

İHRACATÇI İŞLETMELERİ İHRACATÇI OLMAYAN İŞLETMELERDEN AYIRAN ÖZELLİKLER VE ZEYTİNYAĞI SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Öğr.Grv.İsmail ATABAY*

ÖZET

Günümüzdeki globalleşme olgusu nedeniyle işletmelerin dış pazarlara yönelmeleri artık kaçınılmaz hale gelmiştir. Dış pazarlara yönelmenin en kolay ve az riskli yolu olan ihracat, işletmeler açısından olduğu kadar, ülke ekonomileri açısından da çok önemlidir. Bu önemine rağmen, aynı çevre koşullarında bulunan işletmelerin bazıları ihracat yaparken, bazıları yapamamaktadır. Bunun nedenleri konusunda yapılan araştırmalar pazarlama literatüründe önemli bir yere sahiptir. İhracat yapan işletmelerle ihracat yapmayan işletmeler arasındaki farklılıkların ortaya konulması, ihracat yapmayan işletmelerin de ihracata yönlendirilmesine ilişkin geliştirilecek politikaların belirlenmesinde etkili olacaktır. Bu çalışmada ihracat yapan işletmelerle ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme özellikleri açısından farklılık bulunup bulunmadığının belirlenmesine yönelik olarak zeytinyağı sektöründe yapılan uygulama sonuçları ele alınmıştır.

ANAHTAR SÖZCÜKLER: İhracat, İhracatçı İşletmeler, İşletme Özellikleri, Zeytinyağı İşletmeleri

ABSTRACT

On account of the current globalization fact, it has been unavoidable for the firms to turn towards to foreign markets. The export, which is the easiest and the lowest risky way of inclining to foreign markets, is of highly as importance for firms as for the economiest of the states. In spite of that prominence, while some of the firms with the same environmental factors export, some others aren't able to perform this operation. The researches about the reasons for this have an important role in export marketing literature. Determination of the differences between exporting and non-exporting firms will be effective about the policies to encourage non-exporting firms to export. This study is directed towards the determination of

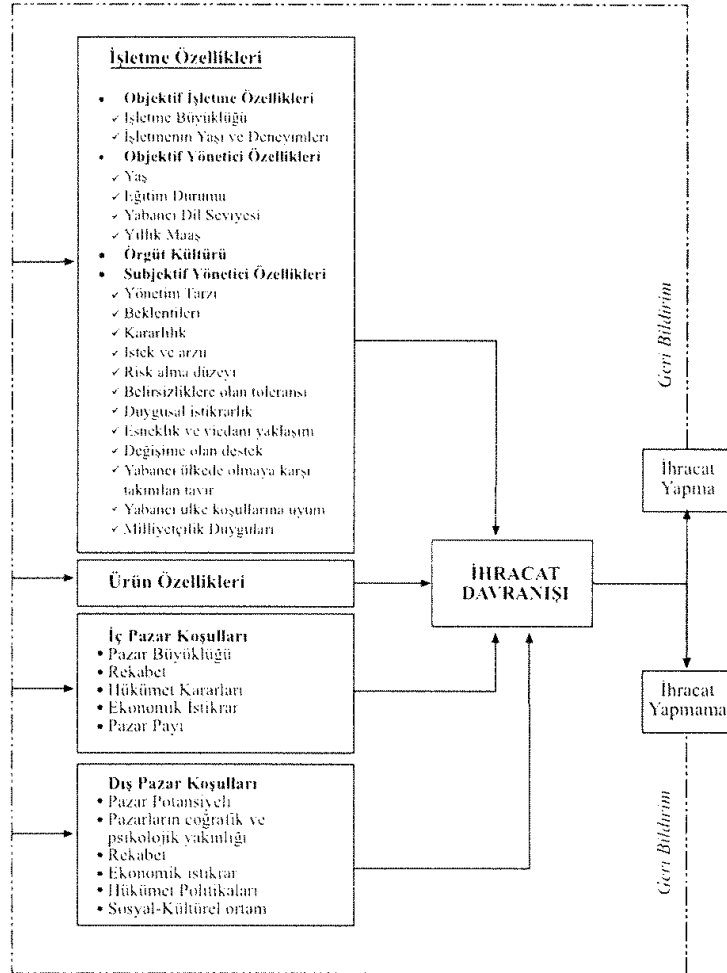
* Balıkesir Üniversitesi, Havran MYO

whether or not there has been a difference between the exporting and non-exporting oliveoil firms in terms of the firms' characteristics.

KEYWORDS: Export, Export Firms, Firm Characteristic, Oliveoil Firms.

I. İHRACATÇI İŞLETMELERİ İHRACATÇI OLMAYANLARDAN AYIRAN ÖZELLİKLER

İşletmelerin ihracata yönelik davranışları ihracat yapma veya yapmama yönünde olup, bu davranışlar işletme özelliklerinden, ürün özelliklerinden, iç pazar koşullarından ve dış pazar koşullarından etkilenmektedir. Şekil 1'de ihracat davranışını etkileyen faktörler gösterilmiştir.



Şekil 1. İhracat Davranışını Etkileyen Faktörler

Kaynak: İlgili literatürden yararlanılarak tarafımızdan hazırlanmıştır.

İhracatçı işletmeler ile ihracatçı olmayan işletmeler arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik olarak yapılan pek çok çalışmada objektif işletme özellikleri ile işletme sahibinin (yöneticisinin) objektif ve subjektif özellikleri üzerinde durulmuş, ancak farklı bulgulara ulaşılarak ortak bir sonuca varılamamıştır. Bu çalışmada da ihracatçı işletmeler ile ihracatçı olmayan işletmeler arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik olarak objektif işletme özellikleri ve işletme sahibinin (yöneticisinin) objektif ve subjektif özellikleri üzerinde durulacak olup, diğer faktörlere değinilmeyecektir.

A) OBJEKTİF İŞLETME ÖZELLİKLERİ

Objektif işletme özelliği faktörü olarak literatürde işletmenin büyüklüğü ile işletmenin yaşı ve deneyimleri üzerinde durulmuştur. Aşağıda bu faktörler ayrıntılı olarak incelenmiştir.

1. İşletme Büyüklüğü

İstatistiksel amaçlar, devlet desteği almak, kredi avantajlarından faydalanmak, çeşitli danışmanlık kuruluşlarından yardım sağlamak gibi nedenlerin yanı sıra, devletler açısından da işletmelerin geliştirilmesi ve desteklenmesine yönelik politikaların oluşturulabilmesi için işletme büyüklüğünün belirlenmesi gerekmektedir. Tüm bu gereksinimlere karşın, işletme literatüründe işletme büyüklüğü kavramı üzerinde tanım birliği kurulamamıştır. İşletmeler büyüklükleri bakımından genel olarak cüce, küçük, orta, büyük ve çok uluslu işletme olarak sınıflandırılmaktadır¹. İşletme büyüklüğünü belirlemede kullanılacak ölçütleri kantitatif (niceliksel) ve kalitatif (niteliksel) olarak dikkate almak mümkündür².

