

**KARDENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ \* SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İŞLETME ANABİLİM DALI**

**İŞLETME PROGRAMI**

**ÇİN'DEN YAPILAN İTHALATIN TÜRKİYE'DEKİ FİRMALARIN  
PERFORMANSINA ETKİSİ: İSO 1000 ARAŞTIRMASI**

**DOKTORA TEZİ**

**Murat BERBEROĞLU**

**KASIM 2014**

**TRABZON**

**KARDENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ \* SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İŞLETME ANABİLİM DALI**

**İŞLETME PROGRAMI**

**ÇİN'DEN YAPILAN İTHALATIN TÜRKİYE'DEKİ FİRMALARIN  
PERFORMANSINA ETKİSİ: İSO 1000 ARAŞTIRMASI**

**DOKTORA TEZİ**

**Murat BERBEROĞLU**

**Tez Danışmanı: Doç. Dr. Bünyamin ER**

**KASIM 2014**

**TRABZON**

## ONAY

Murat BERBEROĞLU tarafından hazırlanan “Çin’den Yapılan İthalatın Türkiye’deki Firmaların Performansına Etkisi: İso 1000 Araştırması” adlı bu çalışma 06/11/2014 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği/oyçokluğu ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İşletme Anabilim dalında **doktora tezi** olarak kabul edilmiştir.

.....

Prof. Dr. Osman KARAMUSTAFA (Başkan)

.....

Doç. Dr. Bünyamin ER (Danışman)

.....

Prof Dr. Yakup KÜÇÜKKALE

.....

Prof. Dr. Şeref KALAYCI

.....

Doç. Dr. Halil İbrahim BULUT

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım .../.../2014

Prof. Dr. Ahmet ULUSOY

Enstitü Müdürü

## **BİLDİRİM**

Tez içindeki tüm bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada orijinal olmayan her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını, aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ediyorum.

Murat BERBEROĞLU

06.11.2014

## ÖNSÖZ

Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim dalında doktora tezi olarak hazırlanan bu çalışmada, son yıllarda toplumumuzda oluşan, ucuz Çin ürünlerinin Türkiye'deki firmaları olumsuz etkilediği yönündeki kanı, işlem maliyeti teorisine bağlı olarak araştırılmıştır. Bahsedilen kavramsal çerçevede, gelişen Çin dış ticaretinin Türkiye'deki firma performansları üzerine etkisi incelenmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın başından sonuna kadar değerli fikirleriyle tezime ışık tutan, ihtiyaç duyduğum her dönemde yardımlarını esirgemeyerek çalışmamın şekillenmesinde önemli katkılar sağlayan çok değerli hocam Öğr. Gör. Aykut KARAKAYA'ya, bana finans bilimini sevdiren ve bu alanda çalışmama vesile olan değerli hocam Prof. Dr. Osman KARAMUSTAFA'ya, eğitimimin her alanında yer alıp daima destek veren değerli hocam Prof. Dr. Yakup KÜÇÜKKALE'ye, çalışmanın hazırlanabilmesi için bana zaman ve imkân sağlayan değerli hocam Prof. Dr. Mehmet DUMAN'a, çalışmalarım ile ilgili olarak bana güvenen ve destek veren danışman hocam Doç. Dr. Bünyamin ER'e ve tüm hocalarıma katkılarından dolayı minnetlerimi sunuyorum.

Çalışmamın kuramsal çerçevesinin oluşmasına katkı sağlayan çok değerli dostum Yrd. Doç. Dr. Tarhan OKAN'a, özellikle iktisat ile ilişkili konularda katkı sağlayan değerli dostlarım Yrd. Doç. Dr. Ahmet KAMACI ve Öğr. Gör. Serkan KONYA'ya, çalışmamın yazım hataları konusunda yardımcı olan Okt. Burak TAN'a, hayatımın her aşamasında bana destek olan anneme, babama, kardeşlerime ve sevgili eşim Neslihan BERBEROĞLU'na teşekkürlerimi sunuyorum.

Kasım, 2014

Murat BERBEROĞLU

## İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ .....	IV
İÇİNDEKİLER.....	V
ÖZET .....	IX
ABSTRACT .....	X
TABLOLAR LİSTESİ .....	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ .....	XV
GRAFİKLER LİSTESİ .....	XVII
KISALTMALAR LİSTESİ .....	XX
GİRİŞ.....	1 - 3

## BİRİNCİ BÖLÜM

<b>1.İŞLEM MALİYETİ TEORİSİ VE FİRMALAR ÜZERİNE ETKİSİ .....</b>	<b>4 - 28</b>
1.1. İşlem Maliyeti Teorisi.....	4
1.1.1. Davranışsal Varsayım .....	9
1.1.2. İşlem Kavramı .....	11
1.1.3. İşlemin Özellikleri ve Sözleşme Süreci .....	14
1.2. Temel Problem.....	14
1.3. İşlem Maliyeti Teorisinin Firmalar Üzerine Etkisi.....	17
1.3.1. Davranışsal Varsayımlardaki Değişimin Firmalar Üzerine Etkisi .....	18
1.3.2. İşlem Kavramlarındaki Değişimin Firmalar Üzerine Etkisi .....	19
1.4. İşlem Maliyeti Teorisinin Dış Ticaret Teorileri ve Dış Ticaret İle İlişkisi.....	21

1.4.1. İşlem Maliyeti Teorisinin Dış Ticaret Teorileri İle ilişkisi.....	21
1.4.1.1. Ölçek Ekonomileri ve Azalan Maliyetler Teorileri .....	22
1.4.1.2. Endüstri İçi Ticaret Teorisi .....	23
1.4.1.3. Monopolcü Rekabet Teorisi.....	25
1.4.2. İşlem Maliyeti Teorisinin Dış Ticaret İle İlişkisi .....	25

## İKİNCİ BÖLÜM

<b>2. TÜRKİYE'DE EKONOMİNİN VE DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ.....</b>	<b>29 - 55</b>
2.1. 1980 Öncesi Dönem .....	29
2.2. 1980 Sonrası Dönem.....	30
2.2.1. 1980 Sonrası Ekonomik Dönüşüm .....	30
2.2.2. 1980 Sonrası Dış Ticaret .....	33
2.3. Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı .....	35
2.4. Türkiye'deki Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı.....	38
2.5. Türkiye'nin AB Ülkelerine Yaptığı İhracat.....	41
2.6. Türkiye - Çin Dış Ticaret İlişkileri .....	44
2.7. Türkiye'deki Dış Ticaret Firmalarının Gelişimi.....	49

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

<b>3. ÇİN EKONOMİSİNİN GELİŞİMİ VE DIŞ TİCARET .....</b>	<b>56 - 78</b>
3.1. Çin Ekonomisinin Gelişimi .....	56
3.1.1. 1978 Öncesi Mao Dönemi .....	56
3.1.2. 1978 – 1996 Arası Deng Xiaoping Dönemi .....	58
3.1.3. 1997 – 2001 Arası Dönem.....	61

3.1.4. 2002 (DTÖ'ye Katılım) Sonrası Dönem .....	63
3.2. Çin Dış Ticaretinin Gelişimi.....	69
3.3. Çin Dış Ticaret Gelişiminin Diğer Ülkeler Üzerine Etkisi.....	75

## **DÖRDÜNCÜ BÖLÜM**

<b>4. ARAŞTIRMANIN METEDOLOJİSİ .....</b>	<b>79 - 111</b>
4.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Sorunsalı .....	79
4.2. Araştırmanın Hipotezleri .....	81
4.3. Araştırmanın Modeli.....	85
4.4. Araştırmanın Örneklemi ve Analiz Yöntemi.....	87
4.5. Araştırmada Kullanılan Değişkenler .....	89
4.5.1. Bağımlı Değişkenler .....	89
4.5.2. Açıklayıcı Değişkenler .....	91
4.5.3. İşlem Maliyeti Değişkenleri .....	92
4.5.4. Kontrol Değişkenleri .....	98
4.6. Araştırmanın Denklemleri .....	100
4.7. Araştırmanın Analiz Tekniği, Yöntemi ve Tahmin Yöntemleri.....	102
4.7.1. Araştırmada Kullanılan Analiz Tekniği.....	102
4.7.1.1. Veri Setindeki Değişkenlerin Durağanlıkları .....	104
4.7.2. Panel Veri Tahmin Yöntemi Seçimi.....	105
4.7.2.2. Birimlere Göre Heteroskedasticity (Değişen Varyans) Analizi.....	110
4.7.2.3. Oto Korelasyon (Ardışık Bağımlılık) Analizi.....	110
4.7.2.4. Birimler Arası Korelasyon (Cross Section Dependence – CD) .....	111
4.7.3. Sorunların Giderilmesi - Dirençli Tahminciler ve Yöntemler.....	111



## BEŞİNCİ BÖLÜM

<b>5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI .....</b>	<b>112 - 153</b>
5.1. Temel İstatistikler .....	112
5.2. Değişkenler Arası Korelasyon .....	116
5.3. Değişkenlerin Durağanlık Sınaması .....	118
5.4. Tahmin Yöntemi Seçimi .....	119
5.5. Birimlere Göre Değişen Varyans Analizi .....	120
5.6. Oto Korelasyon Analizi .....	120
5.7. Birimler Arası Korelasyon (CD) Analizi .....	121
5.8. Verilerin Analizi .....	121
5.8.1. Üretimden Satışlar .....	122
5.8.2. İhracat .....	129
5.8.2.1. İthalat Etkisi .....	129
5.8.2.2. İhracat Etkisi .....	133
5.8.3. Analiz Sonuçlarının Özeti .....	136
5.8.4. Anlamlı Bulunan Moderatör Etkilerin Grafik Yöntemiyle İncelenmesi .....	145
<b>SONUÇ VE ÖNERİLER .....</b>	<b>153</b>
<b>YARARLANILAN KAYNAKLAR .....</b>	<b>160</b>
<b>EKLER .....</b>	<b>185</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>194</b>

## ÖZET

Gelişen dünya ekonomisinde çeşitli ülkeler zaman zaman öne çıkmaktadır. Çin 1980 yılından beri gerçekleştirdiği reformlar ve 2002 yılında DTÖ'ye girmesinden sonra Dünya piyasasında önemli bir aktör olmuştur. Bu yükselişin diğer ülkeler üzerine farklı etkileri olmaktadır. Son yıllarda Çin'in ucuz işgücü ile ürettiği düşük maliyetli ürünleri birçok piyasada olduğu gibi ülkemizde de bulunmaktadır. Çin'den gelen bu ürünlerden dolayı toplumumuzda Çin'in Türkiye'deki firmalara olumsuz yönde etkisinin olduğu kanısı oluşmaya başlamıştır. Bu durumu tespit etmek amacıyla, toplumdaki bu kanının ne derece gerçek olduğunun yanında, Çin'in Türkiye'deki firmalara etkisinin ne yönde oluşunun belirlenmesi amacıyla bu çalışmanın yapılmasına karar verilmiştir. Araştırmanın kuramsal çerçevesi işlem maliyeti kuramına dayanmaktadır. İşlem maliyeti "yap veya satın al" sorusuna cevap arayan bir kuramdır. Firmalar ihtiyaç duydukları mal veya hizmeti satın alabilir veya kendileri üretebilirler. Kurama göre bu karar yapılacak faaliyetin maliyetine dayanmaktadır ve maliyeti daha düşük olan seçenek tercih edilir. Araştırmanın kapsamı 1997-2010 yılları arasında ülkemizde üretim yapan firmalar olarak belirlenmiştir. Araştırmada, ilk olarak ülkemizin Çin'den yaptığı ithalatın ve Çin'in Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yaptığı ihracatın, Türkiye'deki firmaların satış ve ihracat performanslarına etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra bu ilişkiye işlem maliyetinin moderatör etkisi test edilmeye çalışılmıştır. Çalışmada etki, sektörel bazda incelenmeye çalışılmıştır. Firma bazında tek tek analiz yapılması, konu ile ilgili genel bir görüş elde etme açısından çok uygun bulunmamaktadır. Bu nedenle veriler birden fazla firmanın verisini birleştirilerek, panel veri şeklinde toplanmıştır. Dolayısıyla araştırmada birden çok firmanın belirli bir döneme ait verilerinin bir arada değerlendirilebilme imkânı sağlaması nedeniyle analiz için panel veri analiz yöntemi tercih edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda Çin'den yapılan ithalatın Türkiye'deki firma performansları üzerine pozitif yönde bir etkide bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu iki değişken arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin negatif yönde moderatör etkisi olduğu tespit edilmiştir. Çin'in AB'ye yaptığı ihracatın ise Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Firma performansı, işlem maliyeti, uluslararası ticaret, Türkiye, Çin

## ABSTRACT

Some countries became prominent at times in the developing World economy. After making reforms since 1980 and joining to the World Trade Organization in 2002, China becomes an important actor in World's market. The effects of this rise on other countries are different. During the recent years, China's cheap-workforce and low-cost products exist in Turkey's market as in other countries' market. In our society is of the opinion that China has bad effect on firms in Turkey. It is decided to make this study with the aim of identify this situation and in which aspects China affects the firms in Turkey, besides seeking how much this opinion is accepted in the society. The theoretical framework of this study is based on transaction cost theory. It is the theory seeking an answer to "make or buy" question. Firms can make or buy the product or service which is needed. According to the theory, this decision is based on the cost of the activity which will done and lower- cost option is preferred. Furthermore; the scope of this research is determined as firms in Turkey making production between 1997 and 2010. In the research, firstly, is tried to find the effects of both Turkey's import from China and China's export to European Union (EU) countries on firms' in Turkey sales and export performances. Then, the moderator effect of transaction cost is tested on the relation. In this study, the effect is examined in terms of industrial. Analysing firms one by one is not appropriate to obtain a general idea about the subject. So, data is collected as a panel data by unifying more than one firms' data. In the light of these explanations, the method of panel data analysis is preferred because it enables to evaluate together more than one firms' data belonging to certain dates. As a result of the analysis, it is found that Turkey's import from China has positive effect on firms' performance in Turkey. It is also found that transaction cost has negative moderator effect on the relation between these two variant. And there is not an effect of China's export to EU countries on firms' export performances in Turkey.

**Keywords:** Firm performance, transaction cost, international trade, Turkey, China

## TABLolar LİSTESİ

<u>Tablo Nr.</u>	<u>Tablonun Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1.	Sözleşme Sürecinin Özellikleri .....	14
2.	Hiyerarşi, Melez ve Piyasa Yönetim Yapılarının Ayırt Edici Özellikleri .....	16
3.	Piyasa, Bürokrasi ve Klan Yönetim Yapılarının Karşılaştırılması .....	17
4.	Forbes 2013 Yılı En Başarılı 10 Firma Sıralaması .....	69
5.	2013 Yılında Çin'in En fazla Ticaret Yaptığı Ekonomiler (Milyar \$) .....	73
6.	2013 Yılında Çin'in En fazla İhraç ve İthal Ettiği Ürünler .....	74
7.	2011 Yılında Çin'in AB'ye En Fazla İhraç Ettiği Ürünler .....	74
8.	Firmaların Tedarikçi Seçimini Etkileyen Faktörler .....	79
9.	Firmaların Uluslararası Faaliyetleri İle Performansları Arasındaki İlişki.....	85
10.	Firmaların Performanslarını Ölçmede Kullanılan Değişkenler .....	89
11.	İşlem Maliyetinin Ölçümü İçin Kullanılan Değişkenler .....	93
12.	Analizde Kullanılan Değişkenlerin Listesi .....	99
13.	Panel Veri Analiz Modelleri .....	103
14.	Araştırmada Kullanılan Firma Sayıları ve Buldukları Endüstri Kolu.....	112
15.	Bağımsız Değişkenlere Ait Korelasyon Tablosu .....	117
16.	Bağımlı Değişkenlerle Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon Tablosu .	117
17.	Bağımlı Değişkenlerin Durağanlık Analiz Sonuçları .....	118

18. Bağımsız Değişkenlerin Durağanlık Analiz Sonuçları .....	118
19. Panel Veri Analizi Yöntem Tercihii .....	119
20. Çin'den Yapılan İthalatın, Türkiye'deki Firmaların Satış Gelirleri Üzerine Etkisi .....	122
21. Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Gelirleri İlişisine İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Varlık Özgüllüğü Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri.....	124
22. Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Gelirleri Arasındaki İlişki ve Bu İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri.....	128
23. Çin'den Yapılan İthalatın, Türkiye'deki Firma İhracat Gelirleri Üzerine Etkisi.....	129
24. Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların İhracat Gelirleri Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Varlık Özgüllüğü Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri.....	130
25. Çin'den Yapılan İthalat ile Firmaların İhracat Gelirleri Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri.....	132
26. Çin'in AB Ülkelerine Yaptığı İhracatın, Türkiye'deki Firmaların İhracat Gelirleri Üzerine Etkisi.....	133
27. Çin'in AB Ülkelerine Yaptığı İhracat İle Firmaların İhracatı Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Varlık Özgüllüğü Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri.....	134
28. Çin'in AB Ülkelerine Yaptığı İhracat İle Firmaların İhracatı Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri.....	135

29. İşlem Maliyeti Değişkenlerinin Firma Performanslarına Doğrudan Etkisi Özet Tablosu.....	140
30. Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Performansı Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinin Moderatör Etkisi Özet Tablosu.....	143
31. ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği Anlam Tablosu .....	146
32. ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafiği Anlam Tablosu.....	147
33. Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği Anlam Tablosu .....	149
34. Bölge Farklılıklarına Göre İthalat İle Satış ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafikleri Anlam Tablosu .....	150
35. Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafiği Anlam Tablosu.....	150
36. Farklı Özkaynak Kârlılığı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği Anlam Tablosu .....	151
37. Firma Büyüklüğüne Göre İthalat ve İhracat Grafiği Anlam Tablosu .....	152
Ek 1 Denklem A ve B'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları.....	185
Ek 2 Denklem C ve D'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları.....	185
Ek 3 Denklem E ve F'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları.....	186
Ek 4 Denklem G ve H'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları .....	186
Ek 5 Denklem I ve J'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları .....	187
Ek 6 Denklem K ve L'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları .....	187
Ek 7 Denklem A ve B ile ilgili WALD Testi Sonuçları.....	188

Ek 8 Denklem C ve D'ler ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı ve WALD Testi Sonuçları .....	188
Ek 9 Denklem E ve F ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları.....	189
Ek 10 Denklem G ve H'ler ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları .....	189
Ek 11 Denklem I ve J ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları.....	189
Ek 12 Denklem K ve L'ler ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları .....	190
Ek 13 Denklem A ve B ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları.....	190
Ek 14 Denklem C ve D'ler ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları .....	191
Ek 15 Denklem E ve F ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları.....	191
Ek 16 Denklem G ve H'ler ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları .....	191
Ek 17 Denklem I ve J ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları.....	192
Ek 18 Denklem K ve L ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları .....	192

## ŞEKİLLER LİSTESİ

<u>Şekil Nr.</u>	<u>Şekil Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1.	Davranışsal Varsayımlar İle Dışsal Faktörlerin İlişkisi .....	10
2.	Araştırmanın Modeli .....	87
3.	Moderatör Model .....	94
4.	Denklem A .....	100
5.	Denklem B .....	100
6.	Denklem C .....	100
7.	Denklem D .....	100
8.	Denklem E.....	100
9.	Denklem F.....	100
10.	Denklem G .....	101
11.	Denklem H .....	101
12.	Denklem I.....	101
13.	Denklem J .....	101
14.	Denklem K .....	101
15.	Denklem L.....	101
16.	Panel Veri Analizi Yöntem Tercihi .....	109
17.	Denklem A Sonucu .....	136



18.	Denklem B Sonucu .....	136
19.	Denklem E Sonucu.....	136
20.	Denklem F Sonucu .....	136
21.	Denklem I Sonucu.....	137
22.	Denklem J Sonucu .....	137
23.	Denklem C Sonucu .....	143
24.	Denklem D Sonucu .....	143
25.	Denklem G Sonucu .....	144
26.	Denklem H Sonucu .....	144
27.	Denklem K Sonucu .....	144
28.	Denklem L Sonucu.....	144

## GRAFİKLER LİSTESİ

<u>Grafik Nr.</u>	<u>Grafiğin Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1.	Türkiye'nin 1980 - 2012 Dönemi Dış Ticareti (Milyar \$) .....	33
2.	Türkiye'nin Ana Mal Gruplarına Göre İhracatı (Milyar \$) .....	35
3.	Türkiye'nin Ana Mal Gruplarına Göre İthalatı (Milyar \$) .....	36
4.	Türkiye'nin Sektörlere Göre İhracat Yapısı (%) .....	37
5.	Türkiye'nin Sektörlere Göre İthalat Yapısı (%) .....	38
6.	Türkiye'nin İhracat Yaptığı Ülkelerin Toplam İhracat İçerisindeki Payları (%) ...	39
7.	Türkiye'nin İthalat Yaptığı Ülkelerin Toplam İthalat İçerisindeki Payları (%) .....	40
8.	Yakın ve Ortadoğu Ülkelerine Yapılan Dış Ticaretin Toplam Dış Ticaret İçerisindeki Payı .....	41
9.	Türkiye'nin AB Ülkelerine Yaptığı İhracatın Ana Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyar \$) .....	41
10.	Türkiye'nin AB Ülkelerine Yaptığı İhracatın Sektörel Dağılımı .....	42
11.	Türkiye'nin AB Ülkelerinden Yaptığı İthalatın Ana Mal Gruplarına Göre Dağılımı (Milyar \$) .....	43
12.	Türkiye'nin AB Ülkelerinden Yaptığı İthalatın Sektörel Dağılımı .....	43
13.	Türkiye İle Çin Arasındaki Dış Ticaret (Milyar \$) .....	44
14.	Türkiye'nin Çin'den Yaptığı İthalatın Ana Mal Gruplarına Göre Dağılımı .....	46
15.	Türkiye'nin Çin'e Yaptığı İhracatın Ana Mal Gruplarına Göre Dağılımı .....	46

16.	Türkiye'nin Çin'den Yaptığı İthalatın Sektörlere Göre Dağılımı .....	47
17.	Türkiye'nin Çin'e Yaptığı İhracatın Sektörlere Göre Dağılımı .....	48
18.	Türkiye'de İhracat ve İthalat Yapan Firma Sayıları .....	50
19.	Türkiye'de Dış Ticaret Alanında Piyasaya Giren ve Piyasadan Çıkan Firma Sayıları .....	50
20.	Türkiye'de Firma Başına Ortalama İhracat (\$) .....	51
21.	Türkiye'de Firma Başına İthalat ve İhracat (\$) .....	52
22.	İSO 1000 İçerisinde İhracat Yapan Firma Sayısı.....	52
23.	İSO 1000 İçerisinde Firma Başına Ortalama İhracat .....	53
24.	Türkiye'deki ihracat Yapan Firmaların HHI İhracat Endeksi .....	54
25.	HHI İhracat Endeksi (İSO - İlk 1000 Firma) .....	55
26.	1954 - 1978 Arası Çin Ekonomisi Büyüme Oranları.....	57
27.	1978 - 1996 Yılları Arası Çin Ekonomisi Büyüme Oranları .....	60
28.	1978 - 1996 Arası Çin Tarım Sektörü.....	60
29.	1997 - 2001 Yılları Arası Çin Ekonomisi Büyüme Oranları (%) .....	62
30.	2002 - 2012 Yılları Arası GSMH Rakamları (Milyar \$).....	65
31.	2002 - 2012 Dönemi Büyüme Oranları.....	66
32.	Ülkelere Göre Kişi Başına Harcama Miktarı .....	67
33.	Orta Gelir Düzeyi Harcamaların GSMH İçindeki Payı .....	67
34.	Çin'de Yıllara Göre Sektörlerin GSMH İçindeki Payları.....	67
35.	Ülkelere Göre Kişi Başına Düşen Milli Gelir Karşılaştırması (\$) .....	68

36.	Çin'in 1990 - 2012 Yılları Arası İhracat ve İthalat Tutarları.....	71
37.	Çin Dış Ticaretinin ve Dış Ticaret Fazlasının GSMH İçindeki Payı (%).....	72
38.	ABD ve Çin'in 2005 - 2012 Yılları Arasındaki İhracat Tutarları (Trilyon \$) .....	72
39.	Ülkelerin 1992 - 2013 Yılları Arası Dış Ticaret Karşılaştırması (Milyar \$).....	76
40.	Türkiye'nin Yapmış Olduğu İhracat Yüzdesi.....	94
41.	Ortalama Satış ve İhracat Gelirleri Trendi (İSO - 1000).....	114
42.	Çin'den Yapılan İthalat ile Türkiye'deki Firmaların Yaptıkları Satış ve İhracat Gelirleri Trendleri .....	114
43.	Çin'in AB ülkelerine Yaptığı İhracat ve Firmaların İhracat Gelirleri Trendleri ..	115
44.	İşlem Maliyeti - Varlık Özgüllüğü Değişkenleri Trendleri.....	116
45.	İşlem Maliyeti - Belirsizlik Değişkenleri Trendleri .....	116
46.	ÜFE'nin Farkı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış İlişkisi.....	146
47.	ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış İlişkisi.....	147
48.	Bölge Farklılıklarına Göre İthalat ve Satış Gelirleri Grafiği .....	148
49.	Bölge Farklılıklarına Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Gelirleri Grafiği.....	148
50.	Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği .....	149
51.	Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafiği .....	150
52.	Farklı Öz Kaynak Kârlılığı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği .....	151
53.	Firma Büyüklüğüne Göre İthalat ve İhracat Grafiği .....	152

## KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleik Devletleri
ADF	: Augmented Dickey-Fuller
AET	: Avrupa Ekonomi Topluluğu
ASEAN	: Güneydoğu Asya Uluslar Birliği'nin
CD	: Cross Section Dependence
ÇYK	: Çin Yatırım Kuruluşunu “China Investment Corporation (CIC)”
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DYSY	: Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları
EKK	: En Küçük Kareler
EUROSTAT	: Avrupa İstatistik Ofisi
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GM	: Genaral Motors
GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülkeler
GSMH	: Gayri Safi Milli Hâsıla
HHI	: Herfindahl-Hirschman Endeksi
IMF	: International Monetary Fund “Uluslararası Para Fonu”
ISIC	: Industrial Classification of All Economic Activities
İSO	: İstanbul Sanayi Odası
KİT	: Kamu İktisadi Teşekkülleri
LLC	: Levin, Lin ve Chu
SAFE	: State Administration of Foreign Exchange

SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development
ÜFE	: Üretici Fiyat Endeksi

## GİRİŞ

İthal ikameci modelin 1980'den sonra terk edilip yerine ihracat ile kalkınma modeli getirilmesi ile Türkiye için firmalar ve dış ticaret çok önemli bir konuma gelmiştir. Bu değişim ile birlikte ülkenin güçlü olduğu alanlarda ihracat, daha zayıf olduğu alanlarda ise ithalat yapılarak kalkınma hedeflenmiştir. Ancak bu hedefte firmaların dış ticaret alanında küresel güçler ile mücadele etmesi gerekmektedir. Bu nedenle güçlü bir rekabetin olduğu alanda faaliyette bulunmak ülke ekonomisinin temelini oluşturan firmalar için zorunluluk haline gelmiştir.

Firmalar bu alanda belli faktörlere göre mücadele etmektedirler. Bunlardan bir tanesi de işlem maliyetidir. Temeli Coase'e (1937) dayanan işlem maliyeti teorisi piyasa ve örgüt ayrımı yaparak "piyasalar etkinse firmaların neden var olduğu" sorusunu araştırmıştır. Daha sonra Williamson (1975, 1980, 1985) tarafından geliştirilen teori, firmaların faaliyetlerini gerçekleştirirken katlandıkları maliyetlerin etkili olduğunu savunmaktadır. Buna göre firmalar ihtiyaç duydukları mal veya hizmeti piyasada daha ucuzunu buluncaya kadar kendileri üretirler ancak piyasada daha ucuza bulunduğu anda üretime son verip dışarıdan almaya karar verirler. Görüldüğü gibi burada karar unsuru yapılan işlemin maliyeti olmaktadır. Bu nedenle işlem maliyeti teorisi "*Yap veya Satın al*" sorununa yanıt arayan bir yaklaşımdır.

İşlem maliyeti yaklaşımı uluslararası ticarete de etkilidir. Bir firma ihtiyaç duyduğu mal veya hizmeti diğer ülkelerden daha ucuza temin edebilme şansı varsa tercihini ithalat yönünde kullanacaktır. Bu durumda ithalatın da işlem maliyetinden etkileneceği söylenebilir.

Son yıllarda dış ticaret alanında, tüm ülkelere rakip olarak ortaya çıkan Çin, Türkiye'deki firmalar için de önemli bir aktör olmaktadır. Çin'in bu denli güçlü bir aktör olarak Dünya sahnesine çıkmasının en önemli sebebi olarak ucuz işgücü olanaklarının fazla olması, diğer bir ifadeyle işlem maliyetlerinin diğer ülkelere göreceli olarak daha düşük seviyede olması gösterilmektedir.

*Ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler* teorileri işlem maliyetlerini etkileyen iki önemli yaklaşımdır. Ölçek ekonomileri teorisine göre bir firma büyük bir pazara sahipse daha yüksek miktarda üretim yapıp daha fazla satma imkânına sahiptir. Bu da firmanın birim maliyetlerinin düşük olmasına neden olur. Öte yandan birim maliyetlerin düşük olması yurt dışı da dâhil olmak üzere firmalara yeni pazarlara girme imkânı sağlamaktadır. Bu durum daha fazla üretim yapılarak birim maliyetlerin azalması sonucunu doğurmaktadır. Firmaların daha fazla üretim yaparak birim maliyetlerini düşürmesi ise azalan maliyetler teorisi ile açıklamaktadır.

Çin, 1,5 milyarlık nüfusu ile büyük bir pazara sahiptir. Bu durum Çin’de daha büyük miktarda üretim yapan firmaların kurulmasını sağlamıştır. Büyük miktarda yapılan üretim ucuz iş gücünün de katkısıyla Çin firmalarına uluslararası piyasada maliyet açısından çok büyük bir avantaj sağlamıştır. Çin ekonomisinin dışa açılmasıyla birlikte düşük maliyetlerin de etkisiyle Çin firmalarına ait ürünler dünyanın her tarafına satılmaya başlamıştır. Bu gelişmeler neticesinde Türkiye’deki firmalar da daha önce kendileri ürettikleri veya başka bir tedarikçiden temin ettikleri ürünleri daha ucuza Çin’den alabilme imkânının artması nedeniyle tercihlerini bu yönde kullanarak ithalatlarını arttırmışlardır. Bu durum bazı firmaları olumlu bazılarını ise olumsuz etkilemiştir.

Çin ekonomisindeki gelişmelerin firmalar üzerindeki etkisi noktasında toplumumuzda genel kanı, firmaların bu durumdan olumsuz etkilendiği yönündedir. Dolayısıyla firmaların Çin’den yaptıkları ithalatların gerçekte firmaları nasıl etkilediği sorusu önem kazanmıştır. Bunun yanında, Dünya piyasasında Çin’in ortaya çıkışı ve Çin firmalarının Türkiye’nin daha önce ihracat yaptığı piyasalara mal satması da Türkiye’deki firmaların performanslarını etkileyebilir. Bu bağlamda Türkiye için en önemli pazar olan Avrupa pazarına Çin’in girmesinin Türkiye’deki firmaları nasıl etkilediği sorusu da önem kazanmaktadır..

Bu iki temel soruya ek olarak, “Türkiye’nin Çin’den sektörel olarak yaptığı ithalat ve Çin’in Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yaptığı ihracatın Türkiye’deki firmaların performansına etkisi firmaların işlem maliyetlerinin artması veya azalması durumunda nasıl değişecektir?” sorusu da üçüncü bir soru olarak ortaya çıkmıştır.



Bu bilgiler ışığında araştırmanın sorunsalları “*Türkiye’nin Çin’den yaptığı ithalat ile Türkiye’deki firmaların satış ve ihracat performansları arasında bir ilişki var mıdır? Çin’in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye’deki firmalarının ihracat performansları arasında bir ilişki var mıdır? ve söz konusu bu ilişkilerde işlem maliyetinin düzenleyici (moderatör) etkisi var mıdır?*” şeklinde oluşturulmuştur.

Bu bağlamda yapılan çalışmanın birinci bölümünde işlem maliyeti teorisi, bu teorinin firmalar üzerine etkisi, dış ticaret teorileri ve dış ticaret ile ilişkisi açıklanmıştır.

İkinci bölümünde Türkiye’de dış ticaretin gelişimi; 1980 öncesi ve 1980 sonrası dönem olarak incelenerek 1980 sonrası dış ticaret yapısı istatistikleri grafiklerle açıklanmıştır. Devamında ise Türkiye - Çin arasındaki dış ticaret ilişkileri ve Türkiye’deki dış ticaret firmaların gelişimi açıklanmıştır.

Üçüncü bölümünde Çin ekonomisinin gelişimi; Mao dönemi, Deng dönemi, Deng sonrası dönem ve Çin’in Dünya Ticaret Örgütü’ne (DTÖ) kabulü sonrası dönem olarak açıklanmıştır. Ardından Çin dış ticaretinin yapısı ve gelişimi ile ilgili bilgiler verildikten sonra Çin dış ticaret gelişiminin diğer ülkeler üzerine etkisi açıklanmıştır.

Dördüncü bölümünde araştırmanın amacı ve kapsamı hakkında bilgiler verilmiştir. Sonrasında değişkenler belirlenerek araştırmanın modeli kurulmuştur. Model kurulduktan sonra araştırmanın hipotezleri ve hipotezlere ait denklemler kurulmuştur. Son olarak da araştırmanın veri seti, kullanılacak analiz teknikleri ve tahmin yöntemleri açıklanmıştır.

Beşinci bölümünde temel istatistikler, değişkenler arası korelasyon, değişkenlerin durağanlıklarının sınaması, tahmin yöntemi seçimi, birimlere göre değişen varyans, oto korelasyon ve birimler arası korelasyon (Cross Section Dependence – CD) analizleri yapılmıştır. Daha sonra ise yapılan analizlerden elde edilen bulgular önce ayrıntılı sonrasında ise özet olarak verilmiştir. Son bölümde ise sonuç ve öneriler yer almaktadır.

## BİRİNCİ BÖLÜM

### 1. İŞLEM MALİYETİ TEORİSİ VE FİRMALAR ÜZERİNE ETKİSİ

#### 1.1. İşlem Maliyeti Teorisi

İşlem maliyeti kavramı ilk olarak Ronald Coase'ın (1937) "The Nature of the Firm" adlı özgün çalışması ile ortaya çıkmıştır.

Coase (1937: 390) çalışmasında, piyasa ve örgüt ayrımı yaparak "Piyasalar etkinse firmalar neden var?" sorusuna cevap aramıştır. Coase çalışmasında ayrıca piyasadaki maliyetlerin firmaların büyük veya küçük olmasının belirleyici sebebi olduğunu belirtmiştir (Coase, 1937: 495). Dolayısıyla Coase (1937) alınan kararlarda ve yapılan işlemlerde maliyetlerin çok etkili olduğunu savunmuştur.

Coase (1937) "Firmalar ne yapar?" sorusuna yanıt aramaya çalışmıştır. Bunun için ilk önce firmaların varlık sebebi ve organizasyonun yönetim şeklini belirlemede ekonomik faaliyetlerin etkileri gibi konularla ilgilenmiştir. Coase'ın (1937) yaklaşımı, piyasa mekanizmasının kullanılmasının bir maliyeti olduğu fikrini ön plana çıkarmıştır. Piyasa mekanizmasını kullanmanın neden olacağı maliyetler; fiyatların belirlenmesi, uzun dönemli kontratla işlemin detaylarının belirlenmesi ve her değişen işlem adına bireylerin sözleşmeyle ilgili görüşmesi gibi konuları içermektedir. Bu maliyetler daha sonra "işlem maliyeti" olarak adlandırılmıştır (Hobbs, 1996: 16).

İşlem, değişimler ve sözleşmelerden oluşmaktadır. *Değişim*, mülkiyet haklarının transferi olarak tanımlanırken *sözleşme* ise, gelecekte yerine getirilmesi gereken vaatler olarak tanımlanmaktadır (Alchian ve Woodward, 1988: 66). Dolayısıyla işlem maliyetleri hem o an ile ilgili hem de gelecek ile ilgili ortaya çıkabilecek maliyetleri ifade etmektedir.

Coase (1937) geleceğe dönük sözleşmelerden ziyade piyasada yapılan değişimin maliyetleriyle ilgilenmiştir. Bu maliyetlerin başında ilgili fiyatları keşfetmenin maliyeti gelmektedir. Piyasa oyuncuları her zaman fiyatlara maliyetsiz bir şekilde ulaşamazlar.

Fiyatların bulunmasıyla, bu fiyatlar üzerinden işlem yapmanın da belli bir maliyeti vardır. Dolayısıyla değişimi gerçekleştirmek için yapılacak pazarlık ve müzakereler ile sözleşmelerin hazırlanıp uygulanması her işlem için, ayrı ayrı yapılması gerekmektedir. Bir diğer önemli işlem maliyeti, belirsizlik durumunda koordinasyonun sağlanmasıdır. Piyasada belirsizliği azaltacak yönde koordinasyonun sağlanması önemli işlem maliyetlerini beraberinde getirebilmektedir (Oğuz, 2010: 203).

Firma, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri belli bir seviyeye kadar kendi yapar. Bu seviye aşıldıktan sonra ise ihtiyaçlarını piyasadan tedarik eder. Buradaki seviye ihtiyaç duyulan mal veya hizmetin üretim maliyetidir. Firma, üretim maliyetleri piyasa fiyatlarına ulaşmaya kadar, üretimi kendi gerçekleştirir. Maliyetler, piyasa fiyatlarını geçtikten sonra ise üretim yapmayarak ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri dışarıdan tedarik eder (Coase, 1937: 395). Dolayısıyla işlem maliyeti yaklaşımı, örgütlerin varlığını, piyasaya nazaran örgütlerin işlem maliyetini düşürme özelliğine bağlı olarak açıklamaktadır (Kalemci, 2012: 117).

İşlem maliyeti kavramı neoklasik iktisat ve yeni kurumsalcı anlayış tarafından farklı yorumlanmıştır. Neoklasik iktisata göre işlem maliyeti, piyasa mekanizmasında bolca bulunur ve mülkiyet haklarının transferinden ortaya çıkar. Dolayısıyla bir mal veya hizmetin mülkiyet hakkının transferi sırasında katlanılan tüm maliyetler işlem maliyetini oluşturmaktadır (Stavins, 1995: 134). Bununla birlikte işlem maliyetleri piyasa ile sınırlıdır. Örgüt içerisindeki değişimle ilgili maliyetler bu kapsamda değerlendirilemez (Oğuz, 2010: 205).

Yeni kurumsalcı anlayışta ise işlem maliyeti, bireylerin belirsizlik ve bilgisizlik nedeniyle üstlendikleri maliyetler olarak ifade edilmektedir. Bilginin tam olmayışı ve elde edilmesinin maliyetli olması işlem maliyetlerinin oluşmasındaki temel unsurdur. Firmaların ihtiyaç duydukları ürünü satın alma veya yapma kararı vermeleri sırasında, her iki alternatif hakkında da eksik bilgiye sahip olmaları işlem maliyetine yol açmaktadır. Ayrıca her bilgi maliyetini, işlem maliyeti olarak değerlendirmek de doğru değildir. İşlem maliyeti örgüt olma ile ilgili maliyetleri kapsamaktadır (Oğuz, 2010: 206).

Belirsizliğin olmaması ve izleme-ölçme maliyetlerinin sıfır olması neoklasik firma teorisinin iki temel varsayımdır. Bu varsayımlar altında, sözleşmelerin tam olarak yapılabildikleri ve tüm alternatif durumları içerebilecekleri kabul edilmekte, ayrıca vekillerin asillerin kârlarını maksimize etmeyi hedefledikleri varsayılmaktadır (Oğuz, 2010: 209). Ancak gerçek piyasada bahsedilen bu unsurların hiçbirisinin gerçekleşme olasılığı bulunmamaktadır.

İşlem maliyeti yaklaşımı neoklasik ekonomiden *sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık* kavramları ile ayrılır. Sınırlı rasyonellik, kişinin sınırlı bilgilere sahip olması, faaliyetlerini bu ölçüde tasarlaması ve ortaya çıkan sorunları bu bilgiler ile çözmeye çalışması nedeniyle ortaya çıkmaktadır. Çünkü kişinin piyasadaki tüm bilgilere sahip olması imkânsızdır. Ayrıca ekonomik aktörler dürüst değillerdir ve olası fırsatları kendi çıkarları için kullanacaklardır (Williamson, 1981: 554).

Coase (1972: 63) çalışmasında işlem maliyeti teorisi ile ilgili olarak “Çok bahsedildi ancak az kullanıldı.” ifadesini kullanmıştır. Teorinin kullanımının düşük seviyede olmasının sebebini ise, teorinin dikkat çekmemesi ve problemin işleme dökülme zorluğunun bulunması olarak açıklamıştır. Bu konu ile ilgili Geyskens ve diğerleri (2006: 519) çalışmalarında, Coase’ın (1937) teorisinde belirttiği işlem maliyetini doğrudan ölçmenin çok zor olduğunu, işlemlerin piyasa veya örgüt tercihinin yapılmasında sıkıntılar oluştuğunu ve maliyetlerin işlem veya üretim maliyeti olarak ayırmanın oldukça güç olduğunu ifade etmişlerdir. 1980’li yıllara kadar işlem maliyeti kavramıyla ilgili birçok kişi çalışmıştır ancak nasıl ölçüleceği ile ilgili belli bir literatür oluşturulamamıştır. Bu bağlamda Williamson (1979) çalışmalarını daha çok bilgi elde etme maliyeti, fırsatçılık veya dolandırma davranışlarının maliyetleri üzerine yaparken, Alchian ve Demsetz (1972) üretim aşamasındaki çeşitli girdilerin koordinasyonu ile ilgilenmiştir. Jensen ve Meckling (1976) ise ana etkenler üzerine çalışmıştır. İşlem maliyetinin uygulanabilirliği problemi Oliver Williamson (1975) tarafından işlem maliyeti yaklaşımının geliştirilmesi ile çözülmüştür.

İşlem maliyeti yaklaşımı ile diğer yaklaşımlar karşılaştırıldığında işlem maliyeti yaklaşımı aşağıda belirtilen özelliklere sahip olmaktadır (Williamson, 1985: 18);

1. Daha mikro analitik,
2. Davranışsal varsayımlarla ilgili daha planlı ve bilinçli,
3. Varlık özgüllüğünün ekonomik önemini geliştiren ve uygulayan,
4. Kurumsal analizlerin karşılaştırılmasına daha bağlı,
5. Firmanın bir üretim fonksiyonundan ziyade bir yönetim yapısı olduğunu öne süren ve
6. Daha çok sözleşme sonrası maliyetlere odaklanarak sorunların çözümünde mahkeme kararlarından ziyade sözleşmeye konulan özel düzenlemelerin benimsendiği,

Ayrıca sözleşme süreci dört aşamadan oluşmaktadır. Bunlar (Williamson, 1985: 30):

1. Planlama,
2. Söz verme,
3. Rekabet,
4. Yönetim (özel sipariş)

Bu yaklaşımlar çoğunlukla, mal ve hizmetin ekonomik özelliklerinde bir değişimle ilgili ve davranışsal yaklaşımlara bağlı olarak uygulanmaktadır (Williamson, 1985: 30).

İşlem maliyetleri sözleşme öncesi ve sözleşme sonrası olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Sözleşme öncesi işlem maliyetleri; sözleşmeyi tasarlama, müzakere etme ve koruma altına alma maliyetlerinden oluşmaktadır. Sözleşme sonrası maliyetler ise şunlardan oluşmaktadır (Williamson, 1985: 20-21);

1. Masahiko Aoki'nun (1984) "*hareketli sözleşme eğrisi*" olarak tanıttığı kavramla ilgili, işlemlerin beklentiler dışında gerçekleşmesinden kaynaklanan maliyetler,
2. Sözleşme sonrası oluşan sapmalardan dolayı yeniden pazarlık maliyetleri,
3. Yönetim yapılarındaki anlaşmazlıklarla ilgili sözleşmeyi yeniden kurma ve devam ettirme maliyetleri,
4. Taahhütleri güvence altına almak amacıyla eklenen maliyetler.

Sözleşme öncesi ve sözleşme sonrası maliyetler peş peşe değil daha çok eş zamanlı olarak oluşmaktadırlar. Bu maliyetlerin sayısal olarak ölçümü biraz zordur. Ayrıca, yapılan ampirik çalışmalarda işlem maliyeti, çoğunlukla doğrudan ölçülememiştir. Bunun yerine söz

konusu çalışmalarda örgütsel ilişkilerde işlem maliyetlerinin sebepleri tahmin edilerek, bu maliyetlerin firma tarafından yapılan işlemlerin özelliklerine bağlı olup olmadığı üzerinde durulmuştur (Williamson, 1985: 20-21).

İşlem maliyeti ile ilgili olarak iki konu çok önemlidir. Bunlardan birincisi, başka bir piyasaya girerken var olan hükümet kısıtlamaları, ikincisi ise üretim maliyeti (vergi, işgücü maliyeti, taşıma maliyeti... vb) dir (Anderson ve Gatignon, 1986: 21).

Williamson (1975) işlemlerin tamamlanmasına yönelik olarak “piyasa” ve “hiyerarşi” olmak üzere iki alternatif araç belirtmiştir. Burada Williamson (1975), Coase’un (1937) örgüt kavramı yerine ‘hiyerarşi’ kavramını kullanmıştır. Genellikle bu iki araç işlem maliyeti kuramında ‘yönetişim mekanizmaları’ olarak adlandırılmaktadır.

Barney ve Hesterly (1996) piyasa mekanizmasını genel olarak fiyat, rekabet ve tarafların mübadelelerinde birbirlerinin hak ve sorumluluklarından haberdar olmalarını sağlayan sözleşmelere dayandırırken, hiyerarşi mekanizmasını ise, üçüncü bir tarafın (yönetici) denetiminde, tarafları mübadelelerini gerçekleştirmek üzere bir araya getiren yönetişim mekanizması olarak tanımlamıştır (Barney ve Hesterly, 1996: 117).

Buradaki üçüncü taraf yetki sahibi olup tarafların mübadelelerinde birbirlerinin hak ve sorumluluklarından haberdar olmalarını sağlamaktadır. Üçüncü taraf aynı zamanda mübadele sırasında oluşabilecek çatışmaları çözme hakkına da sahiptir (Kalemci, 2012: 119).

Williamson (1998: 37) işlem maliyeti kuramında piyasa ve hiyerarşi mekanizmalarını birbirinden ayıran araçları belirtmiştir. Bunlar;

a) *Özendirme kuvveti*: işlem maliyeti kuramı mal ve hizmet değişiminden gelen kazancın doğrudan taraflara gitmesi yönüyle piyasada gerçekleşen işlemleri güçlü özendiriciler olarak nitelerken hiyerarşi mekanizmasını düşük özendirici olarak nitelemiştir. Nitekim hiyerarşi mekanizması içerisinde kişiler; terfi edebilir, prim alabilir ama değişimden kazanç talep etmezler.

- b) *İdari denetim*: hiyerarşi mekanizması piyasa mekanizmasına göre daha kapsamlı idari konuları iş görme usullerini içerir,
- c) *Uyum/Adaptasyon*: firmalar ilgili fiyatların değişimiyle ilgili otonom yapının güçlenmesini severler ancak bu avantajın gerçekleşmesi firmalar için daha uyumlu olmayı gerektirir
- d) *Sözleşme hukuku*: piyasada anlaşmazlıklar kanun ile hiyerarşide ise firma kararları ile çözülür.

İşlem maliyeti kuramı mikro analitik boyutta davranışsal varsayım, işlem kavramı ve işlem özellikleri olmak üzere üç temel düzeyde incelenmektedir (Williamson, 1988: 67).

- 1) *Davranışsal varsayım* sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık kavramları ile açıklanmaktadır. Bu kavramlar ayrı ayrı değerlendirilebildiği gibi birlikte de değerlendirilebilirler.
- 2) *İşlem kavramı* ise işlemlerin yapılma sıklığı, belirsizlik seviyesi ve varlık özgüllüğü kavramlarından oluşmaktadır.
- 3) *İşlem özellikleri ve sözleşme süreci*, sözleşme sürecinde faaliyet zamanının belirlenmesi, tahmin edilemeyen sonuçlar ve gizlilik olarak ortaya çıkmaktadır. Genellikle tahmin edilemeyen davranışlar istenmeyen sonuçlara neden olabilir.

### **1.1.1. Davranışsal Varsayım**

Davranışsal varsayımlar sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık kavramları dâhilinde incelenmektedir. *Sınırlı rasyonellik* yaklaşımına göre bireyler ancak kendi bilgi, tecrübe ve yetenek düzeylerine göre davranışta bulunabilirler. Bu durum yapılan faaliyetlerin her zaman belirli bir sınır dâhilinde yapılmasına neden olmaktadır. Oluşan bu yapıya sınırlı rasyonellik denilmektedir. *Fırsatçılık* yaklaşımı, firmaların veya bireylerin kendi çıkarlarını koruyacak şekilde hareketedeceğini ileri sürmektedir. Bu nedenle bireyler veya firmalar kendi çıkarlarını gözetmek amacıyla; kurnazlık, inkâr etme, tehdit etme, belli şeyleri vaat etme, yalan söyleme, hırsızlık veya aldatma gibi eylemlerde bulunabilirler. Taraflardan biri

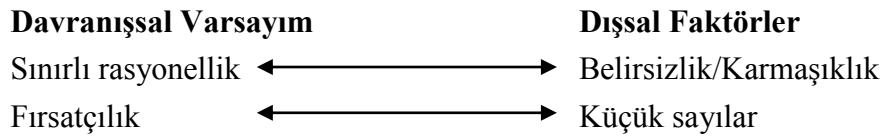
ahlaklı olsa bile karşı tarafın kendini aldatabileceğini düşünebilir. Bu durumdan korunmak amacıyla alınan önlemler ise işlem maliyeti arttırır.

Fırsatçılık ve ortaya çıkardığı maliyetler, hem sözleşme öncesi hem de sözleşme sonrası durum ile ilgilidir. Her iki aşamadaki fırsatçılık ters seçim ve ahlaki bozukluk yaklaşımları ile ilişkilendirilebilir. Daha genel bir ifadeyle fırsatçılık, özellikle yanıltma, çarpıtma, gizleme, şaşırtma veya bunlardan başka bir şekilde kafa karıştırma çabaları ile bilgi eksikliği veya bozukluğu yaratma durumu ile ilgilidir. Bu durum ise örgütlerin karmaşık problemleri ile ilgili bilgi asimetrisinin yanlış veya doğru olması ile ilgilidir (Williamson, 1985: 47)

Sınırlı rasyonellik nedeniyle yapılan tüm sözleşmeler eksik sözleşmelerdir ve tarafların birbirlerini kandırma riski bulunmaktadır. Dolayısıyla sözleşmelerin sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık tehdidini en aza indirecek şekilde yapılması gerekmektedir. Alınan bu tedbirler sözleşmeye maliyet olarak eklenir. Bu da işlem maliyetinin artmasına neden olur (Williamson, 1988: 68).

Williamson (1975) sınırlı rasyonelliği ve fırsatçılığı işlemler için problem haline getiren belirsizlik ve küçük sayılar olmak üzere iki adet faktör olduğunu belirtmiştir. Bu faktörler arasındaki ilişkiler aşağıda belirtildiği gibidir (Kalemci, 2012: 122);

### **Şekil 1: Davranışsal Varsayımlar İle Dışsal Faktörlerin İlişkisi**



**Kaynak:** Kalemci, 2012:122

Yukarıdaki şekilden de görüldüğü gibi belirsizliğin değişmesi sınırlı rasyonelliği etkilemektedir. Bu bağlamda belirsizliğin artması sınırlı rasyonellikten kaynaklanan maliyetleri arttırmaktadır. Belirsizliğin artması durumunda (Kalemci, 2012: 122);

- Fiyat belirleme zorlaşır,
- Tarafların zaafardan yararlanma ihtimalleri artar,
- Ürün performansının belirsizliği artar.



Küçük sayılar faktörü ise piyasadaki ürün, hizmet veya tedarikçi sayısının az olmasıyla ilgilidir. Bunların yüksek sayıda olması rekabeti arttırarak fiyatların ucuzlamasına neden olmaktadır. Piyasada küçük sayılar ile işlem yapılma ortamı var ise bu durum maliyetleri artırıcı bir unsur olmaktadır. Dolayısıyla bu maliyetler firmaların dikey birleşmelere yönelerek hiyerarşi tercihini piyasa tercihine göre daha çok kullanmalarına neden olmaktadır.

### 1.1.2. İşlem Kavramı

İşlem maliyeti kuramında işlemi niteleyen özellikler *varlık özgüllüğü*, *belirsizlik* ve *işlem sıklığı* olmak üzere üçe ayrılmıştır. Bu kavramlardan ilki en önemlisi olurken bunu takip eden diğer iki kavram da anlamlı düzeyde bir öneme sahiptirler (Williamson, 1985: 52).

a) *Varlık Özgüllüğü*: İşleme konu olan varlıkların belli özelliklere sahip olması anlamına gelen varlık özgüllüğünü Williamson (1981: 555; 1991: 281; 1998: 36; 2010: 680) çalışmalarında incelemiştir. Ayrıca konuyu aşağıdaki alt başlıklarla açıklamaktadır (Williamson, 1991: 281);

- Konum özgüllüğü (stok ve taşıma maliyetlerini azaltacak şekilde pazara yakınlık)
- Fiziksel varlık özgüllüğü (üretim için gerekli araç gereç)
- İnsan varlığı özgüllüğü (nitelikli işgücü, işgücü kapasitesi)
- Marka değeri
- Özel varlık (özel sipariş üretimi yapabilmek için yapılan yatırım)
- Geçici belirlilik (teknolojik olarak bezer varlıklar)

Öte yandan Coggan ve diğerleri (2013: 3) tarafından yapılan çalışmada varlık özgüllüğü kavramına, Williamson tarafından belirlenenlere ek olarak şu kavramları eklemiştir;

- Girdi özgüllüğü (Eğer girdiler belli işlemler için özel ise, başka alanlarda kullanılamazlar)
- Zaman (varlıkların kullanıcıya ulaştığı zamandaki varlıkların değeri)
- Prosedürler (Özel prosedürler ve rutin işlemler)

Williamson (1981: 555) varlık özgüllüğünün işlem maliyeti kavramları içerisinde en önemlisi olduğunu belirtmektedir.

Konum özgüllüğü, firmanın bulunduğu konumun transfer ve stoklama maliyetlerini azaltıcı veya arttırıcı bir etkiye sahip olmasıyla ilgilidir. Fiziksel varlık özgüllüğü, üretim için gerekli bileşenlerin firmaya özel olmasını ifade etmektedir. İnsan varlığı özgüllüğü, çalışanların tecrübe düzeyleri ile ilgili olup marka değeri, marka imajının firmaya yaptığı katkıyı ifade eder. Ayrıca özel varlıklar, belirli müşterilerin istekleri doğrultusunda genel amaçlı fabrikalarda üretilen varlıklar olmaktadır. Son olarak geçici belirlilik ise çalışanların istekleri, konumun getirdiği etkenler, teknolojik varlıklar gibi zaman içerisinde değişebilen faktörleri içermektedir (Williamson, 1991: 281).

İşlem maliyeti kuramında işlemi niteleyen özellikler içerisinde varlık özgüllüğü en önemli faktör olmasına rağmen geçmişte yapılan birçok araştırmada göz ardı edilmiştir (Williamson, 1981: 555). Yukarıda ifade edilen faktörler içerisinde en çok kullanılan faktör insan varlığı özgüllüğü olmuştur. Bunun iki nedeni bulunmaktadır (Rindfleisch ve Heide, 1997: 41);

- Firmada maliyetlerle ilgili en önemli işlemlerin insanlar tarafından yapılması (örn: Satış ve satın alma),
- Bu tür veriler hem birincil hem de ikincil kaynaklardan elde edilebildiği için (örn, satış raporları, anketler) hesaplanması/ölçülmesi daha kolaydır.

b) *Belirsizlik*: Belirsizlik iki şekilde ortaya çıkabilir. İlki, herhangi bir bozulma veya değişim beklenmeyen bir olayda, bozulmanın gerçekleşmesi olurken; ikincisi ise, bozulmanın mantıklı bir sebebe bağlı olarak oluşması şeklinde olmaktadır (Williamson, 1991: 291).

Rindfleisch ve Heide (1997) işlem maliyeti analizi isimli çalışmalarında belirsizliği sözleşme öncesi ve sözleşme sonrası olarak ikiye ayırmışlardır. Çalışmada sözleşme öncesi belirsizlik, çevresel belirsizlik ile; sözleşme sonrası belirsizlik ise davranışsal belirsizlik ile ilişkilendirmiştir. Buna göre sözleşme öncesi belirsizliği *çevresel belirsizlik*, sözleşme

sonrası belirsizliği ise *davranışsal belirsizlik* –olarak da ele almak mümkündür (Geyskens ve diğerleri, 2006: 521).

*Çevresel belirsizlik*, değişen şartlardan dolayı sözleşmenin güncellenme zorlukları nedeniyle ortaya çıkan adaptasyon sorunudur (Rindfleisch ve Heide, 1997: 31). Williamson (1991) adaptasyon kavramını özerk ve eşgüdümlü olmak üzere ikiye ayırmaktadır. *Özerk adaptasyon*, fiyat değişimlerine karşı tüketici ve üreticinin uyumlu çalışmasıyla üreticinin kârını, tüketicinin de sağladığı faydayı en üst düzeye çıkarmasıyla ilgili çalışmalarıdır. *Eşgüdümlü adaptasyon ise*, hiyerarşi altında çalışan ekonomik aktörlerin işbirliklerini ifade eder. Eşgüdümlü adaptasyon kavramındaki eşgüdüm, kendiliğinden gelişmeyip bilinçli bir şekilde, amaca dönük ve firma içinde yönetimin gerçekleştirebileceği bir eşgüdümdür. Bu iki kavram açısından değerlendirildiğinde yönetim mekanizmalarının adaptasyonu, bir anlamda verimlilik kavramını ifade etmektedir (Kalemci, 2012: 128).

*Davranışsal belirsizlik* ise, fırsatlardan yararlanma olarak tanımlanabilir (Williamson, 1985: 58). Davranışsal belirsizliğin öne çıkarttığı sorun sözleşme sonrası, sözleşme gerekliliklerinin yerine getirilip getirilmediğiyle ilgili bir performans değerlendirme problemidir (Geyskens ve diğerleri, 2006: 521). Dolayısıyla bu durum bireylerin davranışlarıyla ilgilidir (Williamson, 1985: 58).

Ayrıca, Anderson ve Gatignon (1986: 7)'in çalışmasında belirsizlik, dış ve iç olarak ikiye ayırılmış ve dış belirsizlik ülke riski (politik istikrarsızlık, ekonomik dalgalanma, para değişimi) olarak tanımlanmıştır. İç belirsizlik ise firmaların borç kullanmaları veya yeni bir yatırım yapma kararı almaları gibi kendi faaliyetleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

c) *İşlem Sıklığı*: İşlem sıklığı işlemlerin tekrarlanma sıklığını belirtir. Ancak bu kavram literatürde oldukça az kullanılmıştır (Geyskens ve diğerleri, 2006: 521). Williamson (1985: 60)'a göre işlem sıklığının artması, genel giderlerin azalmasına neden olmakta ve hiyerarşik işlemlerin daha kolay yapılmasına olanak sağlamaktadır. Bu da yönetimin hiyerarşi tercihini kullanmasına neden olmaktadır.

Ancak birçok çalışmada işlem sıklığının artması ile faaliyetlerin firma içerisinde yapılması arasında pozitif bir ilişki bulunamamıştır (Rindfleisch ve Heide, 1997: 31).

### 1.1.3. İşlemin Özellikleri ve Sözleşme Süreci

Sözleşme yapabilmek için sadece rekabet durumunun gözlenmesi yeterli değildir. Karşılıklı ticaret durumu nedeniyle, sözleşmenin gerekliliklerinin yerine getirilmesi ve özel yatırımların devam edip etmediğinin tespit edilmesi gereklidir (Williamson, 1988: 71).

İşlemin genellikle üç belirtisi vardır. Bunlar; işlemin belirlenmiş zamanlarda olması, beklenmeyen bir sonuç vermesi ve genellikle gizli olmasıdır. Çoğu zaman beklenmeyen davranışlar beklenmeyen çıktılar ile sonuçlanır fakat bu durum her zaman gerçekleşmeyebilir (Williamson, 1988: 71).

İşlem maliyeti kuramında sözleşmenin çeşitli dönemlerine göre farklı davranışlar sergilenebilmektedir. Tablo 1’de sözleşme sürecinin özellikleri gösterilmiştir (Williamson, 1985: 31).

**Tablo 1: Sözleşme Sürecinin Özellikleri**

Davranışsal Yaklaşım		Varlık Özgüllüğü	Sözleşme süreci
Sınırlı Rasyonellik	Fırsatçılık		
0	+	+	Planlama
+	0	+	Söz Verme
+	+	0	Rekabet
+	+	+	Yönetim

**Kaynak:** Williamson, 1985: 31

Tablo 1’e göre sözleşmenin planlama aşamasında fırsatçılık ve varlık özgüllüğü ön plana çıkarken, söz verme aşamasında fırsatçılık önemini kaybederek yerini sınırlı rasyonellik kavramına bırakmaktadır. Rekabet aşamasında ise daha çok sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık kavramları önem kazanmaktadır. En son aşama olan yönetim aşamasında ise tüm faktörler etkili olmaktadır.

### 1.2. Temel Problem

İşlem maliyeti yaklaşımına göre temel sorun, ihtiyaç duyulan mal veya hizmetin firma tarafından mı üretileceği yoksa piyasadan mı tedarik edileceğidir. Başka bir ifade ile

*yap veya satın al* sorusuna cevap aranmaktadır. Bu karar ise yapılacak işlemlerin maliyetlerinin karşılaştırılmasıyla verilmektedir (Williamson 1981: 557; 1985: 95; 1991: 275). Daha genel bir ifadeyle işlem maliyeti kuramı, ihtiyaç duyulan mal veya hizmetlerin firma içinden mi (hiyerarşi) yoksa piyasadan mı tedarik edileceği sorusuna cevap arar.

Firmalar tercihlerini piyasa veya hiyerarşi olarak yapabilirler. Bu bağlamda işlem maliyeti kuramına göre ilişkiler dört şekilde ortaya çıkabilmektedir (Rindfleisch ve Heide, 1997: 32);

- Dikey birleşme,
- Dikey örgütler arası ilişki,
- Yatay örgütler arası ilişki,
- İşlem maliyeti analizi yaklaşımı

Firmalar tercihlerini hiyerarşi olarak yaptıklarında genellikle dikey birleşme yolunu tercih etmektedirler (Williamson, 1998: 30). İşlem maliyeti kuramı ile ilgili çalışmalarda dikey birleşme genel olarak geriye doğru ya da ileriye doğru bütünleşme şeklinde ele alınmaktadır (Rindfleisch ve Heide, 1997: 32).

Firmalarca ihtiyaç duyulan mal veya hizmetlerin firma içinden mi (hiyerarşi) yoksa piyasadan mı tedarik edileceği sorusuna ilişkin olarak hiyerarşi veya piyasa tercihinden farklı olarak ikisinin ortak bir yapısı şeklinde melez bir yaklaşım da ortaya konulmaktadır (Williamson, 1985: 83). *Melez yapı*; özendirme, adaptasyon ve bürokratik maliyetler açısından hiyerarşi ve piyasa arasında bir yerde konumlanır. Piyasa ile karşılaştırıldığında melez yapılarda daha az özendirme olduğu belirlenmiştir. Hiyerarşi ile karşılaştırıldığında ise melez yapıların daha fazla özendirme kuvvetine sahip olduğu tespit edilmiştir.

Ancak melez yapılarda yapılan içsel sözleşmeler hiyerarşiye göre daha eksik olabilmektedir. Ayrıca hiyerarşi mekanizmasında ortaya çıkan problemler firmalar içinde daha düşük maliyetle çözülebilir. Öte yandan melez yapıda, maliyetli hukuki problemler veya anlaşmazlıklar daha çok ortaya çıkarabilmektedir (Williamson, 1991: 280).

Görüldüğü gibi melez yapılar hiyerarşiden çok üstün sistemler değildir. Genellikle ortak mülkiyet altında bütünleşmenin mümkün olmadığı (Rindfleisch ve Heide, 1997:4 1), bunu engelleyici yasa ve benzeri uygulamaların bulunduğu, fakat piyasada uzun dönemli sözleşmelerle ihtiyacın tedarik edilmesinin de aşırı maliyetli olduğu durumlarda ortaya çıkmıştır. İşlem maliyeti kuramında melez yönetim biçimleri genellikle; marka anlaşmaları (franchising), ortak girişimler (joint venture) veya standartlar dışında diğer uzun dönemli sözleşmeler şeklinde ortaya çıkmaktadır (Williamson, 1985: 83).

Yukarıda açıklanan bu üç yapının güçlü ve zayıf yönleri Tablo 2’de verilmiştir (Williamson, 1991: 281).

**Tablo 2: Hiyerarşi, Melez ve Piyasa Yönetim Yapılarının Ayırt Edici Özellikleri**

<b>Nitelikler</b>	<b>Piyasa</b>	<b>Melez</b>	<b>Hiyerarşi</b>
<b>Araçlar</b>			
Özendirme Kuvveti	++	+	0
İdari Kontrol	0	+	++
<b>Performans Nitelikleri</b>			
Özerk Adaptasyon	++	+	0
Eşgüdümlü adaptasyon	0	+	++
Sözleşme Hukuku	++	+	0
<b>* ++ : Güçlü; +: Yarı Güçlü, 0: Zayıf</b>			

**Kaynak:** Williamson, 1991: 281

Williamson’dan farklı olarak Ouchi (1979 ve 1980) işlem maliyeti yaklaşımında değerlendirme ve kontrol problemiyle başa çıkmak için kurumsal yapıyı piyasa, bürokrasi ve klan olmak üzere üçe ayırmıştır. Ouchi (1980: 32) klan sistemine örnek olarak Japon üretim sistemini vermekte ve bu yapının çalışanların verimliliklerini ölçme konusundaki belirsizliği önemli ölçüde giderdiğini iddia etmektedir.

Williamson (1985 ve 1991) kurumsal yapı verimliliğini, işlemlerde ortaya çıkabilecek durumlara dayandırırken, Ouchi (1980) istihdama karşı piyasa verimliliğindeki kritik elementlerin, bireysel performans ölçümündeki belirsizlik ve işçi ile işveren amaçlarındaki uyumla ilişkili olduğunu belirtmiştir. Bu bağlamda yaklaşımı yeniden düzenleyerek, herhangi bir kurumsal yapıda işlemlerin verimliliğini arttırmak için ya performans değerlendirme belirsizliğinin ya da taraflar arasındaki amaç uyuşmazlığının azaltılması görüşünü ileri sürmektedir (Ouchi, 1980: 135).

