



Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

Öğr. Gör. Dr. Mücahit ÇİTİL

Harran Üniversitesi

Uygulamalı Bilimler Fakültesi

ORCID: 0000-0002-6788-7115

Özet

Bu çalışmada Türkiye'nin 1996-2019 yılları arasında en fazla ihracat yaptığı 15 ülkeye ait seçili iktisadi göstergelerin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi panel veri yöntemiyle test edilmiştir. Bu iktisadi göstergeler, Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ülkelerin kendi ihracatları, toplam çıktı seviyeleri, ulusal paralarının ABD doları karşısındaki yıllık ortalama değeri, kişi başına gelirleri, imalat sanayi üretimleri ve hane halkları tüketim harcamalarıdır. Bu göstergeler logaritmik dönüşüm uygulanarak kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre ticaret ortaklarına ait seçili göstergeler arasında Türkiye'nin ihracatı ticaret ortaklarına ait toplam çıktı seviyesinden ve ticaret ortaklarının kendi ihracatlarından pozitif yönde etkilenmektedir. Fakat Türkiye'nin ihracatı GSYİH ile temsil edilen toplam çıktı seviyesinden daha güçlü bir şekilde etkilenmektedir. Söz konusu ticaret ortaklarının ulusal paralarının ABD doları karşısındaki değer kaybı ve imalat sanayi üretimleri ise Türkiye'nin ihracatı üzerinde negatif etkiye sahiptir. ABD doları karşısındaki değer kaybı beklentilerle uyumlu bir sonuç olsa da imalat sanayiye ait sonuç Türkiye'nin ihracat ürünleri ile ticaret ortaklarının imalat sanayileri arasındaki ikame ilişkisini göstermektedir. Ticaret ortaklarının kişi başına gelirleri ve hane halkı tüketim harcamaları için istatistiksel olarak anlamlı sonuçlara ulaşılamamıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret, Türkiye Ekonomisi, İhracat, Panel Veri Ekonometrisi

Jel Kodları: F14, F41, F47, C33

The Significance Of Trading Partners: A Panel Data Analysis On Turkey's Trading Partners

Abstract

In this study, the effect of selected economic indicators of 15 countries that Turkey exported the most between 1996-2019 on Turkey's exports was investigated by the panel data method. These economic

indicators are the exports of the countries to which Turkey exports the most, the total output levels, the annual average value of their national currencies against the US dollar, their per capita incomes, manufacturing industry production and household consumption expenditures, These indicators are used by applying logarithmic transformation. According to the results, among the selected indicators of the trading partners, Turkey's exports are positively affected by the total output level and by the their exports of the trading partners., Turkey's exports, however, are more strongly affected by the level of total output represented by GDP. The depreciation of the national currencies of these trade partners against the US dollar and the manufacturing industry productions have a negative effect on Turkey's exports. Although the depreciation against the US dollar is compatible with expectations, the result for the manufacturing industry shows that the relationship between Turkey's export products and the manufacturing industries of its trading partners is favor substitution rather that supplementary. There is no statistically significant results for the per capita incomes and household consumption expenditures of trading partners.

Key Words: International Trade, Turkish Economy, Export, Panel Data

Jel Codes: F14, F41, F47, C33

1.Giriş

Uluslararası ticaret 19. Yüzyılın başlarından itibaren, yani yaklaşık 200 yıllık dönemde, çok önemli dönüşümler yaşadı. Sanayi devriminin bu dönüşümde önemli bir payı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Birleşik Krallıkta başlayan ve daha sonra diğer Avrupa ülkelerinde de görülen üretim kapasitelerindeki artışlar, dünyanın daha önceleri şahit olmadığı büyük miktarlarda üretimi beraberinde getirdi. Kıta Avrupası'nda başlayan bu devrim, yerleşik ticari ilişkileri kökünden değiştirdi.

O dönemlerde, ticaretinin büyük bir kısmını imparatorluk sınırları içerisinde sürdüren Osmanlı İmparatorluğu da Avrupa'daki bu dönüşümden nasibini aldı. Osmanlı İmparatorluğu Avrupa'nın doğusunu (Balkanlar), Karadeniz'in kuzeyini (Kırım) ve Afrika'nın kuzeyini hakimiyeti altında tutmaktaydı. Bu geniş topraklar üzerinde çok büyük bir mal akışı söz konusu olmasına rağmen muhasebe anlamında iç ticaret, dış ticaretin her zaman önündeydi. Türkiye'nin mevcut sınırları itibariyle ticari ilişkilerinin olduğu pek çok ülkeyle yaptığı ticaret, o dönemlerde dış ticaret olarak kayıtlara geçmemekteydi. İç ticaret o derece önemliydi ki 19. Yüzyılın başlarında günümüz

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

Türkiye sınırlarında yapılan üretimin sadece %2'si ticarete konu olup ihraç edilmekteydi (Pamuk, 2020, s. 102).

20. Yüzyılın ilk yıllarında ise Türkiye'nin temel ihraç ürünleri tütün, üzüm, incir, ham ipek, tiftik, afyon, meşe palamudu, fındık, pamuk ve zeytin yağı gibi tarım ürünleriydi ve toplam üretimin %12'nin biraz altındaydı. Birinci Dünya Savaşının sona ermesinden sonra Türkiye'nin uluslararası ticareti hızla daralmış ve 1940'ların ilk yıllarında ihracatın toplam üretime oranı %2,5'lere kadar gerilemiştir. Bu tarihlerden 1960-1970 yılları arasında uygulanan planlı dönem ve sonrasına kadar ihracatın toplam üretime oranı %5 civarında dalgalanmıştır. 1980 yılı sonrasında uygulanan neoliberal politikalarla birlikte söz konusu oran 21. Yüzyılın başlarında %20'nin üzerine çıkmıştır (Pamuk, 2020, s. 187).

Günümüzde Türkiye dünyanın pek çok ülkesine sayısız çeşitlilikte ürün ihraç edip benzer çeşitlilikte ürün ithal etmektedir. Dünya ihracatının %0,8'ni ve dünya ithalatının %1,3'ünü gerçekleştirmektedir. Aşağıdaki sırasıyla sunulan tablo 1 ve tablo 2'de Türkiye'nin en fazla ihracat ve ithal ettiği ilk 20 ürün grubu sunulmuştur.

Tablo 1: Fasıllara Göre İhracat (2019)

Sıra	Fasıllar	İhracat (Bin \$)
1	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	22 097 864
2	Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	16 796 161
3	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	9 306 861
4	Demir ve çelik	8 803 077
5	Örme giyim eşyası ve aksesuarı	8 386 391
6	Plastikler ve mamulleri	6 971 174

7	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar	6 693 436
8	Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı	6 599 278
9	Demir veya çelikten eşya	6 362 765
10	Yenilen meyveler ve sert kabuklu meyveler	4 830 271
11	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar	4 715 235
12	Mobilyalar, yatak takımları, aydınlatma cihazları, reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb, prefabrik yapılar	3 896 760
13	Alüminyum ve alüminyumdan eşya	3 060 786
14	Tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento	2 801 135
15	Kauçuk ve kauçuktan eşya	2 656 002
16	Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları	2 621 081
17	Dokunabilir maddelerden hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim ve dokunmuş diğer eşya, paçavralar	2 521 229
18	Sebzeler, meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar	2 364 587
19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	2 077 487
20	Eczacılık ürünleri	1 825 627

Kaynak: TÜİK

Tablo 2: Fasillara Göre İthalat (2019)

Sıra	Fasıllar	İthalat (Bin \$)
1	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar	28 925 039
2	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metaller, inciler, taklit mücevherci eşyası, metal paralar	26 590 853
3	Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	25 272 019
4	Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	17 140 308
5	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	15 291 566
6	Demir ve çelik	15 102 954
7	Plastikler ve mamulleri	11 738 901
8	Organik kimyasal ürünler	5 888 477
9	Eczacılık ürünleri	4 958 092
10	Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar, bunların aksam, parça ve aksesuarı	4 753 656
11	Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar	3 767 943
12	Alüminyum ve alüminyumdan eşya	3 407 708
13	Hububat	3 281 063
14	Bakır ve bakırdan eşya	3 211 874

15	Kauçuk ve kauçuktan eşya	2 692 287
16	Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu mensucat	2 543 331
17	Demir veya çelikten eşya	2 459 954
18	Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya	2 428 682
19	Muhtelif kimyasal maddeler	2 390 222
20	Yağlı tohum ve meyveler, muhtelif tane, tohum ve meyveler, sanayiinde ve tıpta kullanılan bitkiler, saman ve kaba yem	2 383 437

Kaynak: TÜİK

Görülmektedir ki Türkiye motorlu kara taşıtlarından, plastik mamullerine, demir-çelikten mobilyaya kadar pek çok ürün ihraç etmektedir. İthal edilen ürün gruplarına bakıldığında Türkiye'nin enerji dışı bağımlılığının da kanıtı olan mineral yakıtların ilk sırada olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra motorlu kara taşıtlarından demir-çeliğe, kimyasal ürünlerden kıymetli madenlere kadar pek çok ürünün de ithal edildiğini görmekteyiz.

