

# ÇİN'DEN YAPILAN İTHALATIN TÜRKİYE'DEKİ FİRMALARIN PERFORMANSINA ETKİSİ: İSO 1000 ARAŞTIRMASI\*<sup>1</sup>

Yrd. Doç. Dr. Murat BERBEROĞLU<sup>1</sup>

Yrd. Doç. Dr. Aykut KARAKAYA<sup>2</sup>

Doç. Dr. Bünyamin ER<sup>3</sup>

## 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 ülkemizdeki firmalara olumsuz yönde etkisinin olduğu kanısı oluşmaya başlamıştır. Bu durumu tespit etmek amacıyla, toplumdaki bu kanının ne derece gerçek olduğunun yanında, Çin'in ülkemizdeki firmalara etkisinin ne yönde olduğunun belirlenmesi amacıyla bu çalışmanın yapılmasına karar verilmiştir. Araştırmanın işlem maliyeti kuramına kuramsal çerçevesi bağlamında incelenen çalışmada ülkemizin Çin'den yaptığı ithalatın ülkemizdeki firmaların satış ve ihracat performanslarına etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Daha sonra bu ilişkiye işlem maliyetinin moderatör etkisi test edilmeye çalışılmıştır. Analiz yöntemi olarak panel veri analiz yöntemi tercih edilmiştir. Yapılan analiz sonucunda Çin'den yapılan ithalatın ülkemizdeki 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.

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

---

**Makale geliş tarihi:** 29.03.2017

**Makale kabul tarihi:** 10.09.2017

1 Artvin Çoruh Üniversitesi Hopa İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

2 Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

3 Karadeniz Teknik Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

\* Bu çalışma "Çin'den Yapılan İthalatın Türkiye'deki Firmaların Performansına Etkisi: İso 1000 Araştırması" isimli Kasım 2014 tarihinde Karadeniz Teknik Üniversitesi, İşletme ABD'de savunulmuş ve kabul edilmiş doktora tezinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

# **THE IMPACT OF IMPORT FROM CHINA ON PERFORMANCE OF COMPANIES IN TURKEY: ISO 1000 INVESTIGATION**

## **Abstract**

Some countries become 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. In the research, is tried to find the effects of Turkey's import from China on firms' in Turkey sales and export performances. Then, the moderator effect of transaction cost is tested on the relation. The method of panel data analysis is preferred. 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.

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

## GİRİŞ

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 ülkemizdeki 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. Ayrıca firmalar bir ürünün dışarıdan satın alınması veya firma içerisinde üretilmesi kararını işlem maliyetlerine göre vermektedirler. Bu durum da yapılan ithalata ve firmaların performanslarına etkide bulunabilmektedir.

Bu bilgiler ışığında araştırmanın sorunsalı “*Ülkemizin Çin’den yaptığı ithalat ve Çin’in AB ülkelerine yaptığı ihracat ile ülkemiz firmalarının performansı arasında bir ilişki var mıdır? Söz konusu bu ilişkide işlem maliyetinin bir moderatör etkisi var mıdır?*” şeklinde oluşturulmuştur.

Bu alanda yapılan çalışmalara bakıldığında; Altomonte, Nicolini ve Pellegrino Altomonte ve diğerleri (2012) 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, Munch ve Nguyen (2014) 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. Çin’in sektörler

üzerine etkisi daha çok düşük teknoloji kullanılan (örneğin; tekstil, elbise, deri, mobilya) sektörlerde olmakta ve küçük firmaları olumsuz yönde etkilemektedir. Buna göre Çin'den İtalya'ya yapılan ithalatın firmaların hem maliyet, hem de kârlılık bileşenleri üzerine olumsuz yönde etkisi bulunmaktadır (Bugamelli, Fabiani ve Sette, 2010: 24). Tüm bu çalışmaların sonuçlarına göre Çin'in etkisi bazen olumlu, bazen olumsuz olmaktadır. Bazı çalışmalarda ise Çin'den yapılan ithalatın firmalar üzerine anlamlı bir etkisi elde edilememiştir.

Ayrıca yapılan araştırmalar incelendiğinde firmaların uluslararası faaliyetleriyle performansları arasındaki ilişkinin başka faktörlerden de etkilendiği 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. Verwaal ve Donkers (2001: 9) firmaların ihracat performanslarını işlem maliyeti ve kaynak bağımlılığı teorileri ile araştırdığı çalışmasında firma büyüklüğünü moderatör değişken olarak kullanmıştır. Lu ve Beamish (2004:5 98) Japon firmalarının 1986-97 yılları arasındaki uluslararası faaliyetlerinin performansları üzerine etkisini inceledikleri çalışmada firmaların işlem maliyeti değişkenlerinin (özel varlıkları, ar-ge harcamaları, reklam yoğunluğu) bu ilişkiye moderatör etkisini incelenmişler ve genellikle bu etkinin pozitif yönde olduğu tespit edilmişlerdir. Krist (2009: 9) çalışmasında, firmaların uluslararası faaliyetleri ile firma performansı arasındaki ilişkiye ar&ge, ürün çeşitlemesi, ülke orijini, firma yaşı ve firma büyüklüğünün moderatör etkisini incelemeye çalışmıştır.

## **1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE, ARAŞTIRMA MODELİ VE HİPOTEZLER**

Araştırmada, ilk olarak Çin'den yapılan ithalatın ülkemizdeki firmaların finansal performansları üzerine etkisi işlem maliyeti kuramsal çerçevesinde incelenmeye çalışılmıştır. Ardından işlem maliyetinin yukarıda belirtilen ilişkiye moderatör etkisi ve finansal performans üzerine doğrudan etkisi incelenmeye çalışılmıştır.

İşlem maliyeti kavramı ilk olarak Ronald Coase'ın (1937) "The Nature of the Firm" adlı özgün çalışması ile ortaya çıkmıştır. Teoriye göre firmalar, ihtiyaç duyduğu mal veya hizmetleri, bu ürünlerin üretim maliyetleri piyasa fiyatlarına ulaşmaya kadar kendi yapar. Bu seviye aşıldıktan sonra ise ihtiyaçlarını piyasadan tedarik ederler (Coase, 1937: 395). İşlem maliyeti kuramında işlemi niteleyen özellikler *varlık özgüllüğü*, *belirsizlik* ve *işlem sıklığı* olmak üzere üçe ayrılmıştır (Williamson, 1975: 52).

İşlem maliyeti teorisi iktisat, örgüt hukuku, sosyoloji, pazarlama, finans ve muhasebe gibi çok farklı bilim dallarında ve çok geniş alanda kullanılmıştır (Geyskens, Steenkamp ve Kumar,

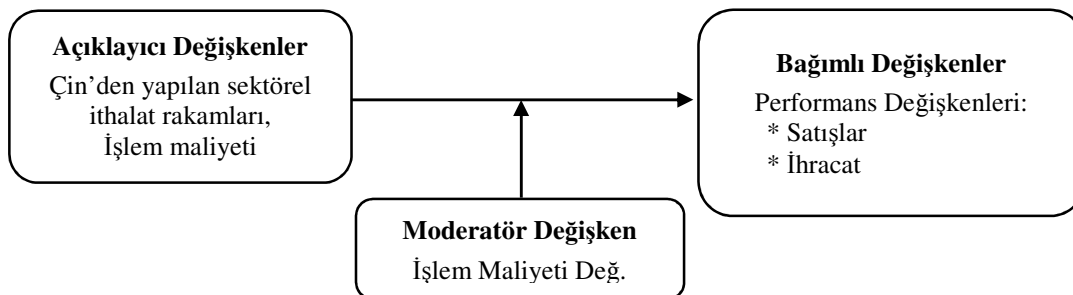
2006: 519). Bu kadar geniş bir alanda kullanılan teorinin dış ticaret ve dış ticaret teorileri alanında kullanılmadığı düşünülemez. Bu bağlamda teori *ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler, endüstri içi ticaret ve monopolcü rekabet teorileri* ile de ilişkilidir.