Performans ölçümünde düşük belirsizlik olduğunda *piyasa mekanizması* etkindir. Bu durum taraflar arasındaki yüksek amaç uyumsuzluğunu veya fırsatçılığı katlanılabilir yapar. *Bürokrasi mekanizması* ise hem belirsizlik hem de amaç uyumsuzluğunun orta düzeyde yüksek olduğu durumda etkin olur. Ouchi (1980) Performans değerlendirmedeki yüksek belirsizliği gideren ve amaç uyumsuzluğunu en aza indiren örgütsel yapının *klan mekanizması* olduğunu savunmuştur. Klan mekanizması piyasa mekanizmasının tersine yüksek performans belirsizliği ve düşük fırsatçılık özelliği gösterir (Ouchi, 1980: 135). Bu üç yapının karşılaştırılmasıyla ilgili bilgiler Tablo 3’de verilmiştir;

**Tablo 3: Piyasa, Bürokrasi ve Klan Yönetim Yapılarının Karşılaştırılması**

Kurumsal Yapı	Yapıya Ait Gereklilikler	Bağlı olduğu Bilgi Türü
Piyasa	Karşılıklı ilişki (Çıkarıcılık)	Fiyatlar
Bürokrasi	Karşılıklı ilişki (Çıkarıcılık) Mantıklı Otorite	Kurallar
Klan	Karşılıklı ilişki (Çıkarıcılık) Mantıklı otorite Genel inanç ve değerler	Gelenekler

**Kaynak:** Ouchi, 1980: 137

Tablo 3’ten görüldüğü üzere piyasa mekanizması daha çok fiyatlar üzerinden işlem yapmaktadır. Dolayısıyla piyasa mekanizmasına göre işlem maliyetini etkileyen en önemli faktörün fiyatlar olduğu söylenebilir. Bürokrasi mekanizmasında ise, işlem maliyetini belirlemede en önemli faktörün firmada uygulamaya konulan kurallar ve bu kuralların getirdiği maliyetler olduğu söylenebilir. Klan mekanizmasında ise işleyiş daha çok gelenekler ile yapılmaktadır.

### 1.3. İşlem Maliyeti Teorisinin Firmalar Üzerine Etkisi

Önceki kısımlarda açıklanan işlem maliyeti kuramının firmalar üzerine etkisini incelerken davranışsal varsayımlardaki değişimin işlem maliyeti üzerine etkisini ve işlem kavramındaki değişimin firmalar üzerine etkisini ayrı ayrı olarak ele almak gerekmektedir.

### 1.3.1. Davranışsal Varsayımlardaki Değişimin Firmalar Üzerine Etkisi

Willamson (1988) yapılan tüm sözleşmelerin sınırlı rasyonellik nedeniyle eksik sözleşme olacağını belirtmekte ve dolayısıyla tarafların bilgi eksikliği fırsatından yararlanarak birbirlerini kandırma riski olabileceğini belirtmektedir. Bu bağlamda sözleşmeler yapılırken sınırlı rasyonellik ve fırsatçılık tehditlerini en aza indirecek şekilde önlemlerin alınması gerekmektedir. Ancak bu tedbirler, maliyet olarak sözleşmeye eklenerek işlem maliyetinin artmasına neden olur (Willamaon, 1988: 68).

Yukarıda da belirtildiği üzere piyasa mekanizmasında işlem maliyetini etkileyen en önemli faktör fiyat ve bu fiyata ulaşabilme maliyetidir. Willamson (1985) karmaşıklığın, belirsizliğin oluşmasına zemin hazırladığını belirtmiştir. Oluşan bu belirsizlik ise fiyatların belirlenmesinin zorlaşmasına ve aynı zamanda tarafların birbirlerinin zaaflarından yararlanma ihtimalinin artmasına neden olmaktadır. Bu nedenle belirsizliğin artması firmaların tercihlerini piyasadan hiyerarşiye doğru kaydırmalarına ve dolayısıyla dikey birleşme seçeneğini değerlendirmelerine neden olabilmektedir. Daha açık bir ifadeyle belirsizlik artınca, kişilerin fiyatı belirleme pasifliği, tarafların birbirlerinin zaaflarından faydalanma imkânı ve ürün performansı belirsizlikleri artacağından hiyerarşi mekanizması tercih edilir.

Ayrıca diğer önemli faktör olan küçük sayılar ise piyasadaki mal ve hizmet için tedarikçi sayısının az olması anlamına gelmektedir. Bunların yüksek sayıda olması rekabeti arttırarak fiyatların ucuzlamasına neden olmaktadır. Dolayısıyla piyasada küçük sayılar ile işlem yapılma ortamı var ise bu durum maliyetleri artırıcı bir unsur oluşturmaktadır.

Willamson (1975: 40) piyasada küçük sayılar durumunun oluşması durumunda, küçük sayıların olduğu mal ve hizmetlerin değişimi durumu ile karşı karşıya gelindiğinde örgütlerin (hiyerarşi) fırsatçılığın zayıflamasına olanak sağlayacaklarını ifade etmiştir. Böyle bir durumda fırsatçılık tehdidini daha başarılı bir şekilde azaltması nedeniyle örgütler tarafından hiyerarşi mekanizması daha çok tercih edilecektir (Kalemci, 2012: 122). Daha açık bir ifadeyle piyasada küçük sayıların olması da firmaların tercihlerini piyasadan hiyerarşiye doğru kaydırmalarına ve dolayısıyla dikey birleşme seçeneğini



değerlendirmelerine neden olabilmektedir. Bu bağlamda hiyerarşi mekanizmasının piyasa mekanizmasına göre avantajları şöyledir;

- a. Bağlayıcı sözleşmelerin yapılmadığı karmaşık durumlarda uzlaşmacı olma ve ardışık karar verme yönleri ile sınırlı rasyonelliği en aza indirme,
- b. Küçük sayılar durumunda hiyerarşi, fırsatçılığı azaltmada piyasaya göre daha başarılıdır. Piyasa mekanizmasının seçilmesi durumunda, ilave maliyetler ortaya çıksa bile daha iyi bir denetleme imkânının olması ve işlemlerin yönetici kontrolü altında bulunması fırsatçılık ihtimalini azaltır.

### **1.3.2. İşlem Kavramlarındaki Değişimin Firmalar Üzerine Etkisi**

Varlık özgüllüğünde, tedarikçi firma alıcının istekleri doğrultusunda özel yatırım yapabilir ancak alıcı firma kolaylıkla diğer satıcı alternatiflerine yönelebilir. Bu da tedarikçinin elindeki ürünlerin pazarlama imkânını azaltır. Ayrıca yapılan yatırımların özgül olması nedeniyle tarafların birbirlerine olan bağımlılıkları da artabilir (Williamson, 1981: 555). Varlık özgüllüğünün olmadığı durumlarda tedarikçi firma ve alıcı firma arasında bir bağımlılık söz konusu olmaz.

Varlıkların özgül olmasından dolayı güvenlik ve fırsatçılık imkânları ortaya çıkabilir. Bu konu ile ilgili olarak şöyle bir örnek verilebilir. 1919'da Fisher Kaporta General Motors (GM)'ye üstü kapalı arabalar için kaporta üretmeye başlamıştı. Fisher kaporta bu üretimi gerçekleştirebilmek amacıyla yalnızca arabalarda kullanılacak özel yatırımlar yapmak zorundaydı. İki firma arasındaki sözleşme, sermaye maliyetlerini göz ardı edecek şekilde maliyet artı kar üzerine kuruluydu. Zaman içinde üstü kapalı otomobillere olan talebin artması GM'nin yeni şartlar altında oldukça yüksek bir fiyat ödediğini düşünmesine yol açtı. Fisher Kaporta ise sermaye maliyeti sözleşmeye dâhil olmadığı için zaman içinde gerekli sermaye yatırımlarını yapmamayı tercih etmişti. Fırsatçılığın dikey entegrasyona yol açmasına örnek olarak verilen bu ilişki her iki tarafın da mevcut sözleşmeye uygun davranmalarının çıkarlarına olduğunu görmeleri nedeniyle General Motors'un Fisher Kaporta'yı tamamen satın almasıyla sonuçlanmıştır (Oğuz, 2010: 218).

Bu bağlamda düşünülduğünde varlık özgüllüğünün artması firmaların fırsatçılıktan daha fazla yararlanmalarına neden olabilmektedir. Fırsatçılık tehdidini azaltmada daha başarılı olan mekanizma ise hiyerarşi mekanizmasıdır. Dolayısıyla yüksek varlık özgüllüğü beraberinde dikey birleşmeyi de getirebilir.

Daha öncede ifade edildiği üzere belirsizlik, çevresel ve davranışsal olarak ikiye ayrılmaktadır. Çevresel belirsizlik sözleşme öncesinde öngörülemeyen bağımlılıkların olmasından kaynaklanır. Bu tarz durumlar olduğunda yeniden sözleşme yapılması gerekecektir (Rindfleisch ve Heide, 1997: 37). Bu durum ise işlem maliyetini arttırıcı etki yapacaktır. Davranışsal belirsizlik ise sözleşme sonrasında tarafların davranışlarının sözleşmeye uyumunu içermektedir (Geyskens ve diğerleri, 2006: 521). Her iki durumdaki belirsizlik arttığında firmalar hiyerarşi tercihini kullanacaklardır (Geyskens ve diğerleri, 2006: 522).

Williamson (1981, 1985) belirsizliğin artması durumunda fırsatçılık tehdidinin de artacağını belirterek firmaların bu ortamda piyasa mekanizması yerine hiyerarşi mekanizmasını tercih edeceklerini söylemiştir.

Yukarıda bahsedilen kısıtlamalar gibi tam birleşmeyi engelleyici yasa ve benzeri uygulamaların varlığı söz konusu olduğunda tercih mekanizması olarak Williamson (1985) ve Rindfleisch ve Heide (1997)'nin bahsettiği melez yapılar ortaya çıkabilir.

Öte yandan Ouchi (1979, 1980) hiyerarşinin ancak orta belirsizlik ortamında başarılı olduğunu yüksek belirsizlik ortamında ise firmaların klan yönetim tarzını tercih etmeleri gerektiğini söylemiştir.

Son olarak işlem sıklığındaki değişimin yönetim mekanizması tercihine etkisi açısından bakıldığında Williamson (1985: 60), işlem sıklığının fazla olmasının, işleme özel maliyetlerin çok daha kolay bir şekilde azaltılmasına neden olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla firmalar işlem sıklığının az olması durumunda piyasa, çok olması durumunda ise hiyerarşi tercihini kullanmaktadırlar.

## 1.4. İşlem Maliyeti Teorisinin Dış Ticaret Teorileri ve Dış Ticaret İle İlişkisi

Teori ve uygulama alanında dış ticaret ile büyüme arasındaki ilişki çok uzun zamandan beri tartışılmaktadır (Jayme, 2001: 6). Bu konuda Adam Smith'ten başlayarak birçok farklı görüş ortaya atılmıştır. Buna rağmen klasik dış ticaret teorileri günümüz dış ticaretinin işleyişini açıklamakta yetersiz kalmıştır. Bu nedenle dış ticaretin işleyişinin açıklanması amacıyla modern dış ticaret teorileri ortaya konulmaya başlanmıştır (Özer, 2007: 70).

### 1.4.1. İşlem Maliyeti Teorisinin Dış Ticaret Teorileri İle ilişkisi

İşlem maliyeti teorisi iktisat, örgüt hukuku, sosyoloji, pazarlama, finans ve muhasebe gibi çok farklı bilim dallarında ve çok geniş alanda kullanılmıştır (Geyskens ve diğerleri, 2006: 519).

Bu kadar geniş bir alanda kullanılan teorinin dış ticaret ve dış ticaret teorileri alanında kullanılmadığı düşünülemez. Nitekim Rindfleisch ve Heide (1997) teorinin; dikey bütünleşme, yabancı pazara giriş stratejisi, satış ekibi kontrolü ve ücretlendirilmesi, endüstriyel satın alma stratejisi gibi alanlarda da kullanıldığını belirtmiştir. Ancak geçmişte oluşturulan birçok dış ticaret teorisi çeşitli nedenlerden dolayı ya etkinliğini kaybetmiş ya da geliştirilerek yeni bir hale dönüştürülmüşlerdir.

Bu durum *yeni ticaret teorileri* olarak bilinen ve büyük ölçüde eksik rekabet, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomilerinin varlığına önem veren modellerin geliştirilmesine neden olmuştur (Çakmak, 2006: 34).

Öztürk (2003) ile Hasan Alp ve Özel (2012) bu teorileri 9 başlıkta incelemişlerdir. Bunlar;

- Nitelikli İşgücü Teorisi,
- Teknoloji Açığı Teorisi,
- Ürün Dönemleri Teorisi,
- Tercihlerde Benzerlik Teorisi,

- Rekabetçi Üstünlükler Teorisi,
- Ürün Farklılaştırması Teorisi,
- Ölçek Ekonomileri ve Azalan Maliyetler Teorileri
- Endüstri İçi Ticaret Teorisi,
- Monopolcü Rekabet Teorisi,

Ancak bu teorilerden maliyetlerle ilgili olanları; *ölçek ekonomileri, endüstri için ticaret ve monopolcü rekabet* teorileridir.

#### **1.4.1.1. Ölçek Ekonomileri ve Azalan Maliyetler Teorileri**

Geleneksel dış ticaret kuramları, dış ticarete konu olan malların sabit verim koşulları altında üretildiğini varsaymaktadır. Oysa ölçek ekonomileri göz önünde bulundurulduğunda bu durumun geçerli olmadığı anlaşılır (Öztürk, 2003: 118).

Krugman (1979: 469, 1980: 950) çalışmalarında *ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler* teorilerini ortaya koymuştur. Bu teorilere göre büyük bir ekonomiye ve pazara sahip ülkelerde firmalar, pazar büyüklüğü imkânından yararlanarak daha fazla üretim yapıp pazara sunma olanağına sahip olacaklardır. Yüksek miktarda yapılan üretim de birim maliyeti azaltacaktır. Ayrıca piyasanın büyük olması firmalara kaynaklara daha ucuza erişebilme imkânı verecek bu durum da girdi maliyetlerinin (örneğin işgücü maliyeti) azalmasını sağlayacaktır. Daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse ölçek ekonomileri, geniş ölçekli üretimin sağladığı maliyet kazançlarını; azalan maliyet, kapasite değişimi ile girdi miktarındaki artıştan fazla üretim artışı sağlanmasını ifade etmektedir (Bayraktutan, 2003: 182).

Tüm bu sebeplerden dolayı büyük ölçekli olan ekonomilerdeki firmalar, dış ticarete yönelmeleri durumunda pazarlarını daha da büyüterek ölçeğe göre azalan maliyet avantajı ile rekabette önemli bir avantaj elde edebileceklerdir.

Ölçek ekonomileri içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri olmak üzere iki şekilde ele alınabilir (Öztürk, 2003: 118). Buna göre, *içsel ölçek ekonomileri*, firmanın kendi üretim ölçeğinin artmasına bağlı olarak birim maliyetinin düşmesi durumunda söz

konusu olmaktadır. *Dışsal ölçek ekonomisi* ise aynı endüstrideki firmaların bir bölgede yoğunlaşması ile ortaya çıkmaktadır. Marshall'a göre bu yoğunlaşma tedarikçilerin ve işgücünün uzmanlaşmasına ve endüstri içinde ar-ge faaliyetleri, tersine mühendislik, aynı endüstri dalındaki uzmanlarla yakın temas gibi nedenler ile bilginin, yeni teknolojilerin daha hızlı yayılmasına ve gelişmesine sebebiyet vermektedir. Dolayısıyla bu kümelenmedeki firmalar birbirinden izole olmuş firmalara nazaran daha etkin ve rekabetçi olmaktadırlar (Gökmenoğlu ve diğerleri, 2012: 9).

#### **1.4.1.2. Endüstri İçi Ticaret Teorisi**

Dış ticaret alanındaki araştırmalar, yapılan ithalat ve ihracatın daha çok endüstri içinde olduğu yönünde tespitleri ortaya çıkarmıştır. Bu bağlamda Grubel ve Lloyd (1975: 37) çalışmasında 1959-1967 döneminde Avrupa Ekonomi Topluluğu (AET) üyesi ülkelerin dış ticaret gelişimlerini incelemiş ve bu ülkelerin toplam dış ticaretleri içindeki endüstri içi ticaret paylarının İngiltere'de % 69, Fransa'da % 65 Belçika'da % 63 ve Hollanda'da % 56 olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca aynı dönemdeki endüstri içi kimyasalların oranının % 69 olduğunu ve makine-ulaştırma araçlarında ise bu oranın % 59 olduğunu tespit etmişlerdir (Aktaran, Başkol, 2009: 3)

Endüstri içi ticaret, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırmasından kaynaklanmaktadır. Farklılaştırılmış mal, aynı ihtiyacı karşılayan ve birbirini rahatça ikame eden malların, görünüş, isim şeklindeki manipülasyonlar ve reklam desteği ile farklıymış gibi algılanmasının sağlanmasını ifade etmektedir (Bayraktutan, 2003: 182).

Benzer faktör donanımına sahip olan ülkelerin toplam ticaretinin endüstri içi ticaret ağırlıklı olduğu görülmektedir (Seyidoğlu, 2009: 112). Geleneksel teoriye göre ülkelerin görece olarak daha fazla sahip oldukları üretim faktörünü içeren malları ihraç etmeleri gerekmektedir. Ancak gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret yapısı incelendiğinde, aynı endüstriye ait homojen veya benzer malların iki yönlü ticaretinin yani hem ithalatının hem de ihracatının yapıldığı görülmektedir (Öztürk, 2003: 117; Akkoyunlu, 1993: 72).

Bu bağlamda *endüstri içi ticaret* aynı endüstri grubuna giren malların eş zamanlı olarak ihracat ve ithalatı olarak tanımlanmaktadır. Nitekim dünya ticareti, ağırlıklı olarak bu

açılardan benzer durumdaki gelişmiş ülkeler arasında yapılmakta ve endüstri içi ticaret biçimini yansıtmaktadır (Bayraktutan, 2003: 181). İki ülke arasındaki endüstri içi ticaret genellikle şu iki sebepten dolayı oluşur (Bhagwati ve Davis, 1994: 17);

- Ülkelerin genel endüstri yapılarının benzer nitelikte olmalarından dolayı,
- Endüstrilerdeki uzmanlaşma, daha açık bir ifade ile firmaların artan getirilerinin uzmanlaşmaya yönelmeleri için önemli bir sebep olması,

Endüstri içi ticaret yatay ve dikey olmak üzere iki şekilde oluşmaktadır (Marrewijk, 2008: 2). *Yatay endüstri içi ticaret*, aynı sektörde ve üretimin aynı aşamasında olan ürünlerin ithalatı veya ihracatının yapılmasıdır. Ürün farklılaştırmasına bağlı olan bu ticaret türüne Kore'nin cep telefonu ürünlerini hem ithal hem de ihraç etmesi örnek olarak gösterilebilir. Söz konusu ülkede cep telefonları aynı sektörde benzer teknoloji kullanılarak ve benzer özellikler sağlanarak üretilmektedirler. Bu bağlamda, cep telefonu sektöründeki firmaların Samsung firmasının cep telefonu ile ilgili bazı parçaları ihraç ederken bazı parçaları Nokia firmasından tedarik etmesi bir yatay endüstri ticaret örneğidir. *Dikey endüstri içi ticaret* ise, aynı sektörde fakat üretimin farklı aşamalarında olan ürünlerin ithalatı veya ihracatının yapılması ile ilgilidir. Bu durum yerel şartların avantajını kullanarak farklı yerlerde, farklı aşamalar içerisinde gerçekleştirilen üretim sürecin organizasyonu yeteneğinin artırılmasına bağlıdır. Çin firmalarının, teknoloji yoğun bilgisayar parçalarını ithal etmesi ve işgücü yoğun üretim aşamasında bol miktarda olan işgücünü kullanarak bu parçaları birleştirerek ihraç etmesi bir dikey endüstri ticareti örneğidir.

Dolayısıyla endüstri içi ticaret teorisine göre firmalar, daha iyi olduğu alanda uzmanlaşarak maliyetlerini azaltabilir. Diğer alanlardaki ihtiyacını ise, o konudaki uzman firmalardan elde ederek maliyetlerini minimize edebilir. Kısaca özetlenecek olursa, endüstri içi ticarete göre firmalar ihtiyacı olan girdileri nerede daha ucuza bulur iseler oradan alarak maliyetlerini azaltabilirler.

Görüldüğü gibi endüstri içi ticaret, maliyeleri azaltıcı etki yapan belli alanlarda uzmanlaşmaya dayanmaktadır.

### 1.4.1.3. Monopolcü Rekabet Teorisi

Bu teoriye göre endüstri içi gerçekleşen ticaret şekli, ülkelerin uzmanlaştığı ürünlerde pazar birleşiminin etkisine ve maliyet avantajına bağlı olarak rekabet gücü edinmesini sağlar (Gökmenoğlu ve diğerleri, 2012: 9). Ayrıca monopolcü rekabet durumunda değişimle birlikte ölçek ekonomilerinin varlığı ve ürün farklılaşması olduğu için tüketicinin zevklerinin uygunluğu ortaya çıkar. Değişim çok sayıda firmayı dünya entegre pazarına hizmet etmeye zorlar. Dolayısıyla değişim o zaman aynı malın farklılaştırılmış çeşitleri üzerinde gerçekleşir (endüstri içi değişim). Monopolcü rekabet kuramında değişim, firmaların stratejilerinde ortaya çıkmakta ve aynı malın çift yönlü değişimi söz konusu olmaktadır (Öztürk, 2003: 115). Monopolcü rekabet teorisi ile bir ülkenin aynı malın değişik türlerinin hem ihracatçısı hem de ithalatçısı olmasının sebepleri açıklanmaktadır.

Sanayi kesimindeki firmalar genellikle ölçeğe göre artan verim koşulları altında çalışmaktadır (Özel, 2012: 15). Daha yüksek ölçekli çalışma daha düşük sabit maliyet demektir. Dolayısıyla firmalar daha da büyük ölçekli çalışarak sabit maliyetlerini azaltmaya yönelmektedirler. Yüksek miktarda üretim yapabilmek için pazarın büyümesi gerekmektedir. Dolayısıyla yurt dışı pazarlarına da açılarak maliyetler azaltılmaya çalışılmaktadır. Bu şekilde büyüme ile piyasalar arasındaki çokluk ortadan kalkarak tekliğe doğru bir yöneliş olmakta bu durum da bizi monopolcü piyasaya getirmektedir. Monopolcü rekabet teorisine göre, ülkeler faktör donatımı bakımından ne ölçüde benzerlik gösterirse aralarındaki ticaret o derece endüstri içi (intraindustry) olmaktadır (Seyidoğlu, 2009: 106-107).

Yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı gibi üç teori de uluslararası ticarete maliyetin önemli olduğunu belirtmektedir. İşlem maliyeti teorisine göre de firmalar kararlarını verirken yapılan işlemin maliyetine göre karar vermektedirler. Bu bağlamda bu üç dış ticaret teorisinin işlem maliyeti teorisi ile ilişkili olduğu söylenebilir.

### 1.4.2. İşlem Maliyeti Teorisinin Dış Ticaret İle İlişkisi

İşlem maliyeti teorisi firmaların (yöneticilerin) ihtiyaç duydukları hizmet ve ürünlerin *yap veya satın al* kararı ile ilgilidir. Bu karar verilirken maliyet kontrolü, zamanlar

arası uyum etkisinin durumu dikkate alınmaktadır. Karar verme aşamasında en önemli unsurlardan biri üretim maliyetleridir (Williamson, 1985: 91). Dolayısıyla firmalar kendi yapması veya dışarıdan satın alması durumunda belirli bir maliyetle karşı karşıya kalacaktır. Bu maliyet, tercih edilen seçenek ile ilgili işlem maliyetidir. Teoriye göre firmalar ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri piyasadan daha ucuza tedarik edemiyor iseler kendileri üretme yoluna gideceklerdir (Williamson, 1985: 98).

Ayrıca yine teoriye göre firmalar piyasa tercihini yapmaları durumunda, ihtiyaç duydukları ürün veya hizmetleri maliyeti en düşük olan pazardan tedarik edeceklerdir. Bu durum da firmaların ithalat yapmalarına sebebiyet verebilmektedir. Ancak günümüzde dış ticaret yerel ticaretten daha düşük seviyede gerçekleşmektedir.

Butter ve Mosch (2003: 2) uluslararası ticaretin ulusal ticaretten daha az olmasının sebebinin işlem maliyetleri olduğunu belirtmiştir. Buna göre dış ticarete işlem maliyetleri sadece fiyatlar, ticaret sınırlamaları ve gümrük vergilerinden oluşmaz; bunun yanında araştırma maliyetleri, ürün kalitesiyle ilgili bilgi toplama maliyetleri, birlikte çalışılan firmanın güvenilirliği, yasal maliyetler, kontrol maliyetleri ve uluslararası ödemelerle ilgili maliyetler de işlem maliyetleri içerisinde değerlendirilir. Butter ve Mosch (2003) ayrıca uluslararası ticarete en önemli faktörün ticari ortağa olan güven olduğu belirtilmiştir.

Bir satın alma işleminde alıcılar tercih ettikleri ürünleri (fiyat ve kalite açısından) ve satacak potansiyel satıcıları araştırırlar. Bu bağlamda uluslararası piyasadan bilgi toplamak farklı dil, farklı kültür, farklı iletişim kanalları ve farklı kural ve kaideler nedeniyle daha maliyetlidir. Bu maliyeti azaltmak için iki koşul gereklidir. Mosch ve Butter (2003: 4)'e göre bu koşullar;

- a. İşlem fırsatlarıyla ilgili bilgi konuyla ilgili üyelerin tamamına dağıtılmalıdır,
- b. Yüksek kaliteli bilgi garanti edilmelidir (örneğin; bilgi konuyla ilgili ve doğru olduğu konusunda güvenilir olmalı)

Yukarıda da belirtildiği gibi yurt dışı piyasa firmalar için yerel piyasaya göre daha belirsiz (riskli) veya karmaşıktır. Bu durum finansal yönetimdeki risk-getiri ilişkisini akla getirmektedir. Buna göre daha çok risk, daha çok kazancı beraberinde getirebilir ancak



kaybetme ihtimalini de arttırır. Sınırlı rasyonellik nedeniyle bütün firmalar belirsiz (riskli) piyasanın fırsatlarından yararlanamazlar. Bu piyasada işlem yapabilecek bilgi birikimine sahip firmalar bir belirsizliğin üstesinden gelip işlem maliyetlerini yurt içine göre daha fazla azaltıp getirilerini arttırabilirler.

Ayrıca yurt dışı piyasa yerel piyasa ile karşılaştırıldığında, yerel piyasadaki aktörler hep küçük sayıdadırlar. Bu durum da firmaların fırsatçı davranmalarına neden olmakta ve maliyetlerini arttırıcı etki yapabilmektedir. Dolayısıyla küçük sayıların getirdiği fırsatçılık riskinden kurtulmak için firmalar daha yüksek rekabet düzeyi olan yurt dışı piyasalardan daha düşük işlem maliyetiyle mal veya hizmet temin edebilirler.

Firmaların uluslararası piyasalardan girdi elde etme imkânlarının bulunması, gelişmekte olan ülkelerdeki firma performanslarını etkileyebilmektedir (Saravia ve Voightländer, 2012: 2). Öte yandan firmaların yurt dışından ürün ithal edebilmeleri girdi maliyetlerini azaltabilmekte bu da çeşit, bilgi ve kalite etkileri yoluyla firmaların verimliliklerini arttırmalarını sağlayabilmektedir. Ayrıca ülkedeki ithalat kısıtlamalarının azaltılması yerel firmaları daha rekabetçi olmaya teşvik ederek verimliliklerini arttırmaya zorlayabilmektedir (Amiti ve Konings, 2007: 1611). Gelişmekte olan ülkelerde ithalat kısıtlamalarının olması durumunda firmalar kaliteli girdi elde etmek için nitelikli iş gücüne ihtiyaç duyacak bu durum da iş gücü niteliğini arttırıcı etki yapacaktır. Ancak ithalat kısıtlamaları azaltıldığında firmalar kaliteli girdileri yurt dışından temin edeceği için firmaların kaliteli işgücüne olan talebi azalacaktır (Saravia ve Voightländer, 2012: 3).

Gelişmekte olan ülkelerde sermaye malları ve yabancı girdi ithalatları, ticaret, ihracat ve büyümeyle ilişkilidir (Berg ve Krueger, 2003: 6; Lee, 1995: 92). Ayrıca Krueger (1983: 47), sermaye mallarının ithalatında oluşan bir azalmanın; hammadde, yarı mamul, işgücü ve üretim miktarında azalmaya neden olacağından ülkenin GSMH'sini da azaltacağını belirtmiştir.

Gelişmekte olan ülkelerde (GOÜ), yatırım için gerekli aramalı ve sermaye mali girdilerinin karşılaştırmalı üstünlükler çerçevesinde yurt içine oranla çok daha düşük fiyatlarla ithal edilmesi ihracat ve ekonomik büyümeyi arttırıcı etki yapmaktadır. Bununla birlikte giderek daha yüksek miktarlara ulaşan ithalat rakamları bir yandan GOÜ'lerin

ekonomik büyümesini ithalata bağımlı hale getirirken, diğler taraftan yeterince döviz geliri yaratamayan ülkelerde ödemeler bilançosu açıklarının artışına bağılı olarak ekonomik kırılganlıkları artırmaktadır (Gerni ve diğlerleri, 2008: 6).

Diğler taraftan firmaların yurt dışından girdi kullanmaları bu ürünlerin kalitelerinin daha yüksek olabilmesi veya daha fazla ürün çeşitline ulaşabilme imkânları nedeniyle, kârlarını olumlu yönde etkilemektedir (Şeker, 2009: 3).

Eksik rekabet ve artan gelir ortamlarında ticaret modelleri, işlem maliyetlerinin önemli bir görevini ortaya çıkarmıştır. Bunlar ticaret yapısının belirlenmesinde üreticiden tüketiciye mal veya hizmet transferlerinin barındırdığı maliyetlerdir. İki ülke arasındaki ticaret genellikle büyük ekonomilerden, işlem maliyetinin ne çok küçük ne de çok büyük olduğu, daha küçük ekonomilere doğru olur. Bunun nedeni ölçek ekonomilerindeki getirilerin artması nedeniyle firmaların işlem maliyetlerini azaltacak yerler aramaya başlamalarıdır. Bu nedenlerden dolayı firmalar tercihlerini genellikle yakınlardaki büyük ekonomilere doğru yapmışlardır (Holzhey, 2003: 2). Dolayısıyla firmalar işlem maliyetlerinden dolayı mekanizma tercihlerini yaparken yurt dışındaki piyasaları da kullanabilmektedirler.

## İKİNCİ BÖLÜM

### 2. TÜRKİYE'DE EKONOMİNİN VE DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ

Türkiye'de 1980 öncesinde ithal ikameci politika izlenmekteydi. Bu durum 1980 öncesi dış ticaretin çok düşük seviyelerde kalmasına neden olmuştur. Türkiye'deki dış ticaretin gelişimi; 1980 öncesi ve 1980 sonrası dış ticaret gelişmeleri, 1980 sonrası dış ticaretin yapısı, Türkiye'deki dış ticaretinin ülkelere göre dağılımı, 1980 sonrası AB ülkelerine yapılan ihracatın yapısı, Türkiye - Çin dış ticaret ilişkileri ve Türkiye'deki dış ticaret firmalarının gelişimi başlıklarıyla incelenecektir.

#### 2.1. 1980 Öncesi Dönem

Osmanlı dış ticaret politikası geleneksel olarak ülke içerisinde ürün mevcudunu arttırarak ekonomik kârlılığı, özellikle de fiyat kârlılığını amaçlayan ithalatı teşvik edici, ihracatı kısıtlayıcı bir uygulamaya dayanmaktaydı. Uygulanan bu politikaları desteklemek amacıyla ihracat yüksek oranlarda vergilendirilirken bazı mallara da ihracat yasağı konmaktaydı (Savrul ve diğerleri, 2013: 57). Bu politika ile 1850'li yıllarda ithalat 10 milyon sterlin, ihracat 5 milyon sterlin civarındayken, 1900'lü yılların başlarında ithalat 65 milyon sterlin civarına çıkarken, ihracat 25 milyon sterlin civarına çıkmıştır.

Cumhuriyetin ilanından sonra hem ithalat hem de ihracat çok düşük seviyelerde kalmıştır. Bu dönemde dış ticaret politikasının başlıca amacı ticaret açığından kaçınmak olarak belirlenmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 1920'li yıllarda % 80 civarındayken, bu oran 1930'lu yıllarda % 110'lar seviyesinde gerçekleşmiştir. 1940'lı yıllara gelindiğinde dünyada savaş ekonomisi hâkim olmuştur. Binlerce kişinin savaş ihtimaline karşı askere alınması nedeniyle üretimde önemli ölçüde bir azalma olmuştur. 1946 yılına kadar dış ticaret fazlası vermemize rağmen bu tarihten sonra dış ticaret açık vermeye başlamıştır. Bu durum 1946 yılında yapılan %115,4'lük devalüasyon sonrası daha serbest bir politikanın izlenmeye başlanmasından kaynaklanmıştır. 1953 yılına kadar bu politika takip edilmiş ancak dış ödeme güçlüklerinin ortaya çıkması ve dış ticaret açıklarının artması nedeniyle önce yeniden

sınırlamalar getirilmiş ardından ise 1958 yılında tekrar devalüasyon yapılmıştır (Kepenek ve Yentürk, 2005: 121).

1970’li yılların sonuna gelindiğinde ithalat 5 milyon dolar, ihracat ise 2 milyon dolar civarına gelmiştir. Görüldüğü gibi 1980 öncesinde dış ticaret oldukça düşük bir seviyede gerçekleşmiştir (Sarc, 1982: 6). 1970’li yıllarda giderek büyüyen yerli sanayici iç piyasayı küçük görmeye başlamış ve artık dış pazarlara açılmak istemiştir. Bunun için de dış ticaret ile ilgili yeni düzenlemeler gerekli olmuş ve ülke ekonomisinin dışa açılması bir zorunluluk haline gelmiştir (Suğur, 1998: 163).

## **2.2. 1980 Sonrası Dönem**

Bu kısımda öncelikle 1980 sonrasında yapılan politika değişiklikleri özet olarak verildikten sonra, bu değişikliklerinin sonucu olarak Türkiye’deki dış ticaretin gelişimi açıklanmaya çalışılacaktır.

### **2.2.1. 1980 Sonrası Ekonomik Dönüşüm**

1970’li yılların sonlarında yaşanan toplumsal ve siyasi bunalım ile birlikte yükselen enflasyon ve döviz darboğazı, Türkiye ekonomisinde, 24 Ocak istikrar tedbirlerinin alınmasını zorunlu hale getirmiştir. Dolayısıyla ithal ikameci sanayileşme politikası yerine ihracata dayalı sanayileşme politikası ile piyasa ekonomisi sistemine geçilmiştir (Güçlü ve Bilen, 1995: 163-165).

İhracat temelli sanayileşme modeline göre bir ülkenin sanayi mallarının ihracatının artması için dışa dönük sanayileşme politikalarının uygulamaya konulması gerekir. Bunun gerçekleşebilmesi için devlet, ihracat ağırlıklı çalışan sanayi kollarını desteklemelidir. Bu kollarda faaliyette bulunan firmalar için ihracatı cazip hale getirmeli ve bu çerçevede ihracat ile ilgili bütün dolaylı vergilerin ihracatçılara iadesini sağlamalıdır.

İhraç ikameci sanayileşme modeli, sanayi malı ihracatının geleneksel hammadde ihracatının yerine geçmesi ve bu çerçevede ihracat içerisinde sanayi mallarının payının artırılmasına yönelik politikalara dayanmaktadır. Diğer bir ifade ile ihracatın artırılmasında

sanayi mallarının öncülük ettiği dışa açık sanayileşmeye, ihraç ikameci sanayileşme modeli denmektedir. Bunun için iç pazarın daraltılması, devletin sosyal harcamalarının kısıtlanması, tarıma yapılan desteğin azaltılması ve ücretlerin azaltılması yolu ile dış pazarlara açılmak isteyen firmaların kâr oranlarının artırılması amaçlanmıştır (Suğur, 1998: 168).

Diğer taraftan ekonomi politikasında 1980 dönüşümünün en önemli ve belirleyici öğelerinden biri fiyatlandırma sürecinin piyasa koşullarına bırakılmasıdır. Bu sayede iç fiyatlar uluslararası fiyatlar ile bütünleşerek ihracata yönelik sektörler, uluslararası bir rekabet gücü kazandırılması amaçlanmıştır. Öte yandan fiyatlandırma sürecinin, para ve maliye politikaları, etkin talebi ve ithalatı azaltarak ihracatı arttırması beklenmiştir. Bu şekilde ihracatın iktisadi büyüme, gelişme ve sanayileşmede itici güç olması amaçlanmıştır (Duman, 2000: 32; Kepenek ve Yentürk, 2005: 206).

Ekonomi politikalarındaki bu değişimin yanında ihracatın teşvik edilmesi amacıyla TL'nin değerinin düzenli olarak düşürülmesi de düşünülmüştür. Ancak bu tür bir politika, kurlardaki aşırı dalgalanmadan dolayı kur riskini arttırmış ve uzun dönemde ihracatı olumsuz etkilemiştir. Ayrıca talebin fiyat esnekliğinin bütün sektörlerde aynı olmamasına bağlı olarak devalüasyon ile ürün değeri düşürülse bile daha fazla ihracat yapılamayabilir. Dolayısıyla ihracat artışı sağlamak amacıyla yapılan devalüasyonun etkisi çeşitli üretim sektörlerinde farklı sonuçlar ortaya çıkarmıştır (Demirbaş, 2003: 238). Buna ek olarak ihracatı özendirme için verilen teşviklerin maliyet, nitelik ve üretim teknolojisi yönünde olmayarak parasal olması, bunların etkisinin kısa dönemli olmasına neden olmuştur (Kepenek ve Yentürk, 2005:206).

Dikmen'e (1983) göre teşvik uygulaması üretim uygun şartlara getirilmeden ihracat açısından başlangıçta olumlu sonuçlar verebilir. Ancak teşviklerin artırılması ve süreklilik kazanması halinde olumsuz etkiler ortaya çıkarak, ekonomide haksız kazançlar oluşabilir (Demirbaş, 2003: 239).

Türkiye'nin, 1994 yılında DTÖ'ye üye olması ve 1996 yılında Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin tesis edilmesiyle birlikte doğrudan parasal teşvikler yürürlükten kaldırılmış ve 12 alanda uluslararası taahhütlere ters düşmeyecek ihracata yönelik devlet yardımları ve devlet yardımları dışında ihracat teşvikleri verilmeye başlanmıştır (Atayeter

ve Erol, 2011: 2-3). Ayrıca ihracatta bu gelişmeler olurken ithalat ile de ilgili düzenlemeler de yapılmıştır. 29 Aralık 1983'te hükümetin açıkladığı yeni ekonomik kararlarla ithalat rejimi büyük ölçüde değiştirilerek kotalar tamamen kaldırılmıştır. Buna göre ithalat;

- a. İthal yasak mallar,
- b. İthal serbest mallar,
- c. İthal izne tabi mallar ile
- d. Fon ödemek suretiyle ithal edilecek mallar

şeklinde gruplanmıştır. (Demirbaş, 2003: 243). 1990 yılından itibaren ithalat ile miktar ve değer kısıtlamalarına son verilerek ithalat tamamen fiyatlara duyarlı hale gelmiştir (Togan, 1992: 18). Öte yandan, 1 Ocak 1993 itibariyle ithalatta, gümrük vergisi ve toplu konut fonu kesintisi dışındaki tüm vergi ve resimler kaldırılmış ve yeni kabul edilen ithalat rejimiyle AB çıkışlı mallara %2-15 puanlık tercih marjı tanınmıştır (Demirbaş, 2003: 244).

Uygulanan politika değişiklikleri sonucu olarak Türkiye 1980-1988 yılları arasında yıllık ortalama % 4,3 oranında ekonomik büyüme gerçekleştirmiştir. 1989 yılında kambiyo rejiminin serbestleştirilmesiyle, ülkeye çekilmesi öngörülen uluslararası sermaye hareketleri aracılığıyla Türkiye ekonomisinde sanayileşme sürecinin ve gittikçe artan kamu açıklarının finansmanı amaçlanmıştır. 1989-2001 döneminde Türkiye ekonomisi istikrarsız bir şekilde ortalama % 3,2 seviyesinde büyümüştür. Bu dönemde birbiri ardına yaşanan finansal krizler (Nisan 1994, Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri) ekonomiyi derinden sarsmıştır. 2002 yılı sonrasında ise Türkiye ekonomisinin ortalama % 5'lik büyüme hızına yeniden kavuştuğu göze çarpmaktadır (Tonus, 2013: 44)

Ancak Türkiye'de 2000 ve 2001 krizlerinden sonra ekonomiyi kurtarmak için açıklanan "Türkiye'nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"nda ihracatın artırılmasına yönelik ilave tedbirlerin alınacağı ifade edilmiş ve bu kapsamda (<http://www.tcmb.gov.tr>);

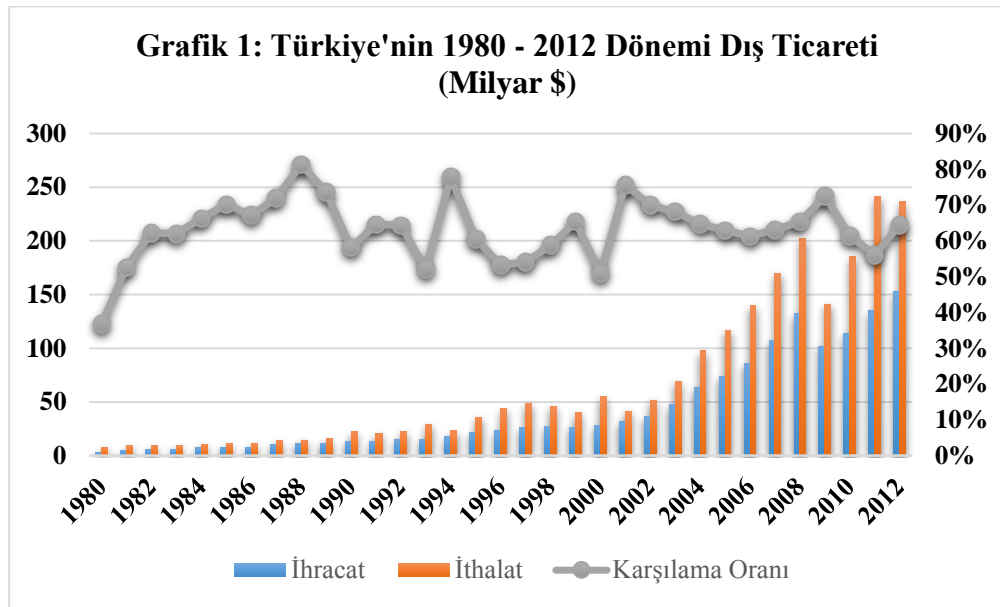
- a. Bütçeden ve diğer kaynaklardan sağlanacak finansmanlar çerçevesinde Eximbank'ın kredi imkânlarının artırılacağı,
- b. İhracatta KDV ödemelerinin hızlandırılacağı,
- c. Desteklerle ilgili uygulamalarda bürokratik işlemlerin azaltılacağı

beyan edilmiştir.

Bütün bu politika değişikliklerinin sonuçları olarak Türkiye'deki 1980 sonrası dış ticaret verileri takip eden kısımlarda açıklanmıştır.

### 2.2.2. 1980 Sonrası Dış Ticaret

1980 – 2012 dönemine ilişkin Türkiye'nin dış ticaret durumu Grafik 1'de gösterilmiştir. Buna göre 1980-1985 döneminde toplam dış ticaret hacmimiz 15-20 milyar dolar civarı gibi çok düşük bir seviyede bulunmaktaydı.



**Kaynak:** Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)

Bir önceki başlıkta belirtilen 1980 sonrası ekonomik dönüşüm hareketleri Grafik 1'den de görüleceği üzere olumlu sonuç vermiş ve Türkiye'nin ihracat rakamları artmaya başlamıştır. İhracatı karşılama oranı 1980 yılında % 30 seviyelerindeyken, bu oran 1988 yılında % 80'i geçmiştir. Ancak bu durum devam etmeyip 1988 yılından 1994 yılına kadar bu oranın % 50'ler seviyesinde seyrettiği görülmektedir. İhracat artışının bir sebebi de bölgedeki konjonktürel ortamdan kaynaklanmaktadır. O dönemde petrol fiyatlarındaki yükseliş Orta Doğu ülkelerinin satın alma gücünü yükseltmiştir. Ayrıca İran-Irak savaşı da Türkiye'nin ihraç mallarına olan talebi arttırmıştır. Öte yandan, bu dönemde ihracatın artmasında en önemli etkenlerden biride uygulanan mali teşviklerdir (Sezgin, 2008: 180).

1980 sonrası dönemde ihracatta oluşan artışın yanında ithalatın da arttığı görülmektedir. Bu durumun 1984 yılında ortalama gümrük vergilerinin % 86'dan, % 49'a düşürülmesi ve ithalatı yasaklı mal sayısının kademeli olarak azaltılmasından kaynaklandığı söylenebilir (Savrul ve diğerleri, 2013: 70). İthalat artışının sebeplerinden biri de yatırım ve ara malları sanayilerinde uygulanan ithal ikamesi politikasının amaçlanan düzeyde başarılı olamaması nedeniyle ekonominin dışa bağımlı yapısının artması olmuştur (Sezgin, 2008: 180).

Grafik 1'den görüleceği üzere ihracatın artış hızı 1980'li yılların sonuna doğru azalırken, ithalattaki artış hızı aksi yönde hızlanmıştır. Bu durumun sebebi olarak TL'nin aşırı değer kazanması ve bu durumun da ithalatı cezbedici hale getirmesi olabilir. Bu nedenle aşırı artan ithalatı engelleyerek bozulan ekonomiyi düzenlemek için 5 Nisan 1994 kararları ile ekonomiye müdahale yapılmış ve TL'nin değeri düşürülmüştür.

TL'ye yapılan müdahale bir müddet açığın kapanması sağlasa da çok kısa bir dönem sonra açık tekrar eski konumuna geri dönmüştür. İthalattaki artışın engellenememesinin en önemli sebeplerinden biri Türkiye'deki önemli ihracatçı sektörlerin aynı zamanda önemli ithalatçı sektörler olmasıdır. Bu durum Türkiye'deki ihracatın ithalata bağımlılığının önemli bir göstergesidir. Örneğin o dönemlerde ihracat sıralamasında ilk sırada bulunan motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet, motosiklet sektörü 2005 yılında 9,6 milyar dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Aynı yıl söz konusu sektör yaklaşık 10,6 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir (Eşiyok, 2008:140).

1990'lı yılların başından itibaren yükselişe geçen dış ticaret önemli derecede sıçramayı ancak 2000'li yıllardan sonra yapabilmiştir.

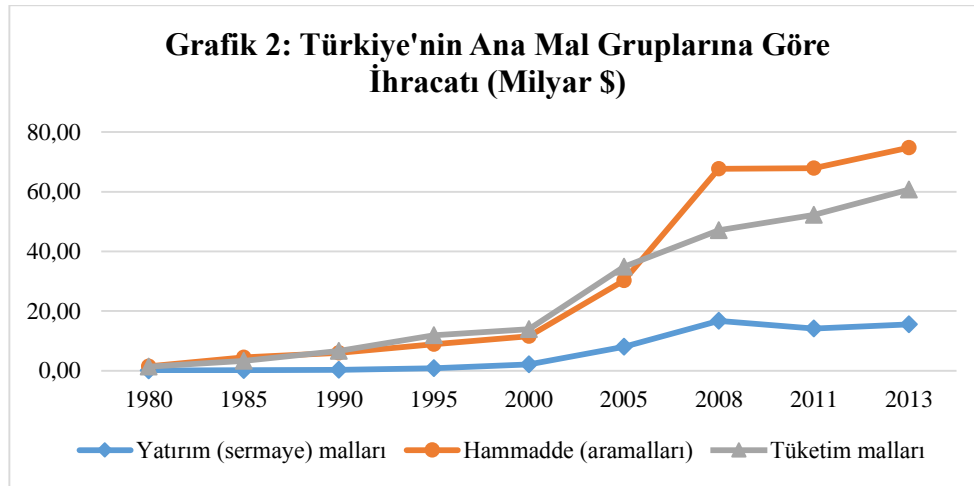
2000'li yılların başına kadar ihracat ve ithalat 50 milyar dolar sınırını aşamaz iken, 2000 yılından sonra önemli derecede artış göstermiştir. 2012 yılında ihracat 150 milyar dolar, ithalat ise 250 milyar dolar seviyelerine gelmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise 2001 yılında % 80'lere yaklaşırsa da bu oran ilerleyen yıllarda azalarak 2012 yılında % 64 seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu dönemde ülkemizin ihracatı bir miktar artış gösterse de ithalatın artış hızı ve miktarı çok daha fazla olmuş, bunun sonucunda da ihracatın ithalatı karşılama oranı düşük miktarlarda kalmıştır. Bu nedenle ülkemiz geçmişte de olduğu gibi



sürekli dış ticaret açığı vermiştir. Son yıllarda önemli düzeyde artan bu açığı karşılayabilmek için uluslararası piyasalardan temin edilen fon miktarları artmaktadır. Bunun sonucunda da daha yüksek seviyede faiz ödemesi ile karşı karşıya kalınabilmektedir. Öte yandan 1990 yılında % 20'ler seviyesinde seyreden dış ticaretin gayri safi milli hâsıla (GSMH) içindeki payı 2010 yılından sonra % 40 seviyesini aşmıştır. Bu durum Türkiye ekonomisinin dünya ekonomisi ile bütünleşme açısından önemli bir gelişim gösterdiğini ortaya koymaktadır.

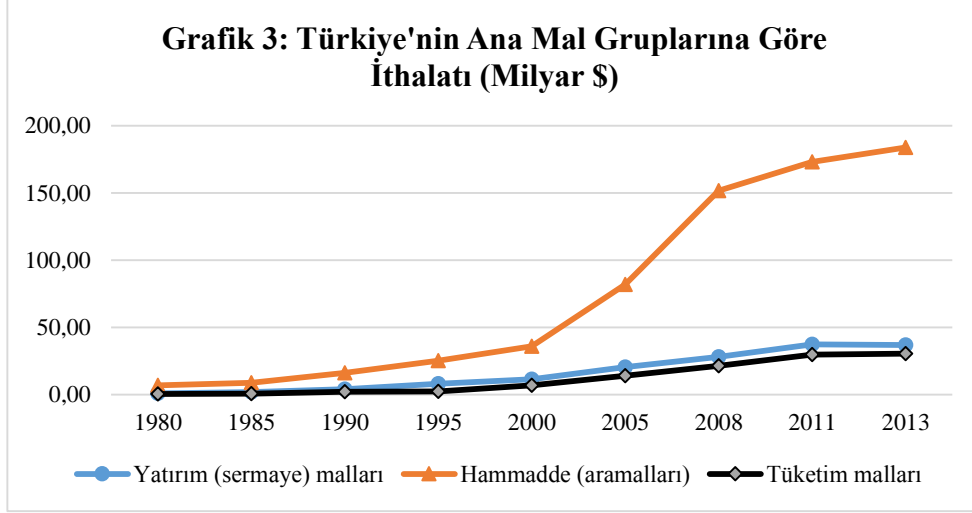
### 2.3. Türkiye'nin Dış Ticaret Yapısı

Türkiye'deki dış ticaretin gelişimini daha iyi inceleyebilmek için hem ithalat hem de ihracatın mal gruplarına ve sektörlere göre dağılımlarına bakmak gerekmektedir. Bu bağlamda, öncelikle ana mal gruplarına göre ihracat dağılımı Grafik 3'de verilmiştir.



**Kaynak:** TÜİK

Grafik 2'den de görüldüğü gibi ihracatta en fazla artış ara mal ihracatında olmaktadır. Bunu tüketim malları ihracatı ve yatırım malları ihracatı izlemektedir. Ayrıca yatırım malları ihracatımızın düşük olması, halen sanayi yapımızın teknolojik ürünler üretip, ihraç etmeye elverişli olmadığını, daha çok ara mal veya tüketim ürünleri tarzı üretim yapısına sahip olduğu göstermektedir.

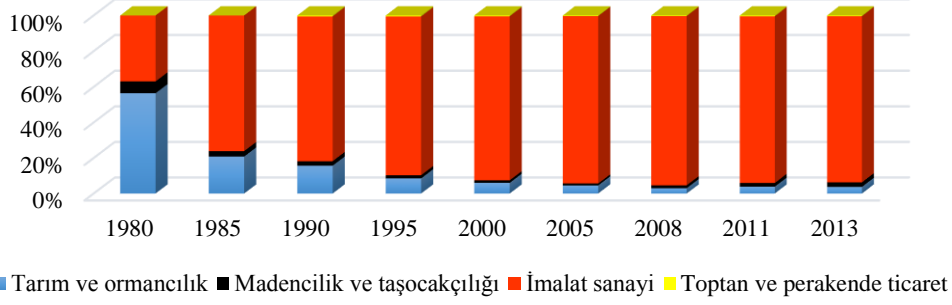


**Kaynak:** TÜİK

Öte yandan ithalat ile ilgili olarak, Grafik 3'teki bilgilere göre yine ara mal ithalatının en yüksek seviyede olduğu görülmektedir. Bu durum ihracat için yapılan üretimin ithalata bağlı olduğunu göstermektedir. Türkiye bir dolarlık sanayi malı satmak için bir dolardan daha fazla tutarda ithalat yapmaktadır (Kepenek, 2012: 318). Tüketim ve yatırım malları ithalatının da bir miktar artışı ancak halen toplam içinde düşük bir oranda olduğu görülmektedir. Dış ticaretin sektörlere göre dağılımına bakılması, yapı hakkında daha fazla bilgi sahibi olunmasını sağlayacaktır.

Buna göre ilk olarak ihracat yapılan sektörlerin toplam içerisindeki yüzdeleri Grafik 4'te verilmiştir. Grafik 4'ten de görüldüğü gibi en önemli değişim, tarımın payının hızla azalarak yerini imalat sanayiye bırakması olmuştur. Bu değişim ne kadar sancılı ve teşviklere dayalı olursa olsun, Kepenek (2012) bu sonucu olumlu bulmaktadır. Ancak sanayi ihracatındaki bu artışa, olağanüstü parasal teşviklerin verilmesinin ve ücretlerin düşük tutulmasına dayalı rekabetin büyük katkıları olduğu da bir gerçektir (Kepenek, 2012: 317).

**Grafik 4: Türkiye'nin Sektörlere Göre İhracat Yapısı (%)<sup>1</sup>**



**Kaynak:** TÜİK

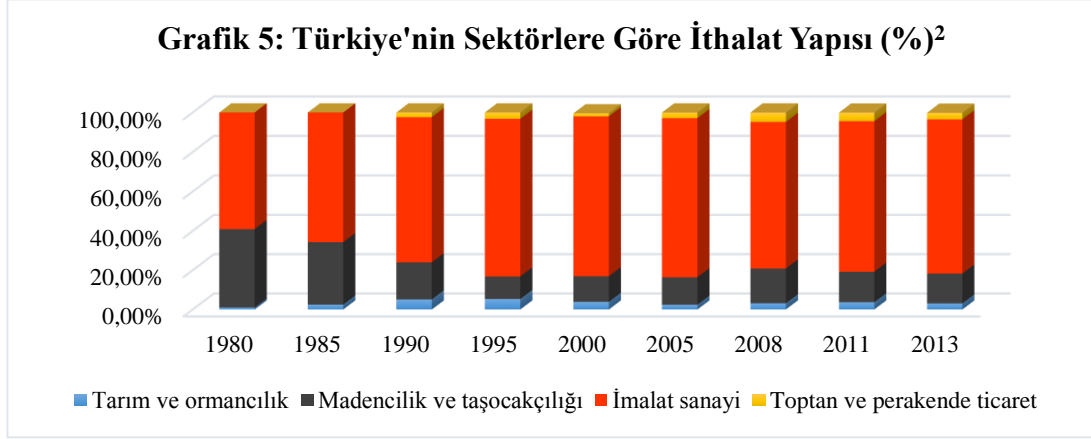
Tarım ürünlerinin ihracatının toplam içerisindeki payının sürekli azalmasının sebebi, bu ürünlerin ihracat artış hızının toplam ihracat artış hızından daha düşük seviyede olmasıdır. Buna göre 1980'li yıllarda ülkemiz toplam 1,6 milyar dolar tarım ürünü ihraç ederken bu rakam 2010 yılında 5,65 milyar dolara çıkmıştır. Tarım ürünleri ihracatının toplam içerisindeki payı 1980'de % 56 civarında iken 2010 yılına gelindiğinde % 4,5 seviyesine kadar gerilemiştir.

İthalat yapılan sektörlerin toplam içerisindeki yüzdeler ise Grafik 5'de gösterilmiştir. Dış ticarete imalat sanayi göstergelerinde yaşanan değişim bu grafikte de görülmektedir. Ayrıca yine en çok ithalatın imalat sanayi sektöründe olması, ihracat için üretimimizin ithalata dayalı olduğunun bir başka kanıtı olmaktadır. Son yıllarda madencilik ve taş ocakçılığı ithalatı artışının, Türkiye'deki artan enerji ihtiyacından kaynaklandığı değerlendirilebilir.

Bu dönemde tarım ürünleri ithalatında da artış gerçekleşmiştir. Bu sektördeki ithalat 1980 yılından 2013 yılına gelindiğinde 80 milyon dolar seviyesinden 7,7 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. Dolayısıyla bu sektörde de dış ticaret açığı verilmeye başlanmıştır. İmalat sanayisinde orta teknoloji sektörlerine doğru dönüşüm devam etmektedir. Çin ve Hindistan gibi ucuz emek gücüne sahip ülkeler ile tekstil, giyim, deri gibi geleneksel sektörlerde rekabet güçleşmiş ve 2002 yılından sonra üretimde darboğazlar yaşanmıştır. Son yıllarda otomotiv, makine, beyaz eşya, ana metal ve petrol ürünlerindeki ihracat artışları,

<sup>1</sup> Ağırlığı çok düşük yüzdede olan sektörler alınmamıştır

orta düzey teknolojiye sahip sektörlerin üretim ve ihracattaki payının arttığını göstermektedir (Karluk, 2013: 146).



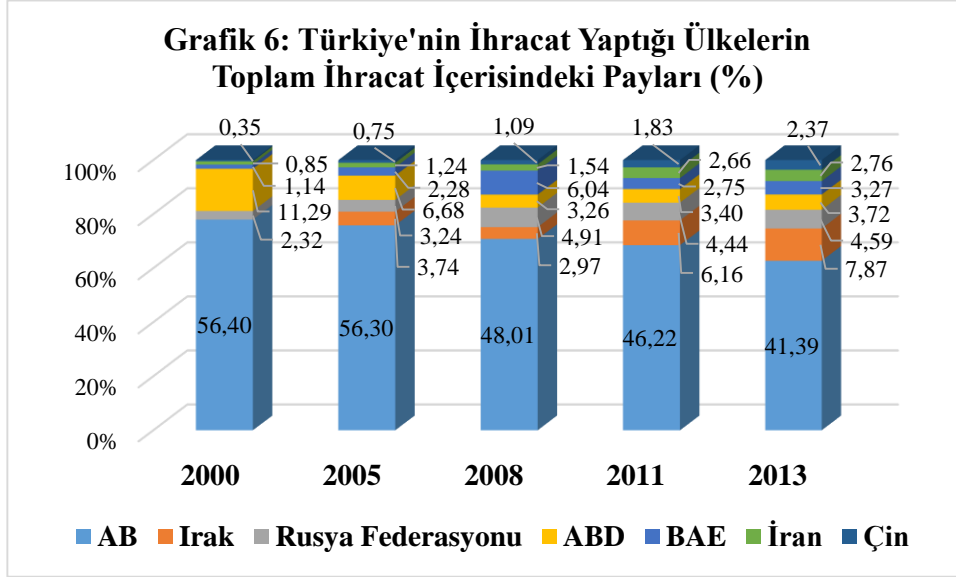
**Kaynak:** TÜİK

#### 2.4. Türkiye'deki Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı

Dış ticaret yapısındaki değişikliklerin tespiti açısından dış ticaret yapılan ülkelerin belirlenmesi de yararlı olmaktadır. Bu bağlamda ilk olarak 2000–2013 yılları arasında en çok ihracat yapılan 11 ülkenin toplam ihracat içerisindeki payları Grafik 6'da gösterilmiştir. Buna göre tüm yıllarda en çok ihracat yapılan ülke grubu AB, Ülke olarak ise Almanya olmaktadır. Ancak hem AB'nin hemde Almanya'nın toplam ihracat içerisindeki payı yıllar itibariyle azalmaktadır. AB'nin 2000 yılındaki oranı % 54 iken 2013 yılında % 41'e gerilemiştir. Almanya'nın oranı ise 2000 yılında % 18,65 iken 2013 yılında bu oran % 9'a düşmüştür. Öte yandan 2000 yılında toplam ihracat içerisinde % 11,29 oranındaki payı ile ikinci ülke durumunda olan ABD'nin de payının 2013 yılında % 3,72'ye gerilediği görülmektedir. Bu düşüşlerin yanında Irak ile birlikte bazı ülkenin toplam ihracat içerisindeki paylarının yükselişi dikkat çekmektedir. Bu ülkeler Rusya ve Çin'dir. 2000 yılında hiç ihracat yapılmayan Irak, 2013 yılında toplam ihracat içerisindeki % 7,87 payı ile ikinci sıraya çıkmıştır. 2000 yılında toplam ihracat içerisinde % 2,32 oranında bir paya sahip olan Rusya, 2013 yılında gelindiğinde % 4,43'lük bir pay ile Türkiye ihracatında önemli bir yer edinmiştir. Ayrıca 2000 yılında % 0,35'lik bir ihracat payına sahip olan Çin'in de 2013 yılındaki ihracat payı % 2,37'ye yükselmiştir. Bu oranlar ile 2000 yılında ihracat payları

<sup>2</sup> Ağırlığı çok düşük yüzdede olan sektörler alınmamıştır.

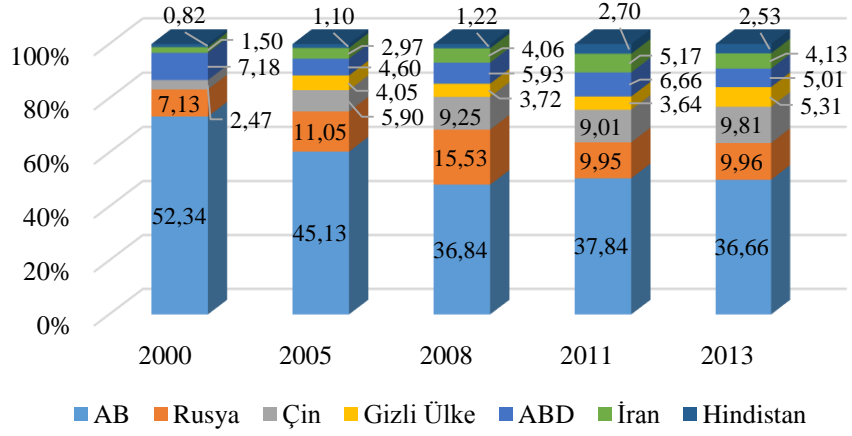
açısından 10. sırada bulunan Rusya 2013 yılında 4. sıraya, 50. sırada bulunan Çin ise 11. sıraya yükselmiştir. Ayrıca 2013 yılındaki ihracat yapısına genel olarak bakıldığında geçmiş dönemlere göre daha dengeli bir yapıya sahip olduğu görülmektedir.



**Kaynak:** TÜİK

Bu bilgilere ek olarak 2000–2013 yılları arasında en çok ithalat yapılan 11 ülkenin toplam ithalat içerisindeki payları Grafik 7’de gösterilmiştir. Buna göre yine en çok ithalat yapılan ülke grubu AB olmaktadır ancak ülke olarak 2000 yılında Almanya, 2013 yılında ise Rusya gelmektedir. Buna göre 2000 yılında Rusya’nın toplam ithalat içerisindeki payı % 7,13 Almanya’nın %13,2 olurken, 2013 yılında Rusya’nın % 9,96 Almanya’nın ise 9,61 oranında olmuştur. Bu durum ülkemizin enerji ihtiyacı artışından kaynaklanmaktadır. İkinci sırada ise toplam ithalat içerisindeki payı 2000 yılında % 2,47 olan ve 2013 yılında bu oranı % 9,81’e çıkan Çin bulunmaktadır. Çin, ülkemizin sanayi üretiminde kullandığı ham maddelerin tedarik edildiği en önemli ülke konumuna gelmiştir. Buna ek olarak Almanya’nın ülkemiz ithalatında her zaman üst sıralarda yer alması, Almanya’nın ülkemizin otomotiv gibi en önemli ağır sanayi ihtiyaçlarını karşılayan bir ülke olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Diğer taraftan ABD’nin toplam ithalat içerisindeki payı 2000 yılından bu yana azalırken, İran’ın payının arttığı görülmektedir. Ayrıca Botaş’ın başvurusu üzerine büyük çoğunluğu gaz alanında olan ithalat verilerinin TÜİK tarafından gizlenmesi nedeniyle grafikte turuncu renk ile gösterilen veriler, gizli ülke olarak görülmektedir.

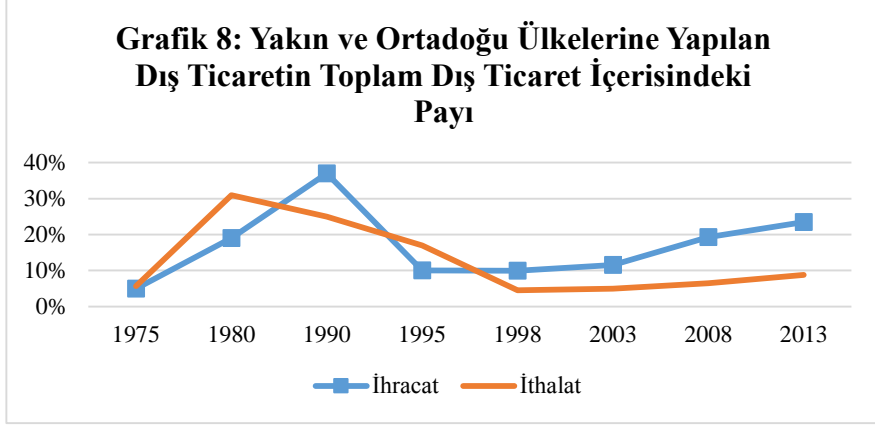
**Grafik 7: Türkiye'nin İthalat Yaptığı Ülkelerin Toplam İthalat İçerisindeki Payları (%)**



**Kaynak:** TÜİK

Grafik 6 ve Grafik 7 birlikte değerlendirildiğinde 2000 yılında Türkiye'nin en fazla dış ticaret yaptığı ülkelerin Almanya, İtalya ve ABD olduğu görülmektedir. 2013 yılına gelindiğinde ise sıralama Rusya, Çin ve Almanya şekline dönüşmüştür. Almanya ve ABD'nin toplam dış ticaret içerisindeki paylarının zaman içerisinde azalmasına rağmen, toplam dış ticaret rakamlarının söz konusu dönemde azalmayıp arttığı görülmektedir.

Öte yandan Yakın ve Ortadoğu ülkelerine yapılan dış ticaretin toplam içerisindeki paylarının yer aldığı Grafik 8'e bakıldığında 1980 sonrası oluşan dış ticaret artışında bu bölge ülkelerinin önemli düzeyde etkisinin olduğu görülmektedir. Ancak 1995 yılına gelindiğinde bölgedeki karışıklıklar nedeniyle dış ticaret yüzdesinde önemli bir düşüş görülmektedir. 2002 yılı sonrasında bölge ülkeleriyle ticari ilişkiler yeniden kurulsa da bu ilişkiler sadece ihracat bağlamında olmuş, ithalat yine düşük seviyelerde gerçekleşmiştir.