Öte yandan bu çalışmanın da örneklemini oluşturan, 2020 yılı itibariyle yaklaşık 390 milyar dolarlık ticarete (170 milyar dolar ihracat ve 220 milyar dolar ithalat) ağırlıklı hangi ülkelerle yapıldığına bakmak, Türkiye'nin dış ticaretinin yoğunlaştığı coğrafyayı anlamak bakımından önemlidir. Tablo-3'te bu ülkeler sunulmuştur. 2019 yılı itibariyle Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ilk 5 ülkeden 4'ünün batıda 3'ünün ise Avrupa'da yer aldığını görmekteyiz. Fakat aynı zamanda Türkiye'nin ABD'den Çin'e kadar geniş bir coğrafi alanda ihracat faaliyetleri içerisinde bulunduğunu görmekteyiz. Coğrafi anlamda benzer bir durum ithalat alanında da söz konusudur. Burada da Japonya'dan Brezilya'ya kadar geniş bir coğrafi alandan ve dolayısıyla farklı iktisadi, kültürel, siyasi, demografik ve finansal yapılarla ticari ilişkiye girildiği görülmektedir.

Tablo 3: 2019 Yılında İhracat ve İthalatta En Fazla Pay Sahibi Olan Ülkeler

	Ülke	İhracat (Bin \$)		Ülke	İthalat (Bin \$)
1	Almanya	15 425 719	1	Rusya Federasyonu	22 453 026
2	Birleşik Krallık	10 866 184	2	Çin	18 496 580
3	İtalya	9 299 208	3	Almanya	17 977 666
4	Irak	8 997 643	4	ABD	11 186 783
5	ABD	8 056 584	5	İtalya	8 612 018
6	İspanya	7 661 440	6	Hindistan	6 593 483
7	Fransa	7 637 927	7	Fransa	6 353 527
8	Hollanda	5 443 806	8	Güney Kore	5 649 273
9	İsrail	4 356 292	9	Birleşik Krallık	5 426 647
10	Romanya	3 857 234	10	BAE	4 336 899
11	Rusya Federasyonu	3 852 994	11	İspanya	4 227 383
12	BAE	3 517 973	12	Japonya	3 519 988
13	Mısır	3 316 667	13	İran	3 270 610
14	Polonya	3 308 355	14	İsviçre	3 256 679
15	Belçika	3 247 176	15	Belçika	3 164 651
16	Suudi Arabistan	3 184 924	16	Hollanda	3 071 257
17	Çin	2 586 637	17	Ukrayna	2 604 452
18	Bulgaristan	2 541 319	18	Brezilya	2 595 006

19	İran	2 315 243	19	Irak	2 517 522
20	Fas	2 307 576	20	Romanya	2 483 071

Kaynak: TÜİK

Türkiye'nin kapsamı oldukça geniş bu ticari ilişkiler ağı içerisinde yer almasının hiç kuşkusuz bazı sonuçlar doğurmaktadır. Bu çalışmanın konusu da içinde bulunulan ticari ilişkiler ağının Türkiye ekonomisinin en önemli iktisadi göstergelerinden olan ihracat değerleri üzerindeki etkisiyle ilişkilidir.

Dışa açık ekonomi anlayışının yaygın bir şekilde benimsenmeye başladığı 20. yüzyılın sonlarından itibaren ihracat ile ilgili çok sayıda araştırma yapılmıştır. Yapılan çalışmalar ihracata dayalı/dışa açık büyüme anlayışıyla paralel ilerlemiştir. İhracat ile ilgili yapılan çalışmalarda ihracatın iktisadi büyüme üzerindeki olumlu katkısının örtük olarak kabul edildiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Buna karşın ihracatın iktisadi büyümeye katkısının doğrulanamadığı veya oldukça zayıf olduğunun ortaya konulduğu çalışmalar da hatırı sayılır bir literatür oluşturmuştur. Buna rağmen, ihracatın genel olarak iktisadi büyümeyi olumlu etkilediği ve iktisadi büyümenin koşullarından biri olduğu kabul edilmektedir (Eichengreen & Gupta, 2013). İhracatı, büyümenin koşullarından biri olarak kabul etmenin beraberinde getirdiği önemli sorulardan biri "İhracatı etkileyen unsurlar nelerdir?" sorusudur.

Literatürde ihracatı etkileyen unsurlar hem talep hem de arz kaynaklı olarak incelenmiştir. İthalatçı ülkenin ya da dünyanın geri kalanının geliri ve ihracat fiyatı gibi değişkenler ihracatı etkileyen faktörlerin talep yanını oluşturmaktadır. Faktör verimlilikleri, döviz kuru ve devlet teşvikleri gibi değişkenler de ihracatı etkileyen faktörlerin arz yanını oluşturmaktadır. Bu çalışmada ağırlıklı olarak ihracatı talep yönlü etkileyen faktörler ele alınmıştır. Söz konusu faktörler, Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı ülkelerin kişi başına gelirleri, milli gelirleri, imalat sanayi üretimleri, hane halklarının tüketim harcamaları, söz konusu ülkelerin kendi ihracatları ve ulusal paralarının ABD doları karşısındaki yıllık ortalama değeridir. Bu çerçevede çalışmanın cevap aradığı soru, Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı ilk 20 ülkeye ait seçili iktisadi göstergelerin Türkiye'nin ihracatını nasıl etkilediğidir.

Fakat 1996-2019 yılları arasındaki veriler incelendiğinde en fazla ihracat yapılan ilk 20 ülkenin söz konusu zaman aralığında değişkenlik gösterdiği, buna karşın 15 ülkenin söz konusu zaman aralığında sürekli ilk 20 ülke içerisinde yer aldığı gözlenmiştir. Bu sebeple çalışmanın kapsamı, 1996-2019 yılları arasında Türkiye'nin en fazla ihracat yaptığı ilk 20 ülke içerisinde yer alan 15 ülke ile sınırlandırılmıştır. Türkiye'nin en fazla ticaret yaptığı ilk 15 ülkeye ait, belirtilen iktisadi göstergelerin Türkiye'nin ihracatını nasıl etkilediği sorusuna cevap verebilmek için öncelikle kuramsal bazı açıklamalara yer vermenin doğru olacağı düşünülmüştür. Özel olarak Türkiye'nin ve genel olarak ihracat üzerine yapılan ampirik çalışmalar, literatür başlığı altında özetlendikten sonra çalışmanın tahmin yöntemi ve veri seti tanıtılmıştır. Çalışma, yapılan analizlerden elde edilen sonuçların değerlendirildiği bir sonuç bölümü ile noktalanacaktır.

2.İhracat Üzerine Kuramsal Açıklamalar

Dünyanın geri kalanıyla kurulan iktisadi ilişkiler makro ekonomik analizin temel bileşenlerinden biridir. Ulusal muhasebe hesaplarında dış dünya ile kurulan iktisadi ilişkiler ödemeler dengesi (balance of payment) adı verilen bir hesapta izlenmektedir. Ticari akımlar ve finansal akımları kapsayan ödemeler dengesi aynı zamanda, makro ekonomik analizlerde dışa açıklığın derecesi hakkında bilgi vermektedir.

Ödemeler dengesi cari hesap ve sermaye hesabı olmak üzere iki alt hesaptan oluşmaktadır. Cari hesap, ihracat ile ithalat arasındaki farkı gösteren net ticaret dengesi, yurt içine gelen gelirler ile yurt dışına çıkan gelirler arasındaki farkı gösteren net gelir dengesi ve net transfer dengesi olmak üzere üç alt kalemden oluşmaktadır. Sermaye hesabında ise sermaye dengesi ve istatistiksel hataların gösterildiği alt kalemler mevcuttur. Ulusal bir ekonomideki mallara yönelik ülke dışından gerçekleşen talep olarak değerlendirilebileceğimiz ihracat, ödemeler dengesi gibi kapsamlı bir ulusal hesabın alt kalemlerinden biridir. İhracata, harcama yöntemiyle hesaplandığında, ulusal gelir hesaplarında aşağıdaki eşitlikte gösterildiği gibi yer verilmektedir:

$$Y = C + I + G + (X - M) \quad (1)$$

Yukarıdaki eşitlik, “C” tüketim mallarına yönelik talebi, “I” yatırım mallarına yönelik talebi, “G” kamu kesimin neden olduğu talebi ve “X-M” ulusal mallara yönelik net dünya talebini temsil etmek üzere ulusal bir ekonomideki toplam talebi göstermektedir. Bu denklik ihracatı toplam talebin bir parçası olarak göstermektedir. Eşitliğin sağında yer alan kamu harcamaları “G” dışındaki diğer değişkenler, başka değişkenlerin bir fonksiyonu olarak ele alınmaktadır. Örneğin tüketim harcamaları, harcanabilir gelirin bir fonksiyonu olarak kabul edilmektedir. Yatırım harcamaları ise genellikle faiz oranının ya da bazı kaynaklarda geçtiği üzere talebin ve kapasite kullanım oranının bir fonksiyonu olarak kabul edilmektedir. Öte yandan ithalatın da gelirin bir fonksiyonu olarak kabul edilmesi yaygındır (Dornbush & Fisher, 1998, s. 61-72). İhracat, yani yurt içinde üretilmiş mallara olan dış talep ise temel makro ekonomi analizlerinde diğer ülkelerin gelirlerinin ve ülkeler arasındaki fiyat düzeyleri arasındaki farkı yansıtmak üzere reel döviz kurunun fonksiyonu olarak kabul edilmektedir (Doğanlar, Bal, & Mehmet, 2003).

