

## Türkiye'nin OECD Ülkelerine İhracatı: Kurumsal Mesafe, Ticari Entegrasyon ve Çekim Modeli

Taner Taş<sup>1,2</sup>

### ÖZET

Bu çalışma, Türkiye'nin OECD üyesi başlıca ticaret ortaklarına yönelik ihracat akımlarını belirleyen faktörleri kurumsal mesafe ve ticari entegrasyon çerçevesinde incelemektedir. Analiz, Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği 29 OECD ülkesini kapsayan 2005–2023 dönemine ait yıllık panel veri setine dayanmaktadır. Çalışmada yapısal çekim modeli yaklaşımı benimsenmiş ve model Poisson Sözde Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Kurumsal mesafe değişkeni, Dünya Bankası'nın Dünya Yönetişim Göstergeleri veri setindeki altı yönetim göstergesi kullanılarak Öklid uzaklığı yöntemiyle hesaplanmıştır. Ampirik bulgular, ithalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünün Türkiye'nin ihracatını pozitif yönde etkilediğini ve coğrafi mesafenin ticaret üzerinde azaltıcı bir etki yarattığını göstermektedir. Ayrıca gümrük birliği ve serbest ticaret anlaşmalarının ihracat performansını desteklediği tespit edilmiştir. Kurumsal mesafenin pozitif ve anlamlı bulunması ise Türkiye'nin farklı kurumsal yapılara sahip ülkelerle de güçlü ticari ilişkiler kurabildiğini göstermektedir.

*Anahtar Kelimeler:* Çekim modeli, kurumsal mesafe, ihracat, ticari entegrasyon, Türkiye.

## Türkiye's Exports to OECD Countries: Institutional Distance, Trade Integration and Gravity Model

### ABSTRACT

This study examines the determinants of Türkiye's export flows to its major OECD trading partners within the framework of institutional distance and trade integration. The analysis is based on an annual panel dataset covering 29 OECD countries for the period 2005–2023. A structural gravity model is employed and estimated using the Poisson Pseudo-Maximum Likelihood (PPML) estimator. Institutional distance is calculated using the Euclidean distance method based on six governance indicators from the Worldwide Governance Indicators dataset. The empirical results indicate that the economic size of the importing country positively affects Türkiye's exports, while geographical distance reduces trade flows. In addition, customs union arrangements and free trade agreements are found to support export performance. The positive and significant coefficient of institutional distance suggests that Türkiye maintains strong trade relationships not only with institutionally similar countries but also with countries that have different institutional structures.

*Keywords:* Gravity model, institutional distance, exports, trade integration, Türkiye.

<sup>1</sup> taner.tas@gmail.com

<sup>2</sup> Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Ekonomi ve Finans Bölümü, Manisa, Türkiye. ORCID: 0000-0002-2861-5467.

## 1. GİRİŞ

Uluslararası ticaret akımlarının belirleyicilerini açıklamada kullanılan en köklü ve ampirik gücü en yüksek analitik çerçevelerden biri çekim (gravity) modelidir. Tinbergen (1962) tarafından fizik yasalarından esinlenerek iktisat literatürüne kazandırılan bu model; ikili ticaret hacminin ülkelerin ekonomik büyüklükleriyle doğru, coğrafi mesafe ile ters orantılı olduğunu ortaya koymuştur. Başlangıçta ampirik bir gözlem olarak kabul gören bu yaklaşım, Anderson (1979) ve Anderson ile van Wincoop (2003) tarafından geliştirilen mikro temelli genel denge yaklaşımlarıyla sağlam bir teorik altyapıya kavuşmuştur. Özellikle "Çok Taraflı Direnç" (Multilateral Resistance) kavramının modele dahil edilmesi, çekim modelini modern uluslararası ticaret analizlerinin merkezine yerleştirmiş ve ticaret maliyetlerinin sistematik biçimde incelenmesini zorunlu kılmıştır.

Modern literatürde ticaret maliyetleri yalnızca coğrafi uzaklık, taşımacılık giderleri veya gümrük tarifeleri gibi fiziksel ve doğrudan engellerle sınırlı değildir. Aksine, kurumsal yapıların niteliği, mülkiyet haklarının korunması, hukukun üstünlüğü ve bürokratik etkinlik gibi faktörler, dış ticaretin önündeki en belirleyici "görünmez engeller" arasında yer almaktadır. North (1990), kurumların belirsizliği azaltarak işlem maliyetlerini düşürdüğünü ve ekonomik etkileşimleri öngörülebilir kıldığını savunmaktadır. Bu bağlamda, ticaret ortakları arasındaki kurumsal yapıların ne ölçüde benzer olduğu (kurumsal mesafe), uluslararası pazarlara girişte firmaların karşılaştığı uyum ve koordinasyon maliyetlerini belirleyen temel bir unsurdur.

Türkiye ekonomisi için dış ticaret, büyüme ve kalkınma stratejilerinin odak noktasında yer almaktadır. Türkiye, Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği ve çeşitli Serbest Ticaret Anlaşmaları (FTA) aracılığıyla küresel pazarlara derinlemesine entegre olmuş bir orta gelirli ekonomi kimliğine sahiptir. Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştirdiği ilk 50 ülke içerisinde yer alan OECD üyeleri, hem yüksek kurumsal standartları hem de Türkiye'nin dış ticaret hacmindeki dominant payları nedeniyle kritik bir örneklem teşkil etmektedir. Ancak, bu ülkelerle olan ticari ilişkilerin yalnızca GSYH ve coğrafi mesafe üzerinden açıklanması, kurumsal uyumun ve yönetim kalitesinin ticaret üzerindeki dinamik etkilerini göz ardı etmektedir.

Bu çalışmanın temel amacı, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 29 OECD ülkesi ile olan ticari ilişkilerinde, kurumsal mesafenin ve ticari entegrasyon göstergelerinin (Gümrük Birliği ve FTA) etkilerini 2005-2023 dönemi için ampirik olarak analiz etmektir. Çalışmada kurumsal mesafenin ölçülmesinde, literatürdeki mutlak göstergelerden farklı olarak, Dünya Yönetişim Göstergeleri (WGI) temel alınarak hesaplanan Öklid Uzaklığı (Euclidean Distance) yöntemi kullanılmıştır. Bu yaklaşım, Türkiye ile hedef pazarlar arasındaki kurumsal boşluğun ticaret üzerindeki engelleyici etkisini çok boyutlu bir perspektifle sayısallaştırmaya olanak tanımaktadır. Analiz periyodunun 2023 yılına kadar uzatılmasındaki temel motivasyon, kurumsal mesafe değişkenine ilişkin en güncel verilerin bu yıla kadar erişilebilir olması ve küresel ticaretin son yirmi yıldaki dönüşümünü kapsamlı bir panel veri yapısıyla yakalamaktır.

