

# Türk İşletmelerinin İhracat Performansını Belirleyen Faktörler: ISO-500 Üzerine Bir Uygulama

Recep Düzgün

Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F.  
İktisat Bölümü  
rduzgun@erciyes.edu.tr

H. Mehmet Taşçı

Doç. Dr., Erciyes Üniversitesi, İ.İ.B.F.  
İktisat Bölümü  
hmtasci@erciyes.edu.tr

Türk İşletmelerinin İhracat Performansını Belirleyen Faktörler: ISO-500 Üzerine Bir Uygulama

*Determinants of Export Performans of Turkish Firms: an Emprical Analysis*

Özet

**Abstract**

Çalışmanın amacı, birinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu'nun ihracatını etkileyen faktörlerin neler olduğunu ortaya koymaktır. Çalışmada 1993-2011 yılları arasındaki işletme verileri (ihracat, çalışan sayısı, dönem kâr/zararı, sermaye yapısı) ile makroekonomik değişkenler (GSYİH, reel kur, enflasyon, ihracat birim değeri endeksi) kullanılmıştır. Çalışmanın ekonometrik kısmındaki yer alan panel veri analizleri, sabit etki, rassal etki ve standart hataları düzeltilmiş panel yöntemleri kullanılarak yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, incelenen işletmelerin ihracatını işletme büyüklüğü, reel kur, enflasyon, GSYİH ve ihracat birim değeri endeksi istatistiksel olarak anlamlı bir şekilde açıkladığı görülmektedir. Kişi başı GSYİH ile ihracat arasında aynı yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Diğer taraftan, "reel efektif döviz kuru" ve "enflasyon" ile firmanın ihracat performansı arasında ters yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur.

*The main aim of this study is to determine the main factors that affect the export performance of the firms listed in the ISO-500. The research includes 1993-2011 period. In the analysis, we used firm level data, such as the number of employees, the period profit and the capital formation, and some macroeconomic data, such as per capita GDP, real exchange rate and inflation, as the determining factors of firm level export. Econometric analyses in the paper are carried out using Fixed-effect, Random-effect and Panel Corrected Standard Errors techniques. Our estimation results show that there is a positive relation between export performance and per capita GDP, but there is a negative relation between export performance and real exchange rate as well as inflation. The results also show that the size and profitability of a firm are both positively related with the export performance.*

**Anahtar Kelimeler:** Birinci 500 Sanayi Kuruluşu, İhracat, Panel Veri Analizi.

**Keywords:** ISO-500, Export, Panel Data Analysis.

## 1.Giriş

Hemen her ülke için, ihracat miktarı ve çeşitliliği büyük önem taşımaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler, kalkınmaları adına, sanayileşmek ve sanayi ürünü ağırlıklı bir ihracata sahip olma çabası içindedirler. Yüksek ihracat miktarları neticesinde kazanılan dövizler, bir taraftan ödemeler dengesi üzerindeki baskıyı hafifletirken; diğer taraftan ülkedeki kaynak açığını kapatmakta ve ülkenin gelişmesine hız kazandırmaktadır. İhracat, ülkelerde sermaye oluşumuna ve büyümeye yol açan enerji ve yatırım mallarının ithali için gerekli olan yabancı döviz rezervlerinin temininde de önemli bir rol oynamaktadır.

Türkiye, 1980 sonrasında serbest piyasa mekanizmasını tesis etmek, dünya ekonomisi ile entegre olmak ve kalkınmasını çabuklaştırmak için ihracata dayalı bir sanayileşme ve büyüme modelini uygulamaya koymuştur. İhracata dayalı büyüme stratejisi üreticilere, ihracatlarını artırmak için çeşitli kamu politikaları aracılığıyla teşvikler sunmaktadır. Bu bağlamda, 1980'lerde söz konusu modelin uygulanması için yasal ve kurumsal bir takım düzenlemeler yapılmış, ihracatın önündeki engeller kaldırılmış, KDV istisnası ve ihracata kredi gibi teşvikler verilmiştir. Bu durum firmaların, ileri teknoloji kullanan, dünya piyasasıyla rekabet edebilen mal ve hizmetlerinin üretim kapasitesini artırmıştır. Yapılan destekler ve düzenlemelerle ihracat oldukça artmış ve ihracatın kompozisyonu önemli ölçüde değişmiştir (Takım, 2010).

2001 yılındaki ekonomik kriz sonrası daralan iç talep karşısında Türk firmaları dış pazarlara daha önem vermeye başlamıştır. Bu yıldan itibaren, ihracat gözle görünür şekilde artmıştır. 2004 yılında, ihracat artışının sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması için, "İhracat Stratejik Plan" yürürlüğe konulmuştur. Ekonomide yapılan bu tür müdahalelerle, ihracat miktarı 2007 yılında 100 milyar \$'ın üzerine çıkmıştır. İhracat artık sürekli artan bir grafik yakalamıştır. Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedefi, "2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı"nda, 500 milyar \$ olarak belirlenmiştir. Bu hedefe ulaşmak ve sürdürülebilir bir ekonomi için ihracat atılımı gerçekleştirme için firmalar yoğun çaba harcamaktadırlar (Ekonomi Bakanlığı, 2012).

Firmaların sahip olduğu kısıtlar ve firmaların maruz kaldığı çevresel faktörler mevcut firmaların ihracat büyümesini etkilemektedir. Türkiye'nin ihracat performansında Birinci 500 Büyük Firma'nın katkısı büyüktür. 2023 hedefine ulaşmak ve Türkiye'nin ihracatla kalkınmasını sağlamak için Türkiye ihracatını belirleyen faktörlerin neler olduğunun bilinmesi gerekmektedir. Politika bağlamında da firmaların ihracat düzeyinin belirleyicilerini bilmek, politika yapıcılara büyük bir avantaj sağlayacaktır. İhracatın büyüme oranının belirleyicilerini tanımlamak, politika yapıcılara uygun politika geliştirmelerinde yardımcı olmak üzere geniş bir bilgi sunacaktır.

Çalışmanın amacı, Türkiye'nin Birinci 500 Büyük Firması'nın ihracatını belirleyen faktörleri incelemektir. Böylelikle, Türkiye ihracatını belirleyen faktörler de tespit dilmiş olacaktır. Çünkü Türkiye'nin toplam ihracatının yaklaşık yarısı Birinci 500 Büyük Firma tarafından yapılmakta ve Birinci 500 Büyük Firma'nın ihracat eğilimi ile Türkiye'nin ihracat eğilimi benzerlik göstermektedir ([www.iso.org.tr](http://www.iso.org.tr)).