Firmaların uluslararası piyasalardan girdi elde etme imkânlarının bulunması, gelişmekte olan ülkelerdeki firma performanslarını etkileyebilmektedir (Saravia ve Voigtländer, 2012: 2) Firmalar bu yolla maliyetlerini azaltabilmekte bu da çeşit, bilgi ve kalite etkileri yoluyla verimliliklerini arttırmalarına yardımcı olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde (GOÜ), yatırım için gerekli aramalı ve sermaye malı 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, diğer taraftan yeterince döviz geliri yaratamayan ülkelerde ödemeler bilançosu açıklarının artışına bağlı olarak ekonomik kırılganlıkları arttırmaktadır (Gerni, Emsen ve Değer, 2008: 6). Dolayısıyla firmalar işlem maliyetlerinden dolayı mekanizma tercihlerini yaparken yurt dışındaki piyasaları da kullanabilmektedirler. Bu durum işlem maliyeti teorisinin dış ticaret alanında da etkili olduğu şeklinde yorumlanabilir.

Firmaların uluslararası faaliyetleri ile performansları arasında çok farklı şekillerde (doğrusal, eğrisel, ilişki yok) ilişki mevcuttur (Jung, 1991; Grant, 1987; Brewer, 1981; Ruigrok ve Wagner, 2003; Hitt, Hoskisson ve Kim, 1997; Contractor, Kundu ve Hsu, 2003; Lu ve Beamish, 2004; Wan, 1998). Bu bağlamda, ilk olarak araştırmamızın modeli Çin'den yapılan ithalatın firmaların finansal performansları üzerine doğrusal etkisinin varlığını tespit etmek amacıyla kurulmuştur olarak kurulmuştur. Ayrıca çalışmalarda, işlem maliyeti değişkenlerinin etkide bulunabileceği söylenmektedir. Bu bağlamda işlem maliyeti değişkenleri analize moderatör değişken olarak katılmıştır.

Bu bilgiler ışığında araştırmanın modeli Şekil 1'te görüldüğü gibi oluşturulmuştur.

**Şekil 1: Araştırmanın Modeli**



Aw, Chung ve Roberts (2000) performans değerlendirmesi ile ilgili çalışmalarında bir yıl gecikmeli verileri kullanmasının uygun olacağını belirtmişlerdir. Bu nedenle bağımlı değişkenlerin bir gecikmesi alınarak da aynı model tekrar analiz edilmiştir.

Araştırmanın modeli çerçevesinde Çin'den yapılan ithalatların, ülkemizdeki firmaların hem iç hem de dış piyasaya yönelik performanslarına etkisinin belirlenmesi amacıyla Hipotez 1 oluşturulmuştur.

*Hipotez 1: Çin'den yapılan ithalat, Ülkemizdeki firmaların performansını etkilemektedir.*

Firmaların finansal performansları üzerine işlem maliyeti değişkenlerinin etkisini incelemek amacıyla Hipotez 2 kurulmuştur. Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile firma performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkenlerinin moderatör etkilerinin incelenmesi amacıyla da Hipotez 3 oluşturulmuştur.

*Hipotez 2: Firmaların finansal performansları üzerine işlem maliyetleri değişkenlerinin doğrudan etkisi vardır.*

*Hipotez 3: Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların performansı arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin moderatör etkisi vardır.*

Finansal performansa etki incelenirken hem satış hem de ihracat gelirleri değişkenleri kullanılmıştır.

## **2. METODOLOJİ**

### **2.1. Araştırmanın Örnekleme ve Analiz Yöntemi**

Çalışmada İstanbul Sanayi Odası (İSO)'na 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). 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 içerisinden yapılmıştır
- 3) En başarılı 1000 firma içerisinde en az 5 yıllık verisi olan firmalar analize dâhil edilmiştir.
- 4) Firmalararası 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. Veriler TÜİK ve Avrupa İstatistik Ofisi (EUROSTAT)'nin 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 şeklide 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.

## **2.2. Araştırmada Kullanılan Değişkenler**

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

Bu bağlamda analizde kullanılan değişkenlerin belirlenmesi için alanda yapılan çalışmalar incelenmiştir. Aşağıdaki Tabloda bu konu ile ilgili bilgiler verilmiştir.

