalatçının bankasının ihracatçı adına ödeme yapacağını garanti etmesidir (Alabayır ve Muzır, 2016:310). Akreditifli Ödeme Yöntemi, hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı korumaktadır. İhracatçı malları sevk ettiğinde mal bedelinin kendisine ödeneceğini, ithalatçıda sözleşme şartlarında belirtilen şekilde malların sevk edilmediği takdirde ödeme yapılmayacağını bilir.

1.6. Banka Ödeme Yükümlülüğü

Banka ödeme yükümlülüğü (BPO), bir bankanın bir diğer bankaya verdiği ve ihracatçı tarafından bankası aracılığıyla sunulan işlem verilerin elektronik ortamda belirlenen şartlara göre başarılı bir biçimde eşleşmesi sonucu ödemenin belirlenen bir vadede yapılmasını sağlayan geri dönülmez bir banka taahhüdüdür (Özalp, 2014:19). Bir başka tanıma göre ise BPO, uluslararası ticarete akreditifli ödemenin güvencesini mal mukabili ödemenin kolaylığını bir araya getirilerek oluşturulan yeni bir ödeme yöntemidir (Takım, 2015:169). BPO az sayıda banka tarafından bilgi sahibi olunan, dış ticaret aktörlerinin henüz ayrıntılı bilgi sahibi olmadığı SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) tarafından geliştirilen ve ICC tarafından onaylanmış yeni bir ödeme yöntemidir. BPO dış ticareti kolaylaştırmak için geliştirilmiştir. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin eksik kalan yönlerini tamamlamak için çalışır. BPO'nun gerçekleştirilebilmesi için üç unsur gereklidir. İlki önceden tanımlanan standartlara uygun olarak bilgi akışını sağlayacak mesaj setleri, ikincisi önceden tanımlanan işlem akışına uygun verilerin eşleşmesini sağlayacak platform ve son olarak uygulamada tekdüzeliği sağlayacak kurallar bütünüdür (Özalp, 2014: 20).

2. ÖDEME YÖNTEMLERİNE GÖRE TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ

2017 yılı Türkiye'nin toplam ihracatı 156,9 milyon ABD Doları, ithalatı ise 233,8 milyar ABD Doları olarak gerçekleşmiştir (TUİK, 2018). İhracat bedelleri tahsil edilirken ve ithalat bedelleri ödenirken yukarıda açıklanan ödeme yöntemlerinin biri firmalar tarafından tercih edilmektedir. Türkiye'de dış ticaret işlemlerinde tercih edilen ödem yöntemleri Tablo 1'de belirtilmiştir. Buna göre 2002-2017 dönemine ait ortalama ihracat ve ithalat değerlerinin ödeme yöntemlerinin yüzde dağılımı Tablo 1'de yer almaktadır. Buna göre söz konusu dönemde ortalama ihracatın %59,38'ini mal mukabili ödeme;

%18,55'ini vesaik mukabili ödeme; %11,96'sını akreditifli ödeme; %7,77'sini peşin ödeme; %0,34'ünü kabul kredili ödeme ve %2,00'ini de diğer ödeme yöntemlerine göre yapılmıştır. Bu rakamlardan Türkiye'nin ihracatının çok büyük bir kısmının açık hesap şeklinde yapıldığı görülmektedir. Bir diğer ifadeyle önce ihraç malları gönderiliyor, sonrasında ihracat bedeli tahsil edilmektedir.

Söz konusu döneme ait ithalat değerlerine bakıldığında ise ortalama ithalatın %44,11'ini peşin ödeme; %25,68'ini mal mukabili ödeme; %16,21'ini akreditifli ödeme; %8,77'sini vesaik mukabili ödeme; %0,14'ünü kabul kredili ödeme; %5,10'unu diğer ödeme yöntemlerine göre yapılmıştır. Bu rakamlardan Türkiye'nin ithalatının çok büyük bir kısmının peşin ödeme yöntemiyle yapıldığı görülmektedir. Bir diğer ifadeyle önce ödeme gerçekleşiyor mallar daha sonra gönderilmektedir.