Metodolojik açıdan çalışma, yapısal çekim literatüründe "en iyi uygulama" olarak kabul edilen Poisson Sözde Maksimum Olabilirlik (PPML) tahmincisini kullanmaktadır. Santos Silva ve Tenreyro (2006) tarafından önerilen bu yöntem, ticaret verilerinde sıklıkla karşılaşılan heteroskedastisite sorununu çözmekte ve sıfır değerli ticaret gözlemlerini dışlamadan modelleyerek daha tutarlı tahminler sunmaktadır. Bu çerçevede çalışma, Türkiye'nin OECD pazarlarındaki ihracat performansını hem kurumsal mesafe hem de formal ticaret anlaşmaları (CU, FTA) bağlamında birlikte ele alarak mevcut literatüre güncel ve kapsamlı bir katkı sunmayı hedeflemektedir.

## **2. LİTERATÜR TARAMASI**

Uluslararası ticaret literatüründe ikili ticaret akımlarının belirleyicilerini analiz eden çalışmalar, uzun bir süre boyunca ağırlıklı olarak GSYH gibi ekonomik büyüklükler ve coğrafi mesafe gibi fiziksel maliyet unsurlarına odaklanmıştır. Tinbergen (1962) tarafından literatüre kazandırılan çekim (gravity) modeli, Anderson (1979) ve Anderson ile van Wincoop (2003) tarafından geliştirilen teorik temellerle modern dış ticaret analizlerinin ana iskeletini oluşturmuştur. Özellikle "Çok Taraflı Direnç" (Multilateral Resistance) kavramının modele dahil edilmesi, ticaret maliyetlerinin yalnızca iki ülke arasındaki doğrudan engellerden ibaret olmadığını, ülkelerin küresel ticaret ağındaki göreceli konumlarının da bu süreçte kritik rol oynadığını ortaya koymuştur (Head ve Mayer, 2014).

Güncel ampirik literatürde, ticaret verilerinin doğasında bulunan değişen varyans (heteroskedasticity) sorunu ve sıfır değerli gözlemlerin yarattığı sapmaları gidermek amacıyla Santos Silva ve Tenreyro (2006) tarafından önerilen Poisson Sözde Maksimum Olabilirlik (PPML) tahmincisi standart bir yöntem haline gelmiştir. Bu yöntem, özellikle panel veri setlerinde yüksek boyutlu sabit etkilerin (fixed effects) kullanılmasına imkan tanıyarak, ticaret politikalarının ve kurumsal değişkenlerin etkilerini daha tutarlı ve tarafsız biçimde tahmin etmeyi mümkün kılmaktadır (Larch vd., 2019; Yotov vd., 2016).

Ticaret maliyetlerinin evrimi sürecinde, gümrük tarifeleri gibi geleneksel engellerin önem kaybetmesiyle birlikte dikkatler "kurumsal yapı" ve "yönetişim kalitesi" gibi örtük maliyet unsurlarına yönelmiştir. North (1991) tarafından vurgulanan kurumların belirsizliği azaltıcı etkisi, Levchenko (2007) ve Nunn (2007) gibi yazarlar tarafından ampirik olarak test edilerek, kurumsal kalitenin sözleşme güvenliği üzerinden karşılaştırmalı üstünlük yarattığı gösterilmiştir. Ancak son dönem çalışmalar, yalnızca mutlak kurumsal kalitenin değil, ülkeler arasındaki kurumsal yapıların benzerliğinin de (kurumsal mesafe) ticaret hacmi üzerinde belirleyici olduğunu savunmaktadır (Beugelsdijk vd. 2015).

Kurumsal mesafe (institutional distance) kavramı, iki ülke arasındaki idari, hukuki ve siyasi işleyiş farklarının yarattığı uyum maliyetlerini ifade etmektedir. Kogut ve Singh (1988) ile başlayan mesafe ölçümü tartışmaları, Ghemawat (2001) ve Xu ile Shenkar (2002) tarafından geliştirilerek ticaret literatürüne entegre edilmiştir. Literatürde kurumsal benzerliğin, taraflar arasındaki bilgi asimetrisini ve işlem maliyetlerini düşürerek ticareti artırdığı yönünde güçlü bir konsensüs bulunmaktadır (Linders vd., 2005; Boeh ve Beamish, 2012). Bununla birlikte, kurumsal mesafenin ticaret üzerindeki etkisinin her durumda

negatif olmayabileceğini ve kurumsal farklılıkların bazı koşullarda ihracat fırsatları yaratabileceğini ortaya koyan güncel bulgular da bulunmaktadır (Ovalı vd. 2026). Bu çalışmada kurumsal mesafenin hesaplanmasında kullanılan Öklid Uzaklığı (Euclidean Distance) yöntemi, ülkeler arasındaki kurumsal boşluğu çok boyutlu bir perspektifle sayısallaştırarak, Türkiye ve ticaret ortakları arasındaki "kurumsal yakınsamanın" ihracat üzerindeki etkisini analiz etmeyi mümkün kılmaktadır.

Öte yandan, dış ticaret akımları yalnızca kurumsal benzerliklerden değil, aynı zamanda Gümrük Birliği (CU) ve Serbest Ticaret Anlaşmaları (FTA) gibi hukuki entegrasyon süreçlerinden de etkilenmektedir. Baier ve Bergstrand (2007), bu tür anlaşmaların ticaret yaratıcı etkilerini yapısal çekim modeli çerçevesinde kanıtlarken; Francois ve Manchin (2013), kurumsal kapasitenin bu anlaşmaların başarısı için bir ön koşul olduğunu vurgulamaktadır. Türkiye'nin ihracat sepetinde ağırlıklı yer tutan ve kurumsal standartları yüksek bir grup olan OECD ülkeleri özelinde yapılan analizler, bu ilişkinin test edilmesi açısından kritik bir öneme sahiptir.

Türkiye üzerine yapılan sınırlı sayıda literatür, kurumsal değişimlerin ve siyasi risk faktörlerinin dış ticaret üzerindeki etkilerini incelemekle birlikte (Karacan ve Korkmaz, 2021; Akça, 2025), kurumsal mesafeyi OECD odaklı bir örneklemde ve PPML yöntemiyle güncel veriler (2005-2023) ışığında ele alan çalışmaların eksikliği dikkat çekmektedir. Bu çalışma, kurumsal mesafe değişkenini (ins\_dist) Gümrük Birliği ve FTA gibi entegrasyon göstergeleriyle aynı modelde birleştirerek, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı OECD üyeleriyle olan ticari ilişkilerini bütüncül bir yapısal çekim çerçevesinde analiz ederek literatürdeki bu boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır.