Çalışmada 1993-2011 dönemine ait Birinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu verileri kullanılmıştır. Panel veri analiz metotlarından, sabit etki, rassal etki ve standart hataları düzeltilmiş panel yöntemleri ile analiz yapılmıştır. Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde, Türkiye'nin ihracat performansı incelenmektedir. Üçüncü bölümde, ihracatı belirleyen faktörlerin yer aldığı literatür taraması yer almaktadır. Dördüncü bölümde, model ve veri seti açıklanmakta ve tahmin sonuçları değerlendirilmektedir. Son bölümde ise sonuçlar, genel değerlendirmelerle birlikte sunulmuştur.

## **2. Türkiye'nin İhracat Performansı**

Dünya ekonomisi, 1950 sonrasında hızlı bir küreselleşme sürecine girmiştir. Bu süreçte, ülkeler arasındaki doğal sınırlar kalkmış ve ülkeler ticaret olarak yakınlaşmışlardır. Bu yakınlaşma, ülkelerin dış ticaretine yansımış ve ülkeler arasındaki ihracat artmıştır. Türkiye her ne kadar bu süreci geriden takip etse de, 24 Ocak 1980'de aldığı ekonomik kararlarla, daha önce uyguladığı içe dönük ithal ikameci politikalardan, dış rekabete açılan ihracata yönelik politikalara geçerek, dünyadaki gelişmelere uyum sağlamaya çalışmıştır. 1989 yılında çıkarılan 32 sayılı Kanun, 1995'teki Dünya Ticaret Örgütü üyeliği ve 1996'da imzalanan Gümrük Birliği (GB) bu süreci hızlandırmıştır. Söz konusu dışa açılma politikaları ile gerek ihracat gerekse ithalat önemli ölçüde artmıştır (Balçılar vd 2013; 469). Türkiye'nin artan ihracatı, ülkenin makroekonomik istikrarının yanı sıra, yerli firmaların ihracat kabiliyetinin artması ve uluslararası rekabet gücü elde etmelerinden kaynaklanmaktadır. Türkiye'nin elde ettiği başarılarla, ülkemizin en büyük 500 firmasının payı azımsanmayacak kadar büyüktür. Bu firmalar, hemen hemen tüm ekonomik göstergelerde (ciro, kârlılık, istihdam, ihracat vb.) Türkiye'nin lokomotifi durumundadır.

**Tablo 1. Türkiye'nin ve Birinci 500 Büyük Firma'nın İhracat Performansı  
(Bin Dolar)**

Yıllar	Birinci 500 Firma*	% değişim	Türkiye**	% değişim	Birinci 500'ün Türkiye İçindeki Payı
1993	6.400.937	-	15.345.000	-	41,71
1994	8.373.425	30,82	18.106.000	17,99	46,25
1995	9.539.326	13,92	21.637.000	19,50	44,09
1996	10.250.472	7,45	23.224.000	7,33	44,14
1997	11.622.616	13,39	26.261.000	13,08	44,26
1998	11.680.057	0,49	26.974.000	2,72	43,30
1999	11.490.699	-1,62	26.587.000	-1,43	43,22
2000	11.967.016	4,15	27.775.000	4,47	43,09
2001	14.811.787	23,77	31.334.000	12,81	47,27
2002	17.375.819	17,31	36.059.000	15,08	48,19
2003	23.578.790	35,70	47.253.000	31,04	49,90
2004	33.198.124	40,80	63.167.000	33,68	52,56
2005	36.936.840	11,26	73.476.000	16,32	50,27
2006	43.955.409	19,00	85.535.000	16,41	51,39
2007	54.525.768	24,05	107.272.000	25,41	50,83
2008	67.715.905	24,19	132.027.000	23,08	51,29
2009	46.224.763	-31,74	102.143.000	-22,63	45,25
2010	53.756.340	16,29	113.883.000	11,49	47,20
2011	63.337.585	17,82	134.907.000	18,46	46,95
2012	63.712.230	0,59	152.462.000	13,01	41,79

**Not:** Rakamlar, Bin Dolar olarak ifade edilmiştir .

**Kaynak:** \*İstanbul Sanayi Odası.

\*\*TÜİK (2014), Dünya Bankası (2014).

Tablo 1'de Türkiye'nin Birinci 500 Büyük Firması'nın ve Türkiye'nin ihracat değerleri verilmiştir. Tablo 1'den görüldüğü üzere, Birinci 500 Büyük Firma'nın ihracatı, Türkiye'nin toplam ihracatının %40-50'sini oluşturmaktadır. 2004 yılında bu oran %52,56'ya ulaşmıştır. 1993 ve 2012 yılında söz konusu firmaların toplam ihracattaki payı %41 ile en düşük düzeyine inmiştir. 1999 ve 2009 yıllarında Birinci 500 Büyük Firma'nın ihracatında bir azalma yaşanmış, diğer bütün yıllarda ihracat payı artmıştır. Türkiye'nin toplam ihracat değerleri de 1999 ve 2009 yılları hariç bütün yıllarda artış göstermiştir. Görüldüğü üzere, Birinci 500 Büyük Firma'nın ve Türkiye'nin ihracat performansları benzer eğilim göstermektedir. İhracattaki %değişmelere bakıldığında hem birinci 500 firmanın hem de Türkiye'nin 2004 yılında en yüksek artış oranlarını yakaladığı görülmektedir. Her iki grubun ihracatı 2009 yılında en büyük oranda ihracat kaybı yaşamıştır. Söz konusu yılda birinci 500 firmanın kaybı %31,71 iken, Türkiye'nin ihracatındaki azalma %22,63 olmuştur.

2001 yılı Türkiye'nin ihracat performansı açısından kırılma yılı olmuştur. 2001 Şubat krizinin neden olduğu reel kur avantajı ve iç talepteki daralma firmaları dış pazarlara yönlendirmiş ve ihracat rakamı ilk kez 31 milyar \$ düzeyine çıkmıştır. 2001 yılından sonraki trende bakıldığında hem Türkiye'nin hem de Birinci 500 Büyük Firma'nın ihracatının oldukça hızlı yükseldiğini ortaya koymaktadır. 2012 yılı

itibariyle Birinci 500 Büyük Firma'nın ihracatı 63.7 milyar \$'a; Türkiye'nin ihracatı ise, 152.4 milyar \$'a ulaşmıştır.