Diğer ülkelerden ithal edilen ürünler, doğrudan ithalatçı ülke vatandaşlarının tüketimine yönelik olabilir. Böyle bir durumda ithalatçı ülkedeki tüketicilerin davranışları ihracatçı ülkenin ihracatını etkileyebilme potansiyeline sahip hale gelir ve bir ülkenin ihracatı, diğer ülke gelirleri ile doğru orantılı olarak kabul edilebilir. Buna göre ithalatçı ülkenin gelir düzeyi arttığında (azaldığında), ihracatçı ülkenin mallarına yönelik bir talep artışı (azalışı) söz konusu olacaktır. Döviz kuru ile dış ticaret arasındaki ilişki ise bu kadar doğrudan değildir. Döviz kuru ile ihracat, ya da daha kapsamlı olmak üzere net ihracat (ihracat-ithalat) arasındaki ilişki literatürde “J Eğrisi” ya da Marshall-Lerner Koşulu olarak bilinmektedir.

Döviz kuru, yabancı para birimleri karşısında ulusal paranın değerini ifade eden bir orandır. Döviz kurunun yükselmesi (ulusal paranın değer kaybetmesi) ülke içinde üretilen malların piyasa değerini yabancı para cinsinden ucuzlatacağı için ülke içinde üretilen mallara yönelik uluslararası talebin artması beklenebilir. Fakat döviz kurunun yükselmesi, ulusal paranın yabancı para karşısında değerinin düşmesi anlamına geldiği için, bir birim ithal malının ulusal para cinsinden fiyatının artmasıyla sonuçlanır. Bu durum ülkenin döviz kurunun yükselmeden önceki koşullara kıyasla daha zor ithalat yapabileceği anlamına gelir (Dornbush & Fisher, 1998, s. 154-162). Fakat döviz kurunun yükselmesinin ihracat ve dış ticaret üzerindeki bu etkisi (mevcut sözleşmeler sebebiyle) gecikmeli olarak ortaya çıkmaktadır. Ulusal paranın yabancı para karşısında yaşadığı değer kaybı öncelikle dış ticaret dengesini kötüleştirir, fakat belirli bir süre sonra dış ticaret

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

denge içinde ulusal paranın değer kaybının olumlu etkisi görülmeye başlanır. Etkinin zaman içinde izlediği yol, “J” harfine benzemesi sebebiyle “J Eğrisi” adını almıştır.

Marshall-Lerner koşulu olarak bilinen koşul ise döviz kurundaki yükselişlerin dış ticaret dengesi üzerinde iyileştirici bir etkiye sahip olmasını, ithalat ve ihracat talep esneklikleri bağlamında ortaya koymaktadır. Buna göre ulusal paradaki değer kayıplarının ihracatı artırıp ithalatı azaltarak dış ticareti iyileştirmesi ithalat ve ihracat talebinin fiyat esneklikleri toplamının bir (1)'den büyük olmasını gerektirmektedir (Bonitsis & Malindretos, 2000). İhracatı ve dolayısıyla dış ticaret dengesini etkileyen diğer ülke gelirleri ve döviz kurularının yanı sıra dünya ekonomisinin tarihsel süreçte gösterdiği gelişme, ihracatı etkileyen faktörler üzerine daha geniş kapsamda düşünmeyi mümkün kılmıştır.

Üretimin son 20-30 yılda mekânsal olarak genişlemiş ve geniş coğrafyalara yayılmış olması, ticarete konu olan ürünler içerisinde nihai ürünlerinin payının azalmasına ve ara mallarının payının artmasına neden olmuştur. Uzmanlaşma, nihai ürün yerine nihai ürünlerdeki bir ya da birkaç parçaya doğru gelişirken üretim de bir ülkenin sınırlarını aşmış, ithal ve ihraç ürünleri arasındaki tamamlayıcılık artmıştır. Dikey Uzmanlaşma (Hummels, Ishii, & Yi, 2001), Küresel Arz Zincirleri (Krugman, Cooper, & Srinivasan, 1995), (Baldwin, 2011), Uluslararası Üretim (Hopkins & Wallerstein, 1982), (Hymer, 1982), (Dunning, 1995), Değer Zincirleri (Gereffi & Memedovic, 2003) ve Ürün Bölünmesi (Athukorala, 2005) gibi kuramsal iddialar da bu çerçevede gelişme göstermiştir. Üretim ve bir sonraki adımda ihracat, ithalata daha bağımlı hale gelmiştir. Bu durum ülkelerin ihracat koşullarının ülke içinden diğer ülkelere/bölgelere doğru kaymasına, ihracat ve ithalatın birlikte hareket etmesine ve ihracat-ithalat talep esnekliklerinin değişmesine neden olmuştur (Kharroubi, 2011).

Öte yandan ikili ya da çok taraflı ticaret anlaşmaları ve gümrük birliği gibi ülkeler arasında geliştirilen ve ticareti kolaylaştıran uygulamaların da ülke ihracatları üzerinde önemli etkilere sahip söylemek mümkündür. İktisadi bütünleşme biçimlerinin gelişimi, kapsamı ve kategorizasyonu üzerine en fazla referans verilen çalışma Balassa'ya aittir. Balassa (1994)'ya göre serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar ve iktisadi birlik olmak üzere beş aşamalı olan iktisadi bütünleşmelerin temel özelliği, ticarete taraf olan ülkelerin birbirlerine üçüncü ülkelere farklı ve ayrıcalıklı bir ticaret politikası uygulamasıdır. Sadece miktar kısıtlamaları ve gümrük tarifelerinin karşılıklı olarak kaldırılması ile sınırlı olan ticaret anlaşması iktisadi bütünleşme

türlerinin en yalın olanı iken iktisadi birlik, taraf ülkelerin ortak para ve maliye politikaları dahil olmak üzere pek çok alanda ortak uygulamaları içerisine alan en ileri bütünleşme türüdür (Seyidoğlu, 2017, s. 236).

Hangi türü tercih edilirse edilsin ticareti taraflar arasında kolaylaştıran bütünleşme yöntemlerinden beklenen, ticaretten elde edilen kazançları arttırmaktır. Taraf ülkelerin özgün yapılarının etkileri bir tarafa bırakıldığında ticareti kısıtlayan nedenler sebebiyle daha önce ürün satılamayan pazarlara erişimin sağlanması, ihracatçı firmalar için pazarın büyümesi, daha önce yurt içi piyasalara yönelik üretim yapan firmaların dış ticarete yönelmesi, büyüyen pazarın talebini karşılamak için daha fazla yatırımın gerçekleşmesi, istihdam ve üretimin artması ticaret anlaşmalarından beklenen olası faydalar olarak sıralabilir (Doğan & Uzun, 2014).

Reddedilmesi ya da yadsınması mümkün olmayan bir diğer konu, ticaretin bir mekân üzerinde gerçekleşmesi ve alıcı ülke ile satıcı ülke arasında bir mesafenin/uzaklığın var olmasıdır. İlk olarak Isaac Newton'dan esinlenerek Jan Tinbergen tarafından ortaya atılan Çekim Modeliyle uzaklığa, dış ticaret kuramları içerisinde yer verilmiştir. Sonraki yıllarda pek çok araştırmacı tarafından geliştirilerek kullanılan Çekim Modelinin geleneksel haline göre iki ülke arasındaki ticaret, ülkelerin iktisadi büyüklüğü ile doğru, aralarındaki uzaklık ile ters orantılıdır. İktisadi büyüklük genellikle ülkelerin bir yılda ürettiği mal ve hizmetlerin parasal değeri olan GSYİH olarak kabul edilmektedir. Hem mal ihracatı hem de mal ithalatı, yükün mekân üzerinde fiziki hareketini gerektirmektedir. Mekân üzerinde fiziki hareket süresinin uzaması nakliye maliyetlerinin artmasına ve ticaretten beklenen olası faydaların azalmasına/ortadan kalkmasına neden olmaktadır (Erkök Yılmaz, 2016, s. 315-316).