Tablo 1. Ödeme Yöntemlerine Göre Türkiye Dış Ticaretinin Dağılımı (%)

2002-2017 Dönemi Ortalaması	Türü	Peşin Ödeme Yöntemi	Akreditif Ödeme Yöntemi	Mal Mukabili Ödeme Yöntemi	Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi	Kabul Kredili Ödeme Yöntemi	Diğer Yöntemler	Toplam İhracat
	İhracat	7,77	11,96	59,38	18,55	0,34	2,00	100,00
	İthalat	44,11	16,21	25,68	8,77	0,14	5,10	100,00

Kaynak: TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu (2018)

3. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE TERCİH EDİLEN ÖDEME YÖNTEMLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA

3.1. Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösteren firmaların dış ticarete hangi ödeme yöntemlerini kullandıklarını; firmaların ödeme yöntemlerini nasıl belirlediklerini; tercih edilen ödeme yöntemlerinde ne tür sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını tespit etmek ve sonuçları yorumlamaktır.

3.2. Anakütle Ve Örneklem

Çalışmanın ana kütleli Doğu Karadeniz Bölgesi illerinden Trabzon, Rize ve Artvin’de yer alan dış ticaret faaliyeti yürüten firmalar oluşturmaktadır. Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği’nden (DKİB) elde edilen verilere göre 2017 yılında bölgede toplam 903 adet dış ticaret yapan firma bulunmaktadır. Bu firmaların 574 adedi Trabzon’da, 169 adedi Rize’de, 160 adedi ise Artvin’de faaliyet göstermektedir. Bu firmalardan toplam 104’üne ulaşıp anket çalışması yapılmıştır. Örneklem büyüklüğü ana kütleyle yaklaştıkça örneklem istatistikleri ana kütle değerlerini o kadar yansıtır fakat çalışmada ana kütlede diğer firmalara ulaşımında bir takım kısıtlamalarla karşılaşmıştır. Bu kısıtlamalar; firmaların adres değişikliği, dış ticaret faaliyetlerini fiili olarak durdurmalarına rağmen DKİB veri tabanında halen aktif olarak gözükmesi, bazı firmaların ankete katılmak istememeleri, bazı firmaların anket sorularının firmanın ticari sırrı olacağı düşünülerek cevap vermek istememeleri olarak sıralanabilir. Anket uygulaması sürecinde 104 dış ticaret firmasına ulaşılmış ve bu firmalarla anket yapılmıştır. Analizler ankete katılan 104 adet firmaya ait verilerle yapılmaktadır.

3.3. Anketin Tasarlanması Ve Yöntem

Doğu Karadeniz Bölgesinde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının tercih etmiş oldukları ödeme yöntemleri ve tercih edilen ödeme yöntemlerinde karşılaşılan sorunlarla ilgili anket yöntemi kullanılmıştır. Bu bağlamda öncelikle 15 sorudan oluşan anket formu oluşturulmuştur. İlk 8 soruda firma ile ilgili temel verilere ulaşılmaya çalışılmıştır. Diğer 7 soruda ise firmaların tercih etmiş oldukları ödeme yöntemleri ve ödeme yöntemlerinde karşılaşılan sorunlar tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda anket yöntemiyle oluşturulan veri seti SPSS 23.0 istatistik programı yardımıyla analizlere tabi tutulmuş, değişkenlerin frekansları ve yüzde dağılımları tespit edilmiş, elde edilen sonuçlar aşağıda sıralanmıştır.

3.4. Elde Edilen Bulgular

Yüz yüze yapılan anket uygulamasında sorulara verilen cevapların frekans dağılımları, yüzde değerleri ve kısa yorumları aşağıda yer almaktadır.

- **“Firmanızın ana faaliyet alanı hangisidir?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Çalışmada belirlenen örneklem grubundan 104 firmanın %36,54’ü (38 firma) “Gıda ve içecek sektörü”, %5,77’sinin (6 firma) “Maden

ve orman ürünleri sektörü”, %4,61’inin (5 firma) “Makine ve ekipmanları sektörü”, %2,88’inin (3 firma) “Tekstil ve giyim sektörü”, %1,92’sinin (2 firma) “Elektrik ve elektronik ürünleri sektörü”, %40,38’inin (42 firma) ise “Diğer sektörlerde” faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir. %7,49’unun (8 firma) ise birden fazla alanda faaliyet göstermiş oldukları görülmektedir.

