

**T.C.
GALATASARAY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DE İHRACAT YAPAN KOBİ'LERİN
ORTAKLIK VE SERMAYE YAPILARININ İHRACAT
PERFORMANSINA ETKİSİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İlyas ÇELİK

Tez Danışmanı: Doç. Dr. Volkan DEMİR

MART 2014

ÖNSÖZ

Öncelikle, çok uzun süren bu tez çalışmama sağladığı katkılarından ve bu kadar uzun süre bana sabır gösterdiğinden dolayı tez danışmanın Doç. Dr. Volkan DEMİR'e, yine tezimin tamamlanması noktasında eşsiz bilgilerini ve yardımlarını esirgemeyen değerli hocam Prof. Dr. Haluk LEVENT'e ve çalışmamda kullanılan verileri sağlamamda emeği geçen tüm Türk Eximbank çalışanlarına teşekkürü bir borç bilirim.

Diğer tüm saygıdeğer hocalarımın aflarına sığınarak, benim için en önemli ve değerli akademisyen olan, tezimin her noktası ile birebir ilgilenen, umutsuzluğa kapıldığım anlarda beni mutlu ve motive eden canım eşim Araş. Gör. Tutku SEÇKİN ÇELİK'e sevgilerimi sunarım.

Ayrıca tez çalışmamın en başından itibaren, tezimin ne zaman biteceğini merakla bekleyen, her görüşmemizde tezimin bitip bitmediğini soran babam başta olmak üzere, her iki ailemin de biricik fertlerine ilgi ve desteklerinden dolayı minnettar olduğumu belirtmek isterim.

Son olarak, bu çalışmanın birçok aşamasında klavyemin üzerinden ayrılmayan, bu satırları yazarken bile parmaklarımı ısıtıp duran bitanecik kuşumuz Tombişnaz'a tez yazmayı bu kadar eğlenceli hale getirdiği için teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	ii
İÇİNDEKİLER.....	iii
KISALTMALAR	v
ŞEKİL LİSTESİ	vi
TABLO LİSTESİ	vii
RÉSUMÉ.....	viii
ABSTRACT	xiv
ÖZET	xix
GİRİŞ.....	xxiv
I. BİRİNCİ BÖLÜM: LİTERATÜR ARAŞTIRMASI.....	1
1.1. KOBİ Tanımı	1
1.1.1. Avrupa Birliği Tanımları	1
1.1.2. Amerika Birleşik Devletleri Tanımları	2
1.1.3. Çin, Japonya ve Diğer Asya Ülkeleri Tanımları	3
1.1.4. Ülkemizde KOBİ Tanımı.....	6
1.2. Küreselleşme ve KOBİ'ler	8
1.2.1. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi.....	8
1.2.2. KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları	11
1.2.3. KOBİ'lerin Küreselleşme Süreci	15
1.3. İhracat Performansı.....	18
1.3.1. İhracat Performansının Ölçümü	19
1.3.2. İhracat Performansını Etkileyen Faktörler	22
1.3.3. Örgüt İçi Faktörler	24
1.3.4. Örgüt Dışı Faktörler	28
1.4. Ortaklık Yapısı ve İhracat İlişkisi	30

1.5.	Sermaye Yapısı ve İhracat İlişkisi	34
II. İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE’DE İHRACAT YAPAN KOBİ’LERİN ORTAKLIK VE SERMAYE YAPILARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ		38
2.1.	Veri Seti	38
2.1.1.	İşletmelere İlişkin Temel Mali Analizler	42
2.1.2.	Dikey Analiz	43
2.1.3.	Yatay Analiz	47
2.1.4.	Oran Analizi.....	50
2.2.	Yöntem.....	60
2.3.	Model.....	62
2.4.	Analiz Bulguları.....	64
	SONUÇ ve ÖNERİLER	71
	KAYNAKÇA	75
	EKLER	88
EK.1.	İHRACAT YOĞUNLUĞUNUN AÇIKLANMASI: BAZ TAHMİN SONUÇLARI.	88
EK.2.	İHRACAT SATIŞLARININ AÇIKLANMASI: BAZ TAHMİN SONUÇLARI	98
	ÖZGEÇMİŞ.....	112

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
DİE	: Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı
EKKY	: En Küçük Kareler Yöntemi
EXİMBANK	: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
METİ	: Japonya Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığı
OECD	: Organisation for Economic Co-operation and Development
SBA	: Small Business Administration
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1. Kuruluş Yıllarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı	38
Şekil 2. Kuruluş Yerlerine Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı	39
Şekil 3. Sektörlerine Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı.....	40
Şekil 4. Personel Sayılarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı	40
Şekil 5. Ortak Sayılarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı	41
Şekil 6. Tüzel Ortak Paylarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı	41
Şekil 7. Örneklem Firmalarının ve Türkiye'nin 3 Yıllık İhracat Tutarları	42

TABLO LİSTESİ

Tablo 1. AB’de KOBİ Ölçeği.....	2
Tablo 2: ABD’de KOBİ Ölçeği.....	3
Tablo 3. Çin’de KOBİ Ölçeği	4
Tablo 4. Japonya’da KOBİ Ölçeği	4
Tablo 5: Güney Kore’de KOBİ Ölçeği.....	5
Tablo 6. Malezya’da KOBİ Ölçeği.....	6
Tablo 7. Hindistan’da KOBİ Ölçeği.....	6
Tablo 8. Ülkemizde KOBİ Ölçeği.....	7
Tablo 9: Dönen Varlık/Aktif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları.....	43
Tablo 10: Hazır Değerler/Aktif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları.....	44
Tablo 11: Stoklar/Aktif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları.....	44
Tablo 12: Yıllara Göre Ticari Alacaklar/Aktif Toplamı Ortalamaları	45
Tablo 13: Maddi Duran Varlıklar/Aktif Toplamı Oranlarına Göre Firma Sayıları.....	45
Tablo 14: Özkaynaklar/Pasif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları	46
Tablo 15: Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/Toplam Yabancı Kaynaklar Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları.....	47
Tablo 16: Toplu Bilanço Yatay Analizi	48
Tablo 17: Toplu Gelir Tablosu Yatay Analizi.....	50
Tablo 18: Toplu Oran Analizleri	52
Tablo 19: Sektörlerle Göre Likidite Oranları	55
Tablo 20: Sektörlerle Göre Finansal Yapı Oranları.....	56
Tablo 21: Sektörlerle Göre Devir Hızı Oranları.....	58
Tablo 22: Sektörlerle Göre Karlılık Oranları	60
Tablo 23: Panel Data Analizi Sonuçları (Tüm Örneklem Firmaları)	65
Tablo 24: Panel Data Analizi Sonuçları (KOBİ).....	67
Tablo 25: Tüzel Kişi Payının Modele Eklenmesiyle Ortaya Çıkan Analiz Sonuçları (Büyük İşletmeler).....	69
Tablo 26: Kaldıraç Oranının Modele Eklenmesiyle Ortaya Çıkan Analiz Sonuçları (Tüm Örneklem Firmaları).....	70

RÉSUMÉ

PME, définies de plusieurs façons par les différents pays et les associations selon des mesures telles que le niveau économique, le niveau d'industrialisation, la taille du marché, le nombre d'employés, les caractéristiques du secteur ou le produit fabriqué dans laquelle l'entreprise évolue, a commencé à être considéré comme plus important en fonction de leur position dans l'économie. Classification appropriée des PME a une grande importance sur les sujets suivants: décider des politiques publiques, distribution de supports et subventions gouvernementales efficace, l'exercice des responsabilités découlant de accords internationaux.

Selon l'Union européenne, les PME sont des entreprises qui a moins de 250 salariés et 50 millions d'euros de rendement annuel ou 43 millions d'euros de la taille des actifs. Aux Etats-Unis, différentes associations définissent les PME de différentes manières. Les critères pour définir ce qui concerne les PME à de nombre d'employés et les changements de retours annuels de secteur à secteur en Chine et en Corée du Sud, comme cela se fait aux États-Unis ainsi. Au Japon, la Malaisie et l'Inde, les critères sont définis en comparaison avec des entreprises de fabrication, de commerce ou de service.

Il a été pas de définition commune et critères communs pour la Turquie depuis 2005. Dans le règlement publié en 2005, une définition commune a été déterminée. Plus tard, le champ d'application a été élargir le règlement publié en 2012, plus d'entreprises a été définie comme PME et obtenu l'accès à des supports et subventions gouvernementales. Selon la définition actuelle, les PME sont des entreprises qui ont moins de 250 salariés et moins de 40 millions de chiffre d'affaires annuel TL ou la taille des actifs.

Les PME peuvent facilement s'adapter aux changements environnementaux à l'aide de leur style souple et atelier de fabrication, et les structures organisationnelles moins bureaucratiques. Ils contribuent au développement économique, social et régional. Ils ont un impact significatif sur la réduction du chômage par la création de nouvelles offres d'emploi. En raison de ces et d'autres raisons, les PME sont considérés comme un des éléments indispensables de l'économie.

99,9 % de toutes les entreprises en Turquie fonctionnent sous l'égide de PME. Ils comprennent 78 % de l'emploi, 55 % de la valeur ajoutée totale, 59 % des exportations. La situation est la même dans d'autres pays tels que l'UE, Etats-Unis, l'Inde, la Corée du Sud. Plus de 95% de toutes les entreprises de ces pays sont des PME. Quant à l'emploi, les PME fournissent 58 % de l'emploi aux Etats-Unis, 67 % dans l'UE, 66 % au Japon, 88 % en Corée du Sud. Quant à la valeur ajoutée totale, les PME fournissent près de la moitié de la valeur ajoutée totale dans l'ensemble de l'économie aux Etats-Unis, le Japon et la Corée du Sud, et 58 % de la valeur ajoutée totale dans l'UE.

Il existe des différences importantes qui envisagent le visage du problèmes des PME dans les différents pays où elles opèrent. Ils peuvent émerger des différences dans les environnements économiques, sociaux et juridiques. Le problème majeur des PME en Turquie est d'obtenir un financement. Ils ne sont pas en mesure de financer leurs dépenses à leur capital. Ainsi, pour survivre, se développer, et la concurrence sur les marchés locaux et mondiaux, ils canalisent les passifs. Mais ils ne peuvent pas trouver suffisamment de ressources. Autre que le financement, les PME ont aussi des problèmes liés à la gestion et à l'organisation, la gestion de la production, de la commercialisation, de la technologie et de l'exportation.

Les barrières commerciales et ce genre de limitations a commencé à être éliminés à la propagation de la mondialisation. Les marchés locaux ont commencé à être plus compétitif, donc les marchés étrangers est devenu une occasion d'augmenter le volume des ventes et de la rentabilité en particulier pour ceux qui ont perdu leur avantage concurrentiel. Les raisons sous-jacentes à l'internationalisation peuvent être classifiées sous les principales rubriques du niveau de la direction, niveau de l'entreprise, le niveau de l'environnement.

Les modes d'entrée sur les marchés étrangers comprennent l'exportation, licence, franchise, des alliances stratégiques, des coentreprises ou des investissements étrangers directs. Tous les modes d'entrée ont des avantages et des inconvénients certains. Selon Upsala internationalisation du modèle, les tentatives d'internationalisation commencent généralement par l'exportation car il est le mode qui nécessite le moins de connaissances et de ressources. Sociétés contact avec les entreprises et les institutions étrangères et obtenir des informations sur la structure institutionnelle et la façon dont ils gèrent leur travail et les processus en exportant. Ainsi, comme le temps passe, l'entreprise exportatrice augmente son niveau de connaissances, puis passer à la prochaine étape de l'internationalisation.

Mesure de la performance à l'exportation a gagné en importance en liaison avec l'augmentation du volume des exportations. La mesure est importante pour les pouvoirs publics en raison des effets de l'exportation sur les réserves en devises, le chômage, la productivité et la richesse. Exportation contribue à améliorer la croissance de l'entreprise, augmenter l'avantage concurrentiel que mesure est important pour les gestionnaires. Chercheurs et universitaires marché sont intéressés à la mesure des performances à l'exportation car il est devenu un sujet intéressant et important.

Résultats à l'exportation est définie comme la mesure dans laquelle les objectifs d'une entreprise, à la fois économique et stratégique, par rapport à l'exportation d'un produit sur un marché étranger, sont atteints grâce à la planification et à l'exécution de la stratégie marketing à l'exportation par Cavusgil et Zou (1994). Outre quelques chercheurs conçoivent comme un résultat composite des ventes internationales d'une entreprise, qui comprend trois sous-dimensions: ventes à l'exportation, la rentabilité de l'exportation, et la croissance des exportations (Shoham, 1998). D'autre part, Maurel (2008) soutient qu'il ne suffit pas de définir la performance quantitative. Perceptions des gestionnaires et / ou propriétaires » sur le

succès, l'échec, le développement et le déclin constituent la dimension qualitative de la performance, et ceux-ci doivent également être pris en compte.

Les premières études sur les performances à l'exportation ont divergé en ce qui concerne leurs modèles d'évaluation et les critères fixés. Mesurer la performance selon un seul critère est insuffisant, mais aussi, la mesure des performances d'un ensemble de résultats différents de critères dans d'autres complexités tout en comparant différentes études. Ainsi, les études actuelles combinent différentes dimensions de la performance pour mesurer la performance à l'exportation. Lorsque des études sur la performance à l'exportation sont examinés, nous constatons que la performance est mesurée par plusieurs objectif (le volume des ventes à l'exportation, la rentabilité des exportations, la croissance des exportations, la part de marché à l'exportation, la taille du marché d'exportation) et subjective (succès à l'exportation perçue, la satisfaction de ventes à l'exportation) critères.

Déterminants de la performance à l'exportation peuvent être classés comme des facteurs internes et externes. Zou et Stab (1998) a examiné les 50 études antérieures sur les performances à l'exportation et classé les facteurs qui influent sur la performance contrôlable / incontrôlable et interne / externe. Les déterminants internes les plus importants sont l'âge des entreprises, taille de l'entreprise, l'expérience entreprise, les ressources et les capacités de l'entreprise, le niveau technologique, les caractéristiques du gestionnaire de et stratégies. D'autre part, les déterminants externes les plus importants comprennent les caractéristiques du marché local de l'entreprise opère, et les caractéristiques des marchés d'exportation.

La performance est étroitement liée à la structure de propriété. Diverses priorités des propriétaires sur les choix d'investissement et des attitudes différentes sur les problèmes de l'agence de performance de l'effet. L'effet de la structure de propriété sur la performance à l'exportation a généralement été étudié en collaboration avec les partenaires étaient si local ou étranger, public ou privé. Entreprises familiales, investisseurs institutionnels, sociétés de capital risque ont également été examinées dans la littérature.

L'effet de la structure du capital sur la performance à l'exportation est un sujet suffisamment étudiée. Peu d'études sur ce sujet trouvé que les entreprises à forte liquidité et les ratios de levier financier faible ont tendance à exporter davantage. En d'autres termes, plus la réussite financière, plus l'exportation.

Il ya aussi des études sur la relation entre la performance à l'exportation et des écritures comptables. On constate que les performances à l'exportation est liée négativement avec comptes débiteurs et créditeurs, et positivement lié aux passifs / capitaux propres. Et immobilisations incorporelles a un impact positif sur les performances à l'exportation.

Dans la deuxième partie de cette thèse, il est destiné à examiner la propriété et les structures financières des PME exportatrices turques. Les données ont été fournies à partir de l'Eximbank turque en assurant à la vie privée des entreprises. 882 entreprises exportatrices qui leur information financière a été archivée incomplète pour les années 2009, 2010, et 2011 a été choisie. Sur les 882 entreprises, 450 d'entre eux étaient des PME comme indiqué par règlement PME en 2012.

Lorsque les caractéristiques du jeu de données ont été examinées sous peu, on peut voir que 607 d'entre eux est une société par actions, tandis que 207 d'entre eux est une société en commandite. Ils ont été établis dans 48 villes différentes en Turquie. Le plus ancien établi en 1924. Ils opèrent dans 18 différentes grandes secteurs. 779 d'entre eux est complètement locale, 643 d'entre eux est entièrement détenue par des personnes physiques. En outre, ils ont joué un quart de toutes les exportations de la Turquie.

Les résultats de l'analyse verticale, horizontale et le rapport des entreprises de l'échantillon ont été comparés avec les résultats de l'analyse du secteur effectuée par la Banque centrale turque. Selon les résultats de l'analyse verticale, les résultats suivants ont été trouvés: exportateurs reposent généralement sur des actifs à court terme plutôt que les immobilisations. Leurs ratios stocks / actifs sont 20-24 % en moyenne. 34 % de leurs actifs comprennent par comptes débiteurs. Près d'un quart de leurs créances comprennent les créances liées. Il ya une tendance à la baisse du ratio de fonds propres. La plupart des engagements extérieurs sont passifs courants. Les prêts bancaires ont tendance à augmenter pour les trois années observées.

Afin d'effectuer une analyse horizontale, les bilans et comptes de résultat de toutes les entreprises sommées sans consolidation. Taille de l'actif a été trouvé pour augmenter de 15 % pour les périodes de temps entre 2009-2010 et 2010-2011. L'augmentation des actifs principalement résulté de l'actif circulant, donc il peut être soutenu que les exportateurs ont commencé à avoir des actifs plus liquides. En ce qui concerne les passifs, les plus fortes hausses ont été observées dans les passifs courants. Les comptes de résultats ont également démontré que les ventes ont augmenté de 23,9% entre 2009-2010 et 2010-2011 entre 37,1 %. D'autre part, le bénéfice net annuel a augmenté de 124% entre 2009-2010 et a diminué de 3,5 % entre 2010-2011.

Afin d'effectuer l'analyse des ratios, la liquidité, la structure financière, les chiffres d'affaires et de rentabilité ratios ont été calculés et les résultats ont été à nouveau comparé avec les résultats de l'analyse du secteur effectuée par la Banque centrale turque. Ratios actuels et rapides dessus de la moyenne pour les années 2009 et 2010 ont été détectés comme inférieure à la moyenne en 2011 par rapport aux calculs de la Banque centrale. En outre, le ratio de liquidité a été trouvé inférieur à la moyenne pour toutes les années étudiées. Quant aux ratios de structure financière, les exportateurs ont été trouvés à avoir plus de dettes et utiliser plus de prêts bancaires que les autres entreprises. Alors que les taux des pays exportateurs de chiffre d'affaires ont été trouvés dessous de la moyenne, le taux de rotation du capital de travail net étaient au-dessus. Quand on regarde les ratios de rentabilité, les exportateurs ont été observés à avoir moins de capacité à payer les frais d'intérêt. En outre, l'analyse des ratios de 882 entreprises ont été réalisées en ce qui concerne le secteur dans lequel opère l'entreprise, et a comparé les résultats avec les résultats de l'analyse effectuée par la Banque centrale turque.

Après l'analyse du rapport ont été réalisées, un modèle de performance à l'exportation sur la base de l'intensité des exportations et ventes à l'exportation par l'actif a été développé. Avec l'aide de l'analyse des données de panel, les déterminants de la performance des entreprises exportatrices ont été examinés. Les

variables indépendantes incluses âge de l'entreprise, numéro d'employé, le taux de rentabilité nette, la valeur ajoutée par employé, propriétaire étranger comme part variable muette. Trois hypothèses principales liées à la structure de la propriété et du capital ont été testés sur le modèle.

Principaux résultats sont les suivants: Il n'y a pas de relation significative entre l'âge des entreprises et la performance à l'exportation. Résultats à l'exportation est liée négativement à numéro d'employé, et positivement corrélée à la valeur ajoutée par employé. De façon inattendue, les résultats ont démontré que les résultats à l'exportation est liée négativement le taux de rentabilité nette, et il n'y a pas de relation significative entre la part de la propriété étrangère et de la performance à l'exportation.

Quatre variables nominales différentes ont été identifiées en ce qui concerne la part de la propriété étrangère. Résultats à l'exportation d'effet de la part de la propriété étrangère, que si l'entreprise est de grande taille, la part de propriété de l'entreprise a été ajoutée au modèle principal, et la part de propriété étrangère est supérieure à 60 %. En outre, il existe une relation négative entre la part de propriété de l'entreprise et de la performance à l'exportation. En outre, afin d'examiner la relation entre la structure du capital et la performance à l'exportation, le ratio de levier a été ajouté au modèle principal et testé. Les résultats ont révélé que l'augmentation des ratios d' effet de levier positif sur la performance à l'exportation, en d'autres termes la responsabilité a un effet positif sur les performances à l'exportation.

Cette étude vise à examiner les effets de la structure du capital et de la propriété sur les performances à l'exportation. Dissemblable des autres études sur ce sujet, l'échantillon est plus complet. Ainsi, il devrait contribuer à la littérature de cette manière. Il ya aussi quelques limites. Premièrement, la période de temps pour la collecte des données a été la période de crise post financière qu'il peut fausser les résultats. De plus, dans cette étude, seuls les critères objectifs ont été mesurées. Dans les études futures, une période de temps plus large peut être pris en compte pour l'analyse et les mesures subjectives peut être utilisé pour examiner la performance à l'exportation.

ABSTRACT

SME's, defined in several ways by different countries and associations according to such measures as economic level, industrialization level, market size, number of employees, characteristics of sector or the product manufactured in which the company operates, has started to be seen as increasingly important in terms of their stance in the economy. Proper classification of SME's has a great importance on the following subjects: deciding public policies, distributing government supports and subsidies effectively, fulfilling the responsibilities arising from international agreements.

According to European Union, SME's are companies which has less than 250 employees and 50 million Euros of annual return or 43 million Euros of asset size. In the USA, different associations define SME's in different ways. The criterias to define SME's as regards to number of employees and annual returns changes from sector to sector in China and South Korea, as it is done in the USA as well. In Japan, Malaysia and India, criterias are set in comparison with manufacturing, trade or service companies.

There has been no common definition and common criterias as for Turkey since 2005. In the bylaw issued in 2005, a common definition was determined. Later, the scope has been broaden with the bylaw issued in 2012, more companies has been defined as SME and gained access to government supports and subsidies. According to current definition, SME's are companies that have less than 250 employees and have less than 40 million TL annual net sales or size of assets.

SME's can easily adapt to environmental changes with the help of their flexible and workshop style of manufacturing, and less bureaucratic organizational structures. They contribute to economic, social, and regional development. They have significant impact on decreasing the unemployment by creating new job offerings. Due to these and other such reasons, SME's are thought as an indispensable elements of the economy.

99,9% of all companies in Turkey operate under the umbrella of SME. They comprise 78% of employment, 55% of total value added, 59% of export. The situation is the same in other countries such as EU, USA, India, South Korea. More than 95% of all companies in these countries are SME's. As for employment, SME's provide 58% of all employment in the USA, 67% in the EU, 66% in Japan, 88% in South Korea. As for total value added, SME's provide nearly half of the total value added in the whole economy in the USA, Japan and South Korea, and 58% of total value added in the EU.

There are some important differences considering the problems SME's face in different countries they operate. They may emerge from the differences in economical, social and legal environments. The major problem of SME's in Turkey is to obtain finance. They are not able to finance their expenses with their capital. Thus, in order to survive, develop, and compete in local and global markets, they canalize to liabilities. But they still can not find enough resources. Other than financing, SME's also have some problems related to management and organizing, production management, marketing, technology and export.

Trade barriers and such kind of limitations has started to be eliminated with the spread of globalization. Local markets has started to be more competitive, so foreign markets has become an opportunity to increase sales volume and profitability especially for those who lost their competitive advantage. The underlying reasons for internationalization can be classiffied under the main headings of managerial level, firm level, environmental level.

The modes of entry to foreign markets include exporting, licensing, franchising, strategic alliances, joint ventures or foreign direct investment. All modes of entry have some certain advantages and disadvantages. According to Upsala Internationalization Model, internationalization attempts generally start with exporting since it is the mode which requires the least knowledge and resources. Companies contact with foreign companies and institutions and obtain information about the institutional structure and the way they handle their work and processes by exporting. Thus as time passes, exporting company increases its knowledge level, then move on the next stage of internationalization.

Measuring export performance has gained importance in conjunction with the increasing volume of export. Measuring is important for public authorities due to effects of export on currency reserves, unemployment, productivity and wealth. Exporting helps to improve corporate growth, increase competitive advantage that measuring is important for managers. Market researchers and academicians are interested in measuring export performance since it has become an interesting and important subject.

Export performance is defined as the extent to which a firm's objectives, both economic and strategic, with respect to exporting a product into a foreign market, are achieved through planning and execution of export marketing strategy by Cavusgil and Zou (1994). Besides some researchers conceptualize it as a composite outcome of a firm's international sales, which includes three subdimensions: export sales, export profitability, and export growth (Shoham, 1998). On the other hand, Maurel (2008) argues that it is insufficient to define performance quantitatively. Perceptions of managers and/or owners' about success, failure, development and decline constitute the qualitative dimension of performance, and these should also be taken into account.

The first studies on export performance diverged regarding their measurement models and criterias set. Measuring performance in accordance with only one criteria is insufficient, but also, measuring performance with a set of different criterias results in further complexities while comparing different studies. Thus, current studies combine distinct dimensions of performance to measure the export performance. When studies on export performance are examined, we see that performance is measured by several objective (export sales volume, export profitability, export growth, export market share, export market size) and subjective (perceived export success, satisfaction from export sales) criterias.

Determinants of export performance can be classified as internal and external factors. Zou and Stab (1998) has examined the previous 50 studies on export performance and categorized the factors that effect the performance as controllable/uncontrollable and internal/external. The most important internal determinants include firm age, firm size, firm experience, resources and capabilities of the firm, technological level, characteristics of manager's, and strategies. On the other hand, the most important external determinants comprise characteristics of the local market the firm operates, and characteristics of export market.

Performance is closely related with ownership structure. Owners' diverse priorities about investment choices and different attitudes about agency problems effect performance. The effect of ownership structure on export performance has generally been investigated in conjunction with whether the partners were local or foreign, public or private. Family-owned firms, corporate investors, venture capitalists were also examined in the literature.

The effect of capital structure on export performance is an underresearched subject. Few studies on this subject found that firms with high liquidity and low financial leverage ratios have a tendency to export more. In other words, the more the financial success, the more the export.

There are also some studies on the relationship between export performance and some accounting entries. It is found that export performance is negatively related with account receivables and payables, and positively related with liabilities/equity. And intangible fixed assets has a positive impact on export performance.

In the second part of this thesis, it is aimed to examine the ownership and capital structures of Turkish exporting SMEs. The data was provided from Turkish Eximbank by assuring to privacy of the firms. 882 exporting firms which their financial information had been archived incompletely for the years 2009, 2010, and 2011 was chosen. Of the 882 firms, 450 of them were SME's as indicated by SME bylaw in 2012.

When the characteristics of data set were examined shortly, it can be seen that 607 of them is joint-stock company, while 207 of them is limited partnership. They were established in 48 different cities in Turkey. The oldest one established in 1924. They operates in 18 different major sectors. 779 of them is completely local, 643 of them is completely owned by natural entities. Besides, they performed a quarter of all exports in Turkey.

The results of the vertical, horizontal and ratio analysis of the firms in the sample were compared with the results of sector analysis performed by Turkish Central Bank. According to the results of vertical analysis, the following results were found: exporters generally rely on current assets rather than fixed assets. Their inventory/assets ratios are 20-24% on average. 34% of their assets comprise by account receivables. Nearly a quarter of their receivables include bonded receivables. There is a tendency to decrease in equity capital ratio. Most of the foreign liabilities are current liabilities. Bank loans tend to increase for the observed 3 years.

In order to perform horizontal analysis, balance sheets and income statements of all firms summed without consolidation. Asset size was found to increase 15% for the time periods between 2009-2010 and 2010-2011. The increase in assets mostly resulted from current assets, thus it can be argued that exporters began to have more liquid assets. As for the liabilities, the highest increases were observed in current liabilities. Income statements also demonstrated that sales increased 23,9% between 2009-2010 and %37,1 between 2010-2011. On the other hand, annual net profit increased 124% between 2009-2010 and decreased %3,5 between 2010-2011.

In order to perform ratio analysis, liquidity, financial structure, turnover, and profitability ratios were calculated and results were again compared with the results of sector analysis done by Turkish Central Bank. Current and quick ratios above average for the years 2009 and 2010 were detected as below average in 2011 in comparison with Central Bank calculations. Also, cash ratio was found below average for all years investigated. As for financial structure ratios, exporters were found to have more liabilities and use more bank loans than the other firms. While turnover ratios of exporters were found below average, net working capital turnover ratios were above. When we look at the profitability ratios, exporters were observed to have less ability to pay interest expenses. Besides, ratio analysis of 882 firms were performed with regard to the sector in which the firm operates, and results compared with the results of the analysis performed by Turkish Central Bank.

After the ratio analysis were conducted, an export performance model based on export intensity and export sales per asset was developed. With the help of panel data analysis, determinants of firm export performance were examined. Independent variables included firm age, employee number, net profitability rate, value added per employee, foreign owner share as dummy variable. Three main hypotheses related to ownership and capital structure were tested regarding the model.

Main results were as follows: There is no significant relationship between firm age and export performance. Export performance is negatively related to employee number, and positively related to value added per employee. Unexpectedly, results demonstrated that export performance is negatively related to net profitability rate, and there is no significant relationship between foreign ownership share and export performance.

Four different dummy variables were identified regarding the foreign ownership share. Foreign ownership share effect export performance, only if the firm is big in size, corporate ownership share was added to the main model, and the foreign ownership share is more than 60%. Also, there is a significant negative relationship between corporate ownership share and export performance. Besides, in order to

examine the relationship between capital structure and export performance, leverage ratio was added to the main model and tested. Results revealed that increase in leverage ratios positively effect export performance, in other words liability has a positive effect on export performance.

This study aims to examine the effects of capital and ownership structure on export performance. Dissimilarly from other studies on this subject, sample is more comprehensive. Thus it is expected to contribute to the literature in this way. There are also some limits. First, the time period for the data collection was the post financial crisis period that it may distort the results. Also, in this study only objective criterias were measured. In the future studies, a wider time period can be taken into account for analysis and subjective measures can be used to examine export performance.

ÖZET

Ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, teknolojik durum, pazar büyüklüğü, çalışan sayısı, faaliyet gösterilen sektörün veya üretilen ürünün özellikleri gibi birtakım ölçütler göz önünde bulundurularak farklı ülke ve kuruluşlarca farklı şekillerde tanımlanan KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve önemi gittikçe artmaktadır. KOBİ'lerin sağlıklı bir şekilde sınıflandırılması kamu politikalarının belirlenmesi, devlet destek ve teşviklerinin etkin bir şekilde verilebilmesi, uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilebilmesi gibi bazı nedenlerle büyük önem taşımaktadır.

Avrupa Birliği tanımına göre KOBİ'ler çalışan sayısı 250'den az olan ve yıllık cirosu en fazla 50 milyon Euro veya aktif büyüklüğü en fazla 43 milyon Euro olan işletmelerdir. Amerika Birleşik Devletleri'nde farklı kuruluşlar KOBİ'leri farklı şekillerde tanımlamışlardır. KOBİ'lerin belirlenmesinde kullanılan çalışan sayısı ve yıllık kazanç ölçütleri farklı sektörler için farklı şekillerde belirlenmiştir. Çin ve Güney Kore'de de faaliyet gösterilen sektöre göre KOBİ kriterleri farklılaştırılmıştır. Japonya, Malezya ve Hindistan da ise sektöre göre olmasa da temel olarak işletmelerin üretim, ticaret ya da hizmet işletmesi olmalarına göre farklı kriterler belirlenmiştir.

Türkiye'de 2005 yılına kadar ortak bir KOBİ tanımı yapılmamış, farklı kurumlarca KOBİ'ler farklı kriterlere göre belirlenmişti. 2005 yılında çıkarılan yönetmelik ile ortak bir KOBİ tanımı belirlenmiş, 2012 yılında ise kriterler genişletilerek daha fazla işletmenin KOBİ olarak kabul edilmesi; dolayısıyla devlet destek ve teşviklerinden yararlanabilmeleri sağlanmıştır. Yürürlükte olan tanıma göre ülkemizde KOBİ'ler, 250 kişiden az çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı ya da mali bilanço toplamından biri en fazla 40 milyon TL olan işletmelerdir.

KOBİ'ler genellikle esnek ve atölye tipi üretim yaptıkları ve düşük bürokratik bir yapıyla yönetildikleri için piyasada yaşanan değişimlere hızlıca adapte olabilmektedirler. Ekonomik, sosyal, bölgesel kalkınmaya yaptıkları katkıları, istihdam yaratarak işsizliğin azaltılmasına olanak sağlamaları veya girişimcilik potansiyelini ortaya çıkarmaları gibi birçok nedenle KOBİ'ler ekonominin vazgeçilmez birer unsuru olmaktadır.

Faaliyet gösteren işletmelerin %99,9'unun KOBİ olarak kabul edildiği Türkiye'de, toplam istihdamın %78'i, toplam katma değer %55'i, toplam ihracatın %59'u bu işletmeler tarafından oluşturulmaktadır. AB, ABD, Hindistan, Güney Kore gibi ülkelerde de işletmelerin %95'inden fazlasını KOBİ'ler oluşturmaktadır. İstihdamın ABD'de %58'i, AB'de %67'si, Japonya'da %66'sı, Güney Kore'de %88'i KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır. ABD, Japonya ve Güney Kore'de toplam katma değer neredeyse yarısı, AB'de ise %58'i KOBİ'ler tarafından yaratılmıştır.

KOBİ'ler faaliyet gösterdikleri ülkelerin ekonomik, sosyal ve hukuki durumlarına göre farklı sorunlarla karşılaşabilmektedirler. Türkiye'de faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunların en önemlisi finansman temini konusunda yaşadıkları güçlüklerdir. Hayatta kalmaları, gelişmeleri, ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilmeleri için ihtiyaç duydukları kaynakları kendi öz kaynakları ile karşılayamayan KOBİ'ler yabancı kaynak kullanımına yönelmekte ancak yeterli düzeyde dış kaynak temin edememektedirler. KOBİ'ler finansman sorununun dışında yönetim ve organizasyon, üretim yönetimi, pazarlama, teknoloji, ihracat gibi alanlarda da birçok sorunla karşılaşmaktadırlar.

Küreselleşme ile birlikte ülkeler arası kısıtlamalar azalmaya başlamış, yurtiçi pazarlarda rekabet artarken, yurtdışı pazarlara açılma fırsatları ortaya çıkmıştır. Yurtiçi pazarda rekabet üstünlüklerini kaybetmeye başlayan ve bundan dolayı ortaya çıkan zararlarını telafi etmek isteyen işletmeler ile yurtdışı pazarlarda satış yaparak satış hacmi ve karlılıklarını artırmak isteyenler uluslararası faaliyetlere girişme konusunda istekli duruma gelmişlerdir. İşletmeleri uluslararasılaşmaya iten nedenler yönetici düzeyindeki, firma düzeyindeki ve çevresel düzeydeki nedenler olarak kategorize edilebilmektedir.

Uluslararası pazarlara giriş; ihracat, lisanslama veya franchising yoluyla sözleşmeli anlaşma, iş ortaklığı ya da stratejik ortaklık veya doğrudan yabancı yatırım yoluyla olabilmektedir. Tüm bu pazara giriş yollarının bir takım avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Uluslararasılaşma sürecini açıklayan aşama modeline göre işletmelerin uluslararası faaliyetleri en az bilgi ve kaynak gerektiren pazara giriş yöntemi olan ihracat ile başlamakta, zamanla firmanın bilgi düzeyi arttıkça bir sonraki aşamaya geçilmektedir. İhracat yaparak firmalar, yabancı kuruluş ve işletmelerle ilişkiler kurmakta, dış pazarlarla ilgili kurumsal yapı ve iş yapış biçimleri hakkında bilgi edinmektedirler.

İhracat faaliyetlerinin artmasıyla birlikte bu faaliyetler sonucu yaratılan değer, bir başka deyişle ihracat performansının doğru ölçülmesi önem kazanmıştır. Kamu otoriteleri döviz rezervleri, işsizlik, verimlilik ve refah konularındaki etkilerinden dolayı ihracat performansını doğru ölçmeye ihtiyaç duyarken; yöneticiler maddi getirilerinin yanı sıra kurumsal büyümeyi sağlayıcı, rekabet gücünü artırıcı ve bir anlamda işletme faaliyetlerinin sürdürülmesine olanak sağlayıcı özelliklerinden dolayı ihracat performansını doğru ölçmeyi istemektedirler. Pazar araştırmacıları ve akademisyenler ise merak uyandıran ve gittikçe kapsamı ve önemi artan bir faaliyet olduğu için ihracat konusuna ilgi duymaktadırlar.

İhracat performansını; planlama ve ihracat pazarlama stratejisinin uygulanması yoluyla bir ürünün yabancı bir pazara ihraç edilmesi konusunda bir firmanın ekonomik ve stratejik hedeflerinin gerçekleştirilme derecesi olarak tanımlayan (Çavuşgil ve Zou, 1994) araştırmacıların yanı sıra uluslararası satışlarla ulaşılan ihracat satış hacmi, ihracat karı ve ihracat büyümesi boyutlarının birleşik bir çıktısı olarak kavramsallaştıranlar da (Shoham, 1998) bulunmaktadır. Maurel (2008) ise performansı sadece nicel olarak tanımlamanın yetersiz olacağını iddia etmiş, yöneticilerin ya da firma sahiplerinin başarı, başarısızlık, gelişme veya gerileme karşısındaki algılarının da performansın nitel boyutunu oluşturduğunu belirtmiştir.

İhracat performansı, konuyla ilgili yapılan ilk çalışmalarda farklı ölçüm modelleri ve kriterleri ile ölçülmüştür. Performansı tek bir kriterle ölçümlemenin yetersiz olduğu ve farklı kriterlere göre farklı performans ölçümleri yapmanın yapılan çalışmaları karşılaştırmaya engel teşkil ettiği bir ortamda, performansın farklı boyutlarını bir araya getiren modeller ile performans ölçümleri yapılmaya başlanmıştır. İhracat performansı ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde; performansın, ihracat satış hacmi, ihracat karlılığı, ihracat büyümesi, ihracat pazar payı, ihracat pazar sayısı gibi nesnel ölçütlerin yanı sıra algılanan ihracat başarısı, ihracat satışlarından duyulan tatmin gibi öznel ölçütler kullanılarak ölçüldüğü de görülmektedir.

İhracat performansını etkileyen faktörleri iç ve dış faktörler olarak 2 kategoriye ayırmak mümkündür. Zou ve Stan (1998) ihracat performansı ile ilgili daha önce yapılmış 50 çalışmayı incelemiş ve bu çalışmalarda elde edilen performans etkileyen faktörleri kontrol edilebilen/kontrol edilemeyen, iç/dış faktörler olarak kategorize etmişlerdir. İhracat performansını etkileyen en önemli örgüt içi faktörler; firma yaşı, firmanın büyüklüğü, ihracat deneyimi, firmanın sahip olduğu yetkinlik ve beceriler, teknolojik düzey, yöneticilerin özellikleri, firma stratejileri gibi faktörler iken, örgüt dışı faktörler genel olarak faaliyet gösterilen iç pazarın özellikleri ve ihracat pazarının özellikleridir.

İşletmelerin performansı ortaklık yapısı ile yakından ilişkilidir. Ortakların değişik yatırım önceliklerine sahip olmaları ve yöneticilerin vekalet problemleri karşısında gösterecekleri tutumların farklı olması performansı etkilemektedir. Ortaklık yapısının ihracat üzerindeki etkileri genel olarak ortağın yerli ya da yabancı, ortaklığın kamu ortaklığı ya da özel ortaklık oluşu bağlamında ele alınmıştır. Aile şirketleri, kurumsal yatırımcılar, risk sermayedarları gibi ortaklıkların da ihracat performansları incelenmiştir.

Sermaye yapısının ihracat üzerindeki etkileri konusu henüz çok fazla inceleme konusu olmamıştır. Yapılan az sayıda araştırmada yüksek likidite ve düşük finansal kaldıraç oranlarına sahip olan işletmelerin, bir başka deyişle finansal durumu daha iyi olanların ihracat yapma eğilimlerinin arttığı tespit edilmiştir.