İhracat üzerine yapılan çalışmaların özetleneceği literatür bölümüne geçmeden önce son olarak önceki satırlarda ifade edilen, diğer ülke gelirlerinin ihracatçı ülkenin ihracatını etkileme olasılığını bir adım daha ileri götürmek gerekmektedir. Ulusal gelir, kişi başına (ortalama) gelir, ortanca kişinin geliri vs. çeşitli gelir ölçütleridir. “Gelir” olarak kabul edilecek olan ölçütün yapılacak analizlerin sonuçlarını etkilemesi, kapsamı itibariyle büyük bir olasılıktır. Örneğin ulusal gelirdeki artışlar kaydedilmesi adaletsiz bir gelir dağılımının olduğu koşullarda nüfusun önemli bir kısmı için gelir artışı anlamına gelmeyebilir. Dolayısıyla gelirler arasında ayrımının yapılması hangi gelir kategorisinin ihracat üzerinde etkili olduğunu tespit etmeye yardım edecektir.

3.Literatür

İhracat ile ilgili yapılan çalışmalar içerisinde fiyatlar ile ihracat arasındaki ilişkinin ağırlıklı bir yeri olduğu görülmektedir. Nominal ya da reel kur, ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarını temsil etmek üzere ekonometrik modellerde genellikle yer almıştır. Berberoğlu ve Oktay (1987), Zengin (2001), (Smith, 2004), (Afshan & Tayyaba, 2014), (Auboin & Michel, 2011), (Alam, 2010), (Aktaş, 2010), (Duasa, 2009), (Tapşın & Karabulut, 2013), (Saatçioğlu & Karaca, 2004) ve (Sivri & Usta, 2001) Türkiye'nin de dahil olduğu seçilmiş ülke ve zaman dönemleri için döviz kuru ile ihracat arasındaki ilişkinin incelendiği ve döviz kurunun ihracat üzerinde belirleyici bir unsur olduğu sonucuna varılan çalışmalara verilebilecek sadece birkaç örnektir.

Yatırımlar ve dış ticareti ile ilişkisi, literatürde incelenen bir diğer önemli konudur. Pörföy, doğrudan, satın alma vs. gibi bütün yatırım kategorileri ile dış ticaret arasındaki ilişkinin incelenmesi oldukça ilgi çekici çalışma alanları olsa da literatürde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış ticaret arasındaki ilişkinin diğerlerinden daha fazla ilgi çektiğini söylemek yanlış olmayacaktır. James (1987), Orr (1991), Leichenko ve Erickson (1997), Sun (2001), (Tadesse & Ryan, 2004) (Yapraklı, 2006), (Pramadhani, Bissoondeal, & Driffield, 2007) (Xuan & Xing, 2008) (Koyuncu Turan, 2010), (Acaravcı & Bostan, 2011) birbirlerinde farklı dönemler itibarıyla ülke/ülke gruplarını ele alarak doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ihracat potansiyeli arasındaki ilişkiyi inceleyen ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ihracat arasında pozitif bir ilişkinin varlığını destekleyen çalışmalara örnek olarak gösterilebilirler.

Literatürde döviz kuru ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile dış ticaret ya da ihracat arasındaki ilişki yoğun olarak incelenen ilişkiler olmasına rağmen, dış ticaret ya da ihracatı etkileyen başka çok sayıda değişkenin etkisi de incelenmiştir. Gravity (Çekim) modeli bağlamında uzaklık ve pazar büyüklüğünün, ticaret anlaşmalarının, serbest bölgelerin, gelir seviyesinin, Ar-Ge yatırımlarının, ürün gruplarının vs. gibi çok sayıda değişkenin dış ticaret üzerindeki etkisi literatürde rastladığımız araştırma konuları arasındadır.

Ata (2012)'nin yaptığı çalışmada 1980-2009 yılları arasında 68 ülkenin verisi kullanılarak Türkiye'nin dış ticaretini etkileyen faktörler çekim modeli bağlamında tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre Türkiye'nin dış ticareti ticari ilişkilerde bulunduğu ülkelerin iktisadi büyüklüklerinden doğru yönde etkilenirken nüfus büyüklüğünden ve ülkeler arasındaki mesafeden olumsuz yönde etkilenmektedir. Karagöz ve Karagöz (2009), Sandalcılar (2012), Burtan Doğan ve Özörnek Tunç (2015), Kaplan (2016) ve Demiroğlu (2019) çalışmaları, Çekim Modelinin test edildiği ve doğrulandığı diğer çalışmalara örnek verilebilir.

Ticaret anlaşmalarının dış ticaret üzerindeki etkisine de birkaç örnek ile yervermek doğru olacaktır. Örneğin Özkaya (2011) yaptığı çalışmada ikili ya da çok taraflı ticaret anlaşmaların Türkiye'nin ihracatı üzerinde bir etkiye sahip olup olmadığını test etmiştir. 1996-2006 yılları arasındaki on yılı kapsayan veri setiyle yaptığı tahminlerin sonuçlarına dayanarak ikili anlaşmaların Türkiye'nin ihracatı üzerinde herhangi bir anlamlı etkisinin olmadığını fakat Avrupa Birliği ile yapılan Gümrük Birliği Anlaşması gibi çok taraflı ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin ihracatı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve olumlu bir etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Özkaya (2011) dışında ikili ya da çok taraflı ticaret anlaşmalarının dış ticaret ya da ihracat üzerindeki etkisini test eden çalışmalara Nart (2010), Aysun ve diğ. (2012) Doğan ve Uzun (2014), Türkcan ve Erhan (2014) ve Aydoğuş (2015) örnek gösterilebilir.

Son olarak AR-GE ile dış ticaret ya da ihracat arasındaki ilişkiye yönelik literatürden birkaç örneğe değinmek, dış ticaret ya da ihracat ile ilgili çalışmaların özetlendiği bu literatür bölümünü bitirmeden faydalı olacaktır. Dam ve Bulut (2015), OECD üyesi olan 21 ülkenin 1996-2012 yılları arasındaki verilerini kullanarak AR-GE harcamalarının dış ticaret üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Yapılan farklı testler sonucunda genel olarak AR-GE harcamalarının ihracat üzerinde pozitif bir etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Ülkü (2004), Özer ve Necati (2009), Guloglu ve Tekin (2012) ve Göçer (2013)'in çalışmaları AR-GE ile dış ticaret ya da ihracat arasındaki ilişkileri inceleyen diğer çalışmalara örnek olarak gösterilebilir.

4.Yöntem ve Veri Seti

Bu çalışmada ihracatçı bir X ülkesinin “i” zamandaki ihracatı etkileyen unsurlar, “j” diğer ülkeleri temsil etmek üzere aşağıdaki gibi gösterilebilir;

$$EX_{Xi} = EX_{Xi} \{EX_{ji}, EXC_{ji}, PER_{ji}, GDP_{ji}, MANU_{ji}, CON_{ji}\}$$

Bu açıklamalar sonucunda bir ülkenin ihracatı, ithalatçı ülkenin ihracatından, üretiminden, tüketiminden, döviz kurundan ve kişi başına ya da toplam gelirden etkilenebilir.

Çalışmada kullanılan veriler, giriş bölümünde ifade edildiği gibi 1996-2019 yılları arasında kapsayan yıllık verilerden oluşmaktadır. Bu yıllar arasında Almanya, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Belçika, Birleşik Krallık, Fransa, Hollanda, İspanya, İsrail, İtalya, Mısır, Romanya, Rusya Federasyonu ve Suudi Arabistan olmak üzere 15 ülkenin verileri kullanılmıştır. Veri seti hem zaman hem de kesit boyutuna sahip olduğundan panel veri özelliği taşımaktadır. 1996-2019 yılları arasında söz konusu ülkelere ait veriler ve kaynakları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 4: Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Açıklama	Kaynak
TREX	Türkiye'nin toplam mal ve hizmet ihracatı	TÜİK
EXPORT	Her bir ülkeye ait toplam ihracatı	UNCTAD
EXC	Her bir ülkeye ait ulusal para biriminin ABD doları karşısındaki yıllık ortalama değeri	Penn World Tables
PERCAPİTA	Her bir ülkedeki kişi başına gelir	Birleşmiş Milletler
GDP	Her bir ülkedeki toplam çıktı miktarı	UNCTAD
MANU	Her bir ülkedeki imalat sanayi üretimi	UNCTAD
CONS	Her bir ülkedeki hane halklarının tüketim harcamaları	UNCTAD

Panel veri setleriyle tahmin edilmek istenen model için uygun yöntemin tercih edilmesi, veri setini oluşturan değişkenlerin birim kök/durağanlık testleriyle belirlenmektedir. Panel birim kök testleri, zaman ve kesit boyutuna sahip olduğu için sadece zaman boyutuna sahip veri setleriyle karşılaştırıldığında istatistiksel olarak daha güçlü sonuçlar vermektedir (Beyaert & Camacho, 2008). Panel veri setleriyle yapılacak birim kök testleri, birinci nesil ve ikinci nesil birim kök testleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

İkinci nesil birim kök testlerini tercih etmenin koşulu, panel veri setini oluşturan kesitler (bu çalışmada ülkeler) arasında bağımlılığın varlığıdır. İç içe geçmiş üretim ilişkileri, artan uluslararası ticaret ve derinleşen finansal entegrasyon, iktisadi birimlerin birbirlerinden etkilenme derecelerini de arttırmıştır. Herhangi bir iktisadi birimde meydana gelen bir şokun etkisi, çok geçmeden diğer birimlerde de gözlenebilmektedir. Gerçek dünyaya ait bu özelliğin ekonometrik modellemeler yaparken göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Yatay Kesit Bağıllığı (*Cross Section Dependence*) olarak adlandırılan bu durum, birinci ve ikinci nesil birim kök testleri arasında tercih yapmanın temel kriteridir. Yatay kesit bağıllığının olması durumunda ikinci nesil, olmadığı durumda ise birinci nesil birim kök testleri durağanlığın tespiti için kullanılmaktadır. Bu çalışmada yatay kesit bağıllığı aşağıda gösterilen Pesaran (2004)'nın CD testi ile yapılmıştır.

