



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

**İHRACATIN FİRMA İSTİHDAMINA ETKİSİ: TÜRKİYE
İMALAT SANAYİİ ÖRNEĞİ**

Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Doktora Tezi

Ankara, 2019

İHRACATIN FİRMA İSTİHDAMINA ETKİSİ: TÜRKİYE İMALAT
SANAYİİ ÖRNEĞİ

Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2019

KABUL VE ONAY

Selin ZENGİN TAŞDEMİR tarafından hazırlanan “İhracatın Firma İstihdamına Etkisi: Türkiye İmalat Sanayii Örneği” başlıklı bu çalışma, 16.09.2019 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof.Dr. Arzu AKKOYUNLU WIGLEY (Başkan)



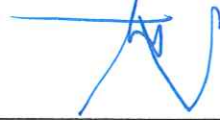
Doç.Dr. Başak DALGIÇ (Danışman)



Prof. Dr. Mustafa ÖZER (Üye)



Doç.Dr. Özge KANDEMİR KOCAASLAN (Üye)