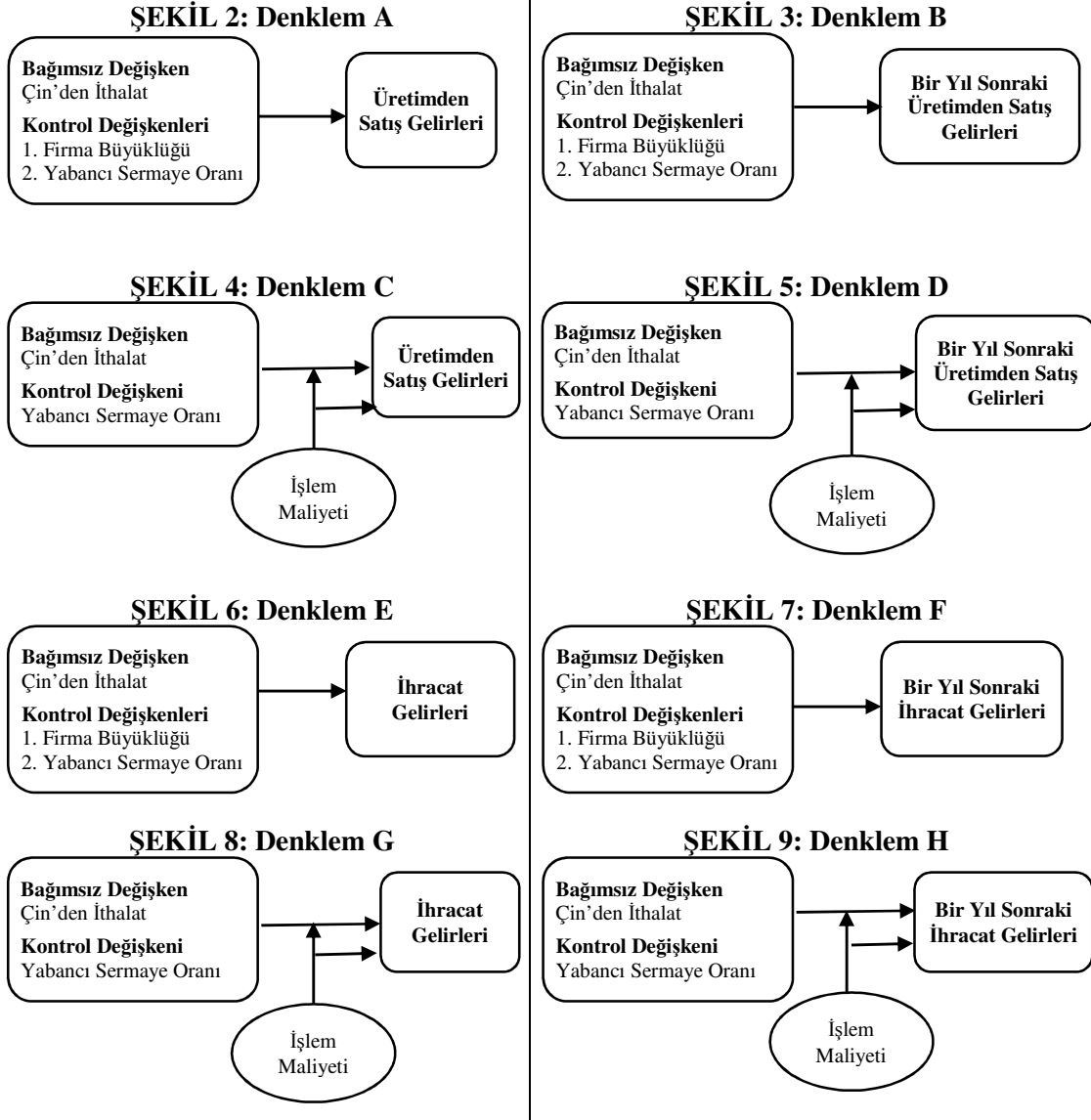
**TABLO 1: Kullanılan Değişkenler**

<b>Bağımlı Değişkenler</b>		<b>Değişkenlerin Daha Önce Kullanıldığı kaynaklar</b>
Y <sub>1</sub>	Üretimden satış gelirleri	Satış gelirlerinin finansal performans ölçüm değişkeni olarak kullanıldığı bazı çalışmalar; Bankera, Leeb, Potter ve Srinivasan, 2001; Core, Holthausen ve Larcker, 1999; Ittner ve Larcker, 1997
Y <sub>2</sub>	İhracat gelirleri	İhracat gelirlerinin finansal performans ölçüm değişkeni olarak kullanıldığı bazı çalışmalar; Bernard ve Jensen, 1999; Park, Yang, Shi, ve Jiang, 2009; Aw ve diğerleri, 2000
<b>Açıklayıcı Değişkenler</b>		
X <sub>1</sub>	Türkiye'nin Çin'den yaptığı ithalat tutarları (sektörel)	İthalat ve ihracat firmaların finansal performanslarını etkilemektedir (Bernard, Jensen, Redding ve Schott, 2007: 123; McGregor, Isaksson ve Kaulich, 2013; Smeets ve Warzynski, 2010; Şeker, 2009)
<b>Moderatör Değişkenler: İşlem Maliyeti Değişkenleri</b>		
<b>Varlık Özgüllüğü</b>		
X <sub>2</sub>	Fiziksel Varlık Özgüllüğü Üretici Fiyat Endeksi (sektörel)	Fiziksel varlık özgüllüğü firmaların üretimleri için gerekli araç ve gereçleri kapsamaktadır (Williamson, 1991: 281). Bu araçların temini firmalar için bir maliyet unsurudur. Dolayısıyla ÜFE, firmaların girdi maliyetlerini belirleyen bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda ÜFE'nin artması ihracatı, dolayısıyla firma performanslarını etkileyebilmektedir.
X <sub>3</sub>	Konum Özgüllüğü Firmanın bulunduğu coğrafi alan (Marmara – diğer)	Firmaların bulunduğu coğrafi konum, işlem maliyetlerini etkilemektedir (Williamson, 1991: 281). Demirbağ, Glaister ve Tatoğlu (2007)'nin de çalışmasında olduğu gibi, firmaların coğrafi konumu, (Marmara Bölgesi ve diğerleri) konum özgüllüğü işlem maliyeti değişkeni olarak analize katılmıştır
X <sub>4</sub>	İşgücü Sayısı Ücretle çalışanlar ortalaması	McGregor ve diğerleri (2013)'in de çalışmasında belirttiği gibi, personel maliyetleri artan firmalar bu maliyet artışının üstesinden gelmek amacıyla performanslarını arttırmak zorundadırlar. Firmadaki çalışan sayısı ile ithalatın, dolayısıyla firma performansının ilişkisi olduğu söylenebilir
<b>Belirsizlik</b>		
X <sub>5</sub>	Çevresel Belirsizlik Firmaların Toplam Borç Tutarı	Borçlanma maliyetleri dış piyasaya göre değişmektedir. Buna göre firmaların sahip oldukları borçların hem dış, hem de çevresel belirsizlik kategorisinde değerlendirilmesi mümkündür. Ayrıca Yu, Kuo ve Chwo (2006), firmaların uluslararası faaliyetlerde bulunmasıyla firma performansı arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında firma büyüklüğü ve borç oranı değişkenlerini de firma performansını etkileyen değişkenler olarak kullanmışlardır.
X <sub>6</sub>	Davranışsal Belirsizlik Brüt Karlılık (Brüt Satış Karı / Üretimden Satışlar)	Yönetimin aldığı kararlar firmanın sözleşme sonrası performansının iyi ya da kötü olmasına sebebiyet vermektedir. Bu bağlamda firmaların verimlilik oranları ve karlılık oranları, yönetimin geçmişte aldığı kararların sonucunu göstermesi açısından bir iç (davranışsal) belirsizlik unsuru olarak düşünülebilir. Dolayısıyla firmaların verimlilik ve kârlılık oranları değişimi analize davranışsal belirsizlik işlem maliyeti değişkeni olarak eklenmiştir.
X <sub>7</sub>	Öz Kaynak Karlılığı (Brüt Satış Karı / Öz Kaynaklar)	
X <sub>8</sub>	Aktif Karlılık (Brüt Satış Karı / Toplam Varlıklar)	
X <sub>9</sub>	Net Karlılık (Dönem Net Karı(Zararı) / Üretimden Satışlar)	
X <sub>10</sub>	Aktif Verimlilik (Net Satışlar / Toplam Varlıklar)	
X <sub>11</sub>	Öz Kaynak Devir Hızı (Net Satışlar / Öz Kaynaklar)	
X <sub>13</sub>	Firma Büyüklüğü (Orta ve Büyük) – Kukla değişken	Firma büyüklüğü ile firma performansı arasında farklı şekillerde etki bulunmaktadır (Verwaal ve Donkers, 2001: 1; Leiblein, Reurer ve Dalsace, 2002: 823; Hsu ve Pereira, 2006; Tallman ve Li, 1996; Pangarkar, 2008).
<b>Kontrol Değişkenleri</b>		
X <sub>12</sub>	Yabancı Sermaye Oranı	Yabancı sermaye oranı ile firma perormansı arasındaki ilişkiyi incelen çok fazla çalışma mevcuttur (Pfaffermayr ve Bellak, 2000: 31; Bürker, Franco ve Minerva, 2013: 982; Mihai, 2009: 404)
X <sub>13</sub>	Firma Büyüklüğü (Orta ve Büyük) – Kukla değişken	



### 2.3. Araştırmanın Denklemleri

Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firma performansları arasındaki ilişkinin ölçülmesi ve bu ilişkiye işlem maliyetlerinin moderatör etkisini belirlemek amacıyla aşağıdaki denklemler kurulmuştur. Aşağıdaki denklemler analiz edilirken A, B, E ve F denklemlerine ait birer C, D, G ve H denklemlerine ait ise on birer olmak üzere toplam 48 adet alt denklem ile analiz yapılmıştır.

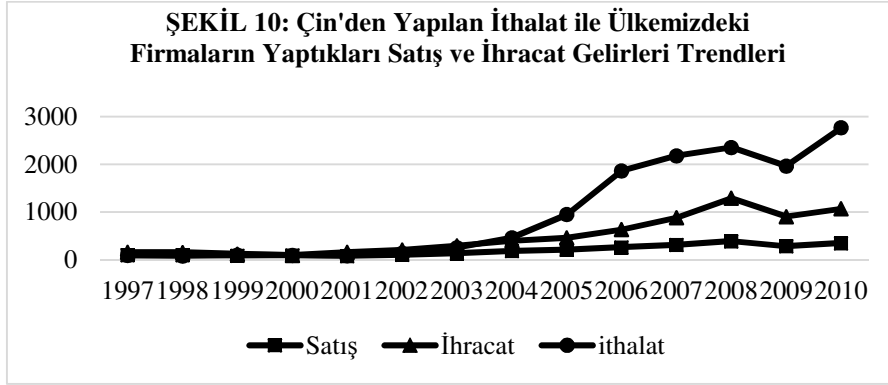


### 3. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULAR

Bu bölümde ilk olarak değişkenler ile ilgili şekiller 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 Çin'den yapılan ithalat ile firmaların satış ve ihracat gelirleri arasındaki ilişkinin değerlendirilebilmesi için bu üç değişkenle ilgili Şekil 10 aşağıda verilmiştir.



Ülkemizin 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.

### 3.1. Ön Testler

### 3.2. Değişkenler Arası Korelasyon

İstatistik ve ekonometri analizlerde değişkenler arasında çoklu doğrusal ilişkinin olup olmadığının tespit edilmesi gereklidir. 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 analizde aynı model içinde kullanılan hiçbir değişkenin %80 seviyesinden yukarıda ilişkisi olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla çoklu doğrusal bağlantı sorunu tespit edilememiştir.

### 3.3. Değişkenlerin Durağanlık Sınaması

Analizde sahte regresyon problemiyle karşılaşmamak için verilerin birim kök içermemesi (durağan olması) gerekmektedir. Değişkenlerle ilgili yapılan Düzeltilmiş Fisher ADF

(Augmented Dickey-Fuller) test sonuçlarına göre tüm serilerin birinci mertebede durağan olduğu (birim kök içermediği) tespit edilmiştir. Ayrıca veri setindeki  $X_4$  ve  $X_{13}$  verileri kukla değişken olması nedeniyle birim kök analizine katılmamışlardır.

### 3.4. Tahmin Yöntemi Seçimi

Denklemlerin çözümünde kullanılacak yöntemlerin belirlenmesi için Likelihood ratio ve Hausman testleri yapılmıştır. 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 2’de verilmiştir.