Bazı muhasebe kalemlerinin ihracat performansı ile ilişkisi de birtakım çalışmalarda araştırma konusu olmuştur. Alacaklar ve borçlar kalemlerinin ihracat performansı ile negatif ilişki içerisinde olduğu, borç ağırlığının ise ihracat performansı ile pozitif ilişki gösterdiği, maddi olmayan duran varlıkların ihracat performansı üzerinde olumlu yönde etkisi olduğu bu araştırmalarda ortaya konulmuştur.

Bu tez çalışmasının ikinci bölümünde, Türkiye’de ihracat yapan KOBİ’lerin ortaklık yapıları ve sermaye yapılarının ihracat performansına etkilerini incelemek amaçlanmıştır. Türk Eximbank’ tan, veri tabanında yer alan 2009, 2010, 2011 yılı finansal verileri eksiksiz olarak girilmiş 882 ihracatçıya ait ortaklık payları, temel bilanço ve gelir tablosu kalemleri, ihracat rakamları, personel sayıları, kuruluş yerleri ile yılları ve sektör bilgileri bankacılık mevzuatı kapsamında önem arz eden banka ve müşteri sınırlarına gerekli hassasiyet gösterilerek temin edilmiştir. Analizi yapılan 882 işletmeden 450 tanesi 2012 yılında değiştirilen KOBİ yönetmeliğine göre KOBİ olarak tanımlanmaktadır.

Veri setinin özellikleri kısaca incelendiğinde; işletmelerin 607 tanesinin anonim, 275 tanesinin limited ortaklık yapısında olduğu, Türkiye'nin 48 farklı şehrinde kurulmuş oldukları, en eski kurulmuş olanının 1924 yılında kurulduğu, 18 farklı ana sektörde faaliyet gösterdikleri, 779 tanesinin tamamen yerli, 643 tanesinin ise tamamen gerçek kişi ortaklığında olduğu, Türkiye ihracatının yaklaşık dörtte birini gerçekleştirdikleri görülmektedir.

Örneklem firmalarının dikey, yatay ve temel oran analizleri yapılarak elde edilen sonuçlar, TCMB tarafından yapılmış olan sektör analizleri sonuçları ile karşılaştırılmıştır. Dikey analiz sonuçlarına göre; ihracatçıların dönen varlık ağırlıklı çalıştıkları, stok oranlarının ortalama %20-24 aralığında olduğu, aktiflerinin ortalama %34'ünün ticari alacaklardan oluştuğu, ticari alacakların yaklaşık dörtte birinin senetli alacaklardan oluştuğu, öz kaynakların toplam kaynaklar içerisindeki payının düşüş eğiliminde olduğu, yabancı kaynaklarının büyük kısmının kısa vadeli olduğu ve kısa vadeli mali borçlarının söz konusu 3 yılda arttığı anlaşılmıştır.

Yatay analiz yapılmak üzere örneklemdaki tüm işletmelerin bilanço ve gelir tabloları teknik anlamda konsolidasyon yapılmadan birleştirilmiştir. 2009-2010 ve 2010-2011 yılları arasında her yıl için aktif büyüklüğün yaklaşık %15 arttığı görülmüştür. Aktifteki artış büyük ölçüde dönen varlıklardaki artıştan kaynaklanmış ve ihracatçıların daha likit varlıklara sahip olmaya başladıkları anlaşılmıştır. Pasif tarafta ise en büyük artışlar kısa vadeli yabancı kaynaklar kalemlerinde görülmüştür. Gelir tablosu hesapları incelendiğinde; satışların her iki değişim yılında sırasıyla %23,9 ve %37,1 arttığı, buna karşın dönem net karının 2009-2010 yılları arasında %124 artış gösterip, 2010-2011 yılları arasında %3,5 düştüğü belirlenmiştir.

Oran analizi yapmak amacıyla örnekleme oluşturan ihracatçıların likidite, finansal yapı, devir hızı ve karlılık oranları hesaplanmış ve bulunan oranlar TCMB'nin yapmış olduğu sektör çalışmasında tespit etmiş olduğu oranlar ile karşılaştırılmıştır. Likidite oranları incelendiğinde; 2009 ve 2010 yıllarında genel ortalamanın üstünde olan cari oran ve asit test oranının 2011 yılında genel ortalamanın altına düştüğü, nakit oranının ise her üç yılda genel ortalamadan düşük olduğu görülmüştür. Finansal yapı oranlarına göre; ihracatçıların daha fazla yabancı kaynak oranına sahip oldukları ve daha fazla banka kredileri kullandıkları anlaşılmıştır. İhracatçı firmaların stok devir hızları genel ortalamadan düşük iken, çalışma sermayesi devir hızlarının genel ortalamadan yüksek olduğu belirlenmiştir. Karlılık oranlarına göre ise ihracatçı firmaların faiz giderlerini ödeme gücünün genel ortalamanın altında kaldığı görülmüştür. Son olarak temel mali oranların bir kısmı sektörel olarak hesaplanmış ve genel sektör ortalamaları ile karşılaştırılmıştır.

İşletmelerin temel mali analizleri yapıldıktan sonra, ihracat yoğunluğu ve aktif başına ihracat satışları baz alınarak temel bir ihracat performansı modeli oluşturulmuş ve panel data analizi yapılarak ihracat performansını etkileyen firma değişkenleri araştırılmıştır. İhracat performansı modelinde bağımsız değişkenler olarak; firma yaşı, çalışan sayısı, net karlılık oranı, çalışan başına yaratılan katma değer değişkenleri ile yabancı ortak payı kukla değişkeni kullanılmıştır. Oluşturulan model üzerinden ortaklık ve sermaye yapısına ilişkin 3 temel hipotez test edilmiştir.

Çalışmanın sonuçlarına göre; Türkiye'de ihracat yapan işletmelerin ihracat performansı ve firma yaşı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Personel sayısı

azaldıkça işletmelerin ihracat performansının arttığı bulgusuna ulaşılmıştır. Çalışan başına daha fazla katma değer yaratan işletmelerin daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri gözlemlenmiştir. Beklentimizin aksine net karlılık oranı ile ihracat performansı arasında anlamlı negatif ilişki tespit edilmiştir. Diğer birçok ülkede yapılan çalışmaların aksine, Türkiye’de yabancı ortaklık payı ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yabancı ortaklık payları ile ilgili 4 farklı kukla değişken belirlenmiş ve yapılan testler sonucu sadece büyük işletmelerde tüzel kişi payının da modele eklendiği durumda yabancı ortaklık payının %60’tan fazla olmasının ihracat performansı üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğu tespit edilmiştir. Tüzel ortak payı ile ihracat performansı arasında ise istatistiksel olarak anlamlı negatif ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Ek olarak, sermaye yapısının ihracat performansı ile ilişkisini incelemek amacıyla kaldıraç oranı baz ihracat modeline eklenerek test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre kaldıraç oranı arttıkça ihracat performansının arttığı, yani bir anlamda borçlanmanın performans üzerinde olumlu etkisi bulunduğu anlaşılmıştır.

Türkiye’de ortaklık ve sermaye yapısının firma ihracat performansı üzerindeki etkilerini incelemek için yapılan bu çalışma, diğer çalışmalardan farklı olarak daha kapsamlı bir örneklem üzerinde yapıldığı için literatüre katkısı olacağı düşünülmektedir. Ancak analizi yapılan dönemin kriz sonrası döneme denk geliyor olması ve performansın sadece nesnel yönünün ele alınması gibi kısıtları bulunmaktadır. Bu bakımdan çalışmanın devamı olarak, daha geniş zaman aralığına ilişkin inceleme yapılabileceği ve performansın nesnel boyutunun yanı sıra öznel boyutunun da incelenebileceği düşünülmektedir.

GİRİŞ

Ülkeler arasındaki ticaret sınırlarının yavaş yavaş ortadan kalkmaya başladığı günümüz dünyasında, işletmeler sadece kendi pazarlarındaki rakipleriyle değil, pazarda satış yapma potansiyeli bulunan yabancı işletmelerle de rekabet etmek zorunda kalmaktadır. Küreselleşme ile birlikte, işletmelerin yerli ve yabancı işletmeler ile işbirliği yaparak uluslararasılaşmaları başarıya ulaşma noktasında en önemli faktörlerden biri haline gelmiştir.

Uluslararasılaşma süreci teorilerine göre sürecin ilk aşamasını ihracat oluşturmakta, zamanla firmanın dış pazarlarla ilgili bilgi ve deneyimi arttıkça pazara nüfuz etme derecesi de artmaktadır. Rekabetin çok yoğun olduğu bir ortamda, yaşanan yoğun rekabet dolayısıyla işletmelerin ancak çok azı uluslararasılaşma sürecini başarıyla tamamlamakta ve hayatta kalabilmektedir. Sürecin ilk aşaması olan ihracat konusunda, farklı ülkelerde işletmeler farklı sorunlarla karşılaşmakta ve bu sorunları çözüme kavuşturamadıkları için bir sonraki aşamaya geçememektedirler.

Teknoloji ve arge konusundaki yetersizlikler, dış pazarlar hakkında bilgi eksiklikleri, yetişmiş eleman ve dil sorunları, taşıma-depolama ve dağıtım konusundaki problemler, yüksek üretim maliyetleri gibi nedenlerle Türkiye'deki işletmelerin sadece yüzde biri ihracat yapmaktadır. İhracat faaliyetlerini sürdüren işletmelerin birçoğu da arzu ettikleri performansı yakalayamamakta ve rekabet noktasında rakiplerinin gerisinde kalmaktadır. Bütün bu sorunlara rağmen küreselleşme ile birlikte birçok işletme için de eşsiz fırsatlar ortaya çıkmıştır. Bu noktada önemli olan fırsatları görmek, değerlendirmek ve getiri elde etmektir.

İhracat konusunda yaşanan sıkıntıları aşarak ortaya çıkan fırsatları değerlendirmenin ve yüksek bir ihracat performansına ulaşmanın yolu hangi faktörlerin ihracat performansını etkilediğini doğru anlamaktan geçmektedir.

Literatürde ihracat performansının belirleyicileri konusunda birçok araştırma yapılmış ve performansı etkileyen çok sayıda etmen bulunduğu ortaya konulmuştur. Genel olarak örgüt içi ve örgüt dışı faktörler olarak kategorize edilebilen bu etmenleri anlamak, işletmelerin daha yüksek performans sergilemeleri noktasında onlara ışık tutabilecektir. Devletler ise ihracat performansını etkileyen faktörler hakkında bilgi sahibi olduklarında, işletmeleri bu faktörleri sağlayan ve daha yüksek performans sergileyen firmalar haline getirme konusunda teşvik edebileceklerdir.

Türkiye ekonomisinde son yıllarda yaşanan en büyük problemlerden biri olan yüksek cari açık sorunu ile mücadelede en önemli konuların başında gelen ihracat ile ilgili ülkede çok fazla akademik çalışma yapılmadığı görülmektedir. Bu tez çalışmasında literatürdeki bu boşluğu kısmen de olsa kapatabilmek için, Türk KOBİ'lerinin ortaklık ve sermaye yapılarının ihracat performansı üzerindeki etkileri araştırılmıştır.

Çalışmanın ilk bölümünde yürürlükteki mevzuat kapsamında KOBİ'lerin hangi firmalardan oluştuklarına, ekonomideki yerlerine, karşılaştıkları sorunlara, küreselleşme sürecindeki durumlarına göz atılmıştır. Ardından ihracat performansının nasıl kavramsallaştırıldığı, hangi faktörlerin performans üzerinde etkileri bulunduğu araştırılmış, ortaklık ve sermaye yapısı ile ihracat performansı arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırma bölümünde ise Türkiye'de ihracat yapan firmaların ihracat performansı modeli oluşturularak, ortaklık ve sermaye yapısının performans üzerindeki etkileri analiz edilmiştir.

I. BİRİNCİ BÖLÜM: LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

1.1.KOBİ Tanımı

Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme (KOBİ)'lerin tam olarak nasıl tanımlandıkları araştırıldığında; farklı ülkelerin veya farklı ulusal ya da uluslararası kuruluşların değişik tanımlar ortaya koydukları görülmektedir. Hangi işletmelerin KOBİ olarak sayılacağı, ülke ekonomisinin büyüklüğüne veya tanımı ortaya koyan ülke veya kuruluşların önceliklerine göre belirlendiğinden literatürde ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Bununla birlikte; ekonomik düzey, sanayileşme düzeyi, kullanılan teknoloji, pazarın büyüklüğü, çalışan sayısı, faaliyette bulunulan sektör, üretilen malın özellikleri gibi bir takım ölçütler kullanılarak KOBİ'lerin kavramsallaştırıldığı görülmektedir (Akgemci, 2001: 4)

Gelişmiş ülkelerde küçük işletme olarak tanımlanan bir işletme, yapılan tanımların farklılığından dolayı az gelişmiş ya da gelişmekte olan bir ülkede orta büyüklükteki ve hatta büyük işletme olarak kabul edilebilmektedir. Hangi işletmelerin KOBİ olarak kabul edileceği belirlenirken, kullanılacak ölçütlerin ve belirlenecek eşik aralıklarının iyi tespit edilmesi sınıflandırmanın sağlıklı yapılması açısından önem arz etmektedir. Sağlıklı yapılacak bir KOBİ sınıflandırmasına, kamu politikalarının belirlenmesi, devlet teşvik ve desteklerinin etkinliğinin artırılması, uluslararası anlaşmalardan doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesi açısından ihtiyaç duyulmaktadır (Varışlı, 2005: 32).

1.1.1. Avrupa Birliği Tanımları

Avrupa Birliği (AB), KOBİ tanımları konusunda gerek ulusal bazda gerekse birlik bazında karışıklığa neden olmamak için 1 Ocak 2005 tarihinden itibaren

geçerli olmak koşuluyla KOBİ tanımını güncellemiştir. Birlik üyesi tüm ülkeler için geçerli olacak bu ortak tanımla, KOBİ'lerin tutarlılıklarının ve etkinliklerinin artırılması, gerçekleştirilen araştırma geliştirme faaliyetlerinden daha fazla yararlanmalarının sağlanması ve ihtiyaç duydukları fonlara erişimlerinin kolaylaştırılması amaçlanmıştır. Yeni tanımda KOBİ'ler, çalışan sayılarına, bilanço büyüklüklerine ve yıllık cirolarına bağlı olarak izah edilmiştir (European Commission, 2005: 6-12). Aşağıdaki tabloda, bahsedilen kriterlere göre KOBİ'ler farklı işletme ölçeklerinde tanımlanmıştır.

Tablo 1. AB'de KOBİ Ölçeği

KOBİ Tanımı	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro (Euro)	Aktif Büyüklük (Euro)
Mikro Ölçekli İşletme	< 10	≤ 2 milyon	≤ 2 milyon
Küçük Ölçekli İşletme	< 50	≤ 10 milyon	≤ 10 milyon
Orta Ölçekli İşletme	< 250	≤ 50 milyon	≤ 43 milyon

Kaynak: European Commission, 2005: 14

Yukarıdaki tabloda da görüldüğü gibi Avrupa Birliği'ne göre çalışan sayısı 250'den az, cirosu maksimum 50 milyon Euro veya aktif büyüklüğü maksimum 43 milyon Euro olan işletmeler KOBİ sayılmaktadır. Bunun yanında işletmenin sermayesinin %25'inden fazlasının bir ya da birkaç büyük işletmeye ait olmaması gerekmektedir (European Commission: 16-17)

1.1.2. Amerika Birleşik Devletleri Tanımları

Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD), AB'de olduğu gibi ortak bir KOBİ tanımı bulunmamaktadır. Bu durumun başlıca nedeni büyüklük kavramının göreceli bir kavram olması ve tarım, üretim, hizmet sektörleri gibi sektörlerde büyüklük kavramının farklı ele alınması gerekliliğidir. Bu farklılığı göz önünde bulundurarak, ABD Ticaret Bakanlığı, ABD Small Business Administration (SBA) ve ABD Tarım Bakanlığı tarafından çalışan sayısı ve yıllık satış tutarı kriterlerine farklı tanımlamalar yapılmıştır (USITC, 2010: 1-3).

SBA, farklı sektörler bazında işletmelerin küçük işletme sayılabilmesi için, son 12 aydaki ortalama çalışan sayısını ya da son 3 yıllık dönemdeki ortalama satış

hacmini göz önünde bulundurarak farklı standartlar belirlemiştir (Small Business Administration (SBA), 2013). Aşağıdaki tabloda ABD'deki farklı sektörler için KOBİ olma kriterleri gösterilmiştir.

Tablo 2: ABD'de KOBİ Ölçeği

Sektör	Çalışan Sayısı	Yıllık Kazanç (Dolar)
Üretim (Üretilen ürünün çeşidine göre)	500 - 1500	
Toptan Satış (Satılan ürünün niteliğine göre)	100 - 500	
Perakende Satış (Satılan ürünün niteliğine göre)		5 - 21 milyon
Hizmet (Hizmetin niteliğine göre)		2,5 - 21,5 milyon
Genel ve Ağır Yapı (Yapının çeşidine göre)		13,5 - 17 milyon
Özel yapı		≤ 7 milyon
Tarım (Üretilen ürüne göre)		0,5 - 9 milyon

Kaynak: Small Business Administration (SBA), 2013

1.1.3. Çin, Japonya ve Diğer Asya Ülkeleri Tanımları

Çin'de de KOBİ'ler tanımlanırken temel olarak AB tanımında olduğu gibi çalışan sayıları ve yıllık satış tutarları göz önünde bulundurulmuştur. Farklı sektörlerle ilgili yapılan tanımlara göre küçük işletmeler, yıllık satışı en fazla 4,6 milyon Dolar ve/veya çalışan sayıları 600'den az olan işletmeler olarak belirlenirken; orta büyüklükteki işletmeler, yıllık satışı 1,5 ile 46 milyon Dolar arasında olan ve/veya çalışan sayıları 100 ile 3000 arasında olan işletmeler olarak belirlenmiştir. Bazı sektörler için yapılan tanımlamalarda işletmelerin toplam aktif hacimleri de göz önünde bulundurulmuştur (Chong ve diğ., 2011: 519). Aşağıdaki tabloda Çin'de farklı sektörlerde yer alan işletmelerin KOBİ olarak tanımlanma kriterleri özet olarak verilmiştir.

Tablo 3. Çin’de KOBİ Ölçeği

SEKTÖR	Küçük İşletmeler			Orta Büyüklükteki İşletmeler		
	Çalışan Sayısı	Yıllık Satış (Milyon USD)	Aktif Hacim (Milyon USD)	Çalışan Sayısı	Yıllık Satış (Milyon USD)	Aktif Hacim (Milyon USD)
Üretim	≤ 300	≤ 4,6	≤ 6,1	300 - 2000	4,6 - 46	6,1 - 61
Yapı	≤ 600	≤ 4,6	≤ 6,1	600 - 3000	4,6 - 46	6,1 - 61
Toptan Satış	≤ 100	≤ 1,5	-	100 - 500	1,5 - 22,8	
Perakende Satış	≤ 100	≤ 4,6	-	100 - 200	4,6 - 46	
Ulaşım	≤ 500	≤ 4,6	-	500 - 3000	4,6 - 46	
Konaklama ve Yemek	≤ 400	≤ 4,6	-	400 - 800	4,6 - 22,8	

Kaynak: Chong ve diğ., 2011: 520

Japonya’da KOBİ’ler tanımlanırken, çalışan sayısı ve sermaye miktarları dikkate alınmıştır. Japonya Ekonomi, Ticaret ve Endüstri Bakanlığı (METI) tarafından yapılan tanıma göre; perakende satış yapan veya hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin KOBİ sayılabilmeleri için sermayelerinin en fazla 50 milyon Yen, toptan satış yapan işletmelerin sermayelerinin en fazla 100 milyon Yen ve üretim işletmelerinin sermayelerinin en fazla 300 milyon Yen olması gerekmektedir. KOBİ olma kriterleri belirlenirken sermayenin yanı sıra istihdam edilen çalışan sayıları da göz önünde bulundurulmuştur. Buna göre, perakende satış yapan işletmelerden çalışan sayıları en fazla 50, toptan satış yapan veya hizmet sektöründe faaliyet gösterenlerden çalışan sayıları en fazla 100 ve üretim işletmelerinden çalışan sayıları en fazla 300 olanlar KOBİ olarak kabul edilmektedir. Aşağıdaki tabloda bu kriterler özet olarak gösterilmiştir (Economist Intelligence Unit, 2010: 7).

Tablo 4. Japonya’da KOBİ Ölçeği

Sektör	Sermaye Büyüklüğü (Yen)	Çalışan Sayısı
İmalat Sanayi	≤ 300 milyon	≤ 300
Ticaret	Toptan Satış Yapanlar	≤ 100 milyon
	Perakende Satış Yapanlar	≤ 50 milyon
Hizmet Sektörü	≤ 50 milyon	≤ 100

Kaynak: Economist Intelligence Unit, 2010: 7

Güney Kore'deki KOBİ kriterleri de sektörel olarak farklılaşmaktadır. Yıllık satış tutarı ya da ödenmiş sermayesi ile çalışan sayısı baz alınarak KOBİ'lere yönelik bir sınıflandırma yapılmış olmakla birlikte, küçük ve mikro işletmeler için yalnızca çalışan sayılarına göre bir tanımlama yapılmıştır (smba.go.kr, Erişim tarihi: 20.07.2013).

Tablo 5: Güney Kore'de KOBİ Ölçeği

Sektör	KOBİ'ler		Küçük İşletmeler	Mikro İşletmeler
	Çalışan Sayısı	Sermaye ya da Satışlar (Won)	Çalışan Sayısı	
Üretim	< 300	Sermaye ≤ 8 milyar	< 50	< 10
Madencilik, İnşaat ve Taşımacılık	< 300	Sermaye ≤ 3 milyar	< 50	< 10
Yayıncılık, Bilgi ve İletişim, Yönetim ve Destek Servisleri, Sağlık ve Sosyal Hizmetler, Bilimsel ve Teknik Hizmetler	< 300	Satışlar ≤ 30 milyar	< 10	< 5
Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık, Elektrik, Su ve Gaz İşletmeleri, Toptan ve Perakende Satış, Konaklama ve Yiyecek Hizmetleri, Finans ve Sigortacılık Hizmetleri, Sanat ve Eğlence Hizmetleri	< 200	Satışlar ≤ 20 milyar	< 10	< 5
Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Hizmetleri, Eğitim, Tamir ve Diğer Hizmetler	< 100	Satışlar ≤ 10 milyar		
Emlakçılık, Kiralama ve Leasing	< 50	Satışlar ≤ 5 milyar		

Kaynak: smba.go.kr, Erişim tarihi: 20.07.2013

Malezya'da KOBİ tanımı, çalışan sayısı ve yıllık satış hacmi dikkate alınarak oluşturulmuştur. Tarım, üretim ve hizmet sektörlerine göre farklılaştırılan KOBİ tanımına göre, çalışan sayısı veya satış hacminden kısıtlarından herhangi birini sağlayan işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır (Ng-Poh-Soon ve diğ., 2011: 312).

Tablo 6. Malezya’da KOBİ Ölçeği

Türü	Tarım ve Hizmet Sektörleri		Üretim Sektörü	
	Çalışan Sayısı	Yıllık Satış (Malezya Ringiti)	Çalışan Sayısı	Yıllık Satış (Malezya Ringiti)
Mikro Ölçekli İşletme	< 5	< 200,000	< 5	< 250,000
Küçük Ölçekli İşletme	5 – 19	< 1 milyon	5-50	< 10 milyon
Orta Ölçekli İşletme	20 – 50	< 5 milyon	51 - 150	< 25 milyon

Kaynak: Ng-Poh-Soon ve diğ., 2011: 312

Hindistan’da KOBİ kriterleri belirlenirken diğer ülkelerde yapılan tanımlardan farklı olarak arazi ve makine gibi sabit varlıklara yapılan yatırımlar göz önünde bulundurulmuştur. Üretim ve hizmet sektörlerindeki işletmeler için farklı olarak belirlenen kriterler 3 ayrı işletme ölçeği için aşağıdaki tabloda özetlenerek gösterilmiştir (Jahanshahi ve diğ., 2011: 69).

Tablo 7. Hindistan’da KOBİ Ölçeği

Türü	Üretim Sektörü Sabit Yatırım Tutarı (Hindistan Rupisi)	Hizmet Sektörü Sabit Yatırım Tutarı (Hindistan Rupisi)
Mikro İşletmeler	< 2,5 milyon	≤ 1 milyon
Küçük İşletmeler	2,5 - 50 milyon	1 - 20 milyon
Orta Büyüklükteki İşletmeler	50 - 100 milyon	20 - 50 milyon

Kaynak: Jahanshahi ve diğ., 2011: 69

1.1.4. Ülkemizde KOBİ Tanımı

Ülkemizde KOBİ tanımının, yakın bir zamana kadar birden çok kurum tarafından farklı şekillerde oluşturulması nedeniyle Avrupa Birliği ile işbirliği ve özellikle destekler gibi konularda çeşitli sıkıntılar yaşanmaktaydı. Bu durumun önüne geçmek amacıyla, 2005 yılında yapılan düzenleme ile KOBİ’lerin taşınması gereken şartlar mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletme ölçeklerine göre ayrı ayrı belirlenerek tüm kurum ve kuruluşların kullanacağı ortak bir tanım yapılmıştır. Yeni düzenlemede KOBİ olma kriterleri belirlenirken çalışan sayısı, yıllık satış hasılatı ve mali bilanço büyüklüğü göz önünde bulundurulmuştur (KOSGEB, 2011: 24)

4 Kasım 2012 tarihli resmi gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Tanımı ve Nitelikleri Belirleyen Yönetmelik ile 2005 yılında belirlenen kriterler genişletilerek KOBİ'lerin destekler ve teşviklerden daha fazla yararlanmasının önü açılmıştır. Bu bağlamda;

- Mikro İşletmeler: 10 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hâsılatı veya mali bilançodan herhangi biri 1 milyon TL aşmayan işletmeler, mikro işletme olarak adlandırılmaktadır. Yeni yönetmelikle birlikte Mikro işletme tanımında değişiklik yapılmamıştır.
- Küçük İşletmeler: 50 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık satış hâsılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 8 milyon Türk Lirasını aşmayan işletmeler küçük işletme olarak adlandırılmaktadır. Yeni tanımdan önce 5 milyon TL olan satış hâsılatı veya mali bilanço üst limiti 8 Milyon TL'ye yükseltilmiştir.
- Orta Büyüklükteki İşletmeler: 250 çalışandan az istihdam rakamı ve yıllık satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 40 milyon TL'yi aşmayan işletmeler, orta büyüklükte işletme olarak adlandırılmaktadır. Daha önceden 25 milyon TL olan satış hâsılatı veya mali bilanço üst limiti 40 Milyon TL'ye yükseltilmiştir (KOSGEB, 2011: 25; Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 2012).

Yeni tanıma göre, ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin taşınması gereken kriterleri aşağıdaki tablodaki gibi özetleyebiliriz (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 2012).

Tablo 8. Ülkemizde KOBİ Ölçeği

Kriter	Mikro Ölçekli KOBİ	Küçük Ölçekli KOBİ	Orta Ölçekli KOBİ
Çalışan Personel Sayısı	< 10	< 50	< 250
Yıllık Net Satış Hâsılatı	≤ 1 Milyon TL	≤ 8 Milyon TL	≤ 40 Milyon TL
Yıllık Mali Bilanço Toplamı	≤ 1 Milyon TL	≤ 8 Milyon TL	≤ 40 Milyon TL

1.2.Küreselleşme ve KOBİ'ler

1.2.1. KOBİ'lerin Ekonomideki Yeri ve Önemi

Küresel ekonomide yaşanan yeniden yapılanma ve hızlı teknolojik gelişmeler dünyadaki ekonomik konjonktürün sürekli değişmesine neden olmuş ve günümüzde KOBİ'lerin ekonomide çok önemli bir yere sahip olmalarının önünü açmıştır. Esnek üretim yapılarına sahip olduklarından değişen piyasa koşullarına veya teknolojik gelişmelere hızlı uyum sağlayan, düşük bürokratik yönetim tarzı ile yönetilen, genellikle atölye tipi üretim yaptıkları için ürün farklılaşmasını sağlayabilen ve bu yolla büyük işletmeler için ara malı üretebilen KOBİ'ler ekonominin itici gücü rolünü üstlenmeye başlamışlardır (KOSGEB, 2011: 28-29).

Ekonomik, sosyal ve bölgesel kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesine yaptıkları katkıları ve yeni istihdam alanları yaratarak işsizliğin azaltılması konusundaki etkileri KOBİ'lerin günümüz dünyasında ekonominin vazgeçilmez unsurları olarak faaliyet göstermelerine ortam sağlamaktadır (Zamantılı-Nayır, 2008: 30; Aykaç ve diğ., 2008: 234-239).

KOBİ'ler, sosyal kalkınma konusunda gelir dağılımının daha dengeli hale gelmesini sağlamaları yönüyle önemli bir işlev görmektedirler. Faaliyet gösterdikleri bölgelerde istihdam ve gelir artışı sağladıkları için büyük şehirlere doğru göçü önlemekte olan KOBİ'ler, bölgesel kalkınma konusunda, girişimci potansiyelini ortaya çıkarma ve kalifiye eleman yetiştirilme noktalarında önemli katkılar sağlamaktadırlar (KOSGEB, 2011: 29). Bütün bu katkılarına rağmen KOBİ'ler henüz daha potansiyellerini tam olarak ortaya koyamamışlardır (OECD, 2005: 7).

KOBİ'lerin ekonomideki yeri ve potansiyellerini daha iyi anlamak için toplam işletmelerin yüzde kaçını oluşturduklarına göz atmak, toplam yatırım, istihdam, katma değer ve vergi gelirleri içindeki paylarını araştırmak ve ihracata ne kadar katkıda bulduklarını incelemek faydalı olacaktır (Aykaç ve diğ., 2008: 241-242).

Ülkemizde çalışan sayısı bilgisinin yanında satış, hasılatı ve bilanço değerlerini de içerecek şekilde düzenli yayınlanan veri bulunmadığından istatistiklerde 250'den az personel istihdam eden işletmeler KOBİ olarak değerlendirilmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) "2011 Yılı İş Kayıtları"na göre ülkemizde 3.418.406 KOBİ bulunmaktadır. Yaklaşık 3.422.000 işletmenin faaliyette bulunduğu ülkemizde tüm işletmelerimizin yaklaşık %99,9'unun KOBİ ve hatta %95'inin mikro ölçekli işletme olduğu görülmektedir. Ülkemizdeki KOBİ'lerin %82'si hizmet ve ticaret işletmesi, %13'ü ise imalatçı işletme olarak faaliyetlerini sürdürmektedirler (KOSGEB, 2011: 26). Dünyada KOBİ'lerin durumuna bakıldığında; Avrupa'da toplam işletmelerin %99,8'inin (Wymenga ve diğ., 2011: 15), Amerika'da %99,7'sinin (sba.gov, Erişim tarihi: 4.08.2013), İngiltere' de %99,9'unun (fsb.org.uk, Erişim tarihi: 25.08.2013), Hindistan'da %97,3'ünün (KOSGEB, 2011: 29), Güney Kore'de %99,9'unun (smba.go.kr, Erişim tarihi: 20.07.2013) KOBİ olarak faaliyet gösterdikleri görülmektedir.

Ekonomide yer alan işletmelerin çoğunluğunu oluşturan KOBİ'ler istihdam yaratma noktasında da çok fazla önem arz etmektedirler. TÜİK (2012) verilerine göre KOBİ'lerin ülkemizdeki toplam istihdam içindeki payı %78 olarak hesaplanmıştır. Diğer bazı ülkelerdeki istihdama sağladıkları katkılar yönüyle KOBİ'ler incelendiğinde; İngiltere'de toplam istihdamın %54,1'inin, Amerika'da %57,9'unun, Japonya'da %66'sının, Avrupa'da %67,4'ünün, Güney Kore'de ise %87,8'inin KOBİ'ler tarafından yaratıldığı görülmektedir (KOSGEB, 2011: 29).

İşletmelerin çoğunluğunu oluşturan ve birçok ülkede istihdama çok yüksek oranlarda katkıda bulunan KOBİ'lerin yarattıkları katma değer ekonomik anlamda ülkeler açısından hayati önem taşımaktadır. Ülkemizde yaratılan katma değer %55'i KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmiştir. KOBİ'lerin yarattıkları katma değer yaratılan toplam katma değer içerisindeki payı Avrupa'da %58,6, Amerika'da %50, Japonya'da %49,3, Güney Kore'de %49,2 olarak hesaplanmıştır (KOSGEB, 2011: 29).

KOBİ'lerin ihracat konusundaki durumları incelendiğinde; TÜİK 2012 yılı verilerine göre ülkemizde toplam 52.495 işletmenin ihracat yaptığı ve ülkemiz ihracatının %59,6'sının toplam 49.943 KOBİ tarafından gerçekleştirildiği

görülmektedir (TÜİK, 2012). Ülkemizde son zamanlarda KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerinde artış gözlemlense de toplam işletmelerin büyük çoğunluğunu oluşturdukları ve çok yüksek oranlarda istihdam sağladıkları göz önünde bulundurulduğunda ihracata katkılarının yeterli düzeye ulaşmadığı düşünülmektedir. Bununla birlikte; büyük işletmeler için ürettikleri fason mallar genellikle dolaylı olarak ihraç edildiği veya sektörel dış ticaret şirketleri aracılığıyla ihracat yaptıkları için ihracata katkılarının daha fazla olduğu yönünde çeşitli görüşler öne sürülmektedir. Dünyadaki KOBİ'lerin ihracat konusundaki durumları da ülkemiz KOBİ'lerinin durumuna paralellik göstermektedir. Toplam ihracatın Amerika'da %32'si, Japonya'da %38'i, İngiltere'de %22,2'si, Güney Kore'de %20'si, Hindistan'da %40'ı KOBİ'ler tarafından gerçekleştirilmektedir (Aykaç ve diğ., 2008: 154-156).

Faaliyetlerini devam ettirebilmek için ihtiyaç duydukları sermayeyi kendi iç kaynaklarından tam olarak sağlayamayan KOBİ'ler için krediler çok önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Banka kredisi kullanmak için istenen teminatları yerine getirmekte zorlanan KOBİ'ler, 2000'li yılların ortalarına kadar ülkemizde toplam kredilerin yaklaşık %5'ini kullanmışken, bu oran 2007 yılında %25 olarak gerçekleşmiştir. Gelişmiş ülkelere kıyasla henüz daha krediler içindeki payları düşük kalan KOBİ'lerimize yönelik olarak verilen devlet desteklerinin ve bankalarca yapılan pazarlama faaliyetlerinin son zamanlarda çok yoğunlaşmasıyla birlikte yakın bir zamanda ülkemiz KOBİ'lerinin de krediler içindeki payının gelişmiş ülkeler düzeyine erişeceği düşünülmektedir. KOBİ'lerin kullandıkları kredilerin toplam krediler içindeki payı Amerika'da %42,7, Japonya'da %50, Güney Kore'de %46,8, Fransa'da %48 ve Almanya'da %35 düzeyindedir (Aykaç ve diğ., 2008: 160).

Ülkemizde KOBİ'lerinin kredilere erişiminin henüz daha yeterli düzeye erişmediği bir ortamda, kuruluş giderleri genellikle KOBİ'lerin özkaynakları tarafından karşılanmaktadır. Özkaynakların yetersiz kaldığı noktada ülkemiz KOBİ'leri banka kredilerine yönelmekte, ancak yönetsel bir takım eksiklikler, sermayelerinin yeterli düzeyde olmaması, gerçek ve düzgün mali verilere sahip olmamaları veya yeterli istihbarat edinilememesi gibi sebeplerle genellikle bankalar tarafından riskli kabul edilmektedirler. Dolayısıyla talep edilen fonlar ya mali sektörden sağlanmamakta ya da yüksek maliyetle fona erişim mümkün olmaktadır.

Bu nedenle KOBİ'lerin kullanmış oldukları yabancı kaynak oranları düşük seviyede kalmaktadır (Güzeldere ve Sarioğlu, 2012: 188).

1.2.2. KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Yolları

KOBİ'lerin ekonomik konjonktürdeki ve çevredeki değişikliklere hızlı ve kolayca uyum sağlayan esnek bir yapıları bulunmaktadır. KOBİ'ler pazarın talebine uygun ürün üretebilme, çalışanlarla daha yakın ilişki kurabilme, yenilik, atılım ve girişimcilik için önemli bir potansiyele sahip olma, düşük yatırım maliyetiyle istihdam yaratabilme, yatırımlarını hızlı bir şekilde gerçekleştirme ve krizleri daha kolay atlatabilme gibi avantajlara sahiptirler. Bunun yanında, küreselleşme ile birlikte yeni pazarların ortaya çıkması ve son zamanlarda bankacılık sektörünün KOBİ'lere yönelik kredilerinin yaygınlaşmış olması gibi, gelişmeleri ve kar elde etmeleri için önemli fırsatları da bulunmaktadır (Yelkikalan ve Kalmış, 2001: 502; DPT, 2007: 38-39; Koç, 2008: 150-152). Buna karşın; örgütlenme ve yönetim, tedarik, üretim yönetimi, pazarlama, ihracat, finansal yönetim, muhasebe ve insan kaynakları yönetimi, halka ilişkiler, arge gibi konularda ilgili önemli sorunları bulunmaktadır (Akgemci, 2001: 21). Benzerlikler bulunsa da her ülkede karşılaşılan sorunlar ve özellikle çözüm yolları farklılık gösterdiğinden bu bölümde Türkiye'deki KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar ve çözüm önerilerine yer verilecektir.

Ülkemizde faaliyet gösteren KOBİ'lerin karşılaştığı en önemli ve temel sorunlardan birisi, kurulum aşamalarından başlayarak yatırım, hammadde, tedarik, işleme, pazarlama, teknoloji yenileme, büyüme ve rekabet konularında finansman güclüğü çekmeleridir. KOBİ'lerin yeterli özkaynağa sahip olmamaları, bu işletmeleri yabancı kaynak kullanmaya yöneltmektedir. Türkiye'deki bankacılık sisteminin daha çok büyük firmaların yönetiminde olması, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık, kurumsallaşma eksikliği, bürokratik engeller, faiz oranlarının yüksekliği, devlet teşvik politikalarının yetersizliği gibi nedenlerle KOBİ'ler yabancı kaynak kullanımında sorunlar yaşamaktadırlar (İzmir Ticaret Odası, 1999: 11; Yörük, 2001: 60). Yörük (2001) araştırmasında politik istikrarsızlık, yüksek enflasyon, yüksek faiz, döviz kurunun değişkenliği, enflasyon ve faiz belirsizliği gibi konuların KOBİ'lerin finansal planlamalarını geçersiz kıldığını; kuruluş aşamasında genellikle

kendi özkaynaklarını kullandıklarını; aldıkları kredilerin fon ihtiyacının yalnızca %35'ini karşıladığını; yüksek faiz, vadenin kısalığı, kredi miktarının yetersizliğinin KOBİ'leri özkaynak arttırımına, stokların ve yatırımların azaltımına yönelttiğini; kredi temin sürecindeki formalitelerin fazlalığı ve istenen teminatların ağırlığından dolayı KOBİ'lerin ihtiyaç duydukları fonları temin etme konusunda güçlük yaşadıklarını tespit etmiştir. Aynı şekilde Karadal (2001) da KOBİ'lerin uluslararası pazarlara açılma konusunda yaşadıkları en önemli sorunun ekonomik ve finansal yetersizlikler olduğu sonucuna ulaşmıştır. KOBİ'lerin finansman sorunlarının çözüm noktasında KOSGEB tarafından KOBİ'lere sunulan destek ve hizmetlerin arttırılması, bankalar tarafından kullanılan kredilerin miktarında, faiz oranlarında ve vadelerinde çeşitli iyileştirmeler yapılması, ağır teminat şartlarından dolayı kredi kullanma konusunda sıkıntı yaşayan KOBİ'lerin teminat problemlerinin giderilmesi için kredi garanti kuruluşlarının sayısının arttırılması, genellikle özkaynak ve banka kredisi yoluyla finansman sağlayan KOBİ'lerin faktöring, leasing gibi alternatif finansman yöntemleri ile ilgili bilgilendirilmesi ve devlet tarafından KOBİ'lerin finansmanı konusunda uygulanabilirlik sorunu olmayan bir takım politikalar üretilmesi gerekmektedir (Kutlu ve Demirci, 2007: 196).