- **“Firmanız ne tür dış ticaret yapmaktadır?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Örneklem 104 firma incelendiğinde %43,27’sinin (45 firma) “İhracat”, %6,73’ünün (7 firma) “İthalat”, % 50,00’sinin (52 firma) ise “Hem ihracat hem de ithalat” işlemlerini gerçekleştirdikleri tespit edilmiştir.

- **“Firmanızın dış ticaret faaliyet süresi ne kadardır?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Örneklem 104 firma incelendiğinde %57,69’unun (60 firma) “10 yıl ve üstü”, %26,92’sinin (28 firma) “5-10 yıl”, %15,38’inin (16 firma) ise “0-5 yıl” süre ile faaliyet gösterdikleri tespit edilmiştir.

- **“Firmanız hangi ülke/bölge ile dış ticaret yapmaktadır?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Ankete katılan 104 firma incelendiğinde %25,00’inin (26 firma) “Asya Ülkeleri”, %8,65’inin (9 firma) “Avrupa Birliği Ülkeleri”, %0,96’sinin (1 firma) “Orta Doğu Ülkeleri”, %0,96’sinin (1 firma) “Uzak Doğu Ülkeleri”, %23,08’inin (24 firma) ise “Diğer Ülke grupları” ile dış ticaret yaptıkları tespit edilmiştir. 104 firmadan %41,35’inin (43 firma) ise birden fazla ülke grubu ile ticaret faaliyetinde buldukları tespit edilmiştir.

- **“Firmanız dış ticaret yaparken kişi/kurumlardan yardım alıyor mu?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan 104 firmanın %76,92’sinin (80 firma) dış ticaret faaliyetinde bulunurken kişi/kurumlardan yardım aldıkları, %23,08’inin (24 firma) kişi/kurumlardan yardım almadıkları tespit edilmiştir.

- **“Firmanızda dış ticaret eğitimi almış personel çalıştırıyor musunuz?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Ankete katılan 104 firmanın dış ticaret eğitimi almış çalışan durumu incelendiğinde %65,38’inin (68 firma) dış ticaret eğitimi almış çalışanın yer aldığı, %34,62’si (36 firma) dış ticaret eğitimi almış çalışanın yer almadığı tespit edilmiştir.

- **“Firmanız dış ticaret işlemleri sırasında gümrük müşavirinden yardım alıyor mu?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Örneklem 104 firma incelendiğinde %75’inin (78 firma) dış ticarete gümrük müşavirinden yardım aldıkları, %25’inin (26 firma) ise dış ticarete gümrük müşavirinden yardım almadıkları tespit edilmiştir.
- **“Firmanızda yabancı dil bilen çalıştırıyor musunuz?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Örneklem 104 firmadan %83,65’inin (87 firma) dış ticaret yaparken firmasında yabancı dil bilen çalışanın yer aldığı, %16,35’inin (17 firma) ise yabancı dil bilen çalışanın yer almadığı yapılan ankette tespit edilmiştir.
- **“Firmanız ihracat işlemlerinde tercih ettiği ödeme yöntemleri hangileridir?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Tablo 2’deki veriler bakıldığında çalışmada ankete katılan 104 firmadan ihracat işlemlerinde tercih ettikleri ödeme yöntemlerinin %29,81’inin (31 firma) “Peşin ödeme yöntemi”, %16,35’inin (17 firma) “Mal mukabili ödeme yöntemi”, %5,77’sinin (6 firma) “Banka ödeme yükümlülüğü”, %3,85’inin (4 firma) “Vesaik mukabili ödeme yöntemi”, %0,96’sının (1 firma) “Akreditifli ödeme yöntemi”, %3,85’inin (4 firma) ise “Diğer ödeme yöntemlerini” tercih ettikleri görülmektedir. %0,96’sının (1 firma) ihracat yapmadığı görülmektedir. %38,46’sının (40 firma) ise birden fazla ödeme yöntemini aynı anda tercih ettikleri tespit edilmiştir.