**TABLO 2: Panel Veri Analizi Yöntem Tercihi**

Klasik Model	Birim ve/veya Zaman Etkili Model	
	Sabit Etki	Tesadüfi Etki
Yok	Denklemler A, B, C* ve D*	Denklemler C*, D*, E, F, G ve H

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

### 3.5. Birimlere Göre Değişen Varyans Analizi

Analiz yöntemi tercih edildikten sonra veri setinde değişen varyans sorununun varlığının tespit edilmesi gerekmektedir. Sabit etkiler yönteminde birimler arası değişen varyans sorununun tespiti için değiştirilmiş Wald testi uygulanmaktadır. Ayrıca tesadüfi etkiler yönteminde, birimler arası değişen varyans sorununun tespiti için de Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi kullanılmaktadır. Wald testi ve Breusch-Pagan Lagrange Çarpanı testi sonuçları analiz sonuçlarına göre tüm denklemlerde değişen varyans sorunu tespit edilmiştir.

### 3.6. 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. Durbin Watson test sonuçlarının 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.

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.

### 3.7. Bulgular

#### 3.7.1. Üretimden Satışlar

Çin'den yapılan ithalatın firmaların satış performansları üzerine etkisinin, firma büyüklüğü ve yabancı sermaye oranı ile incelendiği analiz sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

**TABLO 3: 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>12</sub> )	28.75	46.459**
Büyüklik (X <sub>13</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, ülkemizdeki 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.

Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların satış performansları arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkeninin doğrudan ve moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçları aşağıdaki tablolarda verilmiştir. Buna göre aşağıdaki Tablo 3'te ilk olarak işlem maliyeti değişkenlerinden varlık özgüllüğü değişkenlerinin bağımlı değişkenler üzerine doğrudan etkileri incelenmiştir. Daha sonra, Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki 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.

Moderatör ekti incelemesinde, etkiden söz edilebilmesi için karşılıklı etkileşim değişkeninin (Örn:  $X_1X_2$ ) anlamlı bulunması yeterlidir. Denklemdeki diğer değişkenlerin anlamlı veya anlamsız çıkmış olmasının bir önemi yoktur (Baron ve Kenny, 1986: 1174). Dolayısıyla bundan sonra sadece denklemdeki işlem maliyeti değişkenleriyle moderatör değişkenlerin sonuçları açıklanacaktır. Analiz sonuçlarına göre tüm denklemler anlamlı bulunmuştur.

**TABLO 4: Çin'den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Gelirleri İlişisine İşlem Maliyeti - 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. ( $X_{12}$ )	4.494	5.9218	1.276	8.5077	32.678*	47.974**
ÜFE ( $X_2$ )	1.9906***	2.1473***				
İthalat x ÜFE ( $X_1X_2$ )	-.00010*	-.00048***				
Coğrafi Konum (CK) ( $X_3$ )			-.03513	-.32923		
İthalat x CK ( $X_1X_3$ )			-.0149**	-.01468**		
Personel Sayısı (PS) ( $X_4$ )					.4142***	.41364***
İthalat x PS ( $X_1X_4$ )					-.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.

Denklemin 2'lerin açıklayıcılık seviyeleri % 39 ve % 35 olarak tespit edilmiştir. Buna göre ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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 ülkemizdeki firmaların satış gelirleri ve bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkilere varlık özgüllüğü değişkenlerinin moderatör etkisinin daha çok negatif yönde olduğu söylenebilir.

Tablo 4'e ek olarak Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyeti değişkenlerinden belirsizlik değişkeninin ve bu değişkenin moderatör etkisinin incelendiği denklem sonuçları Tablo 5'te 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 ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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, ülkemizdeki 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 ülkemizdeki firmaların satış gelirleri performansı arasındaki ilişkiye firma büyüklüğünün moderatör etkisi tespit edilememiştir.

Elde edilen sonuçlara göre ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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 ülkemizdeki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye moderatör etkisinin önemli boyutta olmadığı söylenebilir. Öte yandan Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki 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 ülkemizdeki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye işlem maliyetinin moderatör etkisi kısıtlı oranda ve negatif yönde olmaktadır.*



**TABLO 5: Çin’den Yapılan İthalat İle Firmaların Satış Gelirleri Arasındaki İlişki ve Bu İlişkiye İşlem Maliyeti Değişkenlerinden Belirsizlik Değişkenlerinin Doğrudan ve Moderatör Etkileri**

Değişkenler	Denklem 5		Denklem 6		Denklem 7		Denklem 8		Denklem 9		Denklem 10		Denklem 11		Denklem 12		
	(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>12</sub> )	-4.483	8.578	-2.584	7.728	.5419	11.88	-1.803	8.541	-8.8383	9.770	17.86	39.43	-.0642	11.91	28.87	47.72**	
İşlem Maliyeti ve İşlem Maliyeti Moderatör Değişkenleri	Toplam Borç (X <sub>5</sub> )	.3592***	.3351***														
	İthalat x TB (X <sub>1</sub> X <sub>5</sub> )	-.00003**	-.00004**														
	Brüt Kârlılık (X <sub>6</sub> )			-.0081	-.0103*												
	İthalat x BK (X <sub>1</sub> X <sub>6</sub> )			-.00001*	-.00001												
	Öz Kay. Kârl. (X <sub>7</sub> )					-.0006	-.0107*										
	İthalat x ÖZK (X <sub>1</sub> X <sub>7</sub> )					-.00001**	-.000001										
	Aktif Kârlılık (X <sub>8</sub> )							.0033	-.0035								
	İthalat x AkK (X <sub>1</sub> X <sub>8</sub> )							-.000002	-.000001								
	Net Kârlılık (X <sub>9</sub> )									.0023*	.0019						
	İthalat x NK (X <sub>1</sub> X <sub>9</sub> )									-.000002	-.000002						
	Aktif Veriml. (X <sub>10</sub> )											.2848**	.0366				
	İthalat x AV (X <sub>1</sub> X <sub>10</sub> )											.00011	.0001				
	Öz K. Dev.H (X <sub>11</sub> )													-.0086*	-.0476**		
İthalat x ÖzV (X <sub>1</sub> X <sub>11</sub> )													.00008*	.00009*			
Büyüklük (X <sub>13</sub> )																-140.7***	
İthalat x B (X <sub>1</sub> X <sub>13</sub> )																.023	.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.

### 3.7.2. İthalat Etkisi

Denklemler incelenirken öncelikle Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki 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 ülkemizdeki firmaların ihracat performansları üzerine etkisini ölçmek amacıyla kurulan Denklem 13 ile ilgili analiz sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

**TABLO 6: Çin'den Yapılan İthalatın, Türkiye'deki Firmaların İhracat Gelirleri Üzerine Etkisi**

Denklem 13		
	İhracat G. $Y_{2(t)}$	İhracat G. $Y_{2(t+1)}$
Sabit	12037**	12017**
İthalat ( $X_1$ )	1.3998**	1.3699**
Yabancı S. ( $X_{12}$ )	-6362	-6909.7
Büyükük ( $X_{13}$ )	-21910	-17285.8
Wald $\chi^2$ (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, ülkemizdeki 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 ülkemizdeki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişki düzeyi çok düşük seviyede gerçekleşmektedir.