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N p_{ij}$$

Pesaran (2004), zaman (T) ve kesit (N) bakımından farklılaşan bütün panel veri setlerinde yatay kesit bağıllığını test etmek için kullanılabilir. Yukarıda gösterilen CD testi altında elde edilen test istatistiği ile aşağıdaki hipotezleri test edilmektedir.

H₀ = Yatay kesit bağıllığı yoktur

H₁ = Yatay kesit bağıllığı vardır

Yatay kesit bağıllığının olması ikinci nesil birim kök testlerinin kullanımını gerektirmektedir. Literatürde yaygın olarak kullanılan farkı ikinci nesil birim kök testleri mevcuttur. Bu çalışmada literatürde yaygın olarak kullanılan ikinci nesil birim kök testlerinden SURADF(MADF) testi kullanılmıştır. Bu tercihin sebebi, çalışmada kullanılan veri setinin, T>N (T= 24 ve N=15) özelliğidir. Bu testin özelliği değişen varyans ve otokorelasyonu dikkate almasıdır. Boş hipotezi,

katsayı vektörlerinin sıfır olan bir F-istatistiğinin bu hipotezi kabul edilmediğinde basit bir regresyon olacağı kabulünden yola çıkan Breuer, vd. (2001), ADF (Augmented Dickey Fuller) testi ile Zellner (1962)'nin geliştirdiği Görünüşte İlişkisiz Regresyon (Seemingly Unrelated Regression-SUR) yöntemiyle birleştirerek SURADF yöntemini geliştirmişlerdir.

$H_0 = \text{Birim kök vardır}$

$H_1 = \text{Seri durağandır}$

SURADF testinde yukarıda gösterildiği **H_0** hipotezi birim kökün varlığını kabul etmektedir. SURADF'deki **H_0** hipotezi panel veri setini oluşturan her bir değişken için ayrı ayrı sınanmaktadır. Bu, SURADF'yi diğer birim kök testlerinden ayıran önemli bir özelliktir.

Panel regresyon analizlerinde Klasik, Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler olmak üzere üç farklı tahminci söz konusudur. Klasik model hem sabit katsayının hem de eğim parametresinin birimlere ve zamana göre sabit olduğu modeldir ve aşağıdaki gibi gösterilmektedir.

$$Y_{it} = X_{it}\beta + \mu_{it}$$

Sabit Etkiler tahmincisinde hem birimler hem de zaman boyunca farklılıkları gözetmektedir. Bu yöntemde birim ve zaman etkileri tahmin edilecek parametrelerdir ve aşağıdaki gibi gösterilmektedir.

$$Y_{it} = \mu_i + \lambda_t + X_{it}\beta + u_{it}$$

Yukarıda gösterilen eşitlik birim ve zaman etkilerinin aynı anda denklemde yer almasından dolayı Sabit Birim-Zaman Etkiler yöntemi olarak da adlandırılmaktadır. Fakat bu iki etkinin ayrı ayrı ele alındığı durumlar da söz konusu olabilmektedir. Bu durumlar aşağıdaki gibi gösterilebilir.

$$Y_{it} = \mu_i + X_{it}\beta + u_{it} \text{ (Sabit birim etkiler)}$$

$$Y_{it} = \lambda_t + X_{it}\beta + u_{it} \text{ (Sabit zaman etkiler)}$$

Tesadüfi Etkiler tahmincisi de tıpkı Sabit Etkiler tahmincisinde olduğu gibi birim ve zaman boyunca farklılıkları gözetmektedir. Fakat bu farklılıklar parametre olarak değil, tesadüfi bir değişken olarak ele alınır.

$$Y_{it} = X_{it}\beta + v_{it}$$

$$v_{it} = \mu_i + \lambda_t + u_{it}$$

Yukarıdaki denklemde birim ve zaman etkileri, ayrı bir dağılıma ve varyansa sahip tesadüfi bir değişkenin (v_{it}) bileşenleri olarak kabul edilmiştir. Ayrıca yukarıda gösterildiği biçimiyle hem birim hem de zaman etkileri dahil edildiği için Tesadüfi Birim-Zaman Etkiler yöntemi olarak da adlandırılmaktadır. Benzer şekilde bu yöntemde de birim ve zaman etkileri ayrı ayrı ele alınabilmektedir.

$$Y_{it} = X_{it}\beta + \mu_i + v_{it} \text{ (Tesadüfi birim etkiler)}$$

$$v_{it} = \mu_i + u_{it}$$

$$Y_{it} = X_{it}\beta + \lambda_t + v_{it} \text{ (Tesadüfi zaman etkiler)}$$

$$v_{it} = \lambda_t + u_{it}$$

Çalışmada bütün tahmincilerle ait sonuçlar elde edildikten sonra Klasik Model ile Sabit Etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için F-Testi, Klasik Model ile Tesadüfi Etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için Olabilirlik Oranı (Likelihood Rate-LR) testi ve Sabit Etkiler ile Tesadüfi Etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için sırasıyla Hausman (1978) Testi yapılmıştır.

5. Analiz Sonuçları

Birim kök testiyle değişkenlerin durağanlıklarının tespitine geçmeden önce değişkenlere ait yatay kesit bağıllığın olup olmadığı bilinmelidir. Günümüzün girift ilişkiler ağı içerisine işleyen iktisadi yapı düşünüldüğünde yatay kesit bağıllığının olmadığı durumlara rastlamanın oldukça zor olduğu genel olarak kabul edilmektedir. Bu çalışmada kullanılan veri seti için yapılan yatay kesit bağıllığı testine ait sonuçların bu genel kabul ile örtüştüğü tablo5'te görülmektedir.

Tablo 5: Pesaran (2004) Yatay Kesit Testi Sonuçları

Değişkenler	CD-Test	P-Value
LOGTREX	41.382	0.000
LOGEXPORT	45.506	0.000
LOGEXC	14.018	0.000
LOGPERCAPİTA	10.562	0.027
LOGGDP	42.421	0.000
LOGMANU	24.151	0.000
LOGCONS	40.569	0.000

Pesaran (2004) yatay kesit bağılılığı sonuçlarına bakıldığında bütün değişkenlere ait olasılık değerlerinin %5'ten küçük olduğu görülmektedir. Buna göre bütün değişkenler için çalışmaya konu olan ülkelerin herhangi birinde meydana gelen bir şokun etkisi diğer ülkelerde de görülmektedir. Yatay kesit bağılılığının varlığı değişkenlerin durağanlıklarını test etmek için ikinci nesil birim kök testlerinden birini kullanmayı gerektirmektedir. İkinci nesil birim kök testlerinden olan SURADF (MADF) testine ait test istatistikleri, gecikme uzunlukları ve kritik değerler tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6: SURADF(MADF) Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	MADF	Approx 5% CV
LOGTREX	90.270(2)	34.737
LOGEXPORT	74.690(1)	33.168
LOGEXC	83.074(1)	30.021

LOGPERCAPİTA	200.509 (3)	36.616
LOGGDP	65.787(2)	34.737
LOGMANU	117.031(1)	33.168
LOGCONS	209.009(1)	33.168

Logaritmik dönüşüm uygulanarak üstel hale getirilen değişkenlere ait MADF istatistiklerinin %5 olasılık değerine göre hesaplanan kritiklerden büyük olduğu görülmektedir. Buna göre bütün değişkenlerin düzey değerlerinde durağan oldukları kabul edilmektedir. Değişkenlerin durağan olduğu tespit edildikten uygun tahmincinin belirlenmesi gerekmektedir. Tablo 7’de hem sabit hem de tesadüfi etkiler tahmincilerine ait sonuçlar raporlanmıştır.