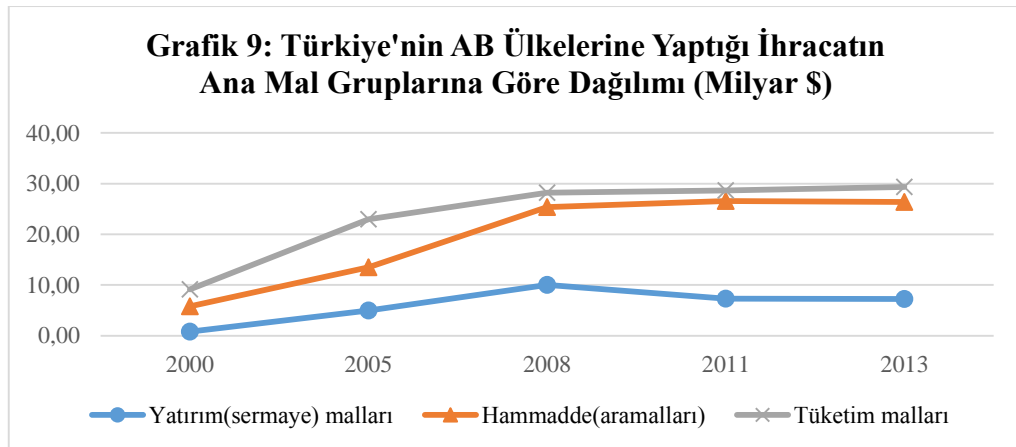


**Kaynak:** TÜİK

Bütün bu veriler ışığında halen AB'nin özellikle ihracat alanında olmak üzere en önemli dış ticaret ortağımız olduğu söylenebilir. Buna ek olarak Çin'in de özellikle sanayi üretimine girdi tedariki açısından önemli derecede katkısı bulunmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye'nin AB ülkelerine yaptığı ihracat ve Çin ile dış ticaret yapısının incelenmesi, konumuz açısından faydalı olacaktır.

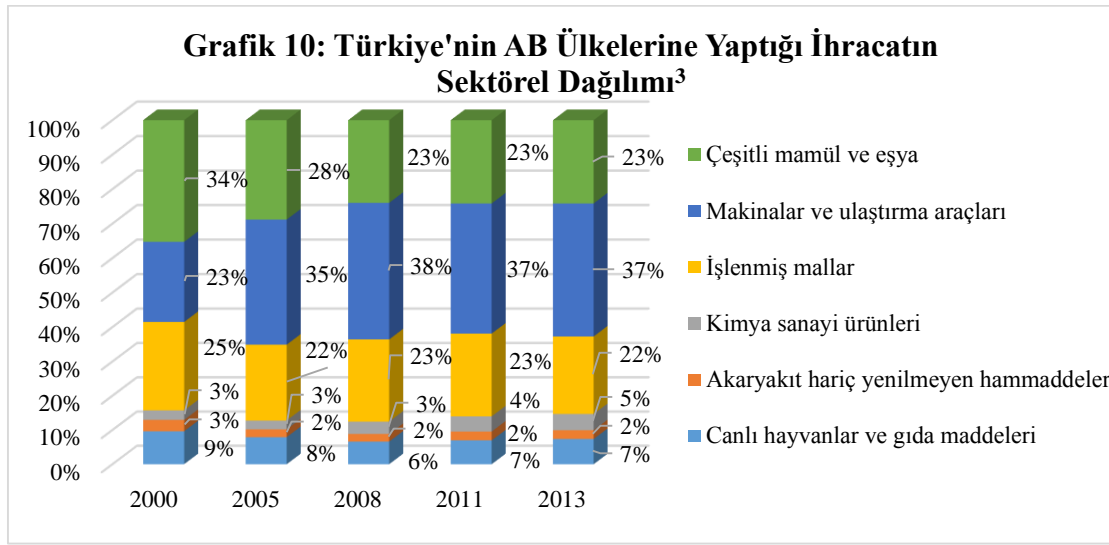
## 2.5. Türkiye'nin AB Ülkelerine Yaptığı İhracat

Bu kısımda ilk olarak Türkiye'nin AB ülkelerine yaptığı ihracatın ana mal grupları ve sektörel açıdan dağılımı incelenmiştir. Bu amaçla Grafik 9'da ana mal grupları açısından AB ülkelerine yapılan ihracat ile ilgili dağılımlar verilmiştir.



**Kaynak:** TÜİK

Türkiye'nin 2000-2013 dönemi ihracatının sektörlere göre dağılımının gösterildiği Grafik 10'dan da görüldüğü üzere en yüksek düzeyde ihracat makinalar ve ulaştırma araçları alanında yapılmaktadır. Bu durumun, Türkiye'de montaj üretim yapan otomotiv firmalarının yaptığı ihracat nedeniyle olduğu söylenebilir. Makinalar ve ulaştırma araçları sektörünü, % 23 oranında ihracat payı ile çeşitli mamul ve eşya, % 22 oranında ihracat payı ilede işlenmiş mallar sektörleri takip etmektedir. Öte yandan zaman içerisinde ham madde ve çeşitli mamul ihracatının azalıp, biraz daha sermaye yoğun ürünlerin ihracatının artması, Türkiye'deki üretim yapısının yavaş yavaş sermaye yoğun hale dönüştüğünü göstermektedir.



**Kaynak:** Avrupa İstatistik Ofisi (EUROSTAT)

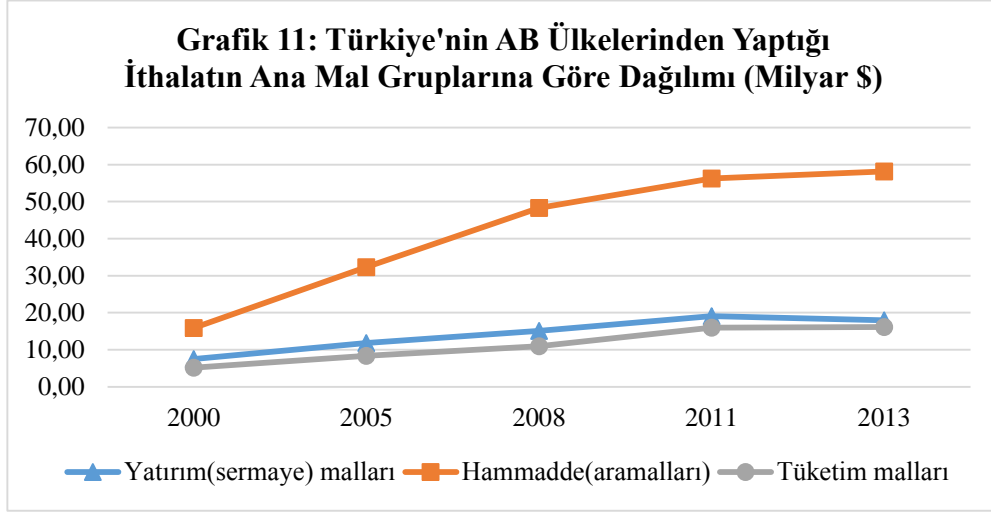
Türkiye'nin AB ülkelerine yaptığı ihracatın ana mal gruplarına ve sektörlerine göre incelenmesinden sonra, AB'den yapılan ithalatın ana mal gruplarına ve sektörlerine göre dağılımına bakılmıştır.

Buna göre ilk olarak Grafik 11'de Türkiye'nin AB ülkelerinden yaptığı ithalatın ana mal gruplarına göre dağılımı verilmiştir. Grafik verilerine göre en fazla ithalatın aramalı olarak yapıldığı ve bu rakamın 2000 – 2013 yılları arasında 16 milyar dolardan 58 milyar dolara çıktığı görülmektedir. İkinci sırada ise yatırım malları ithalatı yer almaktadır. Yatırım malları ithalatı 2000 yılında 7,5 milyar dolar seviyesindeyken 2011 yılında 19 milyar dolara çıkmış, 2013 yılında ise 18 milyar dolar seviyesine gerilemiştir. En düşük düzeydeki ithalat

<sup>3</sup> Ağırlığı çok düşük yüzdede olan sektörler alınmamıştır.

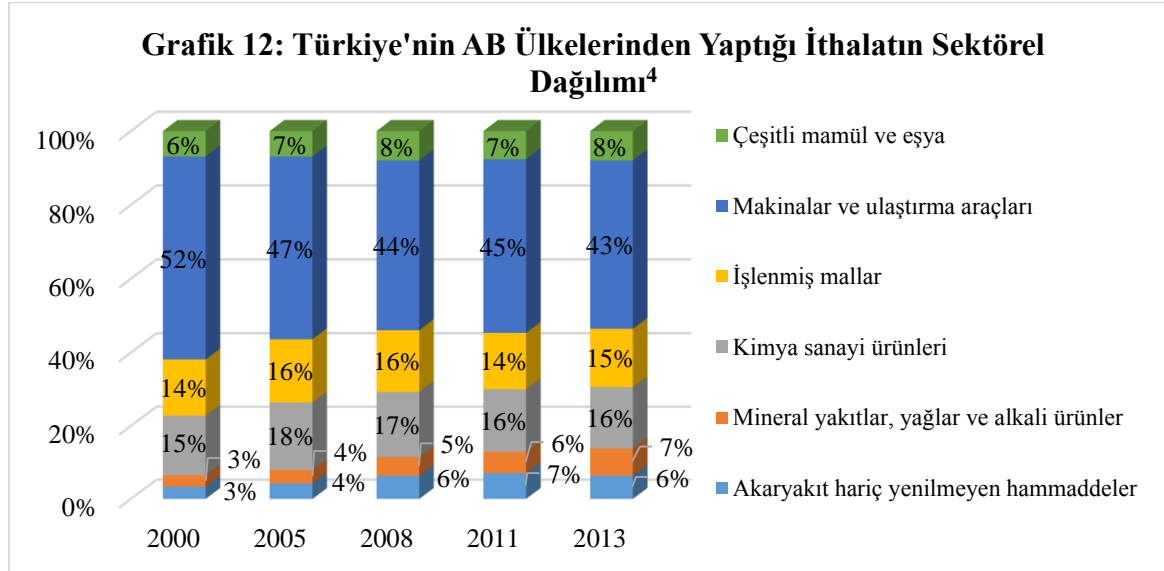


ise 2000 – 2013 yılları arasında 5 milyar dolardan 16 milyar dolara artan tüketim mallarında olmaktadır. Bu verilere artış oranı açısından bakıldığında ise aramallar yine birinci sırada, tüketim malları ise ikinci sırada yer almaktadır.



**Kaynak:** TÜİK

Grafik 12'de ise Türkiye'nin AB ülkelerinden yaptığı ithalatın sektörel dağılımı verilmiştir.



**Kaynak:** Avrupa İstatistik Ofisi (EUROSTAT)

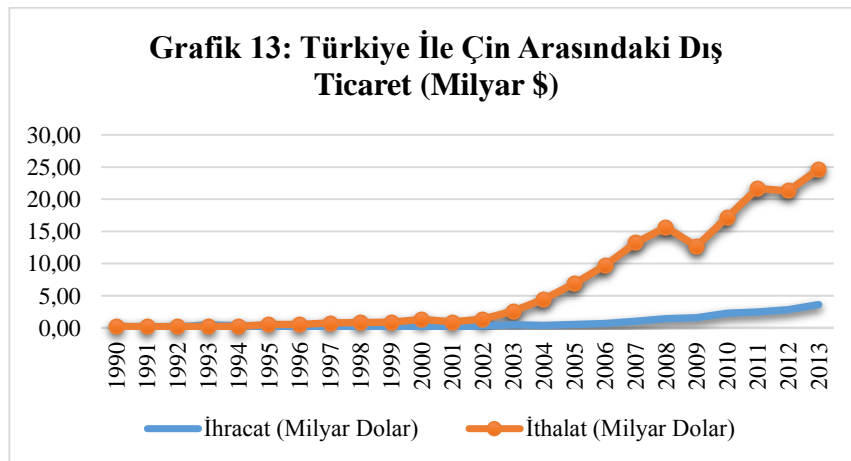
<sup>4</sup> Ağırlığı çok düşük yüzdede olan sektörler alınmamıştır.

Grafik 12'deki verilere göre AB'den en çok makinalar ve ulaşıma araçları alanında ithalat yapılmaktadır. Ancak ithalat oranı, bu alandaki ihracat oranının tersine yıllara göre azalmaktadır. Miktar bazında incelendiğinde ise 2000 – 2013 yılları arasında bu alandaki ithalatımız iki kat artmıştır. İkinci ve üçüncü sırada kimya sanayi ürünleri (% 15 - % 18 civarı) alanı ile işlenmiş mallar (% 14 - % 16 civarı) alanı gelmektedir. Bu verilere göre AB'den yaptığımız ithalatın daha çok ağır ileri teknoloji gerektiren alanlarda yapıldığı söylenebilir.

Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı AB ile ilgili dış ticaret yapısı incelendikten sonra hem çalışmanın konusu, hem de son yıllarda Rusya'dan sonra en büyük ithalatçımız konumunda olması nedeniyle Çin ile Türkiye'nin de dış ticaret yapısının incelenmesi çok faydalı olacaktır.

## 2.6. Türkiye - Çin Dış Ticaret İlişkileri

Tarihi ipek yoluna kadar uzanan Türkiye ile Çin arasındaki ticari ilişkiler, 16 Temmuz 1974 tarihinde Pekin'de imzalanan ticaret anlaşması çerçevesinde yürütülmektedir (Ekonomi Bakanlığı, 2013: 22). İki ülke arasındaki dış ticaret Çin'in Dış Ticaret Örgütüne katılmasından sonra hız kazanmış ve 2005 yılında DTÖ'nün Çin'e karşı olan kotaları kaldırmasıyla bu hız iyice artarak 2013 yılında 3,60 milyar dolar ihracat ve 24,69 milyar dolar ithalat seviyesine ulaşmıştır.



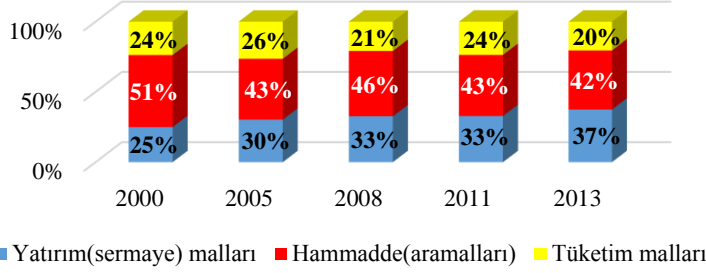
**Kaynak:** TÜİK

Grafik 13'teki verilere göre, Türkiye ile Çin arasındaki dış ticaret daha çok ithalat ağırlıklı olarak gerçekleşmektedir. Çin'in DTÖ'ye katılımına kadar iki ülke arasındaki dış ticaret 5 milyar doların altına kalmasına rağmen 2002 yılından sonra önemli düzeyde artmış ve ülkemizden Çin yapılan ihracat 2013 yılında 5 milyar dolar seviyesine kadar çıkmıştır. İhracattaki bu artışa göre ithalat artışımız çok daha fazla olmaktadır. Buna göre ithalat 2008 küresel finansal krizine kadar 15 milyar dolar seviyesine kadar artış göstermiş sonra krizin etkisi ile 2009 yılında bir miktar azalma göstereceği 2010 yılında tekrar artışa geçmiştir ve 2013 yılında 25 milyar dolar seviyesine kadar yükselmiştir. Ancak bu artış, Türkiye ile Çin arasındaki dış ticaret açığını da arttırmaktadır. Buna göre dış ticaret açığı 1995 yılında 470 milyon dolar seviyesinde iken bu rakam 2010 yılında 14,91 milyar dolar, 2013 yılında ise 21,09 milyar dolara çıkmıştır. Bu durum Türkiye'deki tüm sektörleri etkilemektedir.

Bir trilyon Amerikan dolarını aşan ithalat potansiyeline sahip olan ve iç tüketime dayalı büyüme sürecine geçmeye çalışan Çin'e yönelik Türkiye'nin ihracatının yeterli bir seviyeye ulaşamamasının temel nedenleri olarak bu ülkedeki tüketim eğilimlerinin farklılığı, Çin pazarının kendine özgü yapısı, bölge içi (Güneydoğu Asya ve Pasifik) ticaretin çok güçlü olması, Çin'in önemli küresel ticaret ülkeleri ve blokları tarafından çevrelenmesi, Türkiye ile Çin arasında özel ticaret anlaşmalarının bulunmaması, karşılıklı yatırım ilişkilerinin yeterince gelişmemiş olması ve ihracatçılarımızın Çin ve Asya-Pasifik bölgesine yönelik sistematik çalışmalar yürütmemesi gösterilebilir (Ekonomi Bakanlığı, 2013: 14).

Çin'den, Türkiye'ye yapılan ithalat'ın ana mal gruplarına ve sektörlere göre dağılımı ile ilgili grafikler aşağıda verimiştir. Bu bağlamda ilk olarak ana mal gruplarına göre ithalat Grafik 14'te verilmiştir. Grafiğe göre hammadde ithalatımız 2000 yılında toplam ithalatın %51'ini oluştururken bu oran zaman içerisinde azalmış ve 2013 yılında % 42'ye kadar gerilemiştir. Bununla beraber tüketim malları ithalatının da oranı 2000'de %24'de iken 2013 yılında %20'ye gerilemiştir. Öte yandan bu zaman dilimi içerisinde Çin'den yapılan sermaye malları ithalatının toplam içerisindeki payı %25 seviyelerinden %37 seviyelerine yükselmiştir. 2000'li yıllarda Türkiye'deki firmalar daha çok üretim için hammadde ithalatı yaparken 2013'te hammaddenin yanında üretim için kullanılan makine teçizat gibi ürünlerin de ithalat ağırlığı artmıştır. Bu bağlamda oluşan değişimin en önemli sebeplerinden biri Çin ekonomisinin yavaş yavaş ağır sanayi ürünlerini üretip ihraç edecek bir şekilde dönüşüm gerçekleştirmesi olduğu söylenebilir.

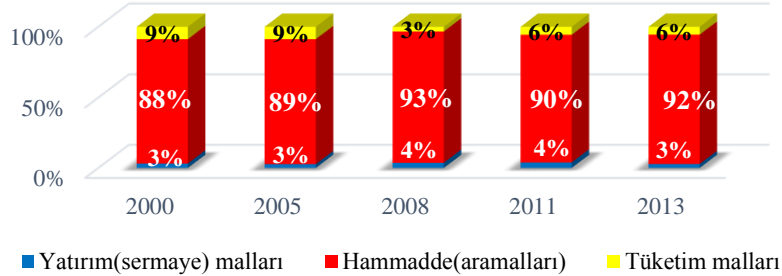
**Grafik 14: Türkiye'nin Çin'den Yaptığı İthalatın Ana Mal Gruplarına Göre Dağılımı**



**Kaynak:** TÜİK

Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalatın ana mal gruplarına göre dağılımı incelendikten sonra ülkemizin Çin'e yaptığı ihracat ürünlerinin ana mal gruplarına göre dağılımı Grafik 15'te verilmiştir.

**Grafik 15: Türkiye'nin Çin'e Yaptığı İhracatın Ana Mal Gruplarına Göre Dağılımı**

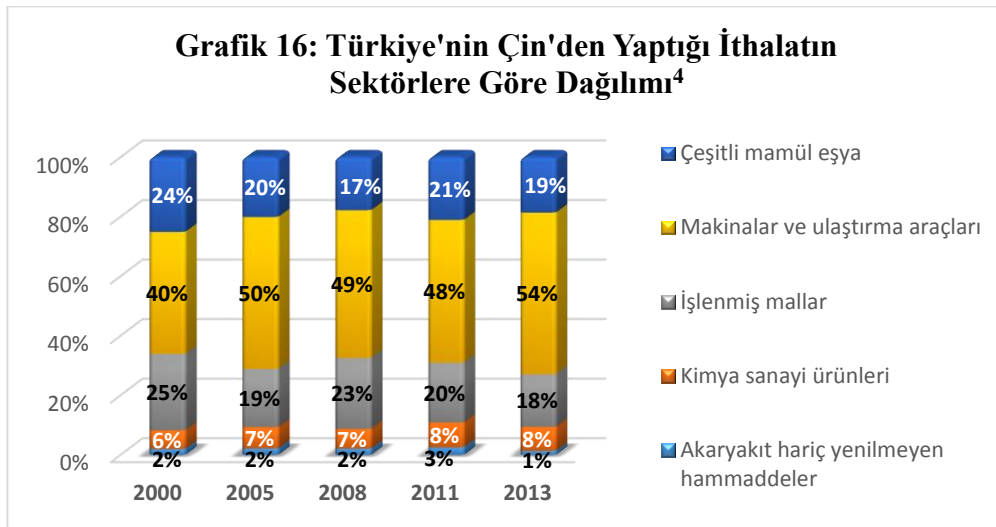


**Kaynak:** TÜİK

Grafik 15'te de görüldüğü üzere Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatın çok önemli bir kısmını hammadde grubu ürünler oluşturmaktadır. Buna göre hammadde ihracatının toplam içerisindeki payı 2000 yılında % 88 iken zaman içerisinde artarak 2013 % 92 oranına çıkmıştır. Bu zaman dilimi içerisinde yatırım ve sermaye mallarının toplam içerisindeki payı % 3 seviyesinde kalırken tüketim malları ihracatımızın toplam içerisindeki oranı % 9 seviyesinden % 6 seviyesine gerilemiştir. Bu durum Çin'in vergileri hammadde ithalatında düşük tutarak işlenmiş ürünlerde yüksek tutmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla Çin firmaları ürünleri işlenmiş bir şekilde almak yerine, daha ucuza gelmesi nedeniyle işlenmemiş şekilde almaktadırlar. Ayrıca bu durum Çin'de yer alan firmaların ülkemiz ve

diğer ülkelerden aldıkları hammaddeleri, Çin'in ucuz işgücü ile birleştirerek üretim yaptığı ve yeniden Dünya pazarına sunduğu şeklinde yorumlanabilir.

Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatın ana mal gruplarına göre dağılımı incelendikten sonra, Çin ile dış ticaret ilişkimizin sektörel gelişimi ise Grafik 16 ve Grafik 17'de gösterilmiştir. Bu bağlamda ilk olarak Çin'den yapılan ithalatın sektörel olarak dağılımı Grafik 16'da gösterilmiştir.



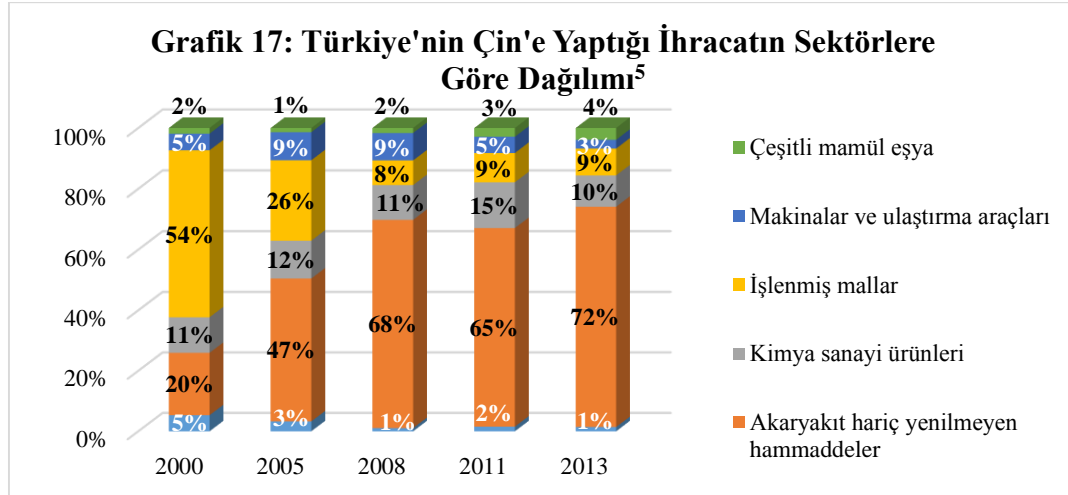
**Kaynak:** TÜİK

Grafik 16'daki verilere göre Türkiye'den Çin'e toplam ithalat içerisindeki makine ve ulaştırma araçları sektörünün payı 2000 yılında % 40 oranındayken 2013 yılında % 54 oranına çıkmıştır. Dolayısıyla Çin'den en çok makine ve ulaştırma araçları alanında ithalat yapıldığı görülmektedir. Bunu 2000 yılında % 24'lük oranından 2013 yılında % 19'lük orana gerileyen çeşitli mamül eşya sektörü takip etmektedir. Ayrıca bu dönemde toplam içerisindeki ağırlığı azalan bir diğer sektör ise 2000 yılında % 25'ten 2013 yılında % 18'lik orana gerileyen işlenmiş mallar sektörüdür ve toplam içerisinde 3. Sırada yer almaktadır. Bu bağlamda Çin'den gelen ürünlerin sanayi alanında hammadde, yarı mamul veya üretimin diğer aşamalarında kullanıldığı söylenebilir. Bu yapı, Türkiye'deki üretim ve ihracatın dışa bağımlı olarak gerçekleştirildiği iddiasını desteklemektedir.

<sup>4</sup> Ağırlığı %1'den düşük yüzdede olan sektörler alınmamıştır.

Çin'in bazı sektörler üzerindeki ulusal sanayiye etkileyecek düzeyde ithalat baskısının artması, Türkiye'yi bazı sektörlerde ithalat kotası uygulamaya mecbur bırakmıştır. Bu bağlamda tekstil başta olmak üzere Çin'e birçok sektörde ithalat kotası uygulanmaktadır. İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nin 2008 verilerine göre sadece tekstil alanında 1500'e yakın üründe Çin'e kota uygulaması yapılmaktadır. Bu önlemler ile dünya tekstil pazarında çok önde olan Çin'in, ülkemize tekstil sektörü açısından girişinin engellendiği ancak diğer sektörlerdeki Çin yönlü ithalat artışını çok fazla engellenemediği söylenebilir.

Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracatın sektörlere göre durumu Grafik 17'de gösterilmiştir.



**Kaynak:** TÜİK

Grafik 17'deki bilgilere göre Türkiye'nin, Çin'e yaptığı ihracat yapısının zaman içerisinde değiştiği açıkça görülmektedir. Önceki dönemlerde Türkiye'den daha çok işlenmiş mamul ithal eden Çin zaman içerisinde sanayisini geliştirerek hammadde ithal etmeye başlamıştır. Bu değişime, daha önce de ifade edilen, ülkeye girişte uygulanan vergi uygulamaları da destek vermektedir. Grafik 17'den de görüldüğü üzere 2000 yılında Türkiye'den Çin'e yapılan ihracatın % 54'ünü işlenmiş mallar, % 20'sini ise akaryakıt harici yenilmeyen hammadde sektörlerindeki ürünler oluşturmuştur. 2013 yılına gelindiğinde ise Türkiye'nin Çin'e yaptığı ihracat içerisinde işlenmiş mallar sektörünün payı % 9'a düşmüş,

<sup>5</sup> Ağırlığı %1'den düşük yüzdede olan sektörler alınmamıştır.

akaryakıt harici yenilmeyen hammadde sektörünün payı ise % 72'ye yükselmiştir. Öte yandan ürün bazında en çok ihraç ve ithal edilen ürünlere bakıldığında, en çok ithalatın otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri ve telli telefon-telgraf için elektrikli cihazlar alanında yapıldığı belirlenirken, en çok ihracatın ise mermer-traverten, krom ve bakır alanında olduğu tespit edilmiştir (Ekonomi Bakanlığı, 2013: 15-16).

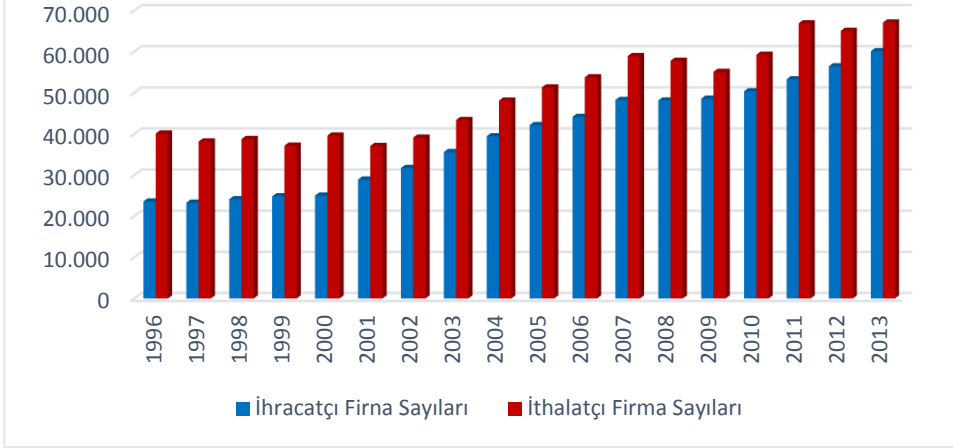
Ayrıca halı, mobilya ve deri alanlarında da Çin ile ticaretimiz giderek artmaktadır. Ülkemiz 2012 yılında Çin'den 38 milyon 747 bin dolar değerinde halı ithal etmiştir. Buna karşılık 2011 yılında 20 milyon dolar olan halı ihracatımız 2012 yılın % 50 artarak 30 milyon dolara ulaşmıştır. Ayrıca mobilya ve deri alanlarında da Türk girişimciler Çin ile ilişkileri geliştirmektedir. 2013 yılında Çin'e yaklaşık 48 milyon dolar değerinde deri ihraç edilmiştir. Dolayısıyla Türk halı, mobilya ve deri sektörlerinin Çin'i hedef pazar olarak seçtiği söylenebilir (Uçar, 2013: 15).

## **2.7. Türkiye'deki Dış Ticaret Firmalarının Gelişimi**

Dış ticarete ilişkin önceki kısımlarda aktarılan verilerden de görüldüğü gibi ülkemizin dış ticaret hacmi her geçen yıl artmaktadır. Bu durum dünya ekonomilerinin gelişimine paralel olarak ülkemiz ekonomisinin de geliştiğini göstermektedir. Dış ticaretteki bu artışın firmalar açısından oluşturduğu etkiyi ortaya koymak amacıyla TÜİK ve Dünya Bankası tarafından hazırlanan veriler kullanılmıştır. Buna göre Grafik 18'de Türkiye'deki ihracatçı ve ithalatçı firma sayılarıyla ilgili değişimler gösterilmiştir.

Grafik 18'deki verilere göre 2000'li yıllara gelinceye kadar firma sayılarında önemli bir değişim gözlenmemektedir. Ancak hem ihracatçı hem de ithalatçı firma sayıları 2002-2007 yılları arasında hızlı bir artış gösterirken 2008 ve 2009 yıllarında küresel krizin etkisiyle firma sayılarında bir miktar azalma yaşanmıştır. Daha sonra tekrar artışa geçerek 2013 yılında ihracatçı ve ithalatçı firmaları sırasıyla 60.117 ve 67.119 sayılarına ulaşmıştır.

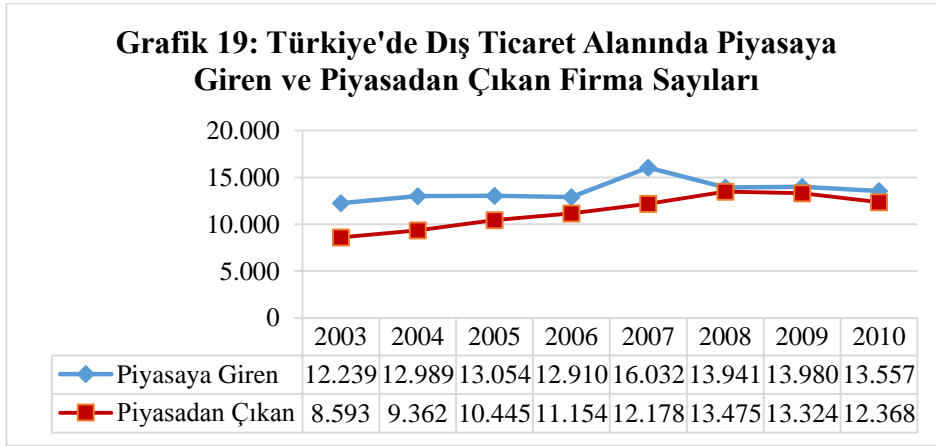
**Grafik 18: Türkiye'de İhracat ve İthalat Yapan Firma Sayıları**



**Kaynak:** TÜİK

Türkiye’de 2003-2010 yılları arası dış ticaret alanında piyasaya giren ve piyasadan çıkan ihracat firma sayılarıyla ilgili veriler Grafik 19’da gösterilmektedir.

**Grafik 19: Türkiye'de Dış Ticaret Alanında Piyasaya Giren ve Piyasadan Çıkan Firma Sayıları**



**Kaynak:** Dünya Bankası, Exporter Dynamics Database

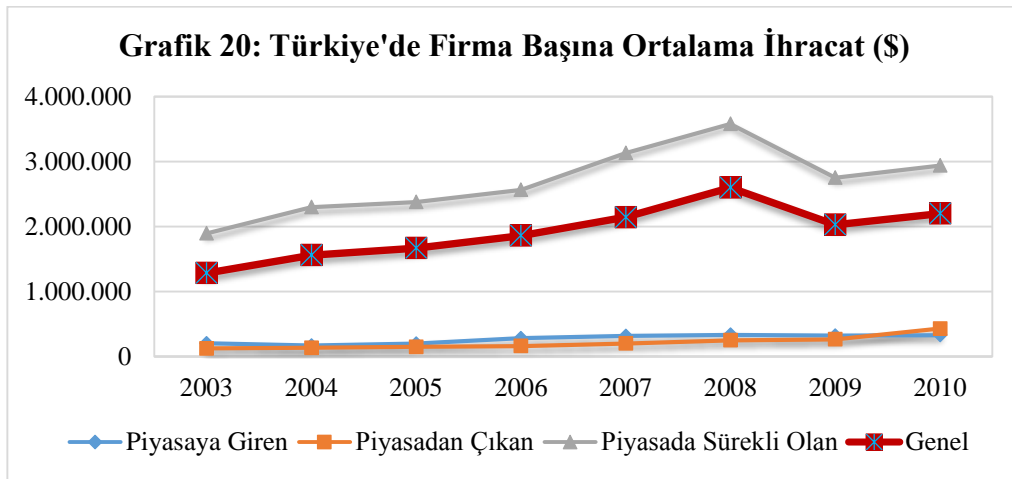
Grafik 19’da görüldüğü üzere firma sayılarındaki değişim sürekli pozitif yönde olmaktadır. Ancak en fazla artış 2007 yılında olurken en az artış ise 2008 ve 2009 yıllarında gerçekleşmiştir.

Firma sayılarında yaşanan bu değişimin firma büyüklüğü ekseninde ithalat ve ihracat üzerindeki etkisi üzerinde şu şekilde kısa bir değerlendirme yapılabilir. Piyasaya yeni giren firmalar, eski firmalara göre daha düşük verimliliğe ve daha yüksek piyasadan çıkma riskine



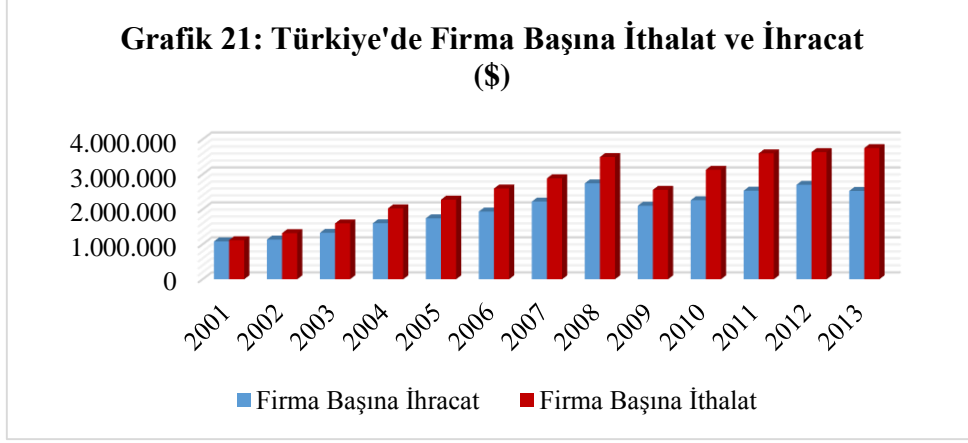
sahiptirler ve ayrıca genellikle toplam ihracatta büyük etki yaratma kapasitesine sahip olmazlar (Melitz, 2003: 1996). Dolayısıyla, ihracatçıların ortalama büyüklüklerindeki artışın, kısa dönemde ihracattaki artışa etkisi, ihracatçı firma sayısındaki artışın etkisinden daha büyüktür (Cebeci ve diğerleri, 2012: 26). Daha açık bir ifadeyle kısa dönemde, ihracat yapan firmaların büyüklüklerinin arttırılması, ihracat yapan firma sayısının arttırmasından daha etkilidir. Aynı etkinin ithalat için de geçerli olduğu söylenebilir.

Firma başına ihracat büyüklüğü ile ilgili veriler Grafik 20’de verilmiştir. Söz konusu grafikten de görüldüğü üzere piyasada sürekli var olan firmaların ortalama ihracat büyüklüğü ile diğer firmaların ortalama ihracat büyüklükleri arasındaki fark çok yüksek düzeydedir. İhracat yapan tüm firmaların genel ortalama büyüklük değişimlerine bakıldığında bu değişimin 2008 yılına kadar pozitif yönde olduğu daha sonra bir miktar azaldıktan sonra tekrar çıkışa geçtiği görülmektedir.



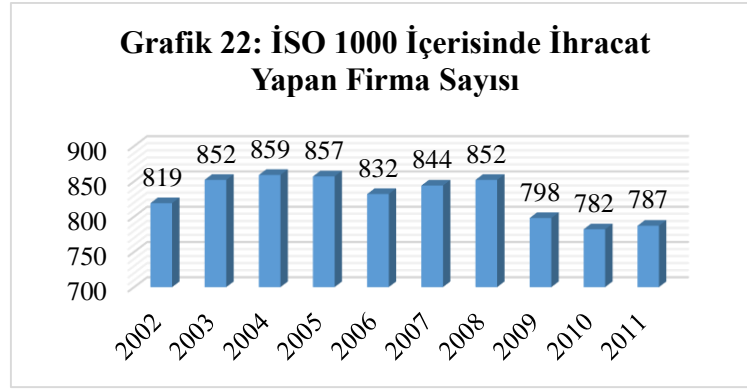
**Kaynak:** Dünya Bankası, Exporter Dynamics Database

Firma başına ortalama ithalat ve ihracat durumu Grafik 21’de gösterilmiştir. Buna göre firma başına ithalatımız ihracata oranla daha fazladır. Bu fark 2001 yılından beri artarak devam etmektedir. 2008 küresel finansal kriz sonrasında firma başına ithalat bir miktar azalmış, sonrasında ise 2008 yılı seviyesini de aşarak daha yüksek bir seviyeye gelmiştir. İhracatın ise aynı değişimi yaşamadığı hatta firma başına ihracatın 2013 yılında 2012 yılına göre azalma gösterdiği görülmektedir.



**Kaynak:** TÜİK

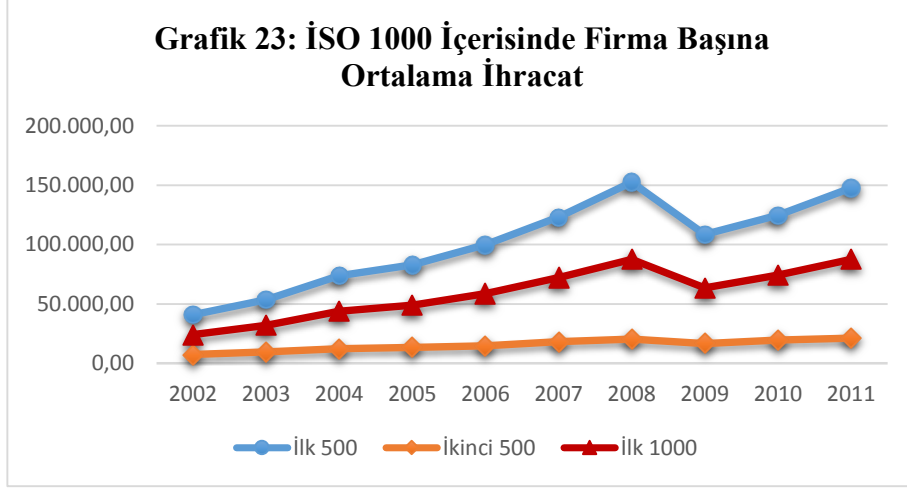
Diğer taraftan İstanbul Sanayi Odası (İSO)'ya bağlı ve en başarılı ilk bin firma içerisinde, ihracat yapan firma sayıları da Grafik 22'de gösterilmiştir.



**Kaynak:** İSO

Grafik 22'ye göre ilk bin firma içerisinde ihracat yapan firma sayısı 2002 yılında 819 adet iken 2008 yılında 852'ye yükselmiştir. Ancak küresel 2008 küresel finansal kriz nedeniyle bu sayının 2010 yılında 782'ye kadar gerilediği daha sonra tekrar artışa geçtiği görülmektedir.

Öte yandan İSO'ya kayıtlı firmalar içerisinde satış büyüklüğüne göre sıralanan ilk 500, ikinci 500 ve ilk 1000 firmanın ortalama ihracat büyüklükleri Grafik 23'te verilmektedir.



**Kaynak:** İSO

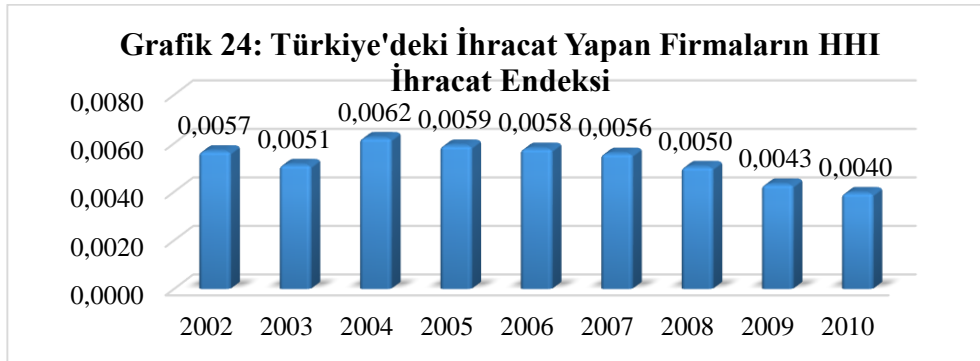
Buna göre ihracatın büyük bir kısmı ilk 500 firma tarafından yapılmaktadır. Bu durumun yukarıda bahsedilen Cebeci ve diğerleri (2012: 26)'nin görüşünü destekler nitelikte olduğu söylenebilir. İhracat yapan firma sayıları ile ortalama ihracat büyüklükleri karşılaştırıldığında paralel bir görüntü vermesine rağmen 2006, 2010 ve 2011 yıllarında bu görüntü farklılaşmaktadır. Buna göre 2006, 2010 ve 2011 yıllarında bir önceki yıla göre firma sayılarında azalma olmasına rağmen ortalama ihracat rakamlarında artış gözlenmektedir. Ayrıca ihracat yapan firma sayısında çok fazla artış olmamasına rağmen ortalama ihracat rakamlarının artması firmaların daha verimli olarak faaliyette bulduklarını göstermektedir. Her iki veri setinde de 2008 yılındaki ortalama ihracat rakamlarına 2011 yılına kadar ulaşamadığı gözlenmektedir. Bu bağlamda küresel finansal krizin, uluslararası piyasada faaliyet gösteren firmalarımızı daha uzun süre etkilediği söylenebilir.

Öte yandan piyasadaki rekabet düzeyi değişimi de dış ticaret açısından önemli bir faktördür. Piyasadaki rekabeti ölçmek için literatürde yapısal ve yapısal olmayan<sup>7</sup> şekilde genel iki yöntem mevcuttur. Yapısal yaklaşımlara göre piyasadaki yoğunlaşma oranı arttıkça rekabet düzeyi de artmaktadır (Bikker ve Haaf, 2002: 2). Yoğunlaşma oranının yüksek olduğu bir sektörde firmanın pazarda hâkimiyet kurmak ve tekelleşmek amacıyla çaba sarf

<sup>7</sup> *Yapısal olmayan yaklaşımlar* pazar yapısı ve yoğunlaşmanın dışında, pazara giriş engelleri ve yarışılabilir piyasaların varlığı gibi etmenlerin de piyasadaki rekabeti etkilediğini belirtmektedir. Yaklaşımın en önemli avantajı, yarışılabilir piyasaların varlığını kabul etmesi nedeniyle yoğunlaşmanın olduğu piyasaların rekabetçi olmadığını varsaymamasıdır (Casu ve Girardone, 2006: 443-444)

etmesi, rekabetsiz bir fiyat sisteminin oluşmasına ve kaynakların yanlış dağılması sonucu tüketicinin zarar görmesine neden olur (Durukan ve Hamucu, 2009: 75).

Yapısal yaklaşımlar içinde rekabet ölçümü için en çok kullanılan yöntemler yoğunlaşma oranı (Concentration Ratio-CO), Herfindahl-Hirschman Endeksi ve Fiyat / Maliyet Marjı (Price-Cost Margin) olmaktadır (Çağlayan, 2003: 27; Aslan ve Kula, 2008: 176). Bunların dışında Hannah-Kay endeksi, entropi endeksi, firma büyüklüklerinin logaritmasının varyansı ve Gini katsayısı gibi sık kullanılmayan başka yöntemler de bulunmaktadır (Çağlayan, 2003: 28). Herfindahl-Hirschman Endeksi<sup>8</sup> (HHI) endeksi 1 ile 0 arasında bir değer almaktadır. HHI endeksi 1'e yaklaştıkça piyasadaki rekabet düzeyi azalmakta, 0'a yaklaştıkça da artmaktadır. Ayrıca endeksin % 1'den düşük olması piyasada çok yüksek rekabet ortamı olduğunu gösterir (Bikker ve Haaf, 2002: 8) bu bağlamda Dünya Bankası'nın yayınlamış olduğu verilere göre Türkiye'deki ihracat yapan firmaların HHI indeksleri Grafik 24'te verilmiştir.



**Kaynak:** Dünya Bankası, Exporter Dynamics Database

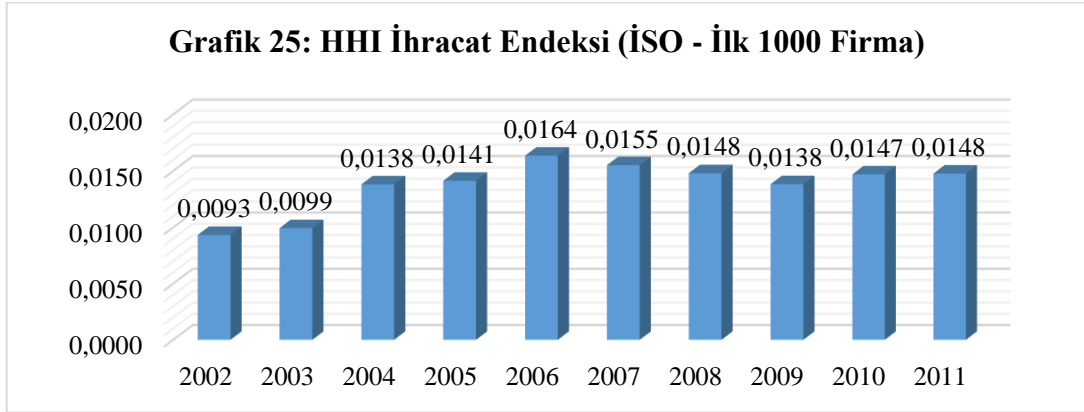
Grafik 24'ten de görüldüğü üzere tüm yıllarda piyasada çok yüksek düzeyde bir rekabet ortamının olduğu görülmektedir. Ayrıca rekabetin artarak devam ettiği endeks değerlerindeki değişimlerden anlaşılmaktadır.

İSO'nun verilerine göre ilk 1000 firma açısından bu endeks incelendiğinde elde edilen sonuçlar Grafik 25'te gösterilmiştir. Verilere göre endeksin genellikle % 1 civarında

<sup>8</sup>

$$\text{Herfindahl - Hirschman Endeksi} = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

seyrettiği görülmektedir. Bu durum ise piyasada rekabet düzeyinin fazla olduğunu göstermektedir. Ancak yıllar itibariyle değerlendirildiğinde ilk 1000 firma, 2002 ve 2003 yıllarında daha yüksek bir rekabet içerisindeyken bu düzey zamanla azalmış ve 2006 yılında en düşük seviyeye ulaşmıştır. Daha sonra bir miktar artmasına rağmen halen 2002 seviyesini yakalayamadığı görülmektedir. Bu bilgiler ışığında, ihracat yapan bütün firmalar arasındaki rekabet çok yüksek düzeyde iken, ilk 1000 firma arasındaki rekabet düzeyinin ise daha düşük seviyede olduğu görülmektedir.



**Kaynak:** İSO'nun yayınladığı veri setinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

## ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

### 3. ÇİN EKONOMİSİNİN GELİŞİMİ VE DIŞ TİCARET

Gelişmekte olan ülkeler arasında Çin'in yükselişi dikkat çekicidir. 1978 yılında Çin hükümeti piyasa reformunu gerçekleştirdiğinde Çin, dünya gayri safi hasılasının % 2'sine sahip bir ülke olarak 11. sırada yer almaktaydı. Otuz yıl sonra ikinci büyük ekonomi olan Japonya'yı geçerek dünya gayri safi hasılasının %10'una sahip bir ülke konumuna geldi. Böyle bir yükseliş bugüne kadar hiçbir ülke tarafından gerçekleştirilememiştir. Bu başarıdaki en büyük faktör uluslararası ticaret olmuştur. 1978'de dış ticaret sınırlamaları kaldırıldığından beri Çin, dünyanın en büyük ihracatçı ülkelerinden biri olmuştur (Ashournia ve diğerleri, 2014: 2). Bu süreç aşağıda ayrıntılı bir şekilde anlatılmıştır.

#### 3.1. Çin Ekonomisinin Gelişimi

Çin ekonomisinin göstermiş olduğu gelişim 1978 öncesi Mao dönemi, 1978-1996 arası Deng dönemi, 1997-2002 arası dönem ve 2002 sonrası dönem olmak üzere dört başlık altında incelenmiştir. Daha sonra ise Çin'in dış ticaret gelişimi ve bu gelişimin diğer ülkelere etkisi üzerinde durularak bölüm sonlandırılmıştır.

##### 3.1.1. 1978 Öncesi Mao Dönemi

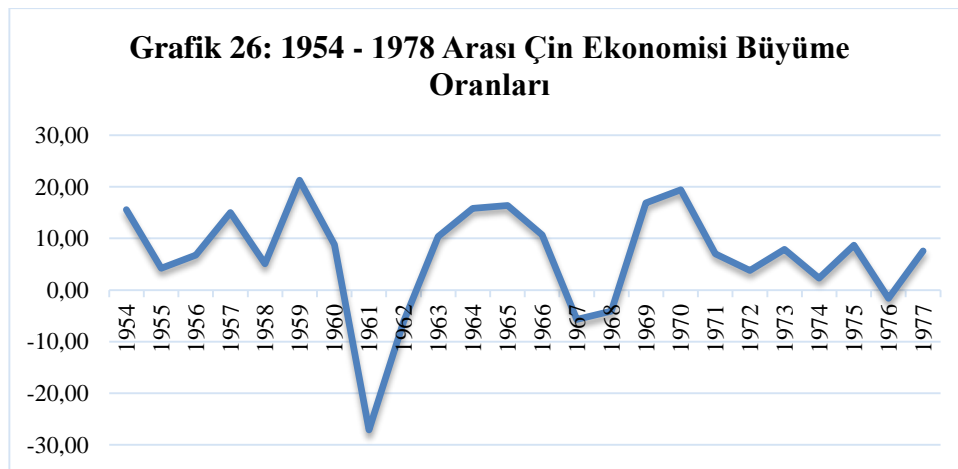
19. yüzyılda Batı'daki hızlı gelişmeler karşısında bocalayan ve sanayileşme ve modernleşme trendine ayak uyduramayan Çin, tarihi ticaret yollarının da önemini kaybetmesiyle dünya siyasetinde arka plana düşmek durumunda kalmış, hatta büyük güçler karşısında askeri yenilgiler alarak bir bölüm topraklarını da kaybetmiştir (Örmeci, 2004: 2). 1949 yılında Mao önderliğinde kurulan Çin Halk Cumhuriyeti, Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği (SSCB)'nin de etkisiyle 1950'li yılların başlarında planlı ekonomik sistemi uygulamaya başlamıştır (Chow, 2004: 128).

Mao döneminde Çin ekonomisi tarım, endüstri, bilim ve teknoloji ve savunma ile ilgili alanlarda gelişmeye önem vermiştir (Chow, 2004: 128). Kalkınma düşüncesiyle hızla

toprak reformunu gerçekleştirmiş, feodal ağalar kaldırılıp topraklar köylüye verilmiştir. Enflasyona karşı sert tedbirler alınarak köylünün eğitilmesi amacıyla okuma yazma kampanyası başlatılmıştır (Gülboy, 2001, 23–24). Üretim sektöründe istihdam, ihracat ve çıktı unsuru olarak tekstil endüstrisi önemli bir rol oynamıştır. Özellikle 1950’li yıllarda hükümet, tekstil üreticilerinden, genişleyerek sadece hammadde üretiminde değil bunun yanında tüketici için ürünler de üretmesini istemiştir (Lin ve diğerleri, 2011: 314). Batı dünyasının gelişmişlik düzeyinin yakalanması amacıyla 1958 yılında “Büyük Atılım Hareketi” ile Çin, bir gecede bir sanayi toplumuna dönüştürülmeye çalışılmış ve 900 milyon köylü zorla devlete ait çiftliklere gönderilmiştir (Gülboy, 2001: 23–24).

Diğer taraftan, savaş ihtimaline karşı önemli ürünlerin, kıyı veya sınır bölgelerden iç bölgelere taşınması planlanmıştır (Lu ve Tao, 2009: 167). Yanlış tarım politikaları ile normalden çok daha düşük elde edilen ürün hasadı ve baskıcı hükümetin müdahaleleri nedeniyle tarihte “1959 Çin Kıtılığı” olarak adlandırılan ve 40 milyon civarında Çinlinin açlıktan öldüğü olay meydana gelmiştir (Gülboy, 2001: 23–24).

Bu durum, halkın Mao’ya olan tepkisini arttırmıştır. Bunu engelleyerek halkın tekrar Çin Komünist Partisine güvenmesi amacıyla 1966’da uygulanmaya başlanan kültürel devrim, parti başkanı Mao’nun 1976’da ölümüyle sona etmiştir. Mao’nun ölümünden sonra Deng Xiaoping yeni lider olmuş ve değişim Çin’de değişim hareketlerini başlatmıştır (Chow, 2004: 128). Bu dönemde Çin’in göstermiş olduğu büyüme ile ilgili Grafik 26 verilmiştir.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı; <http://www.chinability.com/GDP.htm>

Grafik 26’da 1959 yılında yaşanan Çin kıtlığının etkisi görülmektedir. Bu etkinin 1962’ye kadar devam ettiği söylenebilir. Bu tarihten sonra 1967 yılına kadar artan büyüme, sonrasında başlayan kültürel devrim ile bir süre sekteye uğramıştır. 1970’li yılların başında tekrar 2 yıllık yüksek büyüme gerçekleşse de bu durum devam etmeyerek büyüme oranları Mao’nun ölümüne kadar dengesiz bir seyrinde devam etmiştir.

### 3.1.2. 1978 – 1996 Arası Deng Xiaoping Dönemi

Mao’nun son yıllarında dünya üretimindeki payı %5’ lere kadar düşen Çin’in toparlanması adına Xiaoping, öncelikle klasik kumanda ekonomisi uygulamaları olan fiyat kontrolü, tarım komünleri<sup>9</sup>, materyal denge planlaması, sınırlı dış ticaret gibi ilkeleri reddederek piyasa ekonomisi için gerekli düzenlemeleri yapmıştır (Ömerci, 2013: 2).

Çin reform hareketlerini 1978 yılında başlayan reform hareketlerini 1979-84, 1985-91 ve 1992-96 olmak üzere üç dalga halinde gerçekleştirmiştir (Pingyao, 2006: 21). İlk reform hareketi, yıllar boyunca tarımdaki ürün ve verimliliğin hızlı artışının sonucu olan bazı tarımsal ürünler için yükselen fiyatların ayarlaması ve “Sözleşmeli Aile Sorumluluk Sistemi” ile gerçekleştirilmiştir (Zheng ve diğerleri, 2009: 875). Sözleşmeli aile sorumluluk sisteminde her aileye devlet adına üretilmesi için belirli bir kota verilmiş, kotadan daha fazla yapılan üretimin ise serbest piyasada satılmasına izin verilmiştir (Croll, 2006: 407). Öte yandan yabancı para hareketlerini kontrol etmek için 1979’da Döviz Yönetim Merkezi (State Administration of Foreign Exchange “SAFE”) kurulmuştur. Bu dönemde yerel ihracatçılara bir miktar döviz kazancı saklama izni gelmiştir (Guijun ve Schramm, 2003: 251).

İkinci dalga 1980’lerin ortasında başlayarak 1990’lı yılların başlarına kadar devam etmiştir. Bu dönemde kamusal işletmeler üzerinde reformlar yapılmış ve yüksek büyüme, köy-kasaba işletmeleri ile emek yoğun üretilen ürünlerin ihracatı vasıtasıyla sağlanmıştır (Pingyao, 2006: 21).

Üçüncü dalga ise, birçok kurumu kolektif bir şekilde faaliyette bulundurulmaya özendirerek doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY) ve ihracatta artış sağlama

---

<sup>9</sup> Komün: Kapalı toplum demektir. Bir grup insanın, kendi arasında, ortaklaşa üretmesine ve tüketmesine dayanır.



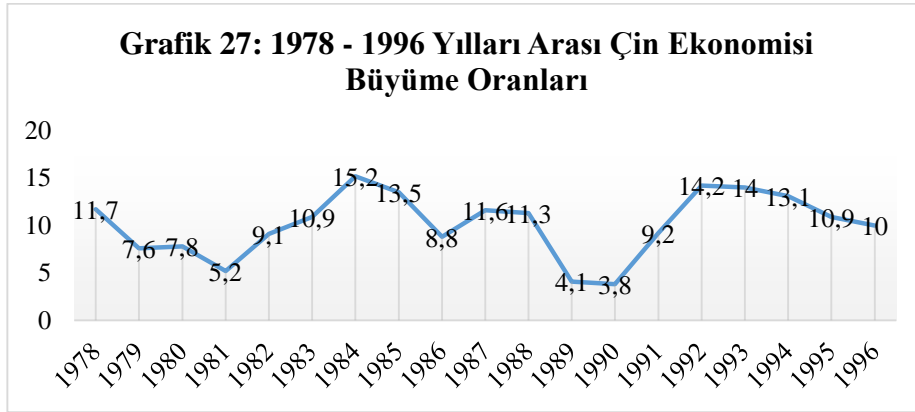
amacıyla 1992’de başlamıştır (Zheng ve diğeri, 2009: 875). Bu dönemde büyüme, özellikle ihracat sektörüne yönelik doğrudan yabancı sermaye yatırımları yoluyla gerçekleştirilmiştir (Pingyao, 2006: 21).

Ekonomi politikaları, somut veriler temel alınarak uygulanmış ve bütün ülke için tek bir program yerine her coğrafi bölge ve ekonomik sektör için kendi koşullarına uygun programlar hazırlanmıştır. Piyasaların gelişmesini ve kontrolünü sağlamak amacıyla de bankacılık sisteminin temelleri bu dönemde atılmıştır (Saray ve Gökdemir, 2007: 665).

Çin 1988’de krize girdiğinde ekonomik programını yenilemeye karar vermiştir. Bu yeniliğe ülkede pek çok entelektüel, tutucu/baskıcı politikaların tekrar canlanması tehdidi nedeniyle karşı çıkmış ve çözümün yeni bir reform olması gerektiğini belirtmişlerdir. Bu dönemdeki sosyal problemlere ek olarak yolsuzluk, yüksek enflasyon ve gelir dağılımdaki artan adaletsizlik 1989 yılında Tiananmen olaylarının yaşanmasına neden olmuştur. Olaylar hükümet tarafından kanlı bir şekilde bastırılmış ve çok sayıda sivil öldürülmüştür (Dingxin, 2001: 59-160). Ayrıca bu dönemde hükümet makroekonomik politikalarda bazı hatalar yapmış, bu durum 1988 ve 1994 yılları arasında enflasyonun yükselmesine neden olmuştur (Chow, 2004: 149). Öte yandan olumsuz ekonomik gidişin sebeplerinden biri aşırı değerli *Renminbi (Yuan)* olarak görülmüştür. Bu nedenle 1994 yılında Çin kendi parasının değerini %40 oranında devalüe etmiştir (Naughton, 1998: 21; Pingyao, 2006: 25).

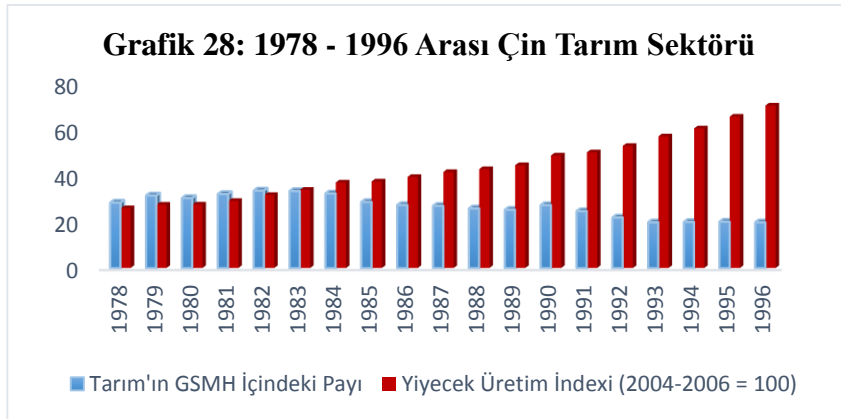
Bununla birlikte 1978 yılından sonra hızla büyüyen ülkenin bu başarısında yapılan reformların 4 temel niteliğinden bahsedilmektedir. Bunlar, yeni özel firmaların piyasaya girişi, kamu firmalarının verimliliği ile kârlılığında artış, etkin vergileme sistemi ve aşamalı fiyat reformudur. Ayrıca hükümet kâr etmeyen kamu kurumlarından vergi almazken, yöneticilere yapılacak ödemeleri performansa bağlamıştır. Ek olarak kamu işletmelerine üretim fazlalarının belirli bir kısmını serbestçe satma izni verilmiş ve belirli ürünlerde işletmelerce serbestçe oluşturulan fiyatların sınır değeri olarak da *cari fiyat* temel alınmıştır (Kızıltan, 2004: 54). Çin’in bu dönemdeki başarılı uygulamaları kişi başına düşen milli gelirden artırmıştır. Buna göre 1978 yılında 657 Yuan olan kişi başına milli gelir 1995 yılına gelindiğinde 2970 Yuan’a ulaşmıştır (Yao ve Zhang, 2001: 169).

Çin'in 1978-1996 yılları arasındaki gelişimini ortaya koymak amacıyla Grafik 27'de söz konusu dönemde Çin ekonomisinin yıllık büyüme rakamları gösterilmiştir. Buna göre, 1978-1996 döneminde büyüme hızı azalsa da Mao dönemindeki gibi eksiye hiç düşmemiştir. Mao sonrası reform başlangıç süresinde ekonomik büyüme bir miktar azalsa da yapılan değişikliklerin de etkisiyle tekrar artmaya başlamıştır. Ancak daha sonra toplumda oluşan huzursuzluk ve bunun sonucunda meydana gelen Tiananmen olayları büyüme hızının azalmasına neden olmuştur. Olayların bastırılmasından sonra büyüme hızı tekrar artarak olaylar öncesi dönemdeki seviyesine ulaşmıştır.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

1978 yılında toplam istihdamın % 80'ini barındıran tarım sektöründeki verimlilik, yapılan reformların ve sözleşmeli aile sorumluluk sisteminin etkisiyle 1978 - 1984 arasında % 61 oranında artmıştır (Mcmillan ve diğerleri, 1989: 781-782).



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

Ayrıca Grafik 28'den de görüldüğü gibi bu dönemin sonunda tarım ürünleri üretimi yaklaşık 3,5 kat artmıştır. Tarım ürünleri üretiminin GSMH içindeki payı da önce bir miktar artmıştır ancak yapılan diğer reformların da ekonomiye katkı sağlaması ile bu etki azalmaya başlamıştır.

Deng Xiaoping 1997 yılında ölerek yerine Jiang Zemin gelmiş ve 2002 yılına kadar sürecek ekonomik anlamda sıkıntılı dönem başlamıştır.

### **3.1.3. 1997 – 2001 Arası Dönem**

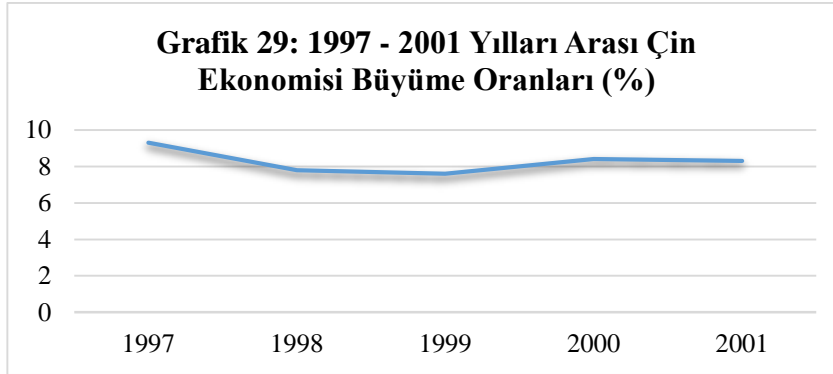
18 yıllık yoğun bir çabadan sonra 1996'da Çin parası *Renminbi (Yuan)* Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund "IMF") tarafından konvertible olarak ilan edilmiştir. Hemen sonrasında da Asya finansal krizi meydana gelmiştir. Krizin kötü etkilerine rağmen Çin reformlarına devam ederek finansal sistemini daha güçlü hale getirmiştir (Guijun ve Schramm, 2003: 246). Ayrıca, 1 Temmuz 1997 tarihinden itibaren, Hong Kong'un Çin Halk Cumhuriyeti'ne dâhil olması ve bu ülke bünyesinde Özel İdari Bölge statüsü kazanması, Çin'in bölgedeki önemini artırmıştır (Şimşek, 2006: 3).

Asya finansal krizi nedeniyle 1998'de Çin ihracatı yalnızca % 0,6 büyüyebilmiştir (Guijun ve Schramm, 2003: 261). Bu nedenle krizin etkisini gidermek amacıyla Çin hükümeti, 1998 yılından 1999 yılına kadar 9 kere çeşitli ürünlerdeki ihracat vergisinde indirim gitmiştir (Ferrantino ve diğerleri, 2012: 144). Ayrıca Çin, yabancı sermaye piyasalarına da kapılarını kademeli olarak açmaya devam etmiştir (Chow, 2004: 144). Öte yandan Asya krizi Çin'i etkisi altına almaya başladığında Çin hükümeti yerel talebi canlandırmak için öncü mali politika uygulamaya koymuştur (Pingyao, 2006: 27). Çin'in sıkı para politika uygulaması ve daha önce almış olduğu önlemlerle 1994 yılında parasını devalüe etmesi nedeniyle Asya krizinden diğer ülkeler kadar etkilenmediği söylenebilir.

Ancak yine de 1997-2002 döneminde Kamu İktisadi Teşekkülleri (KİT)'nin verimsiz hale gelmesi ve teknolojik yetersizlik gibi sebeplerle Çin ekonomisi kısa süreli bir durgunluk yaşamıştır. Bu dönemde KİT'lerin finansal pozisyonları kötüleşerek karlılık oranları azalmıştır (Ömerci, 2013: 2). Ayrıca modern teknolojik ve yönetim imkânlarına sahip olmak adına yapılan DYDY teşvikleriyle reel sektöre rekabetçi yapı kazandırılmaya

çalışılması (Guijun ve Schramm, 2003: 263) ÷lkede aşırı kapasite fazlasının oluşmasına neden olmuş ve sonuçta ekonomik büyüme hızı düşmüştür (Saray ve Gökdemir, 2007: 667).

