

**JOBS**

*İşletme Bilimi Dergisi*  
2021  
Cilt:9 Sayı:1



Sakarya Üniversitesi / Sakarya University  
İşletme Fakültesi / Sakarya Business School

**i**

Cilt/Volume : 9  
Sayı/Issue : 1  
Yıl/Year : 2021

ISSN: 2148-0737  
DOI: 10.22139/jobs

## İNDEKS BİLGİLERİ/ INDEXING INFORMATION



ii



*Kurucu Sahip/Founder*

Prof. Dr. Gültekin YILDIZ

*İmtiyaz Sahibi / Owner*

Prof. Dr. Kadir ARDIÇ

*Editör / Editor*

Prof. Dr. Mahmut AKBOLAT

*Editör Yardımcıları / Assoc. Editors*

Prof. Dr. Mustafa Cahit UNGAN

Arş. Gör. Dr. Özgün ÜNAL

*Mizanpaj Editörü / Layout Editor*

Arş. Gör. Mustafa AMARAT

*Danışma Kurulu/Advisory Board*

Prof. Dr. Ahmet Vecdi CAN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Bülent SEZEN	Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü
Prof. Dr. Dilaver TENGİLİMOĞLU	Atılım Üniversitesi
Prof. Dr. Erman COŞKUN	İzmir Bakırçay Üniversitesi
Prof. Dr. Kadir ARDIÇ	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet BARCA	Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Neşet HİKMET	South Carolina Üniversitesi
Prof. Dr. Nihat ERDOĞMUŞ	İstanbul Şehir Üniversitesi
Prof. Dr. Orhan BATMAN	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Recai COŞKUN	İzmir Bakırçay Üniversitesi
Prof. Dr. Remzi ALTUNIŞIK	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Selahattin KARABINAR	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. Sıdıka KAYA	Hacettepe Üniversitesi
Prof. Dr. Şevki ÖZGENER	Nevşehir Üniversitesi
Prof. Dr. Türker BAŞ	Galatasaray Üniversitesi
Doç. Dr. Surendranath Rakesh JORY	Southampton Üniversitesi

*Yayın Kurulu / Editorial Board*

*Prof. Dr. Kadir ARDIÇ*  
*Prof. Dr. Mahmut AKBOLAT*  
*Prof. Dr. Mustafa Cahid ÜNĞAN*  
*Arş. Gör. Dr. Özgün ÜNAL*

*Sekreteryaya / Secreteria*

*Arş. Gör. Dr. Ayhan DURMUŞ*  
*Arş. Gör. Mustafa AMARAT*

iv

Dergimize yayınlanmak üzere gönderilen makalelerin yazımında etik ilkelere uyulduğu ve yazarların ilgili etik kurulundan gerekli yasal onayları aldığı varsayılmaktadır. Bu konuda sorumluluk tamamen yazarlara aittir. İşletme Bilimi Dergisi'nde yer alan makalelerin bilimsel sorumluluğu yazara aittir. Yayınlanmış eserlerden kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir.

It is assumed that the articles submitted for publication in our journal are written in ethical principles and the authors have obtained the necessary legal approvals from the relevant ethics committee. The responsibility of this matter belongs to the authors. Scientific responsibility for the articles belongs to the authors themselves. Published articles could be cited in other publications provided that full reference is given.

İşletme Bilimi Dergisi; [www.dergipark.gov.tr/jobs](http://www.dergipark.gov.tr/jobs) Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi [jobs@sakarya.edu.tr](mailto:jobs@sakarya.edu.tr) Esentepe Kampüsü 54187 Serdivan/SAKARYA

*Bu Sayıda Katkıda Bulunan Hakemler*  
*Reviewers List of This Issue*

*İşletme Bilimi Dergisi*  
*2021*  
*Cilt:9 Sayı:1*

Prof. Dr. Abdullah NARALAN	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Prof. Dr. Kadir HIZIROĞLU	Bakırçay Üniversitesi
Doç. Dr. Aykut EKİYOR	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet Yağmur ERSOY	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Emre YILDIRIM	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Fatih GEÇTİ	Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Samet GÜNER	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Üyesi Serkan DENİZ	Yalova Üniversitesi
Doç. Dr. Şuayyip Doğu DEMİRCİ	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Emre ORUÇ	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi İsa GÜL	Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Metin Saygılı	Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Murat YILDIZ	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Musa Said DÖVEN	Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Tolga ALA	Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi/

Değerli Bilim İnsanları,

İşletme Bilimi Dergisinin 9. Cilt 1. Sayısını siz değerli Bilim İnsanlarına sunmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Dergimiz daha önceki sayılarında olduğu gibi bu sayıda da İşletme Biliminin farklı disiplinlerinden çalışmalar ile yayına çıkmaktadır. Bu sayımızda toplam 5 makale yayınlanmış olup bu makaleler, Sağlık Yönetimi, Üretim yönetimi, Uluslararası Ticaret, Yönetim Bilişim Sistemleri ve Muhasebe ve Finansman alanlarından gelmiştir.

Sayımızın ilk makalesi Abdulkerim AKSU ve Murat YORULMAZ tarafından hazırlanan "Liman İşletmelerinde İş Sağlığı Ve Güvenliği Uygulama Performansının AHP Yöntemiyle Değerlendirilmesi: Kocaeli Liman Bölgesi Örneği" başlıklı makaledir. Bu makalenin amacı İSG uygulama performansı boyutlarının önem düzeylerinin ve ağırlık değerlerinin hesaplanmasıdır. Çalışma sonuçları günümüzün önemli konularından biri olan İSG için önemli veriler sunmaktadır.

Sayımızın bir diğer makalesi Gülşen ÇELİK ve Zekai ÖZTÜRK'ün kaleminden çıkan "Sağlıkta Kalite Yönetimi Bağlamında Çalışanların Hasta Ve Çalışan Güvenliği Kültürü Algısı: Özel Hastane Ve Kamu Hastanesi Karşılaştırması" başlıklı makaledir. Sağlıkta kalite yönetimi bağlamında, çalışanların hasta ve çalışan güvenliği kültürü algısını tespit ederek özel hastane ve kamu hastanesi karşılaştırması yapmayı amaçlayan makale Sağlık Yönetimi alanı için önemli sonuçlar ortaya koymuştur.

Sayımızda yer alan "İhracatta Incoterms Kullanımı, Firma Karakteristikleri Ve Performans: Türkiye Örneği" başlıklı makale Murat ARSLANDERE tarafından hazırlanmış olup, makalede ihracatta Incoterms teslim şekilleri kullanımının çeşitli durumlarda farklılaşıp farklılaşmadığı araştırılmıştır.

Sayımızın son makalesi "Yönetim Bilişim Sistemleri Literatüründe Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri: Sistemik Bir İnceleme" başlıklı Halil İbrahim CEBECİ tarafından kaleme alınan makaledir. Yönetim bilişim sistemleri literatüründe çok kriterli problemlerin çözümünde kullanılan yöntemleri ve bunların uygulama alanlarını ve trendlerini belirleyerek bu alanda çalışacak akademisyenlere yol gösterici bir değerlendirme sunmak amacıyla gerçekleştirilen makale çalışmasının ilgili literatürün sistemik derlemesini içermesi bakımından literatüre katkı sunması beklenmektedir.

Görüldüğü üzere dergimiz bu sayısı da işletmeciliğin farklı disiplinlerinden değerli bilim insanlarının kıymetli çalışmalarıyla zengin bir içerik sunmaktadır. Dergi politikası olarak bundan sonraki sayılarımızda da işletme bilimine dayalı farklı disiplinlerden gelen çalışmaları yayınlamaya özen göstereceğiz. Bu sayımızda göndermiş oldukları makaleler ile dergimize katkı sağlayan tüm yazarlarımıza, dergimize gönderilen makalelerin değerlendirilmesi için kıymetli vakitlerini ayıran

*saygıdeğer hakemlerimize ve makalelerin dergide yayınlanmaya hazır hale gelmesi için yoğun bir gayret gösteren editör kurulumuz ve dergi sekreteryamıza teşekkürlerimi sunarım. Dergimizin okurlarımız ve bilim insanlarına faydalı olması dilekleriyle sonraki sayılarımızda işletmeciliğin güncel çalışmalarını bilim dünyasının hizmetine sunmak için siz değerli bilim insanları ve araştırmacıların katkılarını bekliyoruz.*

*İşletme Bilimi Dergisi  
2021  
Cilt:9 Sayı:1*

*Saygılarımızla...*

*Prof. Dr. Mahmut AKBOLAT  
Editör*

## İÇİNDEKİLER/CONTENTS

Yıl (Year) 2021 Cilt (Vol.) 9 Sayı (No) 1

### Araştırma Makaleleri/Research Articles

**Limn İşletmelerinde İş Sağlığı Ve Güvenliği Uygulama Performansının Ahp Yöntemiyle Değerlendirilmesi: Kocaeli Liman Bölgesi Örneği**  
*assessment of occupational health and safety practice performance in port operations by ahp method: case of kocaeli port region* 1-24

*Murat YORULMAZ ve Abdulkerim AKSU*

**İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Öğrencilerinin Muhasebe Eğitime Karşı Tutumlarının Covid-19 Pandemi Döneminde İncelenmesi**  
*an investigation of the attitude of the students of the faculty of economics and administrative sciences towards accounting education during the covid-19 pandemic disease* 25-49

*Mahmut YARDIMCIOĞLU , Başak ŞITAK ve Petek ŞITAK*

**Sağlıkta Kalite Yönetimi Bağlamında Çalışanların Hasta Ve Çalışan Güvenliği Kültürü Algısı: Özel Hastane Ve Kamu Hastanesi Karşılaştırması**  
*in the context of quality management in health, perceptions of employees for patient and employee safety culture: comparison of a private and a public hospital* 51-86

*Gülşen ÇELİK ve Zekai ÖZTÜRK*

**İhracatta Incoterms Kullanımı, Firma Karakteristikleri Ve Performans: Türkiye Örneği**  
*Incoterms Use In Export, Characteristics Of The Company And Performance: The Case Of Turkey* 87-110

*Murat ARSLANDERE*

### DERLEME/REVIEW

**Yönetim Bilişim Sistemleri Literatüründe Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri: Sistematik Bir İnceleme**  
*Multi Criteria Decision Making Techniques In Management Information Systems Literature: A Systematic Review* 111-146

*Halil İbrahim CEBECİ*



# İHRACATTA INCOTERMS KULLANIMI, FİRMA KARAKTERİSTİKLERİ VE PERFORMANS: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

İhracatta Incoterms  
Kullanımı, Firma  
Karakteristikleri Ve  
Performans: Türkiye  
Örneği

87

**Dr. Öğr. Üyesi Murat ARSLANDERE**

*Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi*

*Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu*

[muratarslandere01@gmail.com](mailto:muratarslandere01@gmail.com)

**ORCID ID:** 0000-0002-0069-9275

## ÖZ

**Amaç:** Bu çalışmada ihracata Incoterms teslim şekilleri kullanımının (i) genel oranları, (ii) firma karakteristiklerine göre farklılaşma durumu ve son olarak (iii) ihracat performansına ve ihracat politikasına göre farklılaşma durumu araştırılmıştır.