### 3. Literatür Taraması

Literatürde ihracat performansı belirleyen faktörlerin neler olduğuna ilişkin çok sayıda çalışma mevcuttur. Konunun önemi doğrultusunda halen, ilave çalışmalar yapılmaktadır. Söz konusu çalışmalarda benzer sonuçlar elde edildiği gibi, karmaşık bulgulara da ulaşılmaktadır. Çünkü her ülkenin ihracat potansiyeli, performansı, rekabet gücü, firmalarının yetkinlikleri vb. faktörleri birbirinden farklıdır.

Bir ülkenin ihracatının belirleyicilerinden ilki, o ülkenin *GSYİH*'sıdır. Takım (2010), Türkiye için yaptığı çalışmada *GSYİH*'nin ihracat hacmi üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkiye sahip olduğunu ifade etmektedir. Buna göre, üretim arttıkça, fazladan yapılan üretim uluslararası piyasalarda eritilecektir. *GSYİH*'deki artışa ekonomik büyüme denildiği için, aslında ekonomik büyüme, ihracatın artmasına neden olmaktadır. Ancak, büyüme ve ihracat arasındaki ilişki çoğu kez karşılıklıdır (Takım, 2010). Ngeno (1996), Kenya için yaptığı çalışmada ihracatı, ekonomik çıktı ve reel döviz kurunun bir fonksiyonu olarak ele almıştır. Yazara göre hem *GSYİH* hem de reel döviz kuru, ihracat büyümesini anlamlı etkilemektedir.

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin ihracatını etkileyen bir diğer faktör *ticaret hadleridir*. Avantajlı ticaret hadleri, ihracat büyüme oranlarını artırmaktadır. Buna karşın olumsuz ticaret hadleri ise, düşük ihracat büyüme oranlarıyla ilişkilidir. Musinguzi ve Obwona (2000) Uganda için yaptığı çalışmada, ticaret hadlerinin ihracat üzerinde marjinal düzeyde ama istatistiki olarak anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. *Enflasyon* ihracatı etkilemektedir. Onaran ve Öztürk (2008), Türk Eximbank'ın ülke gruplamasındaki *GOÜ*'leri incelediği çalışmasında, enflasyonist politikaların neticesinde iç fiyatların attığını ve buna bağlı olarak iç talebin daraldığını göstermiştir. Söz konusu daralmayı firmalar, dış piyasalara yönelerek telafi etmek durumunda kalmaktadırlar

*Doğrudan yabancı yatırım (DYY)* akışı, ihracatı belirleyen faktörler arasında yer almaktadır. *DYY*, ithal ikâmesine yol açıp ve ithalat ile ilgili döviz ödemeleri yükünü hafifletirken; yapılan üretimin bir kısmının da dış piyasalara ihraç edilmesini sağlayarak ödemeler bilançosu üzerindeki baskıyı azaltmaktadır. Ana ülkeden ev sahibi ülkeye yönelik ihracattaki bir artış, ana ülkeden ev sahibi ülkeye yabancı sermaye akışının artmasına neden olacaktır. İhracat ve *DYY* arasındaki yakın ilişki, bu iki faktörün birbirleriyle tamamlayıcılık ilişkisi içinde olduğunu göstermektedir. Nitekim Chaisrisawatsuk ve Chaisrisawatsuk (2007), OECD ve 6 ASEAN ülkesi için yaptığı analizde, ihracat ile *DYY* arasında tamamlayıcılık ilişkisini ortaya koymuştur.

Diğer taraftan, DYY toplam ihracatı olumsuz da etkileyebilmektedir. DYY, ev sahibi ve ana ülke arasındaki ticareti genişlettiği gibi, dünyanın geri kalan kısmıyla ticaretleri daraltabilmektedir. Dijk (2002) Endonezya için yaptığı çalışmada doğrudan yabancı yatırımların ihracat üzerinde pozitif, anlamlı ve oldukça büyük bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Clarke, 2005 yılında Etiyopya, Kenya, Mali, Mozambig, Senegal, Tanzania, Uganda ve Zambia üzerine bir çalışma gerçekleştirmiştir. Çalışmada elde edilen bulgulara göre, firmaların sermaye yapısı, ihracat performanslarını etkilemektedir. Buna göre, yabancı sermayeli firmalar, yerli sermayeli firmalara göre, daha fazla ihracat yapmaktadır.

Ihracatı etkileyen bir diğer faktör, *firma büyüklüğüdür*. Danışman ve Sökmen (2007) Türkiye için yaptığı çalışmada, çalışan sayısını; Christensen vd. (1987) Brezilya için yaptığı çalışmada ise toplam satışları, işletme büyüklüğünün göstergesi olarak ele almışlardır. Her iki çalışmada, firma büyüklüğü ile ihracat arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Krugman'a göre (1980), firma büyüklüğü birim üretim maliyetlerini azaltan ve ölçek ekonomisinin oluşmasına neden olan bir unsurdur. Bu unsur firmanın üretim maliyetlerini ve malların uluslararası ticaret fiyatını, kısacası firmanın rekabet gücünü olumlu etkilemektedir. Clarke (2005) Etiyopya, Kenya, Mali, Mozambig, Senegal, Tanzania, Uganda ve Zambia üzerine yaptığı çalışmaya göre, firma büyüklüğü ihracat kararını pozitif etkilemektedir. Büyük firmalar, küçük ve orta boy firmalara göre daha fazla ihracat yapmaktadır. Şöyle ki, büyük firmalar genelde AR-GE yapabilen firmalardır. AR-GE faaliyetleri, firmalarda emeğin verimini artırmaktadır. Diğer taraftan büyük firmaların, emeğin verimini artıracak başkaca yatırımlar da yapmaya imkânları vardır. Dholakia ve Kapur (2004) Hindistan için yaptığı çalışmasında, firma büyüklüğünün ihracat üzerindeki etkisini pozitif bulmuş ve bu yönüyle Krugman'ı desteklemiştir.

Ülkelerin ihracat performansları, sahip oldukları döviz kuru rejimine, dahası *reel döviz kuruna* bir hayli bağımlıdır. Ülkelerin kurlarındaki aşınma, söz konusu ülkelerin ihracatlarını uluslararası piyasada daha ucuz hale getirmektedir. Sharma (2000), Hindistan'da ihracat fiyatları düştüğünde, Hindistan ihracatına yönelik talebin arttığını doğrulamıştır. Harris (1995) Karayip ülkeleri için yaptığı çalışmasında, reel döviz kurunun pozitif ve anlamlı etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Yazara göre, döviz kuru, ihracat üretiminin artmasında ve ihracatın büyümesinde önemli bir araçtır. Ayrıca çalışmada, yabancı sermaye akışının da hem işaret hem de büyüklük olarak ihracat üzerinde olumlu etkisinin olduğu görülmüştür.