Tüm bu nedenlerden dolayı Çin ekonomisi için 1997-2002 yılları arası *Ekonomide Durgunluk Dönemi* olarak adlandırılmaktadır. Bu dönemdeki ekonomik büyüme trendi Grafik 29’da verilmiştir.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

Buna göre 1992-2002 döneminde ekonomik büyüme % 8’ler seviyesindedir. Ancak bir önceki döneme göre önemli bir düşüş göstermiştir. Ülke içi talep 1978’den beri yapılan reformlarla artmış ve Çin ekonomisi sekiz kat büyümüştür ancak parçalı ve aşamalı olarak yapılan reformlar piyasaya derinlemesine işleyememiştir. Buna rağmen Çin reformunun anahtar enstrümanları, eğitim, yüksek tasarruf ve ihracat odaklılıktır. Ayrıca çok tartışılan düşük kur politikası da ihracatı destekleyen bir unsur olmuştur (Zheng ve diğerleri, 2009: 874).

Özetle, Çin’in reform sürecinde makroekonomik gelişme unsuru olarak iki temel model esas alınmıştır. Birincisi, yurt içi talebi hareketlendirmek suretiyle ekonominin canlandırılmasıdır. 1979-2002 döneminde uygulanan bu model çerçevesinde Çin’in söz konusu dönemdeki makroekonomik süreci iki aşamalı olarak incelenmelidir. İlk dönem (1979-1996) hizmet ve endüstri sektörüne tarımdan hızlıca işgücü transferi ve şehirdeki herkesin istihdamı ile yüksek büyüme dönemi olurken, ikinci dönem (1997-2002) büyümede anlamlı derecede düşüş ile artan kentsel işsizlik ve işgücü transferinde durgunluk olarak tanımlanmaktadır. İkinci temel model ise ekonominin dışa açılmasıdır. 2002 yılı sonrası bu dönemde genellikle Çin ekonomisi dünya piyasalarına açılma ile temel sürükleyici güç

kazanımı ve piyasa odaklı reformlar ile kesişen büyüme eğrisi içinde olmuştur (Pingyao, 2006: 16).

Bu dönemdeki düşüşün birçok sebebi olmakla birlikte asıl sebepler verimsizlik ve teknolojik eksiklik olarak dikkat çekmektedir. Bu bağlamda özel sektör ile kamu sektörü eşit olanaklara sahip olsa da kamu işletmelerindeki başarısızlık önemli seviyelere gelmiştir. Örneğin 1987 yılında % 8 olan karlılık, 1994 yılında %2'ye düşmüş, 1996 yılında ise firmalar zarar etmeye başlamışlardır (Saray ve Gökdemir, 2007: 666). Bu durum nedeniyle 1997 *büyük olanı tut küçüğü bırak* projesi ise küçük olan kamu işletmeleri özelleştirilerek büyük olanlar devlet bünyesinde tutulmaya devam edilmiştir. Bu uygulama ile Çin, SSCB'nin toplu özelleştirme uygulamasından daha başarılı olmuştur (Nakagane, 2000: 4). Öte yandan hükümetin 2000 yılında geniş ölçekli altyapı projelerine yaptığı harcamalarını arttırması yatırımları hızlandırmış ve aynı zamanda üretim alanında hem yabancı ve yerel yatırımlarını en yüksek seviyeye çıkartmıştır (Zheng ve diğerleri, 2009: 877).

#### **3.1.4. 2002 (DTÖ'ye Katılım) Sonrası Dönem**

1980 ve 1990'lı yıllardan farklı olarak 2000 yılından sonra Çin'de özel sektörün gelişmesi, Çinli bilim adamları ve mühendislerin ülkeye dönmesiyle gerçekleşmiştir. Bu durumun iki ana sebebi vardır. Bunlar; *internetin yaygınlaşması* ve *Çin'in DTÖ'ye 2001 yılında kabulüdür* (Zhang ve diğerleri, 2010: 187). Çin'in Aralık 2001'de DTÖ'ye katılması, Çin ekonomisinin Dünya piyasalarına entegre olmasını sağlamıştır (Pingyao, 2006: 26). Çin'in DTÖ'ye katılımı ayrıca yerel firmaların yabancı teknolojilere daha rahat ulaşımını da sağlamıştır (Lemoine ve Kesenci, 2004: 831).

1987 yılından 2002 yılına kadar işgücü verimliliğinde azalma yaşanırken 2002 yılından sonra Çin'in DTÖ'ye katılmasının da etkisiyle işgücü verimliliği pozitif yönde hareket etmeye başlamıştır (Yang ve Lahr, 2010: 567). Ayrıca Çin'in DTÖ'ye üye olması doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının (DYSY) da artmasında etkili olmuştur (Sun ve diğerleri, 2002: 80).

Çin DTÖ'ye katıldığında 360 milyar dolarlık uluslararası ticarete sahipken 2006 yılında bu rakam 1,4 trilyon dolara çıkmıştır. Bu kadar kısa bir süre içerisinde Çin dünya

ekonomisini etkileyen bir ülke haline gelmiştir (Barshefsky, 2010: 7000). Ayrıca DTÖ'ye üye olduğunda Çin firmaları, henüz bu düzeyde bir rekabete hazır değillerdi ve gümrük vergilerinin azalmasıyla yerel firmalar çok kısa bir sürede piyasanın büyük bir kısmını küresel rakiplerine bırakmak zorunda kalmışlardır (Brandt ve Thun, 2010: 1555). Bu duruma en iyi örnek olarak otomobil endüstrisinin 5 yıllık bir uyum sürecinden geçmesi verilebilir. Bu dönemde araç ithalatı vergisi % 80-100'lerden 2006 yılında % 25'lere kadar azalmış ve Amerikan firmaları araç satışları için fon sağlayabilmişlerdir. Bu durum küresel rekabetle karşı karşıya kalan yerel firmaların bakış açılarını değiştirmelerini sağlamıştır (Thun, 2004: 1300).

Çin nüfusunun önemli bir kısmı kırsal alanda yaşamakta ve tarım kesiminde istihdam edilmektedir. Ancak tarımda istihdam edilen işgücü oranı 1997–2007 döneminde % 47,9'dan % 38,4'e düşmüştür. Buna bağlı olarak tarım sektöründe gelir düzeyi düşmüş, sanayi ve hizmetler sektörünün yoğun olarak kümelenildiği alanlara göç başlamıştır. Bu dönemde endüstri istihdamı % 24,3'den % 26,9'a yükselmiş, benzer gelişme hizmetler sektöründe de yaşanarak istihdam % 27,8'den % 34,7'ye ulaşmıştır. Bu dönemde tüm G-7 ülkelerinin aynı sektörde çalışan toplam işgücü oranı, Çin'deki imalat sanayi istihdamının gerisinde kalmıştır (Orhan ve Bakkalcı, 2009: 57-58).

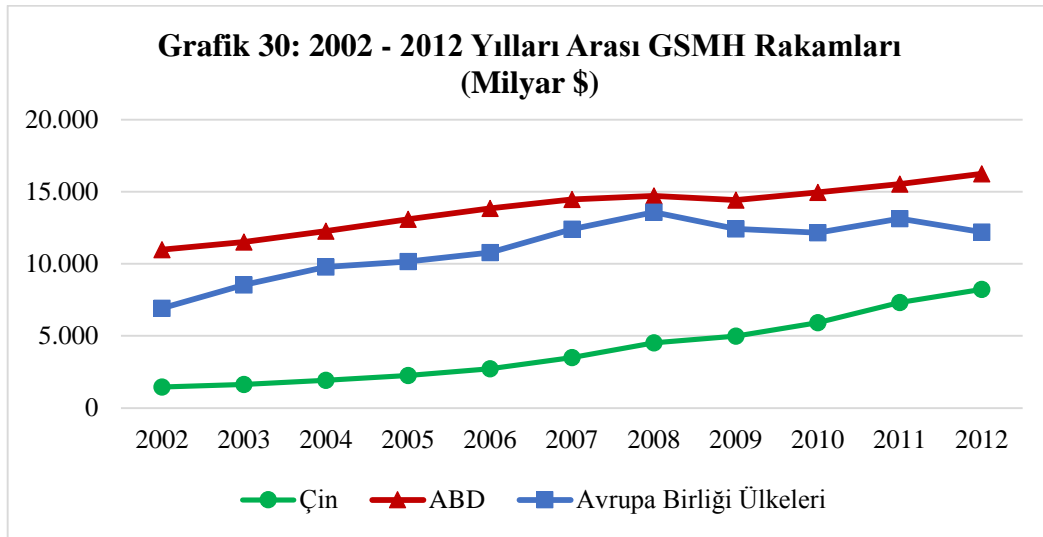
Çin'de ortalama aylık maaş 2000 yılında 94 dolar iken Meksika'da 311 dolar seviyesindeydi (Morrison, 2014: 10). Öte yandan Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (United Nations Conference on Trade and Development “UNCTAD”)’nın raporuna göre 1998 yılında Çin'de tekstil ve kıyafet sektöründe çalışanların saatlik ücretleri sırasıyla 0,62 ve 0,43 dolar olurken, aynı rakamlar ABD'de 21 ve 23 olarak tespit edilmiştir (UNCTAD, 2002: 159). Çin'de aylık ortalama maaş 2013 yılında 694 dolar'a çıkarken Meksika'da 461 dolar seviyesine çıkmıştır. Bu durum Çin için en önemli risk unsurlarından biri olarak kabul edilse de (Morrison, 2014: 10) 2010 yılı ortalama saatlik ücretler Çin'de 1,73 ve 1,20 dolar ABD'de ise 21,6 ve 23,7 dolar seviyesinde olmuştur (UNCTAD, 2011: 19). Bu durum halen Çin'in Dünya piyasalarına karşı önemli bir işgücü maliyeti rekabet üstünlüğü taşıdığını göstermektedir.

Çin'in DTÖ'ye katılmasıyla DTÖ'ye üye ülkelerle yaptığı dış ticarete karşılaştığı birçok kota kaldırılmaya başlanmıştır. Örneğin 2002 yılında Çin'e karşı uygulanan tekstil

kotası % 51 oranında azaltılmış, 2005 yılında ise Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) gereği tamamen kaldırılmıştır. Engellerin kalkması ile ucuz Çin malları dış dünyadaki piyasaları ele geçirmeye başlamışlardır.

Çin’de ekonomi 2002 yılından beri hızlı bir artış sergilemesine rağmen arz ve talep aynı oranda arttığından aşırı enflasyonist baskı oluşmamıştır. Ancak bu dönemde, tamamı devlete ait Çin bankalarının ucuz ve dikkatsiz kredi vermeleri, yatırımları orantısız artırmış ve batık kredilerin toplam krediler içerisindeki payının % 50 seviyelerine yükselmesine neden olmuştur. Bu durumu engellemek amacıyla 2004 yılında bankalara sıkı denetim ve kredi sınırlaması getirilmiştir. Bu nedenle firmalar yatırımlarını daha çok öz kaynak ile finanse etme durumunda kalmışlardır (Saray ve Gökdemir, 2007: 667).

Bu gelişmelerden sonra Çin tekrar eski büyüme performansını yakalamaya başlamıştır. Bu dönemde Çin’in ve diğer ülkelerin GSMH rakamları Grafik 30’da verilmiştir.

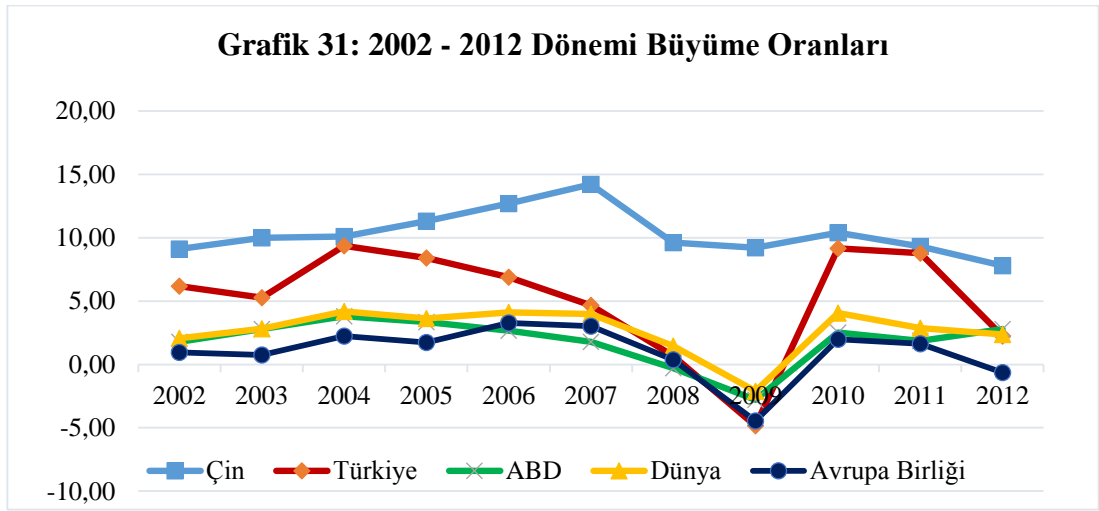


**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

2002 yılından sonra Çin GSMH’sinde Grafik 30’dan da görüldüğü gibi önemli düzeyde artış görülmektedir. Grafiğe göre 2002’de Çin üretimi ile ABD’nin üretimi arasında 6 kat, AB ülkeleri üretimi arasında ise 3,5 kat olduğu tespit edilirken bu durum 2012 yılında ABD ile 2 kata, AB ülkeleri ile ise 1,5 kata düşmüştür. Bu durum Çin ekonomisinin bu

dönemde ne denli geliştiğinin göstergesi olabilir. Ayrıca Çin ekonomisi GSMH itibariyle ABD'den sonraki ikinci büyük ülke ekonomisidir.

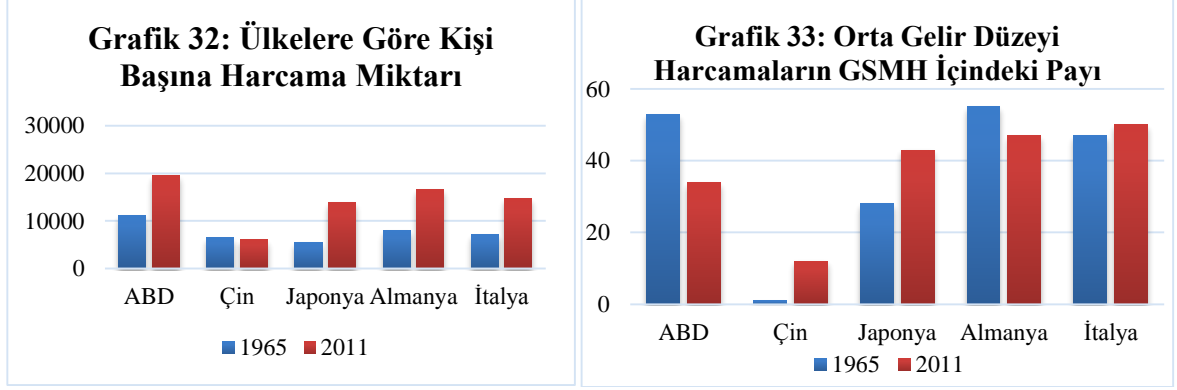
Ayrıca yine 2002'den sonraki dönemde ülkelerin büyüme hızlarıyla ilgili Grafik 31'e göre Çin; bu dönemde, ABD, Avrupa, Türkiye ve Dünya ortalamalarının çok üstünde bir büyüme seyrine sahiptir. Ayrıca 2008 yılında olan küresel krizden de diğer ülkeler kadar etkilenmediği söylenebilir. Ancak 2010 yılından sonra Çin ekonomisinin büyüme hızı yavaşlamaya başlamış ancak yine de dünya ortalamasının çok üzerinde seyretmektedir.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

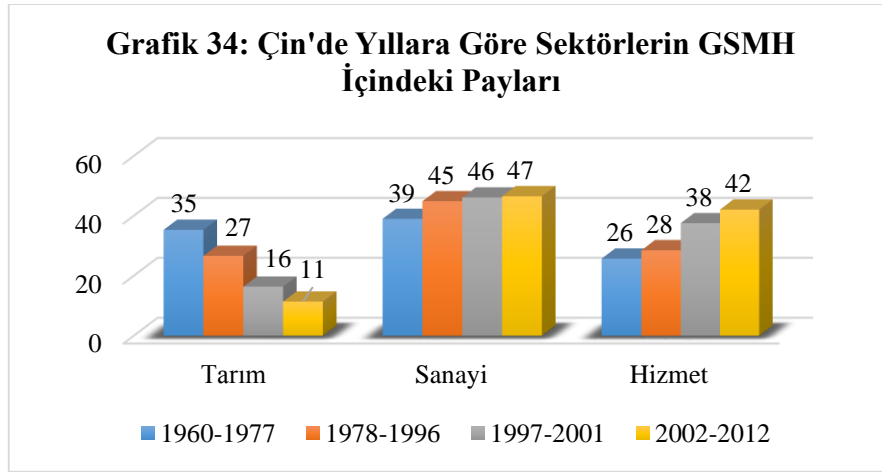
Çin ekonomisi ile ilgili olarak endişe verici iki unsur bulunmaktadır. Birincisi, büyük ölçekli firmalardaki orantısız büyümedir. Bu durumu dengelemek adına girişimler yapılmıştır. İkincisi ise küçük ölçekli firmaların yetersiz teknoloji nedeniyle düşük etkinlik ve performansa sahip olmasıdır (Zheng ve diğerleri, 2009: 874). Bu durumlara ek olarak Grafik 32 ve Grafik 33'ten de görüleceği üzere Çin orta sınıfı büyüklüğü, bu sınıfa ait kişi başına düşen harcama miktarlarının GSMH içindeki payları zaman içerisinde artmıştır. Ayrıca reform hareketleri sonrası elde edilen gelişmeler neticesinde Çin'de orta gelir seviyesine sahip kişi sayısının arttığı ancak bu grubun halen gelişmiş ülkelerdeki kadar bir harcama yapamadıkları sonucuna varılabilir.





**Kaynak:** GlobalPost, www.globalpost.com

Her ne kadar gelişmiş ülkelerin gerisinde kalsa da Çin, bu açığı kapatabilmek için çalışmalarına devam etmektedir. Çin'in, ar-ge çalışmalarına GSMH içinden ayırdığı pay 1996 yılında % 0,56 oranında iken 2011 yılında % 1,83 seviyesine ulaşmıştır. Bu oran AB ülkelerinde 2011 yılı için % 2,12, ABD'de ise % 2,76 olarak gerçekleşmektedir. Çin ekonomisinin ana sektörlere göre üretim yapısı Grafik 34'teki gibi oluşmaktadır.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

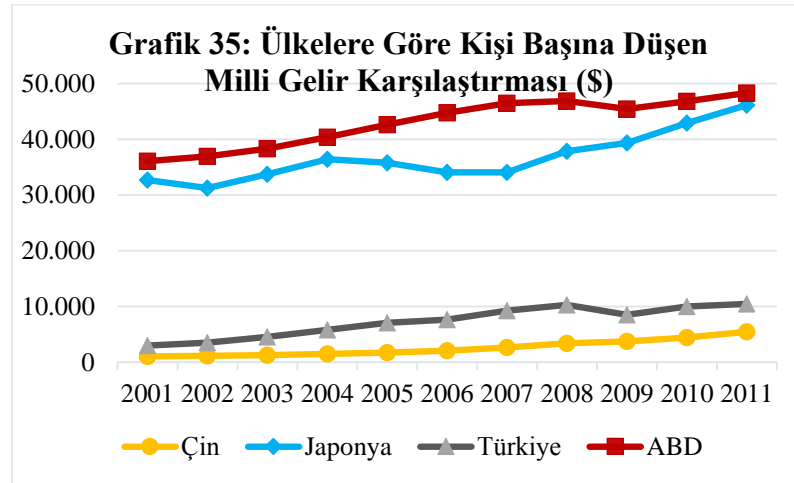
Görüldüğü gibi tarım sektörünün GSMH içindeki payı 1960'lı yıllarda oldukça fazla iken, bu oran 2002-2012 döneminde %11 olarak oldukça azalmıştır. Yapısal değişim Grafik 34'ten de anlaşılacağı gibi sanayi ve hizmet yönünde gelişmek üzere devam etmektedir.

Çin üretim geliri açısından 2010 yılında ABD'yi yakalayarak geçmiştir. Bu tarihten başlayarak Çin, dünyanın en büyük üretici ekonomisi olarak faaliyetlerine devam etmektedir. Ayrıca 2011 yılında üretimin GSMH'ye oranı Çin'de % 30,5, ABD'de % 12,3

ve Japonya’da ise % 18,7 olarak gerçekleşmiştir (Morrison, 2014: 8). Çin’in ne denli büyük bir üretim kapasitesine sahip olduğu, dünya demir cevheri talebinin üçte ikisine, alüminyum cevheri talebinin üçte birine ve kömür talebinin % 45’ine sahip olmasından da anlaşılmaktadır (Roberts ve Rush, 2012: 566).

Öte yandan Çin’de her yıl köylerden kentlere 13 milyon insan göç etmektedir. Bu durum da şehirlerdeki tüketim ve üretim hacmini arttırmaktadır. Bu açıdan değerlendirildiğinde 2008 yılında 9,4 trilyon yuan olan toplam perakende satış hacmi 2013 yılında 21 trilyon yuana ulaşmış bulunmaktadır (Wuzhou, 2013: 65).

Tüm bu ekonomik gelişmeler sonucunda Çin kişi başına düşen milli gelirini önemli ölçüde arttırsa da yine de ABD, Japonya gibi gelişmiş ve Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin de gerisinde kalmaktadır.



**Kaynak:** Uluslararası Para Fonu (IMF) veri tabanı

Grafik 35’ten de görüldüğü gibi Çin’in cari fiyatlarla kişi başına düşen milli geliri 2001’de 1028 dolar civarındayken bu rakam 2011 yılında 5434 dolara yükselmiştir. Ancak yine grafikten görüldü gibi bu rakam halen çok düşüktür. Hızlı büyümesine karşı kişi başına düşen gelirin çok artmamasının temel sebebi olarak Çin nüfusunun aşırı kalabalık olması gösterilebilir. Bu durumda da önümüzdeki dönemlerde Çin’in ucuz işgücü kozunu bir süre daha kullanacağı söylenebilir.

Öte yandan Forbes dergisinin yapmış olduğu Global 2010 çalışmasında firmalar 2013 yılı; satış gelirleri, kârları, varlıkları ve piyasa değerleri açısından sıralanmıştır. Bu listeye göre ilk üç sırayı Çinli firmaların alması ve ayrıca ilk 10 içerisindeki firmaların 5'inin Çin firması olması da Çin ekonomisinin gösterdiği gelişimin büyüklüğünü göstermektedir.

**Tablo 4: Forbes 2013 Yılı En Başarılı 10 Firma Sıralaması**

Sıra No	Firma İsmi	Ülke	Satışlar (Milyar \$)	Kârlar (Milyar \$)	Varlıklar (Milyar \$)	Piyasa Değeri (Milyar \$)
1	ICBC	Çin	148.7	42.7	3,124.9	215.6
2	China Construction Bank	Çin	121.3	34.2	2,449.5	174.4
3	Agricultural Bank of China	Çin	136.4	27	2,405.4	141.1
4	JPMorgan Chase	ABD	105.7	17.3	2,435.3	229.7
5	Berkshire Hathaway	ABD	178.8	19.5	493.4	309.1
6	Exxon Mobil	ABD	394	32.6	346.8	422.3
7	General Electric	ABD	143.3	14.8	656.6	259.6
8	Wells Fargo	ABD	88.7	21.9	1,543	261.4
9	Bank of China	Çin	105.1	25.5	2,291.8	124.2
10	PetroChina	Çin	328.5	21.1	386.9	202

**Kaynak:** Forbes Dergisi, <http://www.forbes.com>

Öte yandan yine bu listeye göre ilk 1000 firma içerisinde ABD'nin 308 adet Çin'in ise 64 adet firmasının bulunması halen Çin ekonomisi ile ABD ekonomisi arasında bir uçurum olduğunun göstergesi olabilir. Türkiye'nin ise 1000 firma içerisinde 8 adet, 2000 firma içerisinde ise 12 adet firması bulunmaktadır. Çin'in ekonomik gelişiminin temel kaynağı, yabancı piyasalar ile ilişkilerini son otuz yılda büyük oranda arttırmasıdır. Dolayısıyla Çin dış ticaretinin de değerlendirilmesi gerekmektedir.

### 3.2. Çin Dış Ticaretinin Gelişimi

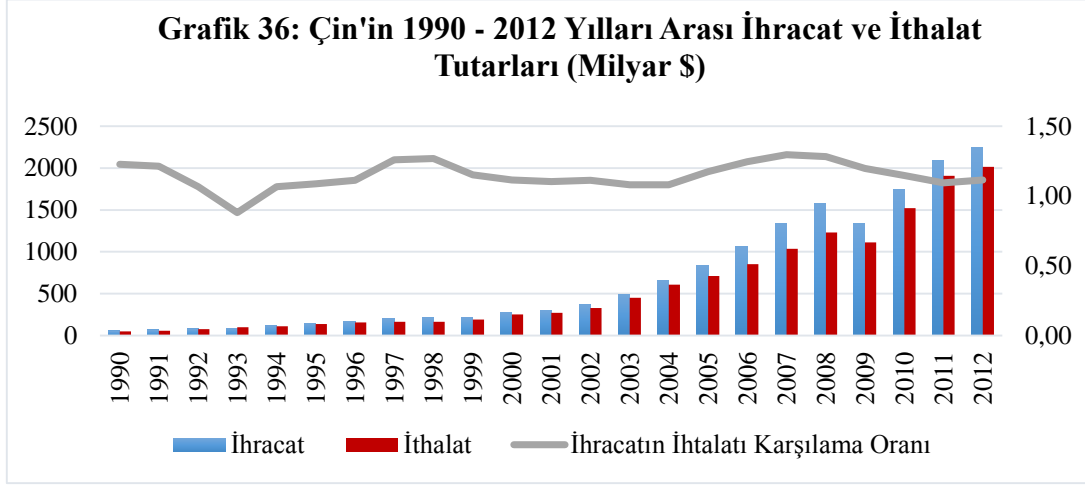
Asya'da 20. yüzyılın son çeyreğinde başını Japonya'nın çektiği Asya ülkeleri (Hong Kong, Güney Kore, Singapur ve Tayvan...) yeni bir kalkınma modeli uygulamaya

başlamışlardır. Bu model sağlam maliye, ihracat ve sanayi öncelikli sektörel yapı, iş-işçi ilişkileri kalıcı ve rekabeti benimseyen, iş dünyası-fınans sistemi arasında birebir ilişkilerin bulunduğu, pazar payı artırımının kâr ve hisse değerlerinden daha önemli olduğu, aktif bir bürokrasi ve girişimcilik ruhu, devletin kaynak tahsisinde ağırlığını hissettirdiği, Batı kapitalizminden daha farklı öğeler üzerine kurulan denklemlerin oluşturduğu bir modeldir (Craft, 1998: 37). Bu model ile ülkeler belirli bir dönem önemli oranda büyüme gerçekleştirmişlerdir. Ancak 1997 yılı Temmuz ayında Tayland'ta patlak vererek diğer bölge ülkelere ve hatta bölge dışına etkisini bir salgın gibi yayan krizle birlikte bu dönem sona ermiştir. Krizin ortaya çıkmasında bölge ülkelerinin uluslararası piyasalardan aşırı ölçülerde borçlanarak hızlı büyümeleridir. Yeterli döviz kaynağına sahip olmayan ülkelerde milli paranın değer kazanması firmaların rekabet üstünlüğünü ortadan kaldırmıştır. Bu durum ihracatın azalmasına ve dış ticaret açıklarının artmasına neden olmuştur. Bu durum likidite krizine neden olarak borçlanmanın artmasına sebebiyet vermiştir. Bu durumun oluşmasına katkıda bulunan politika olarak, mikro düzeyde işletmelere verilen teşvikler onları riskli finansal pozisyonlar almaya yöneltmiş ve kısa vadeli fonlarla riskli uzun dönemli yatırımları finanse etmişlerdir. Firmalar, ihracatlarının, satışlarının ve kâr oranlarının düşmesine rağmen yatırımlarına devam etmişlerdir. Özetle aşırı borçlanma, yetersiz getiri sistemi daha fazla sürdürülememiş ve Tayland'dan başlayarak Malezya, Endonezya ve Güney Kore'de kendini hissettirmiştir. Bu duruma küresel yatırımcılarının fonlarını bu ülkelere çekmesi de eklenince kriz iyice derinleşerek ve önce Doğu Asya, oradan da Dünyayı etkilemeye başlamıştır (Öksüz, 2001: 45-55).

Bu dönemden sonra, endüstri ve ticarete yaptığı yapısal değişimlerle Çin doğu Asya modelinin ikinci evresini başlatmıştır. Bu bağlamda Çin ilk olarak gelişmiş ülkelere emek yoğun ürünleri ihraç ederek bu ülkelere sermaye yoğun ürünler ithal etmeye başlamıştır. Bu durum yeni endüstrilerin gelişmesine ve ithalat ile ihracatın artmasına neden olmuştur. Çin diğer Asya ülkelerinden daha farklıdır. Örneğin Çin, nüfusu ile Japonya'dan on kat daha büyük bir ülkedir. Ayrıca reformlar ile dışa açılmaya başladığında Çin endüstrisi, kamu firmalarının yoğunlukla olduğu planlı bir ekonomiye sahiptir (Pingyao, 2006: 19).

Dış ticaret, Çin ekonomisinin dünyaya açılması adına çok önemli bir role sahiptir. 1978 yılından bu yana Çin'in dış ticareti beklenmedik bir düzeyde gelişmektedir (Pingyao,

2006: 24). Grafik 36’da Çin’in 1990 sonrası yapmış olduğu ihracat ve ithalat tutarları verilmektedir.



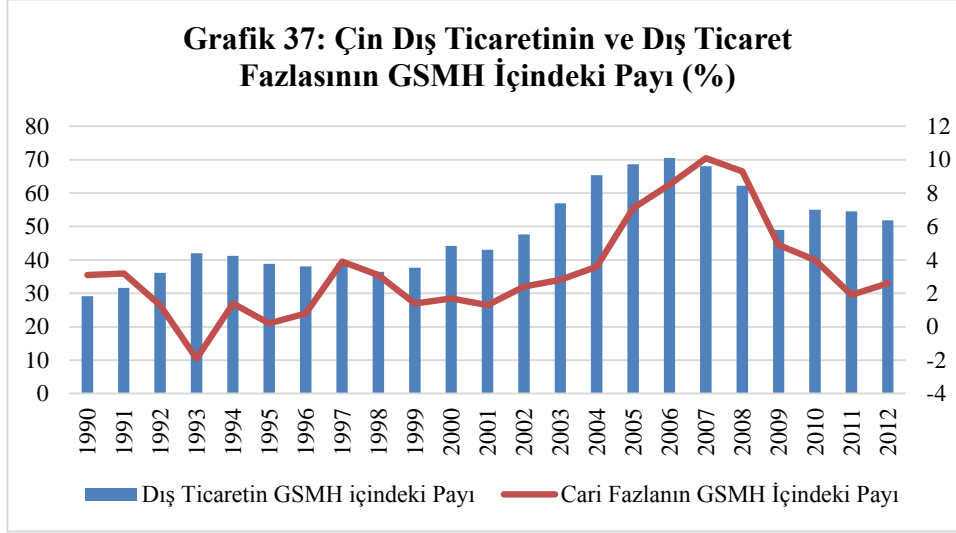
**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

Grafik 36’den de görüldüğü üzere ihracat 1990 yılından itibaren kademeli olarak artmaktadır. Ancak Çin’in 2001 yılında DTÖ’ye girişinden sonra bu artış hızı çok daha büyümüş, sadece 2008 küresel krizin etkisiyle 2009 yılında bir miktar azalma olduktan sonra artış tekrar devam etmiştir. Ayrıca aynı dönemde ithalat artışı da ihracata paralel bir şekilde gerçekleşmiştir. İhracatın ithalata karşılama oranı ise 1993 yılında % 80 oranında iken bu oran 1996-1999 yılları arasında ve 2002 – 2009 yılları arasında %130’a kadar çıkmış ancak daha sonra bir miktar azalarak %110’ lar seviyesinde devam etmiştir.

İthalat vergi oranları 1990’lı yılların başlarında % 40 civarında iken bu oran, 2000 yılında % 16 ve 2011 yılında ise % 7,93 seviyelerine düşürülmüş, bu durum da ithalatın artışını etkilemiştir.

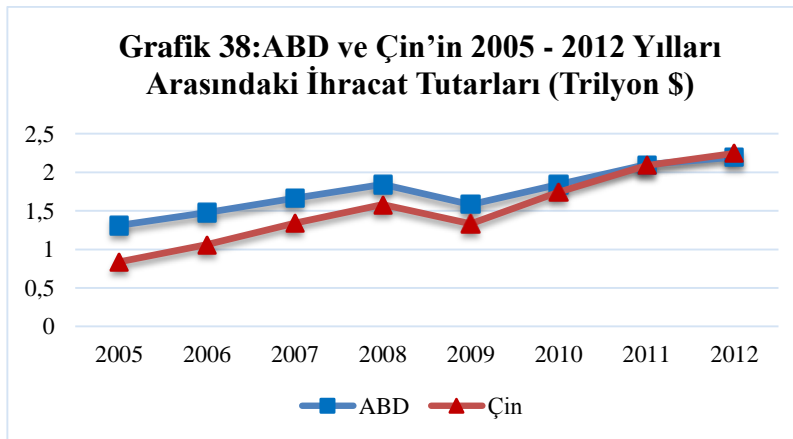
Ayrıca aynı dönemdeki ithalatın GSMH içindeki payı Grafik 37’ de verilmiştir. Dış ticaretin GSMH içindeki paylarına da bakıldığında 1990’lı yıllarda % 40’lar civarında iken 2001 sonrası artarak %70’lere kadar çıkmış, sonra bir miktar azalarak % 50 seviyelerine inmiştir. Bu düşüşün ihracatın azalmasından ziyade, 2008 krizinden sonra Çin ekonomisinin alternatif gelirlerinin artırmasından dolayı kaynaklandığı söylenebilir. Dış ticaret fazlasının GSMH içindeki payı ise 1993 yılında eksi değere düştükten sonra yükselişe geçmiş, 2002

sonrası bu yükseliş iyice hızlanarak 2007 yılında % 9'lar seviyesine gelmiş daha sonra küresel kriz döneminde azalarak % 2,6 seviyesine gerilemiştir.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

Grafiklerden de görüldüğü gibi Çin'in DTÖ'ye katılımından önceki ve sonraki dış ticareti arasında önemli miktarda fark bulunmaktadır. Bu bağlamda Çin'in Dünya piyasalarına entegrasyonunda DTÖ'ye üye olmasının kritik bir rol oynadığı söylenebilir. Ayrıca son yıllarda ihracat alanında yaptığı gelişme ile Çin, ABD'yi geçerek dünyanın en büyük ihracatçı ekonomisi olmuştur. 2005-2012 yılları arasındaki Çin ve ABD ihracat tutarları Grafik 38'de verilmiştir.



**Kaynak:** Dünya Bankası Veri Tabanı

Grafik 38’den görüldüğü üzere 2012 yılında Çin ihracat tutarı 2,24 trilyon dolar iken ABD’nin ihracat tutarı ise 2,19 trilyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ancak dış ticaret toplamında 2012 yılında Çin halen 2. sırada yer almaktadır. 2013 yılında ise Çin, hem ihracat hem de toplam dış ticaret verilerine göre dünyanın birinci ekonomisi haline gelmiştir.

Çin’in en fazla dış ticaret yaptığı ülkelerin listesi Tablo 5’te verilmiştir. Buna göre şirketler, 2011 yılı sıralamasıyla karşılaştırıldığında, ilk iki sıranın değişmediği, ancak Güneydoğu Asya Uluslar Birliği’nin (ASEAN) 4. Sıradan 3. Sıraya, Hong Kong’un da 5. sıradan 4. sıraya çıktığı ancak, Japonya’nın 3. sıradan 5. sıraya gerilediği görülmektedir. Son iki sıra ise değişmemiştir.

**Tablo 5: 2013 Yılında Çin’in En fazla Ticaret Yaptığı Ekonomiler (Milyar \$)**

	<b>Toplam Ticaret</b>	<b>İhracat</b>	<b>İthalat</b>	<b>Dış ticaret Dengesi</b>
AB	559	339	220	119
ABD	514	368	146	222
ASEAN	443	244	199	45
Hong Kong	401	385	16	369
Japonya	312	150	162	-12
Güney Kore	274	91	183	-92
Taiwan	198	41	157	-116
<b>Toplam Ticaret</b>	<b>4160</b>	<b>2211</b>	<b>1949</b>	<b>262</b>

**Kaynak:** Morrison, 2014: 21

Öte yandan AB de Japonya’yı geride bırakarak, Çin’in en büyük ticaret ortağı haline gelmiştir. Çin ise, AB’nin, ABD’den sonraki en büyük ticaret ortağıdır. AB’nin Çin ile ticaret hacmi 2011 yılında 283 milyar doları aşmıştır.

Ayrıca Çin’in 2013 yılında en çok ihraç ve ithal ettiği ürünlerin listesi Tablo 6’da verilmiştir. Tablo 6’dan da görüldüğü gibi en çok ihraç ve ithal edilen ürünler elektrikli makinelerdir. Öte yandan Çin’in ithalatında ikinci en büyük ağırlığa sahip ürün petroldür. Bunun da Çin’in artan otomotiv ve endüstrisi sonucu oluşan ihtiyacından kaynaklandığı söylenebilir.

**Tablo 6: 2013 Yılında Çin'in En fazla İhraç ve İthal Ettiği Ürünler**

İhracat				İthalat			
Ürün Cinsi	Milyar \$	%	Değişim	Ürün Cinsi	Milyar \$	%	Değişim
Elektrikli Makineler	562	35,4	15,2	Elektrikli Makineler	439	22,5	15,1
Makineler	383	17,3	1,9	Petrol	314	16,1	0,9
Dokuma Kıyafet	97	4,4	11,2	Makineler	171	8,8	-6,2
Mobilya	86	3,9	11	Madeni Kaynaklar	148	7,6	10,9

**Kaynak:** Morrison, 2014: 22

Öte yandan Çin'in en büyük dış ticaret ortağı olan AB ülkelerine 2011 yılında en çok ihraç ettiği ürünler de Tablo 7'de verilmiştir.

**Tablo 7: 2011 Yılında Çin'in AB'ye En Fazla İhraç Ettiği Ürünler**

Ürün Cinsi	Milyar \$	%	Değişim
Elektrik Mak., Aletleri ve Cih. San.	131	46,3	5,1
Giyim Eşya Sanayii	32	11,7	10,6
Diğer İmalat Sanayii	25	8,9	7,4
Ana Kimya Sanayii	11	4,1	22,5

**Kaynak:** Eurostat Veri Tabanı

Tablo 7'den de görüldüğü gibi AB'ye ihraç edilen ürünler ile Çin'in dünya pazarına en fazla ihraç ettiği ürünler arasında paralellik bulunmaktadır.

Çin'in ucuz işgücü ile kendisine fiyat avantajı sağlaması, uluslararası alanda diğer ülkelerdeki belli sektörleri olumsuz etkilemektedir. Çin'e uygulanan kotaların 2005 yılında DTÖ tarafından tamamen kaldırılmasından sonra ülkeler bu sorunun çözümü için tek tek belirli ürün veya sektörlerde Çin'e kota uygulamaya başlamışlardır. Örneğin İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri'nin verilerine göre ülkemiz tekstil alanında Çin'e 1808 üründe kota uygulanmaktadır.

Öte yandan Çin'de çok sayıda ürüne tarife kotası uygulamaktadır. Bu sistemde, kotaya kadar yapılan ithalat düşük vergi oranından, kota aşıldıktan sonraki ithalat ise daha yüksek bir vergi oranından vergilendirilmektedir. Bu tür uygulamalar bazı hassas kabul edilen tarım ürünlerine uygulanmaktadır. İşlenmemiş yün, şeker, buğday, pamuk, piriç,



diamonyum fosfat, üre, NPK bileşimli gübreler gibi ürünler bu sisteme tabi bulunmaktadır (Köse, 2011: 35).

Ayrıca uluslararası yatırım ve ticarete Çin ve Çin hükümeti özellikle Asya ülkelerinde olmak üzere dünyada aktif bir rol oynamaktadır. Bunun sonucu olarak da Çin birçok ülke ile serbest ticaret anlaşmaları imzalamış ve imzalamaktadır. Günümüzde Çin, ASEAN, Japonya, Güney Kore, Şili, Kosta Rika, Hong Kong, Macau, Yeni Zellanda, Pakistan, Peru ve Singapur ile serbest ticaret anlaşmaları imzalamıştır. Ayrıca Arap ülkeleri, Avustralya, Norveç, İsviçre ve Güney Afrika ülkeleri ile de bu konuda görüşmelere devam etmektedir (Morrisoon, 2014: 24).

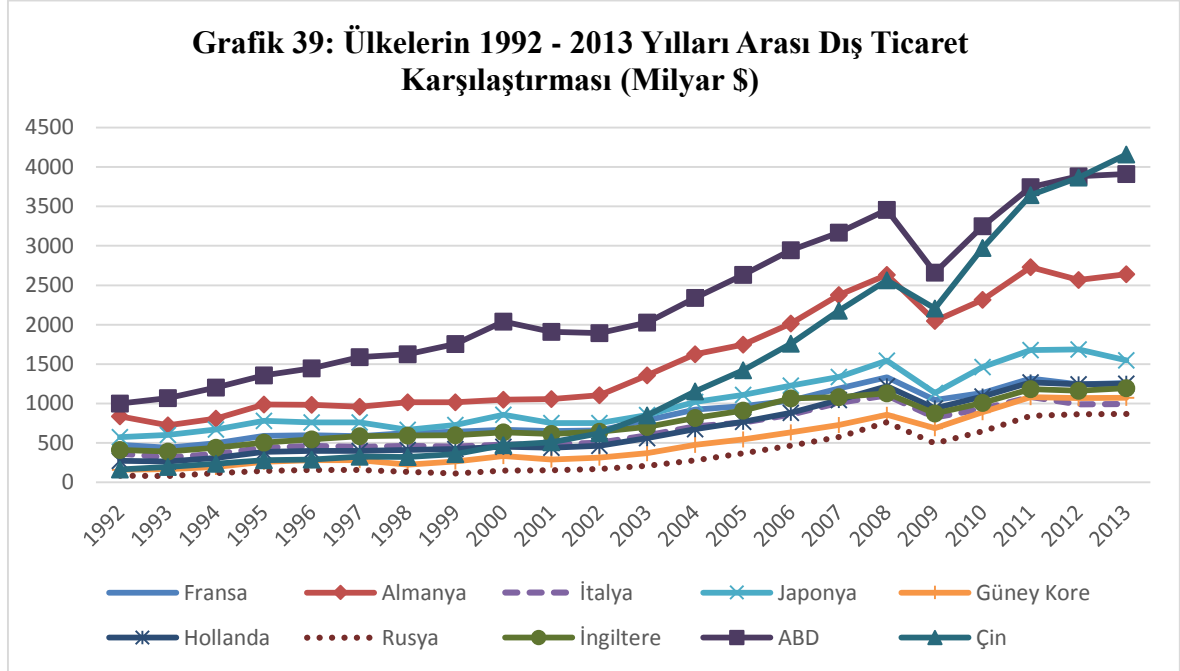
Buna ek olarak Çin serbest ticaret bölgeleri oluşturmak üzere 15 ülkeyle anlaşma sağlamış, 13 ülkeyle ise bu yönde görüşme yapmaktadır (Wuzhou, 2013: 66). Öte yandan firmalar son yıllarda Çin’de teknoloji üretmeyi hedeflemektedirler. Bu bağlamda birçok önde gelen firma Çin’de ar-ge merkezleri açmaya başlamıştır. Şimdiye kadar yabancı firmaların Çin’de açtığı ar-ge merkezlerinin sayısı 1800’ü geçmiştir. Bu merkezlerin yarısı dünyaya öncülük yapacak teknolojiler üzerine çalışmakta ve % 60’tan fazlası küresel pazarı hedeflemektedir.

Özetle, ucuz ve bol işgücü, yatırım vergi teşviki, büyük tüketici piyasası, doğal kaynak bolluğu, yapılan reformlar ve DTÖ’ye üyeliğin sağladığı avantajlar, Çin’i yabancı yatırımlar açısından çekici bir ülke yapmaktadır. Böylece yabancı yatırımcılar üretimlerini Çin’de yaparak veya yaptırarak önemli maliyet avantajı elde etmekte ve bu sayede hem kendi ülkelerindeki piyasalarda hem de uluslara piyasalarda rekabette öne çıkabilmektedirler (Feng, 2013: 44).

### **3.3. Çin Dış Ticaret Gelişiminin Diğer Ülkeler Üzerine Etkisi**

DTÖ’nün 2013 yılı verilerine göre dünya dış ticaretinde en çok söz sahibi olan ülkeler sırasıyla; Çin, ABD, Almanya, Japonya, Fransa, Hollanda, İngiltere, Güney Kore, İtalya ve Rusya şeklinde olmuştur.

Çin ekonomisinin son yıllarda hızlı bir şekilde gelişmesinin diğer ülke ekonomileri üzerine de çeşitli etkileri olmaktadır. Dünya dış ticaret sıralamasında ilk 10 ülkenin 1992-2013 yılları arası dış ticaret verileri Grafik 39’da verilmiştir.



**Kaynak:** Dünya Ticaret Örgütü Veri Bankası

Yukarıdaki grafikten Çin’in dış ticaretindeki gelişimin 2002 yılında DTÖ’ye katılmasından sonra gerçekleştiği görülmektedir. Çin ekonomisindeki bu gelişim ile birlikte dünya ticaretine yön veren diğer ülkelerin dış ticaretlerinin gelişimi birlikte incelendiğinde, söz konusu ülkelerin ekonomik gelişmelerinin 2008 krizine kadar genellikle Çin ile paralel bir yapı içerisinde olduğu ancak 2008’den sonra özellikle Almanya, İtalya, Fransa, Japonya ve ABD gibi bazı gelişmiş ülkelerin ekonomik gelişmelerinin Çin ile farklı yönde hareket ettiği görülmektedir. Bu bağlamda Çin’in ihracatındaki gelişmenin, 2008 yılına kadar dünya ticaretine yön veren diğer ülkelerin ihracatına olumsuz bir etkide bulunmadığı söylenebilir. 2008 yılından sonra bazı firmalar krizin olumsuz etkilerinden kurtulmak amacıyla üretimlerini Çin’e kaydırmışlardır. Bu durum 2008 sonrası Çin ekonomisinin gelişmesinin bazı ülke ekonomilerinin gelişimine olumsuz yönde etki ettiği yorumuna yol açmaktadır.

Çin ekonomisinin bu denli gelişmesinin ABD ekonomisi üzerine etkisi incelendiğinde, Çin’den ABD’ye yapılan ithalatın artmasının, ABD’deki işsizliğin artmasına

ve üretim alanındaki yerel işgücü piyasalarında maaşların azalmasına neden olduğu görülmüştür. İşsizliğin ve maaşların azalması ise ortalama hane halkı kazancının azalmasına neden olmaktadır. Öte yandan bu değişim transfer ödemelerinin de artmasına sebep olmaktadır. Buna göre 2000 ile 2007 yılları arasında kişi başına düşen transfer harcamaları 63\$ artmıştır. En büyük artış bölgesel kısıtlılık, emeklilik ve medikal ödemeler alanlarında olmaktadır (Autor ve diğerleri, 2013: 2159).

Çin'den yapılan ithalatın gelişmekte olan ülkelere etkisi incelendiğinde, Çin'in pazar payının artmasının, gelişmekte olan ülkelerdeki işgücü artışı ve üretim işletmelerinin hayatta kalma ihtimalini azalttığı görülmektedir. Firmaların Çin'den yapılan ithalat ile rekabet etme yetenekleri sınırlıdır. Ancak bazı düşük gelirli ülkelerde üretim tesislerinin işgücü yoğun şekile dönüştürülmesiyle Çin rekabetinden kaçınmaya çalışıldığı belirlenmiştir. Bu durum Çin ürünlerinin benzer ülkelerin ürünlerinden daha ucuz olduğunun bir göstergesidir (Alvarez ve Claro, 2009: 570).

Danimarka'nın 1997 yılında Çin'den yaptığı ithalat oranı % 2 iken bu oran 2009 yılında % 7'ye çıkmıştır. Gelen ürünler daha çok tekstil ve mobilya endüstrisiyle ilgilidir. Çin'den yapılan ithalatın artması endüstri içindeki firmaların % 25'ini etkilemezken, % 75'ini önemli düzeyde etkilemiş ve özellikle Danimarkalı işçilerin ücretlerinin azalmasına neden olmuştur. Düşük nitelikli işgücünde etki % 0,7 olurken daha yüksek nitelikli işgücünde bu etki daha düşük düzeyde olmuştur. Ayrıca ithalatın artması özellikle yüksek seviyede nitelikli işgücü gerektirmeyen ürünlerin talebinde bir azalma oluşturarak firmalarda talep şoku meydana getirmiştir. Sonuç olarak Çin, Danimarka'da düşük ücretli ve düşük nitelikli işgücünü etkilemiştir (Ashournia ve diğerleri, 2013: 22).

Çin'den yapılan ithalatın İtalyan firmalarının kâr marjlarını ve fiyatlarını etkilemesinden dolayı firmalar fiyat politikalarını yeniden düzenlemek zorunda kalmışlardır. Etkilenen firmalar daha çok düşük teknoloji sektörleri ve bu sektörlerdeki düşük verimlilikle çalışan firmalar olmaktadır (Bugamelli ve diğerleri, 2008:1). Dolayısıyla yapılan ithalat küçük firmalar başta olmak üzere İtalyan firmalarını olumsuz etkilenmişlerdir (Bugamelli ve diğerleri, 2010: 5-24).

Ayrıca Çin ekonomisinin büyümesi Karayip Adaları ve Latin Amerika'yı hem doğrudan hem de dolaylı yoldan etkilemiştir. Bu alanda doğrudan yabancı yatırımlar ve uluslararası ticaret açısından Latin Amerika ülkeleri ve Karayip Adaları ile Çin arasında bir değerlendirme yapıldığında değişik sonuçlar tespit edilmiştir. Özellikle Arjantin, Şili, Brezilya ve Venezüella gibi Güney Amerika ülkeleri tarım, tarım endüstrisi ve endüstriyel girdilerle ilgili hammadde üretimi ve ihracatlarında Çin'e karşı üstünlük kurmuşlardır. Ancak iplik, tekstil, hazır giyim ve ayrıca otomobil, otomobil parçaları elektronik gibi konularda uzmanlaşan Meksika ve diğer orta Amerika ülkelerine karşı ise Çin üstünlük kurmuştur (Jenkins ve diğerleri, 2008: 248).

Öte yandan Çin'in DTÖ'ye üye olmasından sonra, DYSY açısından Latin Amerika ülkelerine etkisi çok daha fazla olmaktadır. Bu tarihten sonra DYSY Latin Amerika'dan Çin'e doğru kaymaya başlamıştır. Daha ayrıntılı bakıldığında bu negatif etki daha çok Meksika ve Kolombiya üzerinde olmuş, diğer Latin Amerika ülkeleri üzerinde anlamlı bir etki tespit edilememiştir. Bu etki, söz konusu iki ülkenin aldığı DYSY sektörleri ile Çin'in aldığı DYSY sektörlerinin aynı olmasından kaynaklanmaktadır. Genel olarak bakıldığında Latin Amerika'daki üretimin % 56'sı Meksika'da, % 21'i Kolombiya'da yer almaktadır (Herrero ve Santabarbara, 2007: 277).

Son olarak Çin'in Belçika'daki üretim işletmelerinin üzerine etkisi incelendiğinde bu etkinin, Belçika firmalarının işgücü büyüklüğünün azalması ve düşük teknoloji ile üretim yapan yerlerin geliştirilmesi şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. Ancak yapılan ithalatın, firmaların faaliyetlerini sonlandırıcı gibi bir etkisinin olduğu tespit edilememiştir. Ayrıca Çin, firmaların işgücünün azalmasına neden olurken, onları teknoloji ve işgücü yapılarını geliştirmeye zorlamıştır. Bu da firmaların daha gelişmiş ve uzmanlık gerektiren ürünler üretmesine neden olmuştur (Mion ve Zhu, 2013: 215).

## DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

### 4. ARAŞTIRMANIN METEDOLOJİSİ

#### 4.1. Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Sorunsalı

2000’li yıllardan sonra Çin ekonomisinin Dünya’ya açılmasıyla birlikte birçok firma bu durumdan etkilenmiştir. Bu bağlamda, toplumda Çin’in, firmaları olumsuz yönde etkilediği yönünde genel bir kanı oluşmuştur. Buradan hareketle, toplumda oluşan bu kanının ne derece gerçek olduğunun yanında, Çin’in Türkiye’deki firmalara etkisinin nasıl olduğunun belirlenmesi bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır. Ayrıca araştırmanın kapsamı 1997-2010 yılları arasında ülkemizde üretim yapan firmalar olarak belirlenmiştir.

Araştırmada, ilk olarak Çin’den Türkiye’ye ve AB ülkelerine yapılan ihracatın, Türkiye’deki firmaların satış ve ihracat performanslarına etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada etki, sektörel bazda incelenmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda öncelikle, firmaların tedarikçi seçimini etkileyen faktörler genel olarak araştırılmış ve tespit edilen faktörler içinde en çok kullanılanları Tablo 8’de verilmiştir.

**Tablo 8: Firmaların Tedarikçi Seçimini Etkileyen Faktörler**

Faktörler	Araştırma
Maliyet, Kâr, Fırsat ve Risk	Üstün ve Demirtaş (2008) Demirtaş ve Üstün (2009)
Maliyet, Kalite ve Servis	Ghodsypour ve O’Brien (1998)
Maliyet, Kalite, Servis ve Teslimat	Li ve diğerleri (2007)
Maliyet, Kalite, Servis ve Kapasite	Amid ve diğerleri (2006)
Maliyet, Kalite, Kapasite ve Zamanlama	Nilesh ve diğerleri (2014)
Maliyet, Kalite, İş Hacmi ve Mesafe	Luitzen ve diğerleri (1998)
Maliyet, Kalite, Teslimat ve Tedarikçi Profili	Dağdeviren ve Eren (2001)

Tablo 8’den de görüldüğü gibi tedarikçi seçiminde genel olarak; fırsat, tedarikçinin kârı, riski, tedarikçi profili, mesafe, iş hacmi, zamanlama, teslimat, kapasite, servis, kalite ve maliyet faktörleri kullanılmaktadır. Buna göre tedarikçi seçiminde birçok faktör kullanılabilir (Dickson, 1996: 5; Weber ve diğerleri, 1991: 2). Ayrıca Tablo 8’de yer

alan faktörler incelendiğinde, bu faktörler içerisinde *maliyet* faktörünün en çok kullanılanlardan biri olduğu görülmektedir. Öte yandan üretim endüstrisinde hammadde ve yardımcı malzeme maliyetleri, ürün maliyetinin % 70'ini (Ghodsypour ve O'Brien, 1998: 199) oluşturabilmektedir. Bu nedenle satın alma kararları verirken maliyetlerin düşürülmesi firma açısından kilit rol oynayabilmektedir (Ghodsypour ve O'Brien, 1998: 199; Nilesh ve diğerleri, 2014: 672).

Tedarikçi seçimi genellikle birkaç aşamadan oluşan bir süreçtir ve bu sürecin ilk iki aşamasında ürünü *yap veya satın al* ile *tedarikçi seçimi* yer almaktadır (Nilesh ve diğerleri, 2014: 672). Bu iki durum firmalar için stratejik bir öneme sahiptir (Luitzen ve diğerleri, 1998: 109) ve alınan kararların etkisi sadece tedarikçi belirlenmesiyle sınırlı kalmaz, firmaların piyasadaki rekabet gücünü de doğrudan etkiler (Nilesh ve diğerleri, 2014: 672). Dolayısıyla çalışma, firma kararlarının maliyet temeline göre alındığını öne süren *işlem maliyeti teorisine* dayandırılmaktadır.

İşlem maliyeti teorisi, firmaların "*yap veya satın al*" mantığı ile faaliyetlerini sürdürdüğü varsayımına dayanır. Teoriye göre, satın almaya karar veren firmalar, satın alma işlemini, maliyetin daha düşük olması durumunda yurt dışından da yapabilirler. Bu nedenden ötürü, literatürden firmaların performanslarına etki eden işlem maliyetleri unsurları tespit edilmiş ve işlem maliyeti unsurlarının moderatör etkisinin olup olmadığı ortaya konulmaya çalışılmıştır.

Bu açıklamalar ışığında araştırmanın sorunsalları;

*"Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış ve ihracat performansları arasında bir ilişki var mıdır?"*

*"Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmalarının ihracat performansları arasında bir ilişki var mıdır?"*

*"Söz konusu bu ilişkilerde işlem maliyetinin düzenleyici (moderatör) etkisi var mıdır?"* şekilde belirlenmiştir.

Yukarıda belirlenen sorunsalın incelenebilmesi amacıyla öncelikle araştırmanın hipotezlerinin belirlenmesi gerekmektedir.

#### **4.2. Araştırmanın Hipotezleri**

Küreselleşen dünyada piyasalar artık çok daha yakın olmakta ve ülkeler bu alanda fark yaratarak öne çıkmaya çalışmaktadırlar. Bu bakımdan son yıllarda en önemli çıkış yapan ülke Çin olmuştur. Çin nüfusunun başka bir ifade ile yerel piyasasının çok büyük olması, Çin firmalarına daha büyük bir pazara hitap etme imkânı sağlamaktadır. Bu durum da Krugman'ın ölçek ekonomileri teorisinde belirttiği gibi firmaların büyük ölçekli olarak çalışmalarına olanak sağlamaktadır. Öte yandan yine Krugman'ın azalan maliyetler teorisine göre büyük ölçekli çalışan firmalar birim maliyetlerini azaltacağı için rekabette önemli üstünlük sağlayacaklardır. Buna ek olarak endüstri içi ticaret teorisine göre firmaların belli bir alanda uzmanlaşması aynı sektör içerisinde hem ithalat hem de ihracat olmasına neden olmaktadır. Ayrıca uzmanlaşma ise firmaların daha düşük maliyetle çalışabilmelerini sağlamaktadır. Bütün bu üstünlükler nedeniyle Çin'deki firmalar yurt dışına diğer ülkelerden çok daha ucuza ihracat yapabilme imkânını elde etmektedirler. Bu nedenlerden dolayı gelişen Çin ekonomisi tüm dünya piyasalarını etkilemeye başlamıştır.

Altomonte ve diğerleri (2012: 31) çalışmalarında Çin'den yapılan ithalatın, kısa dönemde Avrupa'daki firmaların rekabetlerini olumsuz yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Bu durumun uzun dönemde ise, fiyat / maliyet marjına düşük miktarda pozitif bir etki yaptıklarını tespit etmişlerdir. Ashournia ve diğerleri (2014: 1-29) tarafından, Çin'den yapılan ithalatın Danimarka'daki firmalar üzerine etkilerini ölçmek amacıyla yapılan araştırmaya göre, Çin'den yapılan ithalat söz konusu firmaların % 75'ini etkilemiştir. Çalışma firma ve endüstri etkisi diye ikiye ayrılmıştır. Yapılan ithalatın sektörel bazda bir etkisi tespit edilmez iken firma bazında, firmaların değer artışlarına, yurt içi satışlarına, ihracatlarına, işgücüne, maaşlara ve sermaye / işgücü oranına olumsuz yönde etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Öte yandan yine aynı çalışmada yapılan ithalatın vasıfsız işçilerin maaşlarını ortalama % 0,7 oranında azalttığı tespit edilmiştir. Vasıflı işçilerde ise maaşlardaki azalış oranı daha düşük olarak tespit edilmiştir. Endüstri seviyesinde ise vasıfsız işçi maaşları ile Çin'den yapılan ithalat arasında bir ilişki tespit edilemez iken Çin'den yapılan ithalatın vasıflı işçilerin maaşlarını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Ayrıca Autor ve diğeri (2013: 2159)'nin çalışmasına göre Çin'den yapılan ithalat, ABD'deki üretici firmaların işgücünü üretici olmayan firmaların çalışanlarının maaşlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum ise hane halkı gelirlerinde önemli bir azalmaya neden olmaktadır. Ayrıca işsizliğin artması, işsizlik sigortası tarafından ödenen maaşların artmasına ve sigorta gelirlerinin azalmasına neden olmaktadır. Çin'in sektörler üzerine etkisini araştıran bir çalışmaya göre ise, bu etkinin daha çok, düşük teknoloji kullanılan (örneğin; tekstil, elbise, deri, mobilya) sektörlerde olduğu ve küçük firmaları olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre Çin'den İtalya'ya yapılan ithalatın firmaların hem maliyet, hem de kârlılık bileşenleri üzerine olumsuz yönde etkisi bulunmaktadır (Bugamelli ve diğeri, 2010: 24). Tüm bu çalışmaların sonuçlarına göre Çin'in genellikle olumsuz yönde etkisinin olduğu ve olumlu etkisinin çok az bir alanda olduğu tespit edilmiştir. Bazı çalışmalarda ise Çin'den yapılan ithalatın firmalar üzerine anlamlı bir etkisi elde edilememiştir.

Bu bilgiler ışığında Çin'den yapılan ithalatın ve Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın Türkiye'deki firmaların performansları üzerine etkisinin ne olacağı merak konusu olmuş ve çalışmanın ilk iki hipotezi bu bağlamda kurulmuştur. Öncelikle Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalatın firma performansı üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla Hipotez 1 kurulmuştur. Bu hipotez ile Çin'den yapılan ithalatların, Türkiye'deki firmaların hem iç hem de dış piyasaya yönelik performanslarına etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

*Hipotez 1: Çin'den yapılan ithalat, Türkiye'deki firmaların satış ve ihracat performansını etkilemektedir.*

Çin'in AB ülkelere yaptığı ihracatın, Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri üzerine etkisinin belirlenmesi amacıyla Hipotez 2 kurulmuştur. Bu hipotez ile Türkiye'nin yoğun olarak ihracat yaptığı AB ülkelere Çin'in ihracat yapmasının, Türkiye'deki firmaların ihracat performanslarını ne şekilde etkilediğinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

*Hipotez 2: Çin'in AB ülkelere yaptığı ihracat, Türkiye'deki firmaların ihracat performansını etkilemektedir.*



İki değişken arasındaki ilişkinin etkisi ve yönü üçüncü bir değişkenin etkisiyle değişebilir. Moderatör etki olarak adlandırılan bu etkiye göre, Baron ve Kenny (1986)'nin çalışmasında belirtildiği gibi A'nı B üzerine etkisinin gücü ve/veya yönü üçüncü bir C değişkeniyle değişebilir.

İşlem maliyeti teorisine göre firmalar ihtiyaç duydukları girdileri (hizmet veya mal), kendileri daha ucuza yapma fırsatı bulamıyorlarsa dışarıdan tedarik etme yoluna gitmektedirler. Dışarıdan tedarik ederken de yurt dışından ucuza ithal etme imkânları var ise tercihlerini bu yönde kullanabilmektedirler. Firmaların işlem maliyeti değişkenlerinin, Çin'den yapılan ithalatın firma performansları üzerine etkisinin yönünü ve/veya ilişki derecesini değiştirebileceği düşünülebilir. Dolayısıyla iki değişken arasındaki ilişkinin incelenmesine ek olarak bu ilişkiye firmaların işlem maliyetlerinin moderatör etkisinin olup olmadığı merak konusu olmuştur.

Ruigrok ve Wagner (2004: 53,19) uluslararasılaşma ve firma performansı (Avrupa, Amerika ve Japon firmaları örneği) arasındaki ilişkiyi araştırırken yatırım zamanlaması, firma büyüklüğü ve firma milliyeti değişkenlerinin moderatör etkisini incelemiştir. Söz konusu çalışmada iki değişken arasındaki ilişkinin pozitif yönde olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkiye firma büyüklüğü ve firma milliyeti kavramlarının ise negatif yönde moderatör etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir. Anderson ve Gatignon (1986: 9) yabancı piyasalara giriş stratejilerini işlem maliyeti ve planlama kapsamında değerlendirdiği çalışmasında işlem maliyeti değişkenlerinden belirsizlik değişkenini moderatör değişken olarak kullanmıştır. Lu ve Beamish (2004:5 98) Japon firmalarının 1986-97 yılları arasındaki uluslararası faaliyetlerinin performansları üzerine etkisini incelemiştir. Ayrıca çalışmada bu ilişkiye firmaların işlem maliyeti değişkenlerinin (özel varlıkları, ar-ge harcamaları, reklam yoğunluğu) düzenleyici (moderatör) etkisini de incelenmiş ve bu etkinin genellikle pozitif yönde olduğu tespit edilmiştir. Wang (2002: 172) Taiwan gıda sektöründe dış kaynak kullanımı ve belirsizlik ile ilgili yapmış olduğu çalışmada varlık özgülüğü değişkeninin belirsizlik ile sözleşme sonrası fırsatçılık arasındaki ilişkiye moderatör etkisinin pozitif yönde olduğunu tespit etmiştir. Wang ve Bravo (2010: 2,24) ABD'deki gıda sektörü girdilerini işlem maliyeti teorisiyle incelemiştir. Buna göre amaç birliğinin ve performans değişkenliğinin belirsizlik üzerine ve belirsizliğin de işlem sıklığı üzerine etkisini incelenmiştir. Ayrıca bu ilişkilere varlık özgülüğünün düzenleyici (moderatör) etkisini de

incelenmiştir. Wang ve Bravo (2010) çalışma sonunda işlem maliyeti değişkeni olan varlık özgülüğü değişkeninin ilişkiler üzerine etkisinin negatif yönde olduğunu tespit etmişlerdir.

Bu bağlamda, yukarıda belirtilen iki hipoteze ek olarak belirlenen ilişkilere işlem maliyeti değişkenlerinin moderatör etkisinin olup olmadığı, ilişki var ise bu ilişkinin ne şekilde olduğunun belirlenmesi amacıyla 2 hipotez daha oluşturulmuştur.

İlk olarak Çin'den yapılan ithalat ile firmaların performansları arasındaki ilişkiye, işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla Hipotez 3 kurulmuştur. Bu hipotez ile işlem maliyeti değişkenlerinin, Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firma performansları arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediğinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

*Hipotez 3: Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış ve ihracat performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin düzenleyici (moderatör) etkisi vardır.*

Çin'in AB'ye yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye, işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla Hipotez 4 kurulmuştur. Bu hipotez ile işlem maliyeti değişkenlerinin, Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile firmaların ihracat performansları arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediğinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır.

*Hipotez 4: Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyeti düzenleyici (moderatör) etkisi vardır.*

Kısaca özetlenecek olursa, araştırmada Türkiye'nin sektörel olarak Çin'den yaptığı ithalat ile Türkiye'de üretim yapan firmaların satış ve ihracat performansları arasındaki ilişkinin ve Çin'in sektörel olarak AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'de üretim yapan firmaların ihracat performansları arasındaki ilişkinin belirlenmesi amacıyla toplam 2 adet hipotez kurulmuştur. Ayrıca bu ilişkilere işlem maliyeti değişkenlerinin düzenleyici (moderatör) etkisinin olup olmadığının araştırılması amacıyla 2 ayrı hipotez daha kurulmuştur. Toplam olarak araştırmada 4 adet hipotez kurulmuştur. Ayrıca hipotezlerde ortaya konan etkiler, hem aynı yıl hem de bir yıl gecikmeli olarak incelenmiştir. Yukarıda belirlenen hipotezlere bağlı olarak araştırmanın modeli aşağıdaki gibi kurulmuştur.