Tablo 7: Bütün Tahmincilere Ait Regresyon Sonuçları

	Sabit Etkili Tahminciler				Tesadüfi Etkili Tahminciler		
	Klasik Model	Birim Etki	Zaman Etki	Birim-Zaman Etki	Birim Etki	Zaman Etki	Birim-Zaman Etki
LOGEXPOR	0.76388	0.81301	0.28659*	0.5989*	0.86224	0.32183*	0.86235
T	*	*	0.04452	0.09684	*	0.04353	*
	0.04923	0.0645			0.06207		0.06637
LOGEXC	0.06315	-	-	-	-	-0.01993	-
	*	0.18543	0.02640*	0.18288	0.16968	0.01288	0.17369
	0.01667	*	*0.01306	*	*		*
		0.026		0.02943	0.02596		0.0264

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

LOGPERCA	-	-	-	-	-	-	-0.0120
P.	0.04020	0.00753	0.06017*	0.01471	0.00905	0.05878*	0.01695
	0.03522	0.01723	*	0.01690	0.01709	*	
			0.02588			0.02563	
LOGGDP	-	2.7226*	-	1.5154*	2.57274	-	2.4693*
	2.1671*	0.33160	0.88367*	0.45478	*	0.97982*	0.34371
	0.29586		0.22738		0.32629	0.22442	
LOGMANU	0.11849	-	0.28444*	-	-1.8579	0.2732*	-
	0.14350	1.7817*	0.1047	0.89844	*0.2616	0.10374	1.8458*
		0.26707		*			0.26790
				0.34605			
LOGCONS	1.8798*	0.21523	0.77321*	0.28661	0.23054	0.85515*	0.25245
	0.19165	0.19035	0.15140	*	0.18838	0.14913	0.18714
				0.19032			
Constant	4.4587*	-	4.647*	-	-	5.053*	-
	0.53467	6.2890*	0.39071	2.9853*	4.5631*	0.39339	4.0920*
		1.0661		*	0.96311		0.97869
				1.2459			
R²	0.6563	0.9284	0.8365	0.9395			
Düzeltilmiş R²	0.6500	0.9241	0.8210	0.9309			
Wald Chi²					2439.24	613.77	1633.76
Prob.					0.0000	0.0000	0.0000

Genel olarak bakıldığında bütün modeller için ticaret ortaklarının ihracatı Türkiye'nin ihracatını pozitif yönde etkilemiştir. Bu sonuç bütün tahminlerde istatistiksel olarak anlamlıdır. Ülke paralarının ABD doları karşısındaki ortalama değeri olarak alınan döviz kurunun Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi de klasik model hariç bütün tahminlerde negatif etkiye sahip görülmektedir. Bu tahminlerin tesadüfi zaman etkili tahminci hariç tamamının %5 olasılık değerine göre anlamlıdır. Kişi başına gelirin bütün tahminlerde negatif katsayıya sahip olduğu görülmekle beraber sadece zaman etkili tahminlerde %5 olasılık değerine göre anlamlı olduğu görülmektedir. Bütün tahminlerde %1 olasılık değerine göre anlamlı olan toplam çıktıya ait katsayılar ise tahminciden tahminciye değişkenlik göstermektedir. Birim etkili tahminlerde toplam çıktı pozitif katsayı almakta, klasik model ve birim etkinin olmadığı tahminlerde toplam çıktı negatif katsayı almaktadır.

Üretimin ülke sınırlarını aştığı dünya ekonomisinde Türkiye'nin ticaret ortaklarının imalat sanayileri önemli hale gelmektedir. İmalat sanayinin sadece zaman etkili tahminlerde Türkiye'nin ihracatını pozitif yönde etkilediği ve istatistiksel olarak %1 olasılık değerine göre anlamlı olduğu görülmektedir. Klasik model ve tesadüfi birim etkili tahminde ticaret ortaklarının imalat sanayilerinin etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır. Geriye kalan diğer tahminlerde ise ticaret ortaklarının imalat sanayilerinin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi negatiftir.

Tüketicilerin doğrudan kullanacağı pek çok ihraç ürününe sahip Türkiye, ticaret ortaklarındaki hane halklarının tüketiminden yedi modelin dördünde pozitif yönde etkilenmektedir. Bu etkiler %1 olasılık değerine göre istatistiksel olarak anlamlıdır. Sabit birim etkili, tesadüfi birim etkili ve tesadüfi birim-zaman etkili tahminlerde ticaret ortaklarındaki hane halklarının tüketiminin Türkiye'nin ihracatı üzerinde pozitif etkiye sahip olmasına rağmen istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir.

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

Her bir tahminciye ait sonuçlar birbirinden farklılaşmaktadır. Bu sebeple hangi tahmincinin Türkiye'nin ihracatını etkileyen faktörler için uygun tahminci olduğuna karar vermek gerekmektedir. Klasik model ile sabit etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için F-Testi, klasik model ile tesadüfi etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için LM Testi ve sabit etkiler ile tesadüfi etkiler tahmincileri arasında tercih yapmak için Hausman testi yapılmıştır.

F-Testi üç farklı test istatistiği sunmaktadır. Bu üç test istatistiğine bağlı olarak sınanan hipotezler ve sonuçları tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: F-Testi Sonuçları

	All FEs	FE Yıl	FE Ülke
H_0	Klasik Model	Klasik Model	Klasik Model
H_1	Sabit Birim-Zaman Etkiler	Sabit Zaman Etkiler	Sabit Birim Etkiler
F-Testi	5.265e-12	0.00055151	2.41e-127

Test sonuçlarına bakıldığında bütün olasılık değerlerinin %5'ten küçük olduğu görülmektedir. Buna göre klasik model her üç tahminci için de reddedilmektedir. Her üç durumda da H_0 hipotezi reddedildiğinden bu sonuç, Klasik model yerine Sabit Birim-Zaman etkili tahmincinin uygun tahminci olduğu anlamına gelmektedir.

Sabit etkiler tahmincisinin klasik modele karşı üstünlüğü tespit edildikten sonra tesadüfi etkiler tahmincisinin klasik model karşısında durumu test edilmelidir. Bu test için LM testi yapılmıştır. LM testine ait hipotezler, LM testine ait test istatistikleri ve olasılık değerleri tablo 9'da sunulmuştur.

Tablo 9: LM Testi Sonuçları

	Birim Zaman Etki	Zaman Etki	Birim Etki
H_0	Klasik Model	Klasik Model	Klasik Model
H_1	Tesadüfi Birim-Zaman Etkiler	Tesadüfi Zaman Etkiler	Tesadüfi Sabit Birim Etkiler
chi2_c	408.911	148.619	407.289
p_c	1.61e-89	1.74e-34	7.13e-91

LM testine ait yukarıdaki tabloda sunulan sonuçlara göre, tıpkı F-testinde olduğu gibi klasik model, bütün tahmincilerin olasılık değerleri %5'ten küçük olduğu için reddedilmiştir. Buna göre klasik modele karşı tesadüfi etkili tahminci birim ve zaman etkili olmak zorundadır. Hem F-testi hem LM-testi sonuçlarına göre Türkiye'nin ihracatı üzerinde tutarlı değerlendirmeler yapabilmek için klasik model uygun değildir. Bu aşamada tesadüfi birim-zaman etkili tahminci ile sabit birim-zaman etkili tahminci arasında tercih yapmak gerekmektedir. Bunun için yapılan Hausman testine ait hipotez ve sonuçlar tablo 10'da sunulmuştur.

H_0 : Tesadüfi birim – zaman etkiler tahmin edicisi uygundur

H_1 : Sabit birim – zaman etkiler tahmin edicisi uygundur

Tablo 10: Hausman Testi Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar		b-B	Standart Hata
	FE (b)	RE (B)		
LOGEXPORT	0.598924	0.8623521	-0.2634281	0.0614246
EXC	-0.1828802	-0.1736952	-0.0091851	0.0073192
LOGPERCAPİTA	-0.0147175	-0.012072	-0.0026455	.

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

LOGGDP	1.515447	2.469313	-0.9538668	0.249445
LOGMANU	-0.8984433	-1.845822	0.9473784	0.1807018
LOGCONS	0.2866105	0.2524525	0.034158	.

Chi² = 6.29

Prob > Chi² = 0.3917

Hausman testinden elde edilen olasılık değeri %5'ten büyük olduğundan tesadüfi birim-zaman etkiler tahmincisi reddedilememektedir. Buna göre birim ve zaman etkiler ayrı bir parametre olarak değil tesadüfi bir değişken olarak ele alınmalıdır. Tesadüfi birim-zaman etkiler tahmincisi aşağıdaki tabloda tekrardan sunulmuştur. Türkiye'nin ticaret ortaklarının kişi başına gelirleri ve tüketimlerinin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamsızdır. Türkiye'nin ticaret ortaklarının ihracatının Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak %1 olasılık değerine göre anlamlıdır. İlgili değişkenin katsayısına göre Türkiye'nin ticaret ortaklarının ihracatındaki %1'lik bir artış Türkiye'nin ihracatını %0,87 arttırmaktadır. Bu sonuç, adına ister Küresel Üretim Ağları, Değer Zincirleri ya da Ürün İçi Ticaret denilsin üretimin ülke sınırlarını aştığını ve ihracatın ithalata bağlılığını destekleyen bir bulgudur.