Atabay'ın (2004), Türkiye ekonomisine yönelik yaptığı çalışmaya göre, *firmanın içsel özellikleri* (işletme büyüklüğü, ihracat deneyimi, yönetici özellikleri, ürün özellikleri, firmanın pazarlama stratejisi) ve *dışsal faktörler* (ihracat pazarının özellikleri, pazarın gelişmişlik düzeyi, pazardaki rekabet, marka ve ürün tanınırlılığı,

pazara giriş engelleri), ihracatın bir diğer belirleyicisidir. Bunların yanı sıra, firmanın istihdamının niteliği, ücret düzeyi, teknolojik yaratıcılık, AR-GE faaliyetleri, ölçek ekonomisi ve doğal kaynak yoğunluğu da bir firmanın ihracatını belirleyen firma düzeyindeki faktörlerdir (Yücel, 2006: 53). Zou ve Simona (1998), ihracat performansını 7 faktörün belirlediğini ifade etmiştir. Buna göre satışlar, kâr, büyüme, başarı, tatmin, hedefe ulaşma ve karışık ölçülerin firmanın ihracat performansını etkilemektedir. Cavusgil ve Zou (1994) Amerika için yaptıkları çalışmada, performansı belirleyen değişkenler olarak ihracat pazarlaması stratejisi, firma özellikleri, ürün özellikleri (içsel değişkenler), sektör özellikleri ve ihracat pazarı özellikleri (dışsal değişkenler) üzerinde durmuşlardır.

Niringiye ve Tuyiragize (2010) Uganda için yaptığı çalışmada, ihracat yapan firmaların yapmayanlara göre daha büyük ölçekte çalıştıklarını, ihracat yapan firmaların çoğunun sermaye yapısı itibarıyla yabancı sermayeli olduklarını, reel döviz kurundaki aşınmanın ihracat hacmini artırdığını bulmuştur. Ngouhouo (2013) Kamerun için yaptığı çalışmada, döviz kuru, ihracatın gecikmeli değerleri ve ticaret açıklığının ihracat üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ancak, doğrudan yabancı yatırımların ihracat üzerindeki etkisinin anlamsız olduğunu ortaya koymuştur.

İhracatın belirleyicilerin neler olduğuna yönelik Türkiye ekonomisi için de birçok çalışma yapılmıştır. Balcılar vd. (2013), reel efektif döviz kurunun ihracatı uzun dönemde olumlu etkilediğini bulmuştur. Verimlilik değişkeni de ihracatın bir başka nedenidir. Reel ücretlerdeki bir artış hem kısa hem de uzun dönemde ihracatı olumsuz etkilemektedir. İhracatı belirleyen diğer unsur, yurtdışı gelir ve buna bağlı olan dış talep miktarıdır. Yazar göre, yurtdışı gelirdeki artış ihracatı olumlu etkilemektedir. Torlak vd. (2007) çalışmasında, işletmenin kendi iç özelliklerinin, işletmenin faaliyet gösterdiği sektörün ve işletmenin ihracat stratejisinin söz konusu işletmenin ihracat performansını etkilediğini ortaya koymuştur. Özellikle işletme büyüklüğü, oldukça önem arz etmektedir. Yazar göre, işletmenin büyüklüğü arttıkça toplam satışlar içinde ihracatın oranı da artmaktadır. Buna karşın, işletmenin ihracat yapma biçimi ise, ihracat hacmini etkilememektedir. Tunca (2013), Türkiye'nin ihracatında yabancı sermayeli firmaların payının çok yüksek olduğunu ve sürekli artmakta olduğunu ortaya koymaktadır. Yazar, Türkiye'nin en büyük ihracatçılarının, global markalar olduğunu ifade etmektedir. Söz konusu şirketlerin pazar payının yüksek olduğunu, dağıtım kanallarının ve pazarlama stratejilerinin verimli ve etkin olduğunu söylemektedir. Bunun en büyük yansımasının, özellikle otomotiv sektöründe görüldüğü belirtmektedir. Demirhan ve Akçay (2005) çalışmasında, ihracatla büyüme arasında bir ilişki olduğunu, bu ilişkinin yönünün ise Türkiye ekonomisi için, büyümeden ihracata doğru olduğunu ortaya koymuştur. Yiğidim ve Köse (1997) 1980-1996 dönemini

kapsayan çalışmalarında, değişkenlerin yüzde değişimlerini kullandıklarında ihracat ve büyüme arasında bir nedensellik ilişkisi tespit etmezken; değişkenlerin logaritmik farklarını alarak yaptıkları analizde büyümeden ihracata doğru tek yönlü nedensellik tespit etmişlerdir. Yolsal (2006), hem 500 büyük kuruluşun ihracatının hem de 500 büyük kuruluş içinde yabancı sermayeli şirketlerin ihracatının arttığını ifade etmektedir. Buna göre, 1993 yılında 500 büyük kuruluş içinde 72'si yabancı sermayeli olmak üzere 370 şirket ihracat yapmışken; 2003 yılına gelindiğinde toplam 434 şirket ihracat yapmıştır ve bunun 131'inin yabancı sermayelidir. Yazar, 1993-2003 yılları arasında, 1994 yılı hariç tüm yıllarda, yabancı sermayeli şirketlerin ihracatının yerli sermayeli şirketlerden istatistiki olarak anlamlı derecede fazla olduğu ve bu fazlalığın 2000 yılından sonra hızla arttığını ifade etmektedir.

#### 4. Veri Seti, Model Seçimi ve Tahmin Sonuçları

Bu kısımda panel veri analizleri yardımıyla, Türk işletmelerinin ihracat performansını belirleyen makroekonomik değişkenlerin ve mikro/firma bazlı özelliklerin etkisi ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışmada Birinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (ISO-500)'na ait 1993-2011 yıllarını kapsayan veriler kullanılmıştır. Firmalara ait veriler ISO-500 CD'sinden yıllar itibarıyla alınmış ve veriler birleştirilerek toplamda 18 yılı kapsayan dengesiz (unbalanced) panel veri seti oluşturulmuştur. Bu veri setinde toplam, 1164 firmaya ait 7413 gözlem yer almaktadır.