### 4.3. Araştırmanın Modeli

Firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunması ile performansları arasındaki ilişki uzun yıllardır incelenmektedir. 1970'lerde yapılan araştırmalarda, firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunmasının performansları üzerine olumlu etkide bulunduğu yönünde bulgular elde edilmiştir. 1980'lerde ise yapılan çalışmalarda, firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunmasının firmalar için bir risk unsuru oluşturduğu ve performans açısından başarısızlığın temel sebeplerinden birisi olarak değerlendirilebileceği yönünde görüşler ortaya konmuştur. Ancak firmalardan, uluslararası faaliyetlerde bulunmanın performanslarını olumlu yönde etkilediği şeklinde geri dönüşler olmasıyla birlikte araştırmacılar firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunmasının fayda ve maliyetlerini incelemeye başlamışlardır (Krist, 2009: 175).

Firmaların uluslararası faaliyetleriyle performansları arasındaki ilişkiyi ölçen çalışmalara bakıldığında etkinin çok farklı şekillerde ortaya çıktığı söylenebilir.

**Tablo 9: Firmaların Uluslararası Faaliyetleri İle Performansları Arasındaki İlişki**

İlişki şekli	Yazarlar
Doğrusal Pozitif ilişki	Jung (1991) Grant (1987) Errunza ve Senbet (1981) Grant ve diğerleri (1988)
Doğrusal Negatif ilişki	Brewer (1981) Michel ve Shaked (1986)
Eğrisel, U şeklinde ilişki-pozitif	Lu ve Beamish (2001) Capar ve Kotabe (2003) Ruigrok ve Wagner (2003)
Eğrisel, n şeklinde ilişki-negatif	Hitt ve diğerleri (1997) Gomes ve Ramaswamy (1999)
Kübik ilişki (üçlü S şeklinde ilişki)	Contractor ve diğerleri (2003) Lu ve Beamish (2004)
İlişki yok	Morck ve Yeung (1991) Wan (1998)

Tablo 9'daki araştırmalardan da görüldüğü gibi uluslararası faaliyetler firmaların performanslarını etkileyebilmektedir. Bu nedenle, Çin'den yapılan ithalatın firma performansları üzerine etkisi olabileceği söylenebilir. Bu bağlamda, ilk olarak araştırmamızın modeli Türkiye'nin, Çin'den yaptığı ithalatın firma performansları üzerine

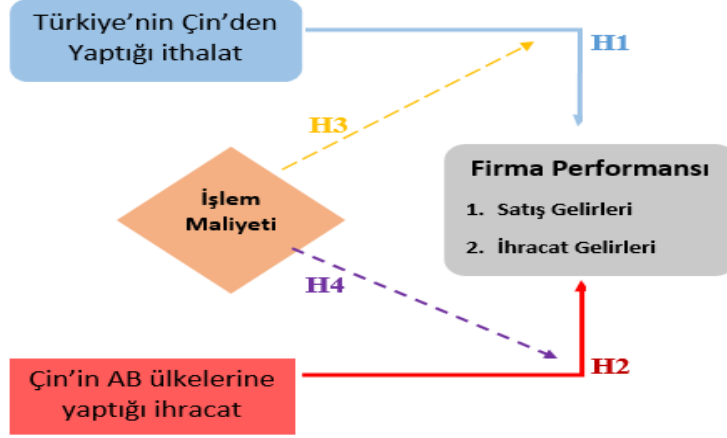
etkisi olarak kurulmuştur. Öte yandan Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın, Türkiye'deki firmaların ihracat performanslarını etkileyebilme ihtimalinin olması nedeniyle modele Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın firma performansları üzerine etkisi de eklenmiştir.

Yapılan araştırmalar incelendiğinde firmaların uluslararası faaliyetleriyle performansları arasındaki ilişkinin başka faktörlerden de etkilendiği tespit edilmiştir. Buna örnek olarak yukarıda açıklanan moderatör değişken verilebilir. Firmaların uluslararası faaliyetleri ile firma performansı arasındaki ilişkiyi moderatör etki ile inceleyen birçok çalışma mevcuttur. Hitt ve diğerleri (1997: 769) firmaların uluslararasılaşmasının firma performansı üzerine ilişkisine ürün çeşitliliği moderatör etkisinin pozitif yönde etkisi olduğunu tespit etmiştir. Verwaal ve Donkers (2001: 9) firmaların ihracat performanslarını işlem maliyeti ve kaynak bağımlılığı teorileri ile araştırdığı çalışmada firma büyüklüğünü moderatör değişken olarak kullanmıştır. Lu ve Beamish (2001: 580) firmaların doğrudan yabancı yatırımları ile firma performansı arasındaki ilişkiyi ihracat yoğunluğu moderatör etkisi ile incelemiş ve ihracat yoğunluğunun artmasının bu ilişkiyi negatif yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Kotabe ve diğerleri (2002: 14) çalışmada uluslararasılaşma ile firma performansı arasındaki ilişkiye pazar yoğunluğu ve ar&ge yoğunluğunun moderatör etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir. Krist (2008: 9) çalışmada, firmaların uluslararası faaliyetleri ile firma performansı arasındaki ilişkiye ar&ge, ürün çeşitlemesi, ülke orijini, firma yaşı ve firma büyüklüğünün moderatör etkisini incelemeye çalışmıştır.

Yukarıdaki çalışmalarda, birçok değişkenin moderatör değişken olarak kullanıldığı görülmektedir. Dolayısıyla işlem maliyeti değişkenlerinin analize moderatör değişken olarak katılabileceği söylenebilir. Bu nedenle daha önceden belirlenen işlem maliyeti değişkenlerinin hem doğrudan, hem de moderatör etkilerinin incelenmesi amacıyla da modele eklemeler yapılmıştır.

Bu bilgiler ışığında araştırmanın modeli Şekil 2’te görüldüğü gibi oluşturulmuştur.

**Şekil 2: Araştırmanın Modeli**



Ayrıca yapılan ithalat ve ihracat firmaların bir yıl sonraki firma performanları üzerine etki edebilir. Bu durumu araştırmak amacıyla bağımlı değişkenlerin bir gecikmesi alınarak da aynı model tekrar analiz edilmiştir.

#### 4.4. Araştırmanın Örnekleme ve Analiz Yöntemi

Çalışmada İSO'ya kayıtlı ve satış gelirleri açısından ilk 1000 içerisinde yer alan üretim firmaları kullanılmıştır. Firma performans ölçümü açısından beş yıldan daha az bir zaman diliminde net sonuçlar elde edilemeyebilir (Hansen ve Wernerfelt, 1989: 403). Örneklem belirlemede, hem çalışmanın amacı hem de değişkenlerin içeriği dikkate alınarak tesadüfî ve sistematik hataları önlemek amacıyla kasıtlı örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Çalışmanın örnek kütesinin belirlenmesinde temelde dört kıstas göz önüne alınmıştır. Bunlar;

- 1) Çin'in dünya piyasalarındaki etkisi göz önüne alınarak araştırmanın dönemi 1997-2010 olarak belirlenmiştir.
- 2) Firma tercihi İSO kayıtlı satış gelirleri açısından en başarılı ilk 1000 firma içerisinde yapılmıştır

- 3) En başarılı 1000 firma içerisinde en az 5 yıllık verisi olan firmalar analize dâhil edilmiştir.
- 4) Firmalar arası ölçek büyüklüğündeki farklılıkların anormal etkilerinin giderilmesi amacıyla ve verileri standardize etmek için yatay yüzdeler analizi kullanılmış ve 2000 yılı baz yıl olarak kabul edilmiştir.

Firma düzeyindeki veriler İSO'nun internet sitesinden elde edilmiştir. Ayrıca veri seti oluşturulurken firmaların yaptıkları ithalat tutarlarıyla ilgili bilgilere ulaşamaması nedeniyle, veri setinde yer alan firmaların sektörleri belirlenmiş ve bu sektörlerle ait Çin'den yapılan ithalat tutarları, veri setine ithalat değişkeni olarak eklenmiştir. Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracat tutarları da sektörel bazda alınarak veri setine eklenmiştir. Bu veriler Avrupa İstatistik Ofisi (EUROSTAT)'nin internet sitesinden elde edilmiştir. Ayrıca sektörel ve ülke bazında diğer veriler TÜİK internet sitesinden elde edilmiştir.

Firma büyüklüğü tespit edilirken Avrupa Birliği Komisyonu'nun Ekim 2012 tarihinde yayınlamış olduğu rapordaki kriterler temel alınarak sınıflandırma yapılmıştır. Bu sınıflandırmaya göre analize katılan firmaların ya orta ya da büyük ölçekte oldukları tespit edilmiştir.

İSO'nun yayınlamış olduğu veri setinde, firmaların sektörel olarak gruplanması için Birleşmiş Milletler İstatistik Kurumu'nun oluşturmuş olduğu International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.2 (ISIC rev 2) sınıflandırılması kullanılmıştır. Bu bağlamda diğer sektörel verilerde de (ithalat, ihracat... vb) aynı sınıflandırma kullanılmıştır. Enflasyonun etkisini ortadan kaldırmak için bütün veriler dolar'a çevrilmiştir.

Firmaların verileri genellikle yıllık olarak verilmektedir. Hem istatistik hem de ekonometri alanındaki analizlerde en az 30 gözlem olması gerekmektedir. Veri setimizdeki yıl sayısı 13 olması nedeniyle firmaları tek tek analiz yapmak mümkün değildir. Ayrıca firma bazında tek tek analiz yapılması, konu ile ilgili genel bir görüş elde etme açısından çok uygun bulunmamaktadır. Bu nedenle veriler, birden fazla firmanın verisini birleştirerek panel veri şeklinde toplanmıştır. Öte yandan, veri seti oluşturulurken firmaların bazı yıllara ait verilerine ulaşamamıştır. Bu sebeple veri seti dengeli olmayan (unbalanced) şeklinde

oluşturulmuştur. Bu açıklamalar ışığında, birden çok firmanın belirli bir döneme ait verilerini bir arada değerlendirilebilme imkânı sağlaması nedeniyle analiz için panel veri analiz yöntemi tercih edilmiştir.

#### 4.5. Araştırmada Kullanılan Değişkenler

Analizde kullanılacak değişkenler *bağımlı değişkenler*, *açıklayıcı değişkenler*, *işlem maliyeti değişkenleri* ve *kontrol değişkenleri* şeklinde olmak üzere ayrı ayrı başlıklar halinde açıklanacaktır.

##### 4.5.1. Bağımlı Değişkenler

*Üretimden satış gelirleri* değişkeni;

Firmaların performanslarının ölçülmesinde finansal ve finansal olmayan faktörler kullanılabilir (Bushman ve diğerleri, 1996: 161). Geçmiş çalışmalarda firmaların performanslarını ölçmede kullanılan faktörlerden bazıları Tablo 9’da belirtilmiştir.

**Tablo 10: Firmaların Performanslarını Ölçmede Kullanılan Değişkenler**

Kriter	Kaynak
Satışlar	Banker ve diğerleri, 2001
Satışlar, yatırım yırıstaları, aktif karlılık, özkaynak karlılığı	Core ve diğerleri, 1999
Satışlar, satış karlılığı, özkaynak karlılığı	Fraquelli ve Vannoni, 2000
Satış marjı, yatırım karlılığı, kapasite, müşteri memnuniyet, ürün kalitesi, yeni ürün geliştirme, pazar payı	Cadez ve Guilding, 2008
Satışlar, satış karlılığı, öz sermaye karlılığı, nakit akışı, ekonomik değer, müşteri memnuniyeti, pazar payı, yeni müşteri edinme, araştırma geliştirme, satış sonrası destek, üretim etkinliği, kalite	Hoque ve James, 2000
Satışlar, aktif karlılık, satış karlılığı, farkedilen performans	Ittner ve Larcker, 1997
Satışlar, özkaynak karlılığı, memnuniyet, hisse senetlerinin bir yıllık ve üç yıllık getirileri	Ittner ve diğerleri, 2003
Satışlar, vergi öncesi kar, faiz vergi öncesi kar, özkaynak ve aktif karlılık, çalışma isteği, bireysel performans	Murphy, 2001
İhracat, büyüme oranı, verimlilik, maaşlar	Bernard ve Jensen, 1999
İhracat, verimlilik, çalışan sayısı, sermaye, kişi başı maaş, aktif karlılık, satışlar	Park ve diğerleri, 2009
İhracat miktarı, yurt dışı piyasasına giriş veya çıkış	Aw ve diğerleri, 2000

Tablo 10'dan da görüldüğü gibi araştırmalarda firma performans ölçümü sırasında birçok farklı finansal ve finansal olmayan değişkenler kullanılmıştır. Bunların içerisinde en çok kullanılan değişkenlerden biri satışlar değişkenidir. Bu sebeple firmaların performanslarının değerlendirilmesinde kullanılacak ilk bağımlı değişken *üretimden satış gelirleri* olarak belirlemiştir.

#### *İhracat gelirleri değişkeni;*

Birçok araştırma (Park ve diğerleri, 2009: 2; Loecker, 2007: 91; Alvarez ve Lopez 2005: 1397), ihracat ile firma performansı arasında ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. İhracat yapan firmalar ihracat yapmayan firmalara göre daha verimlidirler fakat bu durumun nedeni çok açık değildir. Bazı araştırmacılara göre uluslararası pazarda yer alan firmalar bu piyasadan üretim, pazara giriş veya ürün dizaynı gibi çeşitli yeni metotlar öğrenir. Bu durum da onlara yerel çalışan firmalara göre daha yüksek verimlilikte çalışma imkânı sağlar. Diğer bir iddiaya göre ise, uluslararası piyasalarda olan yüksek rekabet düzeyi, firmaları daha verimli çalışmaya zorlamakta, bu da uluslararası firmaların yerel pazarda faaliyet gösteren firmalardan daha etkili olmalarına sebep olmaktadır. Ayrıca ihracat yapan firmalar ile ihracat yapmayan firmaların performanslarının (maliyet, verimlilik... vb) araştırıldığı çalışmalarda ihracat yapan firmaların daha iyi, daha verimli (Aw ve diğerleri, 2000: 82), daha sermaye-teknoloji yoğun, daha fazla maaş veren olduğu (Bernard ve Jensen, 1999: 23; Park ve diğerleri, 2009: 1; Loecker, 2007: 91; Clerides ve diğerleri, 1996: 35) belirlenmiştir. Bu çalışmalarda ayrıca ihracat yapmaya başlayan firmaların maliyetlerinin azaldığı, ihracatı durduran firmaların ise maliyetlerinin arttığı (Clerides ve diğerleri, 1996: 35) ortaya konmuştur. Kraay (1999)'ın 2105 Çin firması üzerine yaptığı araştırmaya göre, firmaların ihracat yapmasının, verimliliklerini arttırma ve maliyetlerini düşürme yönünde söz konusu firmaları etkilediğini ortaya koymuştur. Dolayısıyla ihracatın performans üzerine olumlu yönde bir etkisi olmaktadır. Bu bilgiler ışında ihracatın firma performansını pozitif yönde etkileyen bir faktör olduğu söylenebilir. Bu nedenle firmaların performanslarının değerlendirilmesinde kullanılacak ikinci bağımlı değişken *ihracat gelirleri* olarak belirlenmiştir.



*Bir yıl sonraki üretimden satış ve ihracat gelirleri değişkenleri;*

Bu yıl yapılan faaliyetlerin bir sonraki yıl firma performansına da etki edeceği düşünüldüğünden tespit edilen bağımlı değişkenlerin bir yıl gecikmeleri de analize ayrıca katılmıştır. Aw ve diğerleri (2000)'nin de çalışmalarında bir yıl gecikmeli verileri kullanması, yapılan bu çalışmada bir yıl gecikmeli verilerin dâhil edilmesinin doğru bir yaklaşım olduğunun bir göstergesi olabilir.

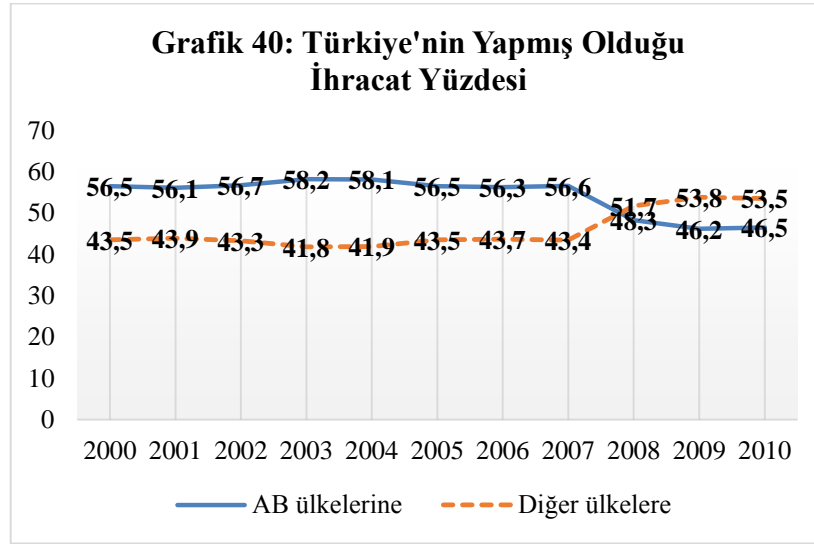
#### **4.5.2. Açıklayıcı Değişkenler**

*Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalat tutarları;*

Literatürde uluslararası ticaretle ilgili olarak firmaların ihracat davranışları ve kazançlarının belli bir ölçüde firmaların ithalat davranışlarıyla tahmin edilebildiğini belirten bir teori geliştirilmiştir (Bernard ve diğerleri, 2007: 123). Wagner (2012)'in yaptığı çalışmada, hem ithalatın firma verimlilikleri üzerine hem de verimliliğin ithalat üzerine olumlu etkide bulunduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yapılan araştırmalarda ithalat ve ihracat yapan firmaların performansı (McGregor ve diğerleri, 2013) ve verimliliklerinin (Smeets ve Warzynski, 2010) ithalat ve ihracat yapmayan firmalara göre daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Vogel ve Wagner (2010)'in çalışmasında Almanya'daki üretici firmaların ithalat ve verimlilik performansları arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Öte yandan Şeker (2011)'in geliştirmekte olan 43 ülke üzerine yaptığı çalışmada, firmaların ithalatları ve ihracatları ile performansları arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Bu çalışmaya göre ithalat ve ihracat yapan firmalar ithalat ve ihracat yapmayan firmalara göre daha büyük, daha verimli ve daha hızlı firmalardır. Kasahara ve Rodriue (2008)'nin çalışmasında ise yurt dışından alınan ara ürün ithalatının, firma verimliliği üzerine olumlu etki yaptığı tespit edilmiştir. Bütün araştırmalar ışığında ithalat ile performans arasında bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin genellikle pozitif yönde olduğu söylenebilir. Dolayısıyla, analizimizde Çin'den yapılan ithalatın, firmaların performanslarına etkisini ölçmek amacıyla ilk açıklayıcı değişken olarak sektörel bazda yapılan *Çin'den yapılan ithalat* değişkeni tercih edilmiştir.

### Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat tutarları;

Türkiye'nin AB ülkelerine ve diğer ülkelere ihracatıyla ilgili Grafik 40'a göre, 2008 yılına kadar firmaların yaptığı ihracatın büyük bir çoğunluğunun AB ülkelerine yapıldığı görülmektedir. 2008'den sonra ise AB ülkelerine yapılan ihracatın toplam ihracat içerisindeki payının bir miktar azalmasına rağmen yine de % 46 gibi önemli bir oranda olduğu görülmektedir.



**Kaynak:** TÜİK

Türkiye ihracatının büyük çoğunluğunun AB ülkelerine yapılması nedeniyle, Çin'in AB ülkelerine yapmış olduğu ihracatı arttırması, Türkiye'deki firmaların AB ülkelerine yaptığı ihracatı etkileyebileceği düşüncesini ortaya çıkarmıştır. Bu etkinin ölçülmesi amacıyla analizde ikinci açıklayıcı değişken olarak, sektörel bazda Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat değişim oranı tercih edilmiştir.

#### 4.5.3. İşlem Maliyeti Değişkenleri

Çalışmalarda işlem maliyeti doğrudan ölçülememektedir. Bunun yerine vekil değişkenler kullanılmaktadır (Wang, 2003: 4). Bu değişkenler; *varlık özgüllüğü*, *işlemlerin sıklığı* ve *belirsizlik* kavramları olmak üzere üç ana başlık altında toplanmaktadır (Williamson, 1981: 555).

Rindfleisch ve Heide (1997) işlem maliyeti analizi isimli çalışmasında sözleşme öncesi ve sözleşme sonrası belirsizliklerden bahsetmiş, sözleşme öncesi belirsizliği çevresel belirsizlik ile sözleşme sonrası belirsizliği ise davranışsal belirsizlik ile ilişkilendirmiştir. Ayrıca çalışmada işlem maliyeti ile ilgili 45 adet çalışmayı incelemiş ve bu çalışmalarda işlem maliyeti ölçümü için kullanılan değişkenlerin çok farklı olduklarını tespit etmiştir. Bu değişkenlerden bazılarını; varlık özgüllüğü, davranışsal belirsizlik, çevresel belirsizlik, satış gücü, satış elemanı sayısı, teknolojik belirsizlik, beklenen varlık özgüllüğü, işlem sıklığı, tedarikçi sayısı, alıcıların özel yatırımları, firmaya özel servisler, standartlar, sosyal-kültürel mesafe, satış personeli değişkenliği, alıcıların satın alma öncesi maliyet ölçümü, satıcıların görüntüleme maliyeti, kiralanabilme değeri ve pazardaki rekabet seviyesi olarak ifade etmiştir. Öte yandan yapılan literatür taramasıyla işlem maliyetinin ölçümü için kullanılan değişkenlerle ilgili sonuçlar Tablo 11’de verilmiştir.

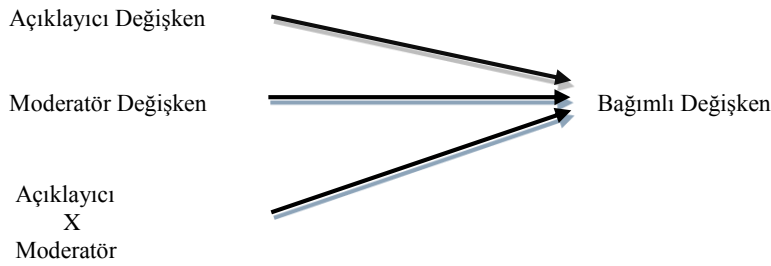
**Tablo 11: İşlem Maliyetinin Ölçümü İçin Kullanılan Değişkenler**

İşlem Maliyeti Değişkenleri	Araştırmacılar
Ar-ge harcamaları yüzdesi, teknoloji transferi, insan kaynakları, yönetim transferi ve mamulün türü (tüketim ve diğer)	Meyer (2001)
Satış sonrası destek, ar-ge harcamalarının satışlar içindeki payı, ihracatın satışlar içindeki payı, kültürel ve coğrafi uzaklık, ürün yeterliliği riski, firma büyüklüğü, ihracat yüzdesi alanı ve faaliyet alanı (tüketim, endüstri, ikisi birlikte)	Wilkinson ve Nguyen (2003)
Firmaların günlük menkul kıymet getirileri	Lesmond ve diğerleri (1999)
Firmanın sektördeki faaliyet süresi, firma büyüklüğü, yönetim kurulunun süresi, varlık özgüllüğü, üretilen mamulün talep belirsizliği	Leiblein ve diğerleri (2002)
Belirsizlik, özel işlem yatırımları, normlar ve fırsatçılık	Katsikeas ve diğerleri (2000)
Çocukların okul öncesi eğitim masrafları, üçüncü kişilere hizmet yaptıran çiftlerin yüzdesi, iç piyasada çalışan Alman ve İrlandalı çiftlerin yüzdesi, Filipinli göçmen işçilerin yüzdesi, çiftlerden hanımların ev işleri için yaptığı yatırımların toplam içindeki yüzdesi	Yurovich (2012)
Doğrudan yabancı yatırım yoğunluğu, ar-ge yoğunluğu, reklam yoğunluğu, kaynak yoğunluğu, şirket büyüklüğü ve konum değişkenleri	Demirbağ ve diğerleri (2007)

Yukarıdaki çalışmalardan da görüldüğü üzere işlem maliyeti ölçümü için birçok değişken ve yöntem kullanılmıştır (McCann ve diğerleri, 2005: 535). Dolayısıyla bu ölçüm için standart olarak kullanılan değişkenlerin bulunmadığı söylenebilir. Çalışmalarda işlem maliyeti, bağımlı değişkeni doğrudan etkileyen açıklayıcı değişken olarak incelenebileceği gibi, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin derecesini etkileyen moderatör değişken olarak da kullanılabilir. Genel olarak moderatör değişken, bağımlı ve bağımsız değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü ve ilişki derecesini etkileyen nitel veya

nicel bir değişkendir. Model kurulurken bağımlı değişkene etki eden açıklayıcı değişken/değişkenler, moderatör değişken ve karşılıklı etkileşim değişkeni olmak üzere üç adet etki incelenmektedir. Bu etkiler içerisinde karşılıklı etkileşim değişkeni anlamlı bulunmuş ise moderatör etkiden bahsedilebilir. Öte yandan açıklayıcı değişken ve moderatör değişken anlamlı veya anlamsız olmasının gerekliliği yönünde herhangi bir ön koşul yoktur. Sadece karşılıklı etkileşim değişkeninin anlamlı bulunması moderatör etkiden bahsedilebilmesi için yeterlidir (Baron ve Kenny, 1986: 1174).

**şekil 3: Moderatör Model**



**Kaynak:** Baron ve Kenny, 1986: 1174

Verwaal ve Donkers (2001) firma büyüklüğü ile ihracat yoğunluğu arasındaki ilişkiye işlem maliyeti ve kaynak bağımlılığı yaklaşımlarının moderatör etkisini ölçme üzerine araştırma yapmışlardır. Çalışmada ihracat sayısının, ihracat değerine bölümü değişkeni işlem maliyeti değişkeni olarak kullanılmıştır. Ayrıca yine aynı değişkenin firma büyüklüğü ve ihracat arasındaki ilişkiye moderatör etkisi de ölçülmüştür. Tseng ve Chen (2013) çalışmalarında, teknoloji seviyesi ile yerel kaynak kullanımı arasındaki ilişkiye şube büyüklüğünün moderatör etkisini incelemişlerdir. Çalışma sonunda şube büyüklüğünün, teknoloji seviyesi ile yerel kaynak kullanımı arasındaki ilişkiyi azaltıcı yönde moderatör etkisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Yapılan analizde işlem maliyetinin hem direkt hem de moderatör etkisi incelenmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda *varlık özgüllüğü* ve *belirsizlik* kavramlarını açıkladıkları düşünölen değişkenler analize dâhil edilmiştir.

## a. Varlık Özgüllüğü

Williamson (1985)'e göre varlık özgüllüğü; fiziksel varlık özgüllüğü, konum özgüllüğü ve iş gücü sayısı olmak üzere üç alt gruba ayrılmıştır.

*Fiziksel varlık özgüllüğü* değişkeni;

Fiziksel varlık özgüllüğü firmaların üretimleri için gerekli araç ve gereçleri kapsamaktadır (Williamson, 1991: 281). Bu araçların temini firmalar için bir maliyet unsurudur. Üreticilerin yurt içinden girdi olarak kullandıkları mamullerin fiyat değişimlerini üretici fiyat endeksi (ÜFE) göstermektedir. Dolayısıyla üretici fiyat endeksi, firmaların girdi maliyetlerini belirleyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle ÜFE'nin birinci bölümde aktarılan, Williamson (1991) ile Coggan ve diğerleri (2013)'nin çalışmalarında belirlenen varlık özgüllüğü kategorilerinden, fiziksel varlık özgüllüğü veya zaman kategorilerinde yer aldığı söylenebilir. Firmalar ihtiyaç duydukları ürünlerin yurt içindeki maliyetlerinin artması durumunda ithalat tercihini kullanabilirler. İthalatın, firma performanslarına etki ettiği daha önce belirtilmiş idi. Bu bağlamda ÜFE'nin artması ihracatı, dolayısıyla firma performanslarını etkileyebilmektedir. Bu nedene fiziksel varlık özgüllüğü işlem maliyeti değişkeni olarak sektörel olarak *üretici fiyat endeksi* seçilmiştir.

*Konum özgüllüğü* değişkeni;

Firmaların bulunduğu coğrafi konum, işlem maliyetlerini etkilemektedir (Williamson, 1991: 281). Türkiye'deki tüm bölgelerin ulaşım olanakları aynı değildir. Marmara Bölgesi'nin diğer bölgelere oranla daha iyi imkânlarla sahip olduğu söylenebilir. Bu da taşıma maliyetlerini dolayısıyla işlem maliyetlerini azaltıcı bir etki yapacaktır. Bu maliyet değişimi ithalat durumunda da ortaya çıkacak ve bazı bölgelerdeki firmalara ekstra maliyetler yükleyecektir. Bu durum firmaların ithalatlarını, dolayısıyla performanslarını etkileyebilecektir. Analizimizde konum özgüllüğünü ölçmek amacıyla firmalar, Marmara Bölgesi'nde faaliyette bulunan veya bulunmayan firmalar olarak kategorize edilmişlerdir. Bu bağlamda Demirbağ ve diğerleri (2007)'nin de çalışmasında olduğu gibi, firmaların *coğrafi konumu*, (Marmara Bölgesi ve diğerleri) konum özgüllüğü işlem maliyeti değişkeni olarak analize katılmıştır.

### *İşgücü sayısı;*

İşlem maliyeti yaklaşımına göre çalışanların, firmalar için önemli bir değer olduğu kabul edilmektedir. Williamson (1981, 1985, 1991)'in çalışmalarına göre firmada çalışan personeller, varlık özgüllüğü kategorisinde insan varlığı özgüllüğü alt başlığıyla incelenmektedir. Personel sayısının yüksek olması firmaların daha büyük bir iş gücü maliyetiyle karşılaşmalarına neden olmaktadır. McGregor ve diğerleri (2013)'in de çalışmasında belirttiği gibi, personel maliyetleri artan firmalar bu maliyet artışının üstesinden gelmek amacıyla performanslarını arttırmak zorundadırlar. Buna ilave olarak daha düşük maliyetle ham madde girdisi elde etmeye de çalışmaktadırlar. Bu durum firmaların Çin'in ucuz kaynaklarından yararlanmalarına neden olabilmektedir. Bu sebeple firmadaki çalışan sayısı ile ithalatın, dolayısıyla firma performansının ilişkisi olduğu söylenebilir. Bu bilgiler ışığında çalışan *personel sayısı* değişkeni insan varlık özgüllüğü açısından işlem maliyetini ölçmek amacıyla analize eklenmiştir.

### **b. İşlemlerin Sıklığı**

İkinci vekil değişken olan işlemlerin sıklığı değişkeni ile ilgili olarak teoriyi destekleyen bir etki bulunamaması (birçok çalışmada işlem sıklığının artması ile faaliyetlerin firma içerisinde yapılması arasında pozitif bir ilişki bulunamamıştır (Rindfleisch ve Heide, 1997: 31)) nedeniyle bu konuda tam bir netlik olmadığı söylenebilir. Bu sebeple analizimizde işlem sıklığı ile ilgili bir işlem maliyeti değişkeni kullanılmamıştır.

### **c. Belirsizlik**

Belirsizlik, sözleşme öncesi ve sözleşme sonrası olacak şekilde ortaya çıkabilir. Sözleşme öncesi belirsizliğe çevresel belirsizlik, sözleşme sonrası belirsizliğe ise davranışsal belirsizlik denilmektedir (Geyskens ve diğerleri, 2006: 521).

### *Çevresel belirsizlik;*

İşlem maliyeti değişkenlerinden belirsizlik yukarıda belirtildiği gibi dış ve iç veya çevresel ve davranışsal olarak kategorize edilebilmektedir. Firmaların sahip oldukları

borçların hem dış, hem de çevresel belirsizlik kategorisinde değerlendirilmesi mümkündür. Çevresel belirsizlik değişen durumlara karşı sözleşmeyi güncelleme zorlukları nedeniyle ortaya çıkan adaptasyon sorunu olarak tanımlanır (Rindfleisch ve Heide, 1997: 31). Çevresel belirsizlik, firmaların kendi faaliyetleri dışında ortaya çıkan durumlar ile ilgilidir. Firmalar finans kaynağı elde edebilmeleri açısından biri öz kaynak diğeri yabancı kaynak olan iki kaynak kalemine sahiptirler. Firmaların kullandıkları yabancı kaynaklar firma dışından diğeri bir ifade ile çevreden temin edilmektedir. Kullanılan borç miktarı ile borçlanma maliyetlerinin aynı yönde hareket ettiği söylenebilir. Ayrıca borçlu firmanın riskli bir firma olduğu ve risk derecesinin ise borç miktarına bağlı olarak değişiklik gösterdiği söylenebilir. Bu durum borç kullanan firmalarda belirsizlik unsurunun etkili olduğunun göstergesi olabilir. Yu ve diğerleri (2006), firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunmasıyla firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında firma büyüklüğü ve borç oranı değişkenlerini de firma performansını etkileyen değişenler olarak kullanmışlardır. Borçlu firmalar alınan borcun maliyetinden dolayı daha az maliyetli girdilere yönelebilmektedirler. Bu durum firmaları girdi maliyetlerini azaltmak amacıyla ithalata yönlendirebilir. İthalatın artması da performansı etkileyebilmektedir. Bu bağlamda firmadaki borç miktarı artışının ithalatı, dolayısıyla firma performansını etkileyebileceği söylenebilir. Bu nedenle firmaların *borç miktarındaki değişim* analize çevresel belirsizlik işlem maliyeti değişkeni olarak eklenmiştir.

#### *Davranışsal belirsizlik;*

Firmaların başarısını etkileyen en önemli etkenlerden bir tanesi de yönetim performansdır. Yönetimin aldığı kararlar firmanın sözleşme sonrası performansının iyi ya da kötü olmasına sebebiyet vermektedir. Yönetimin, firmanın iç dinamikleri içerisinde olması nedeniyle, geleceğe dayalı yapılacak yönetim tarzı değişiklikleri ve bunun sonuçları firma açısından bir iç (davranışsal) belirsizlik unsuru olarak değerlendirilebilir. Bu ise firmanın performansını etkiler. Firmalarda performansı ölçme açısından birçok değişken kullanılabilir ancak en çok kullanılanlardan biri, oran analizi yöntemidir. Bu bağlamda firmaların verimlilik oranları ve karlılık oranları, yönetimin geçmişte aldığı kararların sonucunu göstermesi açısından bir iç (davranışsal) belirsizlik unsuru olarak düşünülebilir. Bu bağlamda firmaların *verimlilik ve kârlılık oranları değişimi* analize davranışsal belirsizlik işlem maliyeti değişkeni olarak eklenmiştir.

#### 4.5.4. Kontrol Değişkenleri

*Firma sahiplik yapısındaki yabancı sermaye oranı;*

Yabancı sermaye oranı ve firma performansı arasındaki ilişki ile ilgili olarak araştırmalarda değişik sonuçlar elde edilmiştir. Caves (2007) çalışmasında yönetim tecrübesi, işlem ve ürün teknolojisi, marka ismi gibi unsurların yerel firmalara ekstra değer katacağı düşüncesi ile yabancı sermayeye sahip firmaların yerel firmalara göre daha iyi performans göstereceklerini söylemiştir. Dolayısıyla firmalardaki yabancı sermaye oranı ile firma performansı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Pfaffermayr ve Bellak, 2000: 31; Douma ve diğerleri, 2002: 37). Ancak, bazı çalışmalar firmalarda yerel sermayenin artmasının girdi maliyetlerini azaltıcı etki yapmasından dolayı, yabancı sermaye oranı ile firma performansı arasındaki ilişkinin negatif yönde olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Bürker ve diğerleri, 2013: 982). Öte yandan bu iki değişken arasında anlamlı bir ilişki olmadığını ortaya koyan çalışmalar da mevcuttur (Mihai, 2009: 404; Benfratello ve Sembenelli, 2005: 733). Bu bilgiler ışığında yabancı sermaye oranının firma performansı üzerine etkisini ölçmek amacıyla analize *firmaların yabancı sermaye oranı kontrol değişkeni* olarak ilave edilmiştir.

*Firma büyüklüğü (orta ve büyük);*

Geçmiş çalışmalara bakıldığında firma büyüklüğü ile firma performansı arasındaki etki farklı şekillerde ortaya çıkmaktadır (Verwaal ve Donkers, 2001: 1). Büyük firmalar ağır ve hantal bürokratik yapıya sahiptirler ancak bunun yanında insan kaynağı ve finansal olanaklar açısından daha iyi imkânlarla sahiptirler (Haveman, 1993). Ayrıca bu firmalar kendi ürettikleri ürünleri satabilirler ve daha çok pazar payına sahip olarak küçük firmalara karşı önemli bir avantaja sahip olabilirler (Leiblein ve diğerleri, 2002: 823). Yu ve diğerleri (2006) ve Hernandez (2013) yapmış oldukları çalışmalarda büyüklük ve firma performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Öte yandan Lu ve Beamsih (2001) ve Capar ve Kotabe (2003) çalışmalarında, büyüklük ve firma performansı arasında negatif bir ilişki tespit etmişlerdir. Bazı araştırmalarda ise söz konusu iki değişken arasında ilişki bulunamamıştır (Hsu ve Pereira, 2006; Tallman ve Li, 1996; Pangarkar, 2008). Tüm bu araştırmalar, firma büyüklüğünün firma performansını etkileyebileceğini göstermektedir.



Aktarılan bu araştırmalar ışığında firma büyüklüğünün firma performansı üzerine hem doğrudan hem de dolaylı etki ettiği söylenebilir. Bu sebeple analize, firma büyüklüğü değişkeni hem *kontrol değişkeni* hem de *işlem maliyeti moderatör değişkeni* olarak katılmıştır.

Bütün bu açıklamalar sonucunda araştırmada kullanılan değişkenler Tablo 12’de özetlenmiştir.

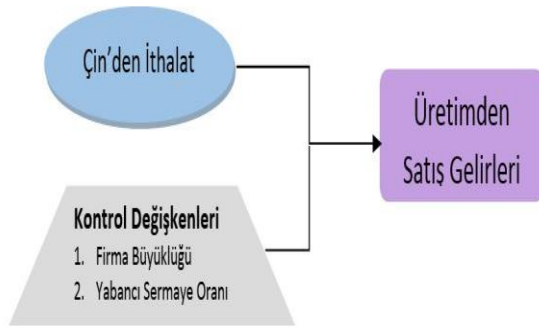
**Tablo 12: Analizde Kullanılan Değişkelerin Listesi**

<b><i>Bağımlı Değişkenler</i></b>	
Y <sub>1</sub>	Üretimden satış gelirleri
Y <sub>2</sub>	İhracat gelirleri
<b><i>Açıklayıcı Değişkenler</i></b>	
X <sub>1</sub>	Türkiye’nin Çin’den yaptığı ithalat tutarları (sektörel)
X <sub>2</sub>	Çin’in Avrupa’ya yaptığı ihracat tutarları (sektörel)
<b>Moderatör Değişkenler: İşlem Maliyeti Değişkenleri</b>	
<b><i>Varlık Özgüllüğü</i></b>	
<i>Fiziksel Varlık Özgüllüğü</i>	
X <sub>3</sub>	Üretici Fiyat Endeksi (sektörel)
<i>Konum Özgüllüğü</i>	
X <sub>4</sub>	Firmanın bulunduğu coğrafi alan (Marmara – diğer)
<i>İşgücü Sayısı</i>	
X <sub>5</sub>	Ücretle çalışanlar ortalaması
<b><i>Belirsizlik</i></b>	
<i>Çevresel Belirsizlik</i>	
X <sub>6</sub>	Firmaların Toplam Borç Tutarı
<i>Davranışsal Belirsizlik</i>	
X <sub>7</sub>	Brüt Karlılık (Brüt Satış Karı / Üretimden Satışlar)
X <sub>8</sub>	Öz Kaynak Karlılığı (Brüt Satış Karı / Öz Kaynaklar)
X <sub>9</sub>	Aktif Karlılık (Brüt Satış Karı / Toplam Varlıklar)
X <sub>10</sub>	Net Karlılık (Dönem Net Karı(Zararı) / Üretimden Satışlar)
X <sub>11</sub>	Aktif Verimlilik (Net Satışlar / Toplam Varlıklar)
X <sub>12</sub>	Öz Kaynak Devir Hızı (Net Satışlar / Öz Kaynaklar)
X <sub>14</sub>	Firma Büyüklüğü (Orta ve Büyük) – Kukla değişken
<b><i>Kontrol Değişkenleri</i></b>	
X <sub>13</sub>	Yabancı Sermaye Oranı
X <sub>14</sub>	Firma Büyüklüğü (Orta ve Büyük) – Kukla değişken

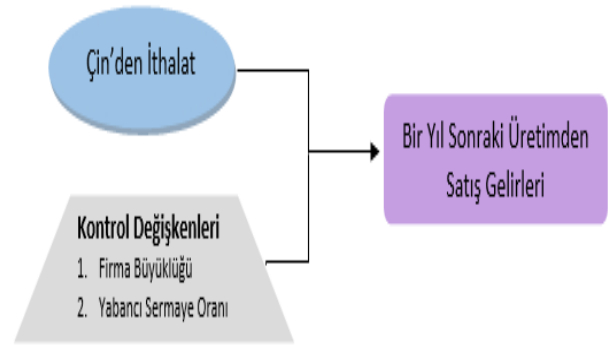
#### 4.6. Araştırmanın Denklemleri

Çalışmada yapılan faaliyetler ile (ithalat ve Çin'in AB'ye ihracatı) firma performansları arasındaki ilişkinin ölçülmesi ve bu ilişkiye işlem maliyetlerinin moderatör etkisini belirlemek amacıyla aşağıda görüldüğü gibi 6 adet bağımlı değişkenin seviyesinde, 6 adet de bağımlı değişkenin bir yıl gecikmesinde olmak üzere toplam 12 adet genel denklem kullanılmıştır. Bu denklemlere ait şekiller aşağıdaki gibidir.

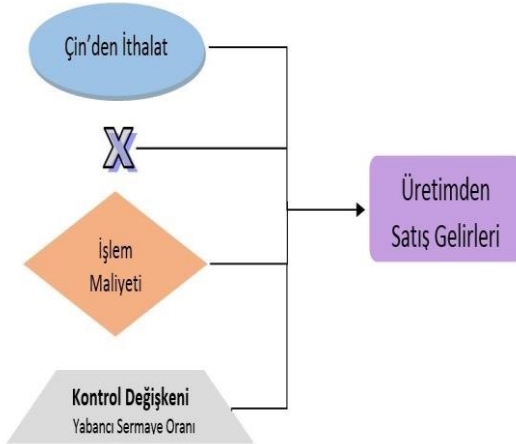
Şekil 4: Denklem A



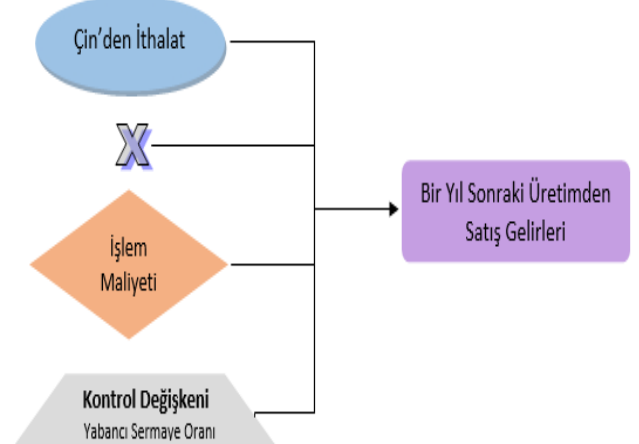
Şekil 5: Denklem B



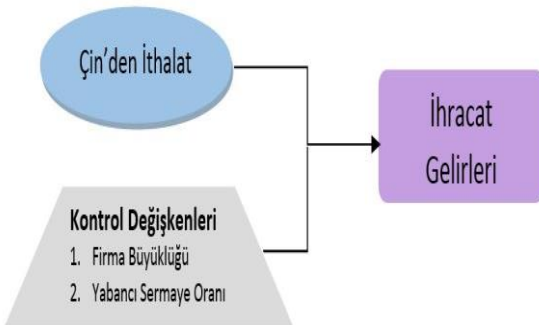
Şekil 6: Denklem C



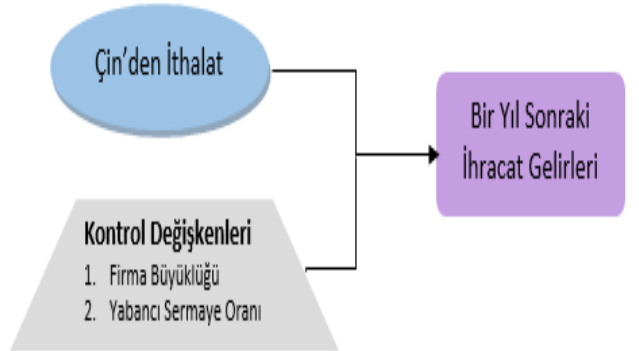
Şekil 7: Denklem D

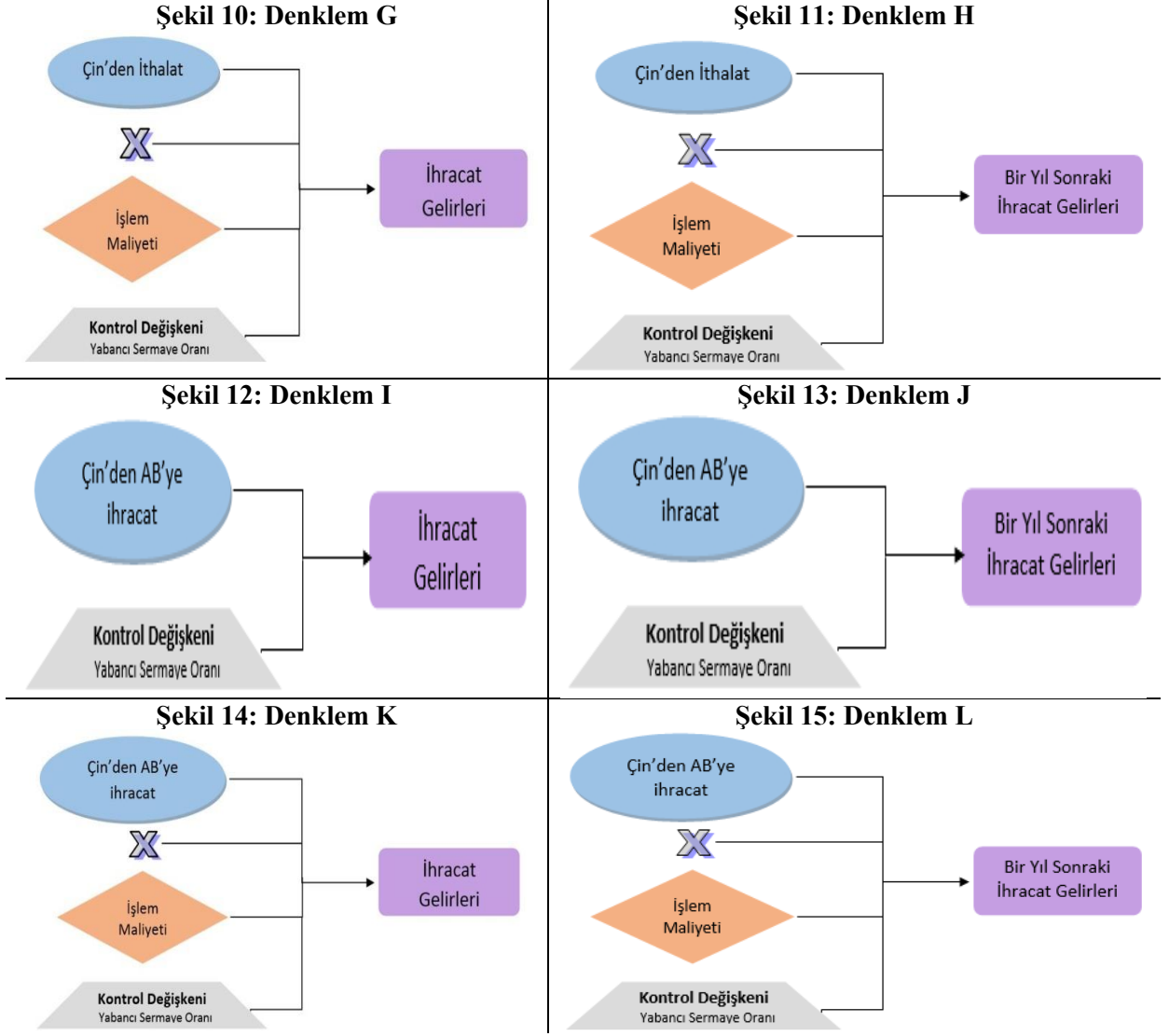


Şekil 8: Denklem E



Şekil 9: Denklem F





Çin'den yapılan ithalatın firmaların üretimden satış gelirleri üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem A* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalatın firmaların bir yıl sonraki üretimden satış gelirleri üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem B* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalat ile üretimden satış gelirleri arasındaki ilişkiye, işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem C* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalat ile bir yıl sonraki üretimden satış gelirleri arasındaki ilişkiye, işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem D* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalatın firmaların ihracat gelirleri üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem E* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalatın firmaların bir yıl sonraki ihracat gelirleri üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem F* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalat ile firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye, işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem G* kurulmuştur. Çin'den yapılan ithalat ile firmaların bir yıl sonraki ihracat gelirleri

arasındaki ilişkiye, işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem H* kurulmuştur. Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın firmaların ihracat gelirleri üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem I* kurulmuştur. Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın firmaların bir yıl sonraki ihracat gelirleri üzerine etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem J* kurulmuştur. Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracat ile firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem K* kurulmuştur. Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracat ile firmaların bir yıl sonraki ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisinin ölçülmesi amacıyla *denklem L* kurulmuştur.

İlişkilerin incelenmesi sırasında tüm modellerde firmaların yabancı sermaye oranları kontrol değişkeni olarak analize dâhil edilmiştir. Ayrıca işlem maliyeti moderatör etkisinin incelenmediği modellerde firma büyüklüğü de kontrol değişkeni olarak analize dâhil edilmiştir. Yukarıdaki denklemler analiz edilirken A, B, E, F, I ve J denklemlerine ait birer C, D, G, H, K ve L denklemlerine ait ise on birer olmak üzere toplam 72 adet alt denklem ile analiz yapılmıştır.

#### **4.7. Araştırmanın Analiz Tekniği, Yöntemi ve Tahmin Yöntemleri**

İlk olarak araştırmada kullanılacak analiz tekniği belirlendikten sonra veri setindeki değişkenlerin durağanlıklarının testi için kullanılacak analiz yöntemi açıklanacak tahmin için analiz yöntem seçimi yapılacaktır ve kullanılacak panel veri tahmin yöntemleri açıklanacaktır. Son olarak da oluşan sorunların giderilmesi amacıyla analizde kullanılacak dirençli tahminciler ve yöntemleri ile ilgili bilgi verilecektir.

##### **4.7.1. Araştırmada Kullanılan Analiz Tekniği**

Veri setinde birçok firmanın, birden çok yıllarına ait verileri bulunmaktadır. Bu bağlamda N sayıda birimin ve her birime ait T sayıda gözlemin birlikte ele alınması, panel verileri meydana getirmektedir. Panel veri setinde hem yatay kesit hem de zaman olmak üzere iki boyut mevcuttur (N tane birim ve T zaman serisi olmaktadır). İki boyutun bir arada kullanılması sadece zaman boyutunu veya sadece birim boyutunu kullanan analizlere göre daha karmaşık yapıların çözülmesi imkânını sağlaması açısından daha avantajlıdır. Ayrıca

gözlem sayısındaki artış, ölçülen ilişkiye daha fazla değişkenlik katarak çoklu doğrusal bağıntı problemini ortadan kaldırmaktadır (Hsiao, 2003: 7). Model incelenirken, birçok firmanın belirli bir zaman periyoduna ait verilerinin bir arada değerlendirilebilmesi imkânı sağlaması nedeniyle analiz için panel veri analiz yöntemi tercih edilmiştir. Veri setinin dengeli olmayan bir şekilde oluşturulması nedeniyle analizler dengesiz panel veri analiz modeli kullanılarak yapılmıştır.

Tatoğlu (2012b: 3)'na göre; verideki kayıp gözlemlerde ya da panele giriş ve çıkışta tesadüfîlik söz konusu ise, dengeli panel için kullanılan metodlar dengesiz panel için de geliştirilebilmektedir ve tahminler tutarlıdır. Analizimizdeki eksik verilerin tesadüfî olmaları nedeniyle dengeli panel için kullanılan yöntemlerin analizimiz için de kullanılabileceği söylenebilir.

Panel veri analizi, parametrelerin birim, zaman birim ve zamana göre değer almasına bağlı olarak farklı şekillerde sınıflandırılabilir. Buna göre; Hem sabit, hem de eğim parametrelerinin birimlere ve zamana göre sabit modeller *klasik model* olarak adlandırılmaktadır. Eğim parametresinin sabit, sabit parametrenin birimlere göre değişken olduğu modeller *birim etkiler modeli*, Eğim parametresinin sabit, sabit parametrenin birimlere ve zamana göre değişken olduğu modeller ise *birim ve zaman etkileri modeli* olarak adlandırılmaktadır (Hsiao, 2003:12; Tatoğlu,2012a:37). Yukarıdaki açıklamalar özet olarak Tablo 13'te gösterilmiştir.

**Tablo 13: Panel Veri Analiz Modelleri**

	Zaman Etkisi		Birim Etkisi		
	$\beta$	Sabit Terim	$\beta$	Sabit Terim	
1	Sabit	Sabit	Sabit	Sabit	Klasik Model
2	Sabit	Sabit	Sabit	Değişken	Birim Etkiler Modeli
3	Sabit	Değişken	Sabit	Değişken	Birim ve Zaman Etkileri modeli (A)
4	Sabit	Sabit	Değişken	Değişken	Birim ve Zaman Etkileri modeli (B)
5	Değişken	Değişken	Değişken	Değişken	Birim ve Zaman Etkileri modeli (C)

*Denklem 1*'de; panel veri setinde kullanılan bireyler, firmalar, ülkeler... vb unsurlar ve/veya zaman içindeki dönemler homojen bir şekilde dağılmışlardır. Bu da veri setinde birim veya zaman etkisinin olmadığı anlamına gelmektedir. *Denklem 2*'de; panel veri setinde

kullanılan bireyler, firmalar, ülkeler... vb unsurlar sabit parametreye göre heterojen, eğim parametresine göre homojen yapıdadır. Ayrıca zaman içindeki dönemler hem sabit hem de eğim katsayısına göre homojen bir şekilde dağılmışlardır. *Denklem 3'de*; panel veri setinde kullanılan bireyler, firmalar, ülkeler... vb unsurlar sabit parametreye göre heterojen, eğim parametresine göre homojen yapıdadır. Ayrıca zaman içindeki dönemler de sabit parametreye göre heterojen, eğim katsayısına göre ise homojen bir şekilde dağılmışlardır. *Denklem 4'de*; panel veri setinde kullanılan bireyler, firmalar, ülkeler... vb unsurlar hem sabit hem de eğim parametresine göre heterojen bir yapıdadır. Ayrıca zaman içindeki dönemler hem sabit hem de eğim katsayısına göre homojen bir şekilde dağılmışlardır. *Denklem 5'de*; panel veri setinde kullanılan bireyler, firmalar, ülkeler... vb unsurlar hem sabit hem de eğim parametresine göre heterojen bir yapıdadır. Ayrıca zaman içindeki dönemler de hem sabit hem de eğim katsayısına göre heterojen bir şekilde dağılmışlardır.

Analiz yöntemi panel veri olarak belirlendikten sonra, veri setinin içerisinde belirli bir zaman serisinin olması nedeniyle ilk olarak veri setindeki değişkenlerin durağanlıkları analiz edilecektir.

#### **4.7.1.1. Veri Setindeki Değişkenlerin Durağanlıkları**

Bütün zaman serilerinde olduğu gibi düzmece regresyon problemiyle karşılaşmamak için panel veri setinde de durağanlık önemli bir olgudur ve verilerin hepsinin birim kök içermemesi (durağan olması) gerekmektedir. Dolayısıyla bir zaman serisinin istatistiksel analizi yapılmadan önce, o seriyi oluşturan sürecin zaman içerisinde sabit olup olmadığının yani serinin durağan olup olmadığının incelenmesi gerekmektedir. Ekonometrik olarak, ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmeyen ve iki dönem arasındaki ortak varyansı, bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olan olasılıklı bir süreç için durağandır denir. Bu tür durağanlığa zayıf durağan olasılıklı süreç de denilmektedir ve birçok analiz için bu tür bir durağanlık yeterlidir. Kısaca bir zaman serisi durağansa ortalaması, varyansı ve (çeşitli gecikmelerdeki) ortak varyansı, her ölçüldüğünde aynı kalmaktadır (Gujarati, 1999). Daha açık bir ifadeyle bir zaman serisinin ortalaması, varyansı ve ortak varyansı zaman boyunca değişmiyorsa bu zaman serisi durağandır denilebilir. Durağan olmayan seriler arasında ekonometrik analizler yapıldığında, sahte regresyon denilen yanıltıcı bir sonuçla karşılaşmakta, bir başka ifade

ile geleneksel t, F testleri ve  $R^2$  değerleri sapmalı sonuçlar verebilmektedir (Tatoğlu, 2012b: 199).

Çalışmanın veri setinde firma sayısı (n), yıl sayısından (t) çok daha fazladır. Bu tür veri setlerinde panel veri Levin, Lin ve Chu (LLC) ve Düzeltilmiş Fisher-Tipi durağanlık testleri kullanılabilir (Nell ve Zimmermann, 2011: 3-5). Ancak LLC testi sadece dengeli panel veri analizlerinde kullanılabilirken Fisher testi ise dengesiz panel veri analizlerinde de kullanılabilir (Tatoğlu, 2012b: 215). Ayrıca durağanlığın ölçülmesinde Fisher testinin LLC testine göre daha başarılı olduğu söylenebilir (Tatoğlu, 2012b: 219). Fisher testinin ayrıntıları çalışmanın ekler bölümünde verilmektedir. Panel veri analizlerinde verilerin aynı derecede durağanlıkları sağlandıktan sonra denklemin hangi tahmin yöntemi ile çözüleceği belirlenir.

#### **4.7.2. Panel Veri Tahmin Yöntemi Seçimi**

Panel veri analizi çözümlerinde birçok yöntem kullanılabilir. Bu yöntemler içerisinde en çok kullanılanlardan biri Gölge Değişkenli EKK yöntemidir. Ancak N ve/veya T'nin büyük olduğu zaman, sabit etkiler varsayımıyla tahmin yaparken regresyonda çok fazla gölge değişken içerilmesi gerekmektedir. Bu da tahminde serbestlik derecesi,  $\mu_1$  tahmincisi,  $R^2$  değeri gibi birçok değer hatalı sonuçlanmaktadır (Tatoğlu, 2012a: 83). Bundan dolayı N sayısının yüksek olduğu durumlarda analiz için gölge değişkenli en küçük kareler yöntemi yerine grup içi dönüşüm yönteminin kullanılması daha uygun olmaktadır (Tatoğlu, 2012a: 142).

Grup içi tahmin yönteminde, her bir birim için zaman serisi gözlemlerinden birim ortalamaları çıkarılarak değişkenler dönüştürülmektedir ve bu dönüştürülmüş değişkenlerle oluşturulan regresyona, havuzlanmış en küçük kareler yöntemi uygulanmaktadır. Daha sonra birim gölge değişken katsayıları, kalıntıların ortalamaları kullanılarak tahmin edilebilmektedir. Böylece, hem gölge değişken tuzağından hem de çoklu bağlantıdan sakınılmaktadır (Tatoğlu, 2012a:88).

*Sabit etkiler ile grup içi tahmin yöntemi (Tatoğlu, 2012a:89);*

$Y_i = e\mu_i + X_i\beta + u_i$  eşitliğinin TxT boyutlu bir kovaryans dönüşüm matrisi (Q) ile çarpılması ve elde edilen modelin havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmesidir. Kovaryans dönüşüm matrisi aşağıdaki şekilde ifade edilebilmektedir;

$$Q = 1_T - \frac{1}{T}ee$$

Yukarıdaki eşitlik ile kovaryans matrisinin çarpımı ile  $QY_i = Qe\mu_i + QX_i\beta + Qu_i$  sonucu elde edilmektedir. Burada  $Qe=0$  olması nedeniyle,  $Qe\mu_i = 0$  olmakta ve birim etki  $\mu_i$  dışarıda kalmaktadır. Böylece,

$$Y_i = QX_i\beta + Qu_i \quad (i=1, \dots, N)$$

Modeli elde edilmektedir. Bu model havuzlanmış en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilirse,  $\beta$ 'nın kovaryans tahmincisi ( $\hat{\beta}_{KV}$ ) aşağıdaki gibi bulunmaktadır:

$$\hat{\beta}_{KV} = \left[ \sum_{i=1}^N X_i Q X_i \right]^{-1} \left[ \sum_{i=1}^N X_i Q Y_i \right]$$

Bu tahminci, kovaryans dönüşüm matrisi ile çarpılması nedeniyle; “kovaryans tahmincisi” ve her bir grubu içi değişiklikten yararlandığı için ise “grup içi tahmincisi” isimlerini almaktadır. Dolayısıyla;

$$\hat{\beta}_{GIT} = \hat{\beta}_{SE} = \hat{\beta}_{KV} \text{ dir.}$$

Eğim parametresi bu şekilde tahmin edildikten sonra modelin tüm gözlemlere göre ortalamaları regresyondan hareket edilerek grup içi dönüşümle dışlanan sabit parametre,

$\hat{\beta}_0 = \bar{Y} - \hat{\beta} \bar{X}$  şeklinde elde edilebilmektedir. Birim etkiler ise birim ortalaması regresyonundan hareketle,  $\hat{\mu}_0 = \bar{Y}_i - \hat{\beta}_0 - \hat{\beta} \bar{X}_i$  elde edilmektedir.



*Tesadüfi etkiler ile grup içi tahmin yöntemi* (tatoğlu; 2012a:107); Tesadüfi etliler ile grup içi tahminci aşağıdaki dönüştürülmüş eşitliğe, havuzlanmış ek küçük kareler yönteminin uygulanması ile açıklanabilmektedir;

$$(Y_{it} - \theta \bar{Y}_i) = (1 - \theta)\alpha + (X_{it} - \theta \bar{X}_i)\beta + \{(1 - \theta)\mu_i + (u_{it} - \theta \bar{u}_i)\}$$

$\Omega = E(v_i v_i)$  eşitliği kısaca  $(Y_{it} - \theta \bar{Y}_i) = (X_{it} - \theta \bar{X}_i)\beta + (v_{it} - \theta \bar{v}_i)$  şeklinde gösterilebilmektedir. Burada,

$$\hat{\theta} = 1 - \sqrt{\frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + \sigma_\mu^2}}$$

Eşitliği vardır. Görüldüğü gibi  $\theta, \sigma_u^2$  ve  $\sigma_\mu^2$ 'nin bir fonksiyonudur.

$\sigma_\mu^2 = 0$  ise;  $\hat{\theta} = 0$  olduğundan,  $\mu_i$  de sıfırdır ve  $(Y_{it} - \theta \bar{Y}_i) = (X_{it} - \theta \bar{X}_i)\beta + (v_{it} - \theta \bar{v}_i)$  eşitliği havuzlanmış ekk tahmincisine eşittir.

$\theta = 1$  ise, yukarıdaki eşitlik, grup içi tahminciye eşittir.

Bu eşitlik artık zaman kısaltılmış olarak değil, “*yaklaşık kısaltılmış*” olarak adlandırılmaktadır. Çünkü değişkenlerden grup içi tahmin yöntemindeki gibi birimlerin zamana göre ortalaması değil, varyansların bir oranı çıkartılmaktadır

$\mu_i$  tesadüfi iken  $\beta$ 'nin kovaryans tahmincisi sapmasız ve tutarlı olmasına rağmen, küçük örneklerde *genelleştirilmiş en küçük kareler* tahmincisi ile karşılaştırıldığında DESTE değildir. Standart tesadüfi etkiler varsayımları altında, dönüştürülmüş ve hatalar otokorelasyonsuzdur.

*Tesadüfi etkiler ile genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi* (Tatoğlu; 2012b:10);

$\hat{\delta}_{GEKK} = (Z' \Omega^{-1} Z)^{-1} Z' \Omega^{-1}$  burada

$$\Omega = \sigma_v^2 \sum = E(uu')$$

$$\Sigma = I_n + \rho Z_\mu Z'_\mu = \text{diag}(E_{T_i}) + \text{diag}[(1 + \rho T_i) \bar{J}_{T_i}]$$

ve  $\rho = \frac{\sigma_\mu^2}{\sigma_v^2}$  dir. Ayrıca  $w_i^2 = (T_i \sigma_\mu^2 + \sigma_v^2)$  olmak üzere,  $(1 + \rho T_i) = \left(\frac{w_i^2}{\sigma_v^2}\right)$  eşitliği vardır.

Genelleştirilmiş en küçük kareler tahmincisi, grup içi ve gruplar arası tahmincilerin ağırlıklı bir ortalama matrisi olarak açıklanabilmektedir (Tatoğlu, 2012a:115). Ayrıca Heteroskedasite ve otokorelasyon varlığında bile, tutarlı ve etkin tahminciler vermektedir (Tatoğlu, 2012a:102). Öte yandan Genelleştirilmiş en küçük karelerin sabit etkiler dönüşümünü kullanması ve bu dönüşümle  $\mu_i$  'lerin yok olması sebebiyle  $\hat{X}_i$  sifıra yakın sütunlara sahip değilse, büyük asimptotik standart hatalarla karşılaşacaktır.

Bu nedenlerden dolayı analizin çözümünde;

- 1) Denklemlerin sabit etkilerle çözülmesi durumunda *grup içi tahmincisi* yönteminin,
- 2) Denklemlerin tesadüfi etkilerle çözülmesi durumunda ise *genelleştirilmiş en küçük kareler* yönteminin

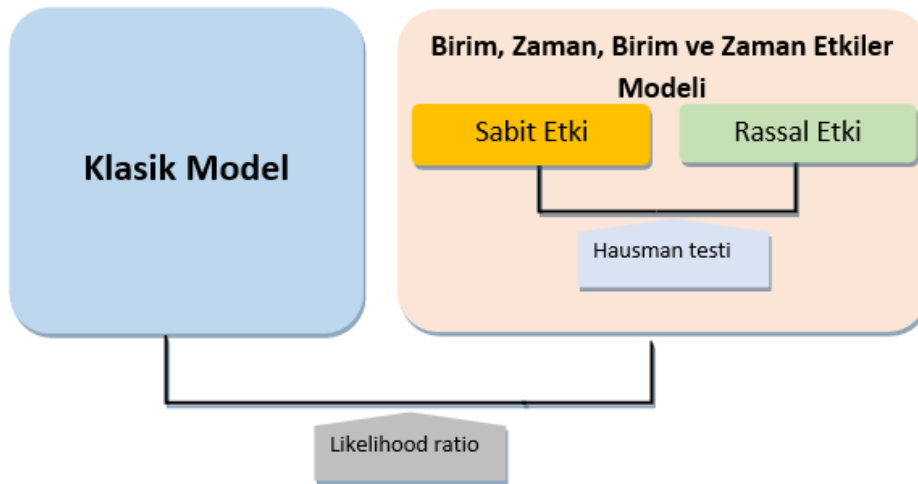
kullanılmasına karar verilmiştir.

Literatürde daha çok sabit parametrede sadece birim etkinin olduğu modeller kullanıldığı ve modelden dışlanan etkinin sadece birim etki ( $\mu_i$ ) olduğu düşünülmektedir (Tatoğlu, 2012a: 79). Bu bağlamda panel çalışmalarında genel olarak kesit etkisi daha çok araştırıldığından panel veri modelleri genellikle tek yönlü olarak ele alınmaktadır (Hsiao, 2002: 30). Araştırmada kullanılan veri seti oluşturulurken firmalardan alınan bilgiler ve dış ticaret verileri öncelikle dolar'a çevrilmiş ardından da 2000 yılı baz yıl olarak belirlenerek zaman serisine dönüştürülmüştür. Bu nedenle veri setindeki zaman etkisi elemine edilmiştir. Dolayısıyla analiz yapılırken literatürdeki birçok çalışma gibi sadece birim etkiye bakılacaktır.