**Yöntem:** Türkiye'de farklı il ve sektörlerden 280 firmaya anket uygulanmıştır. SPSS for Windows 27.00 programı ile Bağımsız Örneklemeler T Testi ve Anova Testi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiştir.

**Bulgular:** EXW, CIF, FOB ve CFR teslim şekillerinin daha çok kullanıldığı görülmüştür. Firma karakteristiklerinden personel sayısı, ihracat departmanı durumu, ihracat yılı, oranı ve ülke sayısındaki pozitif değişimin genel olarak EXW harici diğer sık kullanılan teslim şekillerinde daha çok kullanıma sebep olduğu tespit edilmiştir. Buna ilave olarak ihracat oranı düşük olan firmaların daha çok EXW teslim şeklini kullandığı görülmüştür. Son olarak ihracat politikasında ihracatın iç piyasaya göre daha öncelik olan ve ayrıca ihracat performansı daha yüksek olan firmaların FOB, CIF ve CFR deniz yolu teslim şekillerini daha çok kullandıkları tespit edilmiştir.

**Sonuç:** İhracatın her aşamada teknik bilgi ve beceri gerektiren faaliyetler bütünü olduğu ve bu faaliyetlerden birinin de teslim şekillerinin yönetimi olduğu düşünüldüğünde, personel sayısı yüksek büyük firmaların bilgi ve finansman kaynakları itibarıyla güçlü olması ve daha fazla risk alabilmeleri itibarıyla EXW harici diğer teslim şekillerinde fazla kullanımı olması beklenen bir sonuçtur. Ayrıca ihracat oranı yüksek, ihracat departmanı olan, ihracat yaptığı ülke sayısı fazla, ihracat politikası öncelikli olan ve ihracat performansı yüksek firmalarında FOB, CIF, CFR gibi EXW teslim şekline

Makale Geliş Tarihi/Received for Publication : 05/02/2021

Revizyon Tarihi/ 1th Revision Received : 01/03/2021

Kabul Tarihi/Accepted : 04/04/2021

### Atıfta Bulunmak İçin:

Arslandere, M. (2021). İhracatta Incoterms Kullanımı, Firma Karakteristikleri Ve Performans: Türkiye Örneği. *İşletme Bilimi Dergisi*, 9(1), 87-110.

göre daha riskli, bilgi gerektiren teslim şekillerini daha çok kullanıyor olmaları, yüksek rekabet ortamında müşteri tatminini sağlama noktasında beklenen diğer bir sonuçtur. Araştırma bulgularına göre Incoterms terimlerinden CIF, FOB ve CFR gibi teslim şekilleri kullanımın ihracat performansına olumlu yansıdığı düşünüldüğünde, firmaların Incoterms bilgilerini arttırmalarının önemli olduğu, Incoterms terimlerinin hem müşteri tatminini sağlama noktasında hem de operasyon ve risk yönetimi bağlamında değerlendirilerek yaygın şekilde kullanılması sağlamak için devlet tarafından da konuya destek verilmesi gerektiği değerlendirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat, Incoterms, Firma Karakteristikleri, Performans.

## INCOTERMS USE IN EXPORT, CHARACTERISTICS OF THE COMPANY AND PERFORMANCE: THE CASE OF TURKEY

### ABSTRACT

**Aim:** In this study, the use of Incoterms delivery forms for export; (i) general rates, (ii) differentiation according to firm characteristics, and finally (iii) differentiation according to export performance and export policy were examined.

**Methods:** A questionnaire was applied to 280 companies from different provinces and sectors in Turkey. Analyzes were carried out by using independent samples t test and anova test with SPSS for Windows 27.00 program.

**Findings:** It was seen that EXW, CIF, FOB and CFR delivery forms were used more. It was determined that the positive change in the number of personnel, export department status, export year, rate and number of countries, which are among the characteristics of the company, generally cause more use in other frequently used delivery types except EXW. In addition, it was observed that companies with low export rates mostly use EXW delivery method. Finally, it was determined that companies with higher export performance and companies that have priority over the domestic market in export policy, use FOB, CIF and CFR sea delivery methods more.

**Results:** Considering that export is a set of activities that require technical knowledge and skills at every stage and one of these activities is the management of delivery methods; as large companies with a high number of personnel are strong in terms of their information and financial resources and they can take more risks, it is an expected result that they will be used more in other delivery methods other than EXW. In addition, companies

with a high rate of export, having an export department, with a high number of countries to which they export, having a priority export policy and high export performance; use more risky, information-requiring delivery methods such as FOB, CIF and CFR than EXW delivery method is another expected result in terms of ensuring customer satisfaction in a highly competitive environment. According to the research findings, considering that the use of Incoterms terms such as CIF, FOB and CFR delivery forms positively reflected on export performance, it is important for companies to increase their Incoterms knowledge, and the government should support the issue in order to ensure widespread use of Incoterms terms both at the point of ensuring customer satisfaction and in the context of operation and risk management.

**Keywords:** Export, Incoterms, Firm Characteristics, Performance.

## I. GİRİŞ

Son yıllarda, küreselleşme, ticaretin serbestleşmesi, yeni pazarlardan gelen talebin artması, üretim faaliyetlerinin yerelleştirilmesi, özel destek operasyonları, lojistik ve bilgi teknolojisinin gelişimi, lojistik hizmet kalitesinin artması ve maliyetlerinin düşmesinin bir sonucu olarak uluslararası ticaret hızla büyümüştür (David et. al., 2013). Uluslararası ticareti etkin ve verimli yürütmek çok önemli hale gelmiştir. Bu kapsamda bu operasyonları yürütürken çok sayıda tedarikçi ve müşteriyle gerçekleşmekte olan ve teslimat, nakliye masrafları, nakliye riski ve yükümlülükler gibi konuları içeren ticaret anlaşmalarının müzakereleri ise karmaşık ve çeşitli olmaktadır (Chamsuk, 2018). Bu karmaşıklığı azaltmak ve uluslararası ticari sözleşmelerde yorum farklılıklarını elimine etmek için Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) uluslararası ticarete kullanılan terimlerin ne anlama geldiği ve nasıl anlaşılması gerektiğine dair bağlayıcı olmayan tamamen kılavuz niteliğinde birtakım kurallar bütünü oluşturmuştur (Ağaoğlu, 2020). Bu kurallar uluslararası ticari terimlerin İngilizcesi olan "International Commercial Terms" kelimelerinin kısaltılmış hali olarak Incoterms kuralları olarak ilk defa 1936 yılında yayınlanmıştır. MTO uzun sözleşmeler yazmak yerine üç harften oluşan teslim şekilleri ile daha hızlı ve etkili bir teslimi hedeflemiştir. Incoterms, MTO tarafından geliştirilen bir dizi teslimat koşullarıdır. MTO, küresel ölçekte iş dünyasının çıkarlarını temsil eden özel bir kuruluştur. MTO bir devlet aracı olmadığından, yasalar yapamaz, ancak, sözleşmelere açıkça dahil edilmeleri yoluyla benimsenen Incoterms kurallarında olduğu gibi, uygun tarafların gönüllü olarak izleyebileceği kuralları yapabilmektedir (Bergami, 2013). Jimenez (1998)'e göre, Incoterms üç temel soruyu ele almaktadır 1) Nakliye masraflarından kim sorumludur? 2) İşlemin hangi noktasında risk (kayıp

veya bozulma) devredilir? ve 3) İthalat ve ihracat gümrük formalitelerinden kim sorumludur? Uluslararası satış sözleşmelerinin çoğu, Incoterms kurallarına göre kısaltılan bir teslimat terimi veya uluslararası bir ticari terim olarak anılan bir ticaret hükmü içerir. Incoterms hükümleri hem alıcı hem de satıcı için önemlidir, çünkü müzakerelerde verimliliği artırır, uluslararası teslimatta yanlış anlaşılmaları azaltır ve yasal komplikasyon riskini azaltır (ICC, 2010). Şirketlerin iş risklerini yönetmek için Incoterms'i doğru ve eksiksiz anlamaları çok önemlidir (Holley & Haynes, 2003). İşlemlerdeki yanlış anlaşılmalardan dolayı firmalar büyük ve ölümcül gelir kaybıyla karşılaşabilir (Yılmaz, Özken, & Şahin, 2011). Incoterms rekabet gücünü artıran bir faktör ve şirket karlılığının önemli bir kaynağı olarak görülmektedir. Doğru Incoterms seçimi, uluslararası bir satış sözleşmesinin başarısı veya başarısızlığı üzerinde etkili olabilir (Hien et. al., 2009). Bu bağlamda Incoterms seçimini etkileyen faktörlerin ve ihracat performansı ile ilişkisinin incelenmesi öncelikli konular arasında yer almalıdır.