Çalışmanın veri seti panel veri analizi formatına uygun olduğundan dolayı, ekonometrik model de buna paralel olarak seçilmiştir. Literatürde panel veri seti analizinde birçok farklı yöntem uygulanmaktadır<sup>1</sup>. Bu çalışmada "sabit etki", "rassal etki" ve "standart hataları düzeltilmiş panel" yöntemleri kullanılarak analizler yapılmıştır. Çalışmada kullanılan panel regresyon modeli aşağıda gösterilmiştir.

$$\ln(\text{İhracat})_{it} = \alpha + X'_{it}\beta_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

(1) no'lu denklemde,  $i=1,2,3,\dots,N$  yatay kesit birimlerini,  $t=1,2,3,\dots,T$  zaman boyutunu temsil etmektedir. Ayrıca,  $X$  açıklayıcı değişkenler<sup>2</sup> vektörünü göstermektedir ve firmanın yaptığı ihracatı teorik olarak etkilediği düşünülen ilgili firmaya ait mikro özellikleri (verileri) ve makroekonomik değişkenleri içermektedir<sup>3</sup>. (1) nolu denklemde yer alan panel hata terimi,  $\varepsilon_{it} = \theta_i + \mu_{it}$ 'de  $\theta_i$  gözlemlenemeyen zamana göre değişmeyen birey veya firma spesifik etkiyi,  $\mu_{it}$

<sup>1</sup> Ayrıntılı bilgi için lütfen, Wooldridge (2002), Baltagi (2012) ve Greene (2012)'ye bakınız.

<sup>2</sup> Açıklayıcı değişkenlere ait tanımlamalar Tablo 2'de sunulmuştur.

<sup>3</sup> Literatürde mikro ve makro açıklayıcı değişkenleri aynı modelde kullanan panel verisi analizi yapan çok sayıda çalışma vardır. Örneğin, Zeitun vd. (2007), Bayrakdaroğlu vd., (2013) ve Mirbagherijam (2014).



ise diğer etkileri göstermektedir, ve  $\mu_{it}$  (panel hata terimi) ile  $X_{it}$  arasında bir ilişki olmadığı varsayılmaktadır. Yukarıda ifade edilen denklem şu varsayımlar kullanılarak iki farklı modele dönüşmektedir. Eğer,  $\theta_i$  ile  $X_{it}$  arasında bir ilişki olduğu varsayılır ise model “sabit etki modeline” dönüşürken, eğer,  $\theta_i$  ile  $X_{it}$  arasında bir ilişki olmadığı varsayılır ise model “rassal etki modeline” dönüşmektedir. Dolayısıyla, gözlemlenemeyen firma spesifik etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında bir ilişki var olduğu varsayılır ise model sabit etki şeklindedir ve bu modelde sabit katsayısının her bir firma için değiştiği varsayılmaktadır. Aksi takdirde, eğer gözlemlenemeyen firma spesifik etkiler ile açıklayıcı değişkenler arasında ilişki yoksa model rassal etki modelidir, ki böyle bir durumda firma spesifik etkilerin hata terimi gibi rassal olduğu varsayılır (Johnston ve Dinardo ,1997; Greene, 2012).

İlk olarak model, “sabit etki” yaklaşımı ile tahmin edilmiştir ve sabit etkinin var olup olmadığı ve bu model ile “ortak (pooled) regresyon –basit regresyon-” modeli arasında bir tercih yapabilmek için bir F-testi (Havuzlanabilirlik -Poolability- Testi) yapılmış ve sonuçlar Tablo 3’te sunulmuştur. Test sonuçlarına göre, “sabit etki yoktur” boş hipotezi reddedilmiş, dolayısıyla “sabit etki modeli”, “ortak regresyon modeline” tercih edilmiştir. Benzer şekilde model, bir diğer panel regresyon yöntemi olan “rassal etki” yaklaşımı ile tahmin edilmiş ve bu modelde “rassal etki”nin var olup olmadığı Breusch-Pagan (1980) tarafından önerilen bir Lagranj-Çarpanı (LM) testi ile yapılmıştır.<sup>4</sup> Bu testte boş hipotez “modelde rassal etki yoktur” şeklindedir. LM testi sonucuna göre, boş hipotez reddedilmiş, dolayısıyla “rassal etki”nin var olduğuna karar verilmiştir.

Rassal ve sabit etki modellerinden birini tercih edebilmek için literatürde Hausman (1978) ve Mundlak (1978) tarafından önerilen iki farklı spesifikasyon testleri yapılmıştır. İlk olarak, Hausman spesifikasyon test istatistiği 22.56 olarak bulunmuştur ve bu test istatistiği istatistiki olarak anlamlı çıkmıştır ( $p=0.001$ ). Dolayısıyla, sabit etki modeli, rassal etki modeline tercih edilmiştir. Benzer bir spesifikasyon testi Mundlak (1978) tarafından da önerildiği şekilde yapılmış ve test istatistiği 44.30 olarak hesaplanmış ve yine boş hipotez reddedilmiştir ( $p=0.000$ ).<sup>5</sup> Kısaca ifade edecek olursak, gerek Hausman ve gerekse Mundlak testleri, sabit etki modelinin tercih edilmesi gerektiğini ortaya koymuştur.

---

<sup>4</sup> Ayrıntılı bilgi için lütfen Baltagi (2012) ve Greene (2012)’ye bakınız.

<sup>5</sup> Burada fazla yer işgal etmemek için Hausman (1978) ve Mundlak (1978) testlerine ilişkin ayrıntılı açıklama verilmemiştir. Hausman testi için Verbeek (2004), Wooldridge (2005), Baltagi, (2012), ve Greene (2012)’ye; Mundlak testi için ise lütfen Greene(2012)’ye bakınız.

**Tablo 2: Modelde Kullanılan Açıklayıcı Değişkenler ve Tanımlamaları**

Açıklayıcı Değişken	Tanımlama
LNCS	Ln(Firmada Çalışan Toplam Personel Sayısı)
YO	Kukla değişken, firma yabancı ortaklı ise 1, değilse 0 değerini almaktadır.
DKZ	İlgili yıla ait, dönem kâr/zararı (pozitif değerler karı, negatif değerler zararı göstermektedir)
IHR	İhracat birim endeksi, 2000 sabit fiyatlarıyla (Dünya Bankası, 2014)
REDK	Reel efektif döviz kuru, nominal efektif ABD dolar kurunun (NEER) tüketici fiyat endeksi (CPI) ile çarpımının yabancı ülkeler fiyat endeksine ( $CPI^{yabancı}$ ) bölümü sonucu elde edilmiştir. $REER = \frac{NEER * CPI}{CPI^{yabancı}}$ . (bkz: Darvas, Zsolt (2012) veya Bruegel (2014))
LNGS	Ln (Dolar cinsinden kişi başı GSYİH, 2005 sabit fiyatlarıyla) (OECD, 2014).
ENF	Tüketici fiyat endeksindeki yıllık % değişim (OECD, 2014)