Finansal problemler yanında KOBİ'lerin önemli bir diğer sorunu yönetim ve organizasyon alanındaki eksiklikleridir. KOBİ'lerde genellikle profesyonel bir yönetici kadrosu bulunmamakta, işletmenin sahipleri yönetici olarak çalışmakta ve bundan dolayı işletmenin operasyonlarının tüm aşamalarında kararlar genellikle işletme sahibi tarafından alınmaktadır. Yönetim, üretim ve pazarlama gibi alanlarda eğitilmiş, tecrübeli ve bilgili yöneticilerin eksikliği KOBİ'lerin yönetim ve organizasyon konularında önemli sıkıntılar yaşamalarına neden olarak hayatta kalmalarının ve gelişmelerinin önüne geçmektedir (DİE, 1997: 38). Planlama faaliyetlerinin işletme sahibi ve ortaklar tarafından yapılması doğru amaçlar belirlenmemesine, alternatif planlar yapılamamasına ya da yetersiz kalacak alternatiflerin üretilmesine neden olmakta ve dolayısıyla genellikle sezgilere dayalı planlar yapıldığından hatalar artmaktadır. KOBİ'lerde, örgütsel yapı küçük olmasına rağmen iş bölümü kolay yapılamamakta ve genellikle işletme sahibi olan yöneticinin kimin ne yapacağını kendi başına saptaması kendisinin işyerinde olmadığı zamanlarda işlerin aksamasına neden olmaktadır. Örgüt içi iletişim biçimi patronların kişisel uygulamalarına bağlı gelişip şekillenmekte, iş birliği ve ekip çalışması ruhu

patron, ortak veya yakınların tutumlarına bırakılmakta, faaliyetlerde kontrol ve koordinasyon sağlanamamaktadır (Akgemci, 2001: 23-27). Bu sorunların çözümü için öncelikle işletme sahipleri ve yöneticileri eğitilmeli ve bu eğitilmiş idarecilerin yararlanabilecekleri bilgi merkezleri, veri bankaları ve danışmanlık merkezleri kurulmalıdır (DİE, 1997: 38).

Üretim yönetimi düzeyinde KOBİ'lerin karşılaştıkları sorunlar enerji sorunu, kantitatif ve kalitatif olarak işgücü yetersizliği, yetersiz stok nedeniyle üretim aksaması ya da fazla stok nedeniyle maliyetlerin artması, fire oranının yüksek olması, ihtiyaç duyulan küçük miktarlarda hammaddenin yüksek maliyetlerle temin edilmesi, kimi işletmelerin maliyet nedeniyle uygun olmayan ve kalitesiz hammaddeler kullanması, üretim teknolojisinin eski ve yetersiz olması, makine ve iş gücünün yetersizliği sebebiyle iş kesintilerinin oluşması, iş ve zaman etütleri, bakım planlaması, fabrika içi düzenleme ve iş analizi eksikliği nedeniyle verimliliğin düşük olması olarak sıralanabilmektedir (DİE, 1997: 38-39; Tekin, 2001: 242). Özellikle tedarik ve üretim açısından KOBİ'lerin örgütlenmeleri ve iş birliği içerisinde olmaları gerekmektedir. Kendi aralarında örgütlenen KOBİ'ler ihtiyaç duydukları hammaddeyi yarattıkları ölçek ekonomisinden dolayı hem istenilen zamanda elde edebilecekler hem de karşılığında daha düşük fiyat ödeyebileceklerdir. Devletin birtakım yasal düzenlemeler ile KOBİ'lerin pazarlık gücünü koruması ve küçük partilerle hammadde satın alınması durumunda bile fiyat indirimleri gibi desteklerde bulunması da yine üretim ile ilgili problemlerin çözümü noktasında etkili olabilecektir (Özgen ve Doğan, 1998; Atik ve Sezer, 2001: 115).

Pazarlama sorunları ise; KOBİ'lerde genellikle ayrı bir pazarlama departmanının bulunmaması, pazar bulma güçlüğü, yoğun rekabet, haksız rekabet, piyasadaki fiyat istikrarsızlığı, nakliye güçlükleri, fiyat yüksekliği ve kalite düşüklüğü nedeniyle oluşan problemler, yetersiz reklam ve promosyon, dağıtım kanallarıyla ilgili problemler, düzenli olarak pazarlama araştırması yapılamaması, satış elemanlarının etkin olmaması, ambalajlama ve paketleme sorunları, şirket ve ürünler ile ilgili olumlu imajın yerleştirilememesi olarak sıralanabilmektedir (Akgemci, 2001: 30; Tekin, 2001: 246). Pazarlama ile ilgili sorunların çözümü için KOBİ'ler ayrı bir pazarlama departmanı oluşturmalı, pazarlama departmanında çalışan personellerine doğrudan karar alma ve uygulama serbestisi tanınmalı (Akgemci, 2001: 31),

pazarlama araçlarından daha fazla yararlanmalı; devlet tarafından KOBİ'lerin yararlanabilecekleri bilgi bankaları kurulmalı ve maliyeti KOBİ'lerin ödeyebileceği tutarda olmak koşuluyla pazarlama araştırmaları yapan bölgesel araştırma birimleri oluşturmalıdır (Özgen ve Doğan, 1998).

Türkiye'deki KOBİ'lerin teknolojik açıdan da önemli sorunları bulunmaktadır. KOBİ'ler, yeni ürün ve üretim süreçlerinin ortaya konulmasına yönelik sistemli ve bilinçli çalışmalar yapma konusunda zorluklar yaşamakta; ayrı bir arge departmanı oluşturmayı düşünseler dahi buna ilişkin program ve bütçe hazırlayamamaktadırlar (Akgemci, 2001: 38). Yurt içinde ve yurt dışındaki birçok yeniliği tek başlarına takip edebilecek düzeyde olmamaları teknolojik yeniliklerin gerisinde kalmalarına neden olmaktadır. Teknolojik açıdan yeterli olsalar bile kalifiye eleman sıkıntısı çekmeleri teknolojiden maksimum düzeyde yararlanmalarına engel olmaktadır. KOBİ'lerin genellikle teknoloji ithali yoluyla makine ve teçhizat temin etmeleri üretimi maliyetli kılmaktadır. Ayrıca finansman sorunları yaşamaları gelişmiş teknoloji kullanımına engel olmakta ve teknolojik alt yapılarını yenileyememeleri dünya standartlarında üretim yapmalarını ve rekabet etmelerini güçleştirmektedir (Yelkikalan ve Ener, 2001: 296). Teknoloji konusunda yaşadıkları problemleri çözmek için KOBİ'lerin teknolojik altyapı çalışmalarına daha fazla önem vermeleri ve kendileri için gerekli olan teknolojileri doğru seçtikten sonra belli bir plan ve program çerçevesinde teknolojik yenileşme sürecini yönetmeleri gerekmektedir. Devlet ise; teknoloji temini konusunda KOBİ'lere destek vermeli ve yeni teknolojileri kullanma noktasında iş gücünün daha kalifiye bir hale gelmesi için çeşitli mesleki eğitimler sunmalıdır (Özgen ve Doğan, 1998; Atik ve Sezer, 2001: 115, Karagöz, 2008:88).

KOBİ'lerin ihracatla ilgili karşılaştıkları sorunlar ulusal düzeyde KOBİ'leri ihracata yöneltmek ve faaliyetlerini geliştirmek için planlı bir strateji izlenememesi, küçük sanayi sektörünü geliştirmeyi hedefleyen amaçların açık olmaması, KOBİ'leri desteklemek için belirlenmiş bir hedef olsa bile alınan önlemlerin ve mevcut uygulamaların bu amaçla paralellik göstermemesi, KOBİ'ler için talep piyasasını koordine edecek bir kuruluşun olmaması, iç piyasa şartlarının dış piyasaya göre daha cazip olması, ihracatta mevcut uygulamaların KOBİ'lerin aleyhine işlemesi, teşviklerin yetersiz kalması ve KOBİ'lerin organize olamamaları olarak sıralanabilmektedir. İşletme düzeyinde ihracatla ilgili sorunlar ise; ihracata yönelik

üretimin finansmanı için kredi bulma zorluğu, ucuz ve kaliteli hammadde bulma güçlüğü, ihracat pazarlaması faaliyetlerinin sınırlı kaynaklar sebebiyle yapılamaması ve satış geliştirme, tanıtım faaliyetlerinin mali açıdan çok külfetli olmasıdır. Bu sorunların yanı sıra kalite düşüklüğü, dış fiyatlamada yanlışlıklar, rakiplerin yeterince tanınmaması, hatalı pazarlama stratejileri, ihracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği, ihracata yönelik üretim için kapasite yetersizliği, zor ve riskli olarak kabul edilen dış pazarlar konusunda psikolojik engeller, ürünlerin ihracata uygun olmaması, dış ticaret organizasyonlarının yeterince yardımcı olmaması gibi KOBİ'lerin dış pazarlarda rekabet gücünü etkileyen çeşitli problemler de bulunmaktadır (Akgemci, 2001: 31-33). KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasının önündeki bürokratik engellerin kaldırılması, ihracat yapmak isteyen KOBİ'lerin kendi aralarında organize olması, dış pazarda satmayı amaçladıkları ürünlerin reklam ve tanıtımını yapmaları, devletin bu tür tanıtım faaliyetleri noktasında KOBİ'lere destek olması, ihracat kredi ve sigortaları ile işletmeleri ihracat yapmaya özendirilmesi ve bu konuda teşvikler vermesi KOBİ'lerin ihracat konusunda karşılaştıkları sorunların çözümünde etkili olabilecektir (Özgen ve Doğan, 1998; Akgemci, 2001: 32, Çolakoğlu, 2002: 153-156).

1.2.3. KOBİ'lerin Küreselleşme Süreci

Genel olarak, ticaret ve yatırım gibi ekonomik faaliyetler ile sermaye hareketlerinin, iş gücünün veya girişimciliğin; teknoloji transferi yoluyla ise tüm ilişkilerin uluslararası boyuta taşınması anlamına gelen küreselleşme (Bhagwati, 2004: 3) ile birlikte, ülkeler arası ticari kısıtlamalar azalmış ve yurtiçi pazarlardaki rekabet artarak firmaların rekabet üstünlükleri ortadan kalkmıştır. Bununla birlikte, birçok işletme için dış pazarlarda rekabet üstünlüklerine sahip olmaları durumunda ciddi kazançlar sağlayabilecekleri fırsatlar ortaya çıkmıştır (Ülgen ve Mirze, 2010: 309).

İşletmelerin strateji, yapı ve kaynaklarının uluslararası çevreye uyum sağlama süreci olarak tanımlanan uluslararasılaşma (Calof ve Beamish, 1995: 116) birçok firma için rekabet üstünlüğünü elde etme yollarından biridir (Zamantılı-Nayır, 2008: 21). İşletmeler uluslararasılaşma sayesinde daha yüksek pazar payı elde etmekte, iç pazarlardaki talebe daha az bağımlı olmakta ve böylelikle piyasadaki durgunluk

karşısında oluşan zararlarını telafi etme imkanı bulmaktadırlar (Gümüş, 2001: 205-206). Bu yüzden küreselleşme ile birlikte büyük işletmelerin yanı sıra KOBİ'lerin de uluslararasılaşma faaliyetleri hızlı bir artış eğilimine girmiştir (Çalışkan ve diğ., 2006: 303).

Yerel işletmeleri, uluslararası alanda faaliyet göstermeye motive eden birtakım etmenler bulunmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte müşterilerin benzer ihtiyaç, istek ve zevklere sahip olan küresel müşteriler haline gelmeleri gerek üretim gerekse pazarlama faaliyetlerinin standardize olmasına olanak sağlamaktadır. Uluslararasılaşma, farklı ülkelerde üretim yapılmasına olanak sağlayarak hammadde ve üretimde ölçek ekonomisine ulaşılmasının ve dolayısıyla maliyetlerin azalmasının yolunu açmaktadır. Diğer taraftan küreselleşmiş rakiplerin pazarda faaliyet göstermeleri, bu konuda henüz bir adım atmamış yerel firmaları yurtdışı pazarlara açılmaları konusunda zorlamaktadır (Yip, 2003: 30-35).

İşletmeleri uluslararasılaşmaya iten nedenler yönetici düzeyindeki, firma düzeyindeki veya çevresel düzeydeki nedenler olarak kategorize edilebilir. Yapılan araştırmalarda kaynakların, bilgi düzeyi ve stratejilerin, yetkinliklerin veya yükümlülüklerin işletmelerin yurtdışı pazarlara giriş kararlarını etkileyen firma düzeyindeki nedenlerden oldukları belirlenmiştir (Hymer, 1976; Zaheer ve Mosakowski, 1997; Zahra, 2005; Johanson ve Vahlne, 2009). Firmaların uluslararasılaşma faaliyetlerini etkileyen yönetici düzeyindeki faktörlerin ise yönetim özellikleri, yöneticilerin yönelimleri, tutumları ve deneyimleri olduğu tespit edilmiştir (Nummela ve diğ., 2004; Jantunen ve diğ., 2005; Kuivalainen ve diğ., 2007). Firmanın faaliyet gösterdiği sektör, çevresel dinamizm ve belirsizlik, yurtdışı pazarların uzaklığı gibi birtakım çevresel faktörlerin de işletmeleri uluslararası pazarlara girme konusunda motive ettiği ya da onlara engel oluşturduğu görülmüştür (Kuivalainen ve diğ., 2012).

Yurtdışı pazarlarda faaliyet göstermeye karar veren firmaların öncelikle kendileri için avantaj sağlayacak pazarlar seçmeleri sonrasında ise bu pazarlarda nasıl faaliyet göstereceklerine karar vermeleri gerekmektedir. Uluslararası pazarlara giriş; ihracat, lisanslama ve franchising yoluyla sözleşmeli anlaşma, iş ortaklığı ya da stratejik ortaklık veya doğrudan yabancı yatırım yoluyla olabilmektedir. Doğrudan

yabancı yatırım yoluyla yurtdışı pazarlara açılmanın; kaynak ve yetkinliklerin tamamının kontrolünün elde tutulması, uluslararası alandaki faaliyetlerin entegrasyon ve koordinasyonunun sağlanabilmesi, satın alımların pazara hızlı girişi mümkün kılması, sıfırdan yatırımların son model tesisler kurulmasına olanak sağlaması ve ev sahibi ülkenin hükümetinden finansal destek çekebilmesi gibi avantajları bulunmaktadır. Buna karşın; ev sahibi ülkeye büyük bir yatırım ve bağımlılık getirerek ekonomik ve finansal açıdan büyük riskler içermekte, satın alımlar entegrasyon ve koordinasyon konusunda problemler yaratabilmekte, sıfırdan yatırım maliyet açısından daha az tahmin edilebilmekte ve oldukça zaman harcanmasına neden olmaktadır. İş ortaklığı ve stratejik ortaklıkların; yatırım riskinin ortakla paylaşılması, tamamlayıcı kaynaklar ve teknik bilgilerin (know-how) birleştirilmesi gibi avantajları bulunmaktadır. Buna karşın uygun bir ortak bulunması ve uygun bir anlaşma yapılması konusunda zorluklar bulunması, yabancı ortakla ilişkilerin yönetilmesinin güçlüğü, taklit yoluyla rekabetçi avantajın yitirilmesi, ulusal sınırların dışında operasyonların entegrasyon ve koordinasyonunun kısıtlı olması gibi dezavantajları da bulunmaktadır. Lisanslama ya da franchising yoluyla sözleşmeli anlaşmalarda bulunmanın; pazarlama hakları ve ürün satışı konusunda sözleşmeyle belirlenen bir getirisi olması, ekonomik ve finansal riskleri kısıtlaması gibi avantajları vardır, ancak uygun ortak ve sözleşme şartları belirlemenin zorluğu, taklit yoluyla rekabetçi avantajın yitirilmesi, ev sahibi ülkenin bölgesel avantajlarından faydalanamama gibi dezavantajları da bulunmaktadır. İhracat ise ev sahibi ülkede operasyonel tesisler gerektirmediği, ölçek ekonomisine ulaşılmasına imkan tanıdığı, küçük ve deneyimsiz firmalara bile internet aracılığıyla uluslararası pazarlara açılma olanağı sağladığı için tercih edilmektedir. Buna karşın ihracat yoluyla dış pazarlara açılma ev sahibi ülkenin bölgesel avantajlarından yararlanılmasının önüne geçmekte, yerel pazarlar ve rakipler hakkında bilgi sahibi olma imkanlarını kısıtlamakta, araçlara bağımlılık yaratabilmekte, taşıma masrafları oluşturmakta ve müşteri ihtiyaçlarına hızlıca cevap verebilmenin önüne geçebilmektedir (Johnson ve diğ., 2008: 311-314).

Günümüzde tartışılmaz bir gerçek halini alan küreselleşme ile birlikte artan rekabet, birçok firmanın hayatta kalabilmek için yurtdışı pazarlarda çeşitli fırsatlar aramalarına neden olmuş ve dolayısıyla firmaların uluslararasılaşma faaliyetleri giderek önem kazanmıştır. Uluslararasılaşma süreci konusunda yaygın kabul gören

aşama modellerine göre uluslararasılaşma ihracat ile başlamakta ve firmanın bilgi düzeyi arttıkça uluslararasılaşma sürecinin bir sonraki aşamasına geçilmektedir (Andersen, 1993: 2; Fina ve Rugman, 1996: 201). Artan küreselleşme ve rekabet ile birlikte, yurtdışı pazarına giriş şekillerinden en az kaynak gerektiren ve en çok tercih edilen giriş şekli olan ihracat birçok firma için çok önemli bir faaliyet haline gelmiştir (Leonidou ve Katsikeas, 1996: 519). İhracat sayesinde firmalar, yabancı kuruluşlarla ve işletmelerle ilişkiler kurmakta ve dış pazarla ilgili kurumsal yapı ve iş yapış biçimleri hakkında bilgiler edinmektedirler (Sharma ve Blomstermo, 2003: 741).

1.3.İhracat Performansı

Yurtdışı pazarlar yurtiçi pazarlardan daha karmaşık olduğundan ihracat performansının doğru ölçümü önem kazanmaktadır. Kamu politikalarını belirleyen otoriteler, işletme yöneticileri ve pazar araştırmacıları açısından performans ölçümü çok önemlidir (Katsikeas ve diğ., 2000: 493). Politika yapıcılar açısından ihracat performansını anlamak, ihracatın döviz rezervlerinin artmasına, işsizliğin düşmesine, verimliliğin artmasına ve refahın yükselmesine yol açıcı etkilerinden dolayı önem arz etmektedir (Czinkota, 1994: 91). Yöneticiler açısından ihracat, kurumsal büyümeyi sağlayıcı, rekabetçi gücü artırıcı ve yoğun rekabetin yaşandığı ortamda işletmenin faaliyetlerini sürdürmesine olanak sağlayıcı etkilerinden dolayı önemlidir (Samiee ve Walters, 1990: 236-237). Pazar araştırmacıları ise, ihracatı gelecek vadeden ve merak uyandıran bir alan olarak gördüklerinden ilgi duymaktadırlar (Zou ve Stan, 1998: 333).

Çavuşgil ve Zou (1994: 4) ihracat performansını, planlama ve ihracat pazarlama stratejisinin uygulanması yoluyla, bir ürünün yabancı bir pazara ihraç edilmesi konusunda bir firmanın ekonomik ve stratejik hedeflerinin gerçekleştirilme derecesi olarak tanımlamışlardır. Shoham (1996: 53) ise ihracat performansını, firmaların uluslararası satışlarıyla ulaştığı ihracat satış hacmi, ihracat karı ve ihracat büyümesi boyutlarının birleşik bir çıktısı olarak kavramlaştırmıştır. Maurel (2008: 2) Shoham'a katılmadığını belirterek performansın sadece nicel olarak tanımlanamayacağını; yöneticilerin ya da firma sahiplerinin başarı, başarısızlık, gelişme veya gerileme karşısındaki algılarının da performansın nitel boyutunu oluşturduğunu ifade etmiştir.

1.3.1. İhracat Performansının Ölçümü

İhracat performansı ile ilgili yapılan çalışmalarda, hangi etmenlerin ihracat performansını etkiledikleri hakkında bir görüş birliğine varılmadığı ve konu hakkında bazı araştırmacıların birbirlerine karşıt görüşler sunulduğu görülmektedir (Çavuşgil ve Zou, 1994: 4; Zou ve Stan, 1998: 333). Bu fikir ayrılığının sebebi, ihracat performansının nasıl kavramsallaştırılacağı ve işlevsel hale getirileceği konusunda ortak bir görüşün olmaması; diğer bir deyişle farklı ölçüm modellerinde farklı performans boyutlarına vurgu yapılmış olmasıdır (Sousa, 2004: 14). Birbirinden farklı performans boyutları göz önünde bulundurularak ihracat performansının ölçülmesinin, yapılan çalışmaların sonuçlarını karşılaştırmaya engel olduğu bir ortamda, çeşitli araştırmacılar ihracat performansının daha doğru ve tutarlı ölçülebilmesi için farklı faktörleri bir arada ele alan yeni modeller oluşturmaya çalışmışlardır (Lages ve Lages, 2004; Styles, 1998).

Madsen (1987) ihracat performansı ile ilgili mevcut araştırmaları incelediği çalışmasında; örgüt yapısı, çevresel yapı ve strateji olmak üzere üç grup değişkenin ihracat performansını etkilediğini ileri sürmüştü ve bu üç grup arasındaki etkileşime dayanarak performansın üç alt boyutu olduğunu iddia etmiştir (akt. Shoham, 1998: 61). İhracat performansının kavramsal tanımlarında sıklıkla kullanılan, satışlar, karlılık ve değişimden oluşan bu üç alt boyutun her biri ihracat performansı hakkında farklı bir görüş ileri sürmektedir. Uzun dönemde ilişkili olması beklenen bu üç boyutun kısa dönemde firmaların performansı hakkında çelişkili sonuçlar ortaya çıkardığı görülmektedir. Örneğin, kısa dönemde karlılık hedefini yüksek tutup, satışların düşmesi pahasına yüksek fiyatla satış yapan firmaların karlılık boyutunda performansları iyi olsa da, satışlar ve satışların artması yani değişim boyutlarında performansı kötü gibi gözükabilir (Shoham, 1998: 63-65).

Bazı araştırmacılar, ihracat performansı göstergelerini öznel ve nesnel olarak da sınıflandırmışlardır. Nesnel ölçütler, ihracat yoğunluğu, ihracat satış hacmi, ihracat pazar payı gibi mutlak değerlere dayanan göstergeler iken nesnel ölçütler; algılanan ihracat başarısı, ihracat satışlarından duyulan tatmin gibi algılara ve tutumlara dayalı performans göstergeleridir (Sousa, 2004: 8). Sousa (2004: 8), öznel ve nesnel ölçütleri kendi içlerinde satışlarla, karlılıkla ve pazarla ilgili ölçütler olarak alt

boyutlarda incelerken; Shoham (1998: 62) satış ve karlılık göstergelerinin yanı sıra bu iki göstergedeki değişimi de öznel ya da nesnel olarak kategorize etmiştir. Zou ve diğ. (1997: 114) firmanın kaç yıldır ihracat faaliyetleri yaptığı, kaç çalışanın ihracattan sorumlu olduğu ve ihracat satışlarının toplam satışlara oranı göstergelerini kullanarak yalnızca nesnel göstergeler kullanarak performansı ölçerlerken, Raven ve diğ. (1994: 37) ve O’Cass ve Julian (2003) ise araştırmalarında yalnızca öznel ölçüm yöntemlerine başvurmuşlar ve yöneticilerin ihracat konusundaki başarı algılarına göre ihracat performansını ölçmüşlerdir. Yöneticilerin karar alırken, nesnel değerlerin yerine performansla ilgili algılarını kullandıkları göz önünde bulundurulduğunda (Bourgeois, 1980) performans ölçülürken nesnel ölçütlerin yanı sıra öznel ölçütlerin de kullanılması gerektiği anlaşılmaktadır.

Çalışmasında Madsen’in öne sürdüğü ihracat performansının alt boyutlarını kullanan Shoham (1998) satışlar (ihracat yoğunluğu, toplam ihracat satışları, en önemli ürün/pazar kombinasyonunun pazar payı, ihracat satış yoğunluğu, ihracat satış yoğunluğunun tatmin ediciliği), karlılık (aktif karlılığı, aktif verimliliği, ihracat/karlılık oranı, ihracat/karlılık oranının tatmin ediciliği), değişim (ihracat satışlarındaki son 5 yıllık değişim, ihracat kar marjındaki son 5 yıllık değişim, en önemli ürün/pazar kombinasyonunun pazar payındaki son 5 yıllık değişim, ihracat yoğunluğundaki son 5 yıllık değişimin tatmin ediciliği, ihracat satışlarındaki son 5 yıllık değişimin tatmin ediciliği, ihracat kar marjındaki son 5 yıllık değişimin tatmin ediciliği) boyutlarını kullanarak ihracat performansını incelemiştir. Satışlar ve karlılık arasında düşük bir korelasyon bulan Shoham (1998) kısa dönemli satışlar ve karlılığın ilişkili olabileceğini fakat birçok ihracatçının, bu ikisinin ya çok zayıf ilişkili ya da tamamen alakasız olduğu şeklinde bir görüşe sahip olduğunu tespit etmiştir. Satışlar ve karlılığın birlikte değişim boyutuyla orta derecede ilişkili olduğunu saptayan Shoham (1998) ihracatta uzun dönemde başarılı olabilmek için kısa dönemli hedeflerden satış ya da karlılığa önem verilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Lages ve Lages (2004) bazı araştırmacıların aksine tek değişken ile ihracat performansını ölçümlemenin yeterli olmayacağını, bunun yerine farklı değişkenleri bir arada ele alan bir ölçek kullanmanın daha doğru olacağını belirterek yöneticilerin ihracat performansı üzerindeki algılarına dayalı öznel bir ölçek geliştirmişlerdir. Bir yıla kadar olan dönemde ihracat performansını ölçümlemek için dizayn ettikleri

modelde; kısa vadeli performans gelişiminin yöneticileri ne derece tatmin ettiğini, kısa vadede satış ve kar yoğunluğunun (ihracat satış ve karının toplam satış ve kar içindeki payının) büyümesini ve bir yıllık dönemde ihracat performansı beklentilerinin büyümesini temel göstergeler olarak kullanmışlardır. Çalışmada subjektif ölçütleri baz almalarının nedenleri olarak ise; ortak bir tanım oluşturmanın veya farklı firmalarda sabit bir referans noktası almanın genellikle imkansız olmasını, bir firma için başarı sayılabilecek finansal bir sonucun diğerinin başarısızlığı olabileceğini ve yöneticilerin nesnel değerlerden çok kendilerinin performans üzerindeki algılarını baz alarak kararlar verebileceklerini söylemişlerdir.

Çavuşgil ve Zou (1994) Amerika'da yaptıkları çalışmalarında geliştirdikleri ölçekte, önceden belirlenmiş stratejik hedeflerin ne derece gerçekleştirildiği, ilk beş yıl içerisinde satışlardaki yıllık ortalama büyüme ve genel karlılık, yöneticilerin algıladıkları başarı olmak üzere performansı dört boyutta ele almışlardır.

Zou ve Stan (1998) ihracat performansını ölçmek için kullanılan ölçütleri finansal ölçütler (satış, kar ve büyüme ölçütleri), finansal olmayan ölçütler (algılanan başarı, tatmin, hedeflere ulaşma) ve bu iki ana ölçütü kapsayan karma ölçekler olmak üzere 3 ana boyuta indirgemişlerdir.

Avustralya ve İngiltere'de KOBİ'ler üzerinde yaptığı çalışmasında Styles (1998), temelde Çavuşgil ve Zou'nun (1994) Amerika'da geliştirdiği ölçekten yararlanarak ihracat satışlarının büyümesi, ihracat karlılığı, ihracat başarısı, rakiplerin ihracat performansı ve stratejik ihracat performansı olmak üzere 5 ana boyutta performansı ölçmüşlerdir.

Yayınlanmış 100 makaleyi inceledikleri çalışmalarında Katsikeas ve diğ. (2000) ihracat performansının çok yönlü bir olgu olduğunu ve bireysel performans ölçüm metodlarının birbirinden farklı ve hiç biri diğerinden üstün olmayan kavramsallaştırma ve operasyonelleştirme özellikleri gösterdiğini tespit etmişlerdir. Birden çok performans ölçüm yöntemi kullanmanın her göstergenin gücünün tam anlamıyla farkında olmak açısından önemli olduğunu ve göstergelerin eksikliklerinin etkisini en aza indirgeyeceğini savunmuşlardır. İhracat performansının ölçümü için seçilen yöntemlerin duruma göre değiştiğini bulgusuna ulaşmışlardır. Elde edilen

bulgulara göre ihracat performansı, araştırma yöntemi (araştırma dizaynının, ölçüm problemlerinin üstesinden gelebilecek şekilde olup olmasına), ihracatçı firma (ihracat faaliyetlerini etkileyen çevresel faktörlere ve ihracat yapan örgütün özelliklerine) ve hedef kitleye (üst düzey yöneticiler, hisse sahipleri, hükümet kuruluşları gibi ihracat performansının değerlendirilmesiyle ilgili farklı grupların neye odaklandıklarına) bağlı olarak farklı şekillerde ölçülmektedir. Bunun sonucunda da ihracat performansının ölçümü için durumsal bir yaklaşım sergilemek ve kullanılacak performans ölçütünü duruma göre belirlemek gerektiğini belirtmişlerdir.

Yeni Zelanda'da küçük işletmeler üzerinde gerçekleştirdikleri ve düşük veya yüksek ihracat performansı gösteren işletmeler arasındaki farklılıkları tespit etmeyi amaçladıkları çalışmalarında Dean ve diğ. (2000), performans ölçütü olarak toplam ihracat satışı, ihracat büyümesi ve ihracat satışlarının toplam satışlar içindeki payını kullanmışlardır.

Baldauf ve diğ. (2000) ihracat performansını ölçmek için, ihracat etkinliği, ihracat yoğunluğu ve ihracat satışlarını gösterge olarak kullanmışlardır. Contractor ve diğ. (2005) ise yalnızca ihracat yoğunluğu ve ihracattaki yıllık büyüme oranını kullanmışlardır.

1.3.2. İhracat Performansını Etkileyen Faktörler

İhracat performansını doğru ölçmek kadar ihracatı doğrudan etkileyen faktörlerin belirlenmesi de firma yöneticileri ve kamu otoriteleri tarafından önem arz etmektedir. Yüksek ihracat performansına ulaşmada hangi faktörlerin etkili olduğunu belirlemek için literatürde birçok araştırmanın konusunu oluşturmuştur.

İhracat performansını etkileyen faktörler incelendiğinde; araştırmaların birçoğunun kaynak-bazlı yaklaşım ve durumsallık yaklaşımı bağlamında sınıflandırmalar yaptıkları ve bu faktörleri temel olarak iç ve dış olmak üzere iki gruba ayırdıkları görülmektedir. Firmanın sahip olduğu kaynak ve yeteneklerle, sürdürülebilir rekabet avantajını nasıl yakalayabileceğine odaklanan kaynak-bazlı yaklaşım genellikle iç faktörlerin ihracat performansını etkilediğini desteklerken;

ihracatın iç ve dış faktörlerin etkileşimine stratejik bir tepki olarak düşünüldüğü durumsallık yaklaşımı ise genellikle dış faktörlerin performansı etkilediğini savunmaktadır (Sousa ve diğ., 2008: 351).

Zou ve Stan (1998) 1987 ve 1997 yılları arasında ihracat performansı ile ilgili yapılmış 50 araştırmayı incelemişler ve bu çalışmalarda kullanılan ve oldukça farklı şekillerde sınıflandırılan ihracat performansını etkileyen faktörleri kontrol edilebilen/kontrol edilemeyen, iç/dış faktörler olarak kategorize etmişlerdir. Örgütsel (iç) olarak kontrol edilebilen faktörleri, ihracat pazarlama stratejisi (genel ihracat stratejisi, ihracat planlaması, ihracat örgütlenmesi, pazar araştırması kullanımı, ürün adaptasyonu, ürünün gücü, fiyat adaptasyonu, fiyatın rekabeti, fiyat belirleme, promosyon adaptasyonu, promosyon yoğunluğu, dağıtım kanalı adaptasyonu, dağıtım kanalı ilişkileri, dağıtım kanalı türü) ve yönetimin tutum ve algıları (ihracata adanma ve destek, uluslararası yönelim, proaktif ihracat motivasyonu, algılanan ihracat avantajları, algılanan ihracat bariyerleri); örgütsel kontrol edilemeyen faktörleri, yönetimin özellikleri (yöneticilerin uluslararası tecrübesi, yöneticilerin eğitim ve deneyimi) ve firma özellikleri ve yetkinlikleri (firmanın büyüklüğü, firmanın uluslararası yetkinliği, firmanın yaşı, firmanın teknolojisi, firmanın özellikleri, firmanın yetkinlik ve yetenekleri); çevresel kontrol edilemeyen faktörleri ise endüstrinin özellikleri (endüstrinin teknolojik yoğunluğu, endüstrinin dinamizm derecesi), yabancı pazarın özellikleri (ihracat pazarının çekiciliği ihracat pazarının rekabetçiliği, ihracat pazar bariyerleri) ve yerli pazarın özellikleri (yerli pazar) olarak sınıflandırmışlardır.

Sousa ve diğ. (2008: 352) de 1998-2005 arasında yayınlanmış 50 makaleyi inceledikleri çalışmalarında ihracat performansını etkileyen faktörleri iç ve dış faktörler olmak üzere temelde iki ana bölüme ayırmış, bunun yanında iç ve dış faktörlerin yalnızca doğrudan değil, aracı değişkenler ve kontrol değişkenlerinin de yardımıyla ihracat performansını etkilediğini belirtmişlerdir. Performansı etkileyen dış faktörleri yurtiçi ve yurtdışı pazarın özellikleri; iç faktörleri ise ihracat pazarlama stratejisi, firma özellikleri ve yönetimin özellikleri bağlamında kategorize etmişlerdir. Yurtdışı pazar özellikleri ve firma özelliklerinin aracı değişkenler olarak performans üzerinde dolaylı etkileri olduğunu savunmuşlardır.

Bu çalışmada da literatürde en fazla incelenmiş olan performans belirleyicileri iç ve dış faktörler olarak kategorize edilmiştir. İhracat performansını etkileyen örgüt içi faktörler firma yaşı, firmanın büyüklüğü, ihracat deneyimi, pazar yönelimi, firmanın sahip olduğu yetkinlik ve beceriler, firmanın teknolojik ve arge düzeyi, yönetim anlayışı ve yöneticilerin özellikleri, yöneticilerin yetkinlikleri ve firma stratejileri bağlamında incelenecektir. Örgüt dışı faktörler ise genel olarak iç pazarı özellikleri ve ihracat pazarının özellikleri bağlamında ele alınacaktır.

1.3.3. Örgüt İçi Faktörler

Firma yaşı ile ihracat performansı arasındaki ilişki incelendiğinde yapılan araştırmalarda birbirleriyle çelişkili sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Bazı çalışmalarda firma yaşı arttıkça ihracat performansının arttığı ortaya konulmuşsa da (Brouthers ve Nakos, 2005), bazılarında bu bulgunun aksine daha yakın zamanda kurulmuş olan firmaların daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri bulgusuna ulaşılmıştır (Baldauf ve diğ., 2000). Diğer taraftan bazı araştırmalarda ise firma yaşı ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişki olmadığı tespit edilmiştir (Gomez-Mejia, 1988; Contractor ve diğ., 2005).

Firmanın büyüklüğü ile performans arasındaki ilişkide literatürde sıklıkla inceleme konusu olmuştur. Yapılan araştırmalarda, firma büyüklüğü konusunda da oldukça çelişkili sonuçlar ortaya konmuştur. Firma büyüklüğü ile ihracat performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu ortaya koyan çalışmalar yanında (Bonaccorsi, 1992; Ito ve Pucik, 1993; Calof, 1994; Çavuşgil ve Zou, 1994; Thirkell ve Dau, 1998; Baldauf ve diğ., 2000; Danışman ve Sökmen, 2007), negatif bir ilişki olduğunu tespit eden araştırmalar (Cooper ve Kleinschmidt, 1985; Louter ve diğ., 1991) da bulunmaktadır. Diğer taraftan, ihracat performansının firma büyüklüğünden bağımsız olduğu bulgusuna ulaşan araştırmacılar da mevcuttur (Gomez-Mejia, 1988; Calof, 1994; Brouthers ve Nakos, 2005; Ali, 2004; Contractor ve diğ., 2005). Bu çelişkili sonuçların, yapılan çalışmaların örneklemelerinin oldukça farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalardan oluşması olabileceği gibi, firma büyüklüğünün farklı şekillerde ele alınmasında kaynaklanabileceği de düşünülmektedir (Contractor ve diğ., 2005: 90). Firma büyüklüğünü işaret eden bir başka etmen olan ihracatçı firmalarda ayrı bir

ihracat departmanının bulunmasının da, firmanın ihracat hacminin ve performansının artışına neden olduğunu ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır (Ali, 2004; Lado ve diğ., 2004).

Firmanın ihracat deneyimi ve performans arasındaki ilişki incelendiğinde daha uzun süredir ihracat yapan işletmelerin daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri tespit edilmiştir (Çavuşgil ve Zou, 1994; Baldauf ve diğ., 2000; Dean ve diğ., 2000; Contractor, 2005). Diğer taraftan bazı araştırmacılar ihracat konusunda daha az deneyimi olan firmaların daha yüksek ihracat performansına sahip oldukları bulgusuna ulaşmışlardır (Louter ve diğ., 1991; Brouthers ve Nakos, 2005). Gomez-Mejia (1988) ihracat deneyimi ve performans arasında anlamlı bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Hoang (1998) ise ihracat deneyiminin artmasının performans üzerinde doğrudan etkisi olmadığını; ancak deneyimi daha fazla olan firmaların pazar genişletme stratejisi ve ürün arz stratejisini ihracata yeni başlamış firmalara göre daha agresif gerçekleştirdiklerini, dolayısıyla daha yüksek ihracat performansı sergilediklerini tespit etmiştir.

Pazar yönelimini, pazar gereksinimlerine cevap verebilirliğin bir göstergesi olarak ele alan, müşteri tatmin derecesi ve yeni fikirler veya ürünler geliştirme konusunda müşterilerden ne ölçüde yararlandığı bağlamında ölçen Thirkell ve Dau (1998), işletmelerin pazar yönelimi arttıkça ihracat performansının arttığını tespit etmişlerdir. Tekstil firmaları üzerinde yaptıkları araştırmalarında Akyol ve Akehurst (2003) ile Gaziantep ilinde ihracatçı firmalar üzerinde yaptıkları araştırmalarında Sürer ve Mutlu (2012) da benzer şekilde, pazar yöneliminin ihracat performansını olumlu yönde etkilediği bulgusuna ulaşmışlardır. Buna karşın Shoham ve diğ. (2002) yaptıkları çalışmada, müşteri isteklerini tatmin etmek amacıyla sürekli pazardaki fırsatları araştıran ve pazara yeni ürünler sunan pazar yönelimli işletmelerin ihracat performansının daha düşük olduğunu ortaya koymuşlardır.

Firmanın yetkinlik ve yetenekleri ile ihracat performansı arasındaki ilişki konusunda yapılan birçok araştırmada, çok farklı yetkinlik ve yeteneklerin inceleme konusu olduğu görülmektedir. Haahti ve diğ. (2005) Norveç ve Finlandiya'daki KOBİ'ler üzerinde yaptıkları çalışmada ihracatla ilgili konularda firmanın bilgi düzeyi arttıkça ihracat performansında artış olduğunu tespit etmişlerdir. Thirkell ve

Dau (1998) ise firmanın ihracatla ilgili konularda bilgi sahibi olmasının yanında; kalite ve servisin iyi oluşunun, dağıtım kanallarında destek almanın ve ihracat yapılan pazarların kültürü ve konuştukları dil hakkında bilgi ve becerilere sahip olmanın ihracat performansını olumlu yönde etkilediği bulgusuna varmışlardır. Contractor ve diğ. (2005) yabancı pazarlarda deneyim sahibi çalışanların firmada sayıca çok oluşunun ihracat performansına olumlu katkısı bulunduğunu tespit etmişlerdir. Moini (1995) etkin bir dağıtım kanalına ve çeşitli patentlere sahibi olmak gibi avantajların firmanın ihracat başarısını arttırdığını, başarılı ihracatçıların ihracat pazarı hakkında bilgi düzeyi yüksek olan ve ihracat yapılacak pazarları daha fazla ziyaret eden firmalar olduklarını belirlemiştir. O’Cass ve Julian (2003) ihraç edilen ürünün benzersiz, belli bir kültüre özgü veya patent hakları alınmış olduğu için taklitlerinden korunuyor olmasının, o ürünün ihracat performansını arttırdığını belirtmişlerdir.