Literatürde firmaların Incoterms seçimlerini etkileyen faktörler ve bunun ihracat performansı ile ilişkisini ortaya koyan sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Örneğin Malezya üretici ihracatçı firmalar üzerine Incoterms bilgisi, uluslararası tecrübe, müşterilerin pazarlık gücü, rekabet yoğunluğu, hedef ülkenin ilgili kanun ve yönetmelikleri gibi faktörlerin Incoterms seçiminde dikkate alınmasının ve bunun ihracat performansına etkileri üzerine (Yaakub et. al., 2018), Kanada ihracatçıları kapsamında, Incoterms bilgisinin, uluslararası tecrübesinin, müşterilerin pazarlık gücü ve rekabet yoğunluğu gibi faktörlerin Incoterms seçiminde dikkate alınmasının ve ihracat performansı etkisi üzerine (Hien et. al., 2009), Malezya üretici ihracatçı firmaları kapsamında, Incoterms seçimi ve ihracat performansı üzerine (Szu, 2014) çalışmalar bulunmaktadır. Ayrıca performans değişkeninin incelenmeyip, dış ticarete Incoterms seçimlerini etkileyen operasyon maliyetleri ve süresi, pazarlık ve işbirliği gücü, Incoterms ve genel dış ticaret bilgi düzeyi gibi faktörlerin incelendiği (Suraraksa et. al., 2020), Türk ihracatçılarının, lojistiğin ulaştırma işlevi bağlamındaki risk algılarını Incoterms aracılığıyla ortaya koymaya çalışan ve ihracat tecrübesi, ihracat oranı, faaliyet sektörü ve ihracat departmanı gibi firma karakteristiklerinin Incoterms risk algısına etkilerini Ege bölgesi kapsamında araştıran (Candemir vd., 2010) çalışmalar da bulunmaktadır.

Ayrıca yine Incoterms ile ilgili farklı konularda çalışmalar da yapılmıştır. Örneğin; makro veriler kullanılarak gerçekleştirilen, Incoterms kullanımının ülke lojistik performansına etkisi üzerine (Stojanovic & Ivetic, 2020), yine makro veriler kullanılarak İspanya'da dış ticarete denizyolunda kullanılan Incoterms terimlerinin seçimini etkileyen faktörler üzerine (Rosal,

2016) çalışmaları bulunmaktadır. Bunlara ilave olarak FOB teslim şeklinin içeriği ve kullanımındaki sorunlar üzerine (Ceylan, 2020), ticaret ve banka uygulamalarında Incoterms risk yönetimi üzerine (Bergami, 2013), Incoterms 2000 ile akreditif belge gerekliliği ve ödeme riski arasındaki ilişkiyi araştıran (Bergami, 2006) farklı çalışmalar da bulunmaktadır.

Bu çalışmada ise; firma karakteristiklerinden üretici veya aracı firma olma durumuna, faaliyet sektörüne, personel sayısına, faaliyet yılına, ihracat yapma yılına, ihracat departmanı bulunma durumuna, ihracat ülke sayısına, ihracat oranına, ihracat politikasına ve son olarak ihracat performansına göre Incoterms kullanımının değişip değişmediği unsurları gözönüne alınarak birçok farklı yönden inceleme yapılmış olması, ve ayrıca İstanbul, Mersin, Konya gibi farklı illerden ve tekstil, gıda, elektronik ve makine gibi farklı sektörlerden firmaların incelenmesiyle literatüre özgün katkı sağlanması amaçlanmıştır.

## II. LİTERATÜR TARAMASI VE HİPOTEZ GELİŞTİRME

Incoterms kapsamında yer alan hususlar; malların teslimi, hasarın geçişleri, buna bağlı olarak masrafların paylaşımı, malların ithalat ve ihracat gümrük masrafları, ambalajlanması, alıcıların malları teslim alması ve tarafların yükümlülüklerini yerine getirdiğinin ispatı gibi konulardır.

MTO tarafından ticari terimlere ilişkin bir dizi kuralın yeknesak hale getirilerek yayınlanması 1936 yılında olmuştur. Dünya’da teknoloji geliştikçe bu gelişim ticari hayatın daha hızlı ve daha farklı metotlarla yönetilmesine de imkân sağlamıştır. Bu gelişmelere bağlı olarak Incoterms kuralları da kronolojik olarak 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 yılında değişikliğe uğramıştır. Son olarak da yine bazı değişiklikler öngörülmüş ve son değişiklikler Incoterms 2020 adıyla hazırlanmıştır. Bu kurallar 1 Ocak 2020 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Incoterms revizyonlarının ortak özelliği her birinin belli bir noktaya odaklanmış olmasıdır (Ağaoğlu, 2020).

Genel olarak, Incoterms 2010 ve Incoterms 2020 arasındaki temel farklar şunlardır:

- 1) DAT Incoterm, DPU olarak değiştirildi.
- 2) CIF ve CIP Incoterms kurallarında sigorta noktaları netleştirildi.
- 3) Maliyetler ve maliyet yapıları açıklığa kavuşturuldu (masrafların listelenmelerinin diğer Incoterms’lerden farklı olarak her bir ilgili Incoterms kapsamındaki masrafların tek bir iç kural olan A9/B9’da sıralanması).
- 4) Nakliye ile ilgili güvenlik unsuru açıkça detaylandırıldı.
- 5) FCA, DAP, DPU ve DDP teslim şekillerinde, satıcının veya alıcının kendi

taşıma aracıyla taşınması için düzenlemeler yapıldı.

6) Gerekli hallerde FCA'nın FOB yerine kullanımı teşvik edecek şekilde gemiye yüklemenin tamamlandığını gösteren yükleme konşimentoları ve FCA kuralında değişiklikler yapıldı.

7) Sunum ve tasarım çok daha kullanıcı dostu oldu - kullanıcılar için açıklama notları getirildi (Ronai, 2020; Ağaoğlu, 2020).

Incoterms 2020 teslim şekillerinde de Incoterms 2010'da olduğu gibi 11 adet teslim şekli öngörülmüştür. Bu teslim şekilleri Incoterms 2020 kurallarında belirtildiği şekilde öncelikle

tüm taşıma türlerini kapsayan terimler;

- ✓ EXW (Ex Works)
- ✓ FCA (Free Carrier )
- ✓ CPT (Carriage Paid To)
- ✓ CIP (Carriage and Insurance Paid To)
- ✓ DAP (Delivered at Place)
- ✓ DPU (Delivered at Place Unloaded)
- ✓ DDP (Delivered Duty Paid)

deniz ve içsu taşımalarına özgü terimler;

- ✓ FAS (Free Alongside Ship)
- ✓ FOB (Free On Board)
- ✓ CFR (Cost and Freight)
- ✓ CIF (Cost Insurance and Freight )

şeklinde. Terimlerin temel içerikleri 4 temel kategoride aşağıdaki şekilde gösterilebilir;

- E-şartlar (yalnızca EXW): Mallar, satıcının tesislerinde alıcının emrine verilir - "malları almaya gel";
- F-şartları: Alıcı, ana uluslararası taşımanın maliyetinden ve riskinden sorumludur - mallar "...yerinden gönderilir";
- C-şartları: Satıcı ana uluslararası taşıma ücretini öder, ancak bunun risklerini üstlenmez - mallar "gönderiliyor, navlun peşin ödeniyor";
- D-şartları: Satıcı, varış ülkesindeki teslimat noktasına kadar tüm masrafları ve riskleri üstlenir - mallar "teslim edilir".

Incoterms terimlerinin ülkelere göre değişik kullanım oranları vardır. 13 ayrı ülkede toplamda 19 bankaya yapılan anketle, akreditif verilerine dayanarak ortaya konulan sonuçlara göre EXW %11, FOB %19, CFR %17 ve CIF%19 kullanımı FCA% 11, CPT %10 and CIP %13 oranında kullanılmaktadır (Bergami, 2013). Avustralya üretici ihracatçıların en çok

kullandıkları Incotermsler sırasıyla CIF, EXW, CFR, FOB şeklindedir (Bergami, 2006). İspanyada resmi makro verilere göre ihracatta %30 EXW, %24 FOB, %13 CIF, %11 CFR, %8 CIP, %5 FCA kullanılmaktadır (Rosal, 2016). Türkiye Ege Bölgesi ihracatçılarının en çok kullandıkları Incotermsler sırasıyla FOB, CIF, EXW, CFR ve FCA şeklindedir (Candemir vd., 2010). Araştırma kapsamında Türkiye’de yıllar itibariyle ihracatta kullanılan teslim şekilleri bilgisi için TUİK’den bilgi talebinde bulunulmuştur. Elde edilen veriler doğrultusunda hazırlanan tablo aşağıdaki gibidir (TUİK, 2021).