Panel veri analizi, parametrelerin birim, zaman birim ve zamana göre değer almasına bağlı olarak farklı şekillerde sınıflandırılabilir. *Birim etki*, birimlere göre değişen, zamana göre sabit (çalışanların yeteneği, cinsiyet), *zaman etki* ise birimlere göre sabit, zamana göre değişen (kriz dönemi, yönetici değişikliği) parametreleri ifade eder. Bu konu ile ilgili ayrıntılı bilgi çalışmanın ekler bölümünde yer almaktadır.

Değişkenlerin durağanlıklarıyla ilgili birim kök analizi yapıldıktan ve kullanılacak analizin tahmin yöntemi belirlendikten sonra analizde kullanılacak tahmin yöntemleri seçimi yapılır. Yöntem belirlenirken öncelikle klasik modelin uygun olup olmadığı tespit edilir. Klasik model reddedildikten sonra veri setinde; *birim*, *zaman*, *birim ve zaman* etkilerinden hangisinin varlığı Likelihood ratio (olabilirlik oranı) analizi ile tespit edilir. Bu üç modeldeki etkiler incelenirken tüm birimler incelenemeyebilir. Bu durumda gözlenemeyen birimler olumsuz etkisini gidermek amacıyla *sabit* (fixed) veya *tesadüfi* (random”rassal”) etkiler yöntemleri kullanılabilir. Tercih edilen modelin sabit veya tesadüfi etkili çözümü tercihi ile ilgili kararın verilebilmesi amacıyla Hausman testi yapılmaktadır. Bu durumun tespiti için öncelikle belirlenen denklemler koşturularak analiz sonuçlarına Hausman testi uygulanmaktadır. Yöntem tercihinin nasıl yapılması gerektiği Şekil 16’da açıklanmıştır.

**Şekil 16: Panel Veri Analizi Yöntem Tercihi**



*Likelihood Ratio test;*

**H<sub>0</sub>:** Klasik Model (P>0,05)

**H<sub>1</sub>:** Birim, Birim ve zaman etki Etki (P<0,05)

*Hausman testi;*

**H<sub>0</sub>:** Tesadüfi Etki (P>0,05)

**H<sub>1</sub>:** Sabit Etki (P<0,05)

Panel veri analizinin yapılacağı yöntem seçildikten sonra bu yönteme ait denklemlerin heteroskedasite (değişen varyans), otokorelasyon (ardışık bağımlılık) ve birimler arası korelasyon (Cross Section Dependence – CD) testlerinin yapılması gerekmektedir.

#### **4.7.2.2. Birimlere Göre Heteroskedasticity (Değişen Varyans) Analizi**

Klasik doğrusal regresyon modelinin önemli varsayımlarından biri, açıklayıcı değişkenlerin seçilmiş değerlerinin koşullu sonucu olan her bir  $u_{it}$  hata terimlerinin  $\sigma^2$ 'ye eşit, sabit bir sayı oluşunu ileri sürer. Bu da sabit varyans, ya da eşit yayıklık (varyans), varsayımdır. Daha basit bir ifadeyle, bağımsız değişkenlere bağlı olarak bağımlı değişkenin koşullu varyansı ( $u_{it}$ 'ninki ile aynıdır) bağımsız değişken hangi değeri alırsa alsın aynı kalmaktadır. Öte yandan, bağımsız değişken büyüdükçe bağımlı değişkenin koşullu varyansının da büyümesi (bağımlı değişkenin varyansları aynı kalmaz ise) değişen varyans sorunu olduğunu gösterir (Gujarati, 2009: 356). Bu durumda yapılan tahminde belirli hatalar oluşmaktadır.

#### **4.7.2.3. Oto Korelasyon (Ardışık Bağımlılık) Analizi**

Panel veri modellerinde hata teriminin birim içerisinde ve birimlere göre eşit varyanslı (homoskedastik) olduğu varsayılmaktadır. Ayrıca hata teriminin dönemsel ve uzamsal korelasyonsuz olduğu, başka bir ifade ile sırasıyla otokorelasyonsuz ve birimler arası korelasyonsuz olduğu varsayımları da yapılmaktadır (Tatoğlu,2012a: 197). Ancak zaman serili analizlerde bu varsayım çok sık ihlal edilmektedir. Zaman serili analizlerde regresyon hata terimleri genellikle birbirinden bağımsız değildirler (Yamak ve Köseoğlu, 2009: 471). Ardışık bağımlılık varken analiz yapılırsa, tahmin ediciler doğrusal-sapmasız, aynı zamanda tutarlıdır, ama artık etkin (en küçük varyanslı) değildir (Gujarati, 2009: 410). Bu bağlamda denklemlerde hata terimleri arasında bir ilişkinin bulunmaması gerekmektedir. Panel veri analizlerinde, sabit ve tesadüfi etkiler yöntemlerine göre otokorelasyonun tespiti için kullanılan yöntemlerden bir tanesi de Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin Watson testi'dir.

#### 4.7.2.4. Birimler Arası Korelasyon (Cross Section Dependence – CD)

Panel veri analizlerinde genel varsayımlardan bir tanesi, hata terimlerinin birimlere göre bağımsız olduğudur. Ancak yatay kesit birimler boyunca hataların eş zamanlı korelasyona sahip olması genellikle görülebilmektedir. Bu durum da, otokorelasyon ve değişen varyansta (heteroskedasite) olduğu gibi korelasyon matrisinin birim matris olmasını engellemektedir. Bu nedenle birimler arası korelasyonsuzluk varsayımı test edilmelidir (Tatoğlu, 2012a: 215). Daha açık bir ifadeyle birimlerden elde edilen hata terimlerinin birbirleriyle ilişkili olmamaları gerekmektedir. Birimler arası korelasyonun varlığını test etmek için literatürde çeşitli testler önerilmektedir. Bu konuda en çok kullanılan testler; Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi, Peseran'ın CD testi, Friedman'ın testi ve Free'nin testi olmaktadır (Hoyos ve Sarafidis, 2006: 482-498). Ancak bu testlerden sadece Pesaran'ın (2004) cross-sectional dependence (CD) testi dengesiz panel veri analizleri için uygulanabilmektedir (Tatoğlu, 2012b: 20). Ayrıca bu test sabit ve tesadüfi etkili yöntemlerin ikisinde de uygulanabilmektedir.

#### 4.7.3. Sorunların Giderilmesi - Dirençli Tahminciler ve Yöntemler

Yapılan testler sonucunda denklemlerde değişen varyans (heteroskedasite), otokorelasyon veya birimler arası korelasyondan en az biri varsa ya parametre tahminine dokunmadan standart hatalar düzeltilmeli (dirençli standart hatalar elde edilmeli) ya da varlıkları halinde uygun yöntemlerde tahminler yapılmalıdır (Tatoğlu, 2012a: 242).

Dirençli standart hatalar için ilk çalışma Huber (1967), Eicker (1976) ve White (1980) tarafından yapılmıştır. Buna göre denklemde değişen varyans sorununun olması durumunda varyansların tahmini farklı bir tahminci yapmayı önermişlerdir (Tatoğlu, 2012a:242). Bu tahminci “*Heteroskedastik Dirençli Varyans Tahmincisi*”dir, “*Huber tahmincisi*”, “*White Tahmincisi*” ya da “*Eicker Tahmincisi*” olarak da bilinmektedir. Bu tahminci MacKinnon ve White (1985) ve Hinkley (1977), tarafından serbestlik derecesi düzeltilmesi yapılarak küçük örneklerde de kullanılabilir hale getirilmiştir. Daha sonra Cribari ve Neto (2004) tarafından geliştirilen yöntem tahmin edilen parametrelerin varyans kovaransı için, homoskedastik standart hatalar üretmektedir (Tatoğlu, 2012a:242).

## BEŞİNCİ BÖLÜM

### 5. ARAŞTIRMANIN BULGULARI

Bu bölümde ilk olarak veri setiyle ilgili temel istatistikler, ardından da değişkenler arası korelasyon analiz sonuçları verilecektir. Sonrasında değişkenlerin durağanlıklarının sınaması için birim kök analiz sonuçlarından bahsedilecektir. Durağanlıkları sağlanan değişkenlerle araştırmanın denklemleri kurularak birimlere göre değişen varyans, oto korelasyon ve birimler arası korelasyon (CD) analiz sonuçları verilecektir. Oluşan sorunların giderilmesiyle ilgili dirençli yöntemler kullanılarak analiz sonuçları elde edilecektir. İlk olarak araştırmada kullanılan veriler ile ilgili temel istatistikler aşağıdaki gibidir.

#### 5.1. Temel İstatistikler

Araştırmada kullanılan firmaların endüstri kolu ile ilgili bilgileri ve firma sayıları Tablo 14’te verilmiştir.

**Tablo 14: Araştırmada Kullanılan Firma Sayıları ve Buldukları Endüstri Kolu**

Endüstriyel Kodlar	Endüstriyel Tanım	Firma Sayıları
210	Madencilik ve Taş ocakçılığı	7
311	Gıda Maddeleri Sanayii	57
313	İçki Sanayii (alkollü ve alkolsüz)	6
314	Tütün İşleme Sanayii	5
321	Dokuma Sanayii	30
322	Giyim Eşya Sanayii	13
323	Kürk ve Deri Sanayii	8
332	Ağaç, Mobilya ve Mefruşat Sanayii	14

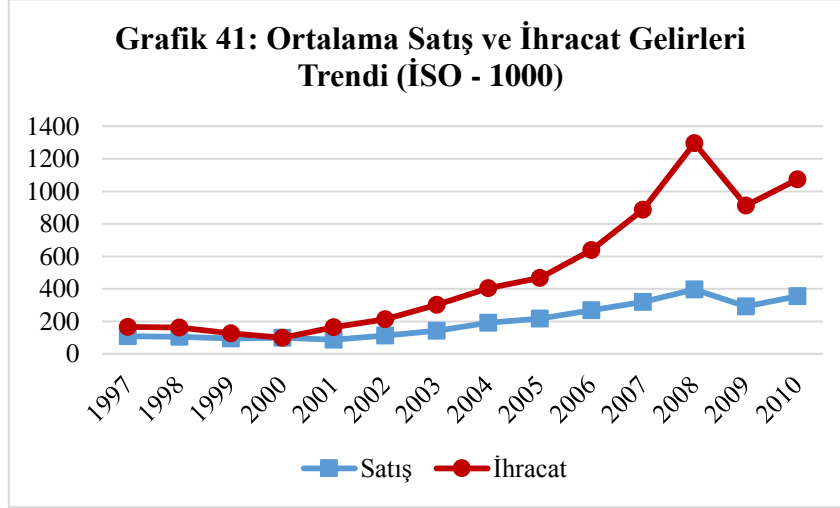
**Tablo 13: Devam**

Endüstriyel Kodlar	Endüstriyel Tanım	Firma Sayıları
341	Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri Sanayii	15
342	Basım Sanayii	11
351	Ana Kimya Sanayii	13
352	Diğer Kimyasal Ürünler Sanayii	30
353	Petrol Ürünleri Sanayii ve Çeşitli Petrol ve Kömür Türevleri Sanayii	9
356	Başka Yerde Sınıflandırılmamış Plastik Ürünler Sanayii	19
361	Çanak, Çömlek, Çini Porselen Sanayii	10
369	Taş ve Toprağa Dayalı Diğer Sanayii	32
371	Demir-Çelik Metal Ana Sanayii	33
372	Demir-Çelik Dışında Metal Ana Sanayii	10
381	Metal eşya Sanayii	11
382	Makina Sanayii (elektrikli olanlar hariç)	17
383	Elektrik Makinaları, Aletleri ve Cihazları Sanayii	23
384	Otomotiv Endüstrisi	16
390	Diğer İmalat Sanayii	7
<b>TOPLAM</b>		<b>396</b>

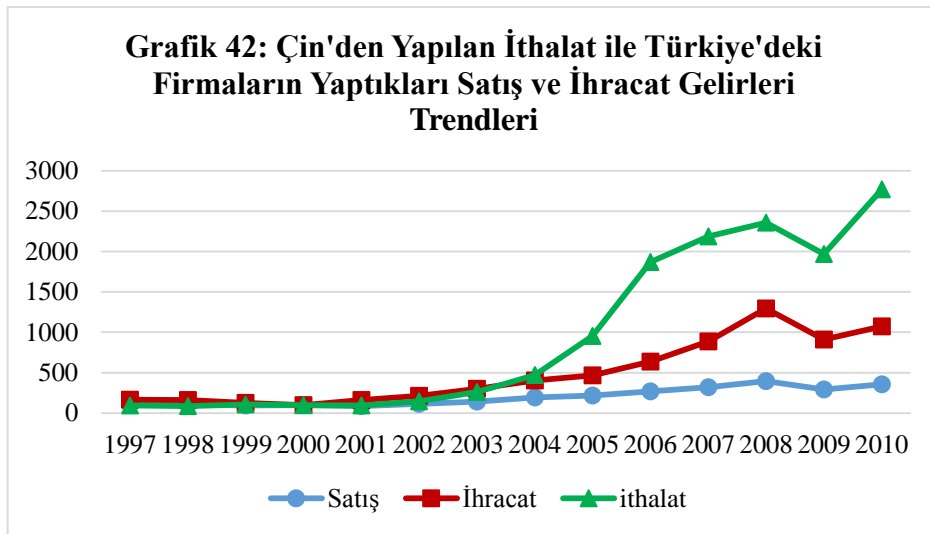
**Not:** Gruplandırma ISO tarafından ISIC Rev 2. formatında yapılmıştır

Tablo 14'ten de görüldüğü üzere 23 endüstri kolu ile toplam 396 üretici firma analize dâhil edilmiştir. Bu firmaların 1997-2010 yılları arasında ortalama satış ve ihracat gelirleri Grafik 41'de verilmiştir. Buna göre firmaların 1997-2010 yılları arasındaki satış gelirleri 2000'li yılların başında ve 2008 yılı sonrasında düşüş göstermiş, diğer yıllar ise artarak devam etmiştir. Satış gelirlerinde yaşanan bu düşüşler 2000 ve 2001 yıllarında Türkiye'de gerçekleşen ekonomik kriz ve 2008 yılında Amerika merkezli olan mortgage krizi nedeniyle olduğu değerlendirilebilir. Araştırma döneminde ayrıca firmaların ihracat gelirleri trendinin de satış gelirleri trendine paralel olarak hareket ettiği görülmektedir. Ancak 2000 – 2010 yılları arasındaki satışlardaki artış % 250 civarında iken, ihracattaki artış ise % 900 civarı

gerçekleşmiştir. Dolayısıyla, bu dönemde firmaların ihracat performanslarının daha iyi olduğu söylenebilir.



Öte yandan Çin'den yapılan ithalat ile firmaların satış ve ihracat gelirleri arasındaki ilişkinin değerlendirilebilmesi için bu üç değişkenle ilgili Grafik 42 aşağıda verilmiştir.

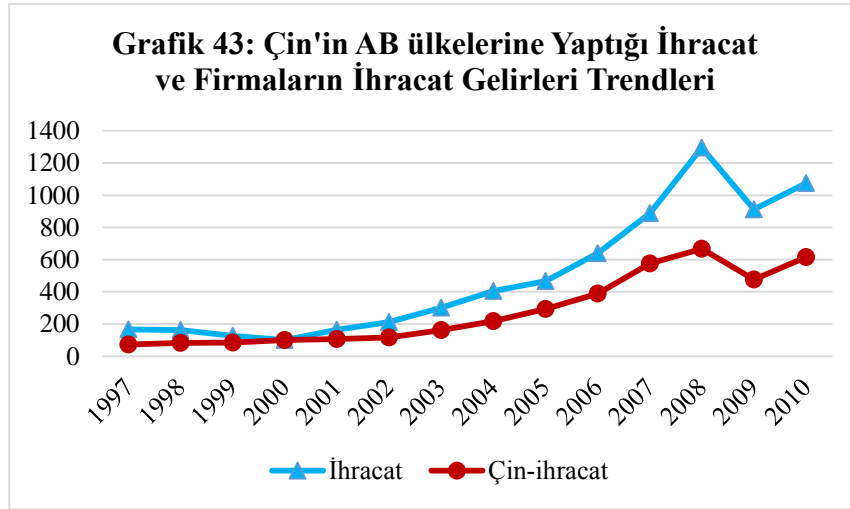


Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalat trendine bakıldığında ithalatın 2002 yılından sonra önemli bir ivme kazandığı söylenebilir. Ayrıca Çin'den yapılan ithalatın 2008 küresel kriz zamanında bir miktar azalma yaşadktan sonra tekrar artmaya devam ettiği görülmektedir. Aynı dönemde firmaların satış gelirlerinde de artış meydana gelmiş ancak bu artış ithalattaki değişim kadar olmamıştır. Firmaların ihracat gelirleri artışı, satış gelirlerindeki artıştan daha fazla olmasına rağmen ithalat kadar da olamamıştır. 2000 yılına



göre 2010 yılında firmaların satış gelirlerindeki artış oranı % 250 civarında olurken ihracat gelirlerindeki artış oranı % 900, ithalattaki artış oranı ise % 3000'e yakın olmuştur.

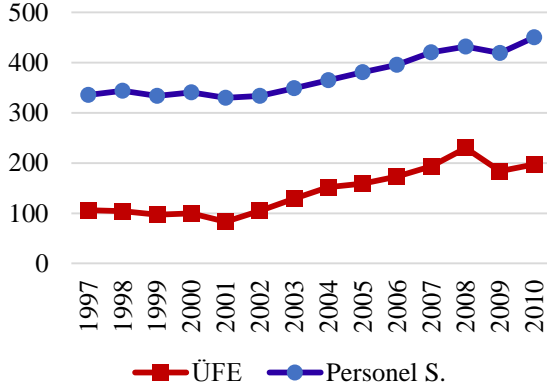
Ayrıca Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile firmaların ihracat performansının birlikte değerlendirilebilmesi amacıyla Grafik 43 oluşturulmuştur.



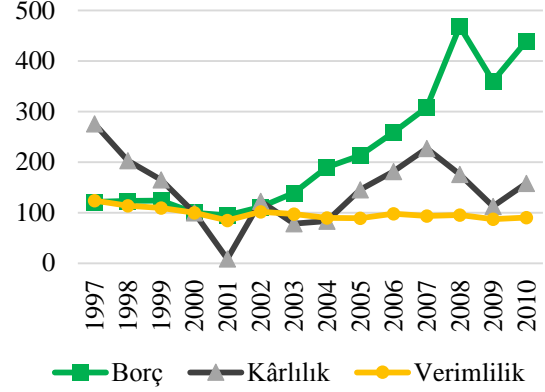
Çin'in AB Bölgesine yaptığı ihracattaki artış oranı 2010 yılında %500 civarında iken aynı dönemdeki firmaların ihracat gelirleri artışı oranı % 900 civarı olmuştur. Ayrıca Çin'in AB Bölgesine yaptığı ihracat ile firmaların ihracat gelirleri trendlerinin birbiri ile benzer hareket ettiği görülmektedir. Bu durumda AB ülkelerinin, Çin'i Türkiye'nin bir alternatifi olarak görmediği söylenebilir.

Diğer taraftan işlem maliyeti değişkenleri ile ilgili veriler Grafik 44 ve 45'de verilmiştir. Buna göre 2000 – 2010 yılları arasındaki işlem maliyeti değişkenleri trendlerinin farklı yönlerde olduğu görülmektedir. Üretici Fiyat Endeksi (ÜFE) artış oranının % 100, borç artış oranının ise % 350 olduğu belirlenmiştir. Öte yandan ilgili dönemde firmaların ortalama kârlılıkların 2001 krizinden sonra önemli miktarda azaldığı, daha sonra 2008 yılına kadar artış gösterdiği ve 2008 krizinden sonra da bir miktar düşüş yaşayıp tekrar toparlanma sürecine girdiği görülmektedir. Firmaların varlık verimliliklerine bakıldığında 2000 yılından başlayarak firma varlık verimliliklerinin azaldığı görülmektedir. Ek olarak firmalarda çalışan personel sayısı ortalaması 2000 yılında 340 civarında iken 2010 yılında bu rakam 450'ye yaklaşmıştır. Bu durumda firmaların daha çok personel ile daha az verimli olarak çalıştığı söylenebilir.

**Grafik 44: İşlem Maliyeti - Varlık Özgüllüğü Değişkenleri Trendleri**



**Grafik 45: İşlem Maliyeti - Belirsizlik Değişkenleri Trendleri**



## 5.2. Değişkenler Arası Korelasyon

İstatistik ve ekonometri analizlerde değişkenler arasında çoklu doğrusal ilişkinin olup olmadığının tespit edilmesi gereklidir. Çoklu doğrusallık probleminin tespit edilmesi; varyansların ve ortak varyansların büyük olması, kesin tahmini güçleştirir, bir ya da daha çok katsayının t oranlarının istatistik bakımından anlamsız olması veya  $R^2$  değerinin çok yüksek çıkması gibi sorunlara neden olabilir. Bu durumun tespiti için birkaç yöntem olsa da kesin doğru sonucu veren yöntem yoktur. Çoklu doğrusallık probleminin tespitinde kullanılan yöntemlerden birisi, değişkenler arasında sıfır derecedeki korelasyon oranıdır. Bu oranın çok yüksek olmaması (örneğin % 80) çoklu doğrusallık probleminin olmadığını gösterir (Gujarati, 2009: 327).

Bu doğrultuda bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri Tablo 14'te verilmiştir. Bu bağlamda en yüksek doğrusal ilişki % 93 ile  $X_8$  ile  $X_{10}$  değişkenleri arasında tespit edilmiştir. Bu durum iki değişken arasında yüksek ilişki olduğunu (% 93 > % 80) göstermektedir. Ancak işlem maliyeti değişkenlerinden olan bu iki değişken analizdeki hiçbir denklemde aynı anda kullanılmayacaktır. Bu nedenle analiz sonucuna herhangi bir olumsuz etkisinin olmayacağı söylenebilir. Diğer değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri % 80'den daha düşük değerlerde gerçekleşmiştir. Bu durum bağımsız değişkenlerle ilgili çoklu doğrusallık probleminin bulunmadığı şeklinde yorumlanabilir.

**Tablo 15: Bağımsız Değişkenlere Ait Korelasyon Tablosu**

	X1	X2	X3	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X15
X1	1,00											
X2	0,35	1,00										
X3	0,35	0,74	1,00									
X6	0,11	0,16	0,18	1,00								
X7	0,18	0,27	0,38	0,19	1,00							
X8	0,05	-0,01	-0,01	-0,03	-0,03	1,00						
X9	0,01	-0,01	-0,01	-0,01	-0,01	0,53	1,00					
X10	0,04	-0,01	-0,02	-0,04	-0,06	0,93	0,53	1,00				
X11	0,01	0,02	0,04	0,00	0,01	0,02	0,02	0,02	1,00			
X12	-0,05	0,02	-0,01	0,02	-0,20	0,06	0,08	0,23	0,04	1,00		
X13	0,00	0,00	0,00	0,02	0,04	0,00	0,78	0,00	0,02	0,05	1,00	
X15	0,18	0,45	0,50	0,23	0,46	-0,08	-0,04	-0,05	0,04	0,19	0,03	1,00

Son olarak bağımlı değişkenler ile bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon ilişkileri Tablo 16’da verilmiştir. Tablo 16’daki korelasyon sonuçlarına bakıldığında hiçbir bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasında % 80’den daha yüksek bir düzeyde korelasyon ilişkisinin olmadığı görülmektedir.

**Tablo 16: Bağımlı Değişkenlerle Bağımsız Değişkenler Arasındaki Korelasyon Tablosu**

	X1	X2	X3	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X15
Y1	0,25	0,52	0,64	0,28	0,53	-0,03	-0,01	0,00	0,08	0,17	0,01	0,70
Y2	0,01	0,05	0,07	-0,01	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	-0,03	0,00	0,02

Değişkenler arasında çoklu doğrusallık problemi tespit edilmesi durumunda bunu düzeltici önlemlerden biri kesit ve zaman serisi verilerini bir araya getirmektir (Gujarati, 2009: 346). Çalışmada kullanılan analiz yöntemi de kesit verileriyle zaman serisi verilerini birlikte değerlendiren panel veri yöntemidir. Öte yandan bir önceki bölümde belirtildiği gibi panel veri analiz yöntemi olarak grup içi tahmin yönteminin kullanılması, hem gölge değişken tuzağından hem de çoklu bağlantıdan sakınılmayı sağlamaktadır (Tatoğlu, 2012a: 88). Bu tespitler sonucunda değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorunu yoktur denilebilir.

### 5.3. Değişkenlerin Durağanlık Sınaması

Bir önceli bölümde belirtildiği gibi analizde sahte regresyon problemiyle karşılaşmamak için verilerin birim kök içermemesi (durağan olması) gerekmektedir. Değişkenlerde birim kök olup olmadığının araştırılması amacıyla bir önceki bölümde açıklanan sebeplerden dolayı Düzeltilmiş Fisher (Augmented Dickey-Fuller) testi kullanılmıştır. 1997-2010 yılları arası veri seti için birim kök analiz sonuçları aşağıda verilmiştir. Öncelikle bağımlı değişkenlerin birim kök analiz sonuçlarına bakılmıştır. Buna göre Fisher ADF analiz sonuçları aşağıdaki gibidir.

**Tablo 17: Bağımlı Değişkenlerin Durağanlık Analiz Sonuçları**

Bağımlı Değişkenler	ADF İstatistiği	Durum
Y <sub>1</sub>	15,7666***	(Birinci mertebede durağandır)
Y <sub>2</sub>	18,7192***	(Birinci mertebede durağandır)

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 17'deki analiz sonuçlarından da görüldüğü üzere her iki değişken de durağandır. Dolayısıyla seriler birim kök içermemektedirler. Bu durumda üretimden satış gelirleri (Y<sub>1</sub>) ve ihracat gelirlerinin (Y<sub>2</sub>) zaman içerisinde bir kırılma yaşamadığı yorumu yapılabilir.

**Tablo 18: Bağımsız Değişkenlerin Durağanlık Analiz Sonuçları**

Bağımsız Değişkenler	ADF İstatistiği	Durum
X <sub>1</sub>	4,6639***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>2</sub>	55,4979***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>3</sub>	6,1889***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>5</sub>	26,8916***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>6</sub>	23,5197***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>7</sub>	50,3605***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>8</sub>	52,7847***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>9</sub>	49,5674***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>10</sub>	53,1917***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>11</sub>	41,3852***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>12</sub>	46,4582***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>13</sub>	26,8117***	(Birinci mertebede durağandır)
X <sub>15</sub>	14,5611***	(Birinci mertebede durağandır)

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Ayrıca bağımsız değişkenlerle ilgili yapılan Fisher ADF test sonuçları da Tablo 18’de verilmiştir. Buna göre tüm serilerin birinci mertebede durağan olduğu (birim kök içermediği) tespit edilmiştir. Bu durum, bağımsız değişkenlerin zaman içerisinde bir kırılma yaşamadığını göstermektedir. Ayrıca veri setindeki  $X_4$  ve  $X_{14}$  verileri kukla değişken olması nedeniyle birim kök analizine katılmamışlardır.

#### 5.4. Tahmin Yöntemi Seçimi

Denklemlerin çözümünde kullanılacak yöntemlerin belirlenmesi için yapılan Likelihood ratio ve Hausman test sonuçları Ek 1’de verilmiştir. Yapılan Likelihood testi sonuçlarına göre tüm birimlerde birim etki bulunduğu tespit edilmiş olup analiz için klasik modelin uygun olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Klasik modelin uygun olmadığı sonucundan sonra analizdeki gözlemlenemeyen birim etkisinin sabit veya tesadüfi olup olmadığına karar vermek amacıyla Hausman testi yapılmıştır. Hausman testi sonuçlarına göre bazı denklemlerde sabit etkiler modeli bazı denklemlerde ise tesadüfi etkiler modelinin kullanılmasına karar verilmiştir. Bu sonuçlara göre denklemler analiz edilirken hangi yöntemin kullanılacağına ilişkin bilgiler Tablo 19’da verilmiştir.

**Tablo 19: Panel Veri Analizi Yöntem Tercihi**

Klasik Model	Birim ve/veya Zaman Etkili Model	
	Sabit Etki	Tesadüfi Etki
Yok	Denklem A, B, C* ve D*	Denklem C*, D*, E, F, G, H, I, J, K ve L

\*C ve D denklemlerinin bir kısmı sabit bir kısmı ise tesadüfi etki yöntemi kullanılarak çözülecektir.

Hausman test istatistiği sonuçlarına göre denklemlerin çözümünde daha çok tesadüfi etki yönteminin kullanılmasına karar verilmiştir. Tablo 19’dan görüldüğü gibi A ve B denklemlerinin sabit etkiler yöntemiyle çözülmesine karar verilirken, C ve D denklemlerinin bazıları sabit bazıları ise tesadüfi etki yöntemi kullanılarak çözülecektir. Diğer denklemlerin çözümünde ise tesadüfi etkiler yönteminin kullanılmasına karar verilmiştir. Test sonuçlarına göre klasik modelin uygun olmadığı tespit edilmiştir. Yöntem seçimiyle ilgili ayrıntılı bilgi çalışmanın ekler bölümünde verilmiştir.

## 5.5. Birimlere Göre Değişen Varyans Analizi

Analiz yöntemi tercih edildikten sonra veri setinde değişen varyans sorununun varlığının tespit edilmesi gerekmektedir. Değişken varyansın tespiti için değişik testler uygulanabilmektedir. Bu tercih, seçilen yöntemin; klasik yöntem, sabit etkiler yöntemi veya tesadüfi etkiler yöntemi olmasına göre değişmektedir. Yukarıda yapılan testler sonucu sabit ve tesadüfi etkiler yöntemlerinin kullanılması gerektiği belirtilmişti.

Sabit etkiler yönteminde birimler arası değişen varyans sorununun tespiti için değiştirilmiş Wald testi uygulanmaktadır. Bu teste göre  $H_0$  hipotezi verilerin homojen bir şekilde dağıldığını belirtmektedir.  $H_0$  hipotezinin reddedilmesi, verilerin homojen olmadığı, veri setinde birimlere göre değişen varyans sorununun olduğunu belirtmektedir.

Ayrıca tesadüfi etkiler yönteminde, birimler arası değişen varyans sorununun tespiti için de Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi kullanılmaktadır. Bu testte de  $H_0$  hipotezi denklemde değişen varyans sorunu yok, şeklinde kurulmuştur. Bu nedenle  $H_0$  hipotezinin reddedilmesi denklemde değişen varyans sorununun olduğunu gösterir.

Wald testi ve Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi sonuçları Ek 2’da verimiştir. Analiz sonuçlarına göre tüm denklemlerde değişen varyans sorunu tespit edilmiştir.

## 5.6. Oto Korelasyon Analizi

Denklemlerde oto korelasyon sorununun tespiti için hem sabit etkiler hem de tesadüfi etkiler yöntemlerinde etkili olan Bhargava ve diğerlerinin (1982) Durbin-Watson testi kullanılmıştır. Bu bağlamda yapılan analiz sonuçları Ek 3’da verilmiştir.

Durbin Watson test sonuçlarınının 1,80 ile 1,85 arasında olması denklemlerde otokorelasyon sorununun olmadığını göstermektedir. Yapılan analiz sonuçlarına göre tüm denklemlere ait DW istatistikleri 1,80’den küçük çıkmıştır. Dolayısıyla bütün denklemlerde pozitif yönlü oto korelasyon sorunu tespit edilmiştir.

## 5.7. Birimler Arası Korelasyon (CD) Analizi

Dengesiz panel verilerinde birimler arası korelasyonu test etmek amacıyla sadece Pesaran (2004) testi uygulanabilmektedir. Ancak birim sayısının ve kategorik değişken sayısının çok fazla olduğu veri setlerinde bu test uygulanamamaktadır (Tatoğlu, 2012b: 20). Örnekleminize  $n$  (396) çok ve  $T$  (13) az sayıdadır. Bu nedenle Pesaran (2004) testi yapılmasına rağmen bir sonuç elde edilememiştir.

Öte yandan panel veri setinde kullanılan yıl sayısının 20'den düşük olması durumunda (küçük panel setleri) oto korelasyon sorununun, analiz için çok fazla önem arz etmediği söylenebilir (Reyna, 36:2012; Hoechle 22:2007).

Değişen varyans sorunu ortaya çıktığında analiz sonuçları verimlilik ve güven aralıkları konusunda yanıltıcı bilgi verebilmektedir (Yamak ve Köseoğlu, 2006). Bu durumda değişen varyanstan etkilenmeyen dirençli tahminciler (robust) yöntemler kullanılmalıdır. Bu yöntemlerde hata terimlerinin varyansı sabit olsun ya da olmasın hipotez testleri yapılabilmektedir (Taştan, 5: 2012). Bu yöntemler ayrıca oto korelasyonun sorununun giderilmesine de yardımcı olmaktadır.

Yukarıda yapılan testler ve tespitler sonucunda veri seti ile ilgili en önemli problemin değişen varyans problemi olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle analiz için Bölüm 4'te de belirtildiği üzere Huber, Eicker ve White dirençli tahmincisi tercih edilmiştir.

## 5.8. Verilerin Analizi

Çalışmanın veri setine panel veri analiz tahmincileri ile tahminde bulunulmuştur. Buna göre; Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalatın ve Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın Türkiye'deki firmaların performansı ile ilişkisi ve bu ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisi ortaya konmuştur. Ayrıca işlem maliyet değişkenlerinin bağımlı değişkenler üzerine doğrudan etkilerine de bakılmıştır.

Bu bağlamda ilk olarak Çin'den yapılan ithalatın, Türkiye'deki firmaların üretimden satış performansları üzerine etkisine bakılmıştır. Ardından işlem maliyeti değişkenlerinin

üretimden satış performansları üzerine doğrudan ve ithalat ile satış performansı arasındaki ilişkiye moderatör etkilerine bakılmıştır.

İkinci olarak ithalatın, Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri performansları üzerine etkisine bakılmıştır. Sonrasında ise işlem maliyeti değişkenlerinin ihracat gelirleri performansları üzerine doğrudan ve ithalat ile ihracat performansı arasındaki moderatör etkilerine bakılmıştır.

Daha sonra Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracatın, Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine ilişkileri incelenmiş ve bu ilişkiye etki eden işlem maliyeti moderatör etkisine bakılmıştır.

Son olarak tespit edilen sonuçlar özetlenerek kısaca açıklanmaya çalışılmıştır.

### 5.8.1. Üretimden Satışlar

Çin'den yapılan ithalatın firmaların satış performansları üzerine etkisinin, firma büyüklüğü ve yabancı sermaye oranı ile incelendiği analiz sonuçları Tablo 20'de verilmiştir.

**Tablo 20: Çin'den Yapılan İthalatın, Türkiye'deki Firma Satış Gelirleri Üzerine Etkisi**

Denklem 1		
	Üretimden Satışlar (ÜS) <sub>(t)</sub>	Üretimden Satışlar (ÜS) <sub>(t+1)</sub>
Sabit	195.83***	202.68 ***
İthalat (X <sub>1</sub> )	.0231***	.0210***
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )	28.75	46.459**
Büyükük (X <sub>14</sub> )	-139.79***	-132.25***
F	72.16***	58.36***
R <sup>2</sup>	0.098	0.073

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Sadece ithalat değişkeninin satışlar ve gecikmesi üzerine etkisinin açıklayıcılık seviyeleri %6 ve %5'dir

**Not:** X<sub>14</sub> Firma değişkeni orta ölçekli firmalar olarak analize dâhil edilmiştir.

Çin'den yapılan ithalatın üretimden satışlar ve bir yıl sonraki satışlar değişkenleri üzerine etkisinin firma büyüklüğü (kukla değişken) ve yabancı sermaye oranı ile tespiti için



kurulan Üretimden Satışlar<sub>(t)</sub> denklemi ve Üretimden Satışlar<sub>(t+1)</sub> denklemi anlamlı bulunmuştur. Denklemlerin açıklayıcılık yüzdeleri sırasıyla % 9,8 ve % 7,3 olarak elde edilmiştir. Dolayısıyla ilk denklemde, üretimden satışlardaki değişimin % 9,8'lik kısmı ithalat ve büyüklük değişkenleriyle açıklanmaktadır. İkinci denklemde ise bir yıl sonraki üretimden satışlardaki değişimin % 7,3'lük kısmı ithalat, büyüklük ve yabancı sermaye oranı ile açıklanmaktadır.

Buna göre ithalat ile satış gelirleri arasında pozitif yönlü ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca ithalatın bir yıl sonraki satışlar üzerine etkisinin de pozitif yönlü olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla Çin'den yapılan ithalat, Türkiye'deki firmaların satış performansını pozitif yönde etkilemektedir. Ayrıca firma büyüklüğü ile satış performansı arasındaki ilişkinin ters yönlü olduğu tespit edilmiştir. Orta büyüklükte faaliyet gösteren firmaların üretimden satış geliri performansları büyük firmalara göre daha kötü olmaktadır. Şirket içindeki yabancı sermaye oranı ile satış gelirleri arasında anlamlı bir ilişki tespit edilemezken bir yıl sonraki satış gelirleri ile pozitif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre firmaların yabancı sermaye oranlarının artması bir yıl sonraki performanslarını olumlu yönde etkilemektedir.

Bu bilgilere ek olarak sadece ithalat değişkeninin de satış gelirleri performansları üzerinde pozitif yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu ilişkide, satışlar değişiminin % 6'lık kısmı, bir yıl sonraki satışlar değişiminin ise % 5'lik kısmı ithalattaki değişim ile açıklanmaktadır.

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkeninin doğrudan ve moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir. Buna göre aşağıdaki Tablo 20'de ilk olarak işlem maliyeti değişkenlerinden varlık özgüllüğü değişkenlerinin bağımlı değişkenler üzerine doğrudan etkileri incelenmiştir. Daha sonra, Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların üretimden satış gelirleri performansları arasındaki ilişkiye varlık özgüllüğü moderatör etkisi incelenmeye çalışılmıştır. Buna göre Denklem 2'lerde fiziksel varlık özgüllüğünün, Denklem 3'lerde konum özgüllüğünün ve Denklem 4'lerde ise iş gücü sayısının moderatör etkisi incelenmiştir.

Modaratör ekti incelemesinde, etkiden söz edilebilmesi için karşılıklı etkileşim değişkeninin (Örn:  $X_1X_3$ ) anlamlı bulunması yeterlidir. Denklemdaki diğer değişkenlerin anlamlı veya anlamsız çıkmış olmasının bir önemi yoktur (Baron ve Kenny, 1986: 1174). Dolayısıyla bundan sonra sadece denklemdaki işlem maliyeti değişkenleriyle moderatör değişkenlerin sonuçları açıklanacaktır. Analiz sonuçlarına göre tüm denklemler anlamlı bulunmuştur.

**Tablo 21: Çin’den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Gelirleri İlişkisine İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Varlık Özgüllüğü Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

Değişkenler	Denklem 2		Denklem 3		Denklem 4	
	Üretimden Satışlar <sub>(t)</sub>	Üretimden Satışlar <sub>(t+1)</sub>	Üretimden Satışlar <sub>(t)</sub>	Üretimden Satışlar <sub>(t+1)</sub>	Üretimden Satışlar <sub>(t)</sub>	Üretimden Satışlar <sub>(t+1)</sub>
Sabit	-93.685***	-100.19***	152.70***	161.03***	4.702	14.0393
İthalat ( $X_1$ )	.0218**	.08710***	.0339***	.0323***	.0259***	.02344***
Yabancı S. ( $X_{13}$ )	4.494	5.9218	1.276	8.5077	32.678*	47.974**
ÜFE ( $X_3$ )	1.9906***	2.1473***				
İthalat x ÜFE ( $X_1X_3$ )	-.00010*	-.00048***				
Coğrafi Konum (CK) ( $X_4$ )			-.03513	-.32923		
İthalat x CK ( $X_1X_4$ )			-.0149**	-.01468**		
Personel Sayısı (PS) ( $X_5$ )					.4142***	.41364***
İthalat x PS ( $X_1X_5$ )					-.000008	-.000006
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)	377.8***	339.18***	73.62***	66.62***	(F)39.09***	(F)34.83***
R <sup>2</sup>	0.39	0.35	0.07	0.06	0.11	0.08

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Denklem 2’lerin açıklayıcılık seviyeleri % 39 ve % 35 olarak tespit edilmiştir. Buna göre örneklemimizde belirlenen firmaların üretimden satış gelirlerindeki değişimin % 39’luk kısmı ve bir yıl sonraki üretimden satış gelirlerinin % 35’lik kısmı; Çin’den yapılan ithalat ve ÜFE’nin doğrudan ve moderatör etkileri değişkenlerindeki değişimlerden kaynaklanmaktadır. ÜFE’nin artması firmaların satış gelirlerinin olumlu yönde etkilemektedir. Ayrıca ÜFE, ithalat ile satışlar arasındaki ilişkiye negatif yönde moderatör etkide bulunmaktadır.

Denklem 3'lerin açıklayıcılık seviyeleri ise % 7 ve % 6 olarak tespit edilmiştir. Buna göre Türkiye'deki firmaların üretimden satış gelirlerindeki değişimin % 7'lik kısmı ve bir yıl sonraki üretimden satış gelirlerinin % 6'lık kısmı; Çin'den yapılan ithalat ve firmaların coğrafi konum moderatör değişkenlerinden kaynaklanmaktadır. Firmaların Marmara bölgesi dışında faaliyette bulunmaları ithalat ile satışlar arasındaki ilişkiye ters yönde moderatör etkide bulunmaktadır.

Öte yandan Denklem 4'lerin açıklayıcılık seviyeleri de % 11 ve % 8 olarak belirlenmiştir. Buna göre Türkiye'deki firmaların üretimden satış gelirlerindeki değişimin % 11'lik kısmı ve bir yıl sonraki üretimden satış gelirlerinin % 8'lik kısmı; Çin'den yapılan ithalat ve firmaların personel sayılarındaki değişimden kaynaklanmaktadır. Firmalardaki personel sayısının satışlar üzerindeki etkisinin pozitif yönde olduğu tespit edilmiştir. Daha çok personel çalıştıran firmaların satış gelirleri daha çok olmaktadır. Ancak ithalat ile satışlar arasındaki ilişkiye personel sayısı moderatör etkisi tespit edilememiştir.

Bu açıklamalar ışığında Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri ve bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkilere varlık özgüllüğü değişkenlerinin moderatör etkisinin daha çok negatif yönde olduğu söylenebilir.

Tablo 21'e ek olarak Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkenlerinden belirsizlik değişkeninin ve bu değişkenin moderatör etkisinin incelendiği denklem sonuçları Tablo 22'de verilmiştir.

Bu sonuçlara göre tüm denklemlerde anlamlı düzeyde ilişki tespit edilmiştir.

Toplam borç değişkeninin etkisinin incelendiği Denklem 5'lerin açıklayıcılık seviyeleri ise % 31 ve % 23 olarak tespit edilmiştir. Buna göre Türkiye'deki firmaların üretimden satış gelirlerindeki değişimin % 31'lik kısmı ve bir yıl sonraki üretimden satış gelirlerinin % 23'lük kısmı; Çin'den yapılan ithalat, firmaların toplam borçlarının doğrudan ve moderatör etkisi değişkenlerinden kaynaklanmaktadır.

Bu bağlamda Türkiye'deki firmaların borç miktarı ile satış gelirleri arasında pozitif bir ilişki tespit edilirken, borç miktarının iki değişken arasındaki ilişkiye negatif yönde etki

yaptığı tespit edilmiştir. Buna göre firmaların borç miktarları arttıkça satış gelirleri de artmaktadır.

Brüt kârlılık değişkeninin araştırıldığı Denklem 6'larda sadece Çin'den yapılan ithalat değişkeni anlamlı çıkmış, işlem maliyeti değişkenlerinin doğrudan veya moderatör etkisi tespit edilememiştir. Denklem 7'lerde öz kaynak kârlılığının sadece Çin'den yapılan ithalat ile firmaların ilgili yıl satış gelirleri arasındaki ilişkiye negatif yönde bir moderatör etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu denklemde Türkiye'deki firmaların satış gelirleri değişiminin % 7'lik kısmının Çin'den yapılan ithalat ve öz kaynak kârlılığı moderatör değişkenlerinden kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Ayrıca, bir yıl sonraki satış geliri denkleminde firmaların öz kaynak kârlılığının doğrudan veya moderatör etkisi tespit edilememiştir. Aktif kârlılık ve net kârlılık değişkenlerinin incelendiği Denklem 8 ve 9'larda, her iki değişkenin ne doğrudan, ne de moderatör etkileri tespit edilebilmiştir.

Aktif verimliliğin incelendiği Denklem 10'larda ise sadece ilgili yıl satış gelirleri denkleminde aktif verimliliğin doğrudan etkisi tespit edilmiştir. Buna göre Türkiye'deki firmaların satış gelirlerindeki değişimin % 8'i, Çin'den yapılan ithalat ve firmaların aktif verimliliği değişkenlerinden kaynaklanmaktadır. Firmaların aktif verimliliklerinin artması düşük seviyede de olsa aynı yıl satış gelirlerinin arttırmasını sağlamaktadır. Fakat bir sonraki yıl satış gelirleri üzerine bir etki tespit edilememiştir. Ek olarak iki değişken arasına aktif verimlilik moderatör etkisi tespit edilememiştir.

Öz kaynak verimliliğinin incelendiği Denklem 11'lerde ise, Türkiye'deki firmaların özkaynak verimliliğinin ilgili yıl satış gelirleri üzerine bir etkisi tespit edilemezken, sadece bir sonraki yıl satış gelirleri üzerine negatif yönlü bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bir sonraki yıl satış gelirlerindeki değişimin % 6'sı Çin'den yapılan ithalat ve firmaların öz kaynak verimliliği değişkenlerinden kaynaklanmaktadır. Öte yandan bu denklemlerde moderatör etki tespit edilememiştir.

Son olarak Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri performansı arasındaki ilişkiye firma büyüklüğünün moderatör etkisi tespit edilememiştir.

Elde edilen sonuçlara göre Türkiye'deki firmaların satış gelirleri ve bir yıl sonraki satış gelirleri üzerine doğrudan etki yapan işlem maliyeti değişkenleri; firmaların toplam borcu, büyüklüğü ve özkaynak verimliliği olarak tespit edilmiştir.

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti belirsizlik değişkenlerinin moderatör etkisine bakıldığında, firmaların borç miktarı ve öz kaynak kârlılığı değişkenlerinin moderatör etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Bu açıklamalar ışığında işlem maliyeti belirsizlik değişkenlerinin Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye moderatör etkisinin önemli boyutta olmadığı söylenebilir. Öte yandan Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti varlık özgüllüğü değişkenlerin negatif, belirsizlik değişkenlerinin de düşük miktarda da olsa negatif etki göstermesi sonucuna göre şu değerlendirme yapılabilir;

*Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin moderatör etkisi kısıtlı oranda ve negatif yönde olmaktadır.*

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış performansları arasındaki ilişki ve bu ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisi incelendikten sonra, Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişki ve bu ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisini incelenecektir.

**Tablo 22: Çin’den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Gelirleri Arasındaki İlişki ve Bu İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

		Denklem 5		Denklem 6		Denklem 7		Denklem 8		Denklem 9		Denklem 10		Denklem 11		Denklem 12	
Değişkenler		(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>	(ÜS) <sub>(t)</sub>	(ÜS) <sub>(t+1)</sub>
Sabit		93.82***	107.9***	152.6***	161.2***	151.0***	160.5***	150.9***	160.2***	151.52***	159.6***	125.7***	160.6***	153.4***	165.3***	196.0***	203.0***
İthalat (X <sub>1</sub> )		.0242***	.0247***	.0256***	.0236***	.0255***	.0236***	.0251***	.0233***	.0247***	.0231***	.0167**	.0148**	.0189***	.0167***	.0229***	.0202***
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )		-4.483	8.578	-2.584	7.728	.5419	11.88	-1.803	8.541	-8.883	9.770	17.86	39.43	-.0642	11.91	28.87	47.72**
İşlem Maliyeti ve İşlem Maliyeti Moderatör Değişkenleri	Toplam Borç (TB)	.3592***	.3351***														
	İthalat x TB (X <sub>1</sub> X <sub>6</sub> )	-.00003**	-.00004**														
	Brüt Kârlılık (BK) (X <sub>7</sub> )			-.0081	-.0103*												
	İthalat x BK (X <sub>1</sub> X <sub>7</sub> )			-.00001*	-.00001												
	Öz Kay. Kârl.(ÖzK)					-.0006	-.0107*										
	İthalat x ÖzK (X <sub>1</sub> X <sub>8</sub> )					-.00001**	-.000001										
	Aktif Kârlılık (AkK)							.0033	-.0035								
	İthalat x AkK (X <sub>1</sub> X <sub>9</sub> )							-.000002	-.000001								
	Net Kârlılık (NK)(X <sub>10</sub> )										.0023*	.0019					
	İthalat x NK (X <sub>1</sub> X <sub>10</sub> )										-.000002	-.000002					
Aktif Veriml. (AV)												.2848**	.0366				
İthalat x AV (X <sub>1</sub> X <sub>11</sub> )												.00011	.0001				
Öz K. Dev.H(ÖzD)(X <sub>12</sub> )														-.0086*	-.0476**		
İthalat x ÖzV (X <sub>1</sub> X <sub>12</sub> )														.00008*	.00009*		
Büyükölçü (B) (X <sub>14</sub> )																-.140.7***	-.135.4***
İthalat x B (X <sub>1</sub> X <sub>14</sub> )																.0023	.0101
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)	180.5***	168.1***	69.74***	66.04***	152.0***	242.8***	247.3***	465.4***	70.71***	63.86***	(F)20***	(F)18***	68.46***	65.63***	(F)56***	(F)45***	
R kare	0.31	0.23	0.06	0.05	0.07	0.05	0.06	0.05	0.07	0.05	0.08	0.05	0.07	0.06	0.10	0.07	

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

## 5.8.2. İhracat

Bu kısımda, üretimden satış gelirleri performansı ile ilgili ilk 12 denklem incelendikten sonra bağımlı değişkeni ihracat gelirleri olan denklemler (13'den 36'ya kadar) incelenecektir.

### 5.8.2.1. İthalat Etkisi

Denklemler incelenirken öncelikle Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişki ve bu ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Dolayısıyla bu başlık altında Denklem 13 – 24 arası çözümler yer alacaktır. Bu bağlamda ilk olarak Çin'den yapılan ithalatın Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine etkisini ölçmek amacıyla kurulan Denklem 13 ile ilgili analiz sonuçları Tablo 23'te gösterilmiştir.

**Tablo 23: Çin'den Yapılan İthalatın, Türkiye'deki Firmaların İhracat Gelirleri Üzerine Etkisi**

Denklem 13		
	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )
Sabit	12037**	12017**
İthalat (X <sub>1</sub> )	1.3998**	1.3699**
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )	-6362	-6909.7
Büyükük (X <sub>14</sub> )	-21910	-17285.8
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)	5.79**	7.11**
R kare	0.001	0.0005

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Çin'den yapılan ithalatın, Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri üzerine etkisinin firma büyüklüğü ve yabancı sermaye kontrol değişkenleriyle tespiti amacıyla kurulan Denklem 13'ler anlamlı bulunmuştur. Bu bağlamda firmanın ihracat gelirlerindeki değişimin % 0,1'i, bir yıl sonraki ihracat gelirlerindeki değişimin % 0,05'i yapılan ithalattaki değişimden kaynaklanmaktadır. Görüldüğü gibi Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişki düzeyi çok düşük seviyede gerçekleşmektedir.

Çin'den yapılan ithalat, Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri üzerine pozitif yönde etki etmektedir. Ayrıca, firma büyüklüğünün ve yabancı sermaye oranının Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri üzerine herhangi bir etkisi tespit edilememiştir. Bu bağlamda firmaların büyüklüğü ve sermayesindeki yabancı sermaye oranı ihracat performansını etkilememektedir. Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin doğrudan ve moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçları aşağıda verilmiştir.

İlk olarak işlem maliyeti değişkenlerinden varlık özgülüğü değişkenlerinin doğrudan ve moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçları Tablo 24'te verilmiştir. Buna göre varlık özgülüğü moderatör etkisi incelenirken Denklem 14'lerde fiziksel varlık özgülüğü, Denklem 15'lerde konum özgülüğü ve Denklem 16'larda ise iş gücü sayısı değişkenlerinin hem doğrudan hem de moderatör etkileri incelenmiştir.

**Tablo 24: Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların İhracat Gelirleri Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Varlık Özgülüğü Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

Değişkenler	Denklem 14		Denklem 15		Denklem 16	
	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )
Sabit	-10752.6	-3842.8	12733.1	12547.	6634.6	11305.
İthalat (X <sub>1</sub> )	-.35171	-.4463	.6050	.6916	3.3624	2.807
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )	-6541.0	-7386.7	-6461.1	-6895.7	-6358.4	-6999.2
ÜFE (X <sub>3</sub> )	184.13	131.3				
İthalat x ÜFE (X <sub>1</sub> X <sub>3</sub> )	-.00208	.00217				
Coğrafi Konum (CK) (X <sub>4</sub> )			-1449.1	-1121.8		
İthalat x CK (X <sub>1</sub> X <sub>4</sub> )			1.361	1.0998		
Personel Sayısı (PS) (X <sub>5</sub> )					15.037	2.1499
İthalat x PS (X <sub>1</sub> X <sub>5</sub> )					-.005	-.0036
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)	8.46*	8.12*	7.22	7.68	5.92	7.63
R kare	0.005	0.003	0.0006	0.0007	0.0003	0.0008

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.



Analiz sonuçlarına göre sadece Denklem 14'ler düşük seviyede anlamlı bulunmuş diğer denklemler ise hiçbir seviyede anlamlı bulunamamıştır. Ancak Denklem 14'lerdeki değişkenlerden hiçbirinin anlamlı çıkmaması nedeniyle tüm denklemler için “*değişkenler arasında ilişki yoktur*” sonucuna ulaşılmıştır.

Ek olarak Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkenlerinden belirsizlik değişkeninin doğrudan ve moderatör etkisinin incelendiği denklem sonuçları Tablo 25'te verilmiştir. Buna göre Denklem 17 ve 24 haricindeki hiçbir denklemde anlamlı derecede bir ilişki tespit edilememiştir. Denklem 17 ve 24'ler ise düşük seviyede ilişki tespit edilmiştir. Ancak Denklem 17'nin de işlem maliyeti belirsizlik değişkenlerinde anlamlı derecede ilişki tespit edilememiştir.

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti belirsizlik değişkenlerinin moderatör etkisine bakıldığında sadece Denklem 24'ün ilk denkleminde moderatör etki tespit edilmiştir. Ancak bu denklemin açıklayıcılık gücü % 0,2 gibi düşük bir seviyededir. Buna göre Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların yaptığı ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye firma büyüklüğünün pozitif yönde moderatör etkisi tespit edilmiştir. Öte yandan hiçbir denklemde işlem maliyeti belirsizlik değişkenlerinin ihracat gelirleri üzerine doğrudan bir etkisi tespit edilememiştir.

Analiz sonuçlarına genel olarak bakıldığında Çin'den yapılan ithalatın, Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine düşük düzeyde de olsa olumlu bir etkisi olmaktadır. Başka bir ifade ile Çin'den yapılan ithalat, firmaların ihracat gelirlerini arttırmaktadır. Firma büyüklüğü ve yabancı sermaye oranının değişmesi, yapılan ihracatı etkilememektedir. İşlem maliyetinin Türkiye'deki firmaların ihracat performanslarına etkisi tespit edilememiştir.

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti moderatör etki ise sadece Denklem 24'ün ilk denkleminde tespit edildiğinden bu iki değişken arasındaki ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkinin yok denecek kadar az olduğu söylenebilir.

**Tablo 25: Çin'den Yapılan İthalat ile Firmaların İhracat Gelirleri Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

		Denklem 17		Denklem 18		Denklem 19		Denklem 20		Denklem 21		Denklem 22		Denklem 23		Denklem 24		
Değişkenler		İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	
Sabit		6597.1	5674.1	12677	12316	11510.3	12443	11820	12172.5	12058	12084	19011	20261	11504	12938	18706*	17309*	
İthalat (X <sub>1</sub> )		1.622**	1.898*	1.2988	1.5238	1.2271	1.4956	1.1809	1.4768	1.3255	1.444	.1125	-.3897	1.153	.8970	.45248	.65137	
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )		-6773	-7429.4	-6725.	-7399	-6176	-7243	-6370	-7368.4	-6696.	-7345	-6132	-6823	-6266	-6895	-6040.8	-6789	
İşlem Maliyeti ve İşlem Maliyeti Moderatör Değişkenleri	Toplam Borç (TB) (X <sub>6</sub> )	30.02	40.47															
	İthalat x TB (X <sub>1</sub> X <sub>6</sub> )	-.0041	-.0059															
	Brüt Kârlılık (BK) (X <sub>7</sub> )			-4.601	-1.884													
	İthalat x BK (X <sub>1</sub> X <sub>7</sub> )			-.0002	-.00042													
	Öz Kay. Kârl.(ÖzK) (X <sub>8</sub> )					-.4955	-2.926											
	İthalat x ÖzK (X <sub>1</sub> X <sub>8</sub> )					-.0002	-.0002											
	Aktif Kârlılık (AkK) (X <sub>9</sub> )							-2.361	-.6941									
	İthalat x AkK (X <sub>1</sub> X <sub>9</sub> )							-.00006	-.00019									
	Net Kârlılık (NK)(X <sub>10</sub> )									.1972	.0248							
	İthalat x NK (X <sub>1</sub> X <sub>10</sub> )									-.00025	-.00004							
	Aktif Veriml. (AV) (X <sub>11</sub> )											-72.58	-79.23					
	İthalat x AV (X <sub>1</sub> X <sub>11</sub> )											.01183	.01762					
	Öz K. Dev.H(ÖzD)(X <sub>12</sub> )														-.5303	-8.820		
	İthalat x ÖzV (X <sub>1</sub> X <sub>12</sub> )														.0027	.0060		
Büyüklik (B) (X <sub>14</sub> )																	-24095	
İthalat x B (X <sub>1</sub> X <sub>14</sub> )																	<b>7.311**</b>	
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)	8.10*	8.06*	5.69	7.33	6.34	7.39	7.10	7.50	5.34	7.74	6.65	7.70	5.62	7.26	8.29*	8.89*		
R kare	0.002	0.003	0.0003	0.0005	0.0004	0.0005	0.0004	0.0006	0.0004	0.0005	0.001	0.002	0.0005	0.0007	0.002	0.001		

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

### 5.8.2.2. İhracat Etkisi

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişki ve bu ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisi incelendikten sonra Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişki ve bu ilişkiye etki eden işlem maliyeti moderatör etkisinin incelenmesi amacıyla kurulan Denklemler (25'den 36'ya kadar) çözülecektir.

İlk olarak Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracatın, Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine etkisini yabancı sermaye oranı kontrol değişkeni ile incelemek amacıyla kurulan Denklem 25'lere ait sonuçlar Tablo 26'da verilmiştir.

**Tablo 26: Çin'in AB Ülkelerine Yaptığı İhracatın, Türkiye'deki Firmaların İhracat Gelirleri Üzerine Etkisi**

Denklem 25		
	İhracat G. ( $Y_{2t}$ )	İhracat G. ( $Y_{2t+1}$ )
<b>Sabit</b>	9389.	10179
<b>İhracat (<math>X_2</math>)</b>	14.34	11.57
<b>Yabancı S. (<math>X_{13}</math>)</b>	-6149.8	-6463
<b>Wald Chi<sup>2</sup> (Prob)</b>	2.83	3.75
<b>R kare</b>	0.003	0.002

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 26'dan da görüldüğü gibi her iki denklemde de anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Bu bağlamda Çin'den AB'ye yapılan ihracatın Türkiye'deki firmaların ihracatları üzerine herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

Ayrıca Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracatın, Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine ilişkisine işlem maliyetinin moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir. Buna göre ilk olarak işlem maliyeti değişkenlerinden varlık özgüllüğü değişkenlerinin moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçları aşağıdaki Tablo 27'de verilmiştir.

**Tablo 27: Çin'in AB Ülkelerine Yaptığı İhracat İle Firmaların İhracatı Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Varlık Özgüllüğü Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

Değişkenler	Denklem 26		Denklem 27		Denklem 28	
	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )
Sabit	-11907	-6003.6	1288	12838	3076	9319.4
İhracat (X <sub>2</sub> )	-2.613	14.79	2.139	1.522	30.63	22.923
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )	-7054	-7940	-7115	-6880	-6148.0	-6560
ÜFE (X <sub>3</sub> )	196.59	140.4				
İhracat x ÜFE (X <sub>2</sub> X <sub>3</sub> )	-.00672	-.0584				
Coğrafi Konum (CK) (X <sub>4</sub> )			-1078	-8316		
İhracat x CO (X <sub>2</sub> X <sub>4</sub> )			40.08	32.96		
Personel Sayısı (PS) (X <sub>5</sub> )					15.96	1.1732
İhracat x PS (X <sub>2</sub> X <sub>5</sub> )					-.03580	-.0228
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)	5.13	7.07	5.83	5.48	3.47	4.96
R kare	0.005	0.003	0.01	0.005	0.004	0.002

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 27'deki analiz sonuçlarına göre denklemlerin hiçbirisi herhangi bir seviyede anlamlı bulunamamıştır. Bu bağlamda Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti varlık özgüllüğü değişkenlerinin moderatör etkisi tespit edilememiştir.

Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları ilişkileri üzerine işlem maliyeti belirsizlik değişkenlerinin moderatör etkisinin incelendiği denklem sonuçları Tablo 28'de verilmiştir. Buna göre hiçbir modelde anlamlı bir ilişki tespit edilememiştir. Dolayısıyla Çin'in AB'ye yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyeti belirsizlik değişkeninin de moderatör etkisinin olmadığı söylenebilir.

**Tablo 28: Çin'in AB Ülkelerine Yaptığı İhracat İle Firmaların İhracatı Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

		Denklem 29		Denklem 30		Denklem 31		Denklem 32		Denklem 33		Denklem 34		Denklem 35		Denklem 36	
Değişkenler		İhracat G. (Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )	İhracat G.(Y <sub>2t</sub> )	İhracat G. (Y <sub>2t+1</sub> )
Sabit		7320	6777.1	9663.0	10228	8921.	10639	9083.2	10197	9239.9	10243	16226	16476.	9805.3	12357	15804.2	15356.4
İhracat (X <sub>2</sub> )		8.568	6.7391	15.685	12.936	13.43	11.102	14.294	12.64	15.138	11.68	12.132	14.51	7.550	1.9165	10.30	8.3207
Yabancı S. (X <sub>13</sub> )		-6810.	-7998.	-6577.6	-6685.9	-6007.8	-6646.2	-6191.8	-6683.	-6651	-6714.7	-6041.92	-6712.6	-6233.5	-6862.6	-5889	-6202.9
İşlem Maliyeti ve İşlem Maliyeti Moderatör Değişkenleri	Toplam Borç (TB) (X <sub>6</sub> )	13.925	27.006														
	İhracat x TB (X <sub>2</sub> X <sub>6</sub> )	.00558	-.00088														
	Brüt Kârlılık (BK) (X <sub>7</sub> )			-1.8004	.58011												
	İhracat x BK (X <sub>2</sub> X <sub>7</sub> )			-.0130	-.01247												
	Öz Kay. Kârl.(ÖzK)					-.79367	-3.382										
	İhracat x ÖzK (X <sub>2</sub> X <sub>8</sub> )					.00312	.00698										
	Aktif Kârlılık (AkK)							-1.307	.47491								
	İhracat x AkK (X <sub>2</sub> X <sub>9</sub> )							-.00555	-.0078								
	Net Kârlılık (NK)(X <sub>10</sub> )									.49764	-.0556						
	İhracat x NK (X <sub>2</sub> X <sub>10</sub> )									-.0024	.00022						
	Aktif Veriml. (AV)											69.811	-60.97				
	İhracat x AV (X <sub>2</sub> X <sub>11</sub> )											.013121	-.02429				
	Öz K. Dev. H.(ÖzV)(X <sub>12</sub> )													-8.0291	-20.73		
	İhracat x ÖzV (X <sub>2</sub> X <sub>12</sub> )													.0664	.10530		
Büyüklik (B) (X <sub>14</sub> )																-21494	-17395.
İhracat x B (X <sub>2</sub> X <sub>14</sub> )																9.3996	9.033
Wald Chi <sup>2</sup> (Prob)		3.45	4.13	3.21	4.49	2.99	3.80	3.18	4.64	3.16	5.43	3.56	3.92	2.84	4.44	2.98	3.89
R kare		0.003	0.003	0.003	0.002	0.003	0.002	0.003	0.002	0.003	0.002	0.004	0.002	0.003	0.003	0.002	0.001

\*, \*\* ve \*\*\* sırasıyla 0,10, 0,05 ve 0,01 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

### 5.8.3. Analiz Sonuçlarının Özeti

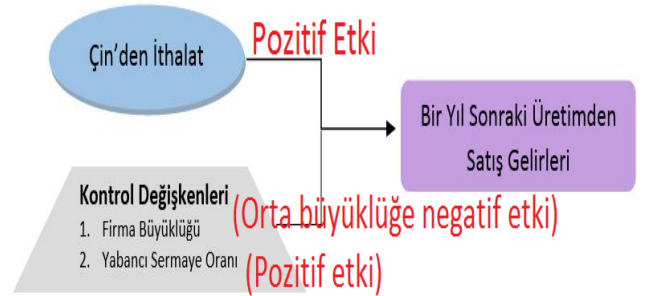
İlk olarak daha önceden aktarılan ve Türkiye’deki firmaların ortalama ihracat ve satış gelirleriyle ilgili gelişimleri gösteren Grafik 42’ye bakıldığında her iki verinin de 2008 yılında küresel kriz öncesinde maksimum seviyeye ulaştığı görülmektedir. Ayrıca bu dönemde ortalama ihracat ve satış gelirleriyle ilgili gelişim trendlerinin doğrusal bir şekilde olması nedeniyle, firmaların performans açısından belli bir istikrarı yakaladıkları söylenebilir. Öte yandan 2000 yılından sonraki ihracattaki değişimin, satış geliri değişiminden çok daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum firmaların dış piyasa faaliyetlerine verdikleri önemin arttırıldığına bir işaret olabilir. Ek olarak 2009 yılındaki mortgage krizinin etkisi açıkça görülmektedir. Verilere göre krizin, yurt dışı piyasalara etkisinin yurt içi piyasalara oranla daha fazla olduğu söylenebilir. Ayrıca önceki bölümde kurulan denklemlerle ilgili elde edilen bulguların özet gösterimi aşağıda gösterilmiştir.