Öz-Alp'e göre işletmelerin büyüklüklerini niceliksel olarak belirlemede kullanılan ölçütler şunlardır³:

¹ Zeyyat, SABUNCUOĞLU ve Tuncer, TOKOL; *İşletme I-II*; Bursa, 1997, s.36.

² İsmet, MUCUK; *Modern İşletmecilik*; 12.Basım, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000, s.98

³ Şan, ÖZ-ALP; *Küçük İşletmeler*, Eskişehir İTİA Yay.No:90/49, Ankara, 1971, s.39

- ✓Çalıştırılan personel sayısı,
- ✓Personele ödenen maaş ve ücretlerin tutarı,
- ✓Belirli bir süre içinde kullanılan hammadde miktarı,
- ✓İşletme sermayesinin tutarı,
- ✓Satışların tutarı, üretim miktarı,
- ✓Kullanılan makinaların miktar ve güçleri.

İşletme büyüklüğünü tanımlamada kullanılan nitel kriterler ise, işletme sahibine yönelik nitel özellikler ve işletmeye ait nitel özellikler olarak incelenebilir⁴. İşletme sahibine yönelik nitel özellikler ve işletmeye ait nitel özellikler şu şekilde sıralanabilir⁵:

- İşletme sahibine yönelik nitel özellikler;
 - ✓Fiilen girişimcinin işletmede çalışması,
 - ✓Riskin girişimciye ait olması,
 - ✓Girişimcinin işletmeyle özdeşleşmesi ve bütünleşmesi,
 - ✓İşletme sahipliğinin ve yöneticiliğın tek elde toplanması,
 - ✓Girişimcinin dışında aile fertlerinden bazılarının da işletmede çalışması,
 - ✓İşletme sahibi ile çalışanlar arasında yakın bir ilişkinin bulunması,
 - ✓İşletme sahibinin teknik yeterlilik derecesi ve mesleğine saygısı.
- İşletmeye ait nitel özellikler ise:
 - ✓Sermaye sınırlılığı ve finansal yeterlilik,
 - ✓Uygulanan yönetim ilkeleri ve teknikleri ile bunların yeterliliği,

⁴ Tamer, MÜFTÜOĞLU; *Türkiye’de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Ankara, 1998, s.43

⁵ Adnan, ÇELİK ve Tahir, AKGEMCİ; *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler*, Konya, 1998, s.35

- ✓ Sermaye ve para piyasalarına katılım dereceleri,
- ✓ Kredi temin etme olanakları,
- ✓ Pazar payı,
- ✓ Pazar özellikleri ve pazar olanakları,
- ✓ Kullanılan teknoloji ve özellikleri,
- ✓ İşletme fonksiyonlarının yeterliliği ve gelişmişliği.

Genel olarak belirtilen bu kriterlere yenilerinin de eklenmesi mümkündür. Niteliksel kriterlerin işletmeyi tek olarak ele alması ve diğer işletmelerle karşılaştırma olanağı vermemesi bu kriterlerin en önemli sakıncalarından biri olarak görülmektedir⁶.

Tüm dünyada olduğu gibi, ülkemizde de çeşitli kuruluşlar kendi amaçlarına yönelik olarak değişik işletme büyüklüğü tanımları yapmaktadırlar.

İhracatçı işletmeler ile ihracatçı olmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü açısından farklılıklar konusunda geçmişte yapılan çalışmalar ve ulaşılan sonuçlar özet olarak Tablo-1’de verilmiştir.

2. İşletmenin Yaşı ve Deneyimi

Objektif işletme özelliği olarak literatürde üzerinde durulan diğer bir faktör de işletmenin yaşı ve deneyimleridir. İhracatçı işletmeler ile ihracatçı olmayan işletmeler arasında işletmenin yaşı ve deneyimi açısından farklılıklar konusunda geçmişte yapılan çalışmalar ve ulaşılan sonuçlar özet olarak Tablo 1’de verilmiştir.

B) İŞLETME SAHİBİNİN (YÖNETİCİSİNİN) ÖZELLİKLERİ

İşletme sahibinin (yöneticisinin) özellikleri ihracat davranışını ve dolayısıyla da karar alma sürecini doğrudan etkilemektedir⁷.

⁶ Rıdvan, KARALAR; *İşletme*, Anadolu Ün.Basımevi, Eskişehir, 1998, s.132

⁷ Paul F., WIEDERSHEIM – Hansn C., OLSON and Lawrence S., WELCH; “Pre-Export Activity: The First Step in Internationalization”, *Journal of International Business Studies*, Vol.9, No.1, Spring/Summer,1978, p.48

İşletme sahibinin (yöneticisinin) özelliklerini; objektif özellikler ve subjektif özellikler oluşturmaktadır. Objektif özellikler yaş, eğitim durumu, yabancı dil seviyesi, yıllık maaş vb., subjektif özellikler; yönetim tarzı, risk alma düzeyleri, belirsizliklere olan toleransları, duygusal istikrarlılıkları, esneklik ve vicdani yaklaşımları, değişime olan destekleri, yabancı ülkede bulunmaya karşı takındıkları tavır, yabancı ülke koşullarına gösterilen uyum ve milliyetçilik duyguları⁸, ihracattan beklentileri, ihracat konusundaki kararlılıkları, ihracata olan istek ve arzusu⁹ gibi özelliklerden oluşmaktadır.

İhracatçı işletmeler ile ihracatçı olmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) objektif ve subjektif özelliklerine yönelik farklılıklar konusunda geçmişte yapılan çalışmalar ve ulaşılan sonuçlar özet olarak Tablo 2’de verilmiştir.