**Tablo 1.**  
**Türkiye’de Yıllar itibariyle İhracatta Kullanılan Teslim Şekilleri (Tutar Bazında % Oranlar)**

	FOB	EXW	FCA	CFR	CIF	DAP*	CIP	CPT	FAS	DDP	DDU*	Diğ.	Top.
2002	46,8%	6,1%	4,6%	14,4%	16,4%	0,0%	1,7%	1,8%	0,9%	0,8%	1,2%	5,3%	100%
2003	45,5%	8,3%	5,5%	15,8%	15,9%	0,0%	2,4%	2,0%	1,9%	0,9%	1,3%	0,6%	100%
2004	39,5%	10,8%	6,0%	15,9%	16,6%	0,0%	2,6%	2,1%	2,9%	1,2%	1,8%	0,5%	100%
2005	39,2%	11,5%	6,6%	14,6%	16,4%	0,0%	2,8%	2,1%	2,9%	1,3%	2,2%	0,5%	100%
2006	38,4%	12,4%	6,6%	14,1%	15,7%	0,0%	3,2%	2,2%	2,9%	1,3%	2,7%	0,6%	100%
2007	36,2%	13,2%	8,2%	13,1%	15,3%	0,0%	3,6%	2,3%	3,1%	1,4%	3,2%	0,5%	100%
2008	36,6%	12,5%	8,4%	14,7%	14,2%	0,0%	3,5%	2,1%	2,7%	1,3%	3,6%	0,4%	100%
2009	37,6%	13,3%	8,9%	12,6%	13,4%	0,0%	4,0%	2,2%	2,1%	1,1%	4,0%	0,5%	100%
2010	34,8%	13,7%	9,3%	12,9%	12,8%	0,0%	4,1%	2,5%	2,3%	1,6%	5,0%	0,9%	100%
2011	32,8%	14,1%	10,7%	12,3%	11,8%	5,6%	4,5%	2,8%	2,4%	2,0%	0,7%	0,3%	100%
2012	36,9%	13,2%	10,6%	12,1%	10,5%	5,9%	4,4%	2,7%	1,9%	1,6%	0,0%	0,2%	100%
2013	31,0%	14,8%	12,3%	13,0%	10,8%	6,3%	5,1%	2,8%	2,1%	1,6%	0,0%	0,2%	100%
2014	27,7%	15,7%	12,9%	12,5%	11,8%	6,8%	5,5%	3,0%	2,1%	1,8%	0,0%	0,2%	100%
2015	29,0%	14,9%	12,5%	11,8%	12,0%	7,1%	5,2%	3,0%	2,6%	1,8%	0,0%	0,1%	100%
2016	28,1%	16,3%	12,6%	11,6%	11,3%	7,4%	5,0%	3,0%	2,9%	1,8%	0,0%	0,1%	100%
2017	28,3%	15,3%	13,6%	11,4%	10,3%	8,3%	5,0%	3,0%	3,0%	1,8%	0,00%	0,1%	100%
2018	22,9%	16,0%	15,4%	12,5%	11,4%	8,6%	5,0%	3,0%	3,2%	1,9%	0,00%	0,1%	100%
2019	22,4%	16,8%	16,7%	11,8%	10,4%	9,0%	4,8%	3,2%	3,2%	1,7%	0,00%	0,1%	100%
2020	21,0%	17,9%	16,3%	12,3%	10,6%	9,5%	4,3%	3,5%	2,8%	1,8%	0,00%	0,1%	100%

Kaynak: TUİK, 2021 (TUİK’den elde edilen bilgiler doğrultusunda yazar tarafından hazırlanmıştır)

\*DDU teslim şekli 2010 yılında yürürlükten kaldırılmıştır. DAP Teslim şekli ise 2010 yılında yürürlüğe girmiştir.

Yukarıda Tablo 1’de görüleceği üzere Türkiye’de ihracat’ta kullanım oranı eskiye nazaran azalmış olsa da yıllar itibariyle ihracatta en çok kullanılan teslim şekli FOB teslim şekli olmuştur. Ardından EXW, FCA, CFR, CIF, DAP teslim şekilleri en çok kullanılan teslim şekilleridir. EXW, FCA, CIP ve 2010 yılından sonra da DAP teslim şekli kullanımlarında artış eğilimi görülmektedir. CIF teslim şekli kullanımında FOB kadar olmasa da bir azalma eğilimi söz konusudur.

Suraraksa et. al.. (2020)’nin Tayland’da otomotiv parça üreticilerinin dış ticarete Incoterms seçimlerini etkileyen faktörler üzerine yaptıkları

**İhracatta Incoterms  
Kullanımı, Firma  
Karakteristikleri Ve  
Performans:  
Türkiye Örneği**

94

çalışmada, operasyon maliyetleri en öncelikli faktör olmak üzere, pazarlık ve işbirliği gücü, Incoterms ve genel dış ticaret bilgi düzeyi ve son olarak operasyon süresi faktörlerinin Incoterms seçiminde etkili olduğunu, ayrıca en çok kullanılan teslim şekillerinin FCA, EXW, FOB ve CIF olduğu göstermişlerdir. Yaakub et. al., (2018) Malezya üretici ihracatçı firmalar üzerine Incoterms seçim kriterleri ve bunun performansa etkileri üzerine yaptıkları çalışmada; Incoterms bilgisi ve buna verilen önem arttıkça ihracat performansının arttığını, Incoterms seçiminde firmanın uluslararası tecrübesinin, müşterilerin pazarlık gücünün, rekabet yoğunluğunun, hedef ülkenin ilgili kanun ve yönetmeliklerini dikkate alınmıyor olmasının ihracat performansına olumlu etkisi olduğunu göstermişlerdir. Hien et. al., (2009) Kanada ihracatçıları üzerine, işletme çevre şartları, Incoterms seçimi ve performans üzerine yaptıkları çalışmada, Incoterms bilgisi yüksek olan ve Incoterms seçiminde kendi uluslararası tecrübesini, müşterilerin pazarlık gücünü ve rekabet yoğunluğunu dikkate alan firmaların daha yüksek ihracat performansı elde ettiğini göstermişlerdir. Szu (2014) Malezya üretici ihracatçı firmalar üzerinde, Incoterms ve ihracat performansı ilişkisini araştırmış en çok kullanılan FOB teslim şekli olduğunu ve bunun ihracat performansına etki ettiğini göstermiştir. Ayrıca Incoterms kullanımının ülke lojistik performansına pozitif etkisi olduğunu gösteren çalışmalarda mevcuttur (Stojanovic & Ivetic, 2020). Bunlara ilave olarak Candemir vd. (2010) Türkiye Ege Bölgesi'nde lojistiğin ulaştırma işlevi bağlamındaki risk algılarını Incoterms aracılığıyla ortaya koymaya çalışmış, CIF teslim şeklini daha az ihracat tecrübesi olan firmaların daha riskli olarak algıladıklarını, teslimat şekli seçiminde risk azaltıcı araçların kullanımında endüstri ve tarım sektörleri arasında farklılık olduğu, tarım sektöründe A klotlu sigortalar öncelikli iken endüstri sektöründe asgari teminat sigortasının (minimum cover insurance) daha fazla kullanıldığını, ihracat departmanı olmayan firmaların daha az bürokrasi gerektiren teslim şekillerini seçtiklerini göstermişlerdir. Bu bilgilerden yola çıkılarak aşağıdaki hipotezler geliştirilmiştir.

**H<sub>1</sub>:** İhracatta kullanılan teslim şekilleri firma yapısına (üretici-aracı) göre farklılık göstermektedir.

**H<sub>2</sub>:** İhracatta kullanılan teslim şekilleri faaliyet sektörüne göre farklılık göstermektedir.

**H<sub>3</sub>:** İhracatta kullanılan teslim şekilleri personel sayısına göre farklılık göstermektedir.

**H<sub>4</sub>:** İhracatta kullanılan teslim şekilleri faaliyet yılına göre farklılık göstermektedir.



*H<sub>5</sub>: İhracatta kullanılan teslim şekilleri ihracat yapma yılına göre farklılık göstermektedir.*

*H<sub>6</sub>: İhracatta kullanılan teslim şekilleri işletmede ihracat departmanı bulunmasına göre farklılık göstermektedir.*

*H<sub>7</sub>: İhracatta kullanılan teslim şekilleri ihracat yapılan ülke sayısına göre farklılık göstermektedir.*

*H<sub>8</sub>: İhracatta kullanılan teslim şekilleri ihracat oranına göre farklılık göstermektedir.*

*H<sub>9</sub>: İhracatta kullanılan teslim şekilleri ihracat politikasına göre farklılık göstermektedir.*

*H<sub>10</sub>: İhracatta kullanılan teslim şekilleri ihracat performansına göre farklılık göstermektedir.*

### III. 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. Veriler değerlendirilirken tanımlayıcı istatistiksel yöntemlerden (sayı, yüzde, frekans, ortalama, standart sapma) yararlanılmıştır. Verilerin değerlendirilmesinde parametrik test yöntemlerinin uygulanabilmesi için örneklemin normal dağılım göstermesi gerektiği varsayılmıştır (Kalaycı, 2010). Elde edilen puanlar için dağılımların normalliğini değerlendirmek amacıyla verilerin çarpıklık ve basıklık değerleri incelenmiştir. Araştırmada kullanılan değişkenlerin normal dağılıma sahip olup olmadığını belirlemek için skewness (çarpıklık) ve kurtosis (basıklık) değerlerine bakılmıştır. Kalaycı (2010), Jondeau ve Rockinger (2003) çarpıklık ve basıklık ölçüsünün -3 ile +3 aralığında değerler alması durumunda normal dağılım göstereceğini belirtmiştir. Araştırmada basıklık ve çarpıklık değerlerinin EXW, FOB, CIF, CFR, FCA ve CIP teslim şekilleri için  $\pm 3$  arasında değiştiği hesaplanmıştır (bkz. Tablo 2). Aşağıda tanımlayıcı istatistiklerde de görüleceği üzere en çok kullanılan teslim şekilleri olarak bu teslim şekillerinin olması sebebiyle, bu altı çeşit teslim şekillerine istinaden farklılık analizlerinin yapılmasına karar verilmiştir. Söz konusu teslim şekilleri için verilerin analizinde parametrik yöntemlerin kullanılması tercih edilmiştir. İhracatta kullanılan söz konusu 6 çeşit teslim yönteminin; üretici veya aracı firma olma durumuna, faaliyet sektörüne, personel sayısına, faaliyet yılına, ihracat yapma yılına, ihracat departmanı bulunma durumuna, ihracat ülke

sayısına, ihracat oranına, ihracat politikasına ve son olarak ihracat performansına göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği Bağımsız Örneklemeler T Testi ve Anova Testi ile incelenmiştir. Araştırma kapsamında Incoterms 2020'e göre 11 adet teslim şekli için 7'li Likert ölçeği (1-Hiç kullanmıyoruz, 2-Çok nadir kullanıyoruz, 3-Nadiren kullanıyoruz, 4-Ara sıra kullanıyoruz, 5-Sıklıkla kullanıyoruz, 6-Genellikle, 7-Çoğunlukla kullanıyoruz), firma ihracat performansı için 5'li Likert ölçeği (1-Çok Kötü 2-Kötü 3-Ne İyi Ne Kötü 4-İyi 5-Çok İyi) ihracat hacminizi, ihracat karlılığınızı ve tüm ihracat performansınızı kendi ölçeğine en yakın rakiplerinize göre değerlendiriniz sorularıyla (Cavusgil & Zou, 1994; Katsikeas et. al., 2000) kullanılmıştır. İhracat performansı ortalama değeri 1-3 arası olanlar bir grup, 3-5 arası olanlar bir grup olarak toplamda iki gruba ayrılarak T testine tabi tutulmuştur. Son olarak ihracat politikası, 1-Yurtiçi piyasadan daha düşük öncelik, 2-Yurtiçi piyasayla eşit öncelik, 3-Yurtiçi piyasadan daha yüksek öncelik şeklinde (Koh, 1991) 3 şıklı soruyla firmalara yöneltilmiştir. Performans değişkenin Alfa değeri 0,886 olarak hesaplanmıştır. Cronbach's Alpha güvenilirlik değerleri 0,6 değerinden büyükse ölçek oldukça güvenilir olarak değerlendirilebilir (Akgül & Çevik, 2003).