Tablo 2. İhracat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri

Ödeme Yöntemleri	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Peşin Ödeme Yöntemi (A)	31	29,81
Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (B)	17	16,35
Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (C)	4	3,85
Akreditifli Ödeme Yöntemi (E)	1	0,96
Banka Ödeme Yükümlülüğü (F)	6	5,77
Diğer Ödeme Yöntemleri (G)	4	3,85
İhracat Yapmıyor (H)	1	0,96
A+B	8	7,69
A+E	3	2,88
A+B+F	11	10,58
A+B+G	2	1,92
B+C+E	5	4,81
A+B+C+E	11	10,58
Toplam	104	100,00

- **“Firmanız ithalat işlemlerinde tercih ettiği ödeme yöntemleri hangileridir?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Tablo 3’deki verilere bakıldığında 104 firmanın %27,88’sinin (29 firma) “Peşin ödeme yöntemi”, %7,69’unun (8 firma) “Vesaik mukabili ödeme yöntemi”, %2,88’inin (3 firma) “Mal mukabili ödeme yöntemi”, %2,88’inin (3 firma) “Banka ödeme yükümlülüğü”, %0,96’sının (1 firma) “Akreditifli ödeme yöntemi”, %2,88’inin (3 firma) ise “Diğer ödeme yöntemlerini” tercih ettikleri görülmektedir. 104 firmadan %39,42’sinin (41 firma) ithalat yapmadığı görülmektedir. 104 firmanın %15,39’unun (16 firma) ise birden fazla ödeme yöntemi tercihinde bulunduğu tespit edilmiştir. İthalat firmalarının en çok tercih etmiş oldukları ödeme yönteminin Peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

Tablo 3. İthalat İşlemlerinde Tercih Edilen Ödeme Yöntemleri

Ödeme Yöntemleri	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Peşin Ödeme Yöntemi (A)	29	27,88
Mal Mukabili Ödeme Yöntemi (B)	3	2,88
Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi (C)	8	7,69
Akreditifli Ödeme Yöntemi (E)	1	0,96
Banka Ödeme Yükümlülüğü (F)	3	2,88
Diğer Ödeme Yöntemleri (G)	3	2,88
İthalat Yapmıyor (H)	41	39,42
A+B	4	3,85
A+F	8	7,69
A+B+C+E	4	3,85
Toplam	104	100,00

- **“Firmanızın dış ticaret işlemlerinde tercih ettiği ödeme yönteminin tercih nedenleri hangileridir?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Tablo 4’e göre, örneklem 104 firmadan %4,81’inin (5 firma) “Ödeme yöntemi tercih ederken herhangi bir nedeninin olmadığı” tespit edilmiştir. Firmaların ödeme yöntemi diğer tercih nedenleri ise, %20,19’unun (21 firma) “Riskinin daha az olması”, %17,31’inin (18 firma) “Müşteri isteği”, %11,54’ünün (12 firma) “Diğer nedenler”, %6,73’ünün (7 firma) “Maliyetinin daha düşük olması”, %5,77’sinin (6 firma) “İşlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesi”, %1,92’si (2 firma) ise “Gümrük müşaviri tercihi nedeniyle” ödeme yöntemi tercihinde buldukları görülmektedir. %31,73’ü (33

firma) ise dış ticarete ödeme yöntemi tercihlerini birden fazla nedenle verdikleri tespit edilmiştir. Çalışmada %20,19'nun (21) ödeme yöntemleri tercihinde en çok tercih nedeninin riskinin daha az olması olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Dış Ticarete Ödeme Yöntemi Tercih Nedeni

Tercih Nedenleri	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Herhangi bir nedeni yok (A)	5	4,81
Gümrük Müşaviri tercihi (B)	2	1,92
Müşteri isteği (C)	18	17,31
Riskinin daha az olması (D)	21	20,19
Maliyetinin daha düşük olması (E)	7	6,73
İşlemlerin daha basit ve hızlı gerçekleşmesi (F)	6	5,77
Diğer nedenler (G)	12	11,54
C+D	8	7,69
D+F	5	4,81
C+D+F	9	8,65
D+E+F	6	5,77
C+D+G	5	4,81
Toplam	104	100,00