### 3. VERİ, YÖNTEM VE AMPİRİK BULGULAR

Bu bölüm, Türkiye'nin ihracat akımlarını belirleyen temel faktörlerin yapısal çekim modeli çerçevesinde ampirik olarak analiz edilmesine ayrılmıştır. Çalışmada, uluslararası ticaret literatüründe yaygın olarak kullanılan çekim modeli yaklaşımı benimsenmiş ve ikili ticaret akımlarını etkileyen ekonomik büyüklük, ticaret maliyetleri, kurumsal farklılıklar ve ekonomik entegrasyon mekanizmalarının rolü değerlendirilmiştir.

Bölüm üç alt kısımdan oluşmaktadır. İlk olarak, çalışmada kullanılan veri setinin kapsamı, değişken tanımları ve veri kaynakları sunulmaktadır. İkinci kısımda, çekim modelinin ekonometrik çerçevesi ve tahmin yöntemi açıklanmakta; ikili ticaret verilerinde sıklıkla karşılaşılan sıfır gözlemler ve heteroskedastisite sorunlarını etkin biçimde ele alan Poisson Pseudo-Maksimum Olabilirlik (PPML) yaklaşımının tercih edilme gerekçeleri ortaya konulmaktadır. Son olarak, model tahminlerinden elde edilen ampirik bulgular raporlanmakta ve sonuçlar çekim modeli literatürü ile teorik beklentiler çerçevesinde değerlendirilmektedir.

#### 3.1. Veri Seti ve Değişken Tanımları

Bu çalışmada Türkiye'nin ticaret ortaklarına yönelik ihracat akımlarını belirleyen unsurları incelemek amacıyla 2005–2023 dönemini kapsayan yıllık panel veri seti kullanılmıştır.

Analiz örnekleme oluşturulurken, Türkiye'nin dış ticaretindeki temsil gücü ve ekonomik anlamlılık kriterleri gözetilmiştir. Bu doğrultuda, Türkiye'nin 2024 yılı itibarıyla en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 50 ülke temel alınmış ve bu ülkeler içerisinde OECD üyesi olan 29 ticaret ortağı analiz kapsamına dahil edilmiştir. Bu seçim stratejisiyle, hem Türkiye'nin ihracat performansında dominant paya sahip olan pazarlara odaklanılması hem de modelin, ticari hacmi nispeten düşük olan ülkelere kaynaklanabilecek olası sapmalardan arındırılması hedeflenmiştir. Veri setinin kapsadığı dönemin son yılı, kurumsal mesafe değişkeninin hesaplanmasında kullanılan Dünya Yönetişim Göstergeleri (WGI) veri setindeki en güncel verinin 2023 yılına ait olması nedeniyle belirlenmiştir. Çalışmada kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlerin tanımları ile veri kaynakları Tablo 1'de sunulmaktadır.

**Tablo 1.** Değişkenlerin Tanımı

| Değişken | Açıklama                                                                                                      | Veri Kaynağı                                                                          |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| exp      | Türkiye'den ilgili ticaret ortağı ülkeye yapılan ihracat                                                      | Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Veri Tabanı                                        |
| lngdp    | İthalatçı ülkenin GSYH'sinin logaritması                                                                      | Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI)                                                     |
| Indist   | Türkiye ile ilgili ülke arasındaki coğrafi mesafenin logaritması                                              | CEPII GeoDist Veri Tabanı                                                             |
| ins_dist | Yönetişim göstergeleri kullanılarak Öklid Uzaklığı (Euclidean Distance) yöntemiyle hesaplanan kurumsal mesafe | Dünya Yönetişim Göstergeleri (WGI) temel alınarak yazarlar tarafından hesaplanmıştır. |
| cu       | Türkiye ile gümrük birliği ilişkisi kuklası (varsa 1, yoksa 0)                                                | Ticaret Bakanlığı                                                                     |
| fta      | Tercihli Ticaret Anlaşması kuklası (anlaşma varsa 1, yoksa 0)                                                 | Dünya Ticaret Örgütü (WTO)                                                            |

Çalışmanın bağımlı değişkeni, Türkiye'den ilgili ticaret ortağı ülkeye gerçekleştirilen yıllık ihracat akımlarını temsil eden exp değişkenidir. İhracat verileri Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) veri tabanından elde edilmiştir. Çekim modeli literatüründe yaygın olarak kullanılan temel belirleyicilerden biri olan hedef pazarın ekonomik büyüklüğünü temsil eden ithalatçı ülke GSYH'si, katsayıların esneklik olarak yorumlanabilmesine imkân sağlamak amacıyla logaritmik formda (lngdp) modele dahil edilmiştir. Bu değişken Dünya Bankası tarafından yayımlanan World Development Indicators veri tabanından elde edilmiştir. Türkiye ile ithalatçı ülke arasındaki coğrafi mesafeyi temsil eden Indist değişkeni ise ticaret maliyetlerinin ve ulaşım friksiyonlarının standart bir vekil göstergesi olarak modele dahil edilmiş olup, söz konusu veri CEPII GeoDist veri tabanından alınmıştır.

Çalışmada ticaret akımlarının yalnızca klasik çekim faktörleriyle değil, aynı zamanda ülkeler arasındaki kurumsal farklılıklarla da şekillenebileceği varsayımından hareketle modele kurumsal mesafe değişkeni (ins\_dist) dahil edilmiştir. Bu değişken, Dünya Bankası tarafından yayımlanan Worldwide Governance Indicators (WGI) veri setinde yer alan yönetim göstergelerine dayanmaktadır. Söz konusu veri seti; ifade ve hesap verebilirlik (voice and accountability), politik istikrar ve şiddetin yokluğu (political stability and absence of violence/terrorism), hükümet etkinliği (government effectiveness), düzenleyici kalite (regulatory quality), hukukun üstünlüğü (rule of law) ve yolsuzluğun kontrolü (control of corruption) olmak üzere altı temel yönetim boyutunu içermektedir. Kurumsal mesafe, Türkiye (i) ile ithalatçı ülke (j) arasında bu yönetim göstergelerine ait skor farklarının Öklid uzaklığı (Euclidean distance) yöntemi kullanılarak hesaplanmasıyla elde edilmiştir:

$$IND_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^6 (I_{kj} - I_{ki})^2}$$

Burada  $I_{ki}$  ve  $I_{kj}$ , sırasıyla ülke i ve ülke j'nin k'ncı yönetim boyutuna ait WGI skorlarını göstermektedir (Kaufmann vd., 2011). Bu yaklaşım, ülkeler arasındaki kurumsal yapı farklılıklarını çok boyutlu bir çerçevede tek bir özet gösterge altında toplamakta ve kurumsal uyumsuzlukların ticaret maliyetleri üzerindeki etkilerinin ampirik olarak analiz edilmesine imkân sağlamaktadır.