⁸ Harmut H., HOLZMULLER and Barbara, STOTTINGER; “Structural Modeling of Success Factors in Exporting: Cross-Validation and Further Development of an Export Performance Model” *Journal of International Marketing* Vol.4, No.2, 1996, p.33

⁹ Tamer S., ÇAVUSGIL and John R., NEVIN; “Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation”; *Journal of Marketing Research*, February, Vol.18, No.1, 1981, p.115

Tablo 1. İhracatçı İşletmeler İle İhracatçı Olmayan İşletmeler Arasında Objektif İşletme Özellikleri Açısından Farklılıklar Konusunda Literatür

OBJEKTİF İŞLETME ÖZELLİKLERİ	ÇALIŞMAYI YAPAN	SONUÇ
a) İşletme Büyüklüğü	Abbas, Ali and Swiercz, Paul M. (1991) Abdel, Malek Talaat (1978) Axinn, Catherine N. (1988) Bilkey, W.J. and Tesar, G. (1977) Bonareccorsi, Andrea (1992) Bonareccorsi, Andrea (1993) Buonafina, M.Ortiz (1990) Christensen, C.H.- Da Rocha, A.. and Gertner, R.K. (1987)	* Küçük, orta ve büyük boy işletmelerin ihracata karşı tutumlarında belirgin bir fark olmadığı * İhracat konusunda küçük işletmelerin büyük işletmelere göre daha başarılı ve istekli olduğu * Orta boy işletmelerin ihracata daha sistematik yaklaşımları * İşletme büyüklüğü ile ihracat kararı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı, sadece büyük ölçekli işletmelerin değil küçük ve orta ölçekli işletmelerin de ihracat yapabildikleri * Küçük işletmelerin ihracat konusunda büyük işletmelere göre daha başarılı ve istekli olduğu * Küçük ölçekli firmaların ihracat stratejilerinin geliştirilmesi ve ihracat tekniklerinden yeterince yararlanma açısından yardıma ihtiyaç duydukları * İhracata yönelen küçük ölçekli firmaların ihracata yönelmeyenlere göre modern pazarlama anlayışına daha fazla önem verdikleri * Büyük işletmelerin ihracata daha uygun oldukları

OBJEKTİF İŞLETME ÖZELLİKLERİ	ÇALIŞMAYI YAPAN	SONUÇ
	Cooper, Robert G. and Kleinschmidt, J.Elko (1985)	* İşletme büyüklüğü ile ihracat arasında negatif bir ilişki olduğu
	Culpan. R. (1989)	* 50'den daha az çalışanı olan firmaların sınırlı mali olanaklar. * Orta ölçekli firmaların ihracata eğilim, mamul potansiyeli, ihracata yöneltilen kaynaklar açısından küçük ölçekli firmalara göre daha avantajlı olduğu
	Czinkota, Michael R. and Johnston, Wesley J. (1983)	* İşletme büyüklüğü ile ihracat arasında ilişkinin olmadığı
	Çavuşgil, S.Tamer (1984a)	* İşletme büyüklüğü olarak satış tutarı alındığında, işletmelerin ihracat davranışlarında farklılıklar olduğu
	Çavuşgil, S.Tamer (1984b)	* İşletme büyüklüğü olarak çalışan sayısı alındığında ise ihracatla işletme büyüklüğü arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olmadığı
	Çavuşgil, S.Tamer (1987)	* Orta boy işletmelerin ihracata daha sistematik yaklaştıkları
	Çavuşgil, S.Tamer and Naor, Jacop (1987)	* Büyük işletmelerin ihracata daha uygun oldukları
	Diamantopoulos, Adamantios and Inglis, Karen (1988)	* İşletme büyüklüğü ile ihracat arasında ilişkinin olmadığı

OBJEKTİF İŞLETME ÖZELLİKLERİ	ÇALIŞMAYI YAPAN	SONUÇ
	Edmunds, Stahl E. and Khoury, Sarkis J. (1986)	* 10 personelin üstünde çalışması olan küçük ve orta boy işletmelerin karlı bir şekilde ihracat yaptıkları, ancak 10 personelin altında çalışması olan küçük işletmelerin, finansal ve insan gücü yeterli olmadığı için ihracat yapamadıkları
	Keng, Kau A. and Tan, Soo Jiu-an (1989)	* Orta ölçekli firmaların ihracata eğilim, mamul potansiyeli, ihracata yönlendirilen kaynaklar açısından küçük ölçekli firmalara göre daha avantajlı olduğu
	Kirpalani, V.H. and Macintosh, N.B. (1980)	* Orta boy işletmelerin ihracata daha sistematik yaklaşımları
	McGuinness Norman W. and Little, Blair (1981)	* Orta boy işletmelerin ihracata daha sistematik yaklaşımları
	Reid, S.D. (1982)	* Yeni pazarlara ilk girişte firma büyüklüğünün önemli olduğu
	Sriram, V. and Sapienza, Harry, J. (1991)	* İhracata yönelen küçük ölçekli firmaların ihracata yönelmeyenlere göre modern pazarlama anlayışına daha fazla önem verdikleri
	Tookey, D.A. (1964)	* İşletme büyüklüğü ile ihracat yönelme arasında pozitif ilişki olduğu
b) İşletmenin Yaşı ve Deneyimi	Kirpalani, V.H. and Macintosh, N.B. (1980)	* Yaşlı işletmelerin ihracatta daha az başarılı oldukları sinucuna vararak, işletme yaşı ile ihracat arasında ters yönlü bir ilişki olduğu

OBJEKTİF İŞLETME ÖZELLİKLERİ	ÇALIŞMAYI YAPAN	SONUÇ
	Cooper, Robert.G. and Kleinschmidt, J.Elko (1985)	* Genç işletmelerin ihracatta daha başarılı olduğu
	Madsen, T.K (1989)	* Başarılı ihracat pazarlaması yönetimi için ihracat deneyiminin gerekliliği
	Dominguez, L.V. and Sequeira, C.G. (1993)	* Firmaların ihracat deneyimlerinin uluslararasılaşma derecesi ile olumlu ilişki gösterdiği
	Çavuşgil, S.Tamer (1984)	* İhracat deneyiminin uluslararasılaşmayı açıklamada çok gerekli bir faktör olmadığı
	Gripsrud, G. (1990)	* İhracat deneyimlerinin gelecekteki ihracat tavırlarını olumlu etkilediği

Kaynak: İlgili çalışmaların sonuçlarına göre tarafımızdan hazırlanmıştır.

Tablo 2. İhracatçı İşletmeler İle İhracatçı Olmayan İşletmeler Arasında İşletme Sahibinin (Yöneticisinin) Özellikleri Açısından Farklılıklar Konusunda Literatür

ÇALIŞMAYI YAPAN	SONUÇ
Bauerschmidt, A. – Sullivan, D. and Gillespie, K. (1985)	* Yönetimin ihracattaki risk konusunda olumsuz anlayışlarının ihracat için önemli engellerden olduğu. * Halen ihracat yapan firmaların yönetiminin ihracat yardımlarını ve vergi teşviklerini ihracatçı olmayanlar kadar önemli algıladıkları
Bello, D.C. and Barksdale, H.C. (1986)	* İhracatçı işletme yöneticilerinin dağıtım, teslimat, satış sonrası hizmet ve maliyetleri ihracatçı olmayanlara göre daha az engel olarak algıladıkları
Bilkey, W.J. and Tesar, G. (1977)	* İhracat yapan işletmelerin ihracat yapmayan işletmelere göre daha etkin yönetime sahip oldukları
Bradley, Frank M. and Keogh, P.(1981)	* İhracat yapan işletmelerin ihracat yapmayanlara göre daha nitelikli yöneticilere sahip oldukları
Christensen, C.H. , Da Rocha, A. and Gertner, R.K.(1987)	* Üst yönetimin ihracata verdiği önemin işletmenin risk üstlenme davranışı üzerinde belirleyici bir rol oynadığı
Cunningham, M.T. and Spigel, R.I. (1971)	* İhracat yapan işletmelerin ihracat yapmayan işletmelere göre daha etkin yönetime sahip oldukları
Çavuşgil, S.Tamer and Nevin, John R.(1981)	* İhracat davranışının belirlenmesinde işletme sahibi (yöneticisi) ile ilgili 3 unsur ileri sürmüşlerdir: Bunlar; - İşletme sahibinin ihracat konusunda uzun vadeli büyüme amacı ile ilgili beklentileri - İşletme sahibinin kararlılığı - İşletme sahibinin ihracat konusundaki arzusunun güçlülüğü