Model seçiminden sonra tahmin sonuçlarının daha sağlıklı bir şekilde değerlendirilebilmesi için, karar verilen modelin değişen varyans ve otokorelasyon sorunu içerip içermediğini test etmek gerekmektedir. Bu amaçla, otokorelasyon için Wooldridge (2002), değişen varyans için ise Greene (2012)'de önerilen Wald testi yapılmıştır. Test sonuçlarına göre, modelde hem değişen varyans hem de otokorelasyon sorunu vardır. Bu nedenle, çalışmada *değişen varyans sorunundan* etkilenmeyen “hassas” (heteroscedasticity-robust) standart hatalar elde edilmiştir. Literatürde benzer sorunların söz konusu olduğu durumlarda sık olarak tercih edilen iki farklı model daha vardır<sup>6</sup>. Bunlar sırasıyla, Prais–Winsten modeli olarak da adlandırılan “standart hataları düzeltilmiş panel – panel corrected Standard errors (PCSE)” yöntemi ve “uygun genelleştirilmiş en küçük kareler yöntemi – feasible generalized least squares (FGLS)” yöntemleridir. Beck ve Katz (1995 ve 1996)'da yaptığı çalışmalarda, zaman boyutunun yatay kesit boyutundan daha küçük olduğu panel veri uygulamalarında PCSE'nin daha güvenilir bulgular verdiğini ispatlamışlardır<sup>7</sup>. Bu nedenle, bu çalışmada tahminler sabit etki ve rassal etki modellerine ek olarak PCSE modeli ile de yapılmıştır ve sonuçlar Tablo 3'te sunulmuştur.

Beck ve Katz (1995) tarafından önerilen PCSE yaklaşımına göre, panel hata terimi  $\varepsilon_{it}$  aşağıdaki gibi modellenir.

$$\varepsilon_{it} = \rho\varepsilon_{it-1} + v_{it} \quad (2)$$

<sup>6</sup>Bkz. Ghazalian ve Furtan (2007), York (2007), Canarella ve Gasparyan (2008), Kim ve Jennings (2009), Llera ve Valinas (2013), Thomas, Spataro ve Mathew (2014)..

<sup>7</sup> Ayrıntılı bilgi için bkz. Beck ve Katz (1995 ve 1996). Model ayrıca “FGLS” yöntemi ile de tahmin edilmiştir, ancak fazla yer işgal etmemek için burada sunulmamıştır. FGLS ile elde edilen sonuçlar istendiğinde yazarlardan temin edilebilir.

(2) no'lu denklemde  $v_{it}$  ortalaması sıfır, birbirinden bağımsız ve özdeş dağılan yeni hata terimidir,  $\rho$  ise birinci derece otokorelasyon katsayısıdır. PCSE uygulanırken ilk aşamada orijinal model En küçük Kareler (EKK) ile tahmin edilir ve buradan elde edilen hata terimleri yardımıyla denklem (2) ayrıca EKK ile tahmin edilip  $\rho$  katsayısına ulaşılır. İkinci aşamada ise, tahmin edilen  $\rho$  katsayısı yardımıyla değişkenler dönüştürülür ve yeniden tanımlanır ve model dönüştürülmüş değişkenlerle EKK ile tekrardan tahmin edilir. Dönüştürme işleminde  $\rho$  katsayısı kullanılarak birinci derece fark alınır, dolayısıyla, yeni bağımlı değişken  $Y_{it}^* = Y_{it} - \rho Y_{it-1}$  iken, yeni bağımsız değişkenler vektörü ise,  $X_{it}^* = X_{it} - \rho X_{it-1}$  şeklinde oluşacaktır. Bu yöntemde ayrıca gözlem kaybını önlemek için ilk gözlem için özel bir dönüşüm uygulanır, örneğin bağımlı

değişkenin dönüştürülmüş ilk gözlemi ( $\sqrt{1-\rho^2} * Y_1$ ) şeklinde olacaktır.

Tablo 3'te görüldüğü gibi, her üç modelde ayrı düşünüldüğünde genel anlamlılık testlerini (sabit etki modeli için F-testi, rassal etki ve PCSE modeli için Wald genel anlamlılık testleri) istatistiki olarak geçmektedir.

**Tablo 3. Tahmin Sonuçları**

Bağımlı Değişken: LNİHRACAT	Sabit Etki	Rassal Etki	PCSE
LNCALSA YI	0.4084** [0.0343]	0.4511** [0.0294]	0.5348** [0.0387]
DONKARZAR	7.87e-10+ [0.0000]	9.73e-10* [0.0000]	2.07e-09** [0.0000]
YABORTAK	0.1676* [0.0667]	0.2266** [0.0590]	0.2700** [0.0704]
LNGDPPC	1.2505** [0.2387]	1.2242** [0.2357]	1.6933** [0.2945]
REER	-0.0121** [0.0023]	-0.0129** [0.0023]	-0.0123** [0.0019]
ENFLASYON	-0.0064** [0.0009]	-0.0064** [0.0009]	-0.0024* [0.0011]
IHRINDEKS	0.0030** [0.0003]	0.0030** [0.0003]	0.0030** [0.0003]
Sabit	-25.8877** [6.2904]	-25.7105** [6.2152]	-39.0953** [7.7691]
F-Test Genel Anlamlılık	455.45**		
Wald-Test Genel Anlamlılık		3366.58**	854.87**
F-İstatistiği (sabit etki)	19.57***		
Breusch-Pagan (BP) Test (rassal etki)		13292.95**	
<i>Hausman Test İstatistiği</i>	22.56**		
<i>Mundlak Test İstatistiği</i>	44.3**		
<i>Wooldridge Test (Otokorelasyon)</i>	71.531**		
<i>Wald Test (Değişen Varyans)</i>	4.E+33**		
N	7413	7413	7413
Firma Sayısı	1164	1164	1164

**Not:** Parantez içindeki değerler "Standard hata"lardır. PCSE Modelinde bu değerler "değişen varyans düzeltmesi yapılmış (heteroscedasticity corrected) standard hata"lardır. Ayrıca, + %10'da anlamlılığı; \*%5'te anlamlılığı; \*\* %1'de anlamlılığı göstermektedir.