Ayrıca ekonomik entegrasyonun ticaret akımları üzerindeki etkisini incelemek amacıyla modele iki farklı kukla değişken dahil edilmiştir. Bunlardan ilki, Türkiye ile ticaret ortağı ülke arasındaki gümrük birliği ilişkisini temsil eden cu değişkenidir. İlgili ülke ile Türkiye arasında gümrük birliği ilişkisi bulunması durumunda değişken 1, aksi durumda 0 değerini almaktadır. İkinci değişken ise Türkiye ile ilgili ülke arasında yürürlükte bulunan tercihli ticaret anlaşmalarını temsil eden fta değişkenidir. Bu değişken, ilgili yılda Türkiye ile söz konusu ülke arasında bir tercihli ticaret anlaşmasının bulunması durumunda 1, aksi halde 0 değerini almaktadır.

Çalışmada kullanılan değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de sunulmaktadır. Buna göre bağımlı değişken olan ihracatın (exp) ortalama değeri yaklaşık 2.72 milyar dolar olup, yüksek standart sapma değeri Türkiye'nin OECD ülkelerine yönelik ihracat akımlarının ülke ve yıllar arasında önemli ölçüde farklılık gösterdiğine işaret etmektedir. Minimum ve maksimum değerler arasındaki geniş aralık, Türkiye'nin bazı OECD ülkeleriyle oldukça yüksek ticaret hacimlerine ulaşırken bazı ülkelerle daha sınırlı ihracat ilişkilerine sahip olduğunu göstermektedir.

**Tablo 2.** Tanımlayıcı İstatistikler

| Değişken | Gözlem Sayısı | Ortalama | Std. Sap. | Min      | Max      |
|----------|---------------|----------|-----------|----------|----------|
| exp      | 546           | 2.72E+09 | 3.42E+09  | 1.21E+08 | 1.89E+10 |
| lngdp    | 540           | 26.82027 | 1.606715  | 23.30727 | 30.72003 |
| Indist   | 546           | 7.78173  | 0.686003  | 6.565265 | 9.517825 |
| ins_dist | 546           | 3.537438 | 1.147679  | 0.787691 | 5.778857 |
| cu       | 546           | 0.578755 | 0.494212  | 0        | 1        |
| fta      | 546           | 0.098901 | 0.298803  | 0        | 1        |

İthalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünü temsil eden lngdp değişkenine ilişkin istatistikler, örnekleme yer alan ülkelerin gelir düzeyleri bakımından heterojen bir yapı sergilediğini ortaya koymaktadır. Benzer şekilde Indist değişkeninin dağılım aralığı, Türkiye'nin hem coğrafi olarak görece yakın hem de uzak OECD ülkeleriyle ticari ilişkilere sahip olduğunu göstermektedir. Kurumsal mesafe değişkeni (ins\_dist) için elde edilen ortalama ve dağılım aralığı ise Türkiye ile ticaret ortakları arasında kurumsal yapı bakımından kayda değer farklılıklar bulunduğunu ortaya koymaktadır. Bu durum, kurumsal faktörlerin ticaret akımları üzerindeki etkilerinin ekonometrik olarak analiz edilmesi açısından veri setinde yeterli varyasyonun bulunduğunu göstermektedir.

Kukla değişkenlere ilişkin istatistikler incelendiğinde, gözlemlerin yaklaşık %58'inin Türkiye ile gümrük birliği ilişkisi bulunan ülkelere, yaklaşık %10'unun ise Türkiye ile tercihi ticaret anlaşmasına sahip ülkelere ait olduğu görülmektedir. Bu dağılım, ekonomik entegrasyon mekanizmalarının Türkiye'nin OECD ülkelerine yönelik ihracat performansı üzerindeki etkilerinin ampirik olarak incelenmesine elverişli bir veri yapısının mevcut olduğunu göstermektedir.

### 3.2. Ekonometrik Yöntem ve Model Spesifikasyonu

Uluslararası ticaret literatüründe çekim (gravity) modelleri geleneksel olarak log-doğrusal bir formda En Küçük Kareler (OLS) yöntemi kullanılarak tahmin edilmektedir. Ancak Santos Silva ve Tenreiro (2006), logaritmik dönüşüme dayalı bu yaklaşımın iki temel ekonometrik sorun nedeniyle tutarsız sonuçlar üretebileceğini göstermiştir. İlk olarak, ikili ticaret verilerinde yaygın biçimde gözlenen sıfır ticaret akımlarının logaritmik dönüşüm sonrasında örneklemden dışlanması, tahminlerde örneklem seçim yanlılığına (selection bias) yol açabilmektedir. İkinci olarak, hata teriminin varyansının bağımsız değişkenlere bağlı olması, yani heteroskedastisite sorunu, log-lineer OLS tahminlerinin sapmalı ve tutarsız olmasına neden olabilmektedir. Bu sorunları aşmak amacıyla, bu çalışmada literatürde yaygın biçimde “en iyi uygulama” olarak kabul edilen Poisson Pseudo-

Maksimum Olabilirlik (PPML) tahmin yöntemi kullanılmıştır (Santos Silva ve Tenreyro, 2006; Head ve Mayer, 2014; Yotov vd., 2016). PPML yaklaşımı, bağımlı değişkeni düzey formunda ele alarak sıfır ticaret gözlemlerinin analize dahil edilmesine olanak sağlamakta ve heteroskedastisite altında tutarlı tahminler sunmaktadır. Bu çerçevede çalışmada kullanılan teorik-ampirik çekim modeli aşağıdaki şekilde ifade edilmektedir:

$$X_{jt} = \exp[\beta_0 + \beta_1 \ln(\text{GDP}_{jt}) + \beta_2 \ln(\text{Dist}_{jt}) + \beta_3 \ln \text{InsDist}_{j,t-1} + \beta_4 \text{CU}_{jt} + \beta_5 \text{FTA}_{jt} + \lambda_t] + \varepsilon_{jt}$$

Burada  $X_{jt}$ , t yılında Türkiye’den j ülkesine yapılan ihracat akımlarını;  $\text{GDP}_{jt}$ , ithalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünü temsil eden gayrisafi yurtiçi hasılasını;  $\text{Dist}_{jt}$ , Türkiye ile ithalatçı ülke arasındaki coğrafi mesafeyi;  $\ln \text{InsDist}_{j,t-1}$ , Türkiye ile ithalatçı ülke arasındaki kurumsal mesafenin bir dönem gecikmeli değerini;  $\text{CU}_{jt}$ , Türkiye ile ilgili ülke arasındaki gümrük birliği ilişkisini temsil eden kukla değişkeni;  $\text{FTA}_{jt}$ , iki ülke arasında yürürlükte bulunan tercihli ticaret anlaşmasını temsil eden kukla değişkeni;  $\lambda_t$  zaman sabit etkilerini ve  $\varepsilon_{jt}$  hata terimini ifade etmektedir.