ÇALIŞMAYI YAPAN	SONUÇ
Çavuşgil and Naor (1987)	* Yaşın, eğitim düzeyinin, yabancı dil bilgisinin, yurtdışı deneyimlerinin ve bilgi toplama eğiliminin işletme sahibinin ihracatı algılayışı üzerinde etkili olduğu
Diamantopoulos, Adamantios and Inglis, Karen (1988)	* İhracatçı işletme yöneticilerinin dağıtım, teslimat, satış sonrası hizmet ve maliyetleri ihracatçı olmayanlara göre daha az engel olarak algıladıkları
Dichtl, Erwin – Koeglmayr, Hans G. and Mueller, Stefan (1990)	* Yaşlı, eğitim düzeyi düşük, yabancı dil bilgisi az, riskten kaçınan ve değişimi istemeyen, ihracata karşı olumsuz tutum içinde olan, dış ülke deneyimi az olan işletme sahiplerini uluslararasılaşmaya yatkın olmayan ve büyük olasılıkla ihracat faaliyetleri ile ilgilenmeyen işletme sahipleri olarak belirlemişlerdir
Rosson, P.J. and Ford, L.D. (1982)	* İhracatçı işletme yöneticilerinin dağıtım, teslimat, satış sonrası hizmet ve maliyetleri ihracatçı olmayanlara göre daha az engel olarak algıladıkları
Simpson, C.L. and Kujawa, D. (1974)	* Firmaların ihracata yönelmemelerinin nedeninin çoğunlukla yönetim yetersizliğinden kaynaklandığı
Sood, James H. and Adams Patrick (1984)	* Yöneticilerin bilgi toplama ve pazar bilgisine sahip olmalarının ihracat karar sürecini olumlu yönde etkilediği
Suzman, Cedric and Wortzel, Lawrence (1984)	* İhracatta başarılı olabilmek için işletmede çalışanların hepsinin ihracatta kararlı olması gerektiği
Tookey, D.A. (1964)	* İhracat yapan işletmelerin ihracat yapmayan işletmelere göre daha etkin yönetime sahip oldukları
Wiedersheim, Paul Finn -Hans, C.Olson and Lawrence, S.Welch (1978)	* İşletme sahibinin özellikleri ihracat davranışını ve dolayısıyla da karar alma sürecini doğrudan etkilemektedir. * İhracat yapan işletmelerin ihracat yapmayan işletmelere göre daha etkin yönetime sahip oldukları

Kaynak. İlgili çalışmaların sonuçlarına göre tarafımızdan hazırlanmıştır.

Yukarıdaki açıklamalar doğrultusunda zeytinyağı sektöründe yaptığımız araştırmanın detayları aşağıda belirtilmiştir.

II. ARAŞTIRMANIN AMACI VE ÖNEMİ

İhracat yapan işletmelerle ihracat yapmayan işletmeler arasındaki farklılıkların belirlenmesi, ihracat yapmayan işletmelerin de ihracata yönlendirilmesine yönelik politikaların geliştirilebilmesi açısından son derece önemlidir.

Zeytinyağının ülkemiz ekonomisi ve insan beslenmesindeki önemi çok fazla olmasına rağmen, bu konuda yapılmış olan çalışmalar yok denecek kadar azdır. Zeytinyağının ülkemiz açısından küçümsenemeyecek bir ihracat geliri söz konusudur. Bu gelirin artırılabilmesi için makro düzeyde alınması gereken tedbirler olduğu gibi, zeytinyağı işletmelerinde mikro düzeyde alınması gereken tedbirler de bulunmaktadır.

Bu amaçla zeytinyağı işletmeleri üzerinde yapılan anket çalışması sonuçlarına göre, zeytinyağı işletmelerinde ihracat yapan ve yapmayan işletmeler arasında objektif işletme özellikleri ve objektif yönetici özellikleri açısından farklılık bulunup bulunmadığı test edilecektir.

A) ÖRNEKLEM KİTLESİ VE VERİ TOPLAMA

Araştırma TOBB, İhracatçılar Birliği ve Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği kayıtlarında yer alan Aydın, Balıkesir, Bursa, Çanakkale, İzmir, Manisa ve Muğla illerinde faaliyet gösteren zeytinyağı işletmelerinin sahip ve/veya üst düzey yöneticileri ile yapılan anket çalışmasına dayanmaktadır. Araştırmada Aydın, Balıkesir, Bursa, Çanakkale, İzmir, Manisa ve Muğla illerindeki zeytinyağı işletmelerinin seçilmesinin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi Türkiye'deki zeytin ve zeytinyağının %80'inden fazla bir kısmının bu illerde yetiştiriliyor ve üretiliyor olması nedeniyle işletmelerin de bu bölgelerde yoğunlaşmış olmasıdır. Bu iller dışındaki pek çok ilde de zeytin ve zeytinyağı sektöründe faaliyet gösteren işletme bulunmasına rağmen, bunların yoğunluğu

oldukça azdır. Bu nedenle araştırma yukarıda belirtilen illerde faaliyet gösteren işletmeler ile sınırlandırılmıştır.