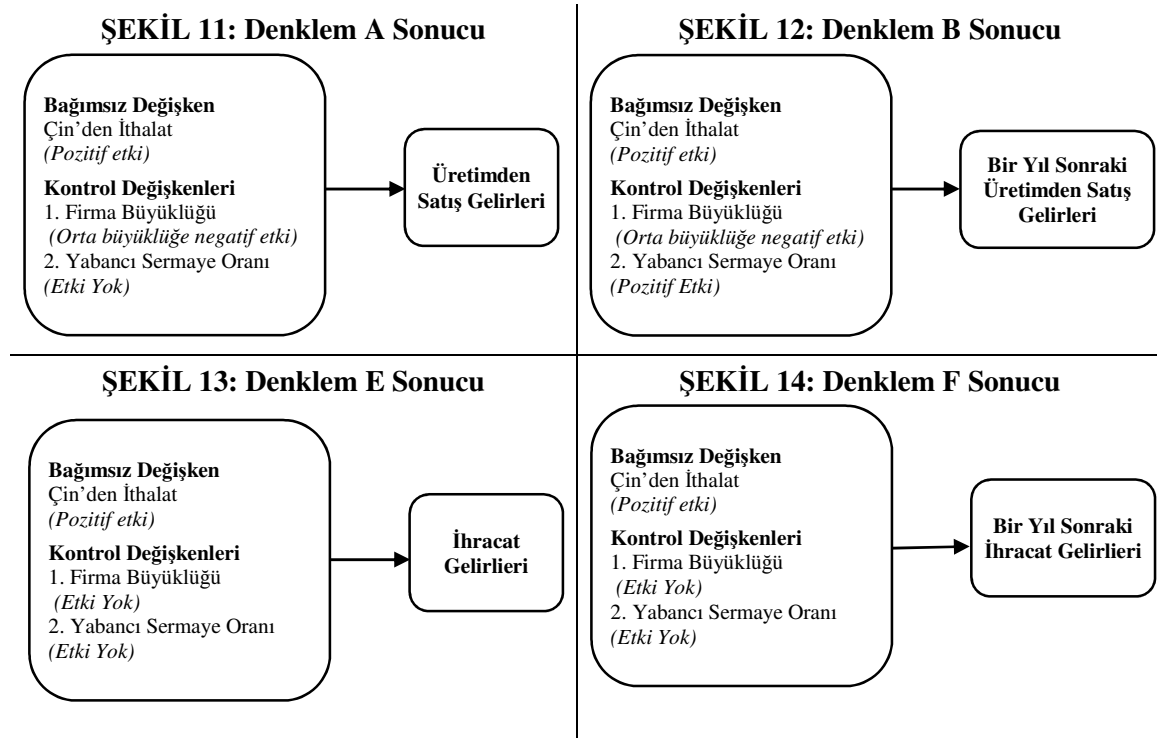
Çin'den yapılan ithalat, ülkemizdeki firmaların ihracat gelirleri üzerine pozitif yönde etki etmektedir. Ayrıca, firma büyüklüğünün ve yabancı sermaye oranının ülkemizdeki firmaların ihracat gelirleri üzerine herhangi bir etkisi tespit edilememiştir. Bu bağlamda firmaların büyüklüğü ve sermayesindeki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

İlk olarak işlem maliyeti değişkenlerinden varlık özgüllüğü değişkenlerinin doğrudan ve moderatör etkilerinin incelendiği analiz sonuçlarına göre değişkenler arasında anlamlı derecede etki tespit edilememiştir. Dolayısıyla bu konudaki analiz sonuçları verilmemiştir.

Tespit edilen analiz sonuçları genel şu şekilde özetlenebilir;

İlk olarak daha önceden aktarılan ve ülkemizdeki firmaların ortalama ihracat ve satış gelirleriyle ilgili gelişimleri gösteren Şekil 10'a 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 ve F ile ilgili sonuçlar aşağıdaki şekiller ile açıklanmaktadır;



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

Son 15 yıldır dış ticaret ile performans arasındaki ilişkiyi inceleyen 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 ülkemizdeki firmaların performansları üzerine etkisinin toplumumuzda oluşan yaygın kanı aksine pozitif yönde olması, analize konu olan firmaların ülkemizde 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, Hoskisson ve Kim, 1997; Tallman ve Li, 1996).

Bu bağlamda analizimizdeki modele ait  $H_1$  hipotezi kabul edilmektedir. Dolayısıyla Çin'den yapılan ithalat firmaların performanslarını etkilemektedir. Elde edilen bu sonuç literatürdeki Altomonte ve diğerleri (2012), Mion ve Zhu, (2013) gibi birçok araştırmanın sonuçları ile uyumludur. Bu çalışmalara göre de Çin'den yapılan ithalat firma performanslarını olumlu etkilemektedir.

Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile firmaların satış ve ihracat gelirlerini gösteren Şekil 10'a 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 ulaşılabılır.

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 ulaşılabılır.

Bu alanda ülkemizde 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, ülkemizdeki başarılı firmaların Çin'i fırsata dönüştürdüğü şeklinde yorumlanabilir.

Bu sonuçlardan sonra, işlem maliyeti değişkeni ve bu değişkenin moderatör etkisini inceleyen Denklem C, D, G ve H sonuçları özetlenmiştir. Öncelikle işlem maliyeti değişkenlerinin doğrudan etkisini gösteren analiz sonuçlarına göre işlem maliyeti değişkenlerinden ÜFE, firmaların personel sayısı, borçluluk seviyeleri, net kârlılık ve aktif verimlilik oranlarının, satış performansları üzerine pozitif yönde etkisi elde 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 konumun şirket performansı üzerine herhangi bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Ayrıca firmada çalışan personel sayısının artmasının satış gelirlerini arttırıcı yönde etki yaptığı gözlemlenmektedir. Firmaların varlık verimliliğini arttırması da satış performansına olumlu yansımaktadır.

Firma borç miktarının artması, firmaların satış performanslarını olumlu yönde etkilemektedir. Bu konuda literatürden elde edilen sonuçlara bakıldığında; Uluyol, Lebe ve Akbaş (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, Frangouli ve Neokosmides (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 imkânlara sahiptir. 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.

### **3.7.3. Anlamli Bulunan Moderatör Etkilerin Şekil Yöntemiyle İncelenmesi**

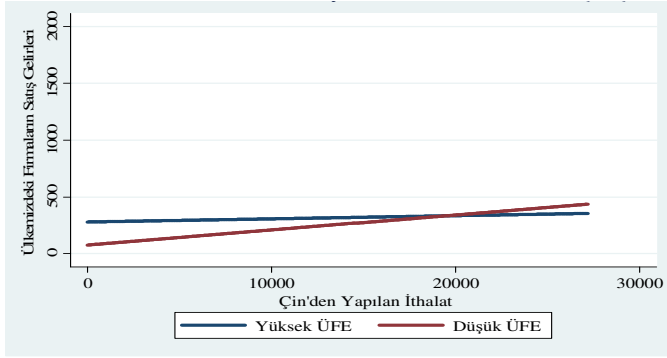
Yukarıda elde edilen bulgular, işlem maliyeti değişkeninin, Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların satış ve ihracat performansları değişkenleri arasındaki ilişkiye moderatör etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak söz konusu bulgular, elde edilen moderatör ilişkinin katsayısının ve bu 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, şekil yöntemi ile açıklanacaktır.

İlk olarak ÜFE'nin Çin'den yapılan ithalat ve ülkemizdeki firmaların satış performansları arasındaki ilişkiye moderatör etkisini gösteren Şekil 15 aşağıda verilmiştir. Buna 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.

### ŞEKİL 15: ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış İlişkisi

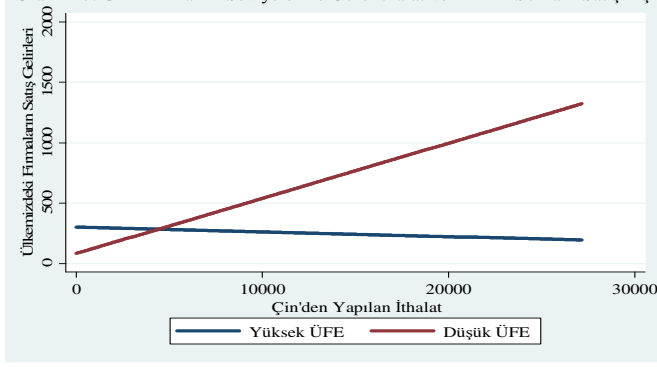


Dolayısıyla ÜFE'nin artması satış performansı açısından düşük düzeyde ithalat yapan firmaları olumlu etkilerken yüksek düzeyde ithalat yapan firmaları olumsuz etkilemektedir.

Ayrıca Çin'den yapılan ithalat ile bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye ÜFE'nin moderatör etkisi Şekil 16'da 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 şekilde 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 şekil 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.