- **Firmanızın ihracat ve ithalat işlemlerine göre ödeme yöntemi değişiklik gösteriyor mu?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan 104 firma üzerine yapılan ankette ihraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemi tercih durumu incelendiğinde %63,46’sının (66 firma) “İhraç ve ithal edilen mala göre ödeme yöntemi tercihiniz değişiyor mu?” sorusuna “Evet”; %36,54’ünün (38 firma) ise “Hayır” cevabını verdikleri görülmektedir.
- **“Firmanızın ödeme yöntemlerinden kaynaklanan sorunları nelerdir?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Tablo 5’e göre, Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan 104 firma üzerine yapılan ankette dış ticaret işlemlerinde ödeme yöntemlerinden kaynaklanan sorunlar incelendiğinde 104 firmanın %14,42’si (15 firma) “Mal bedeli tahsil edememe sorunu”, %12,50’si (13 firma) “Mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski”, %12,50’si (13 firma) “Banka komisyonlarının yüksek olması”, %10,58’i (11 firma) “Mal bedellerinin zamanında ve sorunsuz tahsil edilememe sorunu”, %8,65’i (9 firma) “Mevzuat bilgisine erişimde yaşanan sorunlar”, %3,85’i (4 firma) “Mevzuatın karmaşık olması nedeniyle

tam olarak anlaşılabilmesi sorunu”, %2,88’i (3 firma) “Ödeme poliçe kabulüne dayalı ise poliçe kabul edilmediğinde malların depolanması ve sigortalama maliyeti oluşması”, %1,92’sinin (2 firma) “Poliçe düzenlenmişse poliçenin kabul edilmeme riski”, %1,92’si (1 firma) “Mal vesaikinın ithalatçıya geçmesi ve poliçe reddi sonucu hukuki muamele sorunu” ile karşılaştıkları tespit edilmiştir. %30.78’inin (32 firma) ise birden fazla sorunla karşılaştıkları görülmektedir.

Tablo 5. Dış Ticaret İşlemlerinde Ödeme Yöntemlerinden Kaynaklanan Sorunlar

Sorunlar	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Mal bedeli tahsil edememe sorunu (A)	15	14,42
Mal bedellerinin zamanında ve sorunsuz tahsil edilememe sorunu (B)	11	10,58
Mevzuat bilgisine erişimde yaşanan sorunlar (C)	9	8,65
Mevzuatın karmaşık olması nedeniyle tam olarak anlaşılabilmesi (D)	4	3,85
Poliçe düzenlenmişse poliçenin kabul edilmeme riski (E)	2	1,92
Mal teslimi ve ödeme işlemlerinin vadesinde gerçekleşmeme riski (F)	13	12,50
Banka komisyonlarının yüksek olması (G)	13	12,50
Ödeme poliçe kabulüne dayalı ise poliçe kabul edilmediğinde malların depolanması ve sigortalama maliyeti oluşması (H)	3	2,88
Mal vesaikinın ithalatçıya geçmesi ve poliçe reddi sonucu hukuki muamele sorunu (I)	2	1,92
A+F	5	4,81
A+G	8	7,69
A+B+F	10	9,62
A+B+G	4	3,85
B+F+G+I	5	4,81
Toplam	104	100,00

Ödeme yöntemlerinde en çok mal bedelinin tahsil edilmesi, mal teslimi ve ödeme işlemlerinin zamanında gerçekleşmemesi ve banka komisyonlarının yüksekliği sorunları ile karşılaştıkları tespit edilmiştir.

- **“Firmanızın tercih ettiği ödeme yöntemi firmanıza ne tür fayda sağlamaktadır?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Tablo 6’ya göre, çalışmada ankete katılan 104 firmanın %25,00’i (26 firma) “İşlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesini sağlar”, %19,23’ü (20 firma) “Banka güvencesi sağlar”, %7,69’u (8 firma) “Maliyet avantajı verir”, %3,85’i (4 firma) “Vade imkânı

sağlar”, 2,88’i (3 firma) “Vade süresinde başka kaynaklardan finansman imkânı sağlar”, %1,92’si (2 firma) “Elinde kıymetli evrak bulundurma imkânı verir” cevaplarını verdiği tespit edilmiştir. %39,42’si (41 firma) ise ödeme yöntemlerinin kendilerine birden fazla fayda sağladığını ifade etmiş oldukları görülmektedir. 104 firma incelendiğinde tercih edilen ödeme yöntemlerinin faydaları arasında en çok işlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesi ve banka güvencesi sağladığı tespit edilmiştir.