Araştırma kapsamında zeytinyağı sektöründe yer alan firmalar ihracat yapanlar ile ihracat yapmayanlar olarak iki ayrı tabakaya ayrılmıştır. Türkiye İhracatçılar Birliği ve Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçılar Birliği kayıtlarında yer alan firmalar muhtemel ihracatçı firmalar, bu firmaların dışında kalan TOBB kayıtlarında yer alan firmalar ise ihracatçı olmayan firmalardır. Bu nedenle tabakalı örneklem seçimi kullanılmıştır. Bu amaçla Türkiye İhracatçılar Birliği ve Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçılar Birliği kayıtlarında araştırma kapsamındaki illerde faaliyet gösteren 399 firma, bu firmaların dışında kalan TOBB kayıtlarında araştırma kapsamındaki illerde faaliyet gösteren ise 347 firma olmak üzere toplam 746 firma tespit edilmiştir. Araştırmamızda 100 ihracatçı ve 100 ihracatçı olmayan işletme ile çalışılması hedeflendiğinden, geri dönmeyebilecek anket formlarının olabileceği de düşünülerek; Türkiye İhracatçılar Birliği ve Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçılar Birliği kayıtlarında araştırma kapsamındaki illerde faaliyet gösteren 399 firmadan tesadüfi olarak seçilen 133 firmaya (1/3'üne tekabül etmektedir) ve bu firmaların dışında kalan TOBB kayıtlarında araştırma kapsamındaki illerde faaliyet gösteren ise 347 firmadan tesadüfi olarak seçilen 116 firmaya (1/3'üne tekabül etmektedir) olmak üzere toplam 249 firmaya anket formu postalanmıştır. Anket formlarının geri dönüş oranını yükseltebilmek ve anket sorularına güvenilir yanıtlar alabilmek amacıyla, tesadüfi olarak seçilen firmaların sahip ve/veya üst düzey yöneticilerine anket formları postalanmadan önce yüz yüze veya telefon ile ulaşılarak anket çalışması ve soruları ile ilgili açıklamalarda bulunulmuştur.

Sonuçta postalanan 249 ankette 177 adedi geri ulaşıp olup, geri dönüş oranı %71 olarak gerçekleşmiştir.

B) ARAŞTIRMADA TEST EDİLEN HİPOTEZLER

Yukarıdaki Tablo 1 ve Tablo 2'de sonuçları hakkında özet bilgiler verilmiş olan literatürdeki çalışmalar doğrultusunda, ihracat yapan ve yapmayan işletmeler arasındaki objektif işletme özellikleri ve işletme sahibinin (yöneticisinin) objektif özellikleri ile ilgili olarak bu çalışmada test edilecek hipotezler şunlardır:

Hipotez 1: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü açısından farklılık vardır.

Hipotez 1a: İşletme büyüklüğü olarak personel sayısı alındığında, ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü açısından farklılık vardır.

Hipotez 1b: İşletme büyüklüğü olarak özsermaye miktarı alındığında, ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü açısından farklılık vardır.

Hipotez 2: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletmenin yaşı ve deneyimleri açısından farklılık vardır.

Hipotez 3: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) yaşı açısından farklılık vardır.

Hipotez 4: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) eğitim düzeyi açısından farklılık vardır.

Hipotez 5: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) yabancı dil düzeyi açısından farklılık vardır.

Hipotez 6: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) yurtdışına çıkış sıklığı açısından farklılık vardır.

C) ZEYTİNYAĞI SEKTÖRÜNDEKİ UYGULAMAYA

İLİŞKİN VERİLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Verilerin analizinde, SPSS10.0 istatistik programı kullanılmıştır. Araştırma konumuz olan; ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasındaki varsa farklılıkların belirlenmesine yönelik hipotezlerin test edilmesinde Ki-Kare testi uygulanmıştır. Araştırma kapsamında yapılan analizlerin sonuçları aşağıda açıklanmıştır.

1. Örneklem Özellikleri

Ankete cevap veren işletme sahibi ve/veya yöneticilerinin ihracat yapıp yapmama durumuna göre dağılımları Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3. Ankete Katılan İşletmelerin İhracat Durumları

İhracat Durumu	İşletme Sayısı	
	Mutlak	%
İhracat Yapıyor	83	46.9
İhracat Yapmıyor	94	53.1
Toplam	177	100

Ankete katılan işletmelerin %46,9’u ihracat yapan %53,1’i ise ihracat yapmayan işletmelerden oluşmuştur.

2. Objektif İşletme Özellikleri İle İlgili Bulgular

İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında objektif işletme özellikleri açısından farklılık bulunup bulunmadığının belirlenmesine yönelik olarak işletmenin büyüklüğü ile işletmenin yaşı ve deneyimleri faktörleri üzerinde durulmuştur.

Yukarıdaki bölümlerde de belirtildiği gibi, literatürde işletme büyüklüğü kavramı üzerinde bir tanım birliği bulunmamaktadır. Bu çalışmada işletme büyüklüğü personel sayısı ve özsermaye miktarı olmak üzere iki ayrı kritere göre hesaplanmıştır. İşletme büyüklüğünün personel sayısına göre tespitinde Devlet İstatistik Enstitüsünce (DİE) kabul edilen işletme büyüklüğü kriterleri kullanılacaktır. Buna göre; işletme büyüklükleri:

- * (0-9) çalışanı olan işletmeler Çok Küçük İşletme,
 - * (10- 49) çalışanı olan işletmeler Küçük İşletme,
 - * (50-99) çalışanı olan işletmeler Orta Boy İşletme,
 - * (100 +) çalışanı olan işletmeler Büyük İşletme,
- olarak sınıflandırılmıştır.

Araştırmamıza katılan işletmelerin, işletme büyüklüğü olarak personel sayısı alındığında büyüklüklerine göre ihracat yapma durumları ve ki-kare test sonuçları Tablo-4’de gösterilmiştir.

Tablo 4. İşletme Büyüklüğü Olarak Personel Sayısı Alındığında İşletme Büyüklüğüne Göre İhracat Yapma Durumu

İhracat Durumu	İşletme Büyüklüğü				Toplam
	Çok küçük	Küçük	Orta	Büyük	
İhracat Yapıyor	18 (%21,7)	50 (%60,2)	4 (%4,8)	11 (%13,3)	83 (%100)
İhracat Yapmıyor	75 (%79,8)	19 (%20,2)	-	-	94 (%100)
Toplam	93 (52,5)	69 (%39,0)	4 (%2,3)	11 (%6,2)	177 (%100)

$X^2_{hes.} = 63,424$

$X^2_{tab.} = 7,81$

ramer’s V = 0.599P = 0.000

Önem derecesi = 0.05

df = 3

Bu verilere göre ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü olarak personel sayısı alındığında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunduğu, işletme büyüklüğünün yaklaşık %59.9 oranında ihracat yapmayı etkilediği görülmektedir.

Hipotez 1a: İşletme büyüklüğü olarak personel sayısı alındığında, ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü açısından farklılık vardır.