Teknoloji ve ihracat performansı arasındaki ilişki de birçok araştırmanın konusu olmuş ve yapılan çalışmalarda oldukça çelişkili sonuçlar ortaya çıkmıştır. Gomez-Mejia (1988) teknoloji konusundaki daha esnek olan ve arge harcamalarına ağırlık veren firmaların ihracat konusunda daha başarılı oldukları sonucuna ulaşmıştır. Ito ve Pucik (1993), firmanın arge harcamalarının yanı sıra, sektörün arge yoğunluğunun da ihracat performansı üzerinde olumlu etkisi bulunduğunu tespit etmişlerdir. Bu bulgulara paralel olarak Kılıç (2007), teknolojik yoğunluk düzeyi ve yenilikçilik düzeyi ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır. Türkiye’de 1995-2005 yılları arasında tüm sektörlerde arge harcamaları ve ihracat arasındaki ilişkiyi inceleyen Uzay ve diğ. (2012) ise firmanın arge harcamalarının ihracatı olumlu yönde etkilediğini ancak arge harcamalarının ihracata etkisinin gecikmeli olarak ilerleyen dönemlerde etkisini gösterdiğini tespit etmişlerdir. Danışman ve Sökmen (2007) KOBİ’ler üzerinde yaptıkları çalışmalarında, firmanın teknolojik düzeyi arttıkça finansal göstergelerden olan ihracat yoğunluğunun arttığı fakat finansal olmayan göstergelerden olan ihracat memnuniyetinin firmanın teknolojik düzeyi ile ilişkili olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. İtalya’da üretim firmaları üzerinde yaptığı çalışmasında Sterlacchini (2001) ise orta ve büyük ölçekli işletmelerde arge yatırımlarının ihracatı pozitif yönde etkilediğini, küçük ölçeklilerde ise arge yatırımları ile ihracat arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığını tespit etmişlerdir. Diğer taraftan İngiltere’de yenilikçi olan ve yenilikçi olmayan firmaların

ihracat eğilimlerini karşılaştırdığı araştırmasında Wakelin (1998), yenilikçi olmayan firmaların daha fazla ihracat yapma eğiliminde olduklarını tespit etmiş; aradaki bu farklılığı, yenilikçi firmaların iç pazarlarda daha başarılı olmalarına, dolayısıyla dış pazarlara açılmaya gerek duymamalarına bağlamıştır. Bunların yanında Kanada'da yaptıkları araştırmalarında Lefebvre ve diğ. (1998), ihracat performansının arge harcamaları düzeyinden bağımsız olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Aynı şekilde Türkiye'de yaptıkları araştırmalarında; Sürer ve Mutlu (2012) ve Korkmaz ve diğ. (2009) işletmelerin yenilikçilik çabalarının ve teknoloji yönelimlerinin ihracat performansına anlamlı bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmışlardır.

Firmanın özellikleri yanında yönetim anlayışının ve yöneticilerin özelliklerinin de ihracat performansını etkilediği düşünülmüş ve bu konuda çeşitli araştırmalar yapılmıştır. Yöneticilerde, ihracat yapmanın maliyetleri düşürdüğü, firmanın büyümesi ve karlılığı üzerinde önemli etkisi olduğu şeklinde olumlu bir algı oluşmasının ihracat performansını doğrudan etkilediği belirlenmiştir (Cicic ve diğ., 2002; Kılıç, 2007). Yöneticilerin ihracatı işletmenin öncelikli alanı olarak kabul etmelerinden dolayı bu konuda proaktif yaklaşımlar sergilemeleri, ihracat satışları ve ihracat yoğunluğunu arttırmakta (Baldauf ve diğ., 2000; Ali, 2004); ayrıca risk iştahlarının yüksek olması (Gomez-Mejia, 1988) ve uluslararası operasyonlarda çalışanlara destek vermeleri de ihracat performansını olumlu yönde etkilemektedir (Cicic ve diğ., 2002). Yöneticilerin ihracat konusunda karşılaştıkları veya karşılaşacakları engelleri ne derece olumsuz algıladıkları da ihracat satışları ve ihracat yoğunluğu üzerinde etki yaratmaktadır. Yüksek nakliye masrafları, pazar hakkında yetersiz bilgi sahibi olma, yüksek rekabet korkusu gibi problemlerin daha olumsuz olarak algılanması, işletmenin ihracat performansını düşürmektedir (Ali, 2004). Baldauf ve diğ.'ne (2000) göre ihracat performansını en fazla etkileyen faktörlerden biri, yönetimin uluslararasılaşma ve farklılaşma stratejilerini kullanma konularındaki motivasyonudur.

Firmanın ihracat performansı ile yöneticilerin eğitim düzeyi, ihracat konusundaki tecrübeleri veya yaşları gibi bazı özellikleri arasındaki ilişki de çeşitli çalışmalarda incelenmiştir. Schlegelmilch ve Ross (1987) yöneticilerin eğitim düzeyi ve yabancı dil bilgi ve becerisi arttıkça ihracat büyümesi ve ihracat karlılığının arttığını tespit etmişler, ayrıca ihracat konusunda tecrübeli yöneticilerin büyüme ve

karlılığın yanında ihracat yoğunluğunu da pozitif etkilediklerini belirlemişlerdir. Yapılan bir başka çalışmada, girişimcilerin aldıkları teknik eğitimin ve uluslararası tecrübelerinin ihracat performansını olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir (Contractor ve diğ., 2005). Yöneticilerin finans alanındaki uzmanlık düzeyi ile ihracat performansı arasında pozitif ilişki bulunmaktadır (Moini, 1995). Diğer taraftan, literatürde yöneticilerin yaşı ve eğitimi ile performans arasında bir ilişki bulunmadığı sonucuna ulaşılmış çalışmalar da bulunmaktadır (Brouthers ve Nakos, 2005; Danışman ve Sökmen, 2007; Stoian ve diğ., 2008).

Firma stratejileri ile performans arasındaki ilişkiye bakıldığında gelecek planları ve hedeflerinde uluslararası yönelime yer veren ve daha agresif yurtdışı pazar kampanyalarına girişen firmaların ihracatta daha başarılı oldukları görülmektedir (Gomez-Mejia, 1988). Satışlarının büyük çoğunluğunu ihracat yoluyla gerçekleştiren ve spesifik pazarlara yoğunlaşan firmaların da ihracat performanslarının daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bunların yanında daha sistematik bir uluslararası pazarlama stratejisi izleyen firmaların ihracatta daha başarılı olduğu da tespit edilmiştir (Brouthers ve Nakos, 2005). Baldauf ve diğ.(2000) ise ihracat performansı ile firmaların farklılaşma stratejisi izlemesi arasında pozitif; düşük fiyat stratejisini benimsemeleri ile ise negatif ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

1.3.4. Örgüt Dışı Faktörler

İç çevre faktörlerinin yanı sıra dış çevre faktörlerinin de ihracat performansı üzerinde etkileri olduğunu ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır. Performansı etkileyen dış faktörler genel olarak ihracat pazarının özellikleri ve iç pazarın özellikleri olarak iki ana kategoriye ayrılabilir (Sousa, 2008: 351) Bu iki ana kategorinin dışında Zou ve Stan (1998: 343) yaptıkları çalışmada endüstri özelliklerini de işletme performansını etkileyen dış çevre faktörlerinden biri olarak ele almışlardır.

Baldauf ve diğ. (2000) politik çevrenin daha az etkili olarak algılanmasının ihracat satışlarını arttırdığı sonucu ulaşımlardır. Dean ve diğ. (2000) ise ihracat pazarındaki sınırlama ve standartların düşük veya yüksek performansa sahip firmalar

açısından anlamlı bir farklılık yaratmadığını tespit etmişlerdir. Cicic ve diğ. (2002) ihracat yapılması hedeflenen ülkelerde çok fazla ihracat engeli olması ve dövizin kontrol altında olmasıyla ihracat performansı arasında bir ilişki tespit edememişlerdir.

Uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren firmaların kendi ülkeleri ve iş yapmayı hedefledikleri ülkeler arasında, konuşulan dil, işletme faaliyetleri, yasal ve politik sistemler ve pazarlama altyapısı açısından, algıladıkları sosyo-kültürel uzaklığa karşılık gelen kültürel uzaklık ile ihracat performansı arasındaki ilişki de incelenmiş ve kültürel uzaklık algısının fazla olmasının ihracat performansını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir (Holzmuller ve Kasper, 1990:222; Lee, 1998). Lado ve diğ. (2004:587) de yaptıkları çalışma sonucunda kültürel benzerlik arttıkça ihracatçıların risk algılarının azaldığı ve ihracat hacimlerinin arttığı çıkarımında bulunmuşlardır.

İhracat pazarındaki rekabet düzeyi ihracat performansını etkilemektedir. Kılıç (2007) ürün ve fiyat rekabet düzeyi ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. O’Cass ve Julian (2003) da fiyat rekabeti ve pazardaki rakip sayısının ihracat performansı ile ilişkili olduğunu tespit etmişlerdir. Pazardaki düşük rekabetin, çevresel özellikler üzerinde pozitif etki yarattığını; işletmelerin stratejik kararlar almalarını ve ihracat performanslarını olumlu yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Buna karşın, Lages ve Montgomery (2005) ihracat pazarındaki yüksek rekabetin ihracat performansını doğrudan olumlu olarak etkilediğini tespit etmiş ve bu durumu rekabetçi olmayan pazarların genellikle az gelişmiş ülke pazarları olmalarıyla açıklamışlardır. Canitez ve Yeniçeri (2007) de piyasada firmalarını tehdit eden rekabetçi faaliyetlere hızla cevap veren işletmelerin daha yüksek ihracat performansına sahip oldukları bulgusuna ulaşmışlardır. İhracat pazarındaki rekabet yoğunluğunun, performans üzerinde doğrudan olmasa da ürün uyarlama, tanıtım uyarlama ve dağıtıcı veya iştirakleri destekleme konularında ihracatçının daha aktif çalışmasını sağlaması nedeniyle dolaylı etkileri de bulunduğu savunulmaktadır (Çavuşgil ve Zou, 1994:15).

İhracat pazarının özelliklerinin yanı sıra iç pazarda verilen ihracat desteklerinin de ihracatı etkilediğini ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır. Alvarez (2004) ile

Danışman ve Sökmen (2007) KOBİ'ler üzerinde yaptıkları çalışmalarında, ihracat destek programlarından yararlanmanın ihracat performansını olumlu yönde etkileyen faktörlerden biri olduğunu ortaya koymuşlardır. Martincus ve diğ. (2012) Arjantin'de gerçekleştirdikleri çalışmalarında ise ihracat desteklerinin daha küçük firmalarda ve KOBİ'lerde ihracat performansını daha fazla arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır. Francis ve Collins-Dodd (2003) ihracat desteklerinin ihracatçıları üzerindeki etkisinin daha önce ihracat faaliyeti gerçekleştirip gerçekleştirmediğine ve gerçekleştiriyorsa ihracat düzeyine göre değiştiği bulgusuna ulaşmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre ihracat destek programları en fazla ara sıra veya aktif olarak ihracat yapan firmaları pozitif yönde etkilemekte, satışlarının çoğunu ihracat satışları olarak gerçekleştiren firmalar üzerinde ise kısa dönemde fazla bir etki yaratmamaktadır. Gençtürk ve Kotabe (2001) ise ihracat destek programlarının ihracat karlılığı açısından anlamlı bir değişiklik yaratmadığını fakat firmaların rekabetçi pozisyonunu güçlendirdiğini tespit etmişlerdir. Bunun yanında Francis ve Collins-Dodd'a (2003) benzer şekilde destek programlarının en fazla bu programlardan daha az yararlanan ihracat düzeyi düşük firmaların ihracat performansını arttırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Konu ile ilgili literatür incelendiğinde; risk alma düzeyi, sektör ya da ürün çeşidi, tüketicilerin alışkanlıkları ya da yeniliğe açık olma derecesi gibi daha birçok etmenin de ihracat performansı üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar bulunduğu görülmektedir (O'Cass ve Julian, 2003; Balabanis ve Katsikea, 2003; Robertson ve Chetty, 2000; Beamish ve diğ., 1999; Brouthers ve Xu, 2002).

1.4.Ortaklık Yapısı ve İhracat İlişkisi

Kurumsal yönetim konusunda yapılmış birçok çalışmada işletmenin ortaklarının kim oldukları konusuna çok fazla önem verildiği görülmektedir (Xu ve Wang, 1997). Bir işletmenin performansı, ortaklarının gerçek kişi, finansal kuruluş, finansal olmayan kuruluş, çok uluslu işletme, kamu kuruluşu veya işletme yöneticileri olmasına bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Performansın ortaklık yapısından etkilenmesinin nedeni, ortakların değişik yatırım önceliklerine sahip olmaları ve yöneticilerin vekalet problemleri (agency problems) karşısında gösterecekleri tutumların farklı olmasıdır (Thomsen ve Pedersen, 2000: 690).

İhracat pazarında faaliyet gösterebilmek için firmalar, ürünleri yabancı müşterilerin tercihlerine uyarlamak, yabancı hükümetlerin düzenlemelerine uymak, dağıtım ağları oluşturmak da dahil olmak üzere yüklü miktarda sabit maliyetlere katlanmak zorunda kalmaktadırlar. Bu maliyetlerin karşısında beklenen kar ise, dövizdeki dalgalanmalar ve yabancı pazardaki talepler hakkında kısıtlı bilgi gibi yüksek risklere bağlıdır. Dolayısıyla bir firmanın karşılaştığı riskler karşısında nasıl bir duruş sergileyebileceği ihracata atılma ya da ihracat düzeyini artırma açısından önem kazanmaktadır. Yöneticilerin karşılaştıkları riskler karşısındaki tercihleri ise firmanın ortaklık yapısıyla alakalıdır (Kim ve Park, 2011: 3).

Literatürde ortaklık yapısı ve ihracat arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmalarda genellikle yerli ve yabancı ortaklı firmalarda ihracat performansının nasıl farklılaştığı konusu ele alınmıştır. Az sayıda da olsa kamu ve özel ortaklı işletmelerin ihracat performansları hakkında yapılmış çalışmalar da bulunmaktadır. Aile şirketleri, kurumsal yatırımcılar, risk sermayedarları gibi ortaklıkların uluslararasılaşma faaliyetlerindeki durumlarını inceleyen bazı çalışmalar da bulunmaktadır.

Aile şirketleri ile büyük bir grubun ortaklığında bulunan firmaların ihracat yapma eğilimlerini incelemek amacıyla İspanya'da 10 binden fazla işletme üzerinde çalışma yapan Fernandez ve Nieto (2006), bir grubun bir KOBİ'yi tamamıyla satın almasının ya da bir aile şirketine ortak olmasının o işletmenin ihracat yapma olasılığını ve ihracat yoğunluğunu arttırdığını tespit etmişlerdir. Ayrıca bir işletmenin hisse paylarının büyük çoğunluğunu elinde bulunduran grubun yabancı merkezli olmasının da ihracat eğilimi ve ihracat yoğunluğunu olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonucu destekleyen bir başka çalışmada, Cole ve diğ. (2010) de Tayland'da hisselerinin en az %10'u yabancıların elinde bulunan işletmeleri yabancı ortaklığa sahip firmalar olarak ele almış ve bu işletmelerin ihracat yapma eğilimlerinin daha fazla olduğunu ortaya koymuşlardır. Bunun yanında ihracat yapma eğiliminin, yabancı ortaklığın hangi ülke merkezli olduğuna göre değiştiği bulgusunu elde etmişlerdir. Ngoc ve Ramstetter (2009) Vietnam'daki çok uluslu işletmeler üzerinde yaptıkları analizde %90 ve daha fazlası oranında yabancı ortaklığa sahip olan firmaların Vietnam üretim malları ihracatına çok fazla katkıda bulunduğunu tespit etmişlerdir. Munkacsi (2009) da Macaristan'da yaptığı çalışmada yabancı ortaklığın artması durumunda ihracat yoğunluğunun arttığı sonucuna

ulaşmıştır. Ortalamada, bir kısmı ya da tamamı yabancı ortaklı firmaların, tamamı yerli firmalardan daha fazla ihracat yönelimli olduğunu tespit etmişlerdir. Fu ve diğ. (2010) Çin'deki üretim firmaları üzerinde yaptıkları çalışmada, yabancı ortaklıklar tarafından yönetilen işletmelerin yerli işletmelere oranla daha yüksek ihracat performansı sergilediklerini tespit etmişlerdir.

Hindistan'da yaptıkları araştırmalarında Lall ve Mohammad (1983), ülkede faaliyet göstermeleri oldukça zorlu ve sıkıntılı olmalarına rağmen yabancı ortaklık hisseleri oldukça fazla olan büyük çok uluslu şirketlerin Hindistan'daki yerel firmalara göre daha iyi ihracat performansına sahip oldukları sonucuna ulaşmışlardır. Daha sonraki yıllarda Hindistan'da yapılmış bir başka çalışmada ise yine ülkede faaliyet gösteren çok uluslu şirketlerin yerli firmalara göre ihracat yoğunluğunun daha yüksek olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Diğer taraftan, teknoloji-yoğun sektörlerde yerli firmaların yabancı ortaklı firmalardan daha iyi ihracat performansına sahip oldukları da tespit edilmiştir. (Sasidharan ve Joseph, 2011).

Abdel-Malek (1974) Kanada'da yabancı ortaklığın ihracat performansı üzerindeki etkisini incelediği çalışmada, yabancı firmaların iştirakleri ile yerli firmaların ihracat performansları arasında anlamlı bir farklılık olmadığını tespit etmiştir. Buna karşın yabancı ortaklı firmaların hali hazırda sahip oldukları dağıtım kanalları, arge çalışmaları, uluslararası pazarlama ağları gibi kaynaklar sayesinde ihracata daha elverişli şartlara sahip olabileceklerini belirtmiştir.

Ortaklık yapısı ve ihracat arasındaki ilişkiyi özel ve kamu işletmeleri arasındaki farklılıklar bağlamında inceleyen az sayıda çalışmada, birbirinden farklı sonuçlar elde edilmiştir. Yi ve diğ. (2012) Çin'de endüstri sektöründe faaliyet gösteren 19 firma üzerinde 2005 ve 2007 yılları arasındaki verilerle yaptıkları çalışmada kamuya ait işletmelerin özel işletmelerden daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri tespit edilmiştir. Kamuya ait işletmelerin ihracat performansının daha yüksek olmasının da kamu ortaklı işletmelerin özel firmalara göre değer zincirinde daha üst sıralarda yer almalarından kaynaklandığını; özel işletmelerin değer zincirinde alt sıralarda yer almalarını ise Çin'deki ekonomik reform sırasında gerek yabancı ortaklı gerek kamuya ait işletmelerin vergi indirimleri, finansal teşvikler, korumacı politikalarla desteklenirken özel işletmelerin finansal varlık, insan kaynakları ve arge

çalışmaları konusundaki avantajlarını kaybetmelerinden kaynaklandığını belirtmişlerdir. Aynı şekilde Çin’de üretim firmaları üzerinde yaptıkları çalışmada Fu ve diğ. (2010) ise kamu kuruluşlarının özel kuruluşlara oranla ihracat eğilimlerinin daha düşük olduğunu, dolayısıyla daha az ihracat yaptıklarını ortaya koymuşlardır. Bunların yanında yine Çin’de Girma ve diğ. (2012) tarafından yapılan çalışmada, özel kuruluşlarla yapılan ortak girişimlerde şirket satın alımlarının ihracatı olumlu yönde etkilediği; firmaların devlet kuruluşlarıyla ortaklıkları bulunması durumunda ise satın alınan şirketin ihracat performansının anlamlı düzeyde değişmediği sonucuna ulaşılmıştır.

İsveç’te 889 KOBİ üzerinde yaptıkları çalışmada George ve diğ. (2005), KOBİ’lerde iç ve dış ortaklık yapısının firmaların yurtdışı faaliyet yoğunluğunu ve faaliyet yapılan yurtdışı pazar sayısını nasıl etkilediğini incelemişlerdir. Çalışma sonucunda; ortaklık oranı fazla olan CEO ve üst düzey yöneticilerin kendi varlıkları, kariyerleri ve repütasyonları açısından riskli ve maliyetli gördükleri dış pazarlara açılmak istemediklerini, dolayısıyla ortaklık payları arttıkça firmanın yurtdışı faaliyet yoğunluğunun ve faaliyet yapılan yurtdışı pazar sayısının azaldığını tespit etmişlerdir. Ayrıca bankalar, emeklilik fonları, yatırım firmaları gibi kurumsal yatırımcıların ve risk sermayedarlarının, işletmenin daha fazla hissesine sahip olmalarının yurtdışı faaliyet yoğunluğunu arttırdığını ancak faaliyet yapılan yurtdışı pazar sayısı üzerinde herhangi bir etkisinin bulunmadığını ortaya koymuşlardır.

Ortaklık yapısı literatürde çok fazla çalışmada araştırma konusu edilmiş olsa da ortaklık yoğunlaşmasının ihracat performansı üzerinde etkisi neredeyse hiç ele alınmamıştır. Literatürdeki bu boşluğu doldurmak amacıyla yaptıkları çalışmada Kim ve Park (2011) Güney Kore’de yaptıkları çalışmada büyük hissedarın ortaklık payını ifade eden yoğunlaşma oranı ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi incelemiş ve yoğunlaşma oranı arttıkça firmaların ihracat yapma eğilimleri ve ihracat performanslarının olumlu yönde etkilendiğini ortaya koymuşlardır. Ancak farklı sektörler üzerinde bu durumu test ettiklerinde tekstil, kağıt, metal ve imalat sektörlerinde yoğunlaşma oranı arttıkça ihracatın arttığını; diğer taraftan kimya endüstrisinde bu oranın artmış olmasının ihracat üzerinde olumsuz etkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Bu durumu, yoğunlaşma oranı yüksek olan firmalarda ana

ortağın beklenen karını maksimize etmek için çok yüksek düzeyde riskler alarak çok fazla sayıda yabancı pazarda faaliyet göstermek istemesiyle açıklamışlardır.

1.5.Sermaye Yapısı ve İhracat İlişkisi

Sermaye yapısı, bir işletmenin kullanmakta olduğu öz kaynak ve uzun vadeli yabancı kaynakların bir karmasıdır (Okka, 2010: 216). Başka bir deyişle sermaye yapısı, toplam sermaye içindeki özkaynak ve borç oranının ne şekilde olacağını belirler. İşletmeler bu oranı belirlerken ağırlıklı sermaye maliyetini ve riski minimize edip, getiriyi maksimize eden optimal sermaye yapılarını oluşturmalıdırlar (Usta, 2011: 65).

Ülkemizde kısa vadeli borçlanmanın birçok işletme açısından önemli bir finansman yöntemi olarak görülmesi ve uzun vadeli borçlanma konusunda henüz daha yeterli düzeye ulaşamamış olması, sermaye yapısı incelenirken kısa ve uzun vadeli borçları birlikte dikkate alınması gerektiği görüşünün birçok araştırmacı tarafından kabul görmesine neden olmuştur (Gönenli, 1976: 141).

İşletmelerin sermaye yapıları dikkate alındığında; aynı sektördeki bazı firmaların öz kaynak ağırlıklı çalıştıkları, bazılarının ise borç sermaye ağırlıklı faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Firmanın sermaye yapısı, fon kaynaklarına erişim düzeyleri, firmanın içinde bulunduğu mali ortam, firma yönetiminin veya finansal yöneticinin ekonomi ile ilgili öngörülerini gibi bazı değişkenlere bağlı olmakla birlikte uzun dönemde aynı sektördeki benzer firmaların sermaye yapılarının birbirlerine yaklaştığı gözlemlenmektedir (Okka, 2010: 216).

Sermaye yapısı ile ilgili en popüler yaklaşım Modigliani Miller yaklaşımıdır. Piyasa ile ilgili bilgilere herkesin rahatça ulaşabildiği, finansal varlıkların çok küçük parçalara bölünebildiği, yatırımcıların rasyonel karar aldıkları, işletmelerin farklı finansman kaynaklarına erişim ve bu kaynakları kullanma konusunda birbirleriyle benzer durumda oldukları gibi bir takım mükemmel işleyen finans piyasaları varsayımlarına dayanan yaklaşım, işletmelerin borçlanma veya hisse ihracı yoluyla finansman sağlamalarının bir farklılık yaratmayacağı, dolayısıyla her iki finansman şekli arasında tercih yaparken kayıtsız kalınacağı görüşünü öne sürmektedir

(Modigliani ve Miller, 1958: 261). İlk yaptıkları çalışmadan 5 yıl sonra Modigliani ve Miller (1963: 433), yapılan borç faizi ödemelerinin vergiye esas matrahtan düşülebildiği için daha düşük vergi ödenmesine olanak sağladığı görüşünü ileri sürerek dışarıdan borçlanmanın hisse senedi ihraç etmekten daha düşük maliyetli olduğunu iddia etmişlerdir.

İşletmelerin sermaye yapılarına ilişkin diğer bir teori dengeleme (trade off) teorisidir. Borçlanmanın, vergi giderlerini azalttığı için daha avantajlı olduğu görüşüne (Modigliani ve Miller, 1963: 441) karşın finansal sıkıntı, iflas (Kraus ve Litzenberger, 1973) veya temsilcilik maliyeti (Jensen ve Meckling, 1976; Myers, 1977) gibi çeşitli maliyetleri olduğunu ortaya koyan dengeleme teorisi firmanın borç ve özkaynak oranının bu fayda ve maliyetler arasındaki bir denge noktasında olması gerektiğini ortaya koymaktadır. Firmaların değerini maksimize edecek optimal bir borç oranının bulunduğu düşüncesini ortaya koyan dengeleme teorisi, vergi avantajı sağladığı için aşırı borçlanmanın aksine daha önceden belirlenmiş bir borç oranında dış kaynak kullanmayı önermektedir (Myers, 2001).

Sermaye yapıları ile ilgili ortaya atılan bir başka görüş finansal hiyerarşi (pecking order) teorisidir. İşletmeler ile yatırımcılar arasındaki bilgi akışına odaklanmış olan finansal hiyerarşi yaklaşımına göre işletmeler ve yatırımcılar arasında bilgi asimetrisi bulunmaktadır. Yatırımcıların işletme yöneticileri ile aynı bilgilere sahip olmamaları firmanın hisselerine daha düşük talep yaratmaları sonucunu oluşturmakta, dolayısıyla hisse ihracı yoluyla finansman sağlamak isteyen işletmenin hisseleri değerinden düşük fiyata alıcı bulabilmektedir (Myers ve Majluf, 1984). Myers (1984)' e göre yatırımcıların işletme hisselerine daha düşük değer biçmelerinin nedeni, işletme sahiplerinin firmanın hisse fiyatlarının aşırı değerlendirildiği noktada hisse ihracı yapmayı amaçlayacaklarını düşünmelerinden kaynaklanmaktadır. Yatırımcılar, işletmenin kredibilitesinin artık daha fazla borçlanmaya olanak sağlamadığı noktada ortaklık paylarının gerçek değerini yakalamaya başlayacağını düşündüklerinden bu noktada hisselerine talepte bulunmaktadır. Dolayısıyla işletmeler daha düşük maliyetli olduğu için önce borçlanma, daha sonra menkul kıymet arzı ve son olarak hisse ihracı gibi hiyerarşik bir düzen içinde finansman sağlamaktadırlar (Okuyan ve Taşçı, 2010).

Sermaye yapısının ihracat ile ilişkisi çok fazla araştırılmamış olsa da genel firma performansı üzerindeki etkisi sıklıkla inceleme konusu olmuştur. Konuyla ilgili yaptıkları araştırmada Bistrova ve diğ. (2011), düşük borçlanma oranlarının işletme karlılığını olumlu yönde etkilediğini belirlemişlerdir. Buna karşın vekalet teorisini (agency theory) göz önünde bulundurarak sermaye yapısının firma performansı üzerindeki etkisini araştıran çalışmalarında Berger ve Bonaccorsi Di Patti (2006); borçlanma miktarı arttıkça firma karlılığının arttığını ortaya koymuşlardır. Mesquita ve Lara (2003) ise Brezilya da yaptıkları çalışmada, kısa vadeli borçlanmanın ve özkaynak yoluyla finansman sağlamanın karlılığı artırdığını ancak uzun vadeli borçlanmanın firma karlılığını olumsuz yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

İhracat pazarlarına ilk defa girecek olan işletmeler, pazar hakkında bilgi toplama, dağıtım kanalları oluşturma, üretilmiş ve üretilecek ürünleri ihracat pazarına uyarlama, ihracat yapılacak pazarın bürokratik yapısını öğrenme gibi çok ciddi derecede batık maliyetlere ve sabit masraflara katlanmak durumunda kalmaktadırlar (Greenaway ve diğ., 2007:2). Genellikle yüksek karlılık ve verimliliğe sahip olan büyük işletmelerin yaratacakları karlar ile ihracata giriş noktasında katlanmak zorunda kaldıkları bu maliyetleri karşılayabilecekleri, bu nedenle bu tür işletmelerin ihracat yapmaya eğilimli oldukları düşünülmektedir (Bernard ve Jensen, 2004:13; Clerides ve diğ., 1998: 941).

İşletmelerin finansal durumları ile ihracat yapma eğilimleri arasındaki ilişkiyi incelemek amacıyla yaptıkları çalışmada, Greenaway ve diğ. (2007) ihracat yapmakta olan firmaların diğer işletmelere oranla daha yüksek likidite ve daha düşük finansal kaldıraç oranlarına sahip olduklarını tespit etmişlerdir. Söz konusu çalışmada, finansal olarak daha sağlıklı firmaların ihracat yapmaya istekli oldukları yönünde bir bulgu elde edememiş, aksine ihracatın firmaları finansal olarak daha sağlıklı hale getiren bir etken olduğunu belirlemişlerdir. Cole ve diğ. (2008) de benzer şekilde yüksek likidite, düşük kaldıraç ve yüksek karlılık oranlarının işletmeleri ihracat yapmaya istekli hale getirdiğini ortaya koymuşlardır. Berman ve Hericourt (2010) da yaptıkları çalışmada, firmanın finansal durumunun iyi olmasının ihracat yapma eğilimini artırdığını, ancak ihracat satışlarının miktarı üzerinden bir etkisi olmadığını tespit etmişlerdir.

Maurel (2008) Fransa’da yaptığı çalışmada işletmenin bazı bilanço kalemlerinin ihracat performansı ile ilişkisini incelemiştir. Çalışmada alacaklar ve borçlar kalemlerinin ihracat performansı ile negatif ilişki içerisinde olduğunu, faizin toplam ciroya oranı göstergesi baz alınarak hesaplanan borcun ağırlığın ise ihracat performansı ile pozitif ilişki gösterdiğini tespit etmiştir. Braunerhjelm (1996) maddi olmayan duran varlıkların ihracat performansı üzerinde olumlu yönde etkisi olduğunu belirtmiştir.

II. İKİNCİ BÖLÜM: TÜRKİYE'DE İHRACAT YAPAN KOBİ'LERİN ORTAKLIK VE SERMAYE YAPILARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ

Türkiye'de ihracat yapan KOBİ'lerin ortaklık yapılarının ve finansal durumlarının ihracat performansı üzerindeki etkileri incelenen bu çalışmada, temel olarak ihracat performansını etkileyen faktörlerin belirlenmesi ve daha yüksek bir ihracat performansına ulaşma noktasında işletmelerin ortaklık ve sermaye yapılarının nasıl olması gerektiği ile ilgili yol göstermek amaçlanmıştır.

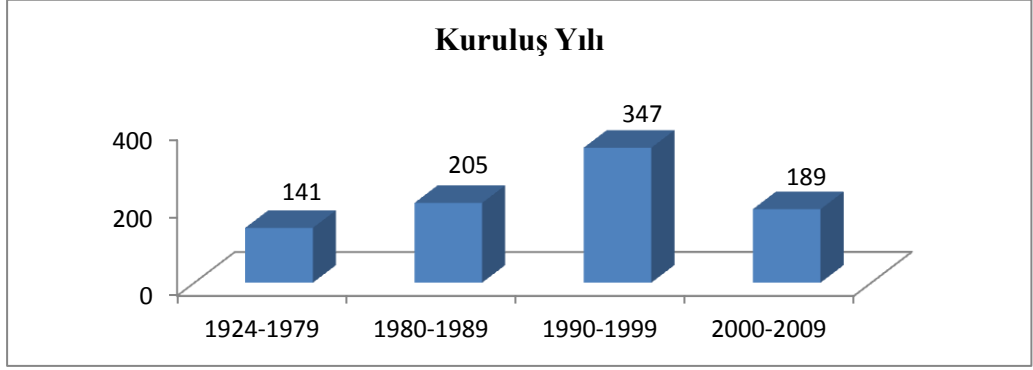
2.1. Veri Seti

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş (Eximbank) veritabanında yer alan yaklaşık 27.000 ihracatçıdan sistemde 2009, 2010 ve 2011 yılları finansal verileri ve söz konusu 3 yıl için ihracat rakamları eksiksiz olarak yer alan tüm firmalara ait örneklem alınarak toplamda 882 firmadan oluşan bir veri setine ulaşılmıştır. 2011 yılı itibariye Türkiye'de toplam 52.495 firmanın ihracat yaptığı göz önünde bulundurulduğunda elde edilen örneklemin toplam ana kütleinin yaklaşık %1,7'sine tekabül ettiği görülmektedir.

Ulaşılan veri setinde ihracatçılara ilişkin ortaklık payları, temel bilanço ve gelir tablosu kalemleri, ihracat rakamları, personel sayıları, kuruluş yılları, faaliyet alanları ve merkez ofislerinin bulunduğu şehirlere ilişkin bilgiler yer almaktadır.

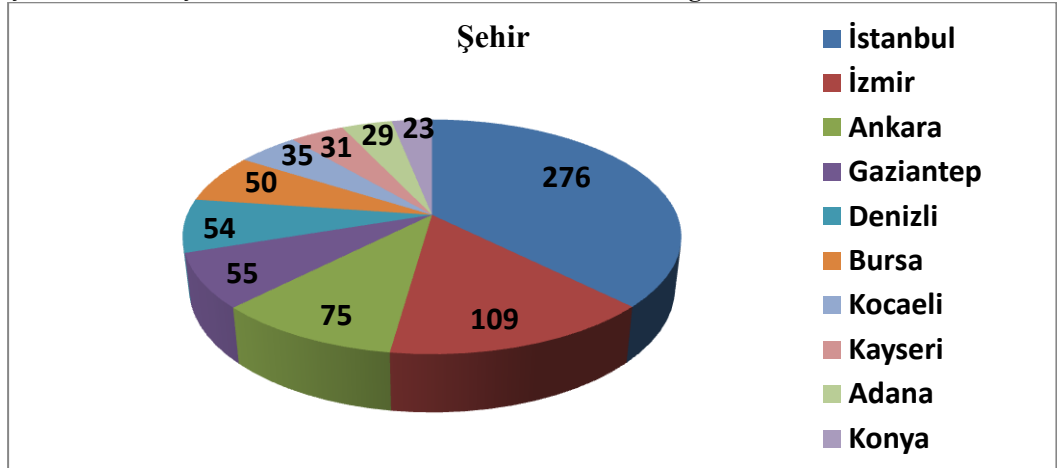
Verileri eksiksiz olarak elde edilen 882 şirketin 607 tanesi anonim şirket, 275 tanesi ise limited şirket türünde kurulmuştur. Kuruluş yıllarına bakıldığında şirketlerden en uzun süredir faaliyet göstereninin 1924 yılında kurulduğu, en yeni şirketlerin ise 2009 yılında faaliyete başladığı görülmektedir. Aşağıdaki grafikte belirli yıllar arasında kurulmuş olan şirketlerin sayıları özet olarak gösterilmektedir.

Şekil 1. Kuruluş Yıllarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı



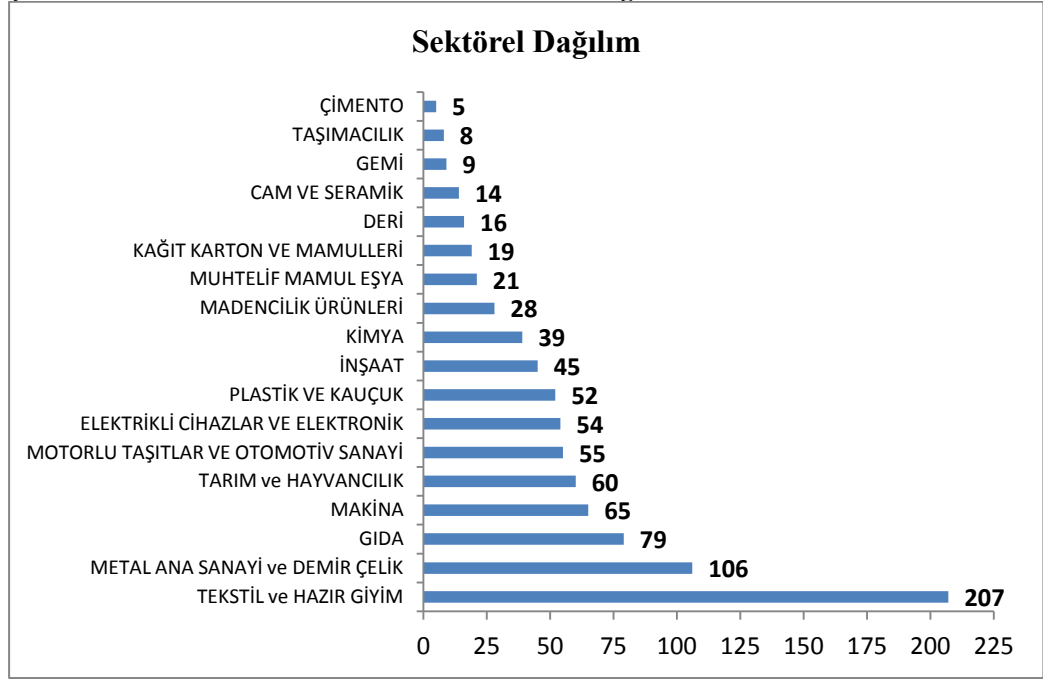
Örneklemdaki firmaların kuruluş yerlerine bakıldığında Türkiye'nin 48 farklı şehrinde faaliyet gösterdikleri, ancak İstanbul, İzmir ve Ankara'daki firmaların örneklemin %50'den fazlasını oluşturdukları görülmektedir. Aşağıdaki grafikte firmaların faaliyet gösterdikleri ilk 10 şehir firma sayılarına göre gösterilmiştir.

Şekil 2. Kuruluş Yerlerine Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı



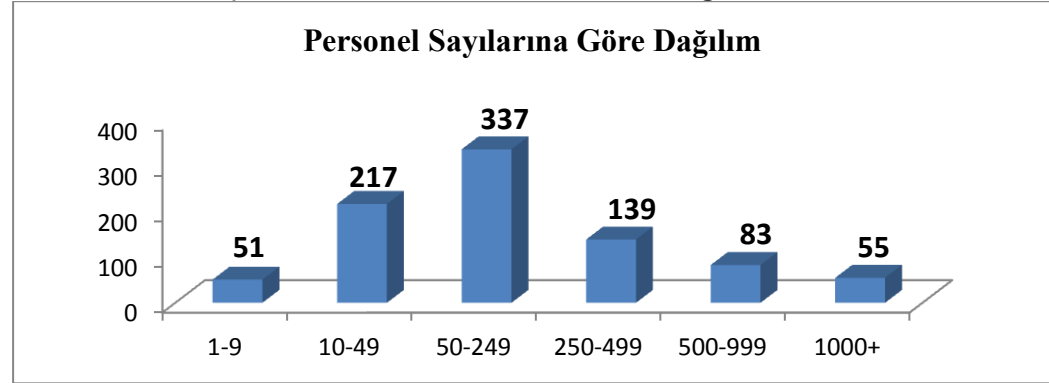
Firmalar, sektörel olarak 18 ayrı gruba ayrılmışlardır. Sektörel dağılımlarına bakıldığında; tekstil ve hazır giyim sektörünün örneklemin önemli bir kısmını oluşturduğu görülmektedir. Aşağıdaki grafikte örneklemdaki firmaların sektörel dağılımları görülmektedir.