**Tablo 2.**  
**Basıklık ve Çarpıklık Değerleri**

Teslim Şekli	Basıklık	Çarpıklık
EXW	-0,870	-0,554
FOB	-1,248	-0,009
CIF	-1,394	-0,171
CFR	-1,505	0,082
FCA	1,703	1,748
CIP	1,240	1,573
CPT	5,796	2,572
DPU	10,959	3,304
DAP	9,233	3,104
DDP	6,880	2,746
FAS	8,159	2,966

### 3.2. Örneklem ve Veri Toplama

Araştırma için hedef kitle olarak Türkiye'de İstanbul, İzmir, Konya, Karaman ve Mersin illerinde çeşitli sektörlerdeki ihracat yapan firmalar belirlenmiştir. Etkili araştırma yapmak için, katılımcılar farklı sektörlerden seçilmiştir. İstekli katılımcılara (firma sahipleri/karar vericiler) eğitimli görüşmeciler tarafından anket uygulanmıştır. Anketler çoğunlukla yüz yüze görüşmelerle uygulanmıştır. Ayrıca telefon ve e-posta gibi yöntemler de

kullanılmıştır. Çalışmaya katılmaları istenen 302 ihracat yapan firması sahibi / karar vericisinden 280 kullanılabilir yanıt elde edilmiştir.

#### IV. VERİ ANALİZİ VE SONUÇLARI

Veri analizi ve sonuçları; (i) tanımlayıcı istatistikler ve (ii) farklılık analizleriyle hipotezlerin test edilmesiyle, iki başlık altında irdelenmiştir.

##### 4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Betimleyici analiz bağlamında ilk olarak örneklem karakteristikleri, ardından ihracatta kullanılan Incoterms'lerin ortalama değerleri verilmiştir.

**Tablo 3.**  
**Örneklem Karakteristikleri**

		Frekans	Yüzde	Küm. Yüzde
Yapı	Üretici	204	72,9	72,9
	Aracı	76	27,1	100
	Toplam	280	100	
Sektör	Gıda	60	21,4	21,4
	Makine	67	45,4	45,4
	Elektronik	38	58,9	58,9
	Tekstil	99	94,3	94,3
	Diğer	16	100,0	100,0
	Toplam	280		280
Personel Sayısı	1-100kişi	186	66,4	66,4
	100+kişi	94	33,6	100
	Toplam	280	100	
Faaliyet Gösterdiği İl	İstanbul	187	66,8	66,8
	Mersin	40	14,3	81,1
	Karaman	27	9,6	90,7
	İzmir	14	5,0	95,7
	Konya	12	4,3	100,0
	Toplam	280	100	
Faaliyet Yılı	1-10yıl	47	16,8	16,8
	10+yıl	233	83,2	100
	Toplam	280	100	
İhracat Departman Durumu	Var	232	82,9	82,9
	Yok	48	17,1	100
	Toplam	280	100	
İhracat Yapma Yılı	1-10yıl	98	35,0	34,6
	10+yıl	182	65,0	100
	Toplam	280	100	
İhracat Ülke Sayısı	1-10 ülke	95	33,9	34,6
	10+ ülke	185	66,1	100
	Toplam	280	100	
İhracat Oranı	<%50	96	34,3	34,3
	%50+	184	65,7	100
	Toplam	280	100	

**İhracatta Incoterms Kullanımı, Firma Karakteristikleri Ve Performans: Türkiye Örneği**

Yukarıda Tablo 3’de görüleceği üzere gıda sektöründen 60, makine sektöründen 67, elektronik sektöründen 38, tekstil sektöründen 99 ve diğerlerinden 16 olmak üzere toplamda 280 firma araştırma örneklemini oluşturmuştur. Bu firmaların 204’ü üretici, 76’sı aracı firmadır. Firmaların 187’si İstanbul’da, 40’ı Mersin’de, 27’si Karaman’da, 14’ü İzmir’de, 12’si Konya’da faaliyet göstermektedir. Çoğu firmanın ihracat departmanı bulunmakta ve 10 yılın üzerinde faaliyet göstermektedir. Firmalardan 97’si 1-10 yıl arası ihracat yaparken, 183’ü 10+ yıldır ihracat yapmaktadır. 1-100 kişi personeli olan 186 firma, 100+ kişi istihdam eden 94 firma bulunmaktadır. İhracat yapılan ülke sayısı incelendiğinde 0-10 arası ülkeyle ihracat yapan 95 firma, 10’un üzerinde ülkeyle ihracat yapan 185 firma bulunmaktadır. %50’nin altında ihracat oranı olan 96, üstünde olan 184 firma bulunmaktadır.

**Tablo 4.**  
**İhracatta Kullanılan Teslim Şekilleri Frekans, Ortalama ve Std. Sapma Değerleri**

Teslim Şekli	Likert Skor	Frekans	Küm.			S.S.	Teslim Şekli	Likert Skor	Frekans	Küm.			S.S.
			Yüzde	Yüzde	Mean					Yüzde	Yüzde	Mean	
EXW	1	46	16,4	16,44	49	2,00	CPT	1	227	81,1	81,11	53	1,29
	2	9	3,2	19,6				2	13	4,6	85,7		
	3	16	5,7	25,4				3	14	5	90,7		
	4	57	20,4	45,7				4	9	3,2	93,9		
	5	38	13,6	59,3				5	6	2,1	96,1		
	6	70	25	84,3				6	9	3,2	99,3		
	7	44	15,7	100				7	2	0,7	100		
	Tplm.		280	100				Tplm.		280	100		
CIF	1	74	26,4	26,43	96	2,17	DDP	1	228	81,4	81,41	53	1,33
	2	9	3,2	29,6				2	13	4,6	86,1		
	3	30	10,7	40,4				3	15	5,4	91,4		
	4	33	11,8	52,1				4	8	2,9	94,3		
	5	46	16,4	68,6				5	3	1,1	95,4		
	6	50	17,9	86,4				6	8	2,9	98,2		
	7	38	13,6	100				7	5	1,8	100		
	Tplm.		280	100				Tplm.		280	100		
FOB	1	73	26,1	26,13	68	2,02	FAS	1	231	82,5	82,51	46	1,23
	2	16	5,7	31,8				2	16	5,7	88,2		
	3	29	10,4	42,1				3	15	5,4	93,6		
	4	60	21,4	63,6				4	2	0,7	94,3		
	5	37	13,2	76,8				5	4	1,4	95,7		
	6	41	14,6	91,4				6	10	3,6	99,3		
	7	24	8,6	100				7	2	0,7	100		
	Tplm.		280	100				Tplm.		280	100		
CFR	1	96	34,3	34,33	51	2,16	DAP	1	235	83,9	83,91	45	1,24
	2	11	3,9	38,2				2	13	4,6	88,6		
	3	31	11,1	49,3				3	12	4,3	92,9		
	4	29	10,4	59,6				4	6	2,1	95		
	5	42	15	74,6				5	4	1,4	96,4		
	6	50	17,9	92,5				6	5	1,8	98,2		
	7	21	7,5	100				7	5	1,8	100		
	Tplm.		280	100				Tplm.		280	100		

**Tablo 4. Devamı**

	Tplm.	280	100			Tplm.	280	100			
FCA	1	201	71,8	71,81,94	1,76	DPU	1	238	85	851,39	1,11
	2	16	5,7	77,5			2	13	4,6	89,6	
	3	13	4,6	82,1			3	12	4,3	93,9	
	4	15	5,4	87,5			4	6	2,1	96,1	
	5	10	3,6	91,1			5	4	1,4	97,5	
	6	14	5	96,1			6	4	1,4	98,9	
	7	11	3,9	100			7	3	1,1	100	
CIP	1	199	71,1	71,1	1,90	1,59					
	2	10	3,6	74,6							
	3	16	5,7	80,4							
	4	27	9,6	90							
	5	14	5	95							
	6	10	3,6	98,6							
	7	4	1,4	100							
	Tplm.	280	100								

\*İhracatta Incoterms kullanımının 1 (Hiç kullanmıyoruz) ile 7 (Çoğunlukla kullanıyoruz) arasında değişen yedi puanlı Likert tipi bir ölçeğe dayanan ortalama puanlar ve frekanslar.

Tablo 4'te örnekleme oluşturan firmaların ihracatta kullandıkları teslim şekillerinin 7'li Likert ölçeğine göre frekans ve ortalama değerleri bulunmaktadır. Buna göre en çok kullanılan teslim şekilleri sırasıyla EXW, CIF, FOB, CFR şeklindedir. Diğer teslim şekilleri çok az seviyede kullanımı bulunmaktadır. 280 firmadan en az 200 civarı firma bu teslim şekillerin hiç kullanmadığını belirtmiştir. Bu teslim şekilleri de kullanım sırasıyla FCA, CIP, CPT, DDP, FAS, DAP, DPU şeklindedir.

## 4.2. Hipotez Testleri

İhracat yapan firmaların kullandıkları Incoterms teslim şekillerinin; üretici veya aracı firma olma durumu bağlamında firma yapısına, faaliyet sektörlerine, personel sayısına, faaliyet yılına, ihracat yapma yılına, ihracat departmanı bulunma durumuna, ihracat yapılan ülke sayısına, ihracat oranına, ihracat politikasına göre farklılaşma durumunu analiz etmek amacıyla T-testi, Anova testi ve ardından Post-Hoc testleri yapılmıştır.