Çalışmanın bundan sonraki kısmında Tablo 3'te sunulan bulgular, PCSE modeli sonuçları kullanılarak genel olarak değerlendirilecektir. İlk olarak, firmaya has özelliklerin firma ihracat performansına olan etkisine bakıldığında, firmada çalışan toplam personel sayısı ile firmanın yaptığı ihracat arasında istatistiki olarak anlamlı ve aynı yönde bir ilişki olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, daha fazla personel istihdam eden firmalar daha fazla ihracat yapmaktadırlar. Ayrıca, ilgili yıla ait firma dönem kar/zararı ile firmanın ihracat performansı arasında yine aynı yönlü ve

istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Bu sonuçlar, teorik beklentiyi de destekler mahiyette, firma karlılığı arttıkça ihracat performansının artacağı, buna karşın firma zarar ediyorsa, ihracat performansının azalacağı anlamına gelmektedir. Firmanın ihracat performansını etkileyebilecek bir diğer karakteristik firmanın yabancı ortaklı olup olmamasıdır. Bunu ölçmek için modelde kullanılan kukla değişkene ait tahmin katsayısı pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Dolayısıyla, yabancı ortaklı olmak, beklendiği gibi firmanın ihracat performansını artırmaktadır.

Makroekonomik değişkenlerin firma ihracat performansına olan etkileri incelendiğinde öncelikle, kişi başı GSYİH ile ihracat arasında beklendiği gibi aynı yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Dolayısıyla, kişi başı GSYİH arttıkça firmaların yaptığı ihracat artmakta, buna karşın kişi başı GSYİH azaldıkça firmaların ihracatı da azalmaktadır. Benzer şekilde birim ihracat endeksi ile firma ihracatı arasında yine beklendiği şekilde aynı yönlü ve istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Dolayısıyla, Türkiye geneli birim ihracat endeksi arttıkça (azaldıkça) firmaların ihracat performansı artmaktadır (azalmaktadır). Diğer makroekonomik değişkenlerden “reel efektif döviz kuru” ve “enflasyon” ile firmanın ihracat performansı arasında ters yönlü ve istatistiki olarak anlamlı ilişkiler bulunmuştur. Dolayısıyla, gerek reel efektif döviz kurundaki ve gerekse enflasyondaki artışlar firmanın ihracat performansını azaltıcı etki oluşturmaktadır.

## 5. Sonuç

Türkiye 1980 sonrası “İhracata Dayalı Büyüme Strateji” bazlı bir büyüme modeline geçmiştir. Söz konusu stratejide ihracat, büyüme ve kalkınmanın önemli unsurlarından biridir. Bir ülkenin ihracatının, ülke ve mal çeşitliliğinin olması, katma değeri yüksek, rekabet gücü olan, ileri teknoloji yoğun, talebin fiyat esnekliği düşük, talebin gelir esnekliği ise yüksek mallardan oluşması hayatidir ve ihracatın sürekliliği açısından önemlidir. Türkiye’nin 2023 yılı ihracat hedefine ulaşmak için yapılan çalışmalar da bu bağlamda olmalıdır.

Öncelikle, Türk işletmeleri ölçeklerini büyütmeli ve KOBİ’lerin büyük işletmelere dönüşümleri teşvik edilmelidir. Böylelikle Türk işletmeleri, büyük firma olmanın avantajlarından yararlanacak ve ihracatları artacaktır. Çünkü büyük işletmeler AR-GE’ye daha çok kaynak aktarmakta, etkin pazarlama stratejilerine ve pazara ulaşma imkânlarına sahip olmaktadır. Ayrıca büyük işletmelerin ölçek ekonomilerinde ulaşması ve rekabet gücü elde etmeleri daha kolay olmaktadır.

Türk işletmelerinin yabancı ortaklarla çalışması ve yabancı sermayenin ülkemize çekilmesi, ihracatın artırılmasına ciddi katkı verecektir. Yabancı ortaklı firmalar, yerli firmaların yurtdışına açılmalarında ve firma tecrübesi elde etmelerinde

yol gösterecektir. İhracat endeksinin ihracat üzerindeki etki oldukça sınırlı kalmıştır. Ancak, söz konusu değişkenin katsayısı istatistiki olarak anlamlıdır. İşletmelerin dönem kârları da, işletmelerin ihracatını olumlu etkilemektedir. Bu yüzden işletmelerin karlılığını artıracak ve dolayısıyla maliyetlerini azaltacak bir takım uygulamalar devreye konulmalıdır.

Diğer taraftan makroekonomik istikrarın yakalanması ve devamı da işletmelerin ihracat performanslarını etkileyecektir. Özellikle kurdaki oynaklığın giderilmesi, düşük ve istikrarlı bir enflasyon düzeyine ulaşılması, işletmeler açısından önemlidir. Çünkü hem yerli hem de yabancı firmalar istikrarlı ülkeye yatırım yapmakta ve üretim gerçekleştirmektedir. O yüzden bir ülkenin ekonomik risklerden uzak olması, öngörülebilir olması ve istikrarlı olması üretim ve ihracat için ön koşuldur. Bu bağlamda, ekonominin istikrara ulaşması için yasal ve kurumsal birtakım düzenlemelerin yapılması şarttır.

## Kaynaklar

Atabay, İ. (2004), "İhracat Performansını Etkileyen Faktörler (Zetinyığı Sektöründe Bir Araştırma)", Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 7(12), 17-44.

Balcılar, M., H. Bal, N. Algan, ve M. Demiral (2013), "Türkiye'nin İhracat Performansı: İhracat Hacminin Temel Belirleyicilerinin İncelenmesi (1995-2012)", International Conference on Eurasian Economies, 469-478.

Baltagi, B. H. (2012), "Econometric Analysis of Panel Data", 4.Baskı, Wiley Basım-Yayım.

Bayrakdaroğlu, A. İ. Ege, N. Yazıcı, (2013), "A panel data analysis of capital structure determinants: empirical results from Turkish capital market", International Journal of Economics and Finance, 5 (4), 131-140.

Beck, N. ve J. N. Katz (1995), "What To Do (and Not To Do) With Time-Series Cross-Section Data", American Political Science Review, 89(3), 634-647.

Beck, N. ve J. N. Katz (1996), "Nuisance vs. Substance: Specifying and Estimating Time-Series Cross-Section Data", Political Analysis, 6(1), 1-36.

Breusch, T. S. ve A. R. Pagan (1980), "The Lagrange Multiplier test and its Application to Model Specifications in Econometrics", Review of Economic Studies, 47, 239-53.

Bruegel (2014), <http://www.bruegel.org/datasets>, (Erişim: 20.04.2014).

Canarella, G. ve A. Gasparyan (2008), "New Insights into Executive Compensation and Firm Performance: Evidence from a Panel of "New Economy" Firms, 1996-2002", Managerial Finance, 34(8), 537-554.