Şekil 3. Sektörlerine Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı



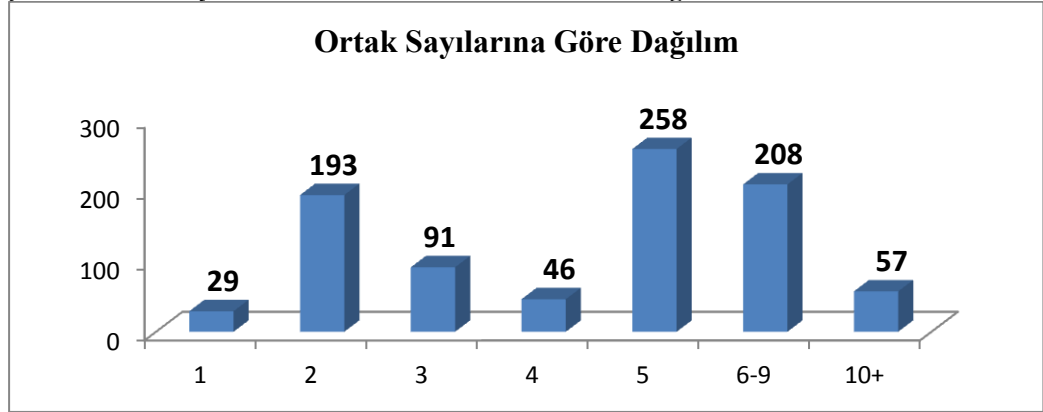
Personel sayılarına göre firmaların dağılımı incelendiğinde yaklaşık %6'sının 10 kişiden az personel istihdam ettiği, %25'inin personel sayısının 10-49 aralığında olduğu, %38'inin ise 50-249 arasında personele sahip olduğu görülmektedir. Aşağıdaki tabloda personel sayılarına göre firmaların dağılımı görülmektedir.

Şekil 4. Personel Sayılarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı



Örneklemdaki firmalar ortak sayılarına göre incelendiğinde; yaklaşık %3'ünün tek kişi ortaklığında olduğu (halka açık firmalarda halka açık paylar ve yönetimde söz hakkı sağlamayan diğer ortaklık payları ortak sayısı hesaplamasında göz ardı edilmiştir), %22'sinin 2 ortaklı, %29'unun 5 ortaklı, %6'sının ise 10 ve daha fazla sayıda ortaklı olduğu görülmektedir. Aşağıdaki grafikte ortak sayılarına göre firma adetleri gösterilmiştir.

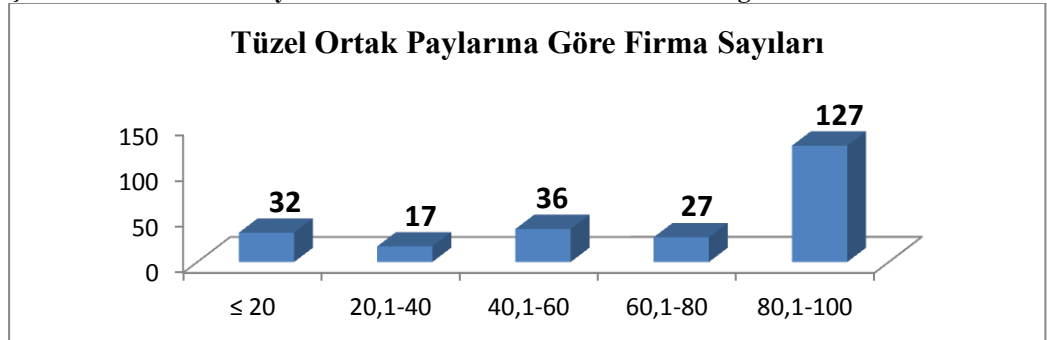
Şekil 5. Ortak Sayılarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı



Yabancı ortaklık durumlarına göre firmalar incelendiğinde 779 firmanın tamamen Türk sermayeli olduğu, sadece 103 firmanın yabancı ortaklı olduğu görülmektedir. Yabancı ortaklı firmaların sadece 45 tanesinde yabancı ortakların payı %50'nin üstünde olup, tamamı yabancı ortakların sahipliğinde olan firma sayısı ise 8 olarak görülmektedir.

Firma sahipliği tüzel kişilik-gerçek kişilik yönüyle ele alındığında; 643 firmanın tamamen gerçek kişi ortakların himayesinde olduğu, 26'sının ise tüm ortaklık paylarının tüzel kişilere ait olduğu görülmektedir. Tüzel kişi ortaklığa sahip firmaların ise toplam örneklemin %27'sini oluşturduğu görülmektedir. Tüzel kişi ortakların hakim olduğu (tüzel kişi ortak paylarının %50'den fazla olduğu) firma sayısı 176 olarak belirlenmiştir. Ayrıca örneklemin yaklaşık %5'i (44 adet firma) halka açık şirketlerden oluşmaktadır. Aşağıdaki grafikte tüzel ortaklığa sahip firmaların belli ortaklık payları aralığında toplam firma sayıları gösterilmiştir.

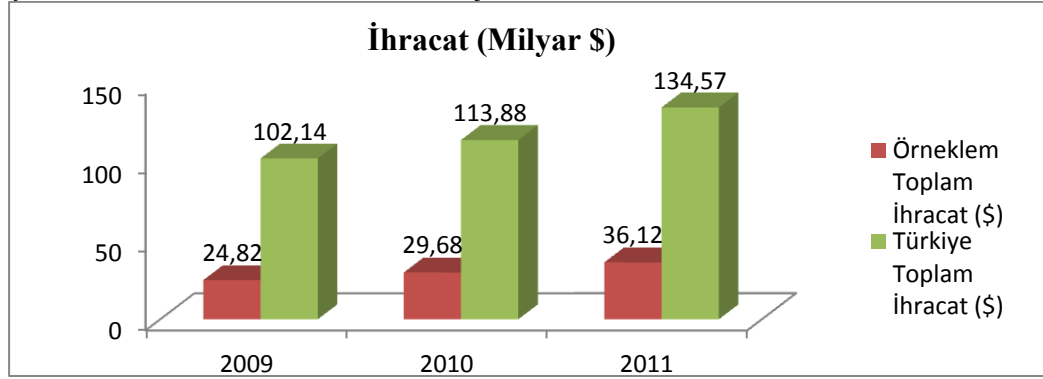
Şekil 6. Tüzel Ortak Paylarına Göre Örneklem Firmalarının Dağılımı



Örneklemdaki firmaların toplam ihracat tutarları 2009 yılında Türkiye'nin toplam ihracatının %24,3'ünü, 2010 yılında %26,06'sını ve son olarak 2011 yılında

%26,84'ünü oluşturmaktadır. Türkiye'nin toplam ihracat rakamları Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)'in internet sitesinden temin edilmiştir. İlgili yıllarda Türkiye'nin ve örneklemimizi oluşturan firmaların toplam ihracat rakamlarına ilişkin özet tablo aşağıda gösterilmiştir.

Şekil 7. Örneklem Firmalarının ve Türkiye'nin 3 Yıllık İhracat Tutarları



Türkiye İstatistik Kurumu'nun hesapladığı şekilde sadece personel sayılarına göre KOBİ istatistikleri çıkarıldığında; örneklemdeki firmaların 605 tanesinin KOBİ olarak değerlendirilebileceği görülmüştür. TÜİK tarafından yapılan değerlendirme gibi bir değerlendirme yapılırsa bu firmaların 51 tanesi mikro, 217 tanesi küçük ve 337 tanesi orta ölçekli KOBİ kabul edilmektedir. Yürürlükte olan son KOBİ tanımına göre çalışan sayısının yanı sıra aktif büyüklük ve satış hasılatının da KOBİ kriterleri arasında yer aldığı bilinmektedir. Yürürlükte olan KOBİ yönetmeliği göz önünde bulundurularak örneklem analiz edildiğinde; örneklemde yer alan 882 firmanın 450 tanesinin KOBİ olarak kategorize edilebileceği tespit edilmiştir. Örneklemdeki KOBİ'lerin 11 tanesi mikro, 122 tanesi küçük, 317 tanesi ise orta ölçekli olarak sınıflandırılmaktadır.

2.1.1. İşletmelere İlişkin Temel Mali Analizler

Verileri elde edilen işletmelerin faaliyet sonuçlarını, finansal durumlarını, mali durumlarındaki değişimleri, karlılıklarını ve verimliliklerini birbirleriyle karşılaştırmalı olarak incelemek amacıyla temel mali analiz yöntemlerinden yararlanılmıştır. Bu noktada dikey analiz, yatay analiz ve temel oran analizleri yapılarak elde edilen bulgular, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB)'nin

yapmış olduğu sektör çalışmalarında ortaya konulan sonuçlar ile karşılaştırılmış, buna ek olarak sektörel olarak farklılıklar olup olmadığı araştırılmıştır.

2.1.2. Dikey Analiz

Örneklemdaki işletmelerin aktif yapı analizleri yapıldığında; dönen varlık ağırlıklı çalıştıkları görülmüştür. 2009 yılında dönen varlıkların aktiflere oranı örneklemdaki 882 firma için %68,54 iken bu oran 2010 yılında % 70,08'e, 2011'de ise %71,51'e yükselmiştir.

Analiz edilen firmaların 9 tanesinin dönen varlık/aktif toplamı oranı %25'in altında iken, 95 tanesinde bu oran %25-50 aralığında, 375 tanesinde %50-75 aralığında, kalan 403 tanesinde ise dönen varlık oranı %75'in üzerindedir. 2010 yılı finansal verilerine göre dönen varlık oranı, 9 firmada %25'in altında, 129 tanesinde %25-50 aralığında, 366 tanesinde %50-75, kalan 378 tanesinde ise %75'ten büyük olarak hesaplanmıştır. Aşağıdaki tabloda dönen varlık oranlarına göre firma sayıları yıllar itibariyle karşılıklı olarak verilmiştir.

Tablo 9: Dönen Varlık/Aktif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları

Dönen Varlık Oranı (%)	Firma Sayısı		
	2011	2010	2009
0-25	9	9	18
25-50	95	129	138
50-75	375	366	369
75-100	403	378	357

Dönen varlıkların en likit kalemi olan hazır değerler, her üç yıl için de aktiflerin yaklaşık %6'sını oluşturmaktadır. 2009 yılında 553 firmanın hazır değerleri tüm aktifin %5'inden küçük iken, bu oran 161 firma da %5-10 arasında, 98 firma da %10-20 arasında ve kalan 70 firma %20'den büyük olarak hesaplanmıştır. 2010 yılında da 556 firmada hazır değerler tüm aktifin %5'in az bir kısmını oluştururken, hazır değerler 158 firmada %5-10 arasında, 105 firmada %10-20 arasında, kalan 63 firmada da %20'den fazla bir kısmı oluşturmaktadır. 2011 yılında 567 firmanın hazır değerleri toplam aktifinin %5'inde daha az bir kısmını oluşturmuştur. Hazır değerler toplam aktifin 150 firmada %5-10'unu, 108 firmada %10-20'sini, 57 firmada ise

%20'den fazlasını oluşturmaktadır. Aşağıdaki tabloda bu veriler özet olarak gösterilmiştir.

Tablo 10: Hazır Değerler/Aktif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları

Hazır Değerler/Toplam Aktif (%)	Firma Sayısı		
	2009	2010	2011
0-5	553	556	567
5-10	161	158	150
10-20	98	105	108
20-100	70	63	57

İşletmelerin stok tutma oranları incelendiğinde; örnekleme yer alan 882 firmanın ortalama stok oranının 2009 yılında %20,67 olduğu görülmüştür. 2010 yılında %22,27 olan bu oran, 2011 yılında %23,23'e yükselmiştir. İşletmelerin ortalama olarak daha yüksek stok oranları ile çalışmaya başladıkları görülmüştür.

Stokların tüm aktifler içindeki payı incelendiğinde 2011 verilerine göre; 153 firmada bu oranın %10'un altında, 251 firmada %10-20 arasında, 232 firmada %20-30 arasında, 139 firmada %30-40 arasında, 55 firmada %40-50 arasında, diğer 52 firmada ise %50'nin üstünde olduğu belirlenmiştir. Aşağıdaki tabloda 3 yıl içerisinde farklı stok oran aralıklarına sahip firma sayıları özet olarak gösterilmiştir.

Tablo 11: Stoklar/Aktif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları

Stoklar/Toplam Aktif (%)	Firma Sayısı		
	2009	2010	2011
0-10	206	176	153
10-20	286	261	251
20-30	196	231	232
30-40	107	116	139
40-50	50	53	55
50-100	37	45	52

Aktifte büyük yer tutan bir başka bilanço kalemi de kısa vadeli ticari alacaklara ilişkin hesaplardır. 2009 yılında ortalama %33,69 olan ticari alacaklar kalemi, 2010 ve 2011 yıllarında da sırasıyla %33,47 ve %34,85 oranlarında oluşmuştur. İşletmelerin ticari alacaklarının her üç yıl için de yaklaşık %75'lik kısmı senetsiz alacaklardan oluşurken kalan %25'lik kısmı da senetli alacaklar oluşturmaktadır.

Aşağıdaki tabloda analizi yapılan her üç yıl için ortalama ticari alacak oranları verilmiştir.

Tablo 12: Yıllara Göre Ticari Alacaklar/Aktif Toplamı Ortalamaları

Yıl	Senetsiz Ticari Alacaklar / Toplam Aktif	Senetli Ticari Alacaklar / Toplam Aktif	Toplam Ticari Alacaklar / Toplam Aktif
2009	24,51%	8,59%	33,69%
2010	24,32%	8,51%	33,47%
2011	24,74%	9,43%	34,85%

Sabit aktifler olarak da bilinen duran varlıklar arasında en büyük ağırlığa sahip olan ve genel olarak binalar, taşıtlar, makine ve teçhizatlardan oluşan maddi duran varlıklar, örneklemedeki 882 firmada 2009 yılında tüm aktiflerin ortalama %24,55'ini oluştururken, 2010 yılında bu oran %23,11'e ve son olarak 2011 yılında %21,9'a düşmüştür. Aşağıdaki tabloda ortalama maddi duran varlık oranına göre firma sayıları 3 yıl için karşılaştırmalı olarak verilmiştir.

Tablo 13: Maddi Duran Varlıklar/Aktif Toplamı Oranlarına Göre Firma Sayıları

Maddi Duran Varlıklar/Toplam Aktif (%)	Firma Sayısı		
	2009	2010	2011
0-25	485	521	543
25-50	311	301	291
50-100	86	60	48

Örneklemedeki firmaların pasif yapı analizi yapıldığında; 2009 yılında ortalama %40,29 olan öz kaynak oranının, 2010 yılında %37,71'e, 2011 yılında ise %33,19'a düştüğü görülmüştür. 2009 yılında 10 firmanın negatif öz kaynağa sahip olduğu, 204 firmanın öz kaynak oranının %25'in altında olduğu, 398 tanesinde bu oranın %25-50 aralığında olduğu, 210 tanesinde %50-75, geri kalan 60 firmada ise öz kaynakların toplam kaynakların %75'inden fazlasını oluşturduğu görülmüştür. 2010 yılında, 7 firmanın negatif öz kaynağa sahip olduğu, 231 tanesinin öz kaynak oranının %25'ten düşük olduğu, 428 tanesinin öz kaynak/pasif oranının %25-50 arasında olduğu, 175 tanesinin %50-75 arasında öz kaynak/pasif oranına sahip olduğu, kalan 41 tanesinde ise bu oranın %75'ten daha fazla olduğu görülmüştür. 2011 yılında ise, yine 7 firmanın negatif öz kaynağa sahip olduğu, 331 firmanın öz kaynak oranının %25'ten düşük olduğu, 381 tanesinin %25-50 arasında öz kaynağa sahip olduğu, 137

tanesinde bu oranın %50-75 aralığında olduğu, kalan 26 tanesinde ise öz kaynak oranının %75'ten büyük olduğu görülmüştür. Aşağıdaki tabloda yıllar itibariyle belirli öz kaynak/pasif oranına sahip firmaların sayıları özet olarak gösterilmiştir.

Tablo 14: Özkaynaklar/Pasif Toplamı Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları

Özkaynak / Toplam Pasif (%)	Firma Sayısı		
	2009	2010	2011
Negatif	10	7	7
0-25	204	231	331
25-50	398	428	381
50-75	210	175	137
75-100	60	41	26

Yabancı kaynakların vadeleri incelendiğinde; kısa vadeli yabancı kaynakların tüm kaynaklara oranı 882 firma için 2009 yılında ortalama %50,43 iken, bu oran 2010'da %52,78'e ve 2011 yılında %56,67'ye yükselmiştir. Uzun vadeli yabancı kaynakların tüm kaynaklara oranı ise 2009 yılında ortalama %9,26, 2010 yılında %9,50 ve 2011 yılında %10,13 olarak belirlenmiştir.

Kısa vadeli yabancı kaynakların tüm yabancı kaynaklara oranı ele alındığında; 2009 yılında 319 tane firmanın yabancı kaynaklarının tümünün 1 yıldan kısa vadeli olduğu, 345 firmanın yabancı kaynaklarının %75'inden fazlasının vadesine 1 yıldan kısa süre kaldığı, 155 firmanın kısa vadeli yabancı kaynaklarının toplam yabancı kaynaklarına oranının %50-75 arasında olduğu ve sadece 63 firmada 2009 yılında uzun vadeli yabancı kaynakların kısa vadeli yabancı kaynaklardan daha fazla olduğu görülmüştür. 2010 yılında 292 firmanın dışarıdan sağladığı finansmanın tamamının kısa vadeli olduğu, 369 firmada kısa vadeli yabancı kaynakların tüm yabancı kaynaklara oranının %75'ten büyük olduğu, 170 tanesinde bu oranın %50-75 aralığında olduğu ve kalan 51 tanesinin kısa vadeli yabancı kaynaklarının tüm yabancı kaynaklar içerisindeki ağırlıklarının %50'nin altında olduğu belirlenmiştir. 2011 yılında ise 277 firmanın yabancı kaynaklarının tamamının kısa vadeli olduğu, 389 tanesinde bu oranın %75'ten fazla olduğu, 171 tanesinin %50-75 oranında kısa vadeli yabancı kaynak/toplam yabancı kaynak oranına sahip olduğu ve sadece 45 tanesinde uzun vadeli yabancı kaynaklarının ağırlığının kısa vadeli yabancı kaynakların ağırlığından fazla olduğu görülmüştür.

Tablo 15: Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar/Toplam Yabancı Kaynaklar Oranı Aralıklarına Göre Firma Sayıları

KVYK / KVYK+UVYK (%)	Firma Sayısı		
	2009	2010	2011
0-50	63	51	45
50-75	155	170	171
75-100	345	369	389
100	319	292	277

Tüm faaliyetlerini kendi öz kaynakları ile yürütemeyen işletmelerin kredi kuruluşları ya da piyasalardan sağladıkları en fazla 1 yıl vadeli borçlar genel olarak kısa vadeli mali borçlar hesaplarında izlenmektedir. Örneklelimizi oluşturan 882 işletmenin Kısa Vadeli Mali Borç/Toplam Kaynaklar oranı 2009 yılı için ortalama %19,9 iken bu oran 2010 yılında %23,08'e ve 2011 yılında da %25,58'e yükselmiştir.

2.1.3. Yatay Analiz

Örneklemdaki tüm firmaların bilançoları birleştirilerek toplu bir bilanço oluşturulmuş ve bu bilançonun yatay analizi yapılmıştır. Bilançoların birleştirme işlemi yapılırken teknik anlamda bir konsolidasyon yapılmamış, karşılıklı borç-alacak ilişkilerini gösteren kayıtlarda çift sayım yapılabileceği olasılığı düşünülmüş ancak bu durum göz ardı edilmiştir. Bir sonraki sayfada bu şekilde oluşturulmuş olan yatay analiz tablosuna yer verilmiştir.

Tablo 16: Toplu Bilanço Yatay Analizi

AKTİF (VARLIKLAR)	2009-2010		2010-2011	
	FARK (BİN TL)	DEĞİŞİM (%)	FARK (BİN TL)	DEĞİŞİM (%)
I-DÖNEN VARLIKLAR	13.600.724,60	23	17.524.241,60	24,1
A-Hazır Değerler	1.739.309,50	21	81.593,20	0,8
B-Menkul Kıymetler	14.883,20	6,9	8.304,00	3,6
C-Ticari Alacaklar	5.482.751,50	22,3	9.627.049,90	32,1
1-Alıcılar	4.232.040,70	23	7.676.547,60	34
2-Alacak Senetleri	1.103.027,20	19,4	1.883.574,70	27,7
D-Diğer Alacaklar	548.304,10	16	709.033,90	17,8
E-Stoklar	5.521.770,40	33	6.881.809,70	30,9
F-Diğer Dönen Varlıklar	300.517,20	13,3	1.111.471,40	43,5
II-DURAN VARLIKLAR	2.930.393,10	6	1.845.439,40	3,6
A-Ticari Alacaklar	-46.805,70	-13	25.681,30	8,2
B-Diğer Alacaklar	188.062,70	28,5	-4.748,00	-0,6
C-Mali Duran Varlıklar	1.288.927,20	15,4	2.701.881,20	28
D-Maddi Duran Varlıklar	1.168.619,90	3,3	-1.184.898,10	-3,2
E-Maddi Olmayan Duran Varlıklar	684.697,30	28,1	190.414,80	6,1
F-Diğer Duran Varlıklar	-160.486,30	-24,3	1.606,20	0,3
AKTİF (VARLIKLAR) TOPLAMI	16.531.117,70	15,3	19.369.681,00	15,6

	FARK (BİN TL)	DEĞİŞİM (%)	FARK (BİN TL)	DEĞİŞİM (%)
I-KISA VADELİ YABANCI KAYNAKLAR	9.135.935,00	22	15.116.192,00	29,9
A-Mali Borçlar	4.660.554,10	27,7	6.693.268,10	31,1
B-Ticari Borçlar	3.191.962,40	20,6	7.058.233,00	37,8
1-Satıcılar	2.460.745,30	18,9	5.364.403,10	34,7
2-Borç Senetleri	646.039,90	34,7	1.091.729,10	43,6
C-Diğer Borçlar	189.898,30	15,4	567.080,70	40
D-Alınan Avanslar	857.873,60	37,5	868.675,90	27,6
E-Diğer Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar	235.646,60	4,2	-71.065,70	-1,2
II-UZUN VADELİ YABANCI KAYNAKLAR	2.731.706,10	14,6	1.561.707,20	7,3
A-Mali Borçlar	2.518.472,00	16,9	1.171.134,30	6,7
B-Ticari Borçlar	-44.921,60	-9,5	127.848,40	30
C-Diğer Borçlar	-141.819,70	-24,7	-9.887,30	-2,3
D-Alınan Avanslar	191.437,70	15,6	54.104,90	3,8
E-Diğer Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar	124.980,70	6,8	111.341,20	5,6
III-ÖZ KAYNAKLAR	4.663.476,50	9,8	2.691.781,80	5,2
A-Ödenmiş Sermaye	1.547.096,40	4,5	1.502.187,10	4,2
B-Sermaye Yedekleri	78.063,20	2,8	704.358,20	24,3
C-Kar Yedekleri	669.875,50	5,8	1.328.268,10	10,8
D-Geçmiş Yıllar Karları	-39.280,50	-0,8	-643.573,80	-13,9
E-Geçmiş Yıllar Zararları (-)	-426.221,70	5,2	-24.687,50	0,3
F-Dönem Net Karı (Zararı)	2.834.337,60	123,7	-175.970,20	-3,4
PASİF (KAYNAKLAR) TOPLAMI	16.531.117,70	15,3	19.369.681,00	15,6

2009-2010 yılları arasında örneklemdaki firmaların aktif büyüklükleri toplamı %15,3 oranında, 2010-2011 yılları arasında ise %15,6 oranında artış göstermiştir. Analizi yapılan her iki hesap dönemi aralığında dönen varlık kalemlerinin %20' den fazla oranda artış gösterdiği görülmüş ve dönen varlıklardaki artış oranları duran varlıklardaki artış oranlarından daha fazla olduğu için işletmelerin daha likit varlıklarla sahip olmaya başladıkları anlaşılmıştır. Duran varlıklardaki artış oranları 2009-2010 yılları arasında %6, 2010-2011 yılları arasında ise %3,6 olarak hesaplanmıştır.

Dönen varlıklardaki artışların hangi muhasebe kalemlerinden kaynaklandığı detaylı olarak incelendiğinde; analizi yapılabilen tüm dönen varlık kalemlerinde her kalemlerinin her iki hesap dönemi aralığında artış gösterdiği görülmüştür. Stoklar kalemi 2009-2010 yılları arasında %33, 2010-2011 yılları arasında ise %30,9 artış göstermiştir. Ticari alacaklar kalemindeki artışlar ise söz konusu iki hesap dönemi aralığında sırasıyla %22,3 ve %32,1 olarak hesaplanmıştır.

İşletmelerin kaynaklarındaki değişimler incelendiğinde ise; her üçü de artış gösteren kısa vadeli yabancı kaynaklar, uzun vadeli yabancı kaynaklar ve öz kaynaklar hesapları arasında en fazla değişimin kısa vadeli yabancı kaynaklar kalemlerinde olduğu görülmüştür. 2009-2010 yılları arasında %22 artış gösteren kısa vadeli yabancı kaynaklar, 2010-2011 yılları arasında ise yaklaşık %30 artış göstermiştir. Öz kaynaklardaki artış yabancı kaynaklara oranla daha sınırlı kalmıştır. Bu durum işletmelerin karlılığındaki düşüslere rağmen, ticari ve mali borçlarının 2009-2011 yılları arasında artış göstermiş olmasından kaynaklanmıştır.

Örneklemdaki 882 firmanın gelir tablosu rakamları da üst üste eklenerek toplu bir gelir tablosu oluşturulmuştur. Bilanço oluşturulurken yapılan işleme benzer şekilde konsolidasyon esasları göz ardı edilerek hazırlanmış olan yatay analiz tablosu bir sonraki sayfada sunulmuştur.

Tablo 17: Toplu Gelir Tablosu Yatay Analizi

	2009-2010		2010-2011	
	FARK (BİN TL)	DEĞİŞİM (%)	FARK (BİN TL)	DEĞİŞİM (%)
A-BRÜT SATIŞLAR	25.636.878,20	23,4	49.760.136,70	36,8
1-Yurt İçi Satışlar	17.435.829,90	31,3	27.549.019,30	37,7
2-Yurt Dışı Satışlar	7.861.031,40	14,9	21.148.235,80	34,9
3-Diğer Gelirler	340.017,00	25,7	1.062.881,60	64
B-SATIŞ İNDİRİMLERİ	330.262,10	8,7	1.100.840,00	26,6
C-NET SATIŞLAR	25.306.616,20	23,9	48.659.296,60	37,1
D-SATIŞLARIN MALİYETİ	21.948.476,60	23,8	41.869.223,50	36,6
BRÜT SATIŞ KARI VEYA ZARARI	3.358.139,60	24,9	6.790.073,20	40,3
E-FAALİYET GİDERLERİ	1.104.685,60	13,1	2.218.002,20	23,3
FAALİYET KARI VEYA ZARARI	2.253.454,00	44,3	4.572.070,90	62,3
F-DİĞER FAAL.OLAĞAN GELİR VE KARLAR	705.446,90	9,1	5.523.855,20	65
G-DİĞER FAAL.OLAĞAN GİDER VE ZARARLAR	405.486,00	7,5	5.592.426,90	96,1
H-FİNANSMAN GİDERLERİ	-573.452,00	-13	4.061.293,60	105,5
OLAĞAN KAR VEYA ZARAR	3.126.867,00	102,8	442.205,70	7,2
I-OLAĞANDIŞI GELİR VE KARLAR	-88.235,60	-14	367.308,00	67,9
J-OLAĞANDIŞI GİDER VE ZARARLAR	19.701,90	2,7	667.072,20	90,3
VERGİ ÖNCESİ KAR	3.018.929,40	102,3	142.441,50	2,4
K-DÖNEM KARI VERGİ/DİĞ. YASAL YÜK.KARŞ.	178.060,70	27	322.670,90	38,5
DÖNEM NET KAR VEYA ZARARI	2.840.868,70	124	-180.229,40	-3,5

İşletmelerin net satışları 2009-2010 yılları arasından %23,9 artış gösterirken, bu oran 2010-2011 yılları arasından %37,1'e yükselmiştir. Net satışlara paralel olarak satışların maliyetleri de sırasıyla %23,8 ve %36,6 oranında artmıştır. Dönem net karı tüm firmalar toplamı için 2009-2010 yılları arasında %124 artış gösterirken, 2010-2011 yılları arasında %3,5 düşmüştür. Satışlardaki artışlara rağmen karlılıkta son yıl meydana gelen düşüş büyük oranda; 2009-2010 yılları arasında %13 düşüş sergileyen finansman giderlerinin, daha sonraki yıl %105,5 oranında artmasından kaynaklanmıştır.

2.1.4. Oran Analizi

Temel likidite, finansal yapı ve karlılık oranları ile devir hızları hesaplanarak örnekteki firmaların oran analizleri yapılmaya çalışılmış ve bulunan oranlar TCMB tarafından her sene açıklanan sektör bilanço analizleri ile karşılaştırılarak

ihracatçılarımızın mali analizleri yapılmıştır. Oran analizleri yapılırken firmaların bilanço ve gelir tablosu rakamlarının üst üste toplanması ile oluşan bütünleşik mali tablolardaki rakamlar kullanılarak ağırlıklı oranlar bulunmuştur. Analiz sonuçları karşılaştırılırken örneklem firmalarına ilişkin veriler ihracatçı ortalamaları, TCMB sonuçları ise genel ortalamalar olarak kullanılmıştır.

Mali tabloların birleştirilmesi yöntemi ile yapılan hesaplamada örneklemimizi oluşturan 882 firmanın tamamına ait veriler dikkate alınmıştır. TCMB tarafından yapılan hesaplamada ise; kuruluşun verilerini elde ettiği 8925 firmaya ait veriler kullanılmıştır. Bir sonraki sayfadaki tabloda örneklemimize ve TCMB verilerine göre oluşturulmuş bütünleşik mali tablo kalemleri ile hesaplanmış oranlar karşılaştırmaları olarak gösterilmiştir.

Hesaplanan likidite oranları incelendiğinde; ortalama cari oranın örneklemimizi oluşturan işletmelerde 2009 yılı için 1,42 ile genel ortalamadan daha yüksek olduğu görülmüş, ancak 2011 yılına gelindiğinde bu oranın genel ortalamadan biraz altında olduğu belirlenmiştir. Cari orana paralel olarak 2009 yılında 1,02 olan likidite oranında da düşüş yaşanmış ve bu oranın örneklemimizi oluşturan ihracatçı firmalar için 2011 yılında 0,92'ye düştüğü görülmüştür.

Örneklemimizi oluşturan ihracatçıların ortalama nakit oranlarının genel ortalamadan daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Ancak kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirme noktasında stoklarına ne kadar bağımlı oldukları konusunda fikir veren stok bağımlılık oranları genel ortalamadan daha düşük çıkmıştır. Genel ortalamalara bakıldığında ihracatçıların kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirmek için başvuracakları stok miktarlarının daha düşük olduğu düşünülmektedir.

Tablo 18: Toplu Oran Analizleri

LİKİDİTE ORANLARI	2009		2010		2011	
	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel
1-Cari Oran (%)	142,5	134,25	143,65	139,39	137,27	140,87
2-Likidite (Asit Test) Oranı (%)	102,09	99,41	99,62	102,7	92,9	97,17
3-Nakit Oranı (%)	20,5	25,37	20,27	29,1	15,74	26,99
4-Stok Bağımlılık Oranı (%)	196,72	253,63	181,1	228,95	189,89	197,52
FİNANSAL YAPI ORANLARI						
1-Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	55,89	55,4	58	55,9	61,79	57,19
2-Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	78,93	80,51	72,41	78,89	61,83	74,85
3-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	75,14	60,59	70,67	59,56	65,04	62,76
4-Maddi Duran Varlıkl.(Net) / Uzun Vad. Yab. Kaynaklar Or. (%)	190,33	165,26	171,58	152,56	154,82	138,81
5-Duran Varlıklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	80,84	85,88	71,59	82,43	60,22	81,65
6-Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	102,41	106,68	98,88	104,49	97,39	109,09
7-Duran varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)	73,43	78,06	70,03	75,15	68,58	75,12
8-Kısa Vad. Yabancı Kaynakl./ Yabancı Kaynakl. Top.Oranı (%)	68,84	70,48	70,18	69,2	74,02	66,16
9-Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	29,44	19,34	31,3	20,92	32,55	23,85
10-Kısa Vad. Banka Kredileri /Kısa Vad. Yabancı Kaynakl.Oranı (%)	40,63	21,63	42,51	23,18	42,92	27,02
11-Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	52,67	34,91	53,96	37,43	52,68	41,7
12-Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	54,82	52,42	58,47	53,92	62,79	53,3
13-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Aktif Toplamı Oranı (%)	33,15	27,02	29,68	26,27	24,85	26,87
DEVİR HIZLARI						
1-Stok Devir Hızı (Kez)	0	0	5,86	6,76	6,07	6,89
2-Alacak Devir Hızı (Kez)	4,25	4,31	4,32	4,43	4,5	5,24
3-Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	1,79	1,6	1,8	1,63	1,99	1,86
4-Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	6,01	6,29	5,94	5,78	7,34	6,42
5-Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	2,96	3,11	3,56	3,36	5,04	3,69
6-Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	2,17	1,77	2,54	1,91	3,36	2,13
7-Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	2,23	1,89	2,51	2	3,28	2,32
8-Aktif Devir Hızı (Kez)	0,98	0,84	1,06	0,88	1,25	0,99
KARLILIK ORANLARI						
1-Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
a)Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	4,82	7,46	9,83	8,82	9,02	5,17
b)Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	6,21	9,51	11,44	10,96	11,14	7,4
c)Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) /Pasif T.Oranı (Ekonomik Rantabilite) (%)	6,84	6,64	4,8	6,78	4,26	6,5
d)Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)	2,13	3,33	4,13	3,89	3,45	2,21
e)Faaliyet Karı (Zararı) / Faaliyetin Gerçekleştirilmesinde Kul.Varlık Oranı (%)	5,12	5,68	6,4	5,66	9,07	6,53
f)Birikmeli (Kümülatif) Karlılık Oranı (%)	10,76	9,18	9,87	9,11	9,46	9,71
2-Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
a)Faaliyet Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	4,8	5,93	5,6	5,66	6,62	5,79
b)Brüt Satış Karı (Zararı) / Net Satışlar Oranı (%)	12,74	16,09	12,85	15,26	13,15	14,56
c)Net Kar (Zarar) / Net Satışlar oranı (%)	2,16	3,96	3,91	4,42	2,75	2,23
d)Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar Oranı (%)	87,26	83,91	87,15	84,74	86,85	85,44
e)Faaliyet Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	7,94	10,16	7,25	9,59	6,52	8,76
f)Faiz Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	4,18	2,85	2,94	2,21	4,4	3,36
3-Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar						
1-Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı						
a)Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	166,71	276,85	255,06	348,44	177,26	194,91
b)Net Kar (Zarar) ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	151,79	238,77	233,29	299,92	162,59	166,32

Finansal yapı oranları incelendiğinde; işletmelerin aktiflerini ağırlıklı olarak yabancı kaynaklar ile finanse ettikleri görülmüştür. İhracatçı firmaların finansal kaldıraç oranlarının genelden biraz daha yüksek olduğu anlaşılmıştır. Örneklemin ortalama finansman oranı ise 2009 yılında 0,78 iken bu oran 2011 yılında 0,61'e düşmüştür. Bu durum öz kaynaklardaki artışın yabancı kaynaklardaki artıştan daha düşük seviyede olmasından kaynaklanmış ve finansal riskin daha da artması neden olmuştur.

Duran varlıkların yabancı kaynaklar, öz kaynaklar veya devamlı sermayeye oranlarının ise ihracatçılarda genel ortalamanın altında olduğu ve analizi yapılan 3 yıl içinde düşüş sergiledikleri belirlenmiştir. Hesaplanmış olan ortalama oranlara bakıldığında örneklem firmalarının duran varlıklarını hemen hemen öz kaynaklarla finanse edebildikleri, ancak genel olarak ülkemizdeki işletmelerin duran varlık finansmanında %5-10 aralığında yabancı kaynak kullandıkları anlaşılmıştır.

İhracatçı firmaların banka kredileri kullanma oranları genel ortalamanın üstündedir. Banka kredilerinin aktiflere oranı ihracatçı firmalarda 3 yıl %29-33 aralığında iken bu oran genel ortalama %19-24 arasında oluşmuştur.

Çalışma durumu analizi yapılarak işletmelerin varlıklarını kullanım etkinlikleri araştırılmaya çalışılmıştır. İhracatçı firmaların 2010 yılında stokları ortalama 5,86 kez devrederken, 2011 yılında bu sayı 6.07'ye yükselmiştir. Yaşanan artışa rağmen, stok bekleme süreleri ortalama 60-62 gün olan ihracatçıların stok devir hızları genel ortalamanın altında oluşmuştur. Stok bekleme sürelerinin genel ortalama (52-54 gün) yüksek olması, ihracatçı firmaların stok düzeylerinin ve stok maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır.

Örnekleminizi oluşturan ihracatçı firmalar için ortalama 4,25-4,5 aralığında oluşan alacak devir hızları, 2009 ve 2010 yıllarında genel ortalama çok yakın seyretmişken, 2010 yılında genel ortalama dan daha düşük oluşmuştur. Çalışma sermayesi devir hızı ile net çalışma sermayesi devir hızları ise örneklem firmalarımızda genel ortalamanın biraz daha üstünde seyretmiştir. Genel ortalama göre yeterli işletme sermayesine sahip olduğu likidite analizi ile tespit edilen ihracatçı işletmelerin, çalışma sermayelerini daha etkin yönettikleri düşünülmüştür.

2009 yılında 2,96 olarak hesaplanıp 3,11 olan genel ortalamanın altında oluşan maddi duran varlık devir hızı, 2011 yılında 5,04'e yükselerek 3,69 olarak oluşan genel ortalamanın üstünde oluşmuştur. Bu durum analiz edilen 3 yıl içinde ihracatçı firmaların maddi duran varlıklar kapasitelerini daha etkin kullanmaya başladıkları şeklinde yorumlanmıştır.

Son olarak, karşılaştırmalı karlılık analizleri yapılmış ve örneklem firmalarının karlılıklarının kaynakları, öz kaynak ve yatırımlarının verimlilikleri incelenmiştir. 2008 yılında yaşanan krizin de etkileri ile 2009 yılında mali rantabilite (net kar/öz kaynak) oranları ortalaması genel ortalamanın altında oluşan ihracatçı firmalar, 2010 yılında karlılıklarını toplamda %124 artırarak genel ortalamadan daha yüksek bir mali rantabilite oranına ulaşmışlardır. 2009 yılında genel ortalamadan daha yüksek olarak hesaplanmış ekonomik rantabilite oranı ise sonraki iki yıl düşerek genel ortalamanın altında seyretmiştir.

Kar marjları incelendiğinde; 2009 yılında genel ortalamanın altında seyreden net kar marjının, 2010 yılında artmış olmasına rağmen genel ortalamanın altında kaldığı, 2011 yılında ise finansman giderlerindeki yüksek artıştan dolayı azalmasına rağmen aynı yıl çok fazla düşmüş olan genel ortalama kar marjından daha fazla olduğu görülmüştür.