**Tablo 5.**

## İhracatta Teslim Şekillerinin Firma Karakteristikleri, İhracat Performansı ve İhracat Politikasına Göre T Testi ve Anova Sonuçları Özet Tablo

		Araştırma Örnekleminde İhracatta En Çok Kullanılan Teslim Şekilleri*					
		EXW	CIF	FOB	CFR	FCA	CIP
Yapı	Grup1:Üretici (n:204)	4,54 (1,99)	4,07(2,12)	3,97(2,01)	3,56 (2,09)	1,96 (1,71)	1,99 (1,63)
	Grup2: Aracı (n:76)	4,37 (2,04)	3,7 (2,34)	2,93 (1,89)	3,4 (2,37)	1,9(1,9)	1,69 (1,49)
	t-değeri	0,636	1,255	3,947	0,564	0,258	1,411
	p-değeri	0,525	0,211	<b>0,000</b>	0,573	0,796	0,160

**İhracatta Incoterms  
Kullanımı, Firma  
Karakteristikleri Ve  
Performans:  
Türkiye Örneği**

100

**Tablo 5. Devamı**

Sektör	Grup1: Gıda (n: 60)	4,52 (2,06)	3,61 (2,34)	3,49 (2,29)	3,7 (2,2)	1,58 (1,43)	1,58 (1,3)
	Grup2: Makine (n:67)	4,65 (2,01)	3,99 (2,12)	3,75 (1,98)	3,27 (2,13)	2,08 (1,76)	1,81 (1,29)
	Grup3: Elektronik (n:38)	4,23 (2,02)	4,23 (2,05)	2,91 (1,93)	3,39 (2,21)	1,49 (1,39)	1,81 (1,75)
	Grup4: Tekstil (n:99)	4,31 (1,98)	4,21 (2,16)	3,95 (1,82)	3,67 (2,21)	2,2 (2,04)	2,23 (1,93)
	Grup5: Diğer (n:16)	5,47 (1,67)	3,39 (2,03)	4,31 (2,06)	3,31 (1,94)	2,31 (1,66)	2,16 (1,35)
	F-değeri	1,225	1,101	2,069	0,532	2,038	1,899
Personel	Grup1:1-100kişi (n: 186)	4,33 (2,06)	3,78 (2,19)	3,44 (2,03)	3,41 (2,17)	1,89 (1,7)	1,74 (1,42)
	Grup2: 100+kişi (n:94)	4,83 (1,83)	4,34 (2,12)	4,17 (1,93)	3,73 (2,16)	2,05 (1,89)	2,24 (1,87)
	t-değeri	-2,019	-2,069	-2,912	-1,151	-0,698	-2,494
	p-değeri	0,054	<b>0,039</b>	<b>0,004</b>	0,251	0,486	<b>0,013</b>
Faaliyet Yıl	Grup1:1-10yıl (n:47)	4,62 (1,92)	3,66 (2,31)	3,05 (1,99)	3,96 (2,25)	1,83 (1,78)	1,64 (1,44)
	Grup2: 10+yıl (n: 233)	4,47 (2,02)	4,03 (2,15)	3,82 (2,01)	3,43 (2,14)	1,97 (1,76)	1,96 (1,62)
	t-değeri	0,467	-1,053	-2,399	1,544	-0,468	-1,254
	p-değeri	0,641	0,293	<b>0,017</b>	0,124	0,640	0,211
İhracat Yıl	Grup1:1-10yıl (n: 97)	4,66 (2,07)	3,24 (2,25)	3,37 (2,13)	3,4 (2,27)	1,52 (1,38)	1,4 (1,12)
	Grup2: 10+yıl (n:183)	4,41 (1,97)	4,35 (2,05)	3,86 (1,95)	3,58 (2,11)	2,17 (1,9)	2,18 (1,74)
	t-değeri	1,019	-4,193	-1,947	-0,690	-2,979	-4,024
	p-değeri	0,309	<b>0,000</b>	0,053	0,491	<b>0,003</b>	<b>0,000</b>
Departman	Grup1:Var	4,41 (2,01)	4,16 (2,15)	3,81 (1,99)	3,53 (2,17)	1,91 (1,77)	1,94 (1,68)
	Grup2: Yok	4,92 (1,93)	3,05 (2,13)	3,09 (2,13)	3,48 (2,16)	2,11 (1,76)	1,75 (1,11)
	t-değeri	-1,620	3,285	2,273	0,123	-0,713	0,734
	p-değeri	0,106	<b>0,001</b>	<b>0,024</b>	0,902	0,476	0,464
İhracat Ülke Sayısı	Grup1:1-10 ülke (n:97)	4,6 (2,16)	3,26 (2,25)	3,46 (2,11)	3,03 (2,24)	1,83 (1,71)	1,61 (1,26)
	Grup2: 10+ülke (n: 183)	4,44 (1,91)	4,34 (2,05)	3,81 (1,98)	3,78 (2,09)	2 (1,79)	2,06 (1,73)
	t-değeri	0,641	-4,067	-1,38	-2,816	-0,793	-2,278
	p-değeri	0,522	<b>0,000</b>	0,169	<b>0,005</b>	0,428	<b>0,023</b>
İhracat Oran	Grup1: <%50 (n: 96)	4,95 (1,95)	3,38 (2,27)	3,33 (2,08)	3,44 (2,24)	2,04 (1,8)	1,7 (1,3)
	Grup2: %50+(n: 184)	4,26 (1,99)	4,28 (2,07)	3,87 (1,98)	3,56 (2,13)	1,9 (1,75)	2,02 (1,72)
	t-değeri	2,788	-3,334	-2,163	-0,429	0,632	-1,566
	p-değeri	<b>0,006</b>	<b>0,001</b>	<b>0,031</b>	0,668	0,528	0,118
İhracat Politika	G1: düşük öncelik (n:23)	4,83 (2,25)	2,05 (1,7)	2,74 (1,96)	2,48 (1,96)	2,18 (1,93)	1,57 (1,04)
	G2: iç piyasayla eşit (n:158)	4,59 (1,92)	4,15 (2,14)	3,47 (1,95)	3,78 (2,17)	2,02 (1,83)	1,97 (1,6)
	G3: yüksek öncelik (n:99)	4,28 (2,07)	4,13 (2,14)	4,26 (2,03)	3,34 (2,14)	1,76 (1,62)	1,88 (1,7)
	F-değeri	1,081	10,439	7,747	4,265	0,896	0,661
	p-değeri	0,341	<b>0,000</b>	<b>0,001</b>	<b>0,015</b>	0,410	0,517
	Post-Hoc		<b>3,2&gt;1</b>	<b>3&gt;2,1</b>	<b>2&gt;1</b>		

**Tablo 5. Devamı**

İhracat Performans	Grup1: 1-3 (n :42)	4,69 (2,27)	2,81 (1,92)	2,81 (2,07)	2,48 (1,68)	1,86 (1,65)	1,84 (1,47)
	Grup2: 3-5 (n: 238)	4,46 (1,95)	4,17 (2,16)	3,84 (1,98)	3,7 (2,19)	1,96 (1,78)	1,92 (1,62)
**	t-değeri	0,695	-3,822	-3,082	-3,44	-0,328	-0,31
	p-değeri	0,488	<b>0,000</b>	<b>0,002</b>	<b>0,001</b>	0,743	0,757

\*1 (Hiç kullanmıyoruz) ile 7 (Çoğunlukla kullanıyoruz) arasında değişen yedi puanlı Likert tipi bir ölçeğe dayanan ortalama puanlar (ve standart sapmalar).

\*\*İhracat performansı için; 5'li Likert ölçeğine göre ortalama puanı 1-3 arası olanlar 1. Grup, 3-5 arası olanlar 2.grup olarak değerlendirilerek analize tabi tutulmuştur.

Yukarıda Tablo 5'de özet olarak, T testi ve Anova testi sonuçları görülmektedir. Buna göre  $H_1$  hipotezi FOB teslim şekli için üretici grubu lehine kabul edilirken analiz kapsamına alınan diğer teslim şekilleri için kabul edilmemiştir. Faaliyet sektörü ile ilgili herhangi bir farklılık tespit edilmemiş  $H_2$  hipotezi reddedilmiştir. Personel sayısına göre farklılığı test etmek için kurulan  $H_3$  hipotezi ise; CIF, FOB ve CIP teslim şekillerinde 100+ kişi istihdam eden firma grubu lehine kabul edilmiş, diğerleri için kabul edilmemiştir. Faaliyet yılına göre kurulan  $H_4$  hipotezi FOB teslim şeklinde 10+ yıl grubu lehine kabul edilmiş, analiz kapsamına alınan diğer teslim şekilleri için kabul edilmemiştir. İhracat yapma yılına istinaden yapılan farklılık analizinde CIF, FCA ve CIP teslim şekillerinde 10+ yıl grubu lehine farklılık tespit edilmiş ve bu teslim şekilleri için  $H_5$  hipotezi kabul edilirken diğerleri için reddedilmiştir. İhracat departmanı bulunma durumuna göre firmalar arasındaki teslim şekillerindeki farklılık CIF ve FOB teslim şekillerinde ihracat departmanı olan firma grubu lehine gerçekleşmiş, dolayısıyla bu teslim şekilleri için  $H_6$  hipotezi kabul edilirken diğerleri için kabul edilmemiştir. İhracat ülke sayısına göre teslim şekillerindeki kullanım farklılığını ortaya koymak üzere kurulan  $H_7$  hipotezi CIF, CFR ve CIP teslim şekillerinde 10+ ülkeye ihracat yapan firma grubu lehine kabul edilmiş, diğerleri için kabul edilmemiştir.  $H_8$  hipotezi ise EXW grubunda ihracat oranı %50+ olan firma grubu aleyhine, CIF ve FOB teslim şekillerinde ise ihracat oranı %50+ olan firma grubu lehine kabul edilmiştir. İhracat politikasına göre teslim şekillerinde farklılığı ortaya koymak üzere kurulan  $H_9$  hipotezinde ise sözkonusu farklılık; CIF teslim şeklinde "iç piyasaya göre ihracat düşük öncelik" firma grubuyla diğer iki firma grubu olan "iç piyasayla ihracat eşit öncelik", "ihracat iç piyasa göre yüksek öncelik" firma grupları arasında "iç piyasaya göre ihracat düşük öncelik" firma grubu aleyhine, FOB teslim şeklinde "ihracat iç piyasa göre yüksek öncelik" firma grubuyla diğer firma grupları arasında "ihracat iç piyasa göre yüksek öncelik" grubu lehine, CFR teslim şeklinde "iç piyasayla ihracat eşit öncelik" firma grubuyla "ihracat iç piyasa göre düşük öncelik" firma grupları arasında "ihracat iç piyasa göre düşük öncelik" firma grubu aleyhine gerçekleşmiştir. Son olarak ihracat performansına göre teslim şekillerindeki

farklılığı ortaya koymak üzere kurulan  $H_{10}$  hipotezinde CIF, FOB ve CFR teslim şekillerinde likert ölçeğine göre ihracat performansı 3-5 puan arasında olan firma grubu lehine gerçekleşmiştir.