Tablo 6. Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemlerinin Sağladığı Faydalar

Sağladığı Faydalar	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Banka güvencesi sağlar (A)	20	19,23
İşlemlerin daha kolay ve hızlı gerçekleşmesini sağlar (C)	26	25,00
Elinde kıymetli evrak bulundurma imkânı verir (D)	2	1,92
Maliyet avantajı verir (E)	8	7,69
Vade imkânı sağlar (F)	4	3,85
Vade süresinde başka kaynaklardan finansman imkânı sağlar (H)	3	2,88
A+F	4	3,85
A+B+C	9	8,65
A+C+E	12	11,54
A+B+D	3	2,88
A+C+E+F	3	2,88
A+B+C+D+E+F	10	9,62
Toplam	104	100,00

- **“Firmanız ihracat bedelini tahsil etme işlemlerinden memnun mudur?” sorusuna verilen cevapların frekans değerleri ve yüzde dağılımı:** Tablo 7’deki verilere göre Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan 104 firma üzerine yapılan ankette ihracat bedeli tahsil etmede memnuniyet durumu incelenmiştir. Ankete katılan 14 firmanın %73,08’inin (76 firma) ihracat bedelini tahsil etmede “Memnun” oldukları görülmüştür. %12,50’si (13 firma) “Kararsız kalmış”, %13,46’sının (14 firma) “Memnun olmadıkları” tespit edilmiştir. %0,96’sının (1 firma) ise ihracat yapmadığı görülmüştür.

Tablo 7. İhraç Bedeli Tahsil Etmede Memnuniyet Durumu

Memnuniyet Durumu	Frekans Değerleri	Yüzde Dağılımı
Memnunum	76	73,08
Kararsızım	13	12,50
Memnun değilim	14	13,46
İhracat yapmıyorum	1	0,96
Toplam	104	100,00

SONUÇ

Dış ticaret işlemlerinde en önemli konulardan biri de mal bedelinin zamanında ve eksiksiz olarak tahsil edilmesidir. İhracatçı malı göndermeden önce mal bedelini tahsil etmek ister. Aynı şekilde ithalatçı da malı teslim almadan bedeli ödemek istemeyebilir. Karşılıklı güvenin/güvensizliğin olduğu bu ortamda zaman içerisinde mal bedelinin nasıl tahsil edilebileceğine dair çalışmalar yapılmış ve değişik ödeme yöntemleri ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada Doğu Karadeniz Bölgesinde yer alan dış ticaret firmalarının tercih ettikleri ödeme yöntemleri; bu kapsamda karşılaştıkları sorunlar; tercih ettikleri ödeme yönteminden sağladığı yarar vb. konular tespit edilmeye çalışılmıştır. Yukarıda ayrıntılı olarak bu konular açıklanmıştır.

Doğu Karadeniz Bölgesini (Trabzon, Rize ve Artvin) kapsayan çalışmadan elde edilen temel sonuçlardan biri hem ihracat işlemlerinde hem de ithalat işlemlerinde firmalar peşin ödeme yöntemini tercih ediliyor veya tercih edilmek zorunda kalmalarıdır. Bu durum, Türkiye ortalamasıyla uyumlu görülmemektedir. Türkiye’de toplam ihracat işlemlerinde mal mukabili ödeme ilk sırada yer alırken ithalatta işlemlerinde peşin ödeme yöntemi yer almaktadır. Ödeme yöntemini tercih etmede malın yurtdışı talep esnekliği, yurtiçi arz esnekliği, alışıla gelmiş kurallar, karşılıklı güven, firmaların kurumsal yapısı vb. hususlar ana sebepler arasında yer almaktadır. İhracatta ilk sıralarda bulunan sert kabuklu meyveler (bölgenin en önemli fındık ihraç merkezi olması; bölgede başta bakır madeni olmak üzere değişik metal cevheri tesisleri) vb. malların yurt dışı talep esnekliklerinin düşük olabileceği göz önüne alındığında ödeme yönteminin peşin ödeme olarak tercih edilmiş olması isabetli gözükmemektedir. Aynı şekilde bu mal gruplarında faaliyet gösteren firmaların daha kurumsal bir yapıya sahip (büyüklükleri, kapasiteleri, faaliyet süreleri dikkate alınarak) olabilecekleri düşünüldüğünde peşin ödeme yönteminin tercih

edilmesinin bir diğer sebebi olarak kabul edilebilir. Ayrıca bölge ihracatının önemli bir kısmının Kafkasya ve Orta Asya ülkelerine yapıldığı; bu ülkelerde bankacılık sektörünün gelişmiş ülkeler kadar yüksek olamadığı; banka komisyonların yüksek olabildiğinden firmalar mal bedelini peşin tahsil etme yolunu tercih edebilecekleri de bir diğer sonuç olarak gösterilebilir. İthalatta ise benzer durumdan söz edilebilir. Özellikler bölge ülkelerinden yapılan ithalat işlemlerinde oluşmuş alışlagelmiş kurallar güvene dayalı peşin ödeme yöntemi olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA/REFERENCES