Şirketlerin göstermiş olduğu tüm faaliyetler sonucu elde ettiği kar ile finansman giderlerini hangi oranda karşılayabildiklerini anlamak amacıyla faiz karşılama oranları hesaplanmıştır. Aslında faiz vergi öncesi karın finansman giderlerine bölünmesi ile belirlenen faiz karşılama oranı, vergi uygulamalarındaki farklılıkları da göz önünde bulundurmak amacıyla vergi sonrası karın finansman giderlerine bölünmesi ile de hesaplanmıştır. Faiz karşılama oranları incelendiğinde, ihracatçı işletmelerin faiz giderlerini ödeme gücünün analizi yapılan her üç yıl için de genel ortalamanın altında olduğu görülmüştür.

Sektörlere göre oran analizleri yapmak amacıyla, 18 farklı sektörde faaliyet gösteren firmaların mali tabloları her sektör için ayrı toplanmış ve oluşturulan bütünleşik mali tablolardaki hesaplarla temel likidite, finansal yapı, devir hızı ve karlılık analizleri yapılmıştır. İşletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeme güçlerini

incelemek için cari oran, likidite oranı ve nakit oranı 2009,2010 ve 2011 yılları için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Bu üç yıla ait oranların ortalaması alınarak örnekleminizdeki firmaların sektörel rasyoları belirlenmiş ve bu rasyolar TCMB'nin hesaplamış olduğu sektörel oranlar ile karşılaştırılmıştır. Aşağıdaki tabloda karşılaştırmalı olarak hesaplanmış genel likidite oranları gösterilmiştir.

Tablo 19: Sektörlerle Göre Likidite Oranları

Sektör	Firma Sayısı		Cari Oran		Likidite Oranı		Nakit Oranı	
	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel
Cam ve Seramik	14	51	1,31	1,79	0,84	1,27	0,09	0,45
Çimento	5	36	1,16	1,63	0,87	1,07	0,09	0,41
Deri	16	52	1,5	1,7	1,14	0,92	0,07	0,23
Elektrikli Cihazlar ve Elektronik	54	35	1,34	1,71	0,93	1,03	0,15	0,26
Gemicilik	9	47	1,73	1,44	0,87	0,69	0,23	0,33
Gıda	79	520	1,54	1,48	0,98	0,75	0,18	0,17
İnşaat	45	940	1,34	1,18	1,1	0,92	0,15	0,11
Kâğıt Karton ve Mamulleri	19	105	1,3	1,66	0,74	1,07	0,12	0,27
Kimya	39	159	1,68	1,72	1,19	1,14	0,15	0,45
Madencilik Ürünleri	28	148	1,21	2,45	0,91	1,85	0,06	0,95
Makine	65	193	1,45	1,39	0,9	0,86	0,26	0,27
Metal Ana Sanayi ve Demir Çelik	106	193	1,46	1,4	0,91	0,76	0,22	0,34
Motorlu Taşıtlar ve Otomotiv Sanayi	55	2230	1,36	1,42	0,82	0,9	0,24	0,27
Muhtelif Mamul Eşya	21	101	1,47	1,56	0,98	1,02	0,35	0,23
Plastik ve Kauçuk	52	198	1,22	1,57	0,73	1,11	0,1	0,33
Tarım ve Hayvancılık	60	134	1,39	1,4	0,89	0,67	0,14	0,25
Taşımacılık	8	399	1,16	1,45	0,91	1,25	0,05	0,2
Tekstil ve Hazır Giyim	207	461	1,36	1,64	0,89	1,06	0,14	0,29

Likidite rasyoları incelendiğinde; en düşük cari oranın 1,16 ile çimento ve taşımacılık sektörlerinde ortaya çıktığı görülmüştür. Genel ortalamada ise cari oran çimento sektörü için 1,63, taşımacılık sektörü için ise 1,45 olarak hesaplanmıştır. En yüksek cari oranlar ise sırasıyla gemicilik, kimya ve gıda sektörlerinde oluşmuştur. Gemicilik ve gıda sektörleri için hesaplanan cari oranlar genel ortalamanın üstündedir. Genel sektör ortalamalarına göre madencilik ürünleri sektörü nakit oranı 0,95 olarak hesaplanmıştır.

Nakit oranları incelendiğinde; taşımacılık, madencilik ürünleri ve deri sektörlerinde çok düşük oranda nakit ve nakit benzeri varlıklara sahip olduğu, buna karşılık muhtelif mamul eşya, makine ve motorlu taşıtlar ve otomotiv sanayi sektörlerinde nakit oranının diğer sektörlerden daha yüksek olduğu görülmüştür.

Sektörlere göre finansal yapı analizi yapmak amacıyla finansal kaldıraç oranı, finansman oranı, duran varlıklar/devamlı sermaye oranı ve banka kredileri/toplam aktif oranları hesaplanmıştır. Aşağıdaki tabloda likidite oranlarının hesaplanmasında verileri kullanılan firmaların verileri kullanılarak hesaplanmış karşılaştırmalı finansal yapı oranları sektörel bazda verilmiştir.

Tablo 20: Sektörlerle Göre Finansal Yapı Oranları

Sektör	Finansal Kaldıraç Oranı (%)		Finansman Oranı (%)		Duran Varlıklar / Devamlı Sermaye (%)		Banka Kredileri / Aktif Toplamı (%)	
	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel
Cam ve Seramik	59,87	51,29	67,05	101,18	74,74	70,68	30,42	17,59
Çimento	68,13	37,43	67,97	167,31	53,51	83,6	12,6	23
Deri	56,42	51,02	77,31	96,49	48,74	49,66	32	23,18
Elektrikli Cihazlar ve Elektronik	62,02	64,47	61,63	55,12	71,72	55,24	30,05	15,76
Gemicilik	57,4	70,38	83,48	42,15	53,91	72,82	35,21	26,69
Gıda	63,69	56,6	57,1	76,99	61,44	64,54	28,69	32,14
İnşaat	62,17	76,39	60,94	30,9	65,65	78,99	21,14	20,91
Kağıt Karton ve Mamulleri	58,42	51,35	71,6	95,44	77,61	70,64	35,74	24,74
Kimya	47,81	50,74	113,27	97,91	63,03	61,03	22,09	22,32
Madencilik Ürünleri	68,9	29,67	49,14	238,02	67,24	61,47	24,29	8,89
Makine	58,59	53,27	72,17	88,01	72,35	71,29	33,11	26,37
Metal Ana Sanayi ve Demir Çelik	53,48	53,12	88,44	89,12	71,82	79,72	30,89	31,4
Motorlu Taşıtlar ve Otomotiv Sanayi	51,79	64,18	95,72	55,87	75,92	60,96	27,45	25,15
Muhtelif Mamul Eşya	56,81	56,82	78,42	76,04	62,29	47,79	31,96	31,11
Plastik ve Kauçuk	66,95	56,46	49,81	78,59	83,74	60,91	46,37	27,44
Tarım ve Hayvancılık	66,14	57,39	54,45	74,38	65,12	75,87	39,1	29,67
Taşımacılık	71,57	52	42,14	92,35	80,97	79,6	33,59	15,92
Tekstil ve Hazır Giyim	59,86	47,5	67,14	111,19	68,72	68,53	32,65	25,31

Finansal kaldıraç oranı en yüksek üç sektör, örneklem için sırasıyla taşımacılık, madencilik ürünleri ve çimento sektörleri olurken, TCMB tarafından yapılan hesaplamalarda inşaat, gemicilik ve elektrikli cihazlar ve elektronik sektörleri için bu oran yüksek çıkmıştır. Örneklemimizi oluşturan ihracatçılardan, madencilik ürünleri sektöründe faaliyet gösterenlerin üç yıllık ortalama finansal kaldıraç oranı %68,9 olarak hesaplanmışken, bu oran aynı TCMB'nin yapmış olduğu hesaplamada %29,67 olarak bulunmuştur.

Finansman oranları incelendiğinde örneklem firmalarından sadece kimya sektöründe faaliyet gösterenlerin üç yıllık ortalama finansman oranlarının 1'in üstünde olduğu görülmektedir. Örneklem için kimya sektöründe %113,27 olarak hesaplanan oran, %97,91 olan sektöre ait genel ortalamanın üstündedir. Diğer

sektörlere göre finansman oranları karşılaştırıldığında, elektrikli cihazlar ve elektronik, gemicilik, inşaat, motorlu taşıtlar ve otomotiv sanayi ve muhtelif mamul eşya sektörlerinde faaliyet gösteren ihracatçı firmaların genel ortalamalara göre daha yüksek finansman oranına sahip oldukları, diğer sektörlerde ise ihracatçıların finansman oranlarının genel ortalamadan daha düşük olduğu görülmüştür.

İşletmelerin maddi yatırımlarını fonlamada ne kadar başarılı olduklarını anlamak amacıyla duran varlıklarını devamlı sermayeye oranı hesaplanmış ve tüm sektörlerde duran varlıkların uzun vadeli kaynaklar ile finanse edildiği görülmüştür. Plastik ve kauçuk sektöründe faaliyet gösteren ihracatçıların en yüksek duran varlık/devamlı sermayeye sahip oldukları belirlenirken, en düşük oranların deri ve çimento sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılara ait olduğu görülmüştür. Buna karşın genel ortalamada çimento sektöründeki duran varlıkların devamlı sermayeye oranının en yüksek oran olduğu anlaşılmıştır.

Banka kredisi kullanım oranları incelendiğinde; plastik ve kauçuk sektöründe faaliyet gösteren ihracatçıların aktiflerinin finansmanında en fazla oranda banka kredilerinden yararlanan ihracatçılar oldukları, en düşük banka kredisi/aktif toplamı oranının ise çimento sektöründe olduğu görülmüştür. Madencilik ürünleri sektöründe faaliyet gösteren ihracatçı firmalar da banka kredisi kullanım oranları aynı sektöre ait genel ortalamaların 2,5 katından fazladır. Sadece 4 sektörde ihracatçıların banka kredisi kullanım oranları genel ortalamanın üstündedir.

Sektörlere göre firma verimliliklerini ölçmek amacıyla; stok devir hızı, alacak devir hızı, net çalışma sermayesi devir hızı ve maddi duran varlık devir hızı hesaplanmıştır. Söz konusu oranlara ilişkin karşılaştırmalı tablo bir sonraki sayfada yer almaktadır.

Stokların üretim faaliyetlerinde tüketilmesi ya da satılması sürelerini ölçmek amacıyla stok devir hızı oranları hesaplanmış ve çimento sektöründe stokların en fazla kez satışa konu oldukları görülmüştür. Çimento sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılar için ortalama 27 günde bir devreden stoklar, aynı sektörde genel olarak ortalama 70 günde bir devretmektedir. İhracatçılar açısından makine sektörü ise stok devir hızının en düşük olduğu sektör olarak görülmektedir.

Tablo 21: Sektörlerle Göre Devir Hızı Oranları

Sektör	Stok Devir Hızı (Kez)		Alacak Devir Hızı (Kez)		Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)		Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	
	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel
Cam ve Seramik	3,33	4,41	2,54	3,84	5,50	9,71	2,12	2,26
Çimento	13,29	5,25	4,25	5,19	19,85	4,83	44,93	1,31
Deri	5,60	3,03	2,65	3,34	3,71	3,08	4,12	3,84
Elektrikli Cihazlar ve Elektronik	8,47	2,93	4,33	2,45	8,80	2,59	6,92	7,95
Gemicilik	5,56	1,61	7,84	5,42	11,57	3,06	6,26	1,43
Gıda	4,25	4,18	3,56	6,02	5,73	6,38	6,39	5,15
İnşaat	8,58	2,47	4,30	2,84	6,06	3,28	7,64	1,52
Kağıt Karton ve Mamulleri	4,48	5,75	6,20	4,76	10,15	5,10	3,14	2,55
Kimya	7,48	5,18	3,83	4,64	5,60	4,10	4,14	3,90
Madencilik Ürünleri	7,50	3,64	3,28	5,19	11,32	1,95	8,71	2,47
Makine	2,28	4,75	4,66	4,15	4,60	5,63	2,56	3,08
Metal Ana Sanayi ve Demir Çelik	6,65	4,98	5,15	8,77	6,87	7,47	3,92	2,81
Motorlu Taşıtlar ve Otomotiv Sanayi	7,17	8,80	6,45	7,96	9,44	10,16	4,35	13,78
Muhtelif Mamul Eşya	2,75	6,21	3,73	5,55	4,37	5,70	4,43	8,87
Plastik ve Kauçuk	4,12	5,93	4,51	3,69	12,79	4,64	2,22	3,74
Tarım ve Hayvancılık	5,89	2,91	4,74	5,11	12,49	4,97	6,95	1,78
Taşımacılık	11,18	24,03	3,27	3,59	-5,50	5,35	5,88	1,93
Tekstil ve Hazır Giyim	6,66	4,36	4,28	3,57	7,81	3,70	4,77	2,50

Ortalama alacak tahsilat sürelerini ve alacakların tahsil edilebilirliklerini ölçmek amacıyla hesaplanan alacak devir hızı rasyoları incelendiğinde; en kısa ortalama alacak tahsil sürelerine sahip olan ihracatçıların gemicilik sektöründe faaliyet gösterdikleri, sektörde ortalama tahsil süresinin yaklaşık 47 gün olduğu, genel ortalamanın ise söz konusu sektörde 67 gün olduğu görülmüştür.

Farklı sektörlerde firmaların net çalışma sermayelerini ne ölçüde verimli kullandıklarını araştırmak amacıyla net çalışma sermayesi devir hızı hesaplanmış ve çimento sektörünün yüksek stok devir hızlarının da etkisiyle net çalışma sermayesi devir hızı en yüksek olan sektör olduğu görülmüştür. Çimento sektöründen sonra net çalışma sermayesi bakımından en verimli sektörler plastik ve kauçuk ile tarım ve hayvancılık sektörleridir. Taşımacılık sektöründe ortalama net çalışma sermayesi devir hızı negatif olarak hesaplanmıştır. Bu durum sektördeki işletmelerden bir tanesinin duran varlıklarını büyük ölçüde kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse

etmesinden kaynaklanmıştır. Madencilik ürünleri sektöründe yer alan ihracatçılarda bu oran genel ortalamanın yaklaşık 5 katı olarak hesaplanmıştır.

Maddi duran varlıklara yapılan yatırımların ne ölçüde verimli olduklarını incelemek amacıyla maddi duran varlık devir hızı rasyoları hesaplanmıştır. Yapılan hesaplamalar sonucunda çimento sektöründeki ihracatçı firmaların 3 yıllık ortalama maddi duran varlık devir hızlarının 44,93 ile en yüksek olduğu, buna karşın genel sektör rakamlarına göre çimento sektöründe bu oranın 1,31 ile en düşük değer olduğu görülmüştür. Çimento sektöründen sonra en yüksek maddi duran varlık devir hızı oranları inşaat ve madencilik ürünleri sektörlerinde ölçülmüştür. Genel sektör ortalamalarına göre ise bu oran motorlu taşıtlar ve otomotiv sanayi sektörlerinde en yüksektir. Cam ve seramik ile plastik ve kauçuk sektörleri ise en çok atıl kapasite ile çalışan sektörler olarak görülmektedir.

Son olarak sektörlerle göre karlılık durumlarını incelemek amacıyla, öz kaynak karlılığı, aktif karlılığı, net kar marjı ve faiz karşılama oranları hesaplanmıştır. Yapılan hesaplamalar sonucu bulunan karlılık oranlarına bir sonraki sayfada yer verilmiştir.

Öz kaynak karlılığı oranlarına göz atıldığında; en yüksek oranlara çimento ve inşaat sektörlerinde faaliyet gösteren işletmelerin sahip olduğu görülmektedir. Analizi yapılan 3 yıl içerisinde çimento sektöründeki ortalama öz kaynak karlılığı %15,45 iken bu oran inşaat sektöründe %15,35 olarak hesaplanmıştır. Plastik ve kauçuk sektöründeki firmalar net zararda oldukları ve taşımacılık sektöründeki firmaların öz kaynakları toplamı sıfırın altında olduğu için bu sektörlerde öz kaynak karlılık oranları negatif olarak hesaplanmıştır.

Aktif karlılığı en yüksek sektör ise kimya sektörü olarak görülmektedir. Sektörde yer alan ihracatçı firmalar için %6,08 olan karlılık oranı genel sektör ortalamasında ise %5,64 olarak hesaplanmıştır. Plastik ve kauçuk sektöründe bu oran da öz kaynak karlılığı oranı gibi negatif olarak hesaplanmıştır.

Tablo 22: Sektörlerle Göre Karlılık Oranları

Sektör	Net Kar (Zarar) / Öz Kaynaklar Oranı (%)		Net Kar (Zarar) / Aktif Toplamı Oranı (%)		Net Kar (Zarar) / Net Satışlar Oranı (%)		Faiz ve Vergi Öncesi Kar (Zarar) / Faiz Giderleri Oranı (%)	
	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel	Örneklem	Genel
Cam ve Seramik	0,10	10,93	0,08	5,48	0,11	7,56	87,22	412,15
Çimento	15,45	11,57	4,16	7,25	3,70	11,57	546,52	360,66
Deri	6,49	5,84	2,82	2,90	4,93	3,26	316,18	249,91
Elektrikli Cihazlar ve Elektronik	9,49	11,19	3,59	3,97	2,97	5,72	243,11	170,89
Gemi	5,22	10,17	2,94	2,97	2,21	6,22	274,11	400,32
Gıda	11,43	8,16	4,25	3,58	4,35	2,78	250,10	247,80
İnşaat	15,35	6,99	5,73	1,68	4,47	5,60	912,73	292,60
Kağıt Karton ve Mamulleri	0,66	5,08	0,18	2,52	0,19	2,47	114,61	222,34
Kimya	11,28	11,57	6,08	5,64	4,97	5,48	577,33	288,20
Madencilik Ürünleri	9,51	18,98	3,06	13,42	2,47	22,57	144,16	1387,95
Makine	7,33	14,77	2,74	6,85	3,60	7,31	200,31	390,16
Metal Ana Sanayi ve Demir Çelik	8,27	1,96	3,88	0,77	3,38	0,56	272,93	122,68
Motorlu Taşıtlar ve Otomotiv Sanayi	9,57	9,50	4,04	3,43	2,77	1,70	155,52	263,41
Muhtelif Mamul Eşya	6,96	0,36	3,07	0,17	3,60	0,11	207,62	115,89
Plastik ve Kauçuk	-7,01	8,32	-2,08	3,78	-3,65	3,63	40,06	264,71
Tarım ve Hayvancılık	7,30	3,82	3,05	1,67	2,97	2,20	323,12	208,04
Taşımacılık	-2,28	3,45	1,83	1,59	2,21	2,60	356,47	266,88
Tekstil ve Hazır Giyim	8,92	6,66	3,57	3,49	2,77	4,48	218,79	242,61

Net kar marjı en yüksek olan sektörler sırasıyla kimya, deri ve inşaat sektörleri olurken, en düşük kar marjları cam ve seramik ile kağıt karton ve mamulleri sektörlerinde hesaplanmıştır. Daha önce de belirtildiği gibi plastik ve kauçuk sektöründe analizi yapılan 3 yılda net zarar oluşmuştur. Genel sektör oranları incelendiğinde ise en yüksek kar marjlarının madencilik ürünleri ve çimento sektörlerinde olduğu görülmüştür.

2.2.Yöntem

İhracat performansını etkileyen firma değişkenlerini belirlemek amacıyla, 845 firmanın 2009-2011 dönemleri arası verilerini kullandığımız bu çalışmada panel veri analizinden yararlanılmıştır. Analiz sonuçlarını daha iyi yorumlayabilmek için kısaca panel veri analizi hakkında bilgi vermekte yarar vardır.

Panel veri analizi zaman serileri ile yatay kesit verilerini birlikte ele alarak ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemidir. Panel veri analizinde zaman serileri

ve yatay kesitler birlikte ele alındığından, yatay kesit ya da zaman serilerine göre birtakım üstünlükleri ve farklılıkları bulunmaktadır. Panel verinin avantajlarına aşağıda kısaca değinilmektedir:

- i. Panel veri analizinde, zaman serileri ve yatay kesitlerin bir arada ele alınması, araştırmacının zaman serisi ya da yatay kesit analizine oranla daha fazla veri ile çalışmasına olanak sağlamaktadır.
- ii. Zaman serileri ve yatay kesitler bir arada ele alındığından serbestlik derecesi artmakta, dolayısıyla daha bilgilendirici verilerle çalışılmasına ve modelin daha etkin sonuçlar vermesine olanak sağlanmaktadır.
- iii. Kompleks yapılar ve karmaşık davranış modelleri panel veri analizi ile daha doğru ve etkin bir biçimde test edilebilmektedir.
- iv. Panel veri analizinde, analizden çıkarılmış verilerin etkisi kontrol edilebilmekte, dinamik ilişkiler ortaya konulabilmektedir.
- v. Durağan olmayan zaman serilerinin analizi, hataların ölçümü, dinamik Tobit modelleri gibi bazı konularda panel data analizinin yapılması, hesaplamaları ve istatistiksel çıkarımları daha sade ve kolay hale getirmektedir (Hsiao, 2007:3-6; Baltagi, 2005:4-9).

Panel veri analizi formülü genel olarak aşağıdaki 1 numaralı denklemdeki gibi gösterilmektedir:

$$Y_{it} = \beta_{0it} + \beta_{1it}X_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + u_{it} \quad (1)$$

Denklemden Y bağımlı değişkeni, X bağımsız değişkeni, i yatay kesitleri, t zamanı, u ise sıfır ortalama ve sabit varyanslı hata terimini göstermektedir. Panel veri analizi yapılırken sabit terim, eğim katsayısı ve hata terimi ile ilgili çeşitli varsayımlar yapılmaktadır (Greene, 2003:285-286).

Analiz yapılırken ihracat performansı, toplam ihracat satışlarının toplam aktif hacmine oranı olarak hesaplanan aktif başına ihracat satışları ve toplam ihracat satışlarının brüt satışlara oranı olarak hesaplanan toplam ihracat yoğunluğu boyutlarıyla ele alınmıştır. İhracat satışları veri setimizde ABD Doları olarak yer

aldığından, ihracat yoğunluğu hesaplanırken bu tutarlar TCMB' nin açıkladığı yıllık ortalama Dolar kuru baz alınarak TL'ye çevrilmiştir.

Aşırı uçlardaki değerlerin istatistiksel analizlerimizi bozma ihtimaline karşın veriler temizlenmiştir. Veri setine ilişkin mali yapı analizleri kısmında 882 firmanın verisi kullanılmış olmasına rağmen, kuruluş amaçlarına paralel olarak diğer işletmelerden farklı özellikler gösteren, bu özellikleri dolayısıyla veri bütünlüğü bozabilecek olan 37 adet dış ticaret sermaye şirketine ilişkin veriler ise tamamen araştırma dışında tutularak 845 firma üzerinde analiz yapılmıştır.

2.3. Model

Bu çalışmada firmaların ihracat performansı kaynak bazlı yaklaşım ile açıklanmaya çalışılacaktır. İhracat yoğunluğu ve aktif başına ihracat satışları, firmaların ihracat performansını ölçmede kullanılan performans kriterleri olarak belirlenmiştir.

Firma yaşı ihracat performansını açıklama noktasında sıklıkla inceleme konusu yapılmıştır. Daha köklü geçmişe sahip olan firmaların daha deneyimli ve güvenilir kabul edildikleri için yurtdışı alıcılar tarafından daha fazla tercih edildikleri ve dolayısıyla daha fazla ihracat potansiyeline sahip olduklarını tespit eden araştırmacıların yanısıra, daha yeni kurulmuş firmaların daha yenilikçi oldukları ve daha dinamik süreçlere sahip oldukları için pazardaki ihtiyaçlara daha hızlı cevap verebileceklerini dolayısıyla ihracat potansiyellerinin daha fazla olduğunu ortaya koyan araştırmacılar da bulunmaktadır. Ülkemizde kurumsal yönetim konusunda işletmelerimizin henüz daha istenen seviyeye ulaşamamış olmaları ve şeffaflık nispeten kötü durumda oldukları göz önünde bulundurulduğunda, yurtdışındaki alıcıların genel olarak daha uzun süredir faaliyet gösteren, yani bir anlamda daha fazla referansa sahip olup daha güvenilir kabul edilen işletmelerle çalışma konusunda daha istekli olabilecekleri beklenmektedir.

Literatürde, firma büyüklüğünün ihracat performansı üzerinde pozitif veya negatif etkileri olduğunu ortaya koyan birçok çalışma bulunmaktadır. Büyük firmaların diğer firmalara oranlara daha fazla kaynak ve bilgi birikimine sahip

oldukları ve ihracata giriş aşamasında katlanılması gereken sabit maliyetlerin yüksekliği dikkate alındığında daha büyük işletmelerin daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri düşünülmüştür.

Çalışan başına yaratılan katma değer ve firma karlılığı değişkenlerinin de ihracat performansı üzerinde etkili olduğu düşünülmüştür. Katma değer yaratamayan ve ihracata giriş noktasındaki maliyetleri karşılayacak düzeyde karlılığa sahip olmayan işletmelerin rekabet etmekte zorluk yaşayacakları düşünüldüğünde, çalışan başına katma değer yaratabilen, yeri ve zamanı geldiğinde yarattığı katma değer ve karlılıktan feragat ederek rekabet edebilecek olan işletmelerin diğer işletmelere oranla daha fazla ihracat performansına sahip olacakları öngörülmüştür.

Yabancı ortaklığa sahip olmak işletmelerin farklı bir ülke, kültür, dil, iş yapma tarzı hakkında daha fazla bilgi sahibi olmalarının önünü açmaktadır. Yabancı ortağın firmaya kattığı vizyon ile işletmeler dışa açılma noktasında daha istekli hale gelebilmektedir. Ayrıca yabancı ortağın ya da ortaklığın sahip olduğu iş ağı, dağıtım kanalları, yurtdışındaki bilinirliği gibi bazı özelliklerinde işletmelerin ihracat performansı üzerinde olumlu etkisi olabileceği düşünülmüştür.

Yukarıda belirtilen nedenler göz önünde bulundurularak genel ihracat performansı modeli, ihracat yoğunluğu ve aktif başına ihracat satışları bağımlı değişkenleri ile ele alınmış ve aşağıdaki gibi 2 ayrı model belirlenmiştir:

$$EXP_INT = \alpha + \beta_1 AGE_{it} + \beta_2 EMP_N_{it} + \beta_3 VAE_{it} + \beta_4 FPR_{it} + \beta_5 FOR_P_{it} + v_{it} \quad (2)$$

$$EXP_ACT = \alpha + \beta_1 AGE_{it} + \beta_2 EMP_N_{it} + \beta_3 VAE_{it} + \beta_4 FPR_{it} + \beta_5 FOR_P_{it} + v_{it} \quad (3)$$

EXP_INT: Firma ihracat performansı bağımlı değişkeni olup, firmaların ilgili yıldaki ihracat tutarlarının toplam net satışlarına bölünmesi yoluyla elde edilen ihracat yoğunluğu olarak kabul edilmiştir.

EXP_ACT: Firma ihracat performansı bağımlı değişkeni olup, firmaların ilgili yıldaki ihracat tutarlarının toplam aktife bölünmesi yoluyla elde edilen performans kriteri olarak kabul edilmiştir.

AGE: Firma yaşı olup, incelenen yıldan firmanın kuruluş yılının çıkarılması yoluyla hesaplanmıştır.

EMP_N: Firma büyüklüğü olup, işletmenin ilgili yıldaki toplam çalışan sayısı olarak hesaplamaya dahil edilmiştir.

VAE: Çalışan başına yaratılan katma değer olup, brüt satış karının firma çalışan sayısına bölünmesi yoluyla hesaplanmıştır.

FPR: Firma net karlılık oranı olup, vergi sonrası net karın net satışlara bölünmesi yoluyla hesaplanmıştır.

FORP: Firmanın yabancı ortağı bulunup bulunmadığı ile ilgili kukla değişken olarak hesaplamaya katılmıştır.

COR_PER: Firmanın tüzel kişi ortaklık payını temsil etmektedir.

KALD_O: Finansal kaldıraç oranı değişkeni olup, yabancı kaynakların toplam aktifleri fonlamadaki payı olarak hesaplanmaktadır.

2.4. Analiz Bulguları

Analiz sonuçlarına göre; firma yaşı ile ihracat performansı arasında pozitif (Brouthers ve Nakos, 2005) veya negatif (Baldauf ve diğ., 2005) ilişki olduğunu ortaya koyan araştırmaların aksine Türkiye’de firma yaşı ile ihracat yoğunluğu ve ihracat satışları arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı görülmüştür. Elde ettiğimiz bu bulguya paralel olarak, konu ile ilgili daha önce Türkiye’deki KOBİ’ler üzerinde yaptıkları araştırmada Şentürk ve Erdem (2008) firma yaşı ile ihracat yoğunluğu arasında bir ilişki tespit edememişlerdir. Anlamlı bir ilişki bulunmadığından dolayı, firma yaşı analizimizin devamında modelden çıkarılmıştır.

Çalışan sayısı ve ihracat performansı arasındaki ilişki araştırıldığında; çalışan sayısının ihracat performansı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkisi olduğu anlaşılmıştır. Çalışan sayısı arttıkça ihracat yoğunluğunun azaldığı ve ihracat satışlarının düştüğü yapılan analizler sonucu ortaya konulmuştur. Çalışan sayısı ve ihracat performansı arasındaki ters yönlü bu ilişki, daha az çalışana sahip, pazardaki değişikliklere daha hızlı adapte olabilen, personel sayısının azlığından dolayı daha az hiyerarşik karar alma süreçlerine sahip olduğundan kararların daha hızlı alındığı işletmelerin bu özellikleriyle daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri şeklinde yorumlanmıştır. Ayrıca, Türkiye’nin ağırlıklı olarak fason tekstil ürünleri, otomotiv

yan sanayi ve yedek parçaları, tarımsal ürünler gibi düşük katma değere sahip ürünler ihraç eden bir ülke olduğu dikkate alınarak, daha çok sipariş üzerine üretim yapan küçük işletmelerin bu tür ürünlerin üretimini gerçekleştirdiği, dolayısıyla az personele sahip olan küçük işletmelerin daha yüksek ihracat performansı gerçekleştiriyor olabilecekleri düşünülmüştür.

KOBİ veya büyük işletme ayrımı yapılmaksızın tüm örneklem firmaları için yapılan analizde, modelde yer alan çalışan başına yaratılan katma değer ve net kar oranı değişkenlerinin ihracat yoğunluğunu açıklama noktasında anlamlı etkilerinin bulunduğu görülmüştür. Tablo 23'te yer alan analiz sonuçlarından anlaşıldığı üzere çalışan başına yaratılan katma değer arttıkça işletmelerin ihracat yoğunluğu artmaktadır.

Tablo23: Panel Data Analizi Sonuçları (Tüm Örneklem Firmaları)

```

-----
. xtreg exp_int lvae lfpr y2010 y2011, re

Random-effects GLS regression              Number of obs   =   2444
Group variable: firm                       Number of groups =    844

R-sq:  within = 0.0126                    Obs per group:  min =    1
        between = 0.0415                    avg =           2.9
        overall = 0.0356                    max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)                 Wald chi2(4)    =   47.18
                                                Prob > chi2     =   0.0000

-----
      exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lvae |   2.987014   .5112937     5.84  0.000     1.984897   3.989131
      lfpr |  -.617702   .2275701    -2.71  0.007    -1.063731  -.1716728
      y2010 | -2.077873   .6395529    -3.25  0.001    -3.331373  -.8243721
      y2011 | -3.724273   .7111588    -5.24  0.000    -5.118119  -2.330428
      _cons |   2.300739   5.317082     0.43  0.665    -8.120551  12.72203
-----+-----
      sigma_u | 26.156103
      sigma_e | 12.705252
      rho    | .80909403   (fraction of variance due to u_i)
-----

```

Çalışan başına daha fazla katma değer yaratan işletmelerin diğer işletmelere oranla daha etkin ve verimli işletmeler oldukları bilinmektedir. Bu tür işletmelerin yaratıkları katma değerinin sahip oldukları üretim ve işletme teknolojileri ile paralellik gösterdiği; dolayısıyla diğer değişkenlerin göz ardı edildiği bir noktada, teknolojik düzey arttıkça işletmelerin yarattıkları katma değerinin arttığı anlaşılmaktadır. Ayrıca,

2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı'nda da (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2012) sıklıkla vurgulandığı üzere Türkiye'de devlet, katma değeri yüksek ürünlerin ihracatının ülke ihracatına ve ekonomisine olumlu etkilerini göz önünde bulundurarak, teknolojik düzeyi ve katma değeri yüksek ürünlerin ihracatını hedeflemekte ve bu tür ürünleri ihracatının artırılması noktasında bir takım destek ve teşvikler vermektedir. Katma değeri yüksek ürünlerin rekabetçi üstünlükleri ve devletin katma değeri yüksek ürünler üreten işletmeleri desteklemesi dolayısıyla, işletmelerin çalışan başına yarattıkları katma değer arttıkça ihracat yoğunluklarının arttığı düşünülmektedir.

Net karlılık oranını ile ihracat yoğunluğu ve ihracat satışları arasında negatif yönlü, istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunmuştur. İşletmelerin net karlılık oranı arttıkça, ihracat yoğunluğu azalmaktadır. Bu durumun, düşük karlılık oranlarına sahip olan işletmelerin yaşamlarını sürdürebilmek için ihracat pazarlarına açıldığı şeklinde yorumlanabileceği düşünülmüştür. Ülkemizdeki işletmelerin bilgi ve teknoloji düzeylerinin, gelişmiş ülkelerde işletmelerin bilgi düzeylerinden daha az olması dünyadaki diğer işletmelerle rekabet etmekten çekinmelerine neden olmaktadır. Böyle bir ortamda, kendi pazarında kar elde eden işletmeler dışa açılıp riski almak istemezken, pazarda tutunamayacağını gören işletmeler dışa açılarak karlılıklarını artırmayı amaçlamaktadırlar. Bununla birlikte ekte yer alan analiz sonuçları incelendiğinde; KOBİ'lerde net karlılık oranı ile aktif başına ihracat satışları arasında negatif yönlü anlamlı ilişki olduğu, ancak ihracat yoğunluğu ile anlamlı ilişki olmadığı görülmüştür.

Tablo24: Panel Data Analizi Sonuçları (KOBİ)

```

. xtreg exp_int lvae lfpr y2010 y2011 if sme==1, re

```

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1300
Group variable: firm	Number of groups	=	449
R-sq: within = 0.0124	Obs per group: min =		1
between = 0.0950	avg =		2.9
overall = 0.0790	max =		3
	Wald chi2(4)	=	40.11
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	0.0000

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	4.334237	.6938164	6.25	0.000	2.974382	5.694092
lfpr	-.4484409	.3586515	-1.25	0.211	-1.151385	.254503
y2010	-1.534336	.9766201	-1.57	0.116	-3.448476	.379804
y2011	-3.194466	1.067077	-2.99	0.003	-5.285898	-1.103034
_cons	-9.132135	7.174872	-1.27	0.203	-23.19463	4.930355

sigma_u		27.650126	
sigma_e		14.05735	
rho		.79461472	(fraction of variance due to u_i)

Yabancı ortaklığın ihracat performansı üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla; yabancı ortak payları kukla değişken olarak analizimize katılmıştır. Tüm örneklem firmaları, büyük işletmeler ve KOBİ'ler için ayrı ayrı yapılan analizlerde; beklentimizin aksine yabancı ortaklığın ihracat performansı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamıştır. Analiz sonuçlarına göre; işletme sahiplerinden bir veya birden fazlasının yabancı olması ihracat performansı üzerinde herhangi bir etki yaratmamaktadır.

Ortaklık yapısının ihracat performansı üzerindeki etkilerini daha derinlemesine analiz etmek amacıyla 2 hipotez oluşturularak test edilmiştir. Yabancı ortaklıklara sahip olmanın da ihracat performansı üzerinde etkili olabileceği düşünüldüğünden bu çalışmada ihracat performansı modelini oluşturan değişkenlerden biri yabancı ortaklığa sahip olma kukla değişkeni olarak belirlenmiştir. Yabancı ortaklığa sahip olmanın, ortağın sahip olduğu deneyim ve bilgi birikimi, bildiği dil, tanıdığı kültür ve belki de bunlardan daha da önemlisi tanıdığı yurtdışı pazarlar ile sağladığı iş ağı yoluyla ihracat performansını artırdığını ortaya koyan çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Yabancı ortağın payı arttıkça işletmede sahip olduğu haklarının ve karar alma

noktasındaki yetkilerinin artacağı, bu durumun da ihracat performansını pozitif etkileyeceği düşünülmüştür.

“H1: Yabancı ortakların ortaklık payı arttıkça ihracat satışları ve ihracat yoğunluğu artar.”

Yabancı ortaklık payı arttıkça ihracat performansı artar şeklindeki hipotezimizi test etmek için, yabancı ortaklık payı sıfırdan büyük, %20’den büyük, %40’tan büyük ve %60’tan büyük olacak şekilde 4 ayrı kukla değişken belirlenerek herbiri ayrı ayrı analiz edilmiş, ancak KOBİ’lerde veya büyük işletmelerde yabancı ortaklık ile ihracat performansı arasında herhangi bir anlamlı ilişki tespit edilememiştir. Yabancı ortağın ihracat performansı üzerinde hiçbir etkisinin tespit edilememiş olmasının, Türkiye’de resmi kayıtlarda yer alan ortaklık yapısının gerçek hayatta çok fazla etkili olmamasından kaynaklanmış olabileceği düşünülmektedir. Birçok işletmenin hukuk kurallarına ve resmi düzenlemelere uyum amacıyla, ortaklık yapısını gerçekten çok farklı olarak belirlediği ülkemizde resmi kayıtlardaki ortaklık yapısının ihracat performansı üzerindeki etkisini doğru olarak incelememizin çok zor olduğu vurgulanmak istenmektedir.

Ülkemizdeki işletmelerin birçoğu hisselerinin tamamı belli bir ailenin üyelerinin elinde bulunan aile firmaları şeklinde olduğu, genellikle aile büyüğünün şirketin en üst düzey yöneticisi olarak tüm kararları aldığı bu işletmelerde kararlar diğer işletmelere oranla daha hızlı bir şekilde alınmaktadır. Diğer taraftan tüzel kişi ortaklara sahip firmaların, sahibi olan tüzel kişilere hesap verebilmeleri için daha kurumsal bir şekilde yönetildikleri düşünülmektedir. Tüzel kişi ortakların payı arttıkça işletmelerin kurumsallaşmasının artacağı, dolayısıyla bu işletmelerde kararların daha rasyonel alınmaya çalışılacağı ve karar alma sürecinin daha uzun olacağı beklenmektedir. Karar alma süreçleri uzayan bu tür işletmelerin ihracat fırsatlarını yakalama noktasında daha yavaş kalanı olacakları ve bundan dolayı daha az ihracat yapacakları çıkarımında bulunulmuş ve bu durum test edilmiştir.

“H2: Tüzel Kişi ortakların ortaklık payı düştükçe ihracat satışları ve ihracat yoğunluğu artar.”

Tüzel kişi ortaklık payının ihracat performansı modelimize eklenmesi ile yapılan analizlerde, tüzel kişi ortak payı ile ihracat performansı arasında istatistiksel olarak

anlamli bir iliski bulunmuştur. Analiz sonuclarina göre; tüzel ortak payi arttikça ihracat performansinin düştüğü görölmektedir. Ayrıca tüzel kişi ortaklık payının modele eklenmesi, yabancı ortaklık payının da ihracat performansı üzerindeki etkisini değiştirmiştir. Tüzel kişi payının da analize katılmasıyla birlikte; büyük işletmelerde yabancı ortaklık payının %60'ın üstünde olmasının ihracat performansı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etkisi olduğu görölmüştür. Tablo 25'ten anlaşıldığı üzere, büyük işletmelerde yabancı ortağın payının %60'ın üstünde olması ihracat satışlarını artırmaktadır.