### ŞEKİL 16: ÜFE'nin Farklı Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış İlişkisi

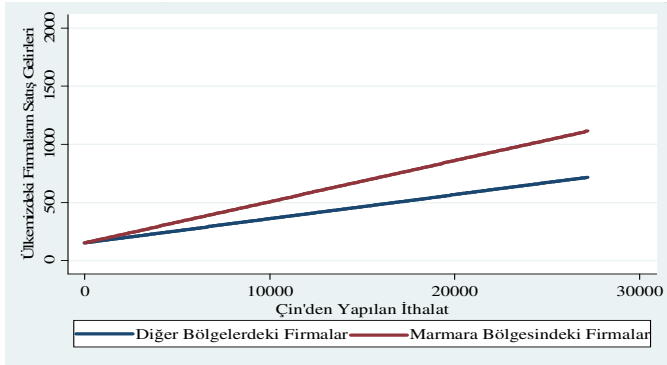




Özetle ÜFE'nin artması ülkemizdeki firmaların bir yıl sonraki satış performanslarını çok olumsuz etkilemektedir.

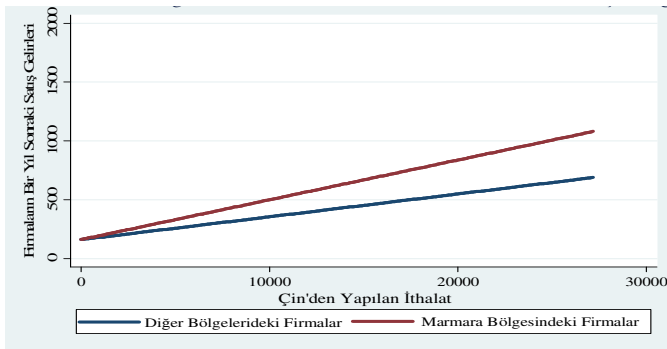
Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların ilgili yıl ve bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye coğrafi konumun moderatör etkisi Şekil 17 ve Şekil 18'de verilmiştir.

### ŞEKİL 17: Bölge Farklılıklarına Göre İthalat ve Satış Gelirleri İlişkisi



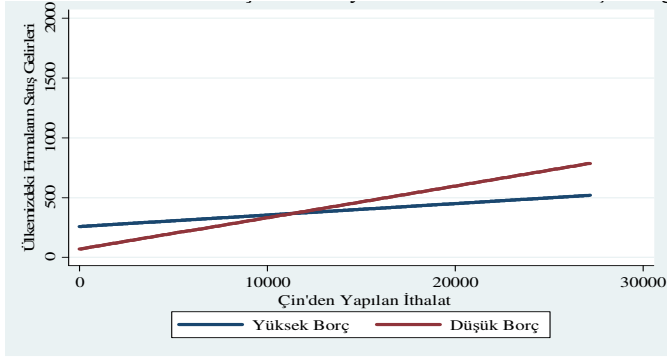
Her iki şekilden de görüldüğü gibi Marmara bölgesinde faaliyette bulunan firmaların ithalatlarındaki artış, satış gelirlerini Marmara bölgesi dışında faaliyette bulunanlara göre daha çok arttırmaktadır.

### ŞEKİL 18: Bölge Farklılıklarına Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Gelirleri İlişkisi



Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye firmaların borçlulukları moderatör etkisi Şekil 20'de verilmiştir.

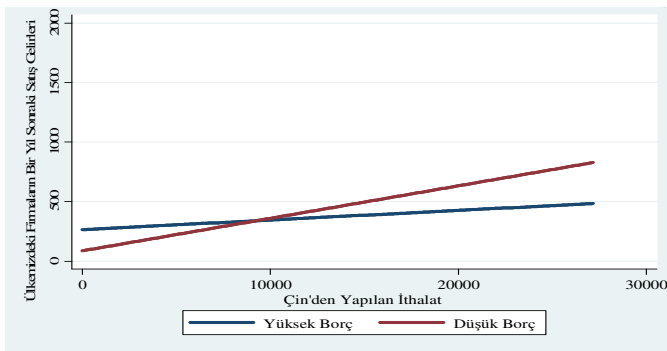
### ŞEKİL 19: Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Gelirleri İlişkisi



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.

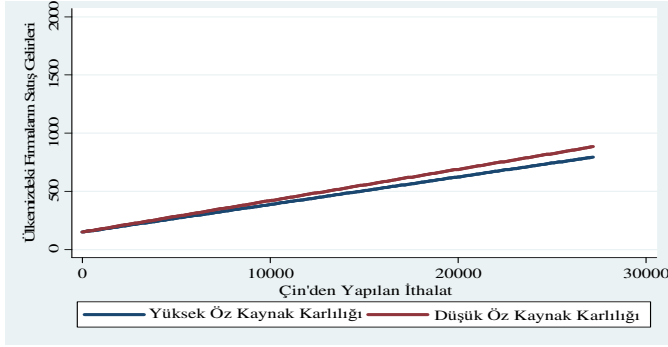
Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların bir yıl sonraki satış gelirleri arasındaki ilişkiye firmaların sahip oldukları toplam borç miktarı moderatör etkisinin verildiği Şekil 21'ye göre de aşağıdaki sonuç elde edilmiştir. Ancak bu şekilde yüksek borçluluk seviyesini doğrusu anlamlılığını yitirmiştir.

### ŞEKİL 20: Farklı Borçluluk Seviyelerine Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki Satış Gelirleri İlişkisi



Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların satış gelirleri arasındaki ilişkiye öz kaynak kârlılığı moderatör etkisi Şekil 21'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.

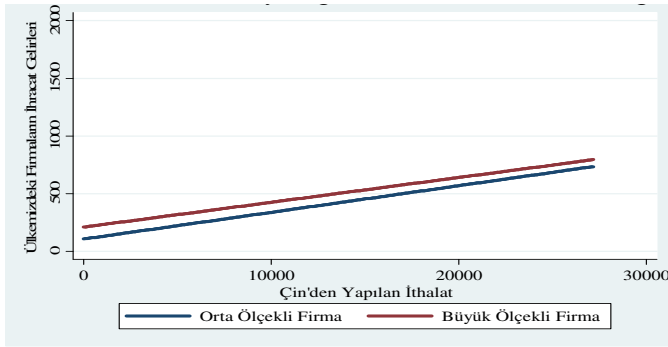
### ŞEKİL 21: Farklı Özkaynak Kârlılığı Seviyelerine Göre İthalat ve Satış Gelirleri İlişkisi



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

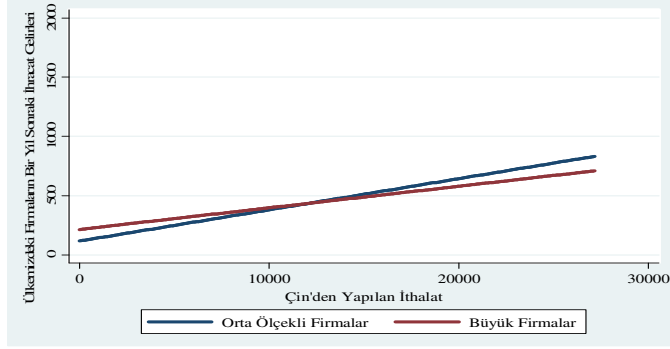
Son olarak Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye firma büyüklüğü moderatör etkisi Şekil 22'te aşağıda verilmiştir. Buna göre her seviyede büyük firmaların Çin'den yaptıkları ithalata karşılık daha çok ihracat gelirleri elde ettikleri görülmektedir. Ayrıca ithalat miktarı arttıkça bu farkın çok yavaş olarak kapandığı görülmektedir.

### ŞEKİL 22: Firma Büyüklüğüne Göre İthalat ve İhracat Gelirleri İlişkisi



Firma büyüklüğünün Çin'den yapılan ithalat ile ülkemizdeki firmaların bir yıl sonraki ihracat gelirleri arasındaki ilişkiye moderatör etkisini gösteren Şekil 23 aşağıda verilmiştir. Buna göre orta ölçekli firmalar Çin'den yüksek miktarda ithalat yaptıklarında, büyük firmalara göre bir yıl sonra daha iyi satış geliri elde etmektedirler.

### ŞEKİL 23: Firma Büyüklüğüne Göre İthalat ve Bir Yıl Sonraki İhracat Gelirleri İlişkisi



Yukarıda gösterilen tüm şekillerdeki doğruların anlamlılıklarını gösteren Tablo 7 Aşağıda verilmiştir.