İhracatı üzerinde etkisi yaygın bir şekilde incelenen döviz kurunun (ticaret ortaklarının ulusal paralarının ABD doları karşısındaki ortalama yıllık değeri) Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi istatistiksel olarak anlamlı ve negatif katsayılı olarak elde edilmiştir. Oldukça yalın bir biçimde bu sonuç, söz konusu ticaret ortaklarının ulusal para birimlerinin değer kaybı Türkiye'nin ihracatı anlamına gelen ithalatlarını olumsuz etkilemektedir. Döviz kurlarında %1'lik bir değer kaybı Türkiye'nin ihracatında %0,17'lik bir düşüş ile karşılık bulmaktadır.

Türkiye'nin ihracatı üzerinde en güçlü olumlu etkiyi yaratan değişkenin ticaret ortaklarının toplam mal ve hizmet üretimleridir. GSYİH olarak modelde ele alınan toplam mal ve hizmet üretim düzeylerinde %1'lik bir artış, Türkiye'nin ihracatı üzerinde %2,5'e yakın bir artışa neden olmaktadır. Bu oldukça güçlü bir etki olarak kabul edilebilir.

Son olarak ticaret ortaklarının imalat sanayi üretiminin Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisine baktığımızda bu etkinin negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu görmekteyiz. Buna göre ticaret ortaklarının imalat sanayi üretimlerindeki %1 oranındaki bir artış Türkiye'nin mal ve

hizmet ihracatı üzerinde %2'ye yakın bir düşüşe neden olmaktadır ki bu oldukça önemli bir büyüklüktür.

Tablo 11: Tesadüfi Birim-Zaman Etkili Model Ait Sonuçlar

LOGTREX	Katsayı	Std. Hata	z	Prob.
LOGEXPORT	0.86235	0.0663762	12.99	0.000
LOGEXC	-0.17369	0.026498	-6.56	0.000
LOGPERCAPİTA	-0.0120	0.0169545	-0.71	0.476
LOGGDP	2.4693	0.3437108	7.18	0.000
LOGMANU	-1.8458	0.2679072	-6.89	0.000
LOGCONS	0.25245	0.1871469	1.35	0.177
Constant	-4.0920	0.9786991	-4.18	0.000

Ticaretin önündeki engelleri azaltan ya da ortadan kaldıran iktisadi bütünleşme türlerinin de Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi, Ticaret ortakları çerçevesinde kontrol edilmesi gereken önemli unsurdur. Buna göre AB ülkeleri ile Türkiye arasındaki Gümrük Birliği (2. Sütun), Serbest Ticaret Anlaşması (3. Sütun) ve her ikisinin toplam etkisi (4. Sütun) kukla değişken olarak test edilmiş ve sonuçları tablo 12'de raporlanmıştır.

Tablo 12: Ticari Birleşmelerin Etkileri

LOGTREX	(1)	(2)	(3)	(4)
LOGEXPORT	0.86235*	0.86122*	0.86977*	0.86853*
	0.06637	0.06632	0.06581	0.06821
LOGEXC	-0.17369*	-0.17358*	-0.17352*	-0.19146*

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

	0.0264	0.02650	0.02647	0.02716
LOGPERCAP.	-0.0120	-0.01172	-0.01219	-0.00281
	0.01695	0.01697	0.01695	0.01716
LOGGDP	2.4693*	2.4714*	2.4428*	2.3084*
	0.34371	0.3435	0.34297	0.35114
LOGMANU	-1.8458*	-1.8428*	-1.821*	-1.8399*
	0.26790	0.26782	0.26756	0.26918
LOGCONS	0.25245	0.25511	0.24091	0.28311
	0.17714	0.18735	0.18713	0.18485
Gümrük Birliği	-	0.03670***	-	-
		0.11799		
Serbest Ticaret Ant.	-	-	1.4343**	-
			0.6292	
GB+STA	-	-	-	0.14371*
				0.05408
Constant	-4.0920*	-4.1555*	-4.2441*	-3.5933*
	0.97869	0.98681	0.97643	0.98220

Kukla değişkenler ile yapılan tahminler sonucunda Türkiye'den Almanya, Belçika, Birleşik Krallık (Brexit'ten önce), Fransa, Hollanda, İspanya, İtalya ve Romanya'ya yapılan ihracat, Gümrük Birliğinden %10 önem seviyesinde pozitif etkilenmektedir. Türkiye ile aralarında serbest ticaret anlaşması bulunan Mısır ve İsrail'e Türkiye'den yapılan ihracat bu anlaşmalardan %5 önem seviyesinde pozitif yönde etkilenmektedir. Her iki iktisadi bütünleşme uygulamasının toplam

etkisini birlikte ele aldığımızda, Türkiye'nin ihracatı üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu görülmektedir.

6.Sonuç

İhracat, dışa açık büyüme anlayışının iktisat politikalarında baskın olmasıyla önemli bir konuma gelmiştir. Bu çalışmada sorulan sorular ve elde edilen cevaplar, ihracat üzerine düşünme çabalarına katkı niteliğindedir. Pek çok çalışmadan ayrışmasına neden olan özelliği, ihracata ticaret ortakları üzerinden bakmasıdır. Üretimin küreselleştiği, değer zincirlerinin derinleştiği, ürün içi ve endüstri içi ticaretin dünya ticaretinde belirleyici eğilimler oluşturduğu bir dünya ekonomisinde, bir ülkenin ihracatının diğer ülkelerden bağımsız düşünülmesinin mümkün olmayacağını kabulü örneklemin ticaret ortaklarından seçilmesinde belirleyici olmuştur.

Türkiye'nin yoğun ticari faaliyetler içerisinde olduğu 15 ülkenin verileri kullanılarak Türkiye'nin ihracatını etkileyen faktörler üzerinde yeniden düşünmeye olanak tanıyan bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre Türkiye'nin ihracatı, beklentilerle uyumlu bir şekilde ticaret ortaklarının pazar büyüklüklerinden ve bu ortakların toplam üretimlerinden güçlü bir şekilde etkilenmektedir. Bu etki pozitifdir ve bu etki pozitif etki, diğer değişkenlerle karşılaştırıldığında en güçlü pozitif etkiyi doğuran değişkendir. Ayrıca elde edilen bu sonuç, Türkiye'nin ticaret ortaklarına yaptığı ihracatın sadece nihai tüketime odaklı bir yapıya sahip olmadığını ve ticaret ortaklarının üretim ve ihracatını etkilediğini göstermektedir. Bu sonuca dayanarak Türkiye'nin, ticaret ortaklarındaki iktisadi gelişmelere uyum gösteremediği durumda bu güçlü pozitif ilişkinin zayıflayacağını ve tersine döneceğini söylemek yanlış olmayacaktır. Dolayısıyla Türkiye'nin ihracatını arttırmak istemesi veya mevcut potansiyeli koruması, ticaret ortaklarındaki gelişmeleri yakından takip etmeyi gerektirmesinin yanı sıra hem teknik hem de kurumsal/yasal uyumu zorunlu kılmaktadır.

Türkiye'nin ihracatını pozitif etkileyen bir diğer unsurun 15 ticaret ortağının kendi toplam ihracatlarıdır. Bu çalışmada nihai mal, ara malı ve hammadde ihracatı şeklinde bir ayrıma gidilmemiştir. Genel olarak ticaret ortaklarının ihracatı arttıkça Türkiye'nin ihracatı da artmaktadır. Bu sonuç, üretimin küreselleşmesi iddiasını bir nebze olsun desteklemektedir. Bu

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

sonuca dayanarak ve bu iddiaya referansla Türkiye'nin küresel üretim süreçlerine ticaret ortakları üzerinden katıldığı söylenebilir.

Türkiye'nin ihracatını olumsuz etkileyen iki değişkenden biri döviz kuru diğeri ticaret ortaklarının imalat sanayi üretimleridir. Döviz kurunun bir ihracat modellemesinde yer alması, ihracatı açıklama gücünün yüksekliğinden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla ticaret ortaklarının ulusal paralarının ABD doları karşısında yıllık ortalama değer kaybının ithalatı negatif etkilemesi beklenen bir sonuçtur. Fakat ticaret ortaklarının imalat sanayi üretimlerinin Türkiye'nin ihracatını negatif etkilemesi, oldukça önemli sonuç olduğu söylenebilir. Çünkü bu sonuç Almanya, ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Belçika, Birleşik Krallık, Fransa, Hollanda, İspanya, İsrail, İtalya, Mısır, Romanya, Rusya Federasyonu ve Suudi Arabistan'ın imalat sanayi ürünleri ile Türkiye'nin ihracat ürünleri arasında tamamlayıcılık ilişkisinden çok bir ikame ilişkisinin olduğunu anlamına gelmektedir. Bu sonuç rekabet açısından oldukça kritiktir. Çünkü rekabetin derecesi açısından düşündüğümüzde ikame ürünler arasındaki rekabetin, tamamlayıcı ürünler arasındaki rekabetten daha yüksek olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Elde edilen sonuca göre Türkiye'nin ihraç ürünleri, ticaret ortaklarının imalat sanayi ürünleri ile rekabet edememektedir.

Kaynakça

Acaravcı, A., & Bostan, F. (2011). Makroekonomik Değişkenlerin Doğrudan Yabancı Yatırımlar Üzerine Etkileri: Türkiye Ekonomisi İçin Ampirik Bir Çalışma. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 56-68.