Tablo25: Tüzel Kişi Payının Modele Eklenmesiyle Ortaya Çıkan Analiz Sonucları (Büyük İşletmeler)

```

-----
. xtreg exp_act lvae lfpr forp_dum1 forp_dum2 forp_dum3 cor_per y2010 y2011 if
  sme==0, re

Random-effects GLS regression              Number of obs   =   1144
Group variable: firm                       Number of groups =   395

R-sq:  within = 0.0584                    Obs per group:  min =    1
        between = 0.0623                  avg   =    2.9
        overall = 0.0601                  max   =    3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)                Wald chi2(8)    =   71.93
                                                Prob > chi2     =   0.0000

-----
      exp_act |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|    [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lvae |      .063611   .0087241    7.29   0.000    .0465122   .0807099
      lfpr |     -.0106656   .0030316   -3.52   0.000   -.0166073  -.0047238
forp_dum1 |     -.0351145   .0597485   -0.59   0.557   -.1522195   .0819905
forp_dum2 |     .0399494   .0931439    0.43   0.668   -.1426093   .222508
forp_dum3 |     .1085146   .0657835    1.65   0.099   -.0204188   .2374479
      cor_per |     -.0010056   .0003984   -2.52   0.012   -.0017864  -.0002249
      y2010 |     -.0149905   .0086837   -1.73   0.084   -.0320102   .0020291
      y2011 |     -.0664279   .010199    -6.51   0.000   -.0864176  -.0464383
      _cons |     -.3651754   .0906517   -4.03   0.000   -.5428494  -.1875013

-----
      sigma_u |      .28693032
      sigma_e |      .11812631
           rho |      .85507464   (fraction of variance due to u_i)
-----

```

İhtiyaç duydukları fonları finansal kurumlardan sağlayabilen işletmeler, ihracattan kaynaklanan maliyetleri karşılama ve riskleri ortadan kaldırma noktasında bu fonlardan yararlanabilmektedirler. Dışarıdan fon sağlayabilen işletmelerde yöneticiler karar alırken daha esnek davranma özgürlüğüne sahip olabilmektedirler. Bu tür bir özgürlüğe sahip olmak yöneticilerin ihracat konusunda yakaladıkları fırsatları değerlendirmelerine imkan tanımaktadır. Mali kurumlardan borçlanabilen

ve borçlanan işletmelerin kaldıraç oranlarının diğer işletmelere oranla daha yüksek olacağı ve bu işletmelerin diğer işletmelere oranla daha yüksek ihracat performansı sergileyecekleri düşünülmüş ve bu hipotez test edilmiştir.

“H3: Kaldıraç oranı arttıkça ihracat satışları ve ihracat yoğunluğu artar.”

Sermaye yapısının ihracat performansı üzerindeki etkisini incelemek amacıyla yabancı kaynakların tüm kaynaklara oranı şeklinde hesaplanan kaldıraç oranı modele eklenmiş ve aktif başına ihracat satışları ile arasında anlamlı pozitif ilişki tespit edilmiştir. Diğer taraftan tüm örneklem firmaları ve sadece KOBİ’ler üzerinde yapılan analizlerde kaldıraç oranı ile ihracat yoğunluğu arasında anlamlı bir ilişki tespit edilemezken, büyük işletmelerde kaldıraç oranı arttıkça ihracat yoğunluğunun arttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo26: Kaldıraç Oranının Modele Eklenmesiyle Ortaya Çıkan Analiz Sonuçları (Tüm Örneklem Firmaları)

Model 2: Random-effects (GLS), using 2531 observations
Included 845 cross-sectional units
Time-series length: minimum 2, maximum 3
Dependent variable: exp_act

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	18.2036	4.24304	4.2902	0.00002	***
emp_n	-0.00743015	0.00219066	-3.3917	0.00071	***
forp	-4.58046	4.228	-1.0834	0.27875	
fpr	-5.94789e-05	0.000834842	-0.0712	0.94321	
vae	3.11778e-05	3.29005e-06	9.4764	<0.00001	***
kald_o	0.260255	0.0624767	4.1656	0.00003	***
Mean dependent var	34.39797	S.D. dependent var	64.20627		
Sum squared resid	9912727	S.E. of regression	62.64406		
Log-likelihood	-14060.76	Akaike criterion	28133.53		
Schwarz criterion	28168.55	Hannan-Quinn	28146.23		

SONUÇ ve ÖNERİLER

Türkiye’de ihracat yapan KOBİ’lerin ortaklık ve sermaye yapılarının ihracat performansı üzerindeki etkilerini incelemek üzere yapılan bu çalışmada firma ihracat performansı nesnel ölçütler kullanılarak ölçümlenmiştir. Bu çalışmanın firma ihracat performansı ile ilgili olarak Türkiye’de yapılmış diğer çalışmalardan farkı, sadece sektörel ya da bölgesel olarak konunun ele alınmamış olması, farklı sektörlerde ve Türkiye’nin birçok farklı ilinde faaliyet gösteren işletmelere ait veriler kullanılarak konunun incelenmiş olmasıdır.

Borsaya kote olmayan işletmelerin finansal verileri açıklama zorunluluğunun olmaması dolayısıyla firma finansal verilerine ulaşmak çok güç olmaktadır. Bu sebeple yapılan araştırmaların birçoğu, borsaya kote olmuş veya belli bir sektörde ya da bölgede faaliyet gösteren firmalar düzeyinde yapılmıştır. Literatür taraması yapıldığında örneklemimizde yer alan işletmeler gibi birbirinden farklı özelliklere sahip firmalar üzerinde yapılmış bir araştırmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle yapılan araştırmanın literatüre büyük katkısı olacağı düşünülmektedir.

KOBİ’lerin ortaklık ve sermaye yapılarının ihracat performansı üzerindeki etkileri incelenmeden önce, ihracat yapan işletmelerin mali tablo analizleri yapılarak elde edilen sonuçlar TCMB sektör analizi sonuçları ile karşılaştırılmıştır. Likidite oranları karşılaştırıldığında; ihracatçı firmaların diğer işletmelere oranla daha az nakit ve nakit benzeri varlığa sahip oldukları görülmüştür. Analizi yapılan dönemin kriz sonrası döneme denk gelmiş ve ihracatın bir önceki yıla göre %23 azalmış olması sonucu ihracatçı firmaların nakit yaratma noktasında sıkıntı çekmiş olabilecekleri düşünülmüştür. Bununla birlikte ihracatçıların kısa vadeli yükümlülüklerini yerine getirme noktasında, stoklarına diğer işletmelere oranla daha az bağımlı oldukları da mali tablo analiz sonuçlarından anlaşılmıştır.

İhracatçı firmaların diğer işletmelere oranla daha fazla yabancı kaynak kullandıkları da finansal yapı oranları ile ortaya konulmuştur. Analizi yapılan her üç yılda ihracatçıların banka kredileri başta olmak üzere, aktiflerini fonlamada yabancı kaynakları daha fazla kullandıkları görülmüştür. Bu durum, ihracatçı firmaların mali kurumlardan daha fazla fon sağlayabildikleri ve yaptığımız analiz sonuçlarından da

anlaşıldığı üzere yarattığı kaldıraç etkisinden dolayı daha fazla yabancı kaynak kullandıkları şeklinde yorumlanmıştır.

Devir hızı oranlarına göre; ihracatçı firmaların diğer işletmelere oranla daha yüksek vadelerle satış yaptıkları, daha fazla yabancı kaynağa erişebilmelerinin de katkısıyla özkaynaklarını daha verimli kullandıkları ve 2009 yılı sonrası atıl kapasiteyle çalışmalarını çok hızlı bir şekilde azalttıkları sonucuna varılmıştır. Yurtdışı pazarlarda yaşanan yoğun rekabet dolayısıyla ihracatta ödeme vadelerinin daha uzun olması, ihracat satışlarının bedellerinin faktöring kuruluşlarına devredilmesi veya bankalardan sevk sonrası reeskont kredisi kullanılması yoluyla yabancı fon sağlanabilmesi, 2009 yılında düşmüş olan Türkiye ihracatının 2010 ve 2011 yıllarında tekrar artış sergilemesi sonucu kapasite kullanım oranlarının artması gibi nedenlerin devir hızı oranlarındaki bu farklılıklara temel oluşturduğu düşünülmüştür.

Karlılık oranlarına göre ise; ihracatçıların brüt kar marjlarının artış eğilimine karşın genel olarak tüm işletmelerin kar marjlarının düşmekte olduğu, ana faaliyetlerinden elde ettikleri karların artış eğiliminde olduğu ve faiz giderlerinin net satışlar içindeki payının daha yüksek olmasına karşın faiz karşılama oranlarının daha iyi olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca ekonomik rantabilite ve mali rantabilite oranları karşılaştırıldığında; yabancı kaynaklardan yararlanma maliyeti 2009 yılında normalin üstünde olan ihracatçıların 2011 yılına gelindiğinde bu durumu düzelttikleri, buna karşın diğer işletmelerde bu durumun tersine işlediği görülmüştür.

Örgüt içi değişkenlerin ihracat performansı üzerindeki etkilerini araştırmak amacıyla ihracat performansı modeli oluşturulmuş ve 3 farklı hipotez bu model baz alınarak panel data analizi ile test edilmiştir. Tek bir ölçüt ile ihracat performansını ölçümlemenin tespit edilen bulguların karşılaştırılmasını çok kısıtlayabileceği düşünülerek iki farklı ölçüt belirlenmiştir. Firma düzeyinde ihracat performansının ölçütleri olarak ihracat yoğunluğu ve aktif başına ihracat satışları kullanılmıştır.

Türkiye’de faaliyet gösteren ihracatçıları üzerinde yapılan araştırmada, firma yaşı ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Firma büyüklüğü ve ihracat performansı arasındaki ilişki ise çalışan sayısı kriteri ile ele

alınmış ve çalışan sayısı azaldıkça ihracat performansının arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışan sayısı ve ihracat performansı arasındaki bu ters yönlü ilişki işletmelerin karar alma süreçlerindeki hız, üretimlerindeki esneklik ve Türkiye'nin genel ihracat profili göz önünde bulundurularak yorumlanmıştır. Diğer taraftan, çalışan başına yaratılan katma değer ile ihracat performansı arasında anlamlı pozitif ilişki olduğu bulgusuna ulaşılmış ve daha verimli çalışan işletmelerin daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri anlaşılmıştır. Net karlılık oranı ile ihracat performansı arasında saptanan istatistiksel olarak ilişkinin yönünün ise negatif olduğu görülmüştür.

Belirlenen ihracat performansı modeli baz alınarak yabancı ortaklığın, tüzel kişi ortaklığın ve sermaye yapısının ihracat performansı üzerindeki etkisi incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre, diğer ülkelerde yapılmış birçok araştırmanın aksine Türkiye'de ihracat performansı ile yabancı ortaklık arasında herhangi bir ilişki tespit edilememiştir. Bunun yanı sıra, düşündüğümüzün aksine tüzel kişi ortaklık payı arttıkça Türkiye'de faaliyet gösteren ihracatçıların ihracat performanslarının düştüğü belirlenmiştir. Sermaye yapısının ihracat performansı üzerindeki etkilerini gözlemlemek üzere kaldıraç oranı ile ihracat performansı arasındaki ilişki test edilmiş ve aralarında anlamlı pozitif ilişki olduğu görülmüştür. Elde edilen bulgulara dayanılarak Türkiye'de daha fazla yabancı kaynak kullanan işletmelerin daha yüksek ihracat performansı sergiledikleri, bir anlamda borçlanmanın performans üzerinde olumlu etkisi olduğu söylenebilmektedir.

Sadece nesnel ölçütler kullanılarak performansın nesnel boyutunun incelenmiş olmasının, elde edilen bulguların gerçek hayattan zaman zaman farklılık göstermesine neden olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca araştırmada kullanılan verilerin 2008 krizi sonrası 3 yıllık döneme ait olduğu ve söz konusu dönemde krizin etkilerinin devam ettiği göz önünde bulundurulduğunda, elde edilen bulguların gerçek hayatı tam yansıtmayı yansıtmadığı konusunda şüpheler oluşmaktadır. Nitekim 2008 krizi sonrası küresel ticaretteki daralmaya paralel olarak küçülme yaşayan ülkemiz ihracatı 2010 ve 2011 yıllarında tekrar toparlanarak 2008 rakamlarına ulaşmıştır.

Çalışmanın bir başka kısıtı ise incelenen zaman aralığının kısa olması olmuştur. 3 yıl gibi kısa bir zaman periyodunda zamanın ihracat üzerindeki etkilerini incelemek yetersiz kalmış, farkların farkı tahminlemesi (difference-in-differences) yapılmış ancak herhangi bir anlamlı sonucu ulaşılamamıştır. Krizin etkilerini de gözlemleyebilmek için veri setinin en azından 10 yıllık sürece ait olması istenmiş ancak ne yazık ki ülkemizde KOBİ'ler için bilanço ve gelir tablosu gibi temel mali tabloları yayınlama zorunluluğu bulunmadığından söz konusu verilere ulaşılamamıştır.

Bundan sonra yapılacak çalışmalarda, örgüt içi nitel değişkenler kullanılarak ihracat performansının öznel olarak ölçülmesinin Türkiye'de firma ihracat performansı hakkında daha fazla bilgi sahibi olmamızı sağlayacağı öngörülmektedir. Bununla birlikte benzer bir çalışmanın daha uzun döneme ait veriler kullanılarak yapılmasının işletmelerin ihracat performans sürecinin daha iyi gözlemlenmesine imkan sağlayacağı düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Abdel-Malek, T. (1974). Foreign ownership and export performance. *Journal of International Business Studies*, 1-14.

Akgemci, T. (2001). KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler, Ankara, *KOSGEB Yayınları*, Haziran 2001, 4-5.

Akyol, A. ve Akehurst, G. (2003). An investigation of export performance variations related to corporate export market orientation. *European Business Review*, 15(1), 5-19.

Ali, Y. (2004). Impact of firm and management related factors on firm export performance. *Journal of Asia Pacific Marketing*, 3(2), 5-20.

Alvarez, E. (2004). Sources of export success in small-and medium-sized enterprises: the impact of public programs. *International Business Review*, 13(3), 383-400.

Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: a critical analysis. *Journal of International Business Studies*, 209-231.

Atik, H. ve Sezer, S. (2001, Ekim). *Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinde küçük ve orta boy işletmelerin sorunları: Kayseri ve Nevşehir örneği*. 1. Orta Anadolu Kongresi Bildiri Kitabı içinde (107-116). Ekim, 2001, Nevşehir. Basım yeri: Ankara.

Aykaç, M., Parlak, Z. ve Özdemir, S. (2008). *Küreselleşme sürecinde rekabet gücünün artırılması ve Türkiye'de Kobi'ler*. Yayın No: 2008-24. İstanbul, İstanbul Ticaret Odası.

Balabanis, G. I. ve Katsikea, E. S. (2003). Being an entrepreneurial exporter: Does it

pay?. *International Business Review*, 12(2), 233-252.

Baldauf, A., Cravens, D. W. ve Wagner, U. (2000). Examining determinants of export performance in small open economies. *Journal of World Business*, 35(1), 61-79.

Baltagi, B. (2008). *Econometric analysis of panel data*. (Third Edition). Wiley.

Bhagwati, J. (2004). *In Defence Of Globalization*. Oxford University Press,

Beamish, P. W., Karavis, L., Goerzen, A. ve Lane, C. (1999). The relationship between organizational structure and export performance. *Management International Review*, 37-54.

Berger, A. N. ve Bonaccorsi di Patti, E. (2006). Capital structure and firm performance: A new approach to testing agency theory and an application to the banking industry. *Journal of Banking & Finance*, 30(4), 1065-1102.

Berman, N. ve Héricourt, J. (2010). Financial factors and the margins of trade: Evidence from cross-country firm-level data. *Journal of Development Economics*, 93(2), 206-217.

Bernard, A. ve Jensen, B. (2004). Why some firms export. *Review of Economics and Statistics*, 86, 561–569.

Bistrova, J., Lace, N. ve Peleckienė, V. (2011). The influence of capital structure on baltic corporate performance. *Journal of Business Economics and Management*, 12(4), 655-669.

Bonaccorsi, A. (1992). On the relationship between firm size and export intensity. *Journal of International Business Studies*, 23(4), 605-635.

Bourgeois, L. J. (1980). Performance and consensus. *Strategic Management Journal*, 1(3), 227-248.

Braunerhjelm, P. (1996). The relation between firm-specific intangibles and exports. *Economics Letters*, 53(2), 213-219.

Brouthers, L. E. ve Nakos, G. (2005). The role of systematic international market selection on small firms' export performance. *Journal of Small Business Management*, 43(4), 363-381.

Brouthers, L. E. ve Xu, K. (2002). Product stereotypes, strategy and performance satisfaction: The case of Chinese exporters. *Journal of International Business Studies*, 657-677.

Caliskan, A., Joern, A., Meijnen, M. ve Von Moers, F. (2006). The first steps of internationalisation for SMEs: serendipitous or intentional?. *International Journal of Globalisation and Small Business*, 1(3), 301-318.

Calof, J. L. (1994). The relationship between firm size and export behavior revisited. *Journal of International Business Studies*, 367-387.

Calof, J. L. ve Beamish, P. W. (1995). Adapting to foreign markets: Explaining internationalization. *International Business Review*, 4(2), 115-131.

Canitez, M. ve Yeniçeri, T. (2007). İhracat performansı düşük olan KOBİ'ler ile yüksek olan KOBİ'lerin farklılıklarını belirlemeye yönelik bir pilot araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29, 113-134.

Capon, N., Farley, J. U. ve Hoenig, S. (1990). Determinants of financial performance: a meta-analysis. *Management Science*, 36(10), 1143-1159.

Chong, W. K., Shafaghi, M. ve Tan, B. L. (2011). Development of a business-to-business critical success factors (B2B CSFs) framework for Chinese SMEs. *Marketing Intelligence & Planning*, 29(5), 517-533.

Cicic, M., Patterson, P. ve Shoham, A. (2002). Antecedents of international performance: A service firms' perspective. *European Journal of Marketing*, 36(9/10), 1103-1118.

Clerides, S. K., Lach, S. ve Tybout, J. R. (1998). Is learning by exporting important? micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico, and Morocco. *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 903-947.

Cole, M., Elliott, R. ve Virakul, S. (2008, Eylül). Exporting and financial health: a developing country perspective. *Tenth Annual ETSG Conference Bildiri Kitabı İçinde*, Warsaw

Cole, M. A., Elliott, R. J. ve Virakul, S. (2010). Firm heterogeneity, origin of ownership and export participation. *The World Economy*, 33(2), 264-291.

Contractor, F. J., Hsu, C. C. ve Kundu, S. K. (2005). Explaining export performance: a comparative study of international new ventures in Indian and Taiwanese software industry. *MIR: Management International Review*, 83-110.

Cooper, R. ve Kleinschmidt, E. (1985). The impact of export strategy on export sales performance. *Journal of International Business Studies*, 16(1), 37-55.

Czinkota, M. R. (1994). A national export assistance policy for new and growing businesses. *Journal of International Marketing*, 91-101.

Çavuşgil, S. T. ve Zou, S. (1994). Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures. *Journal of Marketing*, 58, 1-21.

Çolakoğlu, M. H. (2002). *Kobi Rehberi*. TOBB ve KOSGEB Ortak Yayını, Yayın No: 359, Ankara.

Danışman, A. ve Sökmen, A. G. (2007). Girişimci özellikleri ve firma niteliklerinin ihracat performansına etkisi: Kobi'ler üzerinde bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi*

Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(1), 213-230.

Dean, D. L., Mengüç, B. ve Myers, C. P. (2000). Revisiting firm characteristics, strategy, and export performance relationship: A survey of the literature and an investigation of New Zealand small manufacturing firms. *Industrial Marketing Management*, 29(5), 461-477.

DİE. (1997). *İmalat Sanayiinde Küçük ve Orta Ölçekli İşyerleri (Sorunlar, Çözümler, Öneriler)*. Başbakanlık Devlet İstatistik Enstitüsü, Yayın no: 2032. Ankara.

DPT. (2007). *Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)*, KOBİ Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara.

Economist Intelligence Unit. (2010). SMEs in Japan: A new growth driver? (http://www.managementthinking.eiu.com/sites/default/files/EIU_Microsoft_JapanSMEs_FINAL-WEB.pdf). Erişim tarihi: 08.08.2013.

European Commission. (2005). The new SME definition: User guide and model declaration. *Enterprise and Industry Publications*.

Federation of Small Businesses. (2013). Small Business Statistics. (www.fsb.org.uk/stats). Erişim tarihi: 25.08.2013.

Fernandez, Z. ve Nieto, M. J. (2006). Impact of ownership on the international involvement of SMEs. *Journal of International Business Studies*, 37(3), 340-351.

Fina, E. ve Rugman, A. M. (1996). A test of internalization theory and internationalization theory: The Upjohn company. *MIR: Management International Review*, 199-213.

Francis, J. ve Collins-Dodd, C. (2004). Impact of export promotion programs on firm competencies, strategies and performance: the case of Canadian high-technology SMEs. *International Marketing Review*, 21(4/5), 474-495.

Fu, D., Wu, Y. ve Tang, Y. (2010). The effects of ownership structure and industry characteristics on export performance. Discussion Paper, The University of Western Australia.

Gençtürk, E. F. ve Kotabe, M. (2001). The effect of export assistance program usage on export performance: A contingency explanation. *Journal of International Marketing*, 51-72.

George, G., Wiklund, J. ve Zahra, S. A. (2005). Ownership and the internationalization of small firms. *Journal of Management*, 31(2), 210-233.

Girma, S., Gong, Y., Görg, H. ve Lancheros, S. (2012). *Foreign ownership structure, technology upgrading and exports: Evidence from Chinese firms* (No. 1793). Kiel Institute for the World Economy.

Gomez-Mejia, L. R. (1988). The role of human resources strategy in export performance: a longitudinal study. *Strategic Management Journal*, 9(5), 493-505.

Gönenli, A. (1976). *İşletmelerde finansal yönetim*. İstanbul Üniversitesi, İstanbul.

Greenaway, D., Guariglia, A. ve Kneller, R. (2007). Financial factors and exporting decisions. *Journal of International Economics*, 73(2), 377-395.

Greene, W. H. (2003). *Econometric Analysis*, 5/e. Pearson Education. India.

Gümüş, İ. (2001). *Avrasya ülkelerinde KOBİ'lerin yönetim ve pazarlama sorunları ve çözüm önerileri*. 1. Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi Bildiri Kitabı içinde. Bişkek, Kırgızistan.

Güzeldere, H. ve Sarıoğlu, S. E. (2012). *Türkiye'de Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Sermaye Yapısı, Ölçek Ve Sektöre Göre Sermaye Yapısının Farklılaşması: İstanbul'da Faaliyet Gösteren Kobi'lere Uygulanan Bir Anket Çalışmasının Değerlendirilmesi*. 8. Kobi'ler Ve Verimlilik Kongresi, 185.

Haahiti, A., Madupu, V., Yavas, U. ve Babakuş, E. (2005). Cooperative strategy, knowledge intensity and export performance of small and medium sized enterprises. *Journal of World Business*, 40(2), 124-138.

Hoang, B. P. (1998). A causal study of relationships between firm characteristics, international marketing strategies, and export performance. *Management International Review*, 38, 73-93.

Holzmuller, H. H. ve Kasper, H. (1990). The decision-maker and export activity: A cross-national comparison of the foreign orientation of Austrian managers. *Management International Review*, 217-230.

Hsiao, C. (2007). Panel data analysis—advantages and challenges. *Test*, 16(1), 1-22.

Hymer, S. (1976). International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment, *MIT Press*, Boston, MA.

Ito, K. ve Pucik, V. (1993). R&D spending, domestic competition, and export performance of Japanese manufacturing firms. *Strategic Management Journal*, 14(1), 61-75.

İzmir Ticaret Odası. (1999). KOBİ Finansman Kaynakları. *İzmir Ticaret Odası Yayını*, No: 59. İzmir 1999 Ocak.

Jahanshahi, A. A., Nawaser, K., Sadeq Khaksar, S. M. ve Kamalian, A. R. (2011). The relationship between government policy and the growth of entrepreneurship in the micro, small & medium enterprises of India. *Journal of Technology Management & Innovation*, 6(1), 66-76.

Jantunen, A., Puumalainen, K., Saarenketo, S. ve Kylaheiko, K. (2005). Entrepreneurial orientation, dynamic capabilities and international performance. *Journal of International Entrepreneurship*, 3(3), 223-243.

Jensen, M. C. ve Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

Johanson, J. ve Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411-1431.

Johnson, G., Scholes, K. ve Whittington, R. (2008). *Exploring corporate strategy: Text and cases* (8. Baskı). Pearson Education. England.

Karadal, H. (2001). KOBİ'lerin Uluslar arası Pazarlara Açılmasını Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma. *Orta Anadolu Kongresi Bildiriler Kitabı*.

Karagöz, M. (2008). KOBİ'lerin temel sorunları, bu alanda sağlanan destekler ve çözüm önerileri. *Yerel Siyaset Dergisi*, 33, 85-94.

Katsikeas, C. S., Leonidou, L. C. ve Morgan, N. A. (2000). Firm-level export performance assessment: Review, evaluation, and development. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(4), 493-511.

Kılıç, S. (2007). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat pazarlaması davranışını etkileyen faktörler ile ihracat performansı arasındaki ilişkilere dair ampirik bir çalışma: Çorum makine imalat sanayi örneği. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 40-62.

Kim, S. ve Park, D. (2011). *Ownership Structure and Export Performance: Firm-Level Evidence from the Republic of Korea*. Asian Development Bank Economics Working Paper Series, No: 295.

Koç, İ. Ö. (2008). *Türk Kobileri Bugünü ve Geleceği*. Arıkan, İstanbul.

Korkmaz, S., Ermeç, A. ve Yücedağ, N. (2009). İşletmelerin yenilikçi kabiliyetleri ve

ihracat performanslarına etkileri. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 83-104.

KOSGEB. (2011). *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı 2011-2013*. (http://www.sanayi.gov.tr/Files/Documents/KOSGEB_Katalog.pdf) . Erişim Tarihi: 05.08.2013.

Kraus, A., ve Litzenberger, R. H. (1973). A State-Preference Model Of Optimal Financial Leverage. *The Journal Of Finance*, 28(4), 911-922.

Kuivalainen, O., Sundqvist, S. ve Servais, P. (2007). Firms' degree of born-globalness, international entrepreneurial orientation and export performance. *Journal of World Business*, 42(3), 253-267.

Kuivalainen, O., Sundqvist, S., Saarenketo, S. ve McNaughton, R. (2012). Internationalization patterns of small and medium-sized enterprises. *International Marketing Review*, 29(5), 448-465.

Kutlu, H. A. ve Demirci, N. S. (2007, Aralık). *KOBİ'lerin finansal sorunları ve çözüm önerileri*. 4. KOBİ'ler ve Verimlilik Kongresi Bildirileri içinde (187-198), İstanbul.

Lado, N., Martínez-Ros, E. ve Valenzuela, A. (2004). Identifying successful marketing strategies by export regional destination. *International Marketing Review*, 21(6), 573-597.

Lages, L. F. ve Lages, C. R. (2004). The STEP scale: a measure of short-term export performance improvement. *Journal of International Marketing*, 36-56.

Lages, L. F. ve Montgomery, D. B. (2005). The relationship between export assistance and performance improvement in Portuguese export ventures: an empirical test of the mediating role of pricing strategy adaptation. *European Journal of Marketing*, 39(7/8), 755-784.

Lall, S. ve Mohammad, S. (1983). Foreign ownership and export performance in the large corporate sector of India. *The Journal of Development Studies*, 20(1), 56-67.

Lee, D. J. (1998). The effect of cultural distance on the relational exchange between exporters and importers: the case of Australian exporters. *Journal of Global Marketing*, 11(4), 7-22.

Lefebvre, E., Lefebvre, L. A. ve Bourgault, M. (1998). R&D-related capabilities as determinants of export performance. *Small Business Economics*, 10(4), 365-377.

Leonidou, L. C. ve Katsikeas, C. S. (1996). The export development process: an integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*, 517-551.

Louter, P. J., Ouwerkerk, C. ve Bakker, B. A. (1991). An inquiry into successful exporting. *European Journal of Marketing*, 25(6), 7-23.

Lu, J. W. ve Beamish, P. W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal*, 22(6-7), 565-586.

Madsen, T.K. (1987), "Empirical export performance studies: a review of conceptualizations and findings", Cavusgil, S.T. ve Axinn, C. (Eds), *Advances in International Marketing* içinde (177-198), JAI Press, Greenwich.

Martincus, C. V., Carballo, J. ve Garcia, P. M. (2012). Public programmes to promote firms' exports in developing countries: are there heterogeneous effects by size categories?. *Applied Economics*, 44(4), 471-491.

Maurel, C. (2008, Temmuz). *Financial approach to export performance in French wine SME's*. 4th International Conference of the Academy of Wine Business Research, Siena.

Mesquita, J. M. C. ve Lara, J. E. (2003, Temmuz). *Capital structure and profitability:*

the Brazilian case working paper. Academy of Business and Administration Sciences Conference, Vancouver.

Modigliani, F. ve Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261-297.

Modigliani, F. ve Miller, M. H. (1963). Corporate income taxes and the cost of capital: a correction. *The American Economic Review*, 53(3), 433-443.

Moini, A. H. (1995). An inquiry into successful exporting-an empirical-investigation using a 3-stage model. *Journal of Small Business Management*, 33(3), 9-25.

Munkacsi, Z. (2009). Who exports in Hungary? Export concentration by corporate size and foreign ownership, and the effect of foreign ownership on export orientation. *MNB Bulletin*, 4(2), 22-33.

Myers, S. C. (1977). Determinants of corporate borrowing. *Journal of Financial Economics*, 5(2), 147-175.

Myers, S. C. (1984). The capital structure puzzle. *The Journal of Finance*, 39(3), 574-592.

Myers, S. C. (2001). Capital structure. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 81-102.

Myers, S. C. ve Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.

Ngoc, P. M. ve Ramstetter, E. D. (2009). Foreign ownership and exports in Vietnamese manufacturing. *The Singapore Economic Review*, 54(4), 569-588.

Ng-Poh-Soon, J., Yin, C. P., Wan, W. S. ve Nazmudeen, M. S. H. (2011, Aralık).

Energizing ict infrastructure for Malaysia SME competitiveness during economic turbulence. Research and Development (SCOReD), 2011 IEEE Student Conference Bildiri Kitabı içinde (310-314).

Nummela, N., Saarenketo, S. ve Puumalainen, K. (2004). A global mindset-a prerequisite for successful internationalization?. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 21(1), 51-64.

O'Cass, A. ve Julian, C. (2003). Examining firm and environmental influences on export marketing mix strategy and export performance of Australian exporters. *European Journal of Marketing*, 37(3/4), 366-384.

Okka, O. (2010). *İşletme Finansmanı*. (4.Baskı). Nobel, Ankara.

Okuyan, H. A. ve Taşçı, H. M. (2010). Sermaye yapısının belirleyicileri: Türkiye'deki en büyük 1000 sanayi işletmesinde bir uygulama. *Journal of BRSA Banking & Financial Markets*, 4(1), 105-120.

OECD. (2005). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook-2005 Edition*. (<http://www.camaras.org/publicado/europa/pdf/8505011E.pdf>). Erişim Tarihi: 07.08.2013.

Özgen, H. ve Doğan, S. (1998). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin uluslararası pazarlara açılmada karşılaştıkları temel yönetim sorunları. *Dış Ticaret Dergisi*, (9), 87-127.

Raven, P. V., McCullough, J. M. ve Tansuhaj, P. S. (1994). Environmental influences and decision-making uncertainty in export channels: effects on satisfaction and performance. *Journal of International Marketing*, 37-59.

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik. (2012). 4 Kasım 2012 tarihli Resmi Gazete.

Robertson, C. ve Chetty, S. K. (2000). A contingency-based approach to understanding export performance. *International Business Review*, 9(2), 211-235.

Samiee, S. ve Walters, P. G. (1990). Influence of firm size on export planning and performance. *Journal of Business Research*, 20(3), 235-248.

Sasidharan, S. ve Joseph, K. J. (2011). Multinational enterprises and export performance: empirical evidence from Indian manufacturing industries. *Economics, Management, and Financial Markets*, 6(1), 239-257.

Schlegelmilch, B. B. ve Ross, A. G. (1987). The influence of managerial characteristics on different measures of export success. *Journal of Marketing Management*, 3(2), 145-158.

Sentürk, I., ve Erdem, C. (2008). Determinants of export propensity and intensity of SMEs in developing countries: an empirical analysis of Turkish firms. *The Empirical Economics Letters*, 7(2), 171-179.

Sharma, D. D. ve Blomstermo, A. (2003). The internationalization process of born globals: a network view. *International Business Review*, 12(6), 739-753.

Shoham, A. (1996). Marketing-mix standardization: determinants of export performance. *Journal of Global Marketing*, 10(2), 53-73.

Shoham, A. (1998). Export performance: a conceptualization and empirical assessment. *Journal of International Marketing*, 59-81.

Shoham, A., Evangelista, F. ve Albaum, G. (2002). Strategic firm type and export performance. *International Marketing Review*, 19(3), 236-258.

Small Business Administration (SBA). (2013). *Small Business Profile*. (<http://www.sba.gov/sites/default/files/allprofiles12.pdf>). Erişim tarihi: 04.08.2013.

Small & Medium Business Administration (SMBA). (2012). *Status of Korean SMEs*. (<http://www.smba.go.kr/eng/smes/status.do?mc=usr0001147>) Erişim tarihi: 20.07.2013

Sousa, C. M. (2004). Export performance measurement: an evaluation of the empirical research in the literature. *Academy of Marketing Science Review*, 9(12), 1-23.

Sousa, C. M., Martínez-López, F. J. ve Coelho, F. (2008). The determinants of export performance: a review of the research in the literature between 1998 and 2005. *International Journal of Management Reviews*, 10(4), 343-374.

Sterlacchini, A. (2001). The determinants of export performance: a firm-level study of Italian manufacturing. *Review of World Economics*, 137(3), 450-472.

Stoian, M. C., Rialp, A. ve Rialp, J. (2008, Aralık). *Export performance under the microscope: managerial, organizational and environmental lenses*. EIBA 2008 Conference. Tallinn.

Styles, C. (1998). Export performance measures in Australia and the United Kingdom. *Journal of International Marketing*, 12-36.

Sürer, A. ve Mutlu, H. M. (2012). Pazar, e-pazarlama, girişimcilik ve teknoloji yönelimlerinin ihracat performansı üzerine etkileri. *İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi*, 3(2), 27-52.

Tekin, M. (2001, Ekim). *KOBİ'lerin üretim ve pazarlama sorunları ve çözümüne yönelik bir araştırma*. 1.Orta Anadolu Kongresi Bildiri Kitabı içinde (235-252). Nevşehir.

Thirkell, P. C. ve Dau, R. (1998). Export performance: success determinants for New Zealand manufacturing exporters. *European Journal of Marketing*, 32(9/10), 813-829.

Thomsen, S. ve Pedersen, T. (2000). Ownership structure and economic performance

in the largest European companies. *Strategic Management Journal*, 21(6), 689-705.

TÜİK. (2012). *Küçük ve orta büyüklükteki girişim istatistikleri, 2011*. (<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=13146>) Erişim tarihi: 20.07.2013

Türkiye Cumhuriyeti Ekonomi Bakanlığı. (2012). 2023 Türkiye ihracat stratejisi ve eylem planı. (<http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120613-31-1.pdf>) Erişim tarihi: 21.09.2013

U.S. International Trade Commission (USITC). (2010). *Small and medium-sized enterprises: overview of participation in US exports*. Washington DC: USA.

Usta, Ö. (2011). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim*. (4. Baskı). Detay, Ankara.

Uzay, N., Demir, M. ve Yıldırım, E. (2012). İhracat performansı açısından teknolojik yeniliğin önemi: Türkiye imalat sektörü örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 147-160.

Ülgen, H ve Mirze, K. (2010), *İşletmelerde Stratejik Yönetim*. (5. Baskı). Beta, İstanbul.

Varışlı, A. (2005). Küçük ve orta ölçekli işletmeler, devlet yardımları ve Türkiye uygulaması. Hazine Müsteşarlığı Uzmanlık Tezi.

Wakelin, K. (1998). Innovation and export behaviour at the firm level. *Research policy*, 26(7), 829-841.

Wymenga, P., Spanikova, V., Barker, A., Konings, J. ve Canton, E. (2011). EU SMEs in 2012: At the crossroads. *Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU, 2011/12*. Rotterdam.

Xu, X. ve Wang, Y. (1997). *Ownership structure, corporate governance, and corporate performance: The case of Chinese stock companies* (No. 1794). World

Bank Publications.

Yelkikalan, N. ve Ener, M. (2001). *Kobi'lerin Avrupa Birliği'ne entegrasyon sürecinde karşılaştıkları teknolojik sorunlar*. I. Orta Anadolu Kongresi Bildiri Kitabı içinde (291-300). Nevşehir.

Yelkikalan, N. ve Kalmış, H. (2001). *Kobi'lerde verimlilik yönelimli yeniden yapılandırma stratejileri*. I. Orta Anadolu Kongresi Bildiri Kitabı içinde (499-510). Nevşehir.

Yi, J., Zhong, Y. ve Zheng, Q. (2012). An analysis of state-owned and private-owned enterprises' export performance: the value chain perspective. *Journal of Chinese Entrepreneurship*, 4(1), 20-34.

Yip, G. S. (2003). *Total global strategy II: Updated for the internet and service era*. Prentice Hall. New Jersey.

Yörük, N. (2001). *KOBİ'lerin kredi yoluyla finansmanında karşılaştıkları sorunlar ve Tokat ilinde bir uygulama*. I. Orta Anadolu Kongresi Bildiri Kitabı içinde (59-72). Nevşehir.

Zaheer, S. ve Mosakowski, E. (1997). The dynamics of the liability of foreignness: a global study of survival in financial services. *Strategic Management Journal*, 18(6), 439-464.

Zahra, S. (2005). Theory on international new ventures: a decade of research. *Journal of International Business Studies*, 36(1), 20-28.

Zamantılı-Nayı, D. (2008). *Türk KOBİ'lerinde İhracat: Performans ve Teşvik Programlarının Etkisi*, Yalın, İstanbul.

Zou, S. ve Stan, S. (1998). The determinants of export performance: a review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333-356.