**TABLO 7: Şekil 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22 ve 23'teki Doğruların Anlam Tablosu**

Şekil NO		Beta	St. Hata	Z istatistiği	P değeri
15	Düşük ÜFE	.0131852	.0026297	5.01	0.000
	Yüksek ÜFE	.3595465	.0010514	2.61	0.009
16	Düşük ÜFE	-.0039882	.0020818	-1.92	0.050
	Yüksek ÜFE	.0455909	.0064522	7.07	0.000
17	Marmara Bölgesi	.0353442	.0066242	5.34	0.000
	Diğer Bölgeler	.0207183	.0026852	7.72	0.000
18	Marmara Bölgesi	.0337588	.0071138	4.75	0.000
	Diğer Bölgeler	.0193948	.0025477	7.61	0.000
19	Düşük Borç	.0263878	.0039075	6.75	0.000
	Yüksek Borç	.0095569	.0054147	1.76	0.078
20	Düşük Borç	.0272934	.0041804	6.53	0.000
	Yüksek Borç	.0080736	.0062016	1.30	0.193
21	Düşük Öz K. Kârlılığı	.0269119	.0038281	7.03	0.000
	Yüksek Öz K. Kârlılığı	.0236866	.0024638	9.61	0.000
22	Orta Ölçekli Firma	.0231149	.003307	6.99	0.000
	Büyük Ölçekli Firma	.0215021	.0035689	6.02	0.000
23	Orta Ölçekli Firma	.0181857	.0035516	5.12	0.000
	Büyük Ölçekli Firma	.0262921	.005484	4.79	0.000

Buna göre sadece Şekil 20'deki yüksek borç seviyesindeki ithalat satış doğrusunun anlamlı olmadığı görülmektedir. Diğer tüm doğrular anlamlı bulunmuştur.

## 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 (Özel, 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. Görüldüğü gibi

firmalar adına maliyetler çok önemli kavramdır. 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 büyütürük ölçeğe göre azalan maliyet avantajı ile rekabette önemli bir avantaj elde edebileceklerdir.

1,5 milyarı aşan nüfusu ile Çin'in yukarıda bahsedilen avantajlara sahip olduğu söylenebilir. Bu nedenle Çin, gelişen dünya piyasasında çok önemli avantajlara sahiptir. Dolayısıyla son 15 yılda gelişen Çin, ABD ile dünyanın en büyük ekonomisi olma yarışına girmiştir. Çin ekonomisinin bu şekilde gelişmesi ülkemizdeki firmaları da etkilemektedir.

Yukarıdaki açıklamalarda görüleceği üzere ticarete en önemli unsur maliyetlerdir. Bu bağlamda firmalar ihtiyaç duydukları ürünleri en ucuza tedarik etmeye çalışmaktadırlar. Bu amaçla firmalar ihtiyaç duydukları ürünleri bazen firma içerisinden tedarik ederken bazen de dışarıdan tedarik etmektedirler. Bu tercih ihtiyaç durulan 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, ülkemizdeki 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, ülkemizdeki firma performanslarını ne şekilde etkilediği çalışmanın temel konusu olmuştur. Bu bağlamda, toplumda Çin'in ülkemizdeki firmaları olumsuz yönde etkilediği yönünde genel bir kanı oluşmuştur. Bu yoldan hareketle, toplumdaki bu kanının ne derece gerçek olduğunun yanında, Çin'in ülkemizdeki firmalara etkisinin ne yönde olduğunun belirlenmesi amacıyla bu çalışma yapılmıştır. Bu açıklamalar ışığında

araştırmanın sorunsalı “*Ülkemizin Çin'den yaptığı ithalat ve Çin'in Avrupa Birliği ülkelerine yaptığı ihracat ile ülkemiz firmalarının performansı arasında bir ilişki var mıdır? Söz konusu bu ilişkide işlem maliyetinin bir moderatör etkisi var mıdır?*” olarak belirlenmiştir.

Çin'den yapılan ithalatın ülkemizdeki firmaların performansları üzerine etkisi toplumun beklentisinin aksine pozitif yönde çıkmıştır. Bu durum, analize konu olan firmaların ülkemizde 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 imkânlara 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 ulaşılabılır. Bu durum Buğra (2013)'nın da çalışmasında belirttiği gibi ülkemizdeki firmaların kurumsallaşmadan daha çok aile şirketi şeklinde yönetilmesinin bir sonucu da olabilir.

İşlem maliyeti değişkenlerinin ülkemizdeki 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 artırmaktadır.

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

söylenbilir. 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 söylenbilir. 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 söylenbilir.

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

Çin'den yapılan ithalat ve ülkemizdeki 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 söylenbilir.

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 söylenbilir.

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.

Ülkemizdeki firmaların öz kaynak kârlılıklarının artması Çin'den yapılan ithalatın satış gelirlerini arttırıcı gücünü azaltmaktadır. Bu durumun öz kaynak kârlılıkları yüksek olan firmaların daha az riskle çalışmalarından (örneğin daha az vadeli satış yapma gibi) dolayı ortaya çıktığı söylenebilir. Kısa vadede olumu olan bu politika uzun vadede ters etkiye neden olabilir.

Son olarak Çin'den yapılan ithalatın ülkemizdeki satış gelirlerini etkilemesi açısından orta ölçekli firmaların daha dezavantajlı olduğu tespit edilmiştir. Büyük firmaların uzmanlaşma nedeniyle ithalat maliyetleri orta ölçekli firmalara göre daha az olabilmektedir. Ancak bu durum orta ölçekli firmaların daha yüksek miktarda ithalat yapmaya başlamaları ile ortadan kalkmaktadır. Bunun sonucu olarak da yüksek miktarda yapılan ithalat bir yıl sonraki satış gelirlerini orta ölçekli firmalarda daha çok arttırmaktadır.

Yapılan analizlerin genel bir değerlendirmesi yapıldığında Çin'in ülkemizdeki firmalar üzerine olumsuz bir etkisi tespit edilememiş, aksine olumlu etkisi tespit edilmiştir. Dolayısıyla toplumun da Çin'i tehdit olarak değil, fırsat olarak değerlendirilmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle Çin'den yapılacak ithalat için engellemelerde bulunulmaması ancak denetimlerin sıkı bir şekilde devam etmesi gerektiği söylenebilir. Ayrıca Çin'den yapılan ithalat firmalarımıza olumlu katkıda bulunduğu göre işlem maliyetini arttırması bu olumlu katkıyı azaltacaktır. 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. Ek olarak Çin'den yapılan ithalat performansı olumlu etkilediğine göre bu durumdan yararlanılarak yeni iş sahaları açılıp istihdamın artırılmasına yardımcı olabilir.

Bu çalışmadan yola çıkarak araştırmacılar, Çin'in ihracat yapan firmalar ile yapmayan firmaların performansları üzerine etkisini araştırabilirler. Ayrıca Çin ekonomisinin ülkemizdeki sektörlere olan etkilerinin de ayrı ayrı belirlenmesi amacıyla da çalışma yapılabilir. Öte yandan yapılan ithalatın ara malı ve nihai mal ayrımı 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 ülkemize yapmak yerine öncelikle AB'deki bir gümrükten yaptığı, sonrasında AB ile yaptığımız gümrük birliği anlaşmasından dolayı ürünlerin Avrupa'dan ülkemize girişini sağlayarak kendilerine haksız kazanç ve rekabet üstünlükleri elde ettikleridir. Bu iddianın de incelenmesi gereken önemli bir konu olduğu söylenebilir.

Yapılan araştırma ülkemizdeki 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 ülkemizdeki 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.

## KAYNAKÇA

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.

ALTOMONTE, Carlo, NİCOLİNİ, Marcella ve PELLEGRİNO, Dario (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).

ANDERSON, Erin ve GATIGNON, Hubert (1986), “Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions”, **Journal of International Business Studies**, Vol.17. No.3. 1-26.

ASHOURNIA, Damoun, MUNCH, Jakob ve NGUYEN, Daniel (2014), “The Impact of Chinese Import Penetration on Danish Firms and Workers”, **Department Of Economics Discussion Paper Series**, University of Oxford, 703, 1-54.

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).

AW, Bee Yan, CHUNG, Sukkyun ve ROBERTS, Mark J. (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.

AYTEKİN, Sinan ve İBİŞ, 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.