- Agbonika J.A.A. (2015). Methods of international trade and payments: The Nigerian perspective. *Global Journal of Politics and Law Research*. 3(1), 21-60
- Ağsakal, A. ve Eren, M.K. (2016). Türkiye’de dış ticarete ödeme şekilleri ve faiz oranları. *Uluslararası Yönetim İktisat Ve İşletme Dergisi*, Özel Sayısı, 581-588.
- Alabayır A., ve Muzır E. (2016). Dış ticaret işlemlerinde ticaret yapılan yere göre ödeme şekli tercihi ve tercih nedenlerini belirlemeye yönelik ampirik bir çalışma. *Journal of Business Research Turk*, 8(3), 304-323.
- Argın, N. ve Bakkalcı, A.C. (2011). Türkiye’nin dış ticaret tarihi teori uygulama politika mevzuat (1.Baskı). Ekin Basım Yayın Dağıtım. Bursa.
- Cantekin, C. (2012). Dış ticaret işlemleri ve uluslararası bankacılık (3. Baskı). Seçkin Yayıncılık. Ankara.
- Çelik, K. ve Diğerleri (2016). Dış ticaret işlemleri yönetimi (10. Baskı). Celepler Matbaacılık Basım Yayım Ve Dağıtım. Trabzon
- Gürsoy, Y. (2006). Dış ticaret işlemleri yönetimi. Ekin Yayınevi. Bursa.
- ICC (2017). International chamber of commerce. <https://iccwbo.org/>
- Karlık, R. (2013). Uluslararası ekonomi. Beta Basım Yayın. İstanbul.
- Kaya, F. (2011). Dış ticaret işlemleri muhasebesi. Beta Yayıncılık. İstanbul.
- Kaymakçı, O. ve Diğerleri (2007). Uluslararası ticarete giriş teori politika ve uygulama (1. Baskı). Nobel Yayın Dağıtım. Ankara.
- Kemer, O. B. (2005). Dış ticaret teknikleri teori-uygulama. Alfa Akademi Basım Yayım Dağıtım. İstanbul.
- Krugman, P., Obstfeld, M. and Melitz, M. (2012). International economics theory and policy. Addison-Wesley. USA.
- Onursal, E. (2000). Ulusal ve ticari kurallar ve uygulama (1. Baskı). İstanbul: Okur Ofset.
- Onursal, E. (2013). Mevzuat ve teknik yönleri ile dış ticaret. Seçkin Yayıncılık. Ankara.
- Özalp, A. (2004). Dış ticarete teslim ve ödeme şekilleri. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özalp, A. (2007). Dış ticarete yeni kurallar, UCP 600’in Kullanılması ve Akreditif. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özalp, A.(2014). Dış ticarete yeni ödeme yöntemi BPO’nun kullanılması. Türkmen Kitabevi. İstanbul.
- Salvatore, D. (2013). International economics (11th Edition). Wiley. USA.
- Seyidoğlu, H. (2015). Uluslararası iktisat teori politika ve uygulama (20. Baskı). Güzem Can Yayınları. İstanbul.
- Şahin, A. (2004). İhracatta ödeme şekilleri. İGEME. Ankara.
- Takım, A. (2015). Uluslar arası ticarete giriş. Ekin Basım Yayın Dağıtım. Bursa.

- Toroslu, M.V. (2013). Dış ticaret işlemleri ve muhasebesi. Seçkin Yayıncılık. Ankara.
- TUIK (2017). Türkiye İstatistik Kurumu. www.tuik.gov.tr
- Yıldırım Keser, H. (2012). Dış ticarete ödeme şekilleri. İ.H. Ekşi, (Ed.), A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları. (s.57-84). Nobel Yayın. Ankara.