KABUL

Araştırmamıza katılan işletmelerin, işletme büyüklüğü olarak özsermaye miktarı alındığında ise büyüklüklerine göre ihracat yapma durumları ve ki-kare test sonuçları Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5. İşletme Büyüklüğü Olarak Özsermaye Miktarı Alındığında İşletme Büyüklüğüne Göre İhracat Yapma Durumu

Öz sermaye Miktarı	İhracat Durumu				TOPLAM	
	Yapıyor		Yapmıyor			
25 Milyar TL.'den az	-		13	(%13,8)	13	(%7,3)
25-50 Milyar TL.	8	(9,6)	22	(%23,4)	30	(%16,9)
51-75 Milyar TL.	22	(%26,5)	25	(%26,6)	47	(%26,6)
76-100 Milyar TL.	18	(%21,7)	18	(19,2)	36	(%20,3)
100 Milyar TL.'den fazla	35	(%42,2)	16	(%17,0)	51	(%28,8)
TOPLAM	83	(%100)	94	(%100)	177	(%100)

$X^2_{hes.} = 26,221$ $X^2_{tab.} = 9,49$ Cramer's V = 0,385
 $P = 0.000$ Önem derecesi = 0.05 df = 4

Bu verilere göre ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü olarak öz sermaye miktarı alındığında da istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunduğu, özsermaye miktarı alındığında işletme büyüklüğünün yaklaşık %38,5 oranında ihracat yapmayı etkilediği tespit edilmiştir. Ancak işletme büyüklüğü olarak personel sayısı alındığında bulunan ilişkinin gücünün (%59,9) daha yüksek olduğu görülmektedir.

Hipotez 1b: İşletme büyüklüğü olarak özsermaye miktarı alındığında, İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme büyüklüğü açısından farklılık vardır.

KABUL

Araştırmamıza katılan işletmelerin yaşı ve deneyimlerinin belirlenmesinde kuruluş yılları esas alınmıştır. İşletmelerin kuruluş yıllarına göre ihracat yapma durumları ve ki-kare test sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. İşletmenin Yaşı ve Deneyimlerine Göre İhracat Yapma Durumu

İşletmenin Kuruluş Tarihi	İhracat Durumu		TOPLAM
	Yapıyor	Yapmıyor	
2000 ve sonrası	6 (%7,2)	5 (%5,3)	11 (%6,2)
1990-2000	41 (%49,4)	24 (%25,5)	65 (%36,7)
1980-1989	32 (%38,6)	41 (%43,6)	73 (%41,2)
1970-1979	1 (%1,2)	13 (%13,8)	9 (%9,6)
1950-1969	2 (%2,4)	9 (%9,6)	11 (%6,2)
1950 öncesi	1 (%1,2)	2 (%2,1)	3 (%1,7)
TOPLAM	83 (%100)	94 (%100)	177 (%100)

$X^2_{hes.} = 20,114$ $X^2_{tab.} = 11,07$ Cramer's V = 0.337
P = 0.001 Önem derecesi = 0.05 df = 5

Tablo 6'dan da görüldüğü gibi genç işletmeler daha fazla ihracata yönelmektedirler. İşletme yaşı yaklaşık %33,7 oranında ihracat yapmayı etkilemektedir. Bu ilişki çok yüksek olmamakla birlikte, genç işletmelerin yaşlı işletmelere göre gerek hukuki yapılarındaki farklılıklar, gerekse daha modern üretim ve yönetim tekniklerine sahip olması, gerekse de genç işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin de diğerlerine göre daha genç olması şeklinde yorumlanabilir. Nitekim araştırmaya katılan işletmeler içerisinde genç işletmelerin daha çok sermaye şirketi statüsünde oldukları tespit edilmiştir. Sermaye şirketleri, tek şahıs ve ortaklık statüsündeki işletmelere göre daha organize olarak kurulan işletmeler olmaktadır. Yine araştırmaya katılan işletmelerden 2000 yılı ve sonrasında kurulan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin %63,6'sı, 1990-2000 yılları arasında kurulan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin %52,3'ü 25-39 yaş grubunda iken daha yaşlı işletmelerde bu oranlar oldukça düşüktür.

Hipotez 2: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletmenin yaşı ve deneyimleri açısından farklılık vardır.

KABUL

3. İşletme Sahibinin / Yöneticisinin Özelliklerine İlişkin Bulgular

İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasındaki farklılıkları belirlemeye yönelik olarak yapılan çalışmalarda işletme özelliği dışında üzerinde durulan diğer bir faktör de işletme sahibinin/yöneticisinin özellikleri olmuştur. Araştırmamızda işletme sahibinin/yöneticisinin özellikleri olarak yaş, eğitim düzeyi, yabancı dil düzeyi ve yurtdışı çıkış sıklığı olmak üzere dört objektif nitelikli özellik ele alınmıştır.

Araştırmamıza katılan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin yaşına göre ihracat durumları ve analiz sonuçları Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. İşletme Sahibinin (Yöneticisinin) Yaşına Göre İhracat Yapma Durumu

İşletme Sahibinin (Yöneticisinin) Yaşı	İhracat Durumu		
	Yapıyor	Yapmıyor	TOPLAM
-24	-	1 (%1,1)	1 (%0,6)
25-39	38 (%45,8)	19 (%20,2)	57 (%32,2)
40-54	44 (%53,0)	49 (%52,1)	93 (%52,5)
55-64	1 (%1,2)	24 (%25,5)	25 (14,1)
+65	-	1 (%1,1)	1 (%0,6)
TOPLAM	83 (%100)	94 (%100)	177 (%100)

$X^2_{hes.} = 29,191$ $X^2_{tab.} = 9,49$ Cramer's V=0.406
P= 0.000 Önem derecesi= 0.05 df= 4

İhracat yapan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin büyük bir bölümünün (25-39) ve (40-54) yaş grubuna dahil oldukları görülürken, ihracat yapmayan işletmelerde bu yaş gruplarındaki yöneticiler daha az, buna karşın daha yüksek yaş grubundaki yöneticiler ise daha fazladır. Bu durum ihracat yapan işletme sahip ve /veya yöneticilerinin ihracat yapmayan işletmelerin sahip ve/veya

yöneticilerine göre daha genç yaş grubunda olduklarını göstermektedir. İşletme sahip ve /veya yöneticisinin yaşı yaklaşık % 40,6 oranında ihracat yapmayı etkilemektedir.

Hipotez 3: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) yaşı açısından farklılık vardır.

KABUL

İşletme sahiplerinin ve/veya yöneticilerinin eğitim düzeylerine göre ihracat durumu ve analiz sonuçları Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8. İşletme Şahibinin (Yöneticisinin) Eğitim Durumuna Göre İhracat Yapma Durumu

Eğitim Durumu	İhracat Durumu		
	Yapıyor	Yapmıyor	TOPLAM
İlkokul-Ortaokul	-	27 (%28,7)	27 (%28,7)
Lise	23 (%27,7)	51 (%54,3)	74 (%41,8)
Üniversite (Önlisans)	5 (%6,0)	3 (%3,2)	8 (%4,5)
Üniversite (Lisans)	48 (%57,9)	13 (%13,8)	61 (%34,5)
Yüksek Lisans- Doktora	7 (%8,4)	-	7 (%4,0)
TOPLAM	83 (%100)	94 (%100)	177 (%100)

$\chi^2_{hes.} = 64.743$
P= 0.000

$\chi^2_{tab.} = 9.49$
Önem derecesi= 0.05

Cramer's V= 0.605
df= 4

İhracat yapan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin eğitim düzeylerinin, ihracat yapmayan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin eğitim düzeylerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir. İhracat yapan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin %72,3’ü üniversite (önlisans, lisans, yüksek lisans veya doktora) mezunu iken, ihracat yapmayan işletmelerde bu oran %16’dır. İhracat yapan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin eğitim düzeyleri yaklaşık %60,5 oranında ihracat yapmayı etkilemektedir.