BANKERA, Rajiv D., LEEB, Seok-Young, POTTERC, Gordon ve SRİNIVASAN, Dhinu (2001), “An Empirical Analysis of Continuing Improvements Following the Implementation of a Performance Based Compensation Plan”, **Journal of Accounting and Economics**, 30, 315-350.

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.

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.

BERG, Marcel van den ve MARREWĪJK, 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. J. JENSEN, Bradford, REDDİNG, Stephen J., ve SCHOTT, Peter K. (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.

BREWER, H. L. (1981), “Investor Benefits From Corporate International Diversification”, **Journal of Financial and Quantitative Analysis Volume**, 16(1), 113-126.

BUGAMELLİ, Matteo, FABĪANİ, Silvia ve SETTE, Enrico (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.

BUTTER, Frank A.C. Den ve MOSCH, Robert H.J. (2003), “Trade, Trust and Transaction Costs”, **Tinbergen Institute**, 082(3), 1-26.

BÜRKER, Matthias, FRANCO, Chiara ve MĪNERVA, G. Alfredo (2013), “Foreign Ownership, Firm Performance, and the Geography of Civic Capital”, **Regional Science and Urban Economics**, 43, 964–984.

CAPAR, N. ve KOTABE, M. (2003), “The relationship between international diversification and performance in service firms”, **Journal of International Business Studies**, 34, 345–355.

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.

CONTRACTOR, Farok J., KUNDU, Sumit K ve HSU, Chin-Chun (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, HOLTHAUSEN, E. Robert W. ve LARCKER, David F. (1999), “Corporate Governance, Chief Executive Officer Compensation, And Firm Performance” **Journal of Financial Economics**, 51, 371-406.

DEMİRBAĞ, Mehmet, GLAİSTER, Keith W. ve TATOGLU, Ekrem (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.

Dünya Bankası (2012), **Exporter Dynamics Database**, <http://data.worldbank.org/data-catalog/exporter-dynamics-database>, (14.05.2014)

DWİVEDİ, Neeraj ve JAİN, 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.

ERİOTİS, Nikolaos P., FRANGOULİ, Zoe ve NEOKOSMİDES, Zoe Ventoura- (2002), “Profit Margin and Capital Structure: An Empirical Relationship”, **The Journal of Applied Business Research**, 18(2), 85-88.

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)

FRANK, Murray Z. ve GOYAL, Vidhan K. (2009), “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).

GERNİ, Cevat, EMSEN, Ö. Selçuk ve DEĞER, M. Kemal (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, STEENKAMP, Jan-Benedict E. M. ve KUMAR, Nirmalya (2006), “Make, Buy, or Ally: A Transaction Cost Theory Meta-Analysis”, **Academy of Management Journal**, 49 (3), 519–543.

GRANT, Robert M. (1987), “Multinationality and Performance Among British Manufacturing Companies”, **Journal of International Business Studies**, 79-89.

GUJARATİ, Damodar N. (2009), **Temel Ekonometri**, (Çev: Ümit Şenesen), İstanbul: Literatür Yayıncılık.

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

HİTT, Michael A, HOSKİSSON, Robert E. ve KİM, Hicheon (1997), “International Diversification: Effects On Innovation And Firm Performance In Product-Diversified Firms”, **Academy of Management Journal**, 40(4), 767-798.

HOECHLE, D. (2007), “Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence”, **the Stata Journal**, 7(3), 281-312.

HSİAO, Cheng (2003), **Analysis of Panel Data - Second Edition**, The Edinburgh Building, United Kingdom, Cambridge: Cambridge University Press.

HSU, Chin-Chun ve PEREİRA, Arun (2008), “Internationalization and performance: The moderating effects of organizational learning”, Omega, **The international Journal of Management Journal**, 36, 188 – 205.

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 Gelişim Trendleri**, [http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/500\\_buyuk\\_sanayi\\_kurulusunda\\_10\\_yillik\\_gelisim\\_trendleri\\_2001\\_2010-38.pdf](http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/500_buyuk_sanayi_kurulusunda_10_yillik_gelisim_trendleri_2001_2010-38.pdf), (22.07.2014).

JUNG, Yojin (1991), “Multinationality and Profitability”, **Journal of Business Research**, 23, 179-187.

KALEMCİ, 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.

KORKMAZ, Özge ve KARACA, Süleyman Serdar (2013), “Firma Performansını Etkileyen Faktörler ve Türkiye Örneği”, **Ege Akademik Bakış**, 13(2), 169-179.

KRİST, 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.

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.

LEİBLEİN, Michael J., REUER, Jeffrey J. ve DALSACE, Fre'De'Ric (2002), “Do Make or Buy Decisions Matter? The Influence of Organizational Governance on Technological Performance”, **Strategic Management Journal**, 23, 817–833.

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 BEAMİSH, Paul W. (2001), “The Internationalization and Performance of SME's”, **Strategic Management Journal**, 22, 565–586.

LU, Jane W. ve BEAMİSH, Paul W. (2004), “International Diversification and Firm Performance: The S-Curve Hypothesis”, **Academy of Management Journal**, 47(4), 598-609.

MCGREGOR, Neil Foster, ISAKSSON, Anders ve KAULİCH, Florian (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.

MİON, 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.

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.

ÖZEL, Hasan Alp (2012) “Ticari Serbestleşmenin Teorik Temelleri ve Yeni Ticari Serbestleşme Teorileri”, **Kırklareli Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 1 (1), 4-26.

PANGARKAR, Nitin (2008), “Internationalization and performance of small- and medium-sized enterprises”, **Journal of World Business**, 43, 475–485.

PARK, Albert, YANG, Dean, SHI, Xinzheng ve JIANG, Yuan (2009), “Exporting and Firm Performance: Chinese Exporters and The Asian Financial Crisis”, Nber Working Paper Series, **National Bureau of Economic Research**, 1-50.

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.

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).

RUIGROK, Winfried ve WAGNER, Hardy (2003), “Internationalization and Performance: An Organizational Learning Perspective”, **Management International Review**, 43(1), 63-83.

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).

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.

ŞEKER, Murat (2009), “Importing, Exporting, and Innovation in Developing Countries”, **Enterprise Analysis Unit Finance and Private Sector Development Vice-Presidency**, World Bank, 1-35.

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 Yerdelen (2012a), **Panel Veri Ekonometrisi (Stata Uygulamalı)**, ISBN: 9786053330035, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları

TATOĞLU, Ferda Yerdelen (2012b), **İleri Panel Veri Analizi (Stata Uygulamalı)**, ISBN: 9786053330394, 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), **TÜİK Veri Bankası**, <http://www.tuik.gov.tr/PreTabloArama.do?metod=search&araType=vt>, (12.03.2013).

ULUYOL, Osman, LEBE, Fuat ve AKBAŞ, Yusuf Ekrem (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).

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.

WAN, Chun-Cheong (1998), “International Diversification, Industrial Diversification and Firm Performance of Hong Kong MNCs”, **Asia Pacific Journal of Management**, 15, 205-217.

WILLIAMSON, Oliver E. (1975), **Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications**, New York: Free Press.

WILLIAMSON, Oliver E. (1981), “The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach”, **American Journal of Sociology**, 87(3), 548-577.

WILLIAMSON, Oliver E. (1985), **The Economic Institutions of Capitalism**, Division of Macmillan, New York: Free Press.

WILLIAMSON, Oliver E. (1988), “The Logic of Economic Organization”, **Journal of Law, Economics, and Organization**, 4 (1), 65-93.

WILLIAMSON, Oliver E. (1991), “Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives”, **Administrative Science Quarterly**, 36, 269-296.

WILLIAMSON, Oliver E. (1998), “Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed”, **De Economist**, **Kluwer Academic Publishers**, 146(1), 23-58.

WILLIAMSON, Oliver E. (2010), “Transaction Cost Economics: The Natural Progression”, **American Economic Review**, 100 (3), 673-690.



YAMAK, Rahmi ve KÖSEOĞLU, Mustafa (2009), **Uygulamalı İstatistik ve Ekonometri**, Trabzon: Derya Kitabevi.

YU-Ching Chiao, YANG, Kuo-Pin ve YU, Chwo-Ming Joseph (2006), “Performance, Internationalization, and Firm-Specific Advantages of SMEs in a Newly-Industrialized Economy”, **Small Business Economics**, 26, 475–492.