## V.TARTIŞMA VE SONUÇ

### 5.1. Teorik Katkı ve Tartışma

Firma yapısına göre üretici ihracatçı firmalar ile aracı ihracatçılar arasında FOB teslim şekli için üretici grubu lehine farklılık çıkmıştır. Aslında EXW harici diğer teslim şekillerinin birçoğunda bu farklılığın çıkması beklenen bir sonuç iken, farklılığın sadece FOB teslim şeklinde çıkması şaşırtıcıdır. Bunun sebebi, üretici firmalar içindeki ihracat departmanı olan ve ihracat politikası yüksek öncelikli firmaların aracı ihracatçılar gibi daha profesyonel davranıyor ve teslim şekillerini aracılarla eşit seviyede kullanmaları olabilir. Nitekim araştırma kapsamındaki üretici ihracatçıların çoğunluğunun ihracat departmanı bulunmaktadır. Faaliyet sektörü ile ilgili herhangi bir farklılık tespit edilmemiş olması beklenen bir sonuç değildir. En azından ihraç ettikleri ürünlerin katma değeri diğerlerine göre daha düşük olan gıda sektörünün daha az riskli olan teslim şekillerini kullanmaları mantıklı bulunmaktadır. Araştırma kapsamındaki gıda firmalarının ihracat kabiliyetlerinin ve teslim şekillerinde daha fazla risk alabilmeleri kapsamında finansal durumlarının iyi olma ihtimalinin bu duruma sebep olması muhtemeldir. Personel sayısına göre ise FOB, CIF ve CIP teslim şekillerinde 100+ kişi istihdam eden firma gruplarının daha az kişi istihdam eden firma gruplarına nazaran daha fazla kullanım oranlarına sahip olduğu araştırmanın başka dikkat çeken bir sonucudur. Bu duruma daha büyük firmaların bünyelerinde ihracat departmanı bulundurmaları ve finansal güç sebebiyle daha fazla riskli teslim yöntemlerini seçebiliyor olmalarının sebep olduğu düşünülebilir. Faaliyet yılına göre de sadece FOB teslim şeklinde 10+ yıl faaliyet süresi olan firma grubunun daha az faaliyet süresi olan firma grubuna göre daha fazla kullanımı tespit edilmiştir. Personel sayısındaki gibi daha keskin bir farklılığın faaliyet süresinde ortaya çıkmamış olmasının; faaliyet süresi artsa da ihracat bilgisi, finansal kaynaklar ve insan kaynakları gibi unsurlarda gelişme yaşamayan firmalarla ilgili olduğu değerlendirilmiştir. İhracat yılına göre CIF, FCA ve CIP teslim şekilleri kullanımında 10+ yıl firma grubu lehine, ihracat departmanı bulunma durumuna göre CIF ve FOB teslim şekilleri kullanımında ihracat departmanı olan firma grubu lehine, ihracat ülke sayısına göre ise CIF, CFR ve CIP teslim şekilleri kullanımında 10+ ülkeye ihracat yapan firma grubu lehine farklılık tespit edilmiştir. Bunlar da beklenen diğer sonuçlardır. İhracat yılı, ihracat yapılan ülke sayısı arttıkça, bilgi ve tecrübesi yükselen hatta finansal kaynak gücüyle de birlikte risk alma kapasitesi artan firmalar



EXW harici diğer teslim şekillerini kullanmaya başlamış olmaları muhtemeldir. Aynı şekilde ihracat departmanının bir firmada bulunuyor olması da yine firmanın bilgi ve finansal kaynakları sebebiyle daha riskli teslim şekillerini seçme ihtimalini arttıracakları noktasında doğal bir sonuç olarak görülebilir. İhracat departmanı ile ilgili bu sonuç, ihracat departmanı olmayan firmaların daha az bürokrasi gerektiren teslim şekillerini seçtiklerini ve daha az ihracat tecrübesi olan firmaların CIF teslim şeklini daha çok riskli olarak algıladıklarını gösteren Candemir vd. (2010)'nun çalışma bulgularıyla dolaylı yoldan benzetilmektedir.

İhracat oranında da anlamlı ve çarpıcı sonuçlar ortaya çıkmış ve EXW grubunda ihracat oranı %50+ olan firma grubu aleyhine, CIF ve FOB teslim şekillerinde ise ihracat oranı %50+ olan firma grubu lehine farklılıklar tespit edilmiştir. İhracat oranı yüksek olan firmaların, küresel rekabet ortamında müşterilerin çok daha güçlü konumda oldukları düşünüldüğünde, müşterilerini tatmin edebilme adına EXW teslim şeklini daha az, CIF ve FOB gibi EXW'e göre alıcı açısından daha konforlu teslim şekillerini daha çok kullanmaları beklenen doğal bir sonuçtur. Son olarak ihracat politikası ve ihracat performansına göre, CIF, FOB ve CFR teslim şekillerinde ihracat performansı yüksek ve ayrıca ihracat politikası öncelikli firmaların daha yüksek kullanımı çıkması yine beklenen doğal bir sonuçtur. İhracat oranında olduğu gibi bu durumun müşteri tatmini sağlama noktasında; EXW teslim şeklinde göre daha fazla prosedür, operasyon yönetimi ve risk barındıran teslim şekillerinin, bu operasyonları yapabilecek bu riskleri alabilecek bilgi ve finansal sermayeye sahip olan firmalarca seçilmesi ile ilgili olduğu düşünülebilir. Bu çalışmada ihracat performansı yüksek olan firmaların daha fazla Incoterms terimi kullandıkları bulgusu göz önüne alındığında, Incoterms bilgisi ve Incoterms'e verilen önem düzeyi arttıkça ihracat performansın artacağını gösteren çalışmalarla (Suraraks et. al., 2020; Yaakub et. al., 2018; Hien et. al., 2009) bu çalışmanın bulguları dolaylı yoldan benzetilmektedir.

## 5.2. Pratik Uygulamalar İçin Çıkarımlar

Kamu eylem ve politikaları bağlamında konu düşünüldüğünde çalışmanın pratik uygulamalar için önemli çıkarımları bulunmaktadır. Örneğin ihracat performansı yüksek olan firmaların daha fazla CIF, FOB ve CFR deniz yolu teslim şekillerini kullandıkları düşünüldüğünde bu teslim şekillerini kullanmayan veya az kullanan firmaların bu teslim şekillerini daha çok kullanmaları için teşvik politikaları geliştirilebilir. Örneğin özellikle firmaların peşin ödeme de almadığı durumlar düşünüldüğünde, bu teslim şekillerinin EXW teslim şekline göre daha maliyetli olduğu göz önüne alındığında, firmalara bu yöntemleri kullanabilmeleri için finansal

destek sağlanabilir. Ayrıca özellikle denizyolu teslim şekillerinin içeriği ve risk yönetimi bağlamında eğitimler verilebilir. Ayrıca Incoterms teslim terimlerini kullanmayan veya az kullanmakta olan, ihracat politikasında ihracatın kendileri için yurtiçi piyasadan daha düşük öncelikli olan firmalara ihracata teşvik politikaları; eğitim, finans ve bilgi düzleminde verilebilir. Bunun için özellikle ve öncelikle bu firmalardan üretim kabiliyeti ve ürün kalitesi yüksek olanların seçilmesi uygun olacaktır. Lojistik şirketleriyle ihracat firmalarının iletişimlerini kolaylaştıracak, ihracat personeli istihdam etme teşviki vb. eylemlerde gerçekleştirilebilir. Bu kapsamda bir komisyon kurulup lojistik şirketleriyle ihracatçı firmalar arasında özellikle iletişim kapsamında problemler tespit edilip, hızlı ve hesaplı fiyat alabilme ile ilgili engellerin ortadan kaldırılmasına da çalışılabilir.

İşletmeler içinde çalışmanın önemli pratik uygulamalar için çıkarımları bulunmaktadır. Çalışmada ihracat performansı yüksek olan firmaların CIF, FOB ve CFR teslim şekillerini daha çok kullandıkları görülmüştür. Bu bağlamda firmaların EXW yöntemine göre kendileri için daha riskli, maliyetli ve zahmetli olsa da, diğer teslim şekillerini de kullanarak ithalatçı müşterilerin daha çok memnuniyetini kazanarak, müşteri sayısı ve cirolarını arttırabilecekleri düşünülebilir. EXW harici diğer sık kullanılan teslim şekillerini kullanmak için bir engel de bu teslim şekillerini içeren fiyat teklifi hazırlama ve operasyon yönetimi külfeti olduğu düşünüldüğünde, bu işleri organize edecek personel istihdamının da düşünülmesi veya dolaylı ihracat yöntemlerinin değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

### 5.3. Gelecekteki Araştırmalar İçin Öneriler ve Kısıtlar

Söz konusu araştırma Türkiye’de yapılmıştır, farklı ülkelerde farklı şartlar ve kültürler söz konusu olduğundan araştırma sonuçlarının uluslararası bazda genişletilmesi mümkün olmayacağından, araştırmanın farklı ülkelerde tekrarlanması tavsiye edilmektedir.