Afshan , G., & Tayyaba, B. (2014). Relationship Among Exchange Rate, Trade, Interest Rate And Inflation In Pakistan & India: A Time Series Modelling Approach. *International Researchers Volume*.

Aktaş, C. (2010). Türkiye'de Reel Döviz Kuru ile İhracat ve İthalat Arasındaki İlişkinin VAR Tekniğiyle Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 123-140.

Alam, S. (2010). A Reassessment of the Effect of Exchange Rate Volatility on Pakistan's Exports Demand: ARDL Approach. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 77-91.

Ata, S. (2012). Türkiye'nin ihracat potansiyeli: Çekim modeli çerçevesinde bir inceleme. *International Conference on Eurasian Economies*, (s. 276-282).

Athukorala, P.-C. (2005). Product Fragmentation And Trade Patterns In East Asia. *Asian Economic Papers*, 1-27.

Auboin, M., & Michel, R. (2011). *The Relationship Between Exchange Rate and International Trade : A review of Economic Literature*. Geneva: World Trade Organization.

Aydoğuş, İ. (2015). Bölgesel Ticaret Anlaşmalarının Türkiye Açısından Önemi: İspanya ve Meksika Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1-21.

Aysun , A., Öksüzler, O., & Yılgör, M. (2012). Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin dış ticareti üzerine etkisi: Panel çekim modeli uygulaması. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 15-26.

Balassa, B. (1994). The Theory of Economic Integration: An Introduction. *The European Union*, 125-137.

Baldwin, R. (2011). *Trade And Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling: How Building And Joining A Supply Chain Are Different And Why It Matters*. National Bureau of Economic Research.

Berberoğlu, N., & Oktay, N. (1987). A statistical analysis of the relationship between the foreign exchange rates and the direction of exports: The Turkish example. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 135-142.

Beyaert, A., & Camacho, M. (2008). TAR panel unit root tests and real convergence. *Review of Development Economics*, 668-681.

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

Bonitsis, T., & Malindretos, J. (2000). A Critique of the Traditional Approach to International Finance. *Balance of Payments Adjustment: Macro Facets of International Finance Revisited* (s. 83-98). içinde Greenwood Press.

Breuer, J., McNown, R., & Wallace, M. (2001). Misleading Inferences From Panel Unit-Root Tests With An Illustration From Purchasing Power Parity. *Review of International Economics*, 482-493.

Burtan Doğan, B., & Özörnek Tunç, Ş. (2015). Türkiye'nin Afrika ülkeleri ile olan dış ticaretinin belirleyicileri: Panle çekim modeli yaklaşımı. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi* , 1-17.

Dam, M., & Bulut, Ş. (2015). Ar-Ge yatırımlarının dış ticaret performansına etkisi: OECD ülkeleri için ampirik bir analiz. *EconAnadolu Conference*.

Demiroğlu, Ö. (2019). Çekim modeli uygulamasında son gelişmeler ve yapısal/teorik çekim modeli. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 889-904.

Doğan, A., & Uzun, A. (2014). Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkileri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 325-344.

Doğanlar, M., Bal, H., & Mehmet , Ö. (2003). ULUSLARARASI TİCARET VE TÜRKİYE'NİN İHRACAT FONKSİYONU. *Manas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 83-111.

Dornbush, R., & Fisher, S. (1998). *Makroekonomi*. (E. Yıldırım, Dü., S. Ak, M. Fisunoğlu, E. Yıldırım, & R. Yıldırım, Çev.) İstanbul: McGraw-Hill & Akademi Yayın Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti.

Duasa, J. (2009). Exchange Rate Shock on Malaysian Prices of Imports and Exports: An Empirical Analysis. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 99-114.

Dunning, J. (1995). What's Wrong—And Right—With Trade Theory? *The International Trade Journal* , 163-202.

Eichengreen, B., & Gupta, P. (2013). *The Real Exchange Rate and Export Growth: Are Services Different?* Bank of Korea WP .

Erkök Yılmaz, Ş. (2016). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Efil Yayınevi.

Gereffi, G., & Memedovic, O. (2003). *The Global Apparel Value Chain: What Prospects For Upgrading By Developing Countries*. United Nations Industrial Development Organization.

Göçer, İ. (2013). Ar-Ge harcamalarının yüksek teknolojili ürün ihracatı, dış ticaret dengesi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *Maliye Dergisi* , 215-240.

Güloğlu, B., & Tekin, R. (2012). A panel causality analysis of the relationship among research and development, innovation, and economic growth in high-income OECD countries. *Eurasian Economic Review*, 32-47.

Hausman, J. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1251-1271.

Hopkins, T., & Wallerstein, I. (1982). Patterns of Development of The Modern World System. T. Hopkins, & I. Wallerstein içinde, *World Systems Analysis*. Sage Publications.

Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). The Nature And Growth of Vertical Specialization In World Trade. *Journal of international Economics*, 75-96.

Hymer, S. (1982). The Multinational Corporation And The Law of Uneven Development. J. Bhagwati içinde, *Economics And World Order* (s. 325-352). MacMillan Company.

James, M. (1987). Foreign investment in the United States: Effects on export performance. *Social Science Quarterly*, 816.

Kaplan, F. (2016). Türkiye'nin Meyve ve Sebze İhracatı: Bir Çekim Modeli Uygulaması. *Journal of Yaşar University*, 77-83.

Karagöz , K., & Karagöz, M. (2009). Türkiye'nin küresel ticaret potansiyeli: Çekim modeli yaklaşımı. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 127-144.

Kharroubi, E. (2011). The Trade Balance And The Real Exchange Rate. *BIS Quarterly Review*, 33-42.

Ticaret Partnerlerinin Önemi: Türkiye'nin Ticaret Partnerleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi

Koyuncu Turan, F. (2010). Türkiye'de Seçilmiş Makroekonomik Değişkenlerin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Üzerindeki Etkisinin Yapısal Var Analizi: 1990-2009 Dönemi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi* , 55-62.

Krugman, P., Cooper, R., & Srinivasan, T. (1995). Growing World Trade: Causes And Consequences . *Brookings Papers On Economic Activity*, 327-377.

Leichenko , R., & Erickson, R. (1997). Foreign direct investment and state export performance. *Journal of Regional Science*, 307-329.

Nart, E. (2010). Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin dış ticareti üzerine etkileri: panel veri analizi. *Journal of Yaşar University*, 2874-2885.

Orr, J. (1991). The trade balance effects of foreign direct investment in US manufacturing. *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, 63-76.

Özer , M., & Necati , Ç. (2009). AR-GE harcamaları ve ihracat ilişkisi: OECD ülkeleri panel veri analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 39-50.

Özkaya, H. (2011). İkili ve çok taraflı anlaşmaların Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi* , 279-288.

Pamuk, Ş. (2020). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.

Pramadhani, M., Bissoondeal, R., & Driffield, N. (2007). *FDI, Trade and Growth, A causal link?* Aston Business School.

Saatçioğlu, C., & Karaca , O. (2004). Döviz Kuru Belirsizliğinin İhracata Etkisi: Türkiye Örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 183-195.

Sandalcılar , A. (2012). Türkiye'nin Biric ülkeleriyle ticari potansiyeli: Panel çekim modeli yaklaşımı . *Journal of Yaşar University*, 4164-4175.

Seyidoğlu, H. (2017). *Uluslararası İktisat:Teori Politika ve Uygulama*. Güzem Can Yayınları.

Sivri, U., & Usta, C. (2001). Reel Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki. *Uludağ Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1-9.

Smith, M. (2004). Impact of The Exchange Rate on Export Volumes. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*.

Sun, H. (2001). Foreign direct investment and regional export performance in China. *Journal of Regional Science*, 317-336.

Tadesse, B., & Ryan, M. (2004). Host Market Characteristics, FDI, And The FDI–Trade Relationship. *The Journal of International Trade & Economic Development* , 199-229.

Tapşın, G., & Karabulut, A. (2013). Reel Döviz Kuru, İthalat, ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi*, 190-205.

Türkcan , K., & Erhan , P. (2014). *Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin İhracat Dinamiğine Etkisi: Yaygın ve Yoğun Ticaret*. Ankara: Türk Ticaret Birliği.

Ülkü, H. (2004). *R&D, innovation, and economic growth: An empirical analysis*. IMF Working Paper.

Xuan, N., & Xing, Y. (2008). Foreign Direct Investment And Exports The Experiences of Vietnam. *Economics of Transition* , 183-197.

Yapraklı, S. (2006). Türkiye’de Dış Ticaret Fiyatları İle Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişki: Ekonometrik Bir Analiz. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 69-87.

Zellner, A. (1962). An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions And Tests For Aggregation Bias. *Journal of the American statistical Association*, 348-368.

Zengin, A. (2001). Reel döviz kuru hareketleri ve dış ticaret fiyatları: Türkiye ekonomisi üzerine ampirik bulgular. *Cumhuriyet Üniv. İktisadi ve İdari Birimler Dergisi* , 27-41.