Modelde yer alan katsayılar, ilgili bağımsız değişkenlerin Türkiye’nin ihracat akımları üzerindeki marjinal etkilerini göstermektedir. İthalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünü temsil eden  $\ln(\text{GDP}_{jt})$  değişkeninin pozitif işaretli olması beklenmektedir. Bu değişken, hedef pazarın talep kapasitesini yansıtan temel çekim belirleyicilerinden biridir. Benzer şekilde coğrafi mesafeyi temsil eden  $\ln(\text{Dist}_{jt})$  değişkeninin ise taşıma maliyetleri, bilgi friksiyonları ve ticaret maliyetleri nedeniyle ticaret hacmi üzerinde negatif bir etki üretmesi beklenmektedir (Anderson ve van Wincoop, 2003; Head ve Mayer, 2014).

Çalışmanın temel odak noktalarından biri olan kurumsal mesafe değişkeni, ticaret akımları ile kurumsal yapı arasındaki olası içsellik (endogeneity) ve ters nedensellik (reverse causality) sorunlarını azaltmak amacıyla modele bir dönem gecikmeli olarak dahil edilmiştir. Kurumsal değişkenlerin gecikmeli kullanımı, kurumsal yapıdaki değişimlerin ticaret üzerindeki nedensel etkisinin daha sağlıklı biçimde ayrıştırılmasına imkân sağlamaktadır (Catalán vd., 2024).

Model spesifikasyonunda sabit etkiler yapısı, değişkenlerin tanımlanabilirliğini koruyacak biçimde belirlenmiştir. İthalatçı ülke sabit etkilerinin modele dahil edildiği spesifikasyonlarda coğrafi mesafe gibi zamana göre değişmeyen değişkenler sabit etkiler tarafından emilmekte ve tahminlerden dışlanmaktadır. Bu durum çekim modeli literatüründe metodolojik olarak beklenen bir sonuçtur (Wooldridge, 2010; Baltagi, 2021). Bu nedenle analizde, farklı sabit etki yapılarına sahip alternatif model spesifikasyonları kullanılarak katsayıların istikrarı değerlendirilmiştir. Ayrıca küresel ticaret döngülerini ve dönemsel ortak şokları kontrol etmek amacıyla zaman sabit etkileri modele dahil edilmiştir.

Kurulan model Poisson Pseudo-Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi ile tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçları, panel veri yapısına ve heteroskedastisiteye karşı dayanıklı olacak şekilde ithalatçı ülke düzeyinde kümelenmiş standart hatalar kullanılarak

raporlanmıştır. Bu metodolojik yaklaşım, Türkiye'nin OECD ülkelerine yönelik ihracat akımlarının ithalatçı ülke ekonomik büyüklüğü, ticaret maliyetleri, kurumsal farklılıklar ve ekonomik entegrasyon mekanizmaları tarafından nasıl şekillendiğinin güvenilir biçimde analiz edilmesine imkân sağlamaktadır.

### 3.3. Ampirik Bulgular

Türkiye'nin OECD üyesi başlıca ticaret ortaklarına yönelik ihracat akımları, önceki bölümde tanımlanan yapısal çekim modeli çerçevesinde Poisson Pseudo-Maksimum Olabilirlik (PPML) yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Ampirik bulgular iki aşamalı bir sonuç seti halinde sunulmaktadır. Bu doğrultuda Tablo 3, farklı sabit etki yapılarına sahip temel çekim modeli spesifikasyonlarını raporlayarak modelin ekonometrik geçerliliğini ve tahmin sonuçlarının alternatif model yapıları altında nasıl değiştiğini değerlendirmeye imkân sağlamaktadır. Tablo 4 ise ekonomik entegrasyon göstergeleri ile kurumsal mesafe değişkeninin modele dâhil edildiği genişletilmiş çekim modeli spesifikasyonlarını sunmakta ve çalışmanın temel ampirik katkısını ortaya koymaktadır. Tablolarda raporlanan Wald test istatistiklerinin tüm modellerde istatistiksel olarak anlamlı olması, kurulan modellerin genel olarak güçlü bir açıklama gücüne sahip olduğunu göstermektedir.

**Tablo 3.** Alternatif Sabit Etkiler ile Temel Çekim Modeli Spesifikasyonları (PPML)

| Değişkenler            | I                    | II                   | III                  | IV                 |
|------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| lnGDP                  | 0.867***<br>(0.000)  | 0.856***<br>(0.000)  | 1.716***<br>(0.000)  | 0.506**<br>(0.022) |
| Indist                 | -1.313***<br>(0.000) | -1.303***<br>(0.000) | Omitted              |                    |
| Sabit                  | 8.149***<br>(0.000)  | 8.398***<br>(0.000)  | -25.725**<br>(0.045) | 8.134<br>(0.190)   |
| Gözlem Sayısı          | 540                  | 540                  | 540                  | 540                |
| İthalatçı Sabit Etkisi | Hayır                | Hayır                | Evet                 | Evet               |
| Yıl Sabit Etkisi       | Hayır                | Evet                 | Hayır                | Evet               |
| Pseudo R <sup>2</sup>  | 0.78                 | 0.82                 | 0.94                 | 0.97               |
| Wald Testi (p-değeri)  | 0.000***             | 0.000***             | 0.000***             | 0.022**            |

**Not:** Parantez içinde raporlanan değerler p-değerlerini göstermektedir. Standart hatalar ithalatçı ülke düzeyinde kümelenmiş (clustered) olarak hesaplanmıştır. İthalatçı ülke ve yıl sabit etkileri ilgili model spesifikasyonlarında dâhil edilmiştir. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.10.

Tablo 3'te sunulan temel model sonuçları, çekim modeli literatüründe öngörülen temel ilişkilerin büyük ölçüde doğrulandığını göstermektedir. İthalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünü temsil eden lngdp değişkeni tüm model spesifikasyonlarında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Model I ve Model II'de katsayılar sırasıyla 0.867 ve 0.856 olarak tahmin edilmiş olup her iki modelde de %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu bulgu, ithalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünün hedef pazarın talep kapasitesini genişleterek Türkiye'nin ihracat akımlarını artırdığını göstermekte ve çekim modeli literatüründe öngörülen talep yönlü mekanizma ile uyumlu bir örüntü sergilemektedir.