#### MAKALE BİLGİ FORMU

##### *Yazar Katkıları*

**Fikir/Kavram:** Murat ARSLANDERE

**Araştırma Tasarımı:** Murat ARSLANDERE

**Makale Yazımı:** Murat ARSLANDERE

**Veri Toplama, Analiz:** Murat ARSLANDERE

**Eleştirel Okuma:** Murat ARSLANDERE

**Çıkar Çatışması Bildirimi**

Bu araştırma için herhangi bir kamu kuruluşundan, özel veya kâr amacı gütmeyen sektörlerden hibe alınmamıştır.

**İhracatta Incoterms  
Kullanımı, Firma  
Karakteristikleri Ve  
Performans: Türkiye  
Örneği**

## KAYNAKÇA

- Ağaoğlu, C. (2020). Incoterms 2020. *Public and Private International Law Bulletin*, 40(2), 1113-1149.
- Akgül, A. & O. Çevik (2003). *İstatistiksel Analiz Teknikleri SPSS'te İşletme Yönetimi Uygulamaları*, Ankara: Emek Ofset.
- Bergami, R. (2006). The Link Between Incoterms 2000 and Letter of Credit Documentation Requirement and Payment Risk. *Journal of Law and Governance*, 1(4), 49-58.
- Bergami, R. (2013). Managing Incoterms 2010 Risks: Tension with Trade and Banking Practices. *International Journal of Economics and Business Research*, 6(3), 324-338.
- Candemir, A., Zalluhoğlu, A. E., & Demiralay, E. (2010). Risk Perception of Turkish Exporters in Transportation: An Example of Aegean Region. *International Journal of Contemporary Economics and Administrative Sciences*, 1(3), 465-475.
- Cavusgil, S. T. & Zou, S. (1994). Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures, *Journal of Marketing*, 58(1), 1-21.
- Ceylan, S. (2020). Deniz Taşımacılığı ve Incoterms: FOB'a İlişkin Bir Değerlendirme, *Uygulamalı Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), 13-39.
- Chamsuk, W. (2018). Factor Affecting to Supply Chain Risk in Thai Automotive Industry. *Business Review*, 10(1), 123-142.
- David, P.A. (2013). *International Logistics: the Management of International Trade Operations*, Fourth ed. Cicero Books LLC, Berea, USA.
- Hien, N., Laporte, G. & Roy, J. (2009). Business Environment Factors, Incoterms Selection and Export Performance, *Operations and Supply Chain Management: An International Journal*, 2(2), 63-78.
- Holley, D. & Haynes, R. (2003). The Incoterms Challenge: Using Multi-media to Engage Learners, *Education & Training*, 45(7), 392-401.
- ICC, (2010). Incoterms (2010). *ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms*. International Chamber of Commerce Publishing S.A., Paris.
- Jimenez, G. (1998). *Incoterms Questions and Answers*. ICC Publishing. Paris.
- Jondeau, E. & Rockinger, M. (2003). Conditional Volatility, Skewness, and Kurtosis: Existence, Persistence, and Comovements, *Journal of Economic Dynamics & Control*, 27, 1699-1737.
- Kalaycı, Ş. (2010). *Spss Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım A.Ş.

- Katsikeas, C.S., Leonidou, C.L. & Morgan, A.N. (2000). Firm-Level Export Performance Assessment: Review, Evaluation, and Development, *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(4), 493-511.
- Koh, Anthony C. (1991). Relationships Among Organizational Characteristics, Marketing Strategy and Export Performance?, *International Marketing Review* 8 (3), 46-60.
- Leong, Y. S. (2014). *Relationship Between Incoterms Choices, Selection Factors and Export Performance: A Case of Manufacturing Companies in Malaysia* (Doctoral dissertation, Universiti Utara Malaysia).
- Ronai, B. (2020). Incoterms 2020 7 Key Changes you need to know. <https://www.tradefinanceglobal.com/posts/incoterms-2020-7-key-changes-you-need-to-know/#:~:text=Incoterms 2010 rules assumed that seller in the D rules.> (Erişim Tarihi : 01-02-2021).
- Rosal, I. D. (2016). Factors Influencing The Choice of Delivery Terms Used in Spanish Seaborne Container Trade, *International Journal of Shipping and Transport Logistics*, 8(3), 318-333.
- Stojanović, Đ. & Ivetić, J. (2020). Possibilities of Using Incoterms Clauses in a Country Logistics Performance Assessment and Benchmarking, *Transport Policy*, 98, 217-228.
- Suraraksa, J., Amchang, C. & Sawatwong, N. (2020). Decision-Making on Incoterms 2020 of Automotive Parts Manufacturers in Thailand, *The Journal of Asian Finance, Economics and Business (JAFEB)*, 7(10), 461-470.
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), 2021, [www.tuik.gov.tr](http://www.tuik.gov.tr). Erişim tarihi: 01.2.2021
- Yaakub, S., Szu, L. Y., Arbak, S. & Halim, N. A. (2018). INCOTERMS Selection Factors and Its Effect on Export Performance, *Journal of Advance Research in Business, Marketing, and Supply Chain Management*, 2(1), 9-18.
- Yılmaz, M., Özken, A., & Şahin, N. (2011). Incoterms 2000 ve 2010'un Mukayeseli Analizi ve Türkiye Uygulamalarındaki Eksiklikler, *Journal of Yasar University*, 23(6), 3814-3825.

**INCOTERMS USE IN EXPORT, CHARACTERISTICS  
OF THE COMPANY AND PERFORMANCE: THE CASE  
OF TURKEY****EXTENDED ABSTRACT**

In this study, the use of Incoterms delivery forms for export; (i) general rates, (ii) differentiation according to firm characteristics, and finally (iii) differentiation according to export performance and export policy were examined. A questionnaire was applied to 280 companies from different provinces and sectors in Turkey. Analyzes were carried out by using Independent samples T test and Anova test with SPSS for Windows 27.00 program.

According to the findings of the study, it was observed that the companies within the scope of the research mostly used EXW, CIF, FOB and CFR delivery methods, respectively. These results are not same but similar to data of the Turkish Statistical Institute. This study has also interesting findings when the usage differences of the Incoterms types in the context of firm characteristics are evaluated. For instance, according to the findings of the study, there was a difference in favor of the manufacturer exporting group for the FOB delivery method between the manufacturer exporting companies and intermediary exporters. In fact, while this difference is an expected result in most of the other delivery forms except EXW, it is surprising that the difference is only in the form of FOB delivery. This may be due to the fact that some manufacturer exporters, which have an export department and have a high priority, behave more professionally, like intermediary exporters, and use their delivery methods on an equal basis with intermediary exporters. As a matter of fact, most of the manufacturer exporters within the scope of the research have an export department. In addition, it is not an expected result that there is no difference regarding the activity sector. At the very least, the food sector, whose value-added products they export are lower than others, are expected to use less risky delivery modes. The possibility of good export capabilities and good financial status of the food companies covered by the research is likely to cause this situation. Another remarkable result of the study is that group of firms employing 100+ people have higher usage rates in FOB, CIF and CIP delivery types compared to firm groups employing 0-100 people. The reason for this may be that larger companies may choose more risky delivery methods due to their export department and financial strength. According to the year of activity, it has been observed that the group with an activity period of 10+ years has more usage than the company group with an operating period of 1-10 years, only in the form of FOB delivery. It was evaluated that the fact that a sharper difference as in the number of personnel did not occur in the operating period was related to the companies that did not experience improvement in terms of export information, financial resources and human resources, although the operating period increased. According to the export year, the difference in the usage level of the delivery types between the companies has been in favor of the 10+ year group in CIF, FCA and CIP delivery methods.

Considering the availability of an export department, a difference was determined in favor of the company group that has an export department in the CIF and FOB delivery types usage levels. When the number of countries exported to is evaluated, a difference was determined in favor of the company group exporting to 10+ countries in the use of CIF, CFR and CIP delivery methods. These are other expected results. It is possible that the companies whose knowledge and experience increased as the export year and the number of export countries increased, started to use other delivery methods except EXW. Likewise, the fact that the company has an export department may increase the possibility of choosing more risky delivery methods due to the company's information and financial resources. Significant and striking results have emerged in the context of Incoterms usage differences in the export rate. In terms of EXW delivery, differences were determined against the company group with an export rate of 50%+, while differences were detected in CIF and FOB delivery methods in favor of the company group with an export rate of 50%+. Considering that customers are in a much stronger position in the global competitive environment, it is a natural result that companies with a high export rate are expected to use the EXW delivery method less, which burden the customer the most. Finally, according to the export policy and export performance, it is an expected natural result that companies with high export performance and priority export policy will use like CIF, FOB and CFR delivery methods higher. Likewise, as a result of this, it can be thought to be about striving to achieve customer satisfaction by choosing delivery modes that include more procedures, operations management and risk. In addition, the fact that companies with priority export policy and high export performance have the knowledge and financial capital to take these risks is another possible factor.

Considering the subject in the context of public action and policies, the study has important implications for practical applications. For example, considering the study findings that companies with high export performance use more CIF, FOB and CFR sea delivery methods, incentive policies can be developed for companies that do not use these delivery methods or use them less. Considering the situations especially where the company does not receive cash payments, financial support can be provided to companies to use these methods, since these methods are more costly for the company compared to the EXW method. In addition, trainings can be given especially in the context of the content of maritime delivery methods and risk management. Incentives to employ export personnel and similar actions can also be taken to facilitate communication between logistics companies and export companies. In this context, a commission can be established to identify problems between logistics companies and export companies, especially within the scope of communication, and efforts can be made to eliminate the obstacles to getting fast and affordable prices.

The study has also important implications for practical applications for businesses. In this study, it was seen that companies with high export performance use CIF, FOB and CFR delivery methods more. In this context, although companies are more risky, costly and inconvenient for themselves, it can be thought that they can increase the

*İşletme Bilimi Dergisi (JOBS), 2020; 9(1): 647-669. DOI: 10.22139/jobs.710895*

**İhracatta Incoterms  
Kullanımı, Firma  
Karakteristikleri Ve  
Performans:  
Türkiye Örneği**

number of customers and their turnover by gaining more satisfaction from import customers by using these delivery methods. Considering that an obstacle to using frequently used delivery forms other than EXW is the burden of proposal preparation and operations management involving these delivery methods, it is important to consider the employment of personnel to organize these works or to evaluate indirect export methods.