EKLER**EK.1. İHRACAT YOĞUNLUĞUNUN AÇIKLANMASI: BAZ TAHMİN SONUÇLARI****TÜM ÖRNEKLEM İÇİN YAPILAN ANALİZLER**

```
. xtreg exp_int for_p y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   2513
Group variable: firm                    Number of groups =    845

R-sq:  within = 0.0059                  Obs per group:  min =    1
      between = 0.0002                      avg   =    3.0
      overall = 0.0012                      max   =    3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(3)    =   10.09
                                           Prob > chi2     =    0.0178
```

```
-----+-----
      exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      for_p   |   .0306873   .0517334     0.59   0.553    - .0707082   .1320828
      y2010   |  -1.631431   .6279699    -2.60   0.009    -2.862229   -.4006325
      y2011   |  -1.759237   .6292643    -2.80   0.005    -2.992572   -.5259015
      _cons   |  32.41626    1.057738    30.65   0.000     30.34313   34.48939
-----+-----
      sigma_u | 26.847904
      sigma_e | 12.83168
      rho     | .81404959   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
```

```
. xtreg lexp_int for_p y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   2394
Group variable: firm                    Number of groups =    845

R-sq:  within = 0.0038                  Obs per group:  min =    1
      between = 0.0043                      avg   =    2.8
      overall = 0.0023                      max   =    3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(3)    =    8.18
                                           Prob > chi2     =    0.0424
```

```
-----+-----
      lexp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      for_p   |   .0030419   .0036675     0.83   0.407    - .0041463   .0102301
      y2010   |  -.138566    .0556356    -2.49   0.013    - .2476097   -.0295223
      y2011   |  -.1252954   .0557633    -2.25   0.025    - .2345894   -.0160014
      _cons   |  2.547403    .0780055    32.66   0.000     2.394515   2.700291
-----+-----
      sigma_u | 1.8682625
```

```

sigma_e | 1.0952501
rho | .74422635 (fraction of variance due to u_i)

```

```
. xtreg lexp_int lfor_p y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =       251
Group variable: firm                   Number of groups =        86

R-sq:  within = 0.0550                 Obs per group: min =         2
      between = 0.0148                 avg =             2.9
      overall = 0.0168                 max =             3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(3)    =       10.60
                                           Prob > chi2     =       0.0141

```

```

-----+-----
      lexp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lfor_p |  -.0990708   .1158472   -0.86   0.392   - .3261272   .1279855
      y2010 |  -.1081386   .1141269   -0.95   0.343   - .3318232   .1155461
      y2011 |  -.350662    .1146276   -3.06   0.002   - .575328    -.1259959
      _cons |   3.117638   .4313564    7.23   0.000    2.272195    3.963081
-----+-----
      sigma_u |  1.7319269
      sigma_e |  .72913949
      rho |   .84944435 (fraction of variance due to u_i)

```

```
. xtreg exp_int lemp_n y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =      2513
Group variable: firm                   Number of groups =       845

R-sq:  within = 0.0059                 Obs per group: min =         1
      between = 0.0551                 avg =             3.0
      overall = 0.0510                 max =             3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(3)    =       59.51
                                           Prob > chi2     =       0.0000

```

```

-----+-----
      exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lemp_n | -4.489067    .6363     -7.05   0.000   -5.736192   -3.241942
      y2010 | -1.634667    .6277681   -2.60   0.009   -2.86507    -.4042643
      y2011 | -1.765335    .629057    -2.81   0.005   -2.998264   -.5324062
      _cons |  53.82357    3.174793   16.95   0.000   47.60109    60.04605
-----+-----
      sigma_u | 26.062265
      sigma_e | 12.83168
      rho |   .8048901 (fraction of variance due to u_i)

```

```
. xtreg exp_int lvae y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =      2444
Group variable: firm                   Number of groups =       844

R-sq:  within = 0.0113                 Obs per group: min =         1
      between = 0.0328                 avg =             2.9

```

```

overall = 0.0287                                max = 3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Wald chi2(3) = 39.56
                                                Prob > chi2 = 0.0000

```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	2.718473	.5028356	5.41	0.000	1.732933	3.704013
y2010	-2.064066	.638634	-3.23	0.001	-3.315766	-.8123667
y2011	-3.257937	.6898929	-4.72	0.000	-4.610102	-1.905772
_cons	4.63023	5.259348	0.88	0.379	-5.677903	14.93836
sigma_u	26.392204					
sigma_e	12.710517					
rho	.81172802 (fraction of variance due to u_i)					

```
. xtreg exp_int lvae lfpr y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression                    Number of obs = 2444
Group variable: firm                            Number of groups = 844

R-sq:  within = 0.0126                          Obs per group: min = 1
         between = 0.0415                          avg = 2.9
         overall = 0.0356                          max = 3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Wald chi2(4) = 47.18
                                                Prob > chi2 = 0.0000

```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	2.987014	.5112937	5.84	0.000	1.984897	3.989131
lfpr	-.617702	.2275701	-2.71	0.007	-1.063731	-.1716728
y2010	-2.077873	.6395529	-3.25	0.001	-3.331373	-.8243721
y2011	-3.724273	.7111588	-5.24	0.000	-5.118119	-2.330428
_cons	2.300739	5.317082	0.43	0.665	-8.120551	12.72203
sigma_u	26.156103					
sigma_e	12.705252					
rho	.80909403 (fraction of variance due to u_i)					

YABANCI ORTAĞIN ETKİSİNİN MODELE EKLENMESİ

```
. xtreg exp_int lvae lfpr for_p y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression                    Number of obs = 2444
Group variable: firm                            Number of groups = 844

R-sq:  within = 0.0127                          Obs per group: min = 1
         between = 0.0413                          avg = 2.9
         overall = 0.0354                          max = 3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)                      Wald chi2(5) = 47.20
                                                Prob > chi2 = 0.0000

```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	2.979416	.5122696	5.82	0.000	1.975386	3.983446
lfpr	-.6163374	.2276294	-2.71	0.007	-1.062483	-.170192
for_p	.0114842	.050831	0.23	0.821	-.0881428	.1111112
y2010	-2.077121	.6395542	-3.25	0.001	-3.330625	-.8236181

```

y2011 | -3.719634 .7114015 -5.23 0.000 -5.113956 -2.325313
_cons | 2.320523 5.318332 0.44 0.663 -8.103216 12.74426
-----+-----
sigma_u | 26.172808
sigma_e | 12.705252
rho | .80929119 (fraction of variance due to u_i)
-----+-----

```

```
. xtreg exp_int lvae lfpr lfor_p y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =       248
Group variable: firm                   Number of groups =        86

R-sq:  within = 0.0658                  Obs per group:  min =         1
        between = 0.0024                  avg =             2.9
        overall = 0.0071                  max =             3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(5)    =       10.99
                                           Prob > chi2     =       0.0516

```

```

-----+-----
exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
lvae | 1.623991   1.602206      1.01  0.311    -1.516275   4.764258
lfpr | .1827606   .5432432      0.34  0.737    -1.8819765  1.247498
lfor_p | -1.561331  1.759944     -0.89  0.375    -5.010758  1.888095
y2010 | -1.681562  1.546452     -1.09  0.277    -4.712553  1.349428
y2011 | -5.537617  1.914796     -2.89  0.004    -9.290549  -1.784686
_cons | 21.74125   17.87333      1.22  0.224   -13.28983  56.77233
-----+-----
sigma_u | 26.613778
sigma_e | 9.8118404
rho | .88034259 (fraction of variance due to u_i)
-----+-----

```

```
. xtreg exp_int lvae lfpr forp_dum y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =      2444
Group variable: firm                   Number of groups =       844

R-sq:  within = 0.0127                  Obs per group:  min =         1
        between = 0.0412                  avg =             2.9
        overall = 0.0353                  max =             3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(5)    =       47.24
                                           Prob > chi2     =       0.0000

```

```

-----+-----
exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
lvae | 2.977399   .5122195      5.81  0.000    1.973467   3.981331
lfpr | -.6158749  .2276342     -2.71  0.007    -1.06203   -.1697201
forp_dum | 1.303291  4.336441      0.30  0.764    -7.195976  9.802558
y2010 | -2.076975  .6395469     -3.25  0.001    -3.330464  -.8234864
y2011 | -3.718407  .7113851     -5.23  0.000    -5.112696  -2.324118
_cons | 2.333561   5.318671      0.44  0.661    -8.090844  12.75796
-----+-----
sigma_u | 26.172964
sigma_e | 12.705252
rho | .80929303 (fraction of variance due to u_i)
-----+-----

```

```
. xtreg exp_int lvae lfpr forp_dum1 forp_dum2 forp_dum3 y2010 y2011, re
```

```

Random-effects GLS regression           Number of obs   =      2444
Group variable: firm                   Number of groups =       844

```


exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	4.178393	.6851943	6.10	0.000	2.835437	5.521349
y2010	-1.535103	.9736979	-1.58	0.115	-3.443515	.3733103
y2011	-2.823358	1.024825	-2.75	0.006	-4.831978	-.8147387
_cons	-7.850846	7.123015	-1.10	0.270	-21.8117	6.110007
sigma_u	27.91535					
sigma_e	14.049279					
rho	.7978985	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg exp_int lvae lfpr y2010 y2011 if sme==1, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1300
Group variable: firm                   Number of groups =   449

R-sq:  within = 0.0124                 Obs per group: min =    1
      between = 0.0950                  avg           =    2.9
      overall  = 0.0790                  max           =    3

Wald chi2(4)           =   40.11
Prob > chi2            =   0.0000

corr(u_i, X) = 0 (assumed)
```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	4.334237	.6938164	6.25	0.000	2.974382	5.694092
lfpr	-.4484409	.3586515	-1.25	0.211	-1.151385	.254503
y2010	-1.534336	.9766201	-1.57	0.116	-3.448476	.379804
y2011	-3.194466	1.067077	-2.99	0.003	-5.285898	-1.103034
_cons	-9.132135	7.174872	-1.27	0.203	-23.19463	4.930355
sigma_u	27.650126					
sigma_e	14.05735					
rho	.79461472	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg exp_int lvae lfpr for_p y2010 y2011 if sme==1, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1300
Group variable: firm                   Number of groups =   449

R-sq:  within = 0.0124                 Obs per group: min =    1
      between = 0.0942                  avg           =    2.9
      overall  = 0.0786                  max           =    3

Wald chi2(5)           =   40.27
Prob > chi2            =   0.0000

corr(u_i, X) = 0 (assumed)
```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	4.321982	.694264	6.23	0.000	2.961249	5.682714
lfpr	-.4453333	.3586889	-1.24	0.214	-1.148351	.2576841
for_p	.0483609	.1028344	0.47	0.638	-.1531908	.2499126
y2010	-1.532566	.9765522	-1.57	0.117	-3.446574	.3814406
y2011	-3.185995	1.067133	-2.99	0.003	-5.277537	-1.094454
_cons	-9.130506	7.176861	-1.27	0.203	-23.19689	4.935884
sigma_u	27.682838					
sigma_e	14.05735					
rho	.79500037	(fraction of variance due to u_i)				


```
. xtreg exp_int lvae lfpr forp_dum y2010 y2011 if sme==1, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1300
Group variable: firm                    Number of groups =    449

R-sq:  within = 0.0124                  Obs per group: min =    1
        between = 0.0945                  avg =           2.9
        overall = 0.0787                  max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(5)    =   40.08
                                           Prob > chi2     =   0.0000
```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	4.326312	.694429	6.23	0.000	2.965256	5.687368
lfpr	-.4463831	.3587289	-1.24	0.213	-1.149479	.2567127
forp_dum	1.808422	8.509227	0.21	0.832	-14.86936	18.4862
y2010	-1.533219	.9766104	-1.57	0.116	-3.44734	.3809025
y2011	-3.189004	1.067232	-2.99	0.003	-5.280741	-1.097268
_cons	-9.101681	7.177135	-1.27	0.205	-23.16861	4.965245
sigma_u	27.683709					
sigma_e	14.05735					
rho	.79501064	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg exp_int lvae lfpr forp_dum1 forp_dum2 forp_dum3 y2010 y2011 if sme==1, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1300
Group variable: firm                    Number of groups =    449

R-sq:  within = 0.0124                  Obs per group: min =    1
        between = 0.0942                  avg =           2.9
        overall = 0.0789                  max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(7)    =   40.61
                                           Prob > chi2     =   0.0000
```

exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	4.317807	.6947214	6.22	0.000	2.956178	5.679436
lfpr	-.4471487	.3587787	-1.25	0.213	-1.150342	.2560447
forp_dum1	3.735615	8.889126	0.42	0.674	-13.68675	21.15798
forp_dum2	-6.218549	11.96548	-0.52	0.603	-29.67046	17.23336
forp_dum3	5.261244	11.09751	0.47	0.635	-16.48947	27.01196
y2010	-1.531867	.9766131	-1.57	0.117	-3.445994	.3822593
y2011	-3.185093	1.067285	-2.98	0.003	-5.276932	-1.093253
_cons	-9.057193	7.18522	-1.26	0.207	-23.13996	5.025579
sigma_u	27.729691					
sigma_e	14.05735					
rho	.79555103	(fraction of variance due to u_i)				

ÖRNEKLEMİ OLUŞTURAN BÜYÜK İŞLETMELER İÇİN YAPILAN ANALİZ SONUÇLARI

```
. xtreg exp_int lemp_n y2010 y2011 if sme==0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1178
Group variable: firm                    Number of groups =    395

R-sq:  within = 0.0199                  Obs per group: min =    2
```



```
sigma_e | 10.934625
rho | .82036561 (fraction of variance due to u_i)
```

```
. xtreg exp_int lvae lfpr for_p y2010 y2011 if sme==0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1144
Group variable: firm                   Number of groups =   395

R-sq:  within = 0.0263                 Obs per group: min =    1
      between = 0.0121                 avg =             2.9
      overall = 0.0110                 max =             3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(5)    =   23.90
                                           Prob > chi2     =   0.0002
```

```
-----+-----
exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
   lvae |   .8681982   .7656782     1.13  0.257    - .6325036   2.3689
   lfpr |  - .6617586   .277395    -2.39  0.017    -1.205443  -.1180743
  for_p |   .0416588   .0539323     0.77  0.440    - .0640465   .1473642
 y2010 |  -2.715667   .8001781    -3.39  0.001    -4.283987  -1.147346
 y2011 |  -3.781721   .9284549    -4.07  0.000    -5.60146   -1.961983
   _cons |  21.28584   7.986109     2.67  0.008     5.633351  36.93832
-----+-----
sigma_u | 23.383095
sigma_e | 10.934625
rho | .82056175 (fraction of variance due to u_i)
```

```
. xtreg exp_int lvae lfpr forp_dum y2010 y2011 if sme==0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1144
Group variable: firm                   Number of groups =   395

R-sq:  within = 0.0263                 Obs per group: min =    1
      between = 0.0123                 avg =             2.9
      overall = 0.0116                 max =             3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(5)    =   24.12
                                           Prob > chi2     =   0.0002
```

```
-----+-----
exp_int |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
   lvae |   .8635845   .7653427     1.13  0.259    - .6364596   2.363629
   lfpr |  - .6607667   .2773846    -2.38  0.017    -1.20443   -.1171029
 forp_dum |  4.178114   4.630446     0.90  0.367    -4.897394  13.25362
 y2010 |  -2.715691   .8001701    -3.39  0.001    -4.283996  -1.147387
 y2011 |  -3.779163   .9283466    -4.07  0.000    -5.598689  -1.959637
   _cons |  21.34363   7.986194     2.67  0.008     5.690973  36.99628
-----+-----
sigma_u | 23.376512
sigma_e | 10.934625
rho | .82047881 (fraction of variance due to u_i)
```

```
. xtreg exp_int lvae lfpr forp_dum1 forp_dum2 forp_dum3 y2010 y2011 if sme==0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1144
Group variable: firm                   Number of groups =   395

R-sq:  within = 0.0263                 Obs per group: min =    1
      between = 0.0132                 avg =             2.9
      overall = 0.0135                 max =             3
```

corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Wald chi2(7)	=	24.76
				Prob > chi2	=	0.0008
exp_int	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.86227	.7676704	1.12	0.261	-.6423364	2.366876
lfpr	-.6573511	.2774185	-2.37	0.018	-1.201081	-.1136208
forp_dum1	-1.009283	4.872149	-0.21	0.836	-10.55852	8.539954
forp_dum2	.1142171	7.460565	0.02	0.988	-14.50822	14.73666
forp_dum3	6.051005	5.163012	1.17	0.241	-4.068312	16.17032
y2010	-2.714923	.8001262	-3.39	0.001	-4.283142	-1.146705
y2011	-3.776623	.9289596	-4.07	0.000	-5.597351	-1.955896
_cons	21.37028	7.995139	2.67	0.008	5.700098	37.04047
sigma_u	23.426131					
sigma_e	10.934625					
rho	.8211026	(fraction of variance due to u_i)				

KALDIRAÇ ORANI ETKİSİNİN MODELE EKLENMESİ

TÜM ÖRNEKLEM

Model 1: Random-effects (GLS), using 2531 observations
 Included 845 cross-sectional units
 Time-series length: minimum 2, maximum 3
 Dependent variable: exp_int

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	25.9277	8.15312	3.1801	0.00149	***
emp_n	-0.00415918	0.00420941	-0.9881	0.32321	
forp	9.12118	8.12421	1.1227	0.26166	
fpr	0.124412	0.00160417	77.5553	<0.00001	***
vae	5.74857e-06	6.32191e-06	0.9093	0.36327	
kald_o	0.185034	0.120051	1.5413	0.12337	
Mean dependent var	39.25540	S.D. dependent var	221.2736		
Sum squared resid	36600427	S.E. of regression	120.3723		
Log-likelihood	-15713.81	Akaike criterion	31439.62		
Schwarz criterion	31474.64	Hannan-Quinn	31452.33		

'Within' variance = 14521.1
 'Between' variance = 4825.64

KOBİLER

Model 1: Random-effects (GLS), using 1347 observations
 Included 450 cross-sectional units
 Time-series length: minimum 2, maximum 3
 Dependent variable: exp_int

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	19.3663	11.6057	1.6687	0.09541	*
emp_n	0.0954159	0.0513786	1.8571	0.06351	*
forp	-8.91575	14.2932	-0.6238	0.53288	
fpr	0.147442	0.00168181	87.6690	<0.00001	***
vae	8.54682e-06	6.48819e-06	1.3173	0.18797	
kald_o	0.216194	0.157647	1.3714	0.17049	

Mean dependent var	47.89224	S.D. dependent var	299.9111
Sum squared resid	17975630	S.E. of regression	115.7353
Log-likelihood	-8308.814	Akaike criterion	16629.63
Schwarz criterion	16660.86	Hannan-Quinn	16641.33

BÜYÜK İŞLETMELER

Model 1: Random-effects (GLS), using 1184 observations
 Included 395 cross-sectional units
 Time-series length: minimum 2, maximum 3
 Dependent variable: exp_int

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	19.0355	4.68039	4.0671	0.00005	***
emp_n	-0.00233483	0.00178171	-1.3104	0.19030	
forp	2.54966	3.79171	0.6724	0.50144	
fpr	0.00135231	0.00156445	0.8644	0.38754	
vae	1.70356e-05	8.18018e-06	2.0825	0.03751	**
kald_o	0.163991	0.0687223	2.3863	0.01718	**

Mean dependent var	29.42953	S.D. dependent var	46.79899
Sum squared resid	2559201	S.E. of regression	46.59028
Log-likelihood	-6225.726	Akaike criterion	12463.45
Schwarz criterion	12493.91	Hannan-Quinn	12474.93

EK.2. İHRACAT SATIŞLARININ AÇIKLANMASI: BAZ TAHMİN SONUÇLARI

TÜM ÖRNEKLEM İÇİN YAPILAN ANALİZLER

. xtreg exp_act for_p y2010 y2011, re

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	2513
Group variable: firm	Number of groups	=	845
R-sq: within = 0.0050	Obs per group: min	=	1
between = 0.0001	avg	=	3.0
overall = 0.0007	max	=	3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(3)	=	8.43
	Prob > chi2	=	0.0379

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
for_p	-.000259	.0011091	-0.02	0.981	-.0021996 .0021478
y2010	-.0161991	.0141687	-1.14	0.253	-.0439692 .011571
y2011	-.0409382	.0141976	-2.88	0.004	-.0687651 -.0131114
_cons	.3629633	.0228177	15.91	0.000	.3182413 .4076852
sigma_u	.57374405				
sigma_e	.28983062				
rho	.79669642	(fraction of variance due to u_i)			

```
. xtreg lexp_act for_p y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   2394
Group variable: firm                   Number of groups =   845

R-sq:  within = 0.0059                 Obs per group:  min =    1
      between = 0.0063                   avg =           2.8
      overall = 0.0035                   max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(3)    =   12.89
                                           Prob > chi2     =   0.0049
```

```
-----+-----
      lexp_act |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      for_p    |   .0048049   .0040005     1.20   0.230    - .003036   .0126457
      y2010    |  -.1172332   .057884     -2.03   0.043    - .2306837  -.0037826
      y2011    |  -.1950554   .0580238     -3.36   0.001    - .30878    -.0813307
      _cons    |   2.261435   .0843866    26.80   0.000     2.09604    2.42683
-----+-----
      sigma_u   |   2.0480208
      sigma_e   |   1.1387806
      rho       |   .76383692   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
```

```
. xtreg lexp_act lfor_p y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   251
Group variable: firm                   Number of groups =    86

R-sq:  within = 0.0502                 Obs per group:  min =    2
      between = 0.0109                   avg =           2.9
      overall = 0.0132                   max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(3)    =    9.44
                                           Prob > chi2     =   0.0239
```

```
-----+-----
      lexp_act |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lfor_p    |  -.0943286   .1253412     -0.75   0.452    - .3399929  .1513357
      y2010    |  -.0098139   .1192046     -0.08   0.934    - .2434507  .2238229
      y2011    |  -.3115752   .1197287     -2.60   0.009    - .5462391  -.0769112
      _cons    |   2.841632   .4663248     6.09   0.000     1.927652   3.755612
-----+-----
      sigma_u   |   1.8796407
      sigma_e   |   .76234357
      rho       |   .85874159   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
```

```
. xtreg exp_act lemp_n y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   2513
Group variable: firm                   Number of groups =   845

R-sq:  within = 0.0050                 Obs per group:  min =    1
      between = 0.1055                   avg =           3.0
      overall = 0.0929                   max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)              Wald chi2(3)    =  107.93
                                           Prob > chi2     =   0.0000
```

```
-----+-----
      exp_act |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
```

lemp_n		-.1322749	.0132609	-9.97	0.000	-.1582657	-.106284
y2010		-.0163156	.0141703	-1.15	0.250	-.0440889	.0114577
y2011		-.0412093	.014199	-2.90	0.004	-.0690388	-.0133799
_cons		.9891841	.066241	14.93	0.000	.859354	1.119014

sigma_u		.53963666					
sigma_e		.28983062					
rho		.77612031	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg exp_act lvae y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =       2444
Group variable: firm                   Number of groups =        844

R-sq:  within = 0.0192                 Obs per group:  min =         1
        between = 0.0823                avg =             2.9
        overall = 0.0692                max =             3

Wald chi2(3) = 89.46
corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Prob > chi2     = 0.0000
```

exp_act		Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lvae		.1011167	.0112478	8.99	0.000	.0790713 .1231621
y2010		-.0303905	.0147239	-2.06	0.039	-.0592487 -.0015323
y2011		-.0963973	.0158375	-6.09	0.000	-.1274382 -.0653564
_cons		-.6718588	.1174373	-5.72	0.000	-.9020318 -.4416858

sigma_u		.54721094				
sigma_e		.2924214				
rho		.77786659	(fraction of variance due to u_i)			

```
. xtreg exp_act lvae lfpr y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =       2444
Group variable: firm                   Number of groups =        844

R-sq:  within = 0.0186                 Obs per group:  min =         1
        between = 0.0963                avg =             2.9
        overall = 0.0801                max =             3

Wald chi2(4) = 98.71
corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Prob > chi2     = 0.0000
```

exp_act		Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lvae		.1077505	.0114212	9.43	0.000	.0853653 .1301357
lfpr		-.0144094	.0052318	-2.75	0.006	-.0246635 -.0041553
y2010		-.0307508	.0148155	-2.08	0.038	-.0597886 -.001713
y2011		-.1074918	.0163737	-6.56	0.000	-.1395837 -.0753999
_cons		-.7299745	.118556	-6.16	0.000	-.9623401 -.497609

sigma_u		.5344139				
sigma_e		.29247261				
rho		.76951935	(fraction of variance due to u_i)			

YABANCI ORTAĞIN ETKİSİNİN MODELE EKLENMESİ.

```
. xtreg exp_act lvae fpr for_p y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   2444
Group variable: firm                   Number of groups =    844

R-sq:  within = 0.0190                 Obs per group:  min =    1
      between = 0.0876                   avg =           2.9
      overall = 0.0737                   max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(5)    =   93.19
                                          Prob > chi2     =   0.0000
```

```
-----+-----
exp_act |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lvae |   .1056585   .0114905     9.20  0.000   .0831374   .1281795
      fpr |  -.0016495   .0009625    -1.71  0.087  -.0035359   .0002369
    for_p |  -.0006933   .0010685    -0.65  0.516  -.0027875   .0014009
    y2010 |  -.0305764   .0147484    -2.07  0.038  -.0594826  -.0016701
    y2011 |  -.1026055   .0162272    -6.32  0.000  -.1344102  -.0708008
     _cons |  -.7096028   .1190994    -5.96  0.000  -.9430333  -.4761722
-----+-----
sigma_u |   .54401797
sigma_e |   .29249639
      rho |   .77574845   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
```

```
. xtreg exp_act lvae fpr lfor_p y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =    248
Group variable: firm                   Number of groups =    86

R-sq:  within = 0.0650                 Obs per group:  min =    1
      between = 0.0349                   avg =           2.9
      overall = 0.0388                   max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(5)    =   14.06
                                          Prob > chi2     =   0.0152
```

```
-----+-----
exp_act |      Coef.   Std. Err.      z    P>|z|     [95% Conf. Interval]
-----+-----
      lvae |   .0503196   .0187377     2.69  0.007   .0135944   .0870447
      fpr |   .0010244   .0014005     0.73  0.465  -.0017206   .0037694
    lfor_p |  -.0019791   .0206898    -0.10  0.924  -.0425303   .0385721
    y2010 |  -.007508    .0177722    -0.42  0.673  -.0423408   .0273249
    y2011 |  -.0657934   .0219447    -3.00  0.003  -.1088042  -.0227826
     _cons |  -.2158179   .2094205    -1.03  0.303  -.6262745   .1946387
-----+-----
sigma_u |   .31388034
sigma_e |   .11265239
      rho |   .88588797   (fraction of variance due to u_i)
-----+-----
```

```
. xtreg exp_act lvae fpr forp_dum y2010 y2011, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   2444
Group variable: firm                   Number of groups =    844

R-sq:  within = 0.0190                 Obs per group:  min =    1
      between = 0.0874                   avg =           2.9
      overall = 0.0736                   max =           3

corr(u_i, X) = 0 (assumed)             Wald chi2(5)    =   93.08
```


y2011		-.056587	.0256408	-2.21	0.027	-.106842	-.006332
_cons		1.336628	.118897	11.24	0.000	1.103594	1.569661

sigma_u		.67719529					
sigma_e		.38152847					
rho		.75906285	(fraction of variance due to u_i)				

. xtreg exp_act lvae y2010 y2011 if sme==1, re

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1300
Group variable: firm	Number of groups	=	449
R-sq: within = 0.0169	Obs per group: min	=	1
between = 0.1455	avg	=	2.9
overall = 0.1152	max	=	3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(3)	=	62.35
	Prob > chi2	=	0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.1382766	.0182097	7.59	0.000	.1025863	.1739669
y2010	-.046091	.026842	-1.72	0.086	-.0987004	.0065184
y2011	-.1258945	.0281442	-4.47	0.000	-.181056	-.070733
_cons	-.9494981	.1887822	-5.03	0.000	-1.319504	-.5794917

sigma_u	.66600049					
sigma_e	.38539971					
rho	.74913773	(fraction of variance due to u_i)				

. xtreg exp_act lvae lfpr y2010 y2011 if sme==1, re

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1300
Group variable: firm	Number of groups	=	449
R-sq: within = 0.0155	Obs per group: min	=	1
between = 0.1623	avg	=	2.9
overall = 0.1276	max	=	3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(4)	=	67.30
	Prob > chi2	=	0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.1453498	.0184124	7.89	0.000	.1092621	.1814374
lfpr	-.0172482	.0098235	-1.76	0.079	-.0365019	.0020055
y2010	-.0462141	.0270621	-1.71	0.088	-.0992547	.0068266
y2011	-.1407245	.0293981	-4.79	0.000	-.1983437	-.0831053
_cons	-1.009718	.1898725	-5.32	0.000	-1.381862	-.637575

sigma_u	.64771572					
sigma_e	.38562055					
rho	.73830863	(fraction of variance due to u_i)				

. xtreg exp_act lvae lfpr for_p y2010 y2011 if sme==1, re

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1300
Group variable: firm	Number of groups	=	449
R-sq: within = 0.0155	Obs per group: min	=	1

forp_dum2		-.2059797	.2874836	-0.72	0.474	-.7694371	.3574778
forp_dum3		.0134497	.2666656	0.05	0.960	-.5092053	.5361046
y2010		-.0461923	.027063	-1.71	0.088	-.0992347	.0068501
y2011		-.1405512	.0294057	-4.78	0.000	-.1981853	-.0829171
_cons		-1.003072	.1901595	-5.27	0.000	-1.375778	-.6303664

sigma_u		.64953654					
sigma_e		.38562055					
rho		.73939193				(fraction of variance due to u_i)	

ÖRNEKLEMİ OLUŞTURAN BÜYÜK İŞLETMELER İÇİN YAPILAN ANALİZ SONUÇLARI

. xtreg exp_act lemp_n y2010 y2011 if sme==0, re

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1178
Group variable: firm	Number of groups	=	395
R-sq: within = 0.0100	Obs per group: min =		2
between = 0.0777	avg =		3.0
overall = 0.0719	max =		3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(3)	=	40.94
	Prob > chi2	=	0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lemp_n	-.0831044	.0144488	-5.75	0.000	-.1114236 -.0547852
y2010	-.0075503	.0085702	-0.88	0.378	-.0243476 .0092471
y2011	-.0236946	.0086023	-2.75	0.006	-.0405548 -.0068344
_cons	.7432467	.0851142	8.73	0.000	.576426 .9100675

sigma_u	.28549414				
sigma_e	.12031318				
rho	.849188				(fraction of variance due to u_i)

. xtreg exp_act lvae y2010 y2011 if sme==0, re

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1144
Group variable: firm	Number of groups	=	395
R-sq: within = 0.0490	Obs per group: min =		1
between = 0.0312	avg =		2.9
overall = 0.0298	max =		3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(3)	=	51.07
	Prob > chi2	=	0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lvae	.0545176	.0084498	6.45	0.000	.0379563 .0710789
y2010	-.0141638	.008684	-1.63	0.103	-.0311841 .0028566
y2011	-.0572286	.0099268	-5.77	0.000	-.0766848 -.0377725
_cons	-.3020778	.0891067	-3.39	0.001	-.4767236 -.1274319

sigma_u	.29393135				
sigma_e	.11866329				
rho	.85985818				(fraction of variance due to u_i)

. xtreg exp_act lvae lfpr y2010 y2011 if sme==0, re

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.0613399	.0086854	7.06	0.000	.0443168	.0783629
lfpr	-.0105099	.0030324	-3.47	0.001	-.0164534	-.0045665
forp_dum	.0366131	.0568498	0.64	0.520	-.0748105	.1480366
y2010	-.0147666	.0086862	-1.70	0.089	-.0317913	.0022581
y2011	-.0650844	.0101903	-6.39	0.000	-.085057	-.0451118
_cons	-.3681581	.0908109	-4.05	0.000	-.5461441	-.1901721
sigma_u	.28844395					
sigma_e	.11812631					
rho	.85637378	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg exp_act lvae lfpr forp_dum1 forp_dum2 forp_dum3 y2010 y2011 if sme==0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1144
Group variable: firm                    Number of groups =   395
```

```
R-sq:  within = 0.0583           Obs per group: min =   1
        between = 0.0472         avg =   2.9
        overall = 0.0450         max =   3
```

```
corr(u_i, X) = 0 (assumed)         Wald chi2(7)     =   65.30
                                         Prob > chi2      =   0.0000
```

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.0615654	.008705	7.07	0.000	.0445039	.078627
lfpr	-.0104677	.0030322	-3.45	0.001	-.0164106	-.0045248
forp_dum1	-.0508575	.0598127	-0.85	0.395	-.1680883	.0663733
forp_dum2	-.010222	.0915976	-0.11	0.911	-.18975	.1693059
forp_dum3	.0601777	.0633466	0.95	0.342	-.0639793	.1843348
y2010	-.0147873	.0086844	-1.70	0.089	-.0318084	.0022338
y2011	-.0652013	.0101943	-6.40	0.000	-.0851818	-.0452207
_cons	-.3676392	.0908623	-4.05	0.000	-.5457261	-.1895524
sigma_u	.28890197					
sigma_e	.11812631					
rho	.85676364	(fraction of variance due to u_i)				

TÜZEL KİŞİ ORTAĞIN ETKİSİNİN MODELE EKLENMESİ

```
. xtreg exp_act lvae lfpr for_p cor_per y2010 y2011 if sme==0, re
```

```
Random-effects GLS regression           Number of obs   =   1144
Group variable: firm                    Number of groups =   395
```

```
R-sq:  within = 0.0584           Obs per group: min =   1
        between = 0.0597         avg =   2.9
        overall = 0.0572         max =   3
```

```
corr(u_i, X) = 0 (assumed)         Wald chi2(6)     =   70.86
                                         Prob > chi2      =   0.0000
```

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.0635882	.0087112	7.30	0.000	.0465145	.0806619
lfpr	-.0107092	.0030316	-3.53	0.000	-.0166509	-.0047674
for_p	.0010619	.0007068	1.50	0.133	-.0003235	.0024473
cor_per	-.001037	.0004007	-2.59	0.010	-.0018224	-.0002517
y2010	-.014989	.0086849	-1.73	0.084	-.0320112	.0020332

y2011		-.0664286	.0101964	-6.51	0.000	-.0864133	-.046444
_cons		-.3670462	.090579	-4.05	0.000	-.5445777	-.1895147

sigma_u		.28645503					
sigma_e		.11812631					
rho		.85466327	(fraction of variance due to u_i)				

```
. xtreg exp_act lvae lfpr forp_dum cor_per y2010 y2011 if sme==0, re
```

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1144
Group variable: firm	Number of groups	=	395
R-sq: within = 0.0584	Obs per group: min =		1
between = 0.0585	avg =		2.9
overall = 0.0560	max =		3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(6)	=	70.32
	Prob > chi2	=	0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lvae	.0635731	.0087146	7.30	0.000	.0464928 .0806533
lfpr	-.0107112	.0030318	-3.53	0.000	-.0166534 -.0047689
forp_dum	.0779518	.0589264	1.32	0.186	-.0375418 .1934453
cor_per	-.0009618	.0003889	-2.47	0.013	-.0017241 -.0001996
y2010	-.0149881	.0086851	-1.73	0.084	-.0320107 .0020344
y2011	-.0664209	.0101976	-6.51	0.000	-.0864077 -.046434
_cons	-.3666283	.0906082	-4.05	0.000	-.5442171 -.1890395

sigma_u	.28663103				
sigma_e	.11812631				
rho	.8548158	(fraction of variance due to u_i)			

```
. xtreg exp_act lvae lfpr forp_dum1 forp_dum2 forp_dum3 cor_per y2010 y2011 if sme==0, re
```

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	1144
Group variable: firm	Number of groups	=	395
R-sq: within = 0.0584	Obs per group: min =		1
between = 0.0623	avg =		2.9
overall = 0.0601	max =		3
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(8)	=	71.93
	Prob > chi2	=	0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
lvae	.063611	.0087241	7.29	0.000	.0465122 .0807099
lfpr	-.0106656	.0030316	-3.52	0.000	-.0166073 -.0047238
forp_dum1	-.0351145	.0597485	-0.59	0.557	-.1522195 .0819905
forp_dum2	.0399494	.0931439	0.43	0.668	-.1426093 .222508
forp_dum3	.1085146	.0657835	1.65	0.099	-.0204188 .2374479
cor_per	-.0010056	.0003984	-2.52	0.012	-.0017864 -.0002249
y2010	-.0149905	.0086837	-1.73	0.084	-.0320102 .0020291
y2011	-.0664279	.010199	-6.51	0.000	-.0864176 -.0464383
_cons	-.3651754	.0906517	-4.03	0.000	-.5428494 -.1875013

sigma_u	.28693032				
sigma_e	.11812631				
rho	.85507464	(fraction of variance due to u_i)			

overall = 0.1555 max = 3
 corr(u_i, X) = 0 (assumed) Wald chi2(9) = 107.91
 Prob > chi2 = 0.0000

exp_act	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lvae	.1132256	.0191186	5.92	0.000	.0757539	.1506973
lemp_n	-.1828011	.0300583	-6.08	0.000	-.2417143	-.1238879
lfpr	-.0132314	.0097645	-1.36	0.175	-.0323695	.0059067
forp_dum1	.010409	.2092009	0.05	0.960	-.3996173	.4204353
forp_dum2	-.1973163	.2870559	-0.69	0.492	-.7599355	.3653028
forp_dum3	.0794956	.2805569	0.28	0.777	-.4703859	.6293771
cor_per	-.0007908	.0016854	-0.47	0.639	-.0040941	.0025125
y2010	-.0421336	.0268579	-1.57	0.117	-.0947741	.0105069
y2011	-.1231476	.0293282	-4.20	0.000	-.1806298	-.0656653
_cons	.0157351	.253786	0.06	0.951	-.4816763	.5131465
sigma_u	.6385209					
sigma_e	.38562055					
rho	.7327463	(fraction of variance due to u_i)				

KALDIRAÇ ORANI ETKİSİNİN MODELE EKLENMESİ

TÜM ÖRNEKLEM

Model 1: Random-effects (GLS), using 2531 observations
 Included 845 cross-sectional units
 Time-series length: minimum 2, maximum 3
 Dependent variable: exp_act

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	18.2036	4.24304	4.2902	0.00002	***
emp_n	-0.00743015	0.00219066	-3.3917	0.00071	***
forp	-4.58046	4.228	-1.0834	0.27875	
fpr	-5.94789e-05	0.000834842	-0.0712	0.94321	
vae	3.11778e-05	3.29005e-06	9.4764	<0.00001	***
kald_o	0.260255	0.0624767	4.1656	0.00003	***
Mean dependent var	34.39797	S.D. dependent var	64.20627		
Sum squared resid	9912727	S.E. of regression	62.64406		
Log-likelihood	-14060.76	Akaike criterion	28133.53		
Schwarz criterion	28168.55	Hannan-Quinn	28146.23		

KOBİLER

Model 1: Random-effects (GLS), using 1347 observations
 Included 450 cross-sectional units
 Time-series length: minimum 2, maximum 3
 Dependent variable: exp_act

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	40.5277	7.96147	5.0905	<0.00001	***
emp_n	-0.204598	0.0352456	-5.8049	<0.00001	***
forp	-12.81	9.80508	-1.3065	0.19162	
fpr	-0.000488776	0.00115372	-0.4237	0.67189	

vae	2.6525e-05	4.45088e-06	5.9595	<0.00001	***
kald_o	0.23838	0.108145	2.2043	0.02768	**

Mean dependent var	42.53808	S.D. dependent var	81.88969
Sum squared resid	8459200	S.E. of regression	79.39413
Log-likelihood	-7801.155	Akaike criterion	15614.31
Schwarz criterion	15645.54	Hannan-Quinn	15626.01

BÜYÜK İŞLETMELER

Model 1: Random-effects (GLS), using 1184 observations

Included 395 cross-sectional units

Time-series length: minimum 2, maximum 3

Dependent variable: exp_act

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	9.673	3.04369	3.1781	0.00152	***
emp_n	-0.0013145	0.00115866	-1.1345	0.25681	
forp	3.67077	2.46577	1.4887	0.13684	
fpr	0.00112865	0.00101737	1.1094	0.26749	
vae	5.57549e-05	5.31962e-06	10.4810	<0.00001	***
kald_o	0.187929	0.0446905	4.2051	0.00003	***

Mean dependent var	25.13723	S.D. dependent var	32.01889
Sum squared resid	1082282	S.E. of regression	30.29795
Log-likelihood	-5716.237	Akaike criterion	11444.47
Schwarz criterion	11474.93	Hannan-Quinn	11455.95

ÖZGEÇMİŞ

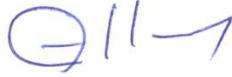


İlyas ÇELİK, 23 Şubat 1987’de Siirt’te doğdu. 2005 yılında Büyükçekmece (Y.D.A) Lisesi’nde lise öğrenimini tamamladıktan sonra TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi’nde İşletme lisans programına başladı. Lisans öğreniminin ardından 2010 yılında Galatasaray Üniversitesi İşletme Anabilim Dalında yüksek lisans programına başladı.

2010 yılında özel bir bankada müfettiş yardımcısı olarak aktif iş hayatına başlayan İlyas, 2012 yılından bu yana Türk Eximbank İhracat ve Kredi Bankası’nda uzman yardımcılığı pozisyonunda çalışmaktadır.

TEZ ONAY SAYFASI

Üniversite : Galatasaray Üniversitesi
Enstitü : Sosyal Bilimler Enstitüsü
Adı Soyadı : İlyas ÇELİK
Tez Başlığı : Türkiye’de İhracat Yapan KOBİ’lerin Ortaklık ve Sermaye Yapılarının İhracat Performansına Etkisi
Savunma Tarihi : 09.04.2014
Danışmanı : Doç. Dr. Volkan DEMİR

JÜRİ ÜYELERİ

Unvanı, Adı Soyadı	İmza
Doç. Dr. Volkan DEMİR	
Prof. Dr. Rüstem HACİRÜSTEMOĞLU	
Prof. Dr. Haluk LEVENT	

Enstitü Müdürü

Prof. Dr. Sibel YAMAK