İthalatçı ülke sabit etkilerinin modele dâhil edildiği Model III ve Model IV'te ise lngdp katsayısının sırasıyla 1.716 ve 0.506 olarak tahmin edilmesi, model spesifikasyonuna bağlı olarak katsayı büyüklüğünde belirgin farklılıklar ortaya çıktığını göstermektedir. Özellikle Model III'te gözlenen katsayı artışı, ithalatçı ülkelere özgü gözlemlenemeyen heterojenliğin kontrol edilmesiyle birlikte, gelir değişkeninin ticaret üzerindeki marjinal etkisinin daha net biçimde ayrıştırılabildiğine işaret etmektedir. Buna karşılık Model IV'te katsayının görece düşmesi, zaman sabit etkilerinin de modele dahil edilmesiyle birlikte küresel talep şokları ve dönemsel dalgalanmaların kontrol altına alınması sonucu, lngdp değişkenine atfedilen etkinin daha muhafazakâr bir düzeye gerilediğini göstermektedir. Bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde, ithalatçı ülke gelirinin ticaret üzerindeki etkisinin güçlü olmakla birlikte model spesifikasyonuna duyarlı olduğu anlaşılmaktadır.

Coğrafi mesafeyi temsil eden lndist değişkeni Model I ve Model II'de sırasıyla -1.313 ve -1.303 katsayılarıyla %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç, iki ülke arasındaki fiziksel mesafenin artmasının taşıma maliyetleri, bilgi friksiyonları ve işlem maliyetleri gibi kanallar aracılığıyla ticaret hacmini azaltıcı bir etki yarattığını ortaya koymakta ve çekim modeli literatüründeki en tutarlı ampirik bulgulardan biriyle örtüşmektedir. Bununla birlikte, ithalatçı ülke sabit etkilerinin modele dâhil edildiği Model III ve Model IV'te söz konusu değişken zamana göre değişmeyen (time-invariant) yapısı nedeniyle sabit etkiler tarafından absorbe edilmekte ve metodolojik olarak beklendiği üzere tahminlerden dışlanmaktadır. Bu durum, mesafe değişkeninin etkisinin ortadan kalktığını değil, aksine ülkeler arası sabit farklılıklar içerisinde gömülü hale geldiğini göstermektedir.

Temel model sonuçları genel olarak değerlendirildiğinde, farklı sabit etki yapılarına rağmen katsayı işaretlerinin ve istatistiksel anlamlılık düzeylerinin büyük ölçüde korunduğu görülmektedir. Bu durum, elde edilen bulguların model spesifikasyonlarına karşı dayanıklı (robust) olduğunu göstermektedir. Özellikle ithalatçı ülke ve zaman sabit etkilerinin birlikte kullanıldığı Model IV'te elde edilen yüksek açıklama gücü (Pseudo R<sup>2</sup> = 0.97), modelin ülkeler arası gözlemlenemeyen heterojenliği ve küresel ticaret döngülerinden kaynaklanan ortak şokları etkin biçimde kontrol edebildiğini ortaya koymaktadır. Bu bağlamda, sabit etkilerin modele dahil edilmesi, çekim modeli literatüründe vurgulanan çok taraflı direnç (multilateral resistance) terimlerinin dolaylı

biçimde kontrol edilmesine imkân sağlamaktadır. Dolayısıyla Model IV, hem metodolojik açıdan daha güçlü bir tanımlama stratejisi sunmakta hem de genişletilmiş model tahminleri için sağlam bir ampirik temel oluşturmaktadır.

Temel model sonuçlarının ardından, ekonomik entegrasyon göstergeleri ile kurumsal mesafe değişkeninin modele dâhil edildiği genişletilmiş çekim modeli spesifikasyonları Tablo 4'te sunulmaktadır. Bu modellerde ithalatçı ülke ve zaman sabit etkileri birlikte kullanılarak gözlemlenemeyen ülkeye özgü özellikler ile küresel ticaret döngülerinden kaynaklanan ortak dönemsel şokların kontrol edilmesi amaçlanmıştır. Bu spesifikasyon, çekim modeli literatüründe vurgulanan çok taraflı direnç (multilateral resistance) terimlerinin dolaylı biçimde kontrol edilmesine imkân sağlayarak katsayıların daha güvenilir biçimde yorumlanmasına olanak tanımaktadır.

**Tablo 4.** Genişletilmiş Çekim Modeli: Ekonomik Entegrasyon ve Kurumsal Mesafe (PPML)

| Değişkenler            | V                   | VI                  |
|------------------------|---------------------|---------------------|
| lnGDP                  | 0.444*<br>(0.066)   | 0.490**<br>(0.014)  |
| ins_dist(-1)           | -----               | 0.197***<br>(0.002) |
| cu                     | 0.328***<br>(0.001) | 0.350***<br>(0.001) |
| fta                    | 0.210**<br>(0.039)  | 0.236**<br>(0.017)  |
| Sabit                  | 9.604<br>(0.154)    | 7.619<br>(0.163)    |
| Gözlem Sayısı          | 540                 | 511                 |
| İthalatçı Sabit Etkisi | Evet                | Evet                |
| Yıl Sabit Etkisi       | Evet                | Evet                |
| Pseudo R <sup>2</sup>  | 0.97                | 0.97                |

Wald Testi (p-değeri)

0.000\*\*\*

0.000\*\*\*

**Not:** Parantez içinde raporlanan değerler p-değerlerini göstermektedir. Standart hatalar ithalatçı ülke düzeyinde kümelenmiş (clustered) olarak hesaplanmıştır. İthalatçı ülke ve yıl sabit etkileri ilgili model spesifikasyonlarında dâhil edilmiştir. \*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.10.

Tablo 4’te raporlanan sonuçlar, ithalatçı ülke gelirini temsil eden lngdp değişkeninin genişletilmiş model spesifikasyonlarında da pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Model V’te katsayı 0.444, Model VI’da ise 0.490 olarak tahmin edilmiştir. Bu bulgu, ithalatçı ülke pazar büyüklüğünün Türkiye’nin ihracat akımları üzerindeki belirleyici rolünü koruduğunu ve talep kapasitesi ile ölçek etkilerinin genişletilmiş model yapısı altında da geçerliliğini sürdürdüğünü ortaya koymaktadır. Katsayı büyüklüğünün model spesifikasyonları arasında sınırlı ölçüde değişmesi, bu ilişkinin model yapısına karşı görece istikrarlı olduğunu göstermektedir.

Çalışmanın temel katkısını oluşturan kurumsal mesafe değişkeni (ins\_dist(-1)), Model VI’da 0.197 katsayısı ile %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu sonuç, ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkların ticaret üzerinde yalnızca bir engel oluşturmadığını, belirli koşullar altında ticareti artırıcı bir rol da üstlenebileceğini göstermektedir. Literatürde kurumsal mesafenin çoğunlukla işlem maliyetlerini artırarak ticareti sınırlayıcı bir unsur olarak ele alındığı dikkate alındığında, elde edilen bu pozitif ilişki dikkat çekici bir bulgu sunmaktadır.