Hipotez 4: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) eğitim düzeyi açısından farklılık vardır.

KABUL

İşletme sahiplerinin ve/veya yöneticilerinin yabancı dil düzeylerine göre ihracat durumu ve analiz sonuçları Tablo 9’da gösterilmiştir.

Tablo 9. İşletme Sahibinin (Yöneticisinin) Yabancı Dil Seviyesine Göre İhracat Yapma Durumu

İhracat Durumu	Yabancı Dil Seviyesi				Toplam
	Bilmiyor	Az	Orta	İleri	
İhracat Yapıyor	6 (%7,2)	26 (%31,3)	27 (%32,5)	24 (%28,9)	83 (%100)
İhracat Yapmıyor	37 (%39,4)	43 (%45,7)	13 (%13,8)	1 (%1,1)	94 (%100)
Toplam	43 (%24,3)	69 (%39)	40 (%22,6)	25 (%14,1)	177 (%100)

$\chi^2_{hes.} = 52.115$
 $P = 0.000$

$\chi^2_{tab.} = 7.81$
Önem derecesi = 0.05

Cramer's V = 0.543
df = 3

İhracat yapan işletmelerin sahip ve/veya yöneticilerinin yaklaşık %61,4’ü ileri ve orta seviyede yabancı dil bilgisine sahipken, ihracat yapmayan işletmelerde bu oran %14 düzeyindedir. İhracatçı işletmelerde yabancı dil bilmeyen işletme sahibi ve/veya yöneticilerin oranı ise sadece %7,2’dir. İşletme sahip ve/veya yöneticisinin yabancı dil düzeyi yaklaşık %54,3 oranında ihracat yapmayı etkilemektedir.

Hipotez 5: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) yabancı dil düzeyi açısından farklılık vardır.

KABUL

İşletme sahiplerinin ve/veya yöneticilerinin yurt dışına çıkış sıklığına göre ihracat durumu ve analiz sonuçları ise Tablo 10’da gösterilmiştir.

Tablo 10. İşletme sahibinin (Yöneticisinin)
Yurtdışına Çıkış Sıklığına Göre İhracat Yapma Durumu

İhracat Durumu	Yurtdışına Çıkış Sıklığı				Toplam
	Hiç	Nadiren	Arasıra	Çoksık	
İhracat Yapıyor	31 (%37,3)	19 (%22,9)	26 (%31,3)	7 (%8,4)	83 (%100)
İhracat Yapmıyor	80 (%85,1)	7 (%7,4)	7 (%7,4)	-	94 (%100)
Toplam	111 (%62,7)	26 (%14,7)	33 (%18,6)	7 (4,0)	177 (%100)

$X^2_{hes.} = 44.597$
 $P = 0.000$

$X^2_{tab.} = 7.81$
Önem derecesi = 0,05

Cramer's V = 0.502
df = 3

İhracat yapan işletmelerde işletme sahibi ve/veya yöneticisinin yaklaşık %62,7'si nadiren, arasıra veya çok sık bir şekilde yurtdışına çıkıyorken, bu oran ihracat yapmayan işletmelerde sadece %14,9'dur. İşletme sahip ve/veya yöneticisinin yurt dışına çıkış sıklığı yaklaşık %50,2 oranında ihracat yapmayı etkilemektedir.

Hipotez 6: İhracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında işletme sahibinin (yöneticisinin) yurtdışına çıkış sıklığı açısından farklılık vardır.

KABUL

III. SONUÇ

Zeytinyağı sektöründe yapılan araştırma sonuçlarına göre; ihracat yapan işletmeler ile ihracat yapmayan işletmeler arasında objektif işletme özellikleri açısından farklılıklar bulunmaktadır. İşletme büyüklüğü olarak çalışan personel sayısı alındığında da, özsermaye büyüklüğü alındığında da ihracatçı işletmeler ihracatçı olmayan işletmelere göre daha büyük işletmelerdir. İşletmelerin yaşı ve deneyimleri de ihracatçı işletmeler ile ihracatçı olmayanlar arasında farklılık göstermektedir. İhracatçı işletmeler ihracatçı olmayanlara göre daha genç işletmelerdir.

İhracatçı işletmelerle ihracatçı olmayan işletmeler arasında işletme sahibinin/yöneticisinin objektif özellikleri açısından da farklılıklar bulunmaktadır. İhracatçı işletmelerin sahipleri/yöneticileri

ihracatçı olmayan işletmelerinkine göre daha genç, daha iyi eğitilmiş, yabancı dil bilgisi ve yurtdışına çıkış sıklığı daha yüksektir.

KAYNAKÇA

- AABY, Nils Erik and SLATER, Stanley, F., "Management Influence on Export Performance: a Review of the Empirical Literature 1978-88"; *International Marketing Review*, Vol.6, No:4., 1989, pp.7-26.
- ABBAS, Ali and SWIERCZ, Paul M.: "Firm Size and Export Behavior: Lesson From the Midwest"; *Journal of Small Business Management*, April Vol.29, Issue 2, 1991, pp.71-78
- ABDEL, Malek Talaat; "Export Marketing Orientation In Small Firms"; *America Journal of Small Business*, Vol.3, No:1, 1978, pp.25-34
- AXINN, Catherine N.; "Export Performance: Do Managerial Perceptions Make A Difference?"; *International Marketing Review*, Summer, 1988, p.61-71
- BAUERSCHMIDT, A. – SULLIVAN, D. and GILLESPIE, K.; "Common Factors Underlying Barriers to Export: Studies in the US Paper Industry"; *Journal of International Business Studies*, Fall, 1985, pp.111-123
- BELLO, D.C. and BARKSDALE, H.C.; "Exporting at Industrial Trade Shows" *Industrial Marketing Management*, Vol.15, 1986, pp.197-206
- BILKEY, W.J. and TESAR, G.:"The Export Behavior of Smaller Sized Wisconsin Manufacturing Firms", *Journal of International Business Studies*, Vol.8, Spring/Summer, 1977, pp.93-98
- BONARCCORSI, Andrea; "On the Relationship Between Firm Size and Export Intensity"; *Journal of International Business Studies*, First Quarter, 1992, pp.605-635
- BONARCCORSI, Andrea; "What Do We Know About Exporting by Small Italian Manufacturing Firms", *Journal of International Marketing*, Vol.1, No. 3, 1993, pp.49-75
- BRADLEY, Frank M. and KEOGH, P.; "Export Management Motivation-Openminded", *Journal of Irish Business and Administration Research*, Vol.3, October, 1981, pp.29-40