Cavusgil. S. T. ve Z. Shoamin (1994), "Marketing Strategy-Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Venture", Journal of Marketing, 58, 1-21.

Chaisrisawatsuk, S. ve W. Chaisrisawatsuk (2007), "Imports, Exports and Foreign Direct Investment Interactions and Their Effects", Econ Papers, Working Papers, No. 4507.

Christensen, C. H., A. Rocha, ve R. K. Gertner (1987), "An Empirical Investigation of The Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms" Journal of International Business Studies, 18(3), 61-77.

Clarke, G. 2005, "Beyond Tariffs And Quotas: Why don't African Manufacturing Firms Export More?" Policy Research Working Paper, No. 3617. The World Bank, Washington, D.C.

Danışman, A. ve A. G. Sökmen (2007), "Giriřimci Özellikleri ve Firma Niteliklerinin İhracat Performansına Etkisi: Kobi'ler Üzerinde Bir Araştırma", Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1), 213-230.

Darvas, Z. (2012), "Real Effective Exchange Rates for 178 Countries: a New Database", Bruegel Working Paper, 2012/06.

Demirhan, E. ve S. Akçay (2005), "İhracat Artışı Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Seçilmiş MENA Ülkeleri İçin Ampirik Kanıt", İktisat-İşletme ve Finans, 20: 230.

Dholakia, R. H. ve D. Kapur (2004), "Determinants of Export Performance of Indian Firms -A Strategic Perspective", IIMA Working Papers, No. 1840.

Dijk, V. M. (2002), "The Determinants Export Performance in Developing Countries. The Case of Indonesian Manufacturing". Ecis Working Paper 02.01.

Ekonomi Bakanlığı (2012), "2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı", [http://www.ekonomi.gov.tr/upload/slogan/ihracat\\_stratejisi.pdf](http://www.ekonomi.gov.tr/upload/slogan/ihracat_stratejisi.pdf), (Erişim: 15.04.2014).

Dünya Bankası (2014), [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org), (Erişim: 20.04.2014).

Ghazalian, P. L. ve W. H. Furtan (2007), "The Effect of Innovation on Agricultural and Agri-food Exports in OECD Countries", Journal of Agricultural and Resource Economics, 32(3), 448-461.

Greene, W.H. (2012), "Econometric Analysis", 7.Baskı, Upper Saddle River: Prentice Hall.

Harris D. J. (1995), "Determinants of Aggregate Export Performance of Caribbean Countries", Inter American Development Bank -Working Papers, No: 201.

Hausman, J. A. (1978), "Specification Tests in Econometrics", Econometrica, 46(6), 1251-1271

Johnston ve Dinardo, (1997), "Econometric Methods", 4. Baskı, McGraw-Hill Companies.

Kim, Ae-Sook J. ve T. Edward (2009), "Effects of U.S. States' Social Welfare Systems on Population Health", The Policy Studies Journal, 37(4), 745-767.

Krugman, P. (1980), "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern Oftrade", American Economic Review, 70(5), 950-959.



Llera, R. F. ve A. G. M. Valinas (2013), "The Role of Regional Public Enterprises in Spain: Room for a Shadow Government?" *Review of Public Economics*, 205-(2/2013), 9-31.

*Mirbagherijam, M. (2014), "Asymmetric Effect of Inflation on Dividend Policy of Iran's Stocks Market", International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 4(2), 337-349.

Mundlak, Y. (1978), "On the Pooling of Time Series and Cross Section Data", *Econometrica*, 46(1), 69-85.

Musinguzi, P. ve M. Obwona (2000), "The use of Econometrics in Policy Design in Uganda", *African Economic Policy Discussion Paper*, Number 23, Economic Research Center, Kampala.

Ngeno İ. (1996), "Comparative Analysis of Economic Reform and Structural Adjustment Programme in Eastern Africa with Emphasis on Trade Policies", *Technical Paper*, No: 19-20.

Ngouhouo, İ. (2013), "Analyzing the Determinants of Export Trade in Cameroon (1970-2008)", *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 4(1), 599-606.

Niringiye, A. ve R. Tuyiragize (2010), "Determinants of a Firm's Level of Exports: Evidence from Manufacturing Firms in Uganda", *AERC Research Paper*, No: 196.

Onaran, Z. A., ve T. Y. Öztürk (2008), "The Effects of Economic Policies and Export Promotion on Export Revenues in Developing Countries", *Journal of Naval Science and Engineering*, 4(1), 60-75.

OECD (2014), <http://stats.oecd.org>, (Erişim: 20.04.2014).

Sharma, K. (2000), "Export Growth in India, Has FDI Played a Role?", *Center Discussion Paper*, No. 816.

Takım, A. (2010), "Türkiye'de GSYİH ile İhracat Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 1-16.

Torlak, Ö., V. Kula ve ř. Özdemir (2007), "Türk İşletmelerinin İhracat Performansı Belirleyicileri", *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 103-114.

Thomas, A., Spataro, L. ve Nanditha Mathew (2014), "Pension funds and stock market volatility: An empirical analysis of OECD countries," *Journal of Financial Stability*, Elsevier, 11(C), 92-103.

Tunca, Z., "Yabancılar Verimlilik Avantajı Sağlıyor", www.capital.com.tr. (Erişim: 08.04.2014)

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) (2014), www.tuik.gov.tr, (Erişim: 20.04.2014).

Verbeek, M. (2004), "A Guide to Modern Econometrics", 2. Baskı, John Wiley & Sons Ltd.

Wooldridge, J. M. (2002), "Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data" 1.Baskı, MIT Press.

Yiğidim, A. ve N. Köse (1997), "İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki, İthalatın Rolü: Türkiye örneği (1980-1996)," Ekonomik Yaklaşım, 8, 71-85.

Yolsal, H. (2006), "Doğrudan Yabancı Sermayeli Şirketlerin Yerli Şirketlerle Kıyaslanması ve Performanslarına Katkılarının Sınanması", İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 49. Seri, 133-161.

York, R. (2007), "Structural Influences on Energy Production in South and East Asia 1971 – 2002", Sociological Forum, 22(4), 532-554.

Yücel, F. (2006), "Dış Ticaretin Belirleyicileri Üzerine Teorik Bir Yaklaşım", Sosyo-Ekonomi, 2, 47-68.

Zeitun, R., G. Tian, ve S. Keen (2007), "Macroeconomic Determinants of corporate performance and failure: evidence from emerging market a case of Jordan" Corporate Ownership & Control, 5, 179-194.

Zou, S. ve S. Simona (1998), "The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997", International Marketing Review, 15(5), 333-356.