Bu sonucun birkaç iktisadi mekanizma üzerinden açıklanması mümkündür. Öncelikle, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ekonominin daha yüksek yönetim kalitesine sahip OECD pazarlarına yönelmesi, sözleşme güvenliği, düzenleyici kalite ve kurumsal öngörülebilirlik gibi unsurlar aracılığıyla ticari ilişkileri destekleyebilir. Bu durum, literatürde “kurumsal arbitraj” olarak ifade edilen ve firmaların daha güçlü kurumsal yapılara sahip pazarlarda faaliyet göstermeyi tercih ettiği yaklaşımla uyumludur. İkinci olarak, kurumsal farklılıklar üretim yapıları ve talep kompozisyonları arasında tamamlayıcılık yaratabilir; bu da özellikle farklılaştırılmış ürün ticareti açısından ticaret hacmini artırıcı bir etki doğurabilir. Dolayısıyla elde edilen bulgu, kurumsal mesafenin tek yönlü bir maliyet unsuru olarak değil, aynı zamanda fırsat yaratıcı bir faktör olarak da işleyebileceğini göstermektedir.

Ekonomik entegrasyonu temsil eden değişkenlere ilişkin bulgular da dikkat çekicidir. Türkiye ile ticaret ortağı ülke arasındaki Gümrük Birliği ilişkisini temsil eden cu değişkeni Model V ve Model VI’da sırasıyla 0.328 ve 0.350 katsayılarıyla %1 düzeyinde anlamlıdır. Bu sonuç, gümrük birliği düzenlemelerinin yalnızca tarifeleri azaltmakla kalmayıp, aynı zamanda teknik düzenlemelerin uyumlaştırılması, ticaret prosedürlerinin sadeleştirilmesi ve belirsizliğin azaltılması gibi kanallar aracılığıyla ticaret maliyetlerini düşürdüğünü ve ihracat akımlarını desteklediğini göstermektedir.

Benzer şekilde, serbest ticaret anlaşmalarını temsil eden fta değişkeni de her iki modelde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Model V’te katsayı 0.210, Model VI’da ise 0.236 olarak tahmin edilmiştir. Bu bulgu, tercihli ticaret anlaşmalarının tarifeli ve

tarifersiz engelleri azaltarak, pazar erişimini kolaylaştırarak ve firmaların dış pazarlara giriş maliyetlerini düşürerek ticareti artırıcı bir rol oynadığını ortaya koymaktadır. Kurumsal mesafe değişkeninin modele dahil edilmesinin ardından fta ve cu katsayılarının büyüklüğünde gözlenen sınırlı artış, kurumsal faktörlerin kontrol edilmesiyle birlikte entegrasyon mekanizmalarının ticaret üzerindeki net etkisinin daha belirgin hale geldiğine işaret etmektedir.

Genel olarak değerlendirildiğinde, elde edilen ampirik bulgular Türkiye'nin OECD üyesi ticaret ortaklarına yönelik ihracat akımlarının yalnızca klasik çekim faktörleriyle değil, aynı zamanda kurumsal farklılıklar ve politika temelli entegrasyon mekanizmaları tarafından birlikte şekillendiğini ortaya koymaktadır. Özellikle kurumsal mesafenin pozitif ve anlamlı etkisi, Türkiye'nin ihracat yapısının yalnızca benzer kurumsal yapıya sahip ülkelerle sınırlı olmadığını; aksine kurumsal çeşitliliğin sunduğu fırsatları değerlendirebilen daha esnek bir ticaret yapısına işaret etmektedir. Bu bulgu, Türkiye'nin dış ticaret stratejisinin yalnızca pazar büyüklüğüne değil, aynı zamanda kurumsal kalite farklılıklarının yarattığı fırsatlara ve entegrasyon mekanizmalarına dayalı olarak çeşitlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

#### **4. SONUÇ VE ÖNERİLER**

Bu çalışma, Türkiye'nin OECD üyesi başlıca ticaret ortaklarına yönelik ihracat akımlarını yapısal çekim modeli çerçevesinde analiz ederek, ticaret ilişkilerinin yalnızca klasik ekonomik faktörlerle değil, aynı zamanda kurumsal yapı farklılıkları ve politika temelli entegrasyon mekanizmalarıyla da ilişkili olduğunu göstermektedir. 2005–2023 dönemini kapsayan panel veri analizi bulguları, ithalatçı ülkenin ekonomik büyüklüğünün Türkiye'nin ihracat performansı ile pozitif ve anlamlı biçimde bağlantılı olduğunu teyit etmekte; bu yönüyle çalışma, çekim modeli literatürünün talep temelli açıklamalarıyla uyumlu bir çerçeve sunmaktadır.

Elde edilen bulgular, ekonomik entegrasyon mekanizmalarının ticaret üzerindeki rolüne de işaret etmektedir. Türkiye ile ticaret ortakları arasındaki gümrük birliği ilişkileri ve serbest ticaret anlaşmaları, yalnızca tarifelerin azaltılmasıyla sınırlı kalmamakta; düzenleyici uyumun güçlenmesi, işlem maliyetlerinin azalması ve ticaret ortamındaki belirsizliklerin görece hafiflemesi gibi kanallarla ihracat akımlarıyla pozitif ilişki göstermektedir. Bu bulgular, tercihli ticaret anlaşmalarının ticaret yaratıcı etkilerine vurgu yapan ampirik literatürle de uyumludur.

Çalışmanın temel katkılarından biri, kurumsal mesafenin OECD ülkeleri bağlamında Türkiye'nin ihracat performansı ile ilişkisini ampirik olarak incelemesidir. Bulgular, kurumsal mesafe değişkeninin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, bu sonucun tekil bir kurumsal göstergenin baskın etkisinden ziyade; ifade ve hesap verebilirlik, politik istikrar, hükümet etkinliği, düzenleyici kalite, hukukun üstünlüğü ve yolsuzluğun kontrolü boyutlarını birlikte içeren bileşik kurumsal uzaklık ölçüsünün toplam etkisini yansıttığı dikkate alınmalıdır. Dolayısıyla elde edilen ilişki, kurumsal farklılıkların ticaret üzerinde yalnızca bir engel

olarak işlemediğini, bazı durumlarda ticari etkileşimi destekleyen bir yapı ile de birlikte gözlenebildiğini düşündürmektedir.

Bu çerçevede, kurumsal mesafenin pozitif katsayısı, Türkiye'nin özellikle daha yüksek kurumsal kaliteye sahip pazarlarda ortaya çıkan fırsatları değerlendirebildiğine dair bir yorumla uyumludur. Bununla birlikte, "fırsat yaratıcı etki", "kurumsal arbitraj" veya "esnek ticaret yapısı" gibi değerlendirmelerin, bulguların olası açıklamalarından biri olarak okunması daha isabetli olacaktır. Zira mevcut analiz, söz konusu ilişkinin altında yatan mekanizmaları doğrudan test etmemekte; daha çok kurumsal farklılık ile ihracat performansı arasındaki ampirik birlikteliği ortaya koymaktadır.