- BUONAFINA, M.Ortiz: "Small Business Exporting", *Journal of Global Marketing*, Vol.3, No.4, 1990, 33-57
- CHRISTENSEN, C.H.- DA ROCHA, A.- GERTNER, R.K.: "An Empirical Investigation of The Factors Influencing Exporting Success of Brazilian Firms", *Journal of International Business Studies*, Vol.19, Fall, 1987, pp.61-77.
- COOPER, Robert.G. and KLEINSCHMIDT, J.Elko; "The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance", *Journal of International Business Studies*, Spring, 1985, pp.37-55
- CULPAN, R.: "Export Behavior of Firms: Relevance of Firm Size", *Journal of Business Research*, Vol.18, 1989, pp.207-218
- Cunningham, M.T. and Spigel, R.I.: "A Study in Successful Exporting", *British Journal of Marketing*, Spring, Vol.5, 1971, pp.2-12.
- CZINKOTA, Michael R. and JOHNSTON, Wesley J.: "Exporting: Does Sales Volume Make a Difference?", *Journal of International Business Studies*, Vol.14, No:1 (Spring/Summer), 1983, pp.147-153
- CAVUSGIL, S.Tamer and NEVIN, John R.: "Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation"; *Journal of Marketing Research*, February, Vol.18, No.1, 1981, pp.114-119
- CAVUSGIL, S.Tamer: "Differences Among Exporting Firms Based on Their Degree of Internationalisation"; *Journal of Business Research*, Vol.12, No:3, 1984a, pp.195-208
- CAVUSGIL, S.Tamer; "Organizational Characteristics Associated with Export Activity", *Journal of Management Studies*, Vol.21, No:1, 1984b, pp.3-21
- CAVUSGIL, S.Tamer and NAOR, Jacop; "Firm And Management Characteristics as Discriminators of Export Marketing Activity" *Journal of Business Research*, Vol.15, No.3, 1987, pp.221-235.
- ÇELİK, Adnan ve AKGEMCİ, Tahir; *Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler*, Konya, 1998.
- DIAMANTOPOULOS, Adamantios and INGLIS, Karen; "Identifying Differences Between High and Low Involvement Exporters", *International Marketing Review*, Vo.5 No.2, Summer, 1988, p.52-60

- DICHTL, Erwin – KOEGLMAYR, Hans G. and MUELLER, Stefan; “International Orientation as a Precondition for Export Success”; *Journal of International Business Studies*, Vol.19, No:2, 1990, pp.23-40
- DOMINGUEZ, L.V. and SEQUERIA, C.G.; “Determinants of LDC Exporters’ Performance: a Cross-National Study”, *Journal of International Business Studies*, Vol.24, First Quarter, 1993, pp.19-40
- EDMUNS, Stahrl E. and KHOURY, Sarkis, J.; “Exports: A Necessary Ingredient in the Growth of Small Business Firms”; *Journal of Small Business Management*, October, Vol.24, Issue 4, 1986, pp.54-65
- GRIPSRUD, G.; “The Determinants of Export Decisions and Attitudes to a Distant Market: Norwegian Fishery Exports to Japan”, *Journal of International Business Studies*, Vol.21, Third Quarter, 1990, pp.469-485
- HOLZMULLER, Hartmut H. and STOTTINGER, Barbara; “Structural Modeling of Success Factors in Exporting: Cross-Validation and Further Development of an Export Performance Model” *Journal of International Marketing*, Vol.4, No.2, 1996, pp.29-55
- KARALAR, Rıdvan; *İşletme*, Anadolu Ün.Basımevi, Eskişehir, 1998.
- KENG, Kau A. and TAN, Soo Jiuian; “Differences Between Small and Medium Sized Exporting and Non-Exporting Firms: Nature or Nurture”, *International Marketing Review*, Vol.6, No:4, 1989, pp.27-39
- KIRPALANI, V.H. and MACINTOSH, N.B.; “International Marketing Effectiveness of Technology Oriented Small Firms”; *Journal of International Business Studies*, Winter, 1980, pp.81-90
- MADSEN, T.K; “Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence”, *International Marketing Review*, Vol.6, No.4, 1989, pp.41-57
- MCGUINNESS, Norman W. and LITTLE, Blair; “The Influence of Product Characteristics on the Export Performance of New Industrial Products”, *Journal of Marketing*, Spring, Vol.45, 1981, pp.110-122
- MUCUK, İsmet; *Modern İşletmecilik*; 12.Basım, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 2000.

- MÜFTÜOĞLU, Tamer; *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Ankara, 1998.
- OKTAV, Mete – KAVAS, Alican ve TANYERİ, Mustafa; *İhracatın Geliştirilmesi ve Ortak Pazarlama Grupları*, TOBB Yayınları No: 229, Ankara, 1992
- ÖZ-ALP, Şan; *Küçük İşletmeler*, Eskişehir İTİA Yay.No:90/49, Ankara, 1971.
- REID, S.D.; “The Impact of Size on Export Behavior in Small Firms”, *Export Management: An International Context*, M.Czinkota – George Tesar (Editors), New Yor:Prager Publishers, 1982, pp.18-38.
- ROSSON, P.J. and FORD, L.D., (1982); “Manufacturer-Overseas Distrubutor Relations and Export Performance”, *Journal of International Business Studies*, Fall, pp.57-72
- SABUNCUOĞLU, Zeyyat ve TOKOL, Tuncer; *İşletme I-II*; Bursa, 1997.
- SIMPSON, C.L. and KUJAWA, D.; “The Export Decision Process: An Empirical Inquiry”, *Journal of Inetrnational Business Studies*, Spring, 1974, pp.107-117
- SOOD, James H. and ADAMS Patrick; “Model of Management Learning Styles as a Predictor of Export Behavior and Performance”; *Journal of Business Research*, Vol.12, Issue:2, 1984, p.169-182
- SRIRAM, V. and SAPIENZA, Harry, J.; “An Empirical Investigation of the Role of Marketing for Small Exporters”, *Journal of Small Business Management*, Vol.29, October, 1991, pp.33-43
- SUZMAN, Cedric L. and WORTZEL, Lawrence H.; “Technology Profiles and Export Marketing Strategies”; *Journal of Business Research*, Vol.12, Issue:2, 1984, pp.183-194
- TOOKEY, D.A.; “Factors Associated with Succes in Exporting”, *Journal of Management Studies*, Vol.1, March, 1964, pp.48-66
- WIEDERSHEIM, Paul Finn – OLSON, Hansn C. and WELCH Lawrence S.; “Pre-Export Activity: The First Step in Internationalization”, *Journal of International Business Studies*, Vol. 9, No.1, Spring/ Summer, 1978, pp.47-58