Sonuçların daha iyi anlaşılması amacıyla analiz sonuçları özet olarak şekiller yardımıyla –aşağıda tekrar verilmiştir. Öncelikle işlem maliyeti değişkeninin katılmadığı Denklem A, B, E, F, I ve J ile ilgili sonuçlar aşağıdaki şekiller ile açıklanmaktadır;

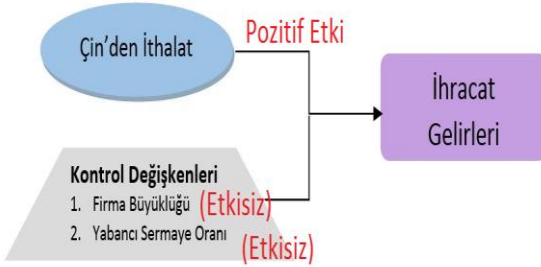
Şekil 17: Denklem A Sonucu



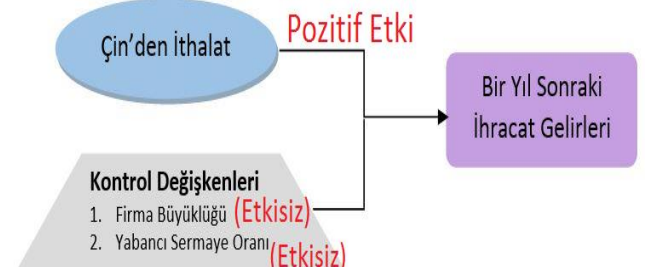
Şekil 18: Denklem B Sonucu



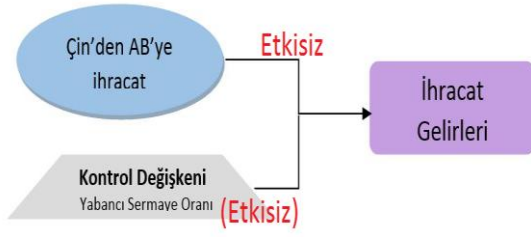
Şekil 19: Denklem E Sonucu



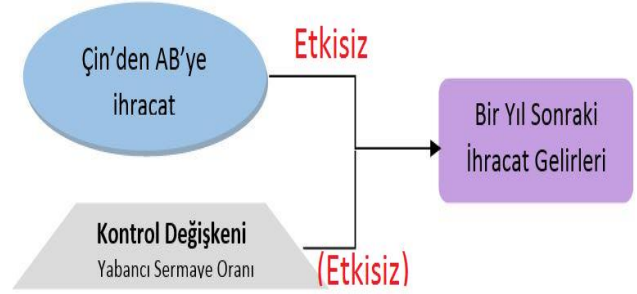
Şekil 20: Denklem F Sonucu



Şekil 21: Denklem I Sonucu



Şekil 22: Denklem J Sonucu



Yapılan analizlerden elde edilen sonuçlar, Çin'den yapılan ithalatın, Türkiye'deki firmaların hem ilgili yıl hem de bir sonraki yıl satış performanslarını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Ayrıca Çin'den yapılan ihracat ile Türkiye'deki firmaların ilgili yıl ve bir sonraki yıl ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye bakıldığında, bu ilişkinin de pozitif yönde olduğu görülmektedir.

Bu alanda son 15 yıldır yapılan çalışmalara göre dış ticaret ile uğraşan firmaların, sadece yerel piyasalara yönelik çalışan firmalara göre performanslarının daha iyi olduğu söylenebilir (McGregor ve diğerleri, 2013: 1). Firmalar ithalat yaparak küresel uzmanlık ve girdi kullanarak, bilgi ve teknoloji alanında ön sırada yer alabilirler (Löof ve Anderson, 2008: 2). Öte yandan ithalat, ara malların daha az maliyetle satın alınması imkânını firmalara sağlayabilir (Berg ve Marrewijk, 2013: 4). Teknolojisi daha yüksek olan satıcılardan ar-ge yoğun ara malların ithalatıyla firmalar verimliliklerini arttırabilmektedirler (Berg ve Marrewijk, 2013: 4). Sermaye ve ara malların ithalatı (örneğin yeni teknoloji içeren ürünler) yeni bilgi birikimi getirmesi nedeniyle firma verimliliğini arttırabilir. Ayrıca yurt içindeki firmalarından alınan girdilerden daha kaliteli girdilerin elde edilebilmesi imkânı ve yabancı firma ile bilgi akışı firmaların verimliliklerini arttırabilir (McGregor ve diğerleri, 2013: 2).

Çin'den yapılan ithalatın Türkiye'deki firmaların performansları üzerine etkisinin toplumumuzda oluşan yaygın kanı aksine pozitif yönde olması, analize konu olan firmaların Türkiye'de İSO sıralamasına göre en başarılı ilk 1000 firma grubundan seçilmiş olması ve oluşan yeni durumlara kolaylıkla uyum sağlayabilme ve bu durumu fırsata dönüştürebilme yeteneklerine sahip olmalarından kaynaklandığı söylenebilir. Bu durumu destekleyici bir veri olarak 2001-2010 döneminde İSO üyesi büyük firmalarda üretimden satışların, İSO dışı firmalara göre daha hızlı artmış olması söylenebilir. Bu artış İSO üyesi firmalarda % 111

iken, İSO dışı büyük firmalarda % 73,2 oranında olmuştur. Bu artış ihracat verisinde de aynı şekildedir. İSO üyesi firmalarda ihracat artışı % 400 iken, İSO dışı büyük firmalarda ihracat artışı % 305 oranında olmuştur (ISO, 2012: 150-152). Diğer taraftan firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunması onlara maliyet yüklemektedir. Fakat yüksek seviyede uluslararası faaliyetlerde bulunmanın sonucunda çok uluslu firmaların yeteneklerine (tecrübe, koordinasyon, işlem yeteneği, kaynak) kavuşması ve daha geniş kaynaklara ulaşabilme imkânının artması sonucu bu maliyet artışını önemsizleştirmekte ve firmaların kârları maliyetlerinden daha fazla artmaktadır (Hitt ve diğerleri, 1997; Tallman ve Li, 1996).

Bu bağlamda analizimizdeki modele ait  $H_1$  hipotezi kabul edilmektedir. Dolayısıyla Çin'den yapılan ithalat Türkiye'deki firmaların performanslarını pozitif yönde etkilemektedir. Elde edilen bu sonuç literatürdeki Altomonte ve diğerleri (2012), Mion ve Zhu, (2013) National Retail Federation (2005), gibi birçok araştırmanın sonuçları ile uyumludur. Bu çalışmalara göre de Çin'den yapılan ithalat firma performanslarını olumlu etkilemektedir. Bu durumun, ara malı ithalatı yapan firmaların ithal ettiği ürünleri üretimde kullanılarak satmaları, nihai ürün ithalatı yapan firmaların ise doğrudan satış yapmalarından kaynaklandığı söylenebilir.

Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile firmaların satış ve ihracat gelirlerini gösteren Grafik 42'ye bakıldığında, grafiğin eğiminin ihracat ve satış değişkenlerindeki eğimden çok daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum ithalattaki artışın, ihracat ve satışlardaki artıştan çok daha fazla olduğunun göstergesidir. Dolayısıyla Çin'den gelen malların bir kısmının üretimde kullanılarak yeniden satışa sunulduğu, bir kısmının ise doğrudan tüketimde kullanıldığı sonucuna ulaşılabilir.

Firmaların yabancı ortağa sahip olmaları sadece bir yıl sonraki satış performanslarına olumlu yönde etki etmektedir. Dolayısıyla yabancı ortağın firmaların performansları üzerindeki etkisinin kısıtlı olduğu sonucuna ulaşılabilir.

Bu alanda Türkiye'de yapılan çalışmalara bakıldığında Aytekin ve İbiş (2014) çalışmalarında, mülkiyet yapısındaki yabancı sermayenin öz kaynak kârlılığına pozitif yönde etkisinin olduğu sonucuna ulaşırken, firmaların tobin q oranları üzerine etkisinin ise negatif yönde olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca Bayraktaroğlu (2010) çalışmasında



yabancı sermaye payı ile aktif kârlılığı arasında pozitif bir ilişki elde ederken, yabancı sermaye payı ile öz kaynak kârlılıkları arasında bir etki tespit edememişlerdir. Öte yandan Dwivedi ve Jain (2005)'in Hindistan firmaları üzerine yaptığı çalışmada, firmaların mülkiyet yapısındaki yabancı sermaye oranının fazla olmasının firmaların piyasa değerlerini arttırıcı yönde etkide bulunduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde sermaye malları ithalatıyla, ihracat ve büyüme arasında bir ilişki kurulmuştur. Bu bağlamda, yabancı girdi ithalatıyla büyüme ve ticaret arasında önemli bir bağlantı bulunmaktadır (Lee, 1995: 92). Elde edilen sonuç Lee'nin (1995) araştırma sonuçlarını destekler nitelikte olmaktadır. Bu sonuç, Türkiye'deki başarılı firmaların Çin'i fırsata dönüştürdüğü şeklinde yorumlanabilir.

Öte yandan yukarıdaki sonuçlara göre Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatın firmaların ihracatlarını etkileyebileceğini savunan H<sub>2</sub> hipotezi ise reddedilmektedir. Daha açık bir ifade ile Çin'den AB ülkelerine yapılan ihracat, Türkiye'deki firmaların ihracatlarını etkilememektedir.

Türkiye'deki firmaların ihracat gelirlerini ve Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracatı gösteren Grafik 43'e bakıldığında, her iki değişkenin birbirlerine paralel hareket ettiği görülürken, firmaların ihracatlarındaki değişimin daha fazla olduğu görülmektedir. Dolayısıyla Çin'in AB'ye ihracatını arttırmasının, Türkiye'deki firmalara, ihracat gelirlerini azaltıcı yönde bir etkide bulunmadığı söylenebilir. Dolayısıyla AB ülkelerindeki firmaların, Çin piyasasını Türkiye'ye alternatif olarak görmedikleri şeklinde bir değerlendirme yapılabilir.

Bu sonuçlardan sonra, işlem maliyeti değişkeni ve bu değişkenin moderatör etkisini inceleyen Denklem C, D, G, H, K ve L sonuçları aşağıda özetlenmiştir. Öncelikle işlem maliyeti değişkenlerinin doğrudan etkisini gösteren analiz sonuçları Tablo 29'da özetlenmiştir. Bu sonuçlara göre işlem maliyeti değişkenlerinden ÜFE, firmaların personel sayısı, borçluluk seviyeleri, net kârlılık ve aktif verimlilik oranlarının, satış performansları üzerine pozitif yönde etkisinde edilirken, öz kaynak devir oranının bir yıl sonraki satışlar üzerine negatif yönde etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda, ÜFE'nin artması firmaların satış gelirlerini olumlu yönde etkilemektedir. Firmaların bulunduğu konunun

şirket performansı üzerine herhangi bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca firmada çalışan personel sayısının artmasının satış gelirlerini artırıcı yönde etki yaptığı gözlemlenmektedir. Firmaların varlık verimliliğini arttırması da satış performansına olumlu yansımaktadır.

**Tablo 29: İşlem Maliyeti Değişkenlerinin Firma Performanslarına Doğrudan Etkisi**  
**Özet Tablosu**

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişkenler			
	Satış Geliri <sub>t</sub>	Satış Geliri <sub>t+1</sub>	İhracat Geliri <sub>t</sub>	İhracat Geliri <sub>t+1</sub>
<b>İşlem Maliyeti Değişkenleri Direkt Etki</b>				
<i>ÜFE</i>	(+)	(+)	(0)	(0)
<i>Coğrafi Konum</i>	(0)	(0)	(0)	(0)
<i>Personel Sayısı</i>	(+)	(+)	(0)	(0)
<i>Toplam Borç</i>	(+)	(+)	(0)	(0)
<i>Brüt Kârlılık Oranı</i>	(0)	(0)	(0)	(0)
<i>Öz. K. Kârlılık Orn</i>	(0)	(0)	(0)	(0)
<i>Ak. Kârlılık Oranı</i>	(0)	(0)	(0)	(0)
<i>Net Kârlılık Oran</i>	(0)	(0)	(0)	(0)
<i>Aktif Verim Orn.</i>	(+)	(0)	(0)	(0)
<i>Öz K. Ver. Orn.</i>	(0)	(-)	(0)	(0)
<i>Büyüklik</i>	(-)	(-)	(0)	(0)

**Not:** ilişki düzeyi %5 ve daha düşük seviyede olanlar yorumlanmıştır.

Firma borç miktarının artması, firmaların satış performanslarını olumlu yönde etkilemektedir. Bu konuda literatürde elde edilen sonuçlara bakıldığında; Uluyol ve diğerleri (2013) çalışmalarında bilişim, gıda, madencilik ve tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmaların finansal kaldıraç oranlarının öz sermaye kârlılığını negatif yönde, inşaat sektöründe ise pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Eriotis ve diğerleri (2002) çalışmalarında borç oranı ile kârlılık arasında negatif bir ilişki tespit etmişlerdir. Abor (2005) ise toplam borç oranı ile öz sermaye kârlılığı arasında pozitif bir ilişki tespit etmiştir. Frank ve Goyal (2009) yüksek kârlılığa sahip olan firmaların borç miktarının da fazla olduğunu, kârlılığı daha düşük olan firmaların borç miktarının daha az olduğunu ve dolayısıyla firma kârlılığı ile borç miktarı arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Görüldüğü gibi bu konuda literatürde farklı bulgular mevcuttur ve elde edilen sonucun literatürdeki sonuçların bir kısmı ile örtüştüğü söylenebilir. Öte yandan oluşan bu

durumun sebebi olarak, firmaların borç miktarlarındaki artışın beraberinde finansal maliyet artışını getirmesi ve oluşan bu durumun olumsuz etkilerinden kurtulmak isteyen firmaların da daha verimli çalışarak satış performanslarını olumlu yönde geliştirmeleri ifade edilebilir. Ayrıca bu durum risk-getiri ilişkisi ile de açıklanabilir.

Benzer bir şekilde McGregor ve diğerleri (2013) çalışmalarında ihracat ve ithalat yapan firmaların verimliliklerinin daha fazla olmasının nedenini; bu firmaların yurt dışı ile faaliyette bulunurken maliyetlerinin (personel maliyeti, taşımacılık maliyeti, pazarlama maliyeti, ürün modifiye maliyeti... vb) artması ve bu maliyet artışının üstesinden gelmek amacıyla performansları arttırmak zorunda olmaları olarak açıklamışlardır.

Analiz sonuçlarına göre, kârlılık oranlarının firma satış performansları üzerine etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla firmaların kârlılıklarının arttırmaları performanslarını olumlu veya olumsuz yönde etkilememektedir. Bu konuda yapılan çalışmalardan birinde Korkmaz ve Karaca (2013) aktif kârlılık oranlarının firma performansı üzerine etkisini ölçmek üzere iki adet model kurmuşlardır. Bu modellerin ilkinin analiz sonuçlarına göre aktif kârlılık oranının firma performansını pozitif yönde etkilediği, ikinci modelin analiz sonuçlarına göre ise aktif karlılık oranının firma performansını etkilemediği sonuçlarına ulaşmışlardır.

Yine analiz sonuçlarına göre öz kaynak verimliliğini arttıran firmaların bir yıl sonraki satışları öz kaynak verimliliğindeki bu artıştan olumsuz etkilenmektedir.

Analizlerden elde edilen diğer bir sonuca göre firma büyüklüğü ile satış performansı arasında doğrusal bir ilişki mevcuttur. Buna göre büyük firmaların satış performansının orta ve küçük firmalara göre daha iyi olduğu tespit edilmiştir. Yu ve diğerleri (2006) ile Hernandez'in (2013) yapmış oldukları çalışmalarda bu iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki, Lu ve Beamsih (2001) ve Capar ve Kotabe (2003) ise negatif yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Öte yandan, bazı araştırmalarda (Hsu ve Pereira, 2006; Tallman ve Li, 1996; Pangarkar, 2008:) ise iki değişken arasında ilişki bulunamamıştır. Büyük firmalar ağır ve hantal bürokratik yapıya sahiptirler ancak bunun yanında insan kaynağı ve finansal olanaklar açısından daha iyi imkânlarla sahiptir (Hoveman, 1993). Ayrıca bu firmalar kendi ürettikleri ürünleri satabilir ve daha çok pazar payına sahip olarak küçük firmalara karşı önemli bir

avantaja sahip olabilir (Leiblein ve diğerleri, 2002: 823). Bu özellikler büyük firmaların satış performanslarının küçük firmalara göre daha iyi olmasının sebebi olarak ifade edilebilir.

Sonuç olarak işlem maliyetlerinin firma performansı üzerine doğrudan etkisine bakıldığında; işlem maliyeti değişkenlerinin firmaların satış performanslarına olumlu yönde etki ettiği söylenebilir. Ancak işlem maliyetlerinin ihracat performansları üzerine herhangi bir etkisi tespit edilememiştir.

Araştırmada ayrıca işlem maliyeti değişkenlerinin firmaların ihracat performansları üzerine herhangi bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda firmaların ihracat performanslarının bu değişkenlerden etkilenmediği söylenebilir. İşlem maliyetlerinin ihracat performansı üzerine etkisinin olmamasının sebebi yine işlem maliyeti teorisi ile açıklanabilir. Buna göre Butter ve Mosch (2003) uluslararası ticaretin ulusal ticarettten daha az olmasının sebebinin işlem maliyetleri olduğunu belirtmiştir. Ancak burada belirlenen maliyetler yurt içinde faaliyetleri için belirtilen maliyetlerden çok daha fazla ve çeşitlidir. Analize dâhil edilen işlem maliyeti değişkeni sayısı ve çeşidinin bu denli geniş olmaması bu sonucun sebebi olabilir.

Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların ihracatları arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkenlerinin doğrudan veya moderatör bir etkisi tespit edilemediğinden yukarıdaki tablolarda bu sonuçlara yer verilmemiştir. İşlem maliyeti değişkenlerinin performans üzerine direkt etkisi incelendikten sonra bu değişkenin moderatör etkisi ile ilgili analiz sonuçları Tablo 30'da özetlenmiştir.

Elde edilen analiz sonuçlarına göre Çin'den yapılan ithalat ile firmaların satış performansı arasındaki ilişkiye ise ÜFE, coğrafi konum, borç miktarı ve özkaynak kârlılık oranı değişkenlerinin negatif yönde etkisi bulunurken pozitif yönlü etkide bulunan bir değişken tespit edilememiştir. Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat performansı arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkenlerinden sadece firma büyüklüğü değişkeninin pozitif yönde moderatör etkisi tespit edilmiştir.

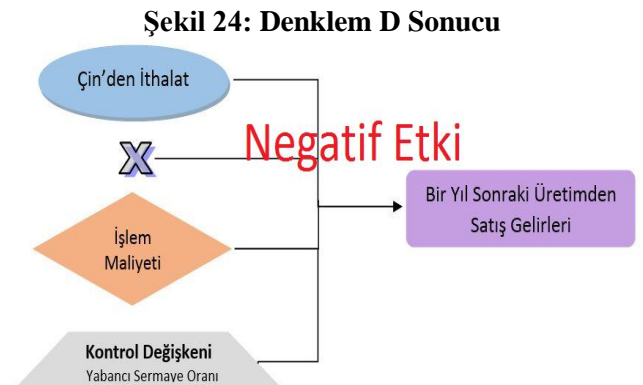
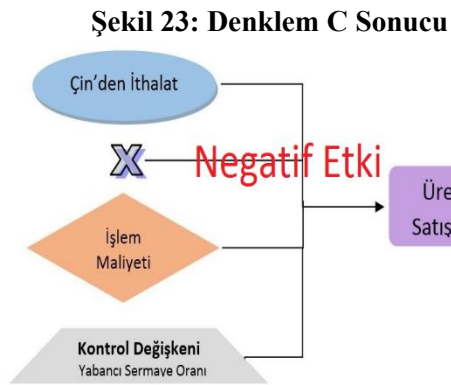
**Tablo 30: Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Performansı Arasındaki İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinin Moderatör Etkisi Özet Tablosu**

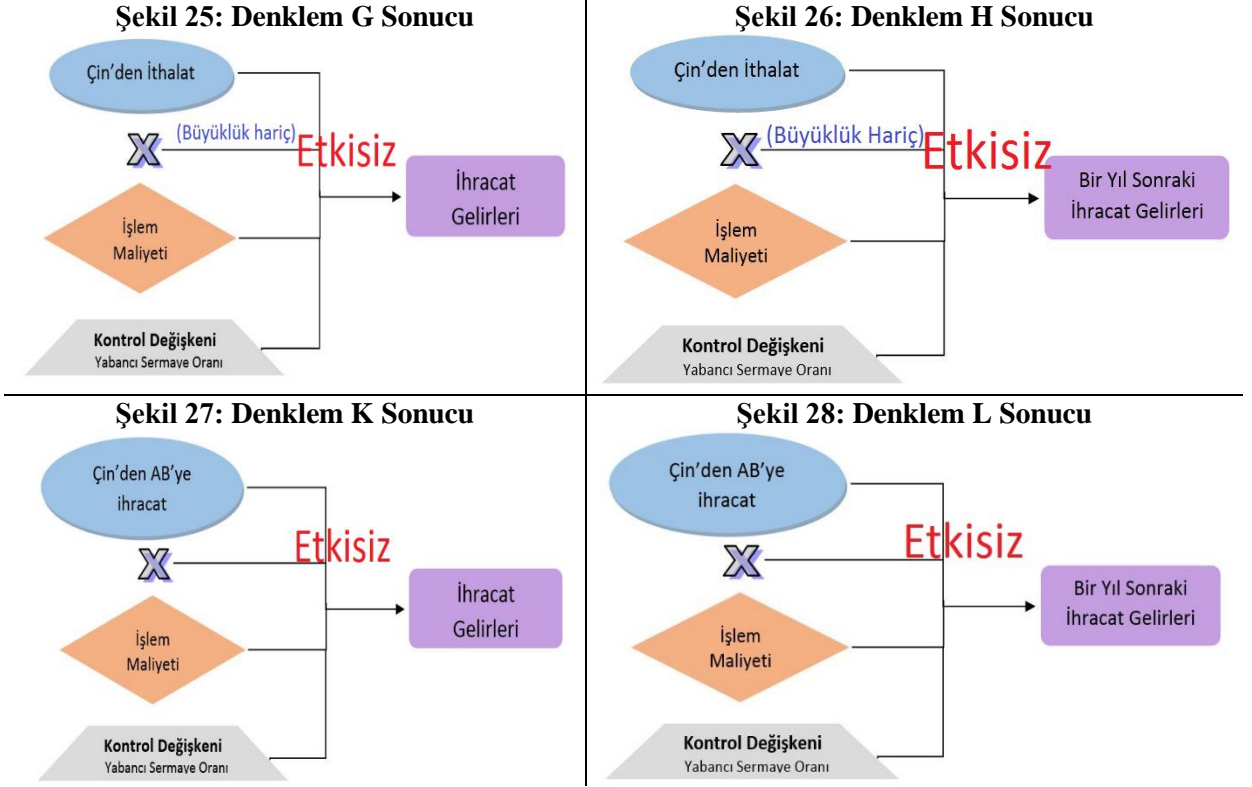
Bağımsız Değişkenler		Bağımlı Değişkenler			
		Satış Geliri <sub>t</sub>	Satış Geliri <sub>t+1</sub>	İhracat Geliri <sub>t</sub>	İhracat Geliri <sub>t+1</sub>
<b>İşlem Maliyeti Moderatör Etkisi</b>					
İthalat X (işlem maliyeti değişkenleri)	ÜFE	(-)	(-)	(0)	(0)
	Coğrafi Konum	(-)	(-)	(0)	(0)
	Personel Sayısı	(0)	(0)	(0)	(0)
	Toplam Borç	(-)	(-)	(0)	(0)
	Brüt Kârlılık Oranı	(0)	(0)	(0)	(0)
	Öz. K. Kârlılık Orn	(-)	(0)	(0)	(0)
	Ak. Kârlılık Oranı	(0)	(0)	(0)	(0)
	Net Kârlılık Oran	(0)	(0)	(0)	(0)
	Aktif Verim Orn.	(0)	(0)	(0)	(0)
	Öz K. Ver. Orn.	(0)	(0)	(0)	(0)
	Büyükük	(0)	(0)	(+)	(0)

**Not:** ilişki düzeyi %5 ve daha düşük seviyede olanlar yorumlanmıştır.

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye varlık özgüllüğü değişkenlerinin negatif, belirsizlik değişkenlerinin düşük miktarda negatif etki göstermesi şu şekilde yorumlanabilir: *Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin düzenleyici (moderatör) etkisi kısıtlı oranda ve negatif yönde olmaktadır.* Ancak Çin'den yapılan ithalatın, Türkiye'deki firmaların ihracat performansları üzerine ilişkisine işlem maliyeti moderatör etkisi sadece bir değişkende çıktığı için “Etki yok” denilebilir.

Bu sonuçlara göre Denklem C, D, G, H, K ve L ile ilgili sonuçlar aşağıdaki şekillerde açıklanmıştır.





Yapılan araştırmalara göre işlem maliyetinin Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış performansları arasındaki ilişkiye genellikle negatif yönde moderatör etki ettiği görülmektedir. Bu alanda yapılan çalışmalara bakıldığında çok farklı etkiler tespit edilmiştir. Buna göre; Lu ve Beamish (2004) firmaların 1986-97 yılları arasındaki uluslararası faaliyetlerinin firma performansları üzerine etkisini incelemişlerdir. Söz konusu araştırmacılar çalışmalarında firmaların işlem maliyeti değişkenlerinin (özel varlıkları, ar-ge harcamaları, reklam yoğunluğu) de bu ilişkiye moderatör etkisi incelenmiş, genellikle bu etkinin pozitif yönde olduğu tespit etmişlerdir. Wang (2002) gıda sektöründe dış kaynak kullanımı ve belirsizlik ile ilgili yapmış olduğu çalışmada, varlık özgüllüğü değişkeninin belirsizlik ile sözleşme sonrası fırsatçılık arasındaki ilişkiye moderatör etkisinin pozitif yönde olduğunu tespit etmiştir. Wang ve Bravo (2010) çalışmalarında ABD'deki gıda sektörü girdilerini işlem maliyeti teorisiyle incelemişlerdir. Buna göre amaç birliğinin ve performans değişkenliğinin belirsizlik üzerine ve belirsizliğin de işlem sıklığı üzerine etkisini incelemişlerdir. Araştırmacılar ayrıca bu ilişkilere varlık özgüllüğünün moderatör etkisini de incelemişlerdir. Söz konusu araştırmacılar sonuçta, işlem maliyeti değişkeni olan varlık özgüllüğü değişkeninin amaç birliğinin ve performans değişkenliğinin belirsizlik üzerine ve belirsizliğin de işlem sıklığı üzerine etkisinin negatif yönde olduğunu tespit

etmişlerdir. Bu sebeple elde edilen bulguların literatürdeki çalışmaların bir kısmı ile örtüştüğü söylenebilir.

Yukarıdaki sonuçlara göre, Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların performansı arasındaki ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisi sınırlı miktarda ve negatif yönde mevcuttur. Buna göre H<sub>3</sub> hipotezi kabul edilmektedir.

Ek olarak yukarıdaki sonuçlara göre Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye'deki firmaların performansı arasındaki ilişkiye işlem maliyeti moderatör etkisi olacağı görüşüne dayanan H<sub>4</sub> hipotezi ise reddedilmektedir. Dolayısıyla Türkiye'deki firmaların işlem maliyetlerinin artması veya azalması bu iki değişken arasındaki ilişkiyi etkilememektedir. Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleriyle; Çin'den yapılan ithalat ve Çin'in AB ülkelerine yaptığı ihracat arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin moderatör etkisi tespit edilememiştir.

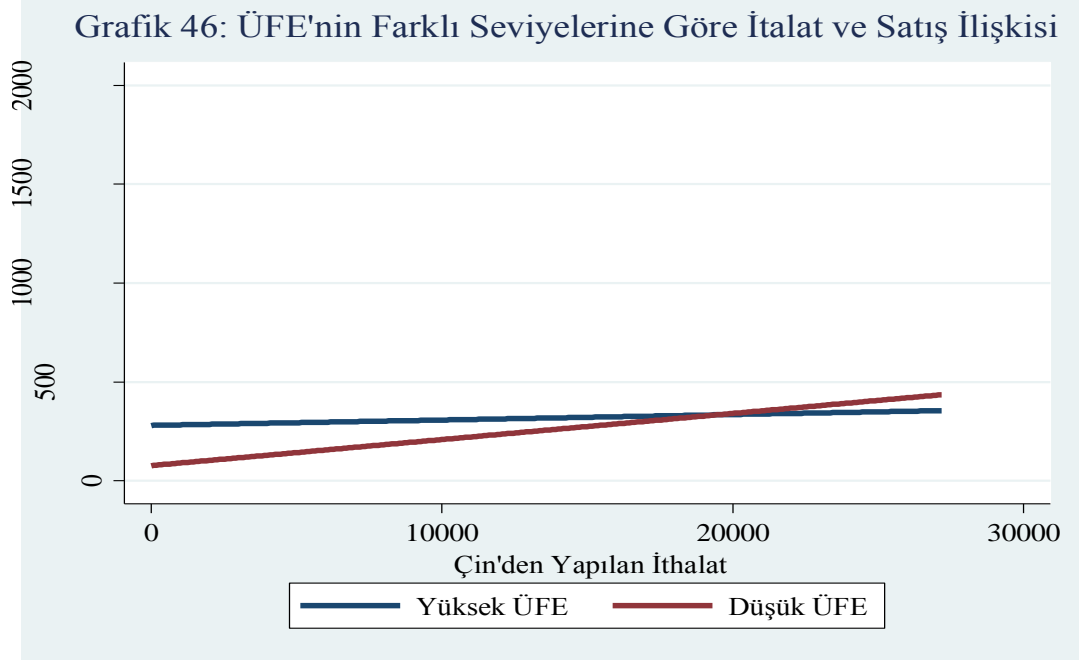
#### **5.8.4. Anlamlı Bulunan Moderatör Etkilerin Grafik Yöntemiyle İncelenmesi**

Yukarıda elde edilen bulgular, işlem maliyeti değişkeninin, Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış ve ihracat performansları değişkenleri arasındaki ilişkiye moderatör etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak söz konusu bulgular, elde edilen moderatör ilişkinin katsayısının ve bu katsayıya ait işaretlerin, iki değişken arasındaki ilişkiye moderatör etkinin nasıl olduğu ile ilgili net bir bilgi vermemektedir. Böyle bir kısıtı aşmak amacıyla daha önce yapılan analizlerde moderatör ilişki tespit edilen denklemler, grafik yöntemi ile açıklanacaktır.

İlk olarak ÜFE'nin Çin'den yapılan ithalat ve Türkiye'deki firmaların satış performansları arasındaki ilişkiye moderatör etkisini gösteren Grafik 46 aşağıda verilmiştir.

Grafik 46'ya göre ÜFE yüksek seviyede iken ithalatın artması firmaların satış gelirlerini çok fazla arttırıcı bir etkide bulunmaz iken, ÜFE düşük seviyede iken ithalatın artması firmaların satış gelirlerini çok daha fazla arttırmaktadır.

Ayrıca düşük tutarda ithalat yapan firmalar; ÜFE düşük seviyede iken daha az satış geliri, ÜFE artınca daha fazla satış geliri elde etmektedirler. Yüksek tutarda ithalat yapan firmalar ise; düşük ÜFE oranında daha fazla satış yaparken yüksek ÜFE oranında daha az satış gelirleri elde etmektedirler.



Dolayısıyla ÜFE'nin artması satış performansı açısından düşük düzeyde ithalat yapan firmaları olumlu etkilerken yüksek düzeyde ithalat yapan firmaları olumsuz etkilemektedir. Grafik 46'daki doğruların anlamlılık düzeyleri Tablo 31'de verilmektedir. Buna göre her iki doğru da anlamlıdır.

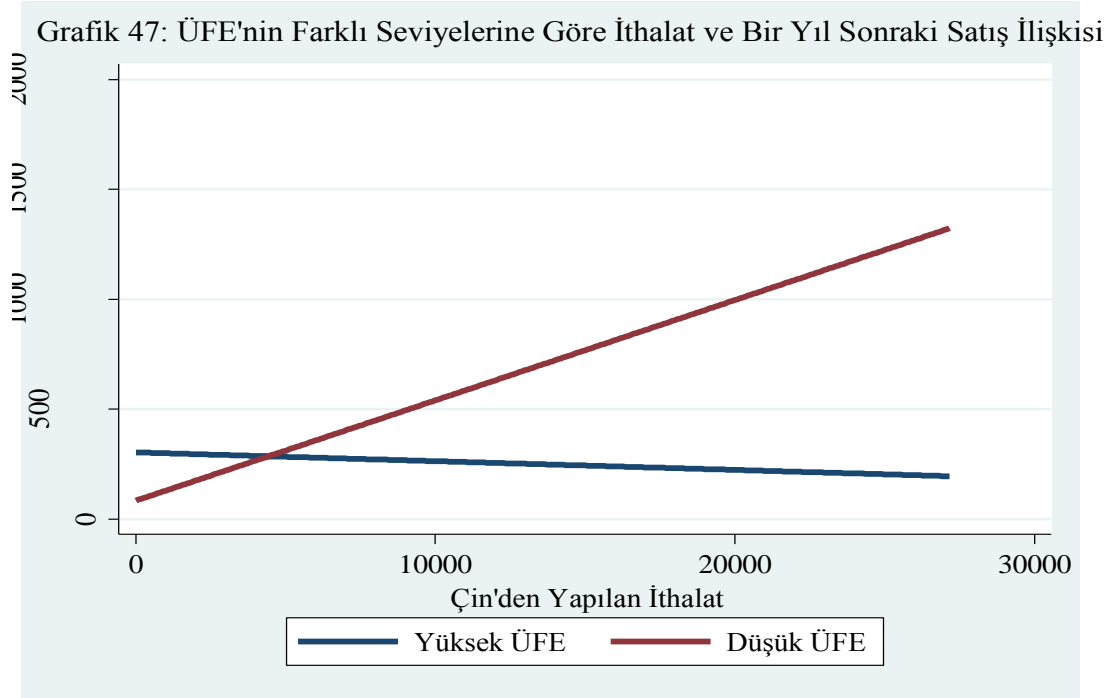
**Tablo 31: ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği Anlam Tablosu**

	Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Düşük ÜFE	.0131852	.0026297	5.01	0.000
Yüksek ÜFE	.3595465	.0010514	2.61	0.009

Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye ÜFE'nin moderatör etkisi Grafik 47'de verilmiştir. Bu sonuçlara göre ÜFE yüksek seviyede iken ithalatın artması firmaların bir yıl sonraki satış gelirlerini azaltıcı etkide bulunmaktadır. ÜFE düşük seviyede iken ise ithalatın artması bir yıl sonraki satış gelirlerini arttırıcı etki yapmaktadır. Ayrıca bu grafikte de ÜFE'nin artması bir yıl sonraki satış performansı



açısından düşük düzeyde ithalat yapan firmaları olumlu etkilerken, yüksek düzeyde ithalat yapan firmaları çok olumsuz etkilemektedir. Bu durum bir önceki grafik ile paralel bir sonucun elde edildiğini göstermektedir. Öte yandan ÜFE'nin artması yüksek miktarda ithalat yapan firmaların bir yıl sonraki satış gelirlerini çok daha fazla etkilemektedir.



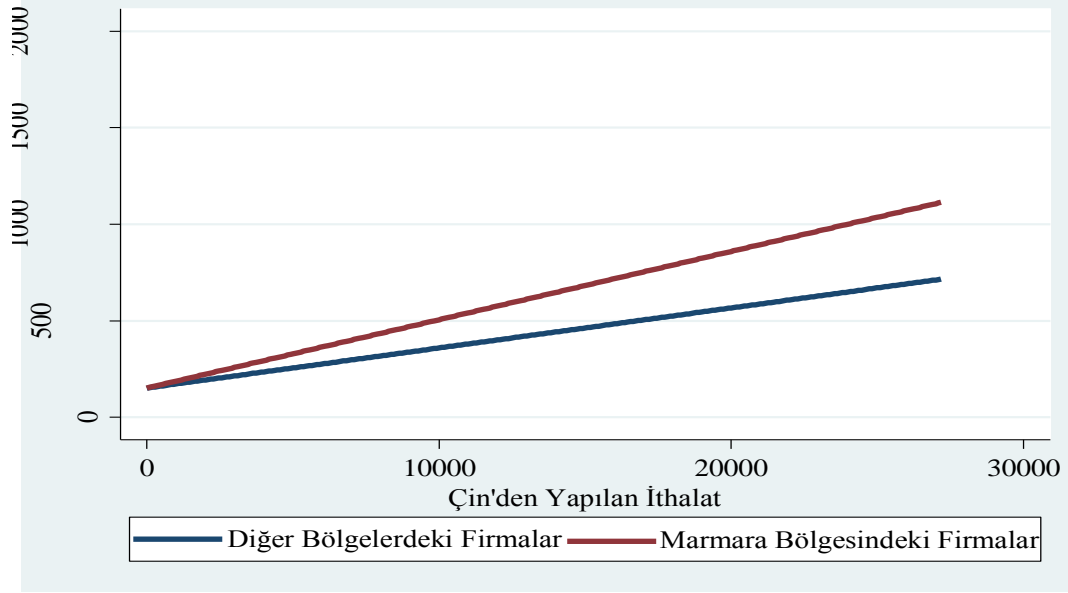
Özetle ÜFE'nin artması Türkiye'deki firmaların bir yıl sonraki satış performanslarını çok olumsuz etkilemektedir. Grafik 47'deki doğruların anlamlılıklarını gösteren Tablo 32 aşağıda verilmiştir. Buna göre gibi her iki doğru da anlamlıdır.

**Tablo 32: ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafiği Anlam Tablosu**

	Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Düşük ÜFE	-.0039882	.0020818	-1.92	0.050
Yüksek ÜFE	.0455909	.0064522	7.07	0.000

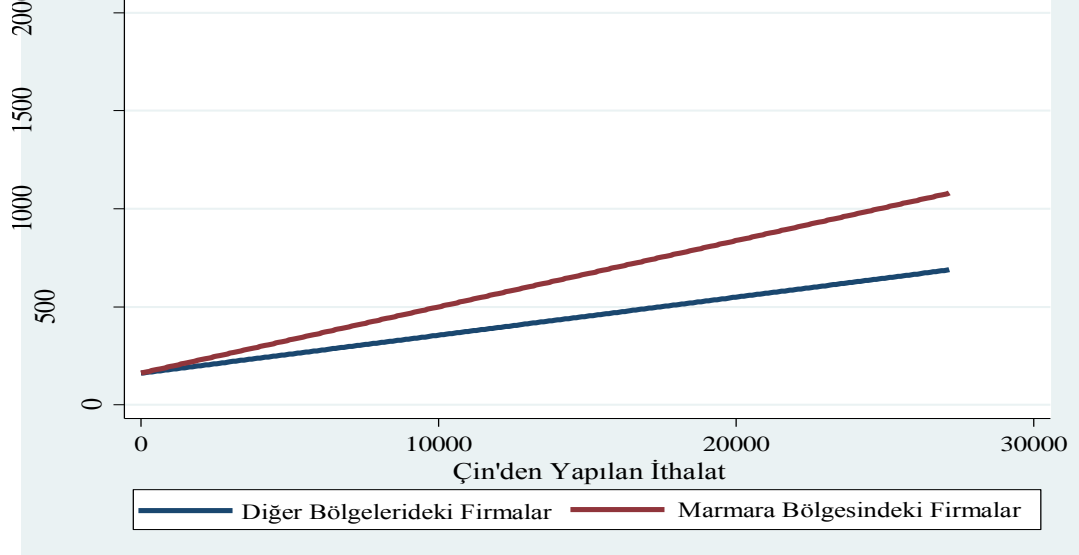
Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ilgili yıl ve bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye coğrafi konumun moderatör etkisi Grafik 48 ve Grafik 49'da verilmiştir.

Grafik 48: Bölge Farklılıklarına Göre İthalat ve Satış Gelirleri Grafiği



Her iki grafikten de görüldüğü gibi Marmara bölgesinde faaliyette bulunan firmaların ithalatlarındaki artış, satış gelirlerini Marmara bölgesi dışında faaliyette bulunanlara göre daha çok arttırmaktadır.

Grafik 49: Bölge Farklılıklarına Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafiği

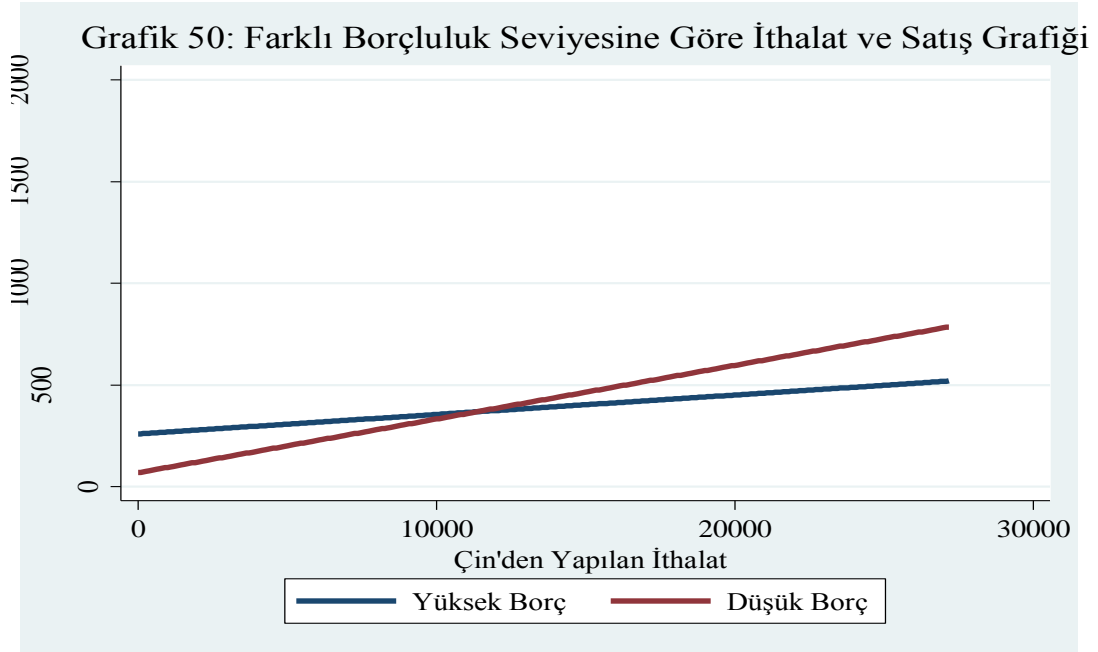


Ayrıca Tablo 33 değerlerinden görüldüğü üzere her iki grafikteki doğrular anlamlıdır.

**Tablo 33: Bölge Farklılıklarına Göre İthalat İle Satış ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafikleri Anlam Tablosu**

		Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Satış Gelirleri (SG)	Marmara Bölgesi	.0353442	.0066242	5.34	0.000
	Diğer Bölgeler	.0207183	.0026852	7.72	0.000
Bir Yıl Sonra SG	Marmara Bölgesi	.0337588	.0071138	4.75	0.000
	Diğer Bölgeler	.0193948	.0025477	7.61	0.000

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye firmaların borçlulukları moderatör etkisi Grafik 50'de verilmiştir.



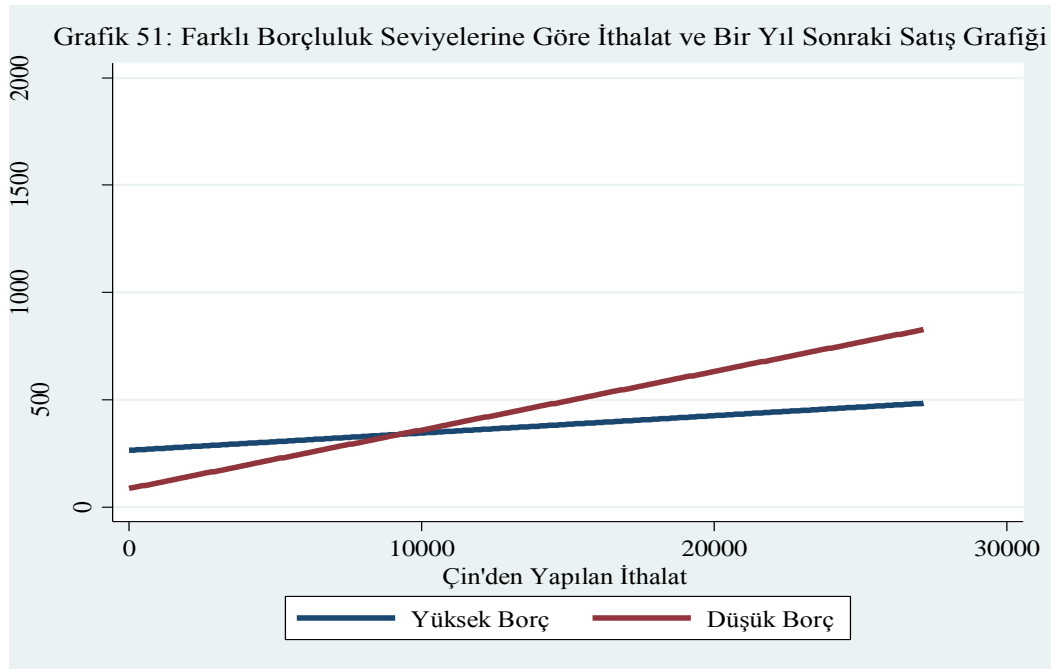
Elde edilen sonuçlara göre her iki durumda da Çin'den yapılan ithalat ile satışlar arasında pozitif bir ilişki mevcuttur. Ancak düşük ithalat seviyesinde borcu daha çok olan firmaların satış gelirleri yüksek iken, yüksek ithalat seviyesinde borcu daha az olan firmaların satış gelirleri daha fazladır. Buna göre firmaların toplam borç miktarlarının artması satış performansı açısından düşük düzeyde ithalat yapanlar için olumlu etki yaparken, yüksek düzeyde ithalat yapanlar için olumsuz etki yapmaktadır.

Grafik 50'in anlamlılığı için yapılan analiz sonuçları Tablo 34'te verilmiştir. Buna göre grafikteki yüksek borç düzeyi doğrusu düşük seviyede anlamlıdır.

**Tablo 34: Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği Anlam Tablosu**

		Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Satış Gelirleri (SG)	Düşük Borç	.0263878	.0039075	6.75	0.000
	Yüksek Borç	.0095569	.0054147	1.76	0.078

Öte yandan Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye firmaların sahip oldukları toplam borç miktarı moderatör etkisinin verildiği Grafik 51'ye göre de aşağıdaki sonuç elde edilmiştir. Ancak bu grafikte yüksek borçluluk seviyesini doğrusu anlamlılığını yitirmiştir.

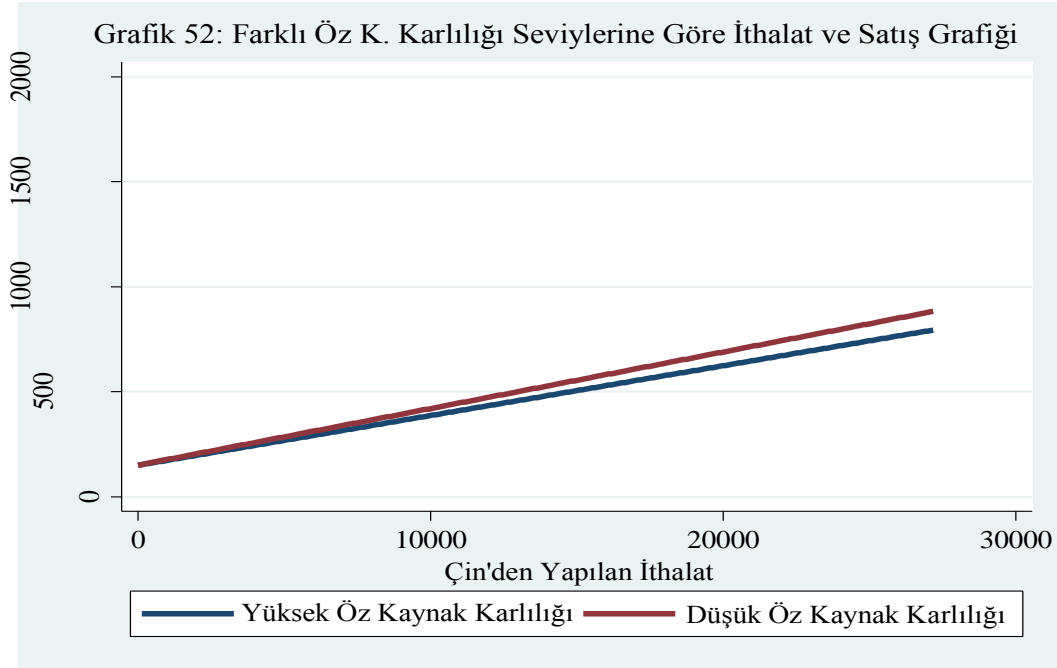


Her iki doğrunun anlamlılıklarını gösteren Tablo 35 aşağıda verilmiştir. Tablo 35'e göre; düşük borç doğrusu anlamlı iken, yüksek borç seviyesindeki ithalat satış doğrusunun anlamlı olmadığı görülmektedir.

**Tablo 35: Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Grafiği Anlam Tablosu**

		Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Bir Yıl Sonra SG	Düşük Borç	.0272934	.0041804	6.53	0.000
	Yüksek Borç	.0080736	.0062016	1.30	0.193

Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye öz kaynak kârlılığı moderatör etkisi Grafik 52'de verilmiştir. Bu sonuçlara göre her iki durumda da Çin'den yapılan ithalat ile satışlar arasında pozitif bir ilişki mevcuttur. Öz kaynak kârlılığı daha düşük olan firmaların daha fazla satış gelirleri elde ettikleri görülmektedir. Ayrıca, daha fazla ithalat yapan firmalarda bu fark daha fazla olmaktadır.



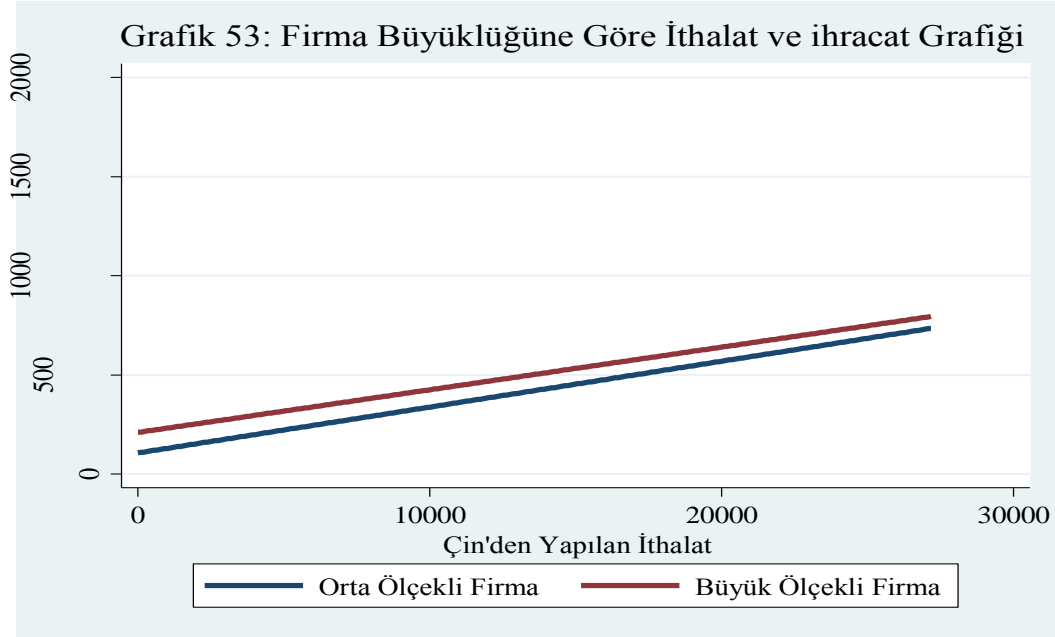
Daha önce yapılan analiz sonuçlarına göre, Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye özkaynak kârlılığının moderatör etkisinin bulunmaması nedeniyle grafik çizilmemiştir.

Grafik 52'nin anlamlılığını gösteren Tablo 36'e göre her iki doğrunun da anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

**Tablo 36: Farklı Özkaynak Kârlılığı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Grafiği Anlam Tablosu**

	Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Düşük Öz K. Kârlılığı	.0269119	.0038281	7.03	0.000
Yüksek Öz K. Kârlılığı	.0236866	.0024638	9.61	0.000

Son olarak Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye firma büyüklüğü moderatör etkisi Grafik 53'te aşağıda verilmiştir. Buna göre her seviyede büyük firmaların Çin'den yaptıkları ithalata karşılık daha çok ihracat gelirleri elde ettikleri görülmektedir. Ayrıca ithalat miktarı arttıkça bu farkın çok yavaş olarak kapandığı görülmektedir.



Aşağıdaki Tablo 37'de verilen, Grafik 53'ün anlamlılık seviyesine göre her iki doğrunun da anlamlı olduğu görülmektedir.

**Tablo 37: Firma Büyüklüğüne Göre İthalat ve İhracat Grafiği Anlam Tablosu**

		Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
Satış Gelirleri (SG)	Orta Ölçekli Firma	.0231149	.003307	6.99	0.000
	Büyük Ölçekli Firma	.0215021	.0035689	6.02	0.000

## SONUÇ VE ÖNERİLER

Dış ticaretle büyüme arasındaki ilişki uzun zamandan beri araştırılmaktadır. Bu konuda birçok farklı görüş ortaya atılmıştır. Geçmişte ortaya çıkan klasik dış ticaret teorilerinin günümüz dış ticaretinin işleyişini açıklamakta yetersiz kalmaları nedeniyle modern dış ticaret teorileri ortaya konulmaya başlanmıştır (Ozer, 2007: 70). Yapılan araştırmalar ülkeler arasındaki ticaretin daha çok aynı endüstriler arasında olduğunu göstermiş, ülkenin aynı sektör ürünlerini eş zamanlı ihraç ve ithal ediyor olması başka bir ifade ile endüstri içi ticaret kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Bayraktutan, 2003: 181). Bu durum firmalara, daha iyi oldukları alanda uzmanlaşarak maliyetlerini azaltma imkânı sağlamıştır. Diğer ihtiyaçlarını ise endüstri içi ticaret yoluyla dışarıdan temin ederek maliyetlerini minimize etmektedirler. Krugman (1979,1980) çalışmalarında *ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler* teorilerini ortaya koymuştur. Bu teorilere göre büyük bir ekonomiye ve pazara sahip ülkelerde firmalar, pazar büyüklüğü imkânından yararlanarak daha fazla üretim yapıp pazara sunma olanağına sahip olacaklardır. Yüksek miktarda yapılan üretim birim maliyeti azaltacaktır. Ayrıca piyasanın büyük olması firmalara, kaynaklara daha ucuza erişebilme imkânı verecek bu durum da girdi maliyetlerinin (örneğin işgücü maliyeti) azalmasını sağlayacaktır. Tüm bu sebeplerden dolayı büyük ölçekli ekonomilerdeki firmaların dış ticarete yönelmeleri durumunda pazarlarını daha da büyüterek ölçeğe göre azalan maliyet avantajı ile rekabette önemli bir avantaj elde edebileceklerdir.

1,5 milyarı aşan nüfusu ile Çin'in yukarıda bahsedilen avantajlara sahip olması onu dünya piyasasında çok etkili bir aktör haline getirmiştir. Bunun sonucunda gelişen Çin ile ABD dünyanın en büyük ekonomisi olma yarışına girmiştir. Çin ekonomisinin bu şekilde gelişmesi Türkiye'deki firmaları da etkilemektedir.

Firmalar ihtiyaç duydukları ürünleri en ucuza tedarik etmeye çalışmaktadırlar. Bu amaçla ihtiyaç duyulan ürünler bazen firma içinden tedarik edilirken bazen de firma dışından tedarik edilmektedir. Bu tercih ihtiyaç duyulan ürünlerin üretim ve satın alma maliyetine bağlı olarak değişmektedir. Bu durum da bizi *işlem maliyeti* teorisine getirmektedir.

İşlem maliyeti teorisi firmaların (yöneticilerin) ihtiyaç duydukları hizmet ve ürünlerin “*Yap veya satın al*” kararı ile ilgilidir. Karar için en önemli etkenlerden biri üretim maliyetleridir (Williamson, 1985: 91). Bu bağlamda teoriye göre firmalar ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri piyasadan daha ucuza tedarik edemiyorlarsa kendileri yapma yoluna gideceklerdir (Williamson, 1985: 98). Bu teoriye göre piyasa tercihi yapan firma istediği ürünleri yurt dışı yani ithalat da dâhil olacak şekilde nerde ucuza bulursa oradan tedarik edecektir. Bu durum, Türkiye’deki firmaların son yıllarda Çin’den yaptıkları ithalat miktarının bu denli artmasının sebebi olarak söylenebilir.

Firmaların uluslararası piyasalardan girdi elde etme imkânlarının bulunması, gelişmekte olan ülkelerdeki firma performanslarını etkileyebilmektedir (Saravia ve Voigtländer, 2012: 2). Çin’in dünyaya ucuz girdi sunmasının, Türkiye’deki firma performanslarını ne şekilde etkilediği çalışmanın temel konusu olmuştur. Bu bağlamda, toplumda Çin’in Türkiye’deki firmaları olumsuz yönde etkilediği yönünde genel bir kana oluşmuştur. Bu yoldan hareketle, toplumdaki bu kanının ne derece gerçek olduğunun yanında, Çin’in Türkiye’deki firmalara etkisinin ne yönde olduğunun belirlenmesi amacıyla bu çalışma yapılmıştır. Bu açıklamalar ışığında araştırmanın sorunsalları “*Türkiye’nin Çin’den yaptığı ithalat ile Türkiye’deki firmaların satış ve ihracat performansları arasında bir ilişki var mıdır? Çin’in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile Türkiye’deki firmalarının ihracat performansları arasında bir ilişki var mıdır? ve söz konusu bu ilişkilerde işlem maliyetinin düzenleyici (moderatör) etkisi var mıdır?*” olarak belirlenmiştir.

Çin’den yapılan ithalatın Türkiye’deki firmaların satış ve ihracat performansları üzerine etkisinin pozitif yönde olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, analize konu olan firmaların İSO’ya kayıtlı firmaların başarı sıralamasına göre Türkiye’deki en başarılı ilk 1000 firma grubundan seçilmiş olması ve oluşan yeni durumlara kolaylıkla uyum sağlayabilme, değişimi fırsata dönüştürebilme yeteneklerine sahip olmalarından kaynaklandığı söylenebilir. Elde edilen sonuçlara göre büyük firmaların satış performansının orta ve küçük firmalara göre daha iyi olduğu tespit edilmiştir. Bu da ölçek büyüklüğü teorisi ile açıklanan avantajın ülkemizde de geçerli olduğunu göstermektedir. Bunun yanında, büyük firmaların insan kaynağı ve finansal olanaklar açısından daha iyi imkânlarla sahip olmaları, bu olumlu etkinin nedenleri arasında sayılabilir.



Firmaların yabancı ortağa sahip olmaları sadece bir yıl sonraki satış performanslarına olumlu yönde etki etmektedir. Dolayısıyla yabancı ortağın firmaların performansları üzerindeki etkisinin kısıtlı olduğu sonucuna ulaşılabilir. Bu durum Buğra (2013)'nın da çalışmasında belirttiği gibi Türkiye'deki firmaların kurumsallaşmadan daha çok aile şirketi şeklinde yönetilmesinin bir sonucu da olabilir.

İşlem maliyeti değişkenlerinin Türkiye'deki firmaların performansları üzerine doğrudan etkisine bakıldığında ise; ÜFE'nin artması firmaların satış performanslarını olumlu yönde etkilemektedir. Yurt dışından ithalat yapabilme imkânları olan firmaların, yurt içindeki maliyet artışlarından etkilenmeden satış performanslarını arttırdıkları söylenebilir. Çalışan sayısının da firma satış performansına etkisinin pozitif olduğu görülmektedir. Bu durum McGregor, Isaksson ve Kaulich (2013)'in çalışmalarında olduğu gibi firmaların artan personel maliyetlerini karşılayabilmek amacıyla daha verimli çalışmalarının bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla personel sayısındaki artış firmanın satış performansını arttırmaktadır.

Firma borç miktarının artması firmaların satış performanslarını olumlu yönde etkilemektedir. Firmaların borç miktarlarındaki artış beraberinde finansal maliyet artışını getirmektedir. Bu durumun nedeni olarak, borcun olumsuz etkilerinden kurtulmak isteyen firmaların daha verimli çalışarak satış performanslarını olumlu yönde geliştirmeleri gösterilebilir. Ek olarak analiz sonuçlarına göre varlıklarını daha verimli kullanan firmaların satış performansları da daha iyi olmaktadır. Bu durumun verimlilik artışı, kapasite kullanım oranı, ölçek büyüklüğü, azalan maliyetler gibi sebeplerden dolayı firmaların satış performanslarını olumlu etkiledikleri söylenebilir. Öz kaynak devir hızının bir yıl sonraki satış performansına etkisinin negatif olduğu görülmektedir. Cari yıl içinde elde edilen kârların oto finansman ile öz kaynakların arttırmasına bu durum da öz kaynak verimliliğinin azalmasına neden olmaktadır. Daha yüksek bir öz kaynak ile firmanın bir sonraki yıl daha yüksek miktarda satış yapabileceği söylenebilir. Bu durumdan dolayı da öz kaynak verimliliği ile satış performansının ters yönde hareket ettiği ileri sürülebilir. Aslında bu durumun ilk etapta olumsuz gibi görünmesine karşın firma açısından olumlu olduğu söylenebilir.

Bu bağlamda işlem maliyetlerinin artmasının firmaların satışlarını olumlu etkilemesinin, firmaların yükselen işlem maliyetlerinden kaçınarak krizi fırsata çevirebilecek yetenekte firmalar olmasından kaynaklandığı söylenebilir. Örneklemede kullanılan firmaların Türkiye'deki en başarılı firmalar olması, iddiayı destekleyici nitelikte olduğu söylenebilir.

Çin'den yapılan ithalat ve Türkiye'deki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişki ÜFE'nin farklı seviyelerine göre değişmektedir. Buna göre ÜFE'nin yüksek olması satış geliri açısından az ithalat yapan firmaları olumlu etkilerken çok ithalat yapanları olumsuz etkilemektedir. ÜFE'nin düşük olması ise bu durumu tersine çevirmektedir. Düşük düzeyde ithalat yapan firmaların daha çok nihai ürün ithal etmeleri ve ÜFE yüksek seviyede iken artan yurt içi maliyetlerden dolayı, daha ucuz olan bu ürünlere karşı talep ve satış artabilir. Yüksek düzeyde ithalat yapan firmaların ise daha çok üretimde kullanılmak üzere ara mal ithal etmeleri ve ÜFE düştüğünde insanların daha kaliteli ürünlere yönelerek, bu yönde olan talep ve satış miktarlarını arttırabilirler. Bir sonraki yıl satış gelirleri ile Çin'den yapılan ithalat arasındaki ilişkiye ÜFE'nin moderatör etkisine bakıldığında, düşük ithalat yapan firmaların yüksek ÜFE'den dolayı ortaya çıkan avantajı kaybettikleri görülmektedir. Buna göre yüksek ÜFE tüm şirketlerin bir sonraki yıl satış gelirlerini azaltıcı etki yapmaktadır. Bunun tersine düşük ÜFE seviyesinde ise ithalat miktarının artması satış gelirlerini olumlu yönde etkilemektedir. ÜFE düşükken bu etkinin bir yıl sonraki gelirleri daha fazla arttırmasının sebebi, ithal edilen ürünlerin üretim sürecinden geçerek tekrar satışa sunulmasının belli bir zaman alması olduğu söylenebilir.

Marmara bölgesindeki firmalar buldukları konum itibariyle diğer bölgelere göre taşımacılık ve diğer maliyetlerinin daha düşük olmasını sağlayabilmektedirler. Dolayısıyla firmaların Çin'den yaptıkları ithalatın satış gelirleri olumlu üzerine etkisi Marmara bölgesinde, diğer bölgelerdeki firmalara oranla daha fazla olmaktadır. Dolayısıyla Marmara bölgesinin firmalara bu alanda bir avantaj sağladığı söylenebilir.

Düşük ithalat seviyesinde borcu daha çok olan firmaların satış gelirleri yüksek iken, yüksek ithalat seviyesinde borcu daha az olan firmaların satış gelirleri daha fazladır. Buna göre firmaların toplam borç miktarlarının artması satış performansı açısından düşük düzeyde ithalat yapanları olumlu etkilerken yüksek düzeyde ithalat yapanları olumsuz etkilemektedir.

Yüksek düzeyde ithalat yapan firmaların borçları ve dolayısıyla katlanmak zorunda oldukları maliyetleri daha fazla olabilmektedir. Bu firmalar yaptıkları ithalatı üretimde kullanarak bir müddet sonra nihai ürüne dönüştürebilirler. Ancak geçen bu zamanda kaynaklarının bir kısmını borç ödemelerine aktarmaları gerekebilir. Kaynakların çalışma sermayesi yerine, borç maliyetine aktarılması da firmaların daha az satış geliri elde etmelerine neden olabilir. Borcu az olan firmalar ise böyle bir kaynak aktarımı yapmadıkları için bu olumsuz durum ile karşılaşmamaktadırlar. Özetle bu durumun da firmaların Çin'den yaptıkları ithalatı yapış amaçlarının farklı olmasıyla açıklanabilir.

Türkiye'deki firmaların öz kaynak kârlılıklarının artması Çin'den yapılan ithalatın satış gelirlerini arttırıcı gücünü azaltmaktadır. Firmaların kaynak olarak borç kullanmaları öz kaynak kârlılıkları arttırıcı etki yapmaktadır. Dolayısıyla elde edilen bu sonucun borç miktarı moderatör etkisi ile aynı sebepten olduğu söylenebilir. Kısa vadede olumu gibi görünen bu durum uzun vadede ters etkiye neden olabilir.

Son olarak Çin'den yapılan ithalatın Türkiye'deki satış gelirlerini etkilemesi açısında orta ölçekli firmaların daha dezavantajlı olduğu tespit edilmiştir. Büyük firmaların uzmanlaşma nedeniyle ithalat maliyetleri orta ölçekli firmalara göre daha az olabilmektedir.

Yapılan analizlerin genel bir değerlendirmesi yapıldığında Çin'in Türkiye'deki firmalar üzerine olumsuz bir etkisi tespit edilememiş, aksine olumlu etkisi tespit edilmiştir. Bu nedenle Çin'den yapılacak ithalatın tamamıyla engellenmemesi ancak Türk firmalarının rekabetler olanaklarını kaybetmeyecek şekilde düzenlenerek devam etmesi gerektiği söylenebilir. Ayrıca işlem maliyetinin artması Çin'den yapılan ithalat ile Türkiye'deki firmaların performansları arasındaki pozitif etkiyi azaltmaktadır. Bundan dolayı işlem maliyetini arttıran faktörler denetlenerek maliyet artışının olumsuz etkisi minimize edilebilir.

Öte yandan konum etkisini gidermek amacıyla Marmara bölgesi dışındaki firmaların dezavantajını giderecek çözümler üzerine odaklanılmalı ve haksız rekabet ortamının oluşmasını engelleyici tedbirler alınmalıdır. Ayrıca bu sorun coğrafi bölgeler arasındaki başta ulaşım imkânları olmak üzere birçok alanda söz konusu olan gelişmişlik farkından kaynaklanmaktadır. Yapılacak düzenlemeler bu sorunun da bir nebze azalmasına katkıda

bulunabilecektir. Borcun olumsuz etkisinden kurtulmak için firma yöneticileri belli bir borç üst limiti belirleyerek bu limite bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmelidirler. Bu şekilde firmalar finansal maliyet artışının olumsuz etkilerine maruz kalmadan faaliyetlerini sürdürebilirler.

Ayrıca Çin ile ilgili siyasi ve politik ilişkilerin geliştirilmesi firmaların Çin fırsatından daha fazla yararlanmasını sağlayabilir. Ancak tek taraflı rekabeti engelleyici şekilde yapılacak anlaşmalardan kaçınılmalıdır. Öte yandan Çin'den çok ucuza gelebilecek kötü, kalitesiz ürünlerin engellenmesi ve kaliteli ürünlerin ithalatına izin verilmesi şeklinde düzenlemeler ile ilgilenilmelidir. Sonuç olarak Çin'in Türkiye için fırsat veya tehdit olmasıyla ilgili genel bir değerlendirme yapılabilmesi için Çin'in Kobi'ler ve diğer firmalar için de ayrıntılı analizlerinin yapılması gerekmektedir.

Bu çalışmadan yola çıkarak, daha geniş bir örneklem ile Çin'den yapılan ithalatın başta kobiler olmak üzere diğer firmalara etkisi de incelenebilir. Çin'den yapılan ithalatın, ihracat veya dış ticaret yapan firmalar ile yapmayan firmaların performansları üzerine etkisini araştırılabilir. Ayrıca Çin ekonomisinin Türkiye'deki sektörlere olan etkilerinin de ayrı ayrı belirlenmesi amacıyla da çalışma yapılabilir. Öte yandan yapılan ithalatın ara malı ve nihai mal ayırımı ile firmalar üzerine etkisi incelenebilir. Ek olarak kriz dönemleri ve kriz harici dönemlerdeki etkiler de incelenebilir. Bütün bu önerilere ilave olarak bu günlerde toplumumuzun bir kesiminde dile getirilen önemli bir iddia daha bulunmaktadır. Bu, bazı firmaların Çin'den yaptığı ithalatı doğrudan Türkiye'ye yapmak yerine öncelikle AB'deki bir gümrükten yaptığı, sonrasında AB ile yaptığımız gümrük birliği anlaşmasından dolayı ürünlerin Avrupa'dan Türkiye'ye girişini sağlayarak kendilerine haksız kazanç ve rekabet üstünlükleri elde ettikleridir. Bu iddianın de incelenmesi gereken önemli bir konu olduğu söylenebilir.

Yapılan araştırma Türkiye'deki orta ve büyük ölçekli şirketler üzerine yapılmış, yeterli veriye ulaşılamaması nedeniyle küçük firmalar araştırmaya dâhil edilememiştir. Ayrıca ilişkiye etki eden birçok faktör bulunmasına rağmen bütün faktörlerin bir çalışmada değerlendirilmesinin çok zor olması nedeniyle çalışma sadece işlem maliyeti açısından incelenmiştir. Alınan veri setindeki firmaların Türkiye'deki en başarılı firmalar olması ve

işlem maliyeti değişkenlerinin de net olarak belirlenebilen değişkenler olmaması gibi faktörler araştırmamızın kısıtlarını oluşturmaktadır.

Yapılan bu çalışmanın, Çin'in mikro düzeyde (firmalar açısından) etkisinin ortaya konulması ve bu anlamda literatürdeki eksikliğin azaltılması noktasında yararlı olacağı ve ileride bu alanda yapılacak çalışmalara yol gösterici olarak katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## **YARARLANILAN KAYNAKLAR**

Abor, Joshua (2005), “The effect of capital structure on profitability: an empirical analysis of listed firms in Ghana”, **The Journal of Risk Finance**, 6(5), 438-445.

Akkoyunlu, Arzu S. (1996), “Yeni Dış Ticaret Teorileri”, **Ekonomik Yaklaşım**, 7(21), 71-99.

Alchian, Armen A. ve Woodward, Susan (1988), “The Firm Is Dead; Long Live the Firm A Review of Oliver E. Williamson’s The Economic Institutions of Capitalism”, **Journal of Economic Literature**, 26, 65-79.

Alchian, Armen A., ve Demsetz, Harold (1972), “Production, Information Costs, and Economic Organization”, **The American Economic Review**, 62 (5), 777-795.

Alpaslan, İdil Bilgiç (2012), “Türkiye’nin İhracat Yapısındaki Gelişmeler - Firma Dinamiklerindeki Değişim”, **Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV)**, [http://www.tepav.org.tr/upload/files/1352360958-1.Turkiye\\_nin\\_Ihracat\\_Yapisindaki\\_Gelismeler\\_\\_\\_Firma\\_Dinamiklerindeki\\_Degisim.pdf](http://www.tepav.org.tr/upload/files/1352360958-1.Turkiye_nin_Ihracat_Yapisindaki_Gelismeler___Firma_Dinamiklerindeki_Degisim.pdf), 1-8, (12.04,2014).

Altomonte, Carlo ve diğerleri (2012), “The Impact of Chinese Imports on Italian Firms’ Price-Cost Margins: An Empirical Assessment”, <http://www.etsg.org/ETSG2012/Programme/Papers/275.pdf>, 1-33, (28.04.2014).

Alvarez, Roberto ve Claro, Sebastian (2009), “David Versus Goliath: The Impact of Chinese Competition on Developing Countries”, **World Development**, 37(3), 560–571,

Alvarez, Roberto ve Lopez, Ricardo A. (2005), “Exporting and Performance: Evidence from Chilean Plants”, **Canadian Journal of Economics**, 38(4), 1384-1400.

- Amid, A., ve diğ erleri (2006) “Fuzzy multiobjective linear model for supplier selection in a supply chain” **International Journal of Production Economics**, 104, 394–407.
- Amiti, Mary ve Konings, Jozef (2007), “Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia”, **The American Economic Review**, 97(5), 1611-1638.
- Anderson, Erin ve Gatignon, Hubert (1986), “Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions”, **Journal of International Business Studies**, 1-26.
- Ashournia, Damoun ve diğ erleri (2014), “The Impact of Chinese Import Penetration on Danish Firms and Workers”, **Department Of Economics Discussion Paper Series**, University of Oxford, 703, 1-54.
- Aslan, Alper ve Kula, Ferit (2008), “Dış Ticaret Serbestisinin Türk İmalat Sanayi Fiyat Maliyet Marjları Üzerindeki Etkisi”, **İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 7 (13), 175-192.
- Atayeter, Coşkun ve Erol, Arzu (2011), “Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri”, **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi**, 1-26.
- Autor, David H. ve diğ erleri (2013), “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States”, **American Economic Review**, 103(6), 2121 – 2168
- Avrupa İstatistik Ofisi (EUROSTAT), **Avrupa İstatistik Ofisi Veri Bankası**, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database), (10.02.2013).
- Avrupa Komisyonu, **What is an SME**, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/>, (06.04.2012).

Aw, Bee Yan ve diğeri (2000), “Productivity and Turnover in the Export Market: Micro-level Evidence from the Republic of Korea and Taiwan (China)”, **The World Bank Economic Review**, 14(1), 65-90.

Aytekin, Sinan ve İbiş, Ayşenur (2014), “Mülkiyet Yapısının İşletmelerin Finansal Performansı Üzerindeki Etkilerinin Değerlendirilmesi: Bist Metal Eşya, Makina Endeksi (Xmesy) Üzerinde Bir Uygulama”, **Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 40, 119-130.

Banker, Rajiv D. ve diğeri (2001), “An Empirical Analysis of Continuing Improvements Following the Implementation of a Performance Based Compensation Plan”, **Journal of Accounting and Economics**, 30, 315-350.

Barney J.B., Hesterly W. (1996). “Organizational Economics: Understanding the Relationship between Organizations and Economic Analysis”, Clegg S.R., Hardy C., Nord W.R. (Ed.) **Handbook of Organization Studies**, Sage Publications, London, 115-147.

Baron, Reuben M. ve Kenny, David A. (1986) “The Moderator-Mediator Variable Distinction In Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, And Statistical Considerations”, **Journal of Personality and Social Psychology**, 51(6), 1173-1182.

Barshefsky, Charlene (2010), “China’s Reemergence and Role in World Trade”, **Procedia Social and Behavioral Sciences**, Selected Papers of Beijing Forum 2006, 2, 7000–7005

Başkol, Murat Ozan (2009), “Türkiye’nin Endüstri-İç Ticaretinin Analizi”, **Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 28(2), 1-24.

Bayraktaroğlu, Ali (2010), “Mülkiyet Yapısı ve Finansal Performans: İmkb Örneği”, **Ekonomi Bilimleri Dergisi**, 2(2), ISSN: 1309-8020, 11-20.

Bayraktutan, Yusuf (2003), “Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri”, **C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 4(2), 175-186.



- Benfratello, Luigi ve Sembenelli, Alessandro (2006), “Foreign ownership and productivity: Is the direction of causality so obvious?”, **International Journal of Industrial Organization**, 24, 733– 751.
- Berg, Andrew ve Krueger, Anne O. (2003), “Trade, Growth, and Poverty: A Selective Survey”, **IMF Working Paper**, 3(30), 1-50.
- Berg, Marcel van den ve Marrewijk, Charles van (2013), “Imports and Productivity: The Impact of Geography and Factor Intensity”, **Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute**, Discussion Paper Series, 13-12, 1-35.
- Bernard, Andrew B. ve diğerleri (2007), “Firms in International Trade”, **Journal of Economic Perspectives**, 21(3), 105–130.
- Bernard, Andrew B. ve Jensen, J. Bradford (1999), “Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, Or Both?”, **Journal of International Economics**, 47, 1–25.
- Bhagwati, Jagdish ve Davis, Donald R. (1994), “Intraindustry Trade: Issues And Theory”, **Trade, Welfare, and Econometrics: Essays in Honor of John S. Chipman**, New York: Routledge, 1-22.
- Bikker, Jacob A. ve Haaf Katharina (2002), “Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of The Literature”, **Economic and Financial Modelling**, 1-46.
- Boer, De Luitzen ve diğerleri (1998), “Outranking Methods In Support of Supplier Selection”, **European Journal of Purchasing & Supply Management**, 4, 109-118.
- Brandt, Loren ve Thun, Eric (2010), “The Fight for the Middle: Upgrading, Competition, and Industrial Development in China”, **World Development**, 38 (11), 1555–1574.
- Brewer, H. L. (1981), “Investor Benefits From Corporate International Diversification”, **Journal of Financial and Quantitative Analysis Volume**, 16(1), 113-126.

- Bugamelli, Matteo ve diğerleri (2008), “The Pro-Competitive Effect of Imports from China: An Analysis on Firm-Level Price Data”, **Bank of Italy, Economic Research Department**, 1-27
- Bugamelli, Matteo ve diğerleri (2010), “The Pro-Competitive Effect of Imports from China: An Analysis of Firm-Level Price Data”, **Bank of Italy, Economics, Research and International Relations**, 737, 1-27.
- Bushman, Robert M. ve diğerleri (1996), “CEO Compensation: The Role of Individual Performance Evaluation”, **Journal of Accounting and Economics**, 21, 161-193.
- Butter, Frank A.C. den ve Mosch, Robert H.J. (2003), “Trade, Trust and Transaction Costs”, **Tinbergen Institute**, 082(3), 1-26.
- Bürker, Matthias ve diğerleri (2013), “Foreign Ownership, Firm Performance, and the Geography of Civic Capital”, **Regional Science and Urban Economics**, 43, 964–984.
- Cadez, Simon ve Guilding, Chris (2008), “An Exploratory Investigation of an Integrated Contingency Model of Strategic Management Accounting”, **Accounting, Organizations and Society**, 33, 836–863.
- Capar, N. ve Kotabe, M. (2003), “The relationship between international diversification and performance in service firms”, **Journal of International Business Studies**, 34, 345–355.
- Casu, Barbara and Girardone, Claudia (2006), “Bank Competition, Concentration And Efficiency In The Single European Market”, **The Manchester School, Special Issue**, 74(4) 441–468
- Caves, Richhard E. (2007), **Multinational Enterprise and Economic Analysis**, 3rd Edition, ISBN-13 978-0-521-67753-0, New York: Cambridge University Press.

- Cebeci, Tolga ve diğerleri (2012), “Exporter Dynamics Database”, **Policy Research Working Paper**, The World Bank Development Research Group Trade and Integration Team, 6229, 1-53.
- Chow, Gregory C. (2004), “Economic Reform and Growth in China”, **Annals of Economics and Finance**, 5, 127–152.
- Clerides, Sofronis ve diğerleri (1996), “Is “Learning-By-Exporting” Important? Micro-Dynamic Evidence From Colombia, Mexico And Morocco”, Nber Working Paper Series, **National Bureau of Economic Research**, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, Ma 02138, NBER Working Paper 5715, 1-59.
- Coase, Ronald H. (1937), “The Nature of the Firm”, **Economica**, New Series, 4(16), 386-405.
- Coase, Ronald H. (1972), “Industrial Organization: A Proposal for Research”, Victor R. Fuchs (Ed), **National Bureau of Economic Research**, Economic Research: Retrospect and Prospect: Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization, 3, 59-73.
- Coggan ve diğerleri (2013), “Factors that influence transaction costs in development offsets: who bears what and why”, **Ecological Economics**, Transaction Costs and Environmental Policy, 88, 222–231.
- Contractor, Farok J. ve Diğerleri (2003), “A Three-Stage Theory of International Expansion: The Link between Multinationality and Performance in the Service Sector”, **Journal of International Business Studies**, 34, 5–18
- Core, John E. ve diğerleri (1999), “Corporate Governance, Chief Executive Officer Compensation, And Firm Performance” **Journal of Financial Economics**, 51, 371-406.
- Crafts, Nicholas (1998), “East Asian Growth Before and After the Crisis”, **IMF Working Paper**, International Monetary Fund, 98(137), 1-45.

- Croll, Elisabeth (2006), “Women And The New Peasant Household Economy in China”, [http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins\\_textes/pleins\\_textes\\_4/colloques/17962.pdf](http://horizon.documentation.ird.fr/exl-doc/pleins_textes/pleins_textes_4/colloques/17962.pdf) , (05.06.2014)
- Çağlayan, Ali İhsan (2003), “Rekabet Hukukunda Pazar Gücünün Önemi ve Ölçülmesi”, Rekabet Kurumu Uzmanlık Tezi, 975-8301-60-8, **Rekabet Kurumu**, 0112, 1-65.
- Çakmak, Özge Aynagöz (2006), “Türkiye ile Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere Arasında İmalat Endüstrisinde Endüstri İçi Ticaretin Yapısı: 1991–2004”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, 3 (1), 30-47.
- Değdeviren, Metin ve Eren, Tamer (2001), “Tedarikçi Firma Seçiminde Analitik Hiyerarşi Prosesi Ve 0-1 Hedef Programlama Yöntemlerinin Kullanılması”, **Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi.**, 16 (2), 41-52.
- Demirbağ, Mehmet ve diğerleri (2007), “Institutional and transaction cost influences on MNEs’ ownership strategies of their affiliates: Evidence from an emerging market”, **Journal of World Business**, 42, 418–434.
- Demirbaş, Muzaffer (2003), “1980 Dönüşümünün İhracat ve İthalat Üzerindeki Etkisi”, **Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 13(2), 233-249.
- Demirtas, Ezgi Aktar ve Üstün, Özden (2008), “An integrated multiobjective decision making process for supplier selection and order allocation”, **Omega, The International Journal of Management Science**, 36, 76 – 90.
- Dickson, G. W. (1966), “An Analysis of Vendor Selection Systems and Decisions” **Journal of Purchasing**, 2, 5–17.
- Dingxin, Zhao (2001), **The Power of Tiananmen: State-Society Relations and the 1989 Beijing Student Movement**, University of Chicago Press, 0226982629, 9780226982625, Chicago, IL, USA

- Douma, Sytse ve diğeri (2002), “Foreign and Domestic Ownership, Business Groups and Firm Performance: Evidence from a Large Emerging Market”, **Strategic Management Journal**, 27(7), 637–657.
- Duman, Mehmet (2000), “Küreselleşme Çağında Türkiye Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme”, **Bilgi Sosyal Bilimler Dergisi**, 2(1), 27-44.
- Dünya Bankası (2012), **Exporter Dynamics Database**, <http://data.worldbank.org/data-catalog/exporter-dynamics-database>, (14.05.2014)
- Dwivedi, Neeraj ve Jain, Arun Kumar (2005), “Corporate Governance and Performance of Indian Firms: The Effect of Board Size and Ownership”, **Employee Responsibilities and Rights Journal**, 17(3), 161-172.
- Stavins, Robert N. (1995), “Transaction Costs and Tradeable Permits”, **Journal of Environmental Economics And Management**, 29, 133-148.
- Eriotis, Nikolaos P. ve diğeri (2002), “Profit Margin and Capital Structure: An Empirical Relationship”, **The Journal of Applied Business Research**, 18(2), 85-88.
- Errunza, Vihang R., ve Senbet, Lemma W. (1981), “International Finance - The Effects of International Operations on the Market Value of the Firm: Theory and Evidence”, **The Journal of Finance**, 36(2), 401-417.
- Eşiyok, B. Ali (2008), “Türkiye Ekonomisinde Üretimin ve İhracatın İthalata Bağımlılığı, Dış Ticaretin Yapısı: Girdi-Çıktı Modeline Dayalı Bir Analiz”, **Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, 3(1-2), 117-160.
- European Commission (2012), **Evaluation of the SME Definition**, Final Report, Centre for Strategy and Evaluation Services, , [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/studies/evaluation-sme-definition\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/studies/evaluation-sme-definition_en.pdf), (05.08.2013)

Feng, Jiao (2013), “Doğrudan Yabancı Yatırımlar Akılcı Dağılıyor”, **China Today Türkiye Dergisi**, ISSN:1309-9256, 4, 44-45.

Federal Reserve Bank of New York (2014), **Foreign Portfolio Holdings of U.S. Securities**, Department of the Treasury, <http://www.treasury.gov/ticdata/Publish/shla2013r.pdf>, (22.06.2014).

Ferrantino, Michael J. ve diğerleri (2012), “Evasion behaviors of exporters and importers: Evidence from the U.S.–China trade data discrepancy”, **Journal of International Economics**, 86, 141–157.

Forbes, **The World’s Biggest Public Companies**, Global 2000, <http://www.forbes.com/global2000/list/>, (20.06.2014)

Frank, Murray Z. ve Goyal, Vidhan K. (2008), “Profits and Capital Structure”, AFA 2009 San Francisco Meetings Paper, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1104886](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1104886), 1-41, (22.07.2014).

Fraquelli, Giovanni ve Vannoni, Davide (2000), “Multidimensional Performance In Telecommunications, Regulation And Competition: Analysing The European Major Players”, **Information Economics and Policy**, 12, 27–46.

Gerni, Cevat ve diğerleri (2008), “İthalata Dayalı İhracat ve Ekonomik Büyüme: 1980-2006 Türkiye Deneyimi”, **2. Ulusal İktisat Kongresi Bildiri Kitabı**, DEÜ İİBF İktisat Bölümü, 20-22 Şubat 2008, İzmir, 1-21.

Geyskens, Inge ve diğerleri (2006), “Make, Buy, or Ally: A Transaction Cost Theory Meta-Analysis”, **Academy of Management Journal**, 49 (3), 519–543.

Ghodsypour, S.H. ve O’Brien, C. (1998), “A decision support system for supplier selection using an integrated analytic hierarchy process and linear programming”, **International Journal of Production Economics**, 56(57), 199-212.

Global Post, **Measuring the Middle - Key indicators of middle class strength in the world's richest economies, past, present and future**, <http://www.globalpost.com/measuring-the-middle-data-interactive> , (15.06.2014).

Gomes, Lenny ve Ramaswamy, Kannan (1999), “Empirical Examination of the Form of the Relationship Between Multinationality and Performance”, **Journal of International Business Studies**, 30(1), 173-188.

Gökmenoğlu, Seyit Muharrem ve diğerleri (2012), “Ulusal Rekabet Gücünü Belirleyen Faktörler Üzerine Değerlendirmeler”, **Rekabet Dergisi**, ISSN 1302-552X, 13(4), 3-43.

Grant, Robert M. (1987), “Multinationality and Performance Among British Manufacturing Companies”, **Journal of International Business Studies**, 79-89.

Grant, Robert M., ve diğerleri (1988), “Diversity Diversification and Profitability Among British Manufacturing Companies 1972-1984”, **Academy of Management Journal**, 31(4), 771-801.

Grubel, Herbert G. ve Peter J. Lloyd (1971), “The Empirical Measurement of Intra- Industry Trade”, **Economic Record**, 47 (120), 494-517.

Guijun, Lin ve Schramm, Ronald M. (2003), “China’s foreign exchange policies since 1979: A review of developments and an assessment”, **China Economic Review**, 14, 246–280.

Gujarati, Damodar N. (2009), **Temel Ekonometri**, (Çev: Ümit Şenesen), İstanbul: Literatür Yayıncılık.

Güçlü, Sami ve Bilen, Mahmut (1995), “1980 Sonrası Dönemde Gelir Dağılımında Meydana Gelen Değişmeler”, **Yeni Türkiye Dergisi**, 6, 160-171.

- Gülboy, Burak (2001), “19. Yüzyılda Uzak Doğu Asya’da Güç Dengesinin Evrimi”, Arıboğan, Deniz Ülke (Ed.), **Çin'in Gölgesinde Uzak Doğu Asya**, ISBN: 9789756947531, İstanbul: Bağlam Yayıncılık.
- Hamurcu, Çağrı ve Durukan, Tülin (2009), “Mobil İletişimde Pazar Yoğunlaşması: Türkiye ile Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan Karşılaştırması”, **Karadeniz Araştırmaları**, 6 (22), 75-86.
- Hansen, Gary S. ve Wernerfelt, Birger (1989), “Determinants of Firm Performance: The Relative Importance of Economic and Organizational Factor”, **Strategic Management Journal**, 10, 399-411.
- Hernandez, Pedro J. (2013), “A Note on the Link between Firm Size and Exports”, **Munich Personal RePEc Archive**, MPRA Paper, 51576. 1-12
- Herrero, Alicia Garcia ve Santabarbara Daniel (2007), “Does China Have an Impact On Foreign Direct Investment to Latin America?”, **China Economic Review**, 18, 266–286.
- Hitt, Michael A ve diğerleri (1997), “International Diversification: Effects On Innovation And Firm Performance In Product-Diversified Firms”, **Academy of Management Journal**, 40(4), 767-798.
- Hobbs, Jill H. (1996), “A Transaction Cost Approach To Supply Chain Management”, **Supply Chain Management**, MCB University Press, ISSN 1359-8546, 1(2), 15–27.
- Hoechle, D. (2007), “Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence”, **the Stata Journal**, 7(3), 281-312.
- Holzhey, Dirk (2003), “Transaction Costs and the Pattern of International Trade”, <http://www.etsg.org/ETS2003/papers/holzhey.pdf>, 1-16, (12.4.2014).



- Hoque, Zahirul ve James, Wendy (2000), “Linking Balancing Scorecard Measures to Size and Market Factors: Impact of Organizational Performance”, **Journal of Accounting Management Research**, 12, 1-17.
- Hoyos, Rafael E. De ve Sarafidis, Vasilis (2006), “Testing for cross-sectional dependence in panel-data models”, **The Stata Journal**, 6 (4) 482–496
- Hsiao, Cheng (2003), **Analysis of Panel Data - Second Edition**, The Edinburgh Building, United Kingdom, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hsu, Chin-Chun ve Pereira, Arun (2008), “Internationalization and performance: The moderating effects of organizational learning”, Omega, **The international Journal of Management Journal**, 36, 188 – 205.
- Invest in China, **China Macro Economy Investment Environment**, [http://www.fdi.gov.cn/1800000121\\_41\\_43\\_0\\_7.html](http://www.fdi.gov.cn/1800000121_41_43_0_7.html), (12.06.2014).
- Ittner, Christopher D. ve diğ erleri (2003), “Performance implications of strategic performance measurement in financial services firms”, **Accounting, Organizations and Society**, 28, 715–741.
- Ittner, Christopher D. ve Larcker, David F. (1997), “Quality Strategy, Strategic Control Systems, and Organizational Performance”, **Accounting Organizations and Society**, 22(4), 293-314.
- İstanbul Sanayi Odası (2012), **500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nda 10 Yıllık Geliş im Trendleri**, [http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/500\\_buyuk\\_sanayi\\_kurulusunda\\_10\\_yillik\\_g\\_elisim\\_trendleri\\_2001\\_2010-38.pdf](http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/500_buyuk_sanayi_kurulusunda_10_yillik_g_elisim_trendleri_2001_2010-38.pdf), (22.07.2014).
- Jayme, Frederico Gonzaga Jr. (2001), “Notes on Trade And Growth”, **Belo Horizonte**, Economics department, Universidade Federal de Minas Gerais and Cedeplar, 1-25.

- Jenkins, Rhys ve diğerkleri (2008), “The Impact of China on Latin America and the Caribbean”, **World Development**, 36 (2), 235–253.
- Jensen, Michael C. ve Meckling, William H. (1976), “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure”, **Journal of Financial Economics**, 3(4), 305-360.
- Jung, Yojin (1991), “Multinationality and Profitability”, **Journal of Business Research**, 23, 179-187.
- Kalemci, Arzu, R. (2012), “İşlem Maliyeti Kuramı”, H. Cenk Sözen ve H. Nejat Basım (Ed.), **Örgüt Kuramları**, 2. Baskı içinde (117-141), İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Karluk, Sadık Rıdvan (2013), “Temel Sektörlerde Gelişmeler II: Sanayi Sektörü”, Metin Toprak ve Nazım Çatalbaşı (Ed.), **Türkiye Ekonomisi**, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, 2895, Açıköğretim Fakültesi Yayını, 1852, 128-157.
- Kasahara, Hiroyuki ve Rodrigue, Joel (2008), “Does the use of imported intermediates increase productivity? Plant-level evidence”, **Journal of Development Economics**, 87, 106–118.
- Katsikeas, Constantine S. ve diğerkleri (2000), “Level of Import Development and Transaction Cost Analysis Implications for Industrial Exporters”, **Industrial Marketing Management** 29, 575–588.
- Kepenek, Yakup ve Yentürk, Nurhan (2005), **Türkiye Ekonomisi**, İstanbul: Remzi Kitabevi
- Kepenek, Yakup (2012), **Türkiye Ekonomisi**, Genişletilmiş ve Geliştirilmiş 25. Baskı: İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kızıltan, Alaattin (2004), “Tek Kutuplu Bir Dünyada Çin Halk Cumhuriyeti’nin “Süpergüç” Olabilirliği”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, 5(1),45-66.

Korkmaz, Özge ve Karaca, Süleyman Serdar (2013), “Firma Performansını Etkileyen Faktörler ve Türkiye Örneği”, **Ege Akademik Bakış**, 13(2), 169-179.

Kotabe, Masaaki ve diğerleri (2002), “Multinationality and Firm Performance: The Moderating Role of Marketing and R&D Capabilities”, **Journal of International Business Studies**, 33(1), 79-97.

Köse, Hasan (2011), “Çin Halk Cum.- Ülke Raporu”, **T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı - İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)**, 1-34.

Kraay, Aart (1999), “Exports and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises”, **The World Bank**, Exportations et Performances Economiques: Etude d'un Panel d'Entreprises Chinoises”. *Revue d'Economie Du Développement.*, 1-2, 183-207.

Krist, Mario (2009), **Internationalization and Firm Performance - The Role of Intangible Resources**, Gabler Edition Wissenschaft, ISBN 978-3-8349-1550-4, Printed on acid-free paper, Germany.

Krueger, Anne O. (1983), “Trade Strategies, Growth, and Employment”, **University of Chicago Press**, ISBN: 0-226-45495-9, 30-54.

Krugman, Paul R. (1979), “Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade”, **Journal of International Economics**, 9, 469-479.

Krugman, Paul R. (1980), “Scale Economies Product Defferentiation, and Pattern of Trade”, **American Economic Review**, 70 (5), 950-959.

Lee, Jong-Wha (1995), “Capital goods imports and long-run growth”, **Journal of Development Economics**, 48, 91-110.

Leiblein, Michael J. ve diğerleri (2002), “Do Make or Buy Decisions Matter? The Influence of Organizational Governance on Technological Performance”, **Strategic Management Journal**, 23, 817–833.

- Lemoine, Françoise And Kesenci, Deniz Ünal (2004), “Assembly Trade and Technology Transfer: The Case of China”, **World Development**, 32(5), 829–850.
- Lesmond, David A. ve diğerleri (1999), “A New Estimate of Transaction Cost”, **The Review Financial Studies**, 12(5), 1113-1141.
- Li, Guo-Dong ve diğerleri (2007), “A grey-based decision-making approach to the supplier selection problem”, **Mathematical and Computer Modelling**, 46, 573–581.
- Lin, Hui-Lin ve diğerleri (2011), “Agglomeration and productivity: Firm-level evidence from China's textile industry”, **China Economic Review**, 22, 313–329.
- Loecker, Jan De (2007), “Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia”, **Journal of International Economics**, 73, 69–98.
- Lööf, Hans ve Andersson, Martin (2008), “Imports, Productivity and the Origin Markets - the role of knowledge-intensive economies”, **Electronic Working Paper Series**, Paper No. 146, The Royal Institute of Technology Centre of Excellence for Science and Innovation Studies, CESIS, 1-28.
- Lu, Jane W. ve Beamish, Paul W. (2001), “The Internationalization and Performance of SME’s”, **Strategic Management Journal**, 22, 565–586.
- Lu, Jane W. ve Beamish, Paul W. (2004), “International Diversification and Firm Performance: The S-Curve Hypothesis”, **Academy of Management Journal**, 47(4), 598-609.
- Lu, Jiangyong ve Tao, Zhigang (2009), “Trends and determinants of China’s industrial agglomeration”, **Journal of Urban Economics**, 65, 167–180.
- Marrewijk, Charles van (2008), “Intra-industry trade”, **Princeton University Press**, 1-8.
- McCann, Laura ve diğerleri (2005), “Transaction Cost Measurement for Evaluating Environmental Policies”, **Ecological Economics**, 52, 527– 542.

- McGregor, Neil Foster ve diğerleri (2013), "Importing, Exporting and the Productivity of Services Firms in Sub-Saharan Africa", **The Vienna Institute for international Economic Studies**, wiiw Working Paper No. 98, 1-25.
- McMillan, John ve diğerleri (1998), "The Impact of China's Economic Reforms on Agricultural Productivity Growth", **Journal of Political Economy**, The University of Chicago Press, 97 (4), 781-807.
- Melitz, Marc J., (2003) "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", **Econometrica**, 71(6), 1695-1725.
- Meyer, Klaus E. (2001), "Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe", **Journal of International Business Studies**, 32(2), 357-367.
- Michel, Allen ve Shaked, Israel (1986), "Multinational Corporations vs. Domestic Corporations: Financial Performance and Characteristics", **Journal of International Business Studies**, 89-100.
- Mihai, Iuliana Oana (2011), "Foreign Capital and Firm Performance - Study Case on Companies Listed on BSE", **International Monetary Fund**, International Conference "Risk in Contemporary Economy" ISSN 2067-0532, 400-405.
- Mion, Giordano ve Zhu, Linke (2013), "Import competition from and offshoring to China: A curse or blessing for firms?", **Journal of International Economics**, 89, 202-215.
- Morck, Randall ve Yeung, Bernard (1991), "Why Investors Value Multinationality", **The Journal of Business**, 64(2), 165-187.
- Morrison, Wayne M. (2014), "China's Economic Rise: History, Trends, Challenges, and Implications for the United States", **Congressional Research Service**, 7-5700, 1-37.
- Murphy, Kevin J. (2001), "Performance Standards in Incentive Contracts", **Journal of Accounting and Economics**, 30, 245-278.

- Nakagane, Katsuji (2000), "SOE Return and Privatization in China - A Note on Several Theoretical and Empirical Issues", University of Tokyo, <http://www.cirje.e.u-tokyo.ac.jp/research/dp/2000/2000cf95.pdf> , 1-25, (22.04.2014)
- Naughton, Barry (1998), "China's Financial Reform: Achievements and Challenges", Berkeley Roundtable on the International Economy UC Berkeley, <http://www.escholarship.org/uc/item/8wp7s1w8> , (10.04.2014).
- Nell, Christopher ve Zimmermann, Stefan (2011), "Summary based on Chapter 12 of Baltagi: Panel Unit Root Tests" **Viennensis Sapientiae**, Department of Economics, at University of Vienna.
- Oğuz, Fuat (2010), "Örgüt İktisadı: Ekonomi, Hukuk ve Örgüt İlişkileri" A. Selami Sargut ve Şükrü Özen (Ed.), **Örgüt Kuramları**, 2. Baskı içinde (193 - 236), Ankara: İmge Kitabevi.
- Orhan, Selma Sevinç ve Bakkalcı, Ahmet Can (2009), "Çin'de İkili İstihdam Yapısı ve Küresel Etkileri", **Sosyoekonomi**, 2, 49-76.
- Ouchi, William G. (1979), "A Conceptual Framework For The Design of Organizational Control Mechanisms", **Management Science**, 25(9), 833-848.
- (1980), "Markets, Bureaucracies, and Clans", **Administrative Science Quarterly**, 25, 129-141.
- Öksüz, Suat (2001), "Doğu Asya Mucizesi'nin Dünü ve Kriz'in Bugünü Türkiye için Bazı Çıkarımlar", **Ege Akademik Bakış**, 1(1), 39-64.
- Örmeci, Ozan (2013), "21. Yüzyılda ABD-Çin Rekabeti", **SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi**, 29, 1-14.
- Özel, Hasan Alp (2012) "Ticari Serbestleşmenin Teorik Temelleri ve Yeni Ticari Serbestleşme Teorileri", **Kırklareli Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 1 (1), 4-26.

- Öztürk, Nazım, (2003) “Dış Ticaret Kuramında Yeni Yaklaşımlar”, **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 5(19), 109-126
- Pangarkar, Nitin (2008), “Internationalization and performance of small- and medium-sized enterprises”, **Journal of World Business**, 43, 475–485.
- Park, Albert ve diğerleri (2009), “Exporting and Firm Performance: Chinese Exporters and The Asian Financial Crisis”, Nber Working Paper Series, **National Bureau of Economic Research**, 1-50.
- Pesaran, M. Hashem (2004), “General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels”, CWPE 0435, <https://www.repository.cam.ac.uk/handle/1810/446>, (11.06.2013).
- Pfaffermayr, Michael ve Bellak, Christian (2000), “Why Foreign-Owned Firms are Different: A Conceptual Framework and Empirical Evidence for Austria”, **Hamburg Institute of International Economics**, This Discussion Paper, ISSN 1616-4814, Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), Hamburg.
- Pingyao, Lai (2006), “China’s Macroeconomic Development: Stages and Nonlinear Convergence”, **China & World Economy**, 14(1), 15 – 29.
- Reyna, Oscar Torres, (2012), “Panel Data Analysis Fixed and Random Effects using Stata (v. 4.2)”, Princeton University, <http://www.princeton.edu/~otorres/Panel101.pdf>, (07.07.2013).
- Rindfleisch, Aric ve Heide, Jan B. (1997), “Transaction Cost Analysis: Past, Present, and Future Applications”, **Journal of Marketing**, 61, 30-54.
- Roberts, Ivan ve Rush, Anthony (2012), “Understanding China's demand for resource imports”, **China Economic Review**, 23, 566–579

Ruigrok, Winfried ve Wagner, Hardy (2003), “Internationalization and Performance: An Organizational Learning Perspective”, **Management International Review**, 43(1), 63-83.

----- (2004), “Internationalization And Firm Performance: Meta-Analytic Review And Future Research Directions”, **Research Institute for International Management**, University of St. Gallen, 1-61.

Saravia, Diego ve Voigtländer, Nico (2012), “Imported Inputs, Quality Complementarity, and Skill Demand”, <http://ideas.repec.org/p/red/sed013/699.html> , (15.04.2014).

Saray, Mehmet Ozan ve Gökdemir, Levent (2007), “Çin Ekonomisinin Büyüme Aşamaları (1978-2005)”, **Journal of Yasar University**, 2(7), 681-686

Sarc, Ömer Celâl (1982), “İhracatımızdaki Tıkanıklık”, **Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi**, 1-8.

Savrul, Burcu Kılınç ve diğerleri (2013), “Osmanlı'nın Son Döneminden Günümüze Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi”, **Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi**, 8(1), 55-78.

Seyidoğlu, Halil (2009), **Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama**, Geliştirilmiş 17. Baskı: İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Sezgin, Şennur (2008), “Türkiye’de 1990-2006 Yılları Arasında Dış Ticaret - Ekonomik Büyüme İlişkisi”, **Sosyal Bilimler Dergisi**, 22, 175-190.

Smeets, Valérie ve Warzynski, Frédéric (2010), “Learning by Exporting, Importing or Both? Estimating Productivity with Multi-Product Firms, Pricing Heterogeneity and the Role of International Trade”, **Working Paper 10-13, Department of Economics**, ISBN 9788778824622, The Aarhus School of Business, Denmark, 1-22.

Suğur, Nadir (1998), “Türkiye’de Sosyal ve Ekonomik Değişmeler”, İhsan Güneş (Ed.), **Dünya'nın ve Türkiye'nin Yakın Tarihi**, 1. Baskı (139-156), ISBN 975-492-768-



5, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları, 1019, Açıköğretim Fakültesi Yayınlar, 562, , 155-169.

Sun, Qian ve diğerleri (2002), “Determinants of foreign direct investment across China”, **Journal of International Money and Finance**, 21, 79–113.

Şeker, Murat (2009), “Importing, Exporting, and Innovation in Developing Countries”, **Enterprise Analysis Unit Finance and Private Sector Development Vice-Presidency**, World Bank, 1-35.

----- (2011), “Importing, Exporting, and Innovation in Developing Countries”, <http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/ResearchPapers/Importing-Exporting-Innovation.pdf> , (11.06.2014).

Şimşek, Mevlüdiye (2006), “Değişen Dünya Koşullarında Çin Halk Cumhuriyeti ve Dış Ticaret Bakımından Türkiye-Çin Arasında Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri”, **Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 26, 1-24.

T.C. Ekonomi Bakanlığı (2013), **Uluslararası Doğrudan Yatırım Verileri Bülteni**, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, 1-19.

Tallman, Stephen ve Li, Jiatao (1996), “Effects of International Diversity and Product Diversity on the Performance of Multinational Firms”, **Academy of Management Journal**, 39(1), 179-196.

Taştan, Hüseyin (2012), “Değişen Varyans”, Ekonometri 1 ders notları, Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisat Bölümü, <http://www.yildiz.edu.tr/~tastan/teaching/08.pdf>, (02.04.2014).

Tatoğlu, Ferda Yerdele (2012a), **Panel Veri Ekonometrisi (Stata Uygulamalı)**, ISBN: 9786053330035, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları

----- (2012b), **İleri Panel Veri Analizi (Stata Uygulamalı)**, ISBN: 9786053330394, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

Thun, Eric (2004), “Keeping Up with the Jones’: Decentralization, Policy Imitation, and Industrial Development in China”, **World Development**, 32(8), 1289–1308.

Togan, Sübidey (1992), “1990’lı Yıllarda Dış Ticaretin Liberalizasyonu”, **İşletme ve Finans**, 17-31.

Tonus, Özgür (2013), “Türkiye’de Milli Gelir, Gelir Dağılımı ve Yoksulluk”, Metin Toprak ve Nazım Çatalbaşı (Ed.), **Türkiye Ekonomisi**, (34-65), ISBN: 978-975-06-1562-7, Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını, 2895, Açıköğretim Fakültesi Yayını, 1852.

Tseng, Cher-Hung ve Chen, Liang-Tu (2013), “Firm Capabilities as Moderators of Transaction Cost Factors and Subsidiary Domestic Outsourcing”, **Management Decision**, 51(1), 5-24

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Yayınları, **Türkiye’nin Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı**, [http://www.tcmb.gov.tr/yeni/duyuru/eko\\_program/program.pdf](http://www.tcmb.gov.tr/yeni/duyuru/eko_program/program.pdf), (27.03.2014).

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), **TÜİK Veri Bankası**, <http://www.tuik.gov.tr/PreTabloArama.do?metod=search&araType=vt>, (12.03.2013).

Uçar, Rahime Baş (2013), “Çinlilerle Ortaklık İçin En Doğru Zaman”, **China Today Türkiye Dergisi**, ISSN:1309-9256, 4, 14-19.

Uluyol, Osman ve diğeleri (2014), “Firmaların Finansal Kaldıraç Oranları ile Öz Sermaye Karlılığı Arasındaki İlişki: Hisseleri Borsa İstanbul (BİST)’da İşlem Gören Şirketler Üzerinde Sektörler Bazında Bir Araştırma” **İşletme Araştırmaları Dergisi**, 6(1), 70-89.

United Nations Statistics Division, **International Standard Industrial Classification of All Economic Activities**, Rev.2 (ISIC Rev.2), <http://unstats.un.org/UNSD/cr/registry/regcst.asp?Cl=8&Lg=1>, (04.04.2013).

- United Nations (2002), **Trade And Development Report**, United Nations Conference On Trade and Development, Geneva, United Nations, New York. 1-175.
- URL, “GDP growth in China 1952-2011” (t.y.), <http://www.chinability.com/GDP.htm>, (22.05.2014).
- Üstün, Özden ve Demirtaş, Ezgi Aktar (2008), “An integrated multi-objective decision-making process for multi-period lot-sizing with supplier selection”, **Omega, The International Journal of Management Science**, 36, 509 – 521.
- Verwaal, Ernst ve Donkers, Bas (2001), “Customs-Related Transaction Costs, Firm Size and International Trade Intensity”, **Erasmus Research Institute of Management**, Report Series Research In Management, ERS-2001-13-MKT, 1-30.
- Vogel, Alexander ve Wagner, Joachim (2010), “Higher productivity in importing German manufacturing firms: self-selection, learning from importing, or both?”, **Rev World Econ**, 145, 641–665.
- Wagner, Joachim (2012), “International Trade and Firm Performance: A Survey of Empirical Studies since 2006”, **Rev World Econ**, 148, 235–267.
- Wallis, John Joseph, ve North, Douglass C. (1996), “Measuring the Transaction Sector in the American”, Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, (Ed.), **National Bureau of Economic Research**, Long-Term Factors in American Economic Growth, University of Chicago Press, ISBN: 0-226-20928-8, 95 – 162.
- Wan, Chun-Cheong (1998), “International Diversification, Industrial Diversification and Firm Performance of Hong Kong MNCs”, **Asia Pacific Journal of Management**, 15, 205-217.
- Wan, William P. ve Hoskisson, Robert E. (2003), “Home Country Environments, Corporate Diversification Strategies, and Firm Performance”, **The Academy of Management Journal**, 46(1), 27-45.

- Wang, Chao-shih ve Bravo, Jesus (2010), “Traceability in the U.S. Food Supply: An Application of Transaction Cost Analysis” **Selected Paper prepared for presentation at the Agricultural & Applied Economics Association 2010 AAEA, CAES, & WAEA Joint Annual Meeting**, Denver, Colorado, 1-29.
- Wang, Eric T. G. (2002), “Transaction Attributes and Software Outsourcing Success: An Empirical Investigation of Transaction Cost Theory”, Blackwell Science Ltd, **Information Systems Journal**, 12, 153–181.
- Wang, Ning (2003), “Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey”, **Ronald Coase Institute Working Paper 2**, <https://coase.org/workingpapers/wp-2.pdf> , (10.04.2014).
- Ware, Nilesh R. ve diğerleri (2014), “A Mixed-Integer Non-Linear Program To Model Dynamic Supplier Selection Problem”, **Expert Systems with Applications**, 41, 671–678.
- Weber, C.A., ve diğerleri (1991), “Vendor selection criteria and methods” **European Journal of Operational Research**, 50, 2–18.
- Wilkinson, Ian F. ve Nguyen, Van (2003), “A Contingency Model of Export Entry Mode Performance: The Role of Production and Transaction Costs”, **Australasian Marketing Journal**, 11(3), 44-60.
- Williamson, Oliver E. (1975), **Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications**, New York: Free Press.
- (1981), “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, **American Journal of Sociology**, 87(3), 548-577.
- (1985), **The Economic Institutions of Capitalism**, Division of Macmillan, New York: Free Press.

- (1988), “The Logic of Economic Organization”, **Journal of Law, Economics, and Organization**, 4 (1), 65-93.
- (1991), “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives”, **Administrative Science Quarterly**, 36, 269-296.
- (1998), “Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed”, **De Economist, Kluwer Academic Publishers**, 146(1), 23–58.
- (2010), “Transaction Cost Economics: The Natural Progression”, **American Economic Review**, 100 (3), 673–690.
- Wuzhou, Li (2013), “Çin Siyasetinin Gelecekteki Yönü” **China Today Türkiye Dergisi**, ISSN: 1309-9256, 5, 64-67.
- Yamak, Rahmi ve Köseoğlu, Mustafa (2009), **Uygulamalı İstatistik ve Ekonometri**, Trabzon: Derya Kitabevi.
- Yang, Ling ve Lah, Michael L. (2010), “Sources of Chinese labor productivity growth: A structural decomposition analysis, 1987–2005”, **China Economic Review**, 21, 557–570
- Yao, Shujie ve Zhang, Zongyi (2001), “Regional Growth in China under Economic Reforms”, *The Journal of Development Studies*, 38(2), 167–186.
- Yu, Ching Chiao, ve diğerleri (2006), “Performance, Internationalization, and Firm-Specific Advantages of SMEs in a Newly-Industrialized Economy”, **Small Business Economics**, 26, 475–492.
- Yurovich, Liat Raz (2012), “Application of the Transaction Cost Approach to Households – The Demographics of Households’ ‘Make or Buy’ Decisions”, **Max Planck Institute for Demographic Research**, Mpidr Working Paper Wp, 025, 1-54.

Zhang, Weiying ve diğeri (2010), “Entrepreneurial talent and economic development in China”, **Socio-Economic Planning Sciences**, 44,178-192

Zheng, Jinghai ve diğeri (2009), “Can China’s Growth be Sustained? A Productivity Perspective”, **World Development**, 37(4), 874–888.

## EKLER

### Ek 1. Tahmin Yöntemleri

Denklemlerin çözümünde kullanılacak yöntemlerin belirlenmesi için yapılan likelihood ratio ve hausman test sonuçları aşağıdaki gibidir. İlk olarak Denklem A ve B lerine ait analiz sonuçları Ek Tablo 1 de verilmiştir.

**Ek Tablo 1: Denklem A ve B'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları**

	Bağımlı Değişkenler (Y1: Satış Gelirleri)				Bağımsız Değişkenler
	Denklem A		Denklem B		
	Y <sub>1t</sub>		Y <sub>1t+1</sub>		
	Likelihood Stat/P	Hausman/P	Likelihood Stat/P	Hausman/P	
Denklem 1	7.11/0.000	80.25/0.000	6.73/0.000	61.65/0.000	x1, x13, x14

*Likelihood:  $P < 0,05$ , birim, etki mevcuttur.*

*Hausman:  $P < 0,05$ , sabit etkiler modeli kullanılmalıdır.*

Analiz sonuçlarına göre her iki denklemde birim etki mevcuttur. Ayrıca Her iki denklem de sabit etkili model ile çözümlenecektir.

Denklem C ve D'lerine ait analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 2'de verilmiştir.

**Ek Tablo 2: Denklem C ve D'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları**

	Bağımlı Değişkenler (Y1: Satış Gelirleri)				Bağımsız Değişkenler
	Denklem C		Denklem D		
	Y <sub>1t</sub>		Y <sub>1t+1</sub>		
	Likelihood Stat/P	Hausman/P	Likelihood Stat/P	Hausman/P	
Denklem 2	7.79/0.000	3.99/0.262	6.93/0.000	9.18/0.027	x1, x13, x3, x1*x3
Denklem 3	6.02/0.000	2.85/0.240	5.90/0.000	4.38/0.112	x1, x13, x4, x1*x4
Denklem 4	8.30/0.000	211.76/0.000	7.65/0.000	163.38/0.000	x1, x13, x5, x1*x5
Denklem 5	6.70/0.000	0.44/0.802	5.99/0.000	2.19/0.334	x1, x13, x6, x1*x6
Denklem 6	5.76/0.000	1.31/0.520	5.73/0.000	3.47/0.176	x1, x13, x7, x1*x7
Denklem 7	5.76/0.000	1.52/0.466	5.72/0.000	4.12/0.127	x1, x13, x8, x1*x8
Denklem 8	5.79/0.000	1.83/0.401	5.75/0.000	3.26/0.195	x1, x13, x9, x1*x9
Denklem 9	5.74/0.000	0.97/0.325	5.73/0.000	2.64/0.103	x1, x13, x10, x1*x10
Denklem 10	5.52/0.000	17.84/0.000	5.52/0.000	28.92/0.000	x1, x13, x11, x1*x11
Denklem 11	5.79/0.000	1.33/0.514	5.75/0.000	4.11/0.127	x1, x13, x12, x1*x12
Denklem 12	7.12/0.000	81.39/0.000	6.77/0.000	62.67/0.000	x1, x13, x14, x1*x14

*Likelihood:  $P < 0,05$ , birim, etki mevcuttur.*

*Hausman:  $P < 0,05$ , sabit etkiler modeli kullanılmalıdır.*

Analiz sonuçlarına göre tüm denklemde birim etki mevcuttur. Ayrıca Denklem 4, 10 ve 12 sabit etki ile çözülecekken diğer denklemler tesadüfi etkiler yöntemi ile çözümlenecektir. Denklem E ve F'lerine ait analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 3'te verilmiştir.

**Ek Tablo 3: Denklem E ve F'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları**

	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)				Bağımsız Değişkenler
	Denklem E		Denklem F		
	Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>		
	Likelihood Stat/P	Hausman /P	Likelihood Stat/P	Hausman /P	
Denklem 13	7.04/0.000	1.55/0.461	5.29/0.000	2.03/0.362	x1, x13, x14

*Likelihood: P < 0,05, birim, etki mevcuttur.*

*Hausman: P < 0,05, sabit etkiler modeli kullanılmalıdır.*

Analiz sonuçlarına göre her iki denklemde de birim etki mevcuttur. Ayrıca her iki denklem de tesadüfi etkiler yöntemi ile çözümlenecektir.

Denklem G ve H'lerine ait analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 4'te verilmiştir.

**Ek Tablo 4: Denklem G ve H'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları**

	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)				Bağımsız Değişkenler
	Denklem G		Denklem H		
	Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>		
	Likelihood Stat/P	Hausman /P	Likelihood Stat/P	Hausman /P	
Denklem 14	6.98/0.000	0.51/0.917	5.25/0.000	0.21/0.975	x1, x13, x3, x1*x3
Denklem 15	6.98/0.000	0.26/0.878	5.25/0.000	0.15/0.927	x1, x13, x4, x1*x4
Denklem 16	6.99/0.000	1.04/0.596	5.24/0.000	0.38/0.827	x1, x13, x5, x1*x5
Denklem 17	6.13/0.000	0.16/0.924	5.20/0.000	0.11/0.948	x1, x13, x6, x1*x6
Denklem 18	6.77/0.000	0.43/0.808	5.12/0.000	0.27/0.873	x1, x13, x7, x1*x7
Denklem 19	6.00/0.000	0.23/0.829	5.10/0.000	0.19/0.907	x1, x13, x8, x1*x8
Denklem 20	6.01/0.000	0.26/0.877	5.11/0.000	0.15/0.927	x1, x13, x9, x1*x9
Denklem 21	6.73/0.000	0.22/0.640	5.08/0.000	0.12/0.727	x1, x13, x10, x1*x10
Denklem 22	6.16/0.000	1.09/0.780	5.20/0.000	1.51/0.469	x1, x13, x11, x1*x11
Denklem 23	6.12/0.000	0.22/0.895	5.18/0.000	0.52/0.769	x1, x13, x12, x1*x12
Denklem 24	7.03/0.000	1.55/0.671	5.28/0.000	2.02/0.567	x1, x13, x14, x1*x14

*Likelihood: P < 0,05, birim, etki mevcuttur.*

*Hausman: P < 0,05, sabit etkiler modeli kullanılmalıdır.*

Analiz sonuçlarına göre tüm denklemde birim etki mevcuttur. Ayrıca tüm denklemler tesadüfi etkiler yöntemi ile çözümlenecektir.



Denklem I ve J'lerine ait analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 5'te verilmiştir.

**Ek Tablo 5: Denklem I ve J'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları**

	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)				Bağımsız Değişkenler
	Denklem I		Denklem J		
	Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>		
	Likelihood Stat/P	Hausman / P	Likelihood Stat/P	Hausman / P	
Denklem 25	7.04/0.000	1.28/0.528	5.30/0.000	0.30/0.861	x2, x13

*Likelihood: P < 0,05, birim, etki mevcuttur.*

*Hausman: P < 0,05, sabit etkiler modeli kullanılmalıdır.*

Analiz sonuçlarına göre her iki denklemde birim etki mevcuttur. Ayrıca her iki denklem de tesadüfi etkiler yöntemi ile çözümlenecektir.

Denklem K ve L'lerine ait analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 6'da verilmiştir.

**Ek Tablo 6: Denklem K ve L'lere Ait Likelihood ve Hausman Test Sonuçları**

	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)				Bağımsız Değişkenler
	Denklem K		Denklem L		
	Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>		
	Likelihood Stat/P	Hausman / P	Likelihood Stat/P	Hausman / P	
Denklem 26	7.05/0.000	0.37/0.945	5.31/0.000	0.19/0.978	x2, x13, x3, x1*x3
Denklem 27	6.96/0.000	5.65/0.129	5.28/0.000	2.13/0.545	x2, x13, x4, x1*x4
Denklem 28	7.02/0.000	2.65/0.449	5.29/0.000	2.04/0.360	x2, x13, x5, x1*x5
Denklem 29	6.17/0.000	0.94/0.816	5.25/0.000	0.30/0.960	x2, x13, x6, x1*x6
Denklem 30	6.82/0.000	1.40/0.705	5.17/0.000	0.50/0.919	x2, x13, x7, x1*x7
Denklem 31	6.04/0.000	1.17/0.760	5.15/0.000	0.24/0.970	x2, x13, x8, x1*x8
Denklem 32	6.05/0.000	1.57/0.665	5.16/0.000	0.40/0.941	x2, x13, x9, x1*x9
Denklem 33	6.77/0.000	1.26/0.532	5.13/0.000	0.27/0.874	x2, x13, x10, x1*x10
Denklem 34	6.20/0.000	1.88/0.596	5.16/0.000	1.72/0.632	x2, x13, x11, x1*x11
Denklem 35	6.16/0.000	1.16/0.763	5.22/0.000	1.13/0.769	x2, x13, x12, x1*x12
Denklem 36	7.07/0.000	3.40/0.493	5.33/0.000	2.75/0.600	x2, x13, x14, x1*x14

*Likelihood: P < 0,05, birim, etki mevcuttur.*

*Hausman: P < 0,05, sabit etkiler modeli kullanılmalıdır.*

Analiz sonuçlarına göre tüm denklemde birim etki mevcuttur. Ayrıca tüm denklemler tesadüfi etkiler yöntemi ile çözümlenecektir.

## Ek 2. Heteroskedasticity Analizi

Denklemler ile ilgili değişen varyans incelemesi yapılırken, sabit etkili çözülen denklemlerde, Wald testi, tesadüfi etkili çözülen denklemlerde ise Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi kullanılacaktır. Denklem A ve B ile ilgili değişen varyans sorunu analiz sonuçları aşağıda Ek Tablo 7’de verilmiştir.

**Ek Tablo 7: Denklem A ve B ile ilgili WALD Testi Sonuçları**

Modified Wald Statistic in panel data					
Değişkenler					
Bağımlı Değişkenler (Y1: Satışlar)					
Denklem A		Denklem B		Bağımsız Değişkenler	
Y <sub>1t</sub>		Y <sub>1t+1</sub>			
	chi <sup>2</sup>	P değeri	chi <sup>2</sup>	P değeri	
Denklem 1	5.6e+31	0.0000	1.6e+08	0.0000	x1, x13, x14

Denklem C ve D’ler ile ilgili değişen varyans sorunu analiz sonuçları aşağıda Ek Tablo 8’de verilmiştir.

**Ek Tablo 8: Denklem C ve D’ler ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı ve WALD Testi Sonuçları**

Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı ve WALD Tests in panel data					
Değişkenler					
Bağımlı Değişkenler (Y1: Satışlar)					
Denklem C		Denklem D		Bağımsız Değişkenler	
Y <sub>1t</sub>		Y <sub>1t+1</sub>			
	chi <sup>2</sup>	P değeri	chi <sup>2</sup>	P değeri	
Denklem 2	4071.27	0.000	3287.27	0.000	x1, x13, x3, x1*x3
Denklem 3	2384.31	0.000	2220.21	0.000	x1, x13, x4, x1*x4
Denklem 4	7.5e+32	0.000	3.8e+06	0.000	x1, x13, x5, x1*x5(Wald testi)
Denklem 5	2958.17	0.000	2354.61	0.000	x1, x13, x6, x1*x6
Denklem 6	2356.27	0.000	2208.74	0.000	x1, x13, x7, x1*x7
Denklem 7	2360.02	0.000	2208.70	0.000	x1, x13, x8, x1*x8
Denklem 8	2375.55	0.000	2225.57	0.000	x1, x13, x9, x1*x9
Denklem 9	2326.79	0.000	2187.44	0.000	x1, x13, x10, x1*x10
Denklem 10	2.0e+32	0.000	2.3e+08	0.000	x1, x13, x11, x1*x11(Wald)
Denklem 11	2310.19	0.000	2173.98	0.000	x1, x13, x12, x1*x12
Denklem 12	1.9e+06	0.000	1.6e+08	0.000	x1, x13, x14, x1*x14(Wald)

Denklem E ve F ile ilgili değişen varyans sorunu analiz sonuçları aşağıda Ek Tablo 9’da verilmiştir.

**Ek Tablo 9: Denklem E ve F ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları**

Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı in panel data					
Değişkenler					
Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)					
Denklem E		Denklem F		Bağımsız Değişkenler	
Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>			
chi <sup>2</sup>	P değeri	chi <sup>2</sup>	P değeri		
Denklem 13	1247.89	0.000	297.16	0.000	x1, x13, x14

Denklem G ve H'ler ile ilgili değişen varyans sorunu analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 10'da verilmiştir.

**Ek Tablo 10: Denklem G ve H'ler ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları**

Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı in panel data					
Değişkenler					
Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)					
Denklem G		Denklem H		Bağımsız Değişkenler	
Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>			
chi <sup>2</sup>	P değeri	chi <sup>2</sup>	P değeri		
Denklem 14	1236.07	0.000	296.09	0.000	x1, x13, x3, x1*x3
Denklem 15	1234.45	0.000	293.82	0.000	x1, x13, x4, x1*x4
Denklem 16	1232.97	0.000	293.00	0.000	x1, x13, x5, x1*x5
Denklem 17	889.36	0.000	297.77	0.000	x1, x13, x6, x1*x6
Denklem 18	1228.63	0.000	292.43	0.000	x1, x13, x7, x1*x7
Denklem 19	882.13	0.000	292.35	0.000	x1, x13, x8, x1*x8
Denklem 20	883.25	0.000	292.59	0.000	x1, x13, x9, x1*x9
Denklem 21	1223.89	0.000	290.66	0.000	x1, x13, x10, x1*x10
Denklem 22	888.72	0.000	293.73	0.000	x1, x13, x11, x1*x11
Denklem 23	886.83	0.000	293.75	0.000	x1, x13, x12, x1*x12
Denklem 24	1247.56	0.000	296.62	0.000	x1, x13, x14, x1*x14

Denklem I ve J ile ilgili değişen varyans sorunu analiz sonuçları aşağıda Ek Tablo 11'de verilmiştir.

**Ek Tablo 11: Denklem I ve J ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları**

Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı in panel data					
Değişkenler					
Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)					
Denklem I		Denklem J		Bağımsız Değişkenler	
Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>			
chi <sup>2</sup>	P değeri	chi <sup>2</sup>	P değeri		
Denklem 25	1234.52	0.000	296.20	0.000	x2, x13

Denklem K ve L'ler ile ilgili değişen varyans sorunu analiz sonuçları aşağıdaki Ek Tablo 12'de verilmiştir.

**Ek Tablo 12: Denklem K ve L'ler ile ilgili Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı Testi Sonuçları**

Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı in panel data					
Değişkenler					
Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)					Bağımsız Değişkenler
Denklem K		Denklem L			
Y <sub>2t</sub>		Y <sub>2t+1</sub>			
	chi <sup>2</sup>	P değeri	chi <sup>2</sup>	P değeri	
Denklem 26	1240.56	0.000	297.75	0.000	x2, x13, x3, x2*x3
Denklem 27	1200.56	0.000	290.86	0.000	x2, x13, x4, x2*x4
Denklem 28	1227.50	0.000	295.36	0.000	x2, x13, x5, x2*x5
Denklem 29	886.05	0.000	298.42	0.000	x2, x13, x6, x2*x6
Denklem 30	1227.55	0.000	294.16	0.000	x2, x13, x7, x2*x7
Denklem 31	878.95	0.000	293.94	0.000	x2, x13, x8, x2*x8
Denklem 32	879.49	0.000	294.37	0.000	x2, x13, x9, x2*x9
Denklem 33	1222.85	0.000	293.01	0.000	x2, x13, x10, x2*x10
Denklem 34	884.55	0.000	295.74	0.000	x2, x13, x11, x2*x11
Denklem 35	883.58	0.000	292.97	0.000	x2, x13, x12, x2*x12
Denklem 36	1243.34	0.000	298.02	0.000	x2, x13, x14, x2*x14

Tüm denklemlere ait değişen varyans hipotezleri şöyledir;

H<sub>0</sub>: Denklemlerde değişen varyans yoktur (P>0,05)

H<sub>1</sub>: Denklemlerde değişen varyans vardır (P<0,05)

Analiz sonuçlarına göre tüm denklemlerde H<sub>0</sub> ret edilmiştir. Dolayısıyla denklemlerde değişen varyans sorunu mevcuttur.

### Ek 3. Oto Korelasyon Analizi

İlk olarak denklem A ve B ile ilgili oto korelasyon sonuçları verilmiştir.

**Ek Tablo 13: Denklem A ve B ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları**

Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test for Autocorrelation			
Değişkenler			
Bağımlı Değişkenler (Y1: Satışlar)			Bağımsız Değişkenler
Denklem A	Denklem B		
Y <sub>1t</sub>	Y <sub>1t+1</sub>		
Durbin-Watson	Durbin-Watson		
Denklem 1	0.50700052	0.55806845	x1, x13, x14

Denklem C ve D’ler ile ilgili oto korelasyon sonuçları da Ek Tablo 14’de verildiği gibidir.

**Ek Tablo 14: Denklem C ve D’ler ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları**

Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test for Autocorrelation			
	Değişkenler		
	Bağımlı Değişkenler (Y1: Satışlar)		Bağımsız Değişkenler
	Denklem C	Denklem D	
	$Y_{1t}$	$Y_{1t+1}$	
	Durbin-Watson	Durbin-Watson	
Denklem 2	0.46504067	0.78795069	x1, x13, x3, x1*x3
Denklem 3	0.42855701	0.45392349	x1, x13, x4, x1*x4
Denklem 4	0.53005285	0.58307831	x1, x13, x5, x1*x5
Denklem 5	0.56840233	0.74056606	x1, x13, x6, x1*x6
Denklem 6	0.42723464	0.45571089	x1, x13, x7, x1*x7
Denklem 7	0.42986254	0.45830196	x1, x13, x8, x1*x8
Denklem 8	0.42643037	0.45671444	x1, x13, x9, x1*x9
Denklem 9	0.43084368	0.45989018	x1, x13, x10, x1*x10
Denklem 10	0.41203644	0.45329568	x1, x13, x11, x1*x11
Denklem 11	0.43189993	0.46715094	x1, x13, x12, x1*x12
Denklem 12	0.50663893	0.55568957	x1, x13, x14, x1*x14

Denklem E ve F ile ilgili oto korelasyon analiz sonuçları da Ek Tablo 15’teki verildiği gibidir.

**Ek Tablo 15: Denklem E ve F ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları**

Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test for Autocorrelation			
	Değişkenler		
	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)		Bağımsız Değişkenler
	Denklem E	Denklem F	
	$Y_{2t}$	$Y_{2t+1}$	
	Durbin-Watson	Durbin-Watson	
Denklem 13	1.4610443	1.7725294	x1, x13, x14

Denklem G ve H ile ilgili oto korelasyon analiz sonuçları da aşağıdaki gibidir.

**Ek Tablo 16: Denklem G ve H’lar ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları**

Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test for Autocorrelation			
	Değişkenler		
	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)		Bağımsız Değişkenler
	Denklem G	Denklem H	
	$Y_{2t}$	$Y_{2t+1}$	
	Durbin-Watson	Durbin-Watson	
Denklem 14	1.4598038	1.7688629	x1, x13, x3, x1*x3
Denklem 15	1.4560271	1.7665253	x1, x13, x4, x1*x4

**Ek Tablo 16: Devam**

	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)		Bağımsız Değişkenler
	Denklem G	Denklem H	
	Y <sub>2t</sub>	Y <sub>2t+1</sub>	
	Durbin-Watson	Durbin-Watson	
Denklem 16	1.4563222	1.7669154	x1, x13, x5, x1*x5
Denklem 17	1.5536085	1.7710075	x1, x13, x6, x1*x6
Denklem 18	1.4562058	1.7668294	x1, x13, x7, x1*x7
Denklem 19	1.5496396	1.7666785	x1, x13, x8, x1*x8
Denklem 20	1.5496974	1.7665875	x1, x13, x9, x1*x9
Denklem 21	1.4557247	1.7663713	x1, x13, x10, x1*x10
Denklem 22	1.5494094	1.7669575	x1, x13, x11, x1*x11
Denklem 23	1.5490695	1.7665307	x1, x13, x12, x1*x12
Denklem 24	1.4614799	1.773099	x1, x13, x14, x1*x14

Denklem I ve J ile ilgili oto korelasyon analiz sonuçları aşağıda verilen Ek Tablo 17'deki gibidir.

**Ek Tablo 17: Denklem I ve J ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları**

Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test for Autocorrelation			
	Değişkenler		Bağımsız Değişkenler
	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)		
	Denklem I	Denklem J	
	Y <sub>2t</sub>	Y <sub>2t+1</sub>	
	Durbin-Watson	Durbin-Watson	
Denklem 25	1.4585868	1.767798	x2, x13

Denklem K ve L'ler ile ilgili oto korelasyon analiz sonuçları da Ek Tablo 18'deki gibidir.

**Ek Tablo 18: Denklem K ve L ile ilgili Durbin-Watson Testi Sonuçları**

Modified Bhargava et al. Durbin-Watson Test for Autocorrelation			
	Değişkenler		Bağımsız Değişkenler
	Bağımlı Değişkenler (Y2: İhracat Gelirleri)		
	Denklem K	Denklem L	
	Y <sub>2t</sub>	Y <sub>2t+1</sub>	
	Durbin-Watson	Durbin-Watson	
Denklem 26	1.4594273	1.7686928	x2, x13, x3, x2*x3
Denklem 27	1.4642074	1.7717324	x2, x13, x4, x2*x4
Denklem 28	1.4596905	1.7684808	x2, x13, x5, x2*x5
Denklem 29	1.5537322	1.7699769	x2, x13, x6, x2*x6
Denklem 30	1.4590538	1.7680473	x2, x13, x7, x2*x7
Denklem 31	1.5523432	1.7679797	x2, x13, x8, x2*x8
Denklem 32	1.5525283	1.7678798	x2, x13, x9, x2*x9
Denklem 33	1.4586926	1.7678271	x2, x13, x10, x2*x10
Denklem 34	1.5517242	1.7679602	x2, x13, x11, x2*x11
Denklem 35	1.551811	1.7686674	x2, x13, x12, x2*x12
Denklem 36	1.4624192	1.7731181	x2, x13, x14, x2*x14

Tüm modellere ait oto korelasyon hipotezleri şöyledir;

$H_0$ : Modelde oto korelasyon yoktur ( $1,85 > DW > 1,80$ )

$H_{1a}$ : Modelde Pozitif oto korelasyon vardır ( $DW < 1,80$ )

$H_{1b}$ : Modelde Negatif oto korelasyon vardır ( $DW < 1,85$ )

Analiz sonuçlarına göre, Tüm denklemlere ait Durbin Watson test istatistikleri 1,80'den küçük çıkmıştır. Dolayısıyla bütün denklemlerde pozitif yönlü oto korelasyon sorunu tespit edilmiştir.

## **ÖZGEÇMİŞ**

Murat BERBEROĞLU, 18.11.1980 tarihinde Trabzon ilinde doğdu, Karadeniz Teknik Üniversitesi Ünye İİBF'den 2004 yılında lisans (İŞletme), Karadeniz Teknik Üniversitesi İŞletme alanında 2008 yılında, yüksek lisans (Muhasebe-Finansman) dereceleri aldı. Şu anda Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakóltesi, İŞletme Bölümü, Muhasebe Finansman Anabilim Dalı'nda öğretim görevlisi olarak çalışmaktadır.