Genel olarak değerlendirildiğinde, bulgular Türkiye'nin OECD ülkeleriyle olan ticaret ilişkilerinin çok boyutlu bir yapı sergilediğine işaret etmektedir. İthalatçı ülke gelir düzeyi ticaret hacminin temel belirleyicilerinden biri olmayı sürdürürken, ekonomik entegrasyon mekanizmaları ve kurumsal farklılıklar bu temel ilişkiyi tamamlayan unsurlar olarak öne çıkmaktadır. Bu durum, Türkiye'nin ihracat yapısının yalnızca pazar büyüklüğüne dayalı bir genişleme stratejisiyle değil, aynı zamanda ticaret ortaklarının kurumsal özelliklerini ve entegrasyon kanallarını da dikkate alan daha bütüncül bir çerçevede değerlendirilmesi gerektiğini düşündürmektedir.

Politika açısından bakıldığında, bulgular Türkiye'nin dış ticaret stratejisinin yalnızca büyük pazarlara yönelmekle sınırlı kalmaması gerektiğine işaret etmektedir. Özellikle yüksek kurumsal kaliteye sahip OECD ülkeleriyle olan ticari ilişkilerin derinleştirilmesi, firmaların düzenleyici uyum kapasitelerinin geliştirilmesi ve mevcut ticaret anlaşmalarının kapsamının genişletilmesi, ihracat performansını destekleyebilecek unsurlar arasında değerlendirilebilir. Ancak bu önerilerin, kurumsal mesafenin bileşik yapısı nedeniyle tek tek hangi yönetim boyutunun daha baskın olduğuna dair kesin bir ayırtırma sunmadığı; dolayısıyla daha çok genel kurumsal uyum kapasitesinin güçlendirilmesi ekseninde okunması gerektiği de not edilmelidir.

Öte yandan, kurumsal mesafe ile ihracat arasındaki pozitif ilişkinin, incelenen örneklem, model spesifikasyonu ve kullanılan bileşik kurumsal mesafe ölçümüne bağlı olarak değerlendirilmesi gerekir. Bu nedenle, bulguların tüm ülke grupları veya tüm dönemler için aynı biçimde genellenmesi temkinli bir yaklaşım gerektirmektedir.

Gelecek çalışmalar açısından, kurumsal mesafe göstergesinin alternatif ölçüm yöntemleriyle yeniden test edilmesi ve analizlerin sektör bazlı ticaret verileriyle genişletilmesi, elde edilen bulguların kapsamını ve genellenebilirliğini değerlendirmek açısından faydalı olabilir. Ayrıca, kurumsal farklılıkların farklı sektörlerde hangi kanallar üzerinden ticarete yansıdığının incelenmesi, daha hedefli ve alan bazlı ticaret politikalarının tasarlanmasına katkı sağlayabilir.

### **Araştırma ve Yayın Etiği Beyanı**

Makalenin tüm süreçlerinde Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi'nin araştırma ve yayın etiği ilkelerine uygun olarak hareket edilmiştir.

## Yazarların Makaleye Katkı Oranları

Makalenin tamamı yazar tarafından kaleme alınmıştır.

## Çıkar Beyanı

Yazarın herhangi bir kişi ya da kuruluş ile çıkar çatışması yoktur.

## KAYNAKÇA

- Akça, E. (2025). Economic, geographical, institutional, and political determinants of bilateral manufacturing exports: A structural gravity model approach for Türkiye. *Panoeconomicus*, 72(4), 605–622.
- Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *American Economic Review*, 69(1), 106–116.
- Anderson, J. E., & van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. *American Economic Review*, 93(1), 170–192.
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2007). Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of International Economics*, 71(1), 72–95.
- Baltagi, B. H. (2021). *Econometric analysis of panel data* (6th ed.). Cham: Springer.
- Beugelsdijk, S., Maseland, R., & van Hoorn, A. (2015). Are scores on Hofstede's dimensions of national culture stable over time? A cohort analysis. *Global Strategy Journal*, 5(3), 223–240.
- Boeh, K. K., & Beamish, P. W. (2012). Travel time and the liability of distance in foreign direct investment: Location choice and entry mode. *Journal of International Business Studies*, 43(5), 525–535.
- Catalán, M., Fendoglu, S., & Tsuruga, T. (2024). *A gravity model of geopolitics and financial fragmentation* (IMF Working Paper No. 2024/196). Washington, DC: International Monetary Fund.
- Francois, J., & Manchin, M. (2013). Institutions, infrastructure, and trade. *World Development*, 46, 165–175.
- Ghemawat, P. (2001). Distance still matters: The hard reality of global expansion. *Harvard Business Review*, 79(8), 137–147.
- Head, K., & Mayer, T. (2014). Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook. In G. Gopinath, E. Helpman, & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics* (Vol. 4, pp. 131–195). Amsterdam: Elsevier.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2011). The worldwide governance indicators: Methodology and analytical issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(2), 220–246.
- Karacan, S., & Korkmaz, Ö. (2021). Turkish exports before and after the 2001 financial crisis: A panel gravity model. *Foreign Trade Review*, 57(1), 27–40.
- Kogut, B., & Singh, H. (1988). The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19(3), 411–432.
- Larch, M., Wanner, J., Yotov, Y. V., & Zylkin, T. (2019). The currency union effect: A PPML re-assessment with high-dimensional fixed effects. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 81(3), 487–510.
- Levchenko, A. A. (2007). Institutional quality and international trade. *Review of Economic Studies*, 74(3), 791–819.
- Linders, G. J. M., Slangen, A., de Groot, H. L. F., & Beugelsdijk, S. (2005). *Cultural and institutional determinants of bilateral trade flows* (Tinbergen Institute Discussion Paper No. 05-074/3). Amsterdam: Tinbergen Institute.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112.
- Nunn, N. (2007). Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade. *Quarterly Journal of Economics*, 122(2), 569–600.

- Ovalı, M., Çelen, Ö., & Taş, T. When Institutional Distance Promotes Trade: Evidence from Türkiye's Bilateral Exports. *Journal of Mehmet Akif Ersoy University Economics and Administrative Sciences Faculty*, 13(2), 891-907.
- Santos Silva, J. M. C., & Tenreyro, S. (2006). The log of gravity. *Review of Economics and Statistics*, 88(4), 641-658.
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the world economy: Suggestions for an international economic policy*. New York: Twentieth Century Fund.
- Wooldridge, J. M. (2010). *Econometric analysis of cross section and panel data* (2nd ed.). Cambridge, MA: MIT Press.
- Xu, D., & Shenkar, O. (2002). Institutional distance and the multinational enterprise. *Academy of Management Review*, 27(4), 608-618.
- Yotov, Y. V., Piermartini, R., Monteiro, J. A., & Larch, M. (2016). *An advanced guide to trade policy analysis: The structural gravity model*. Geneva: World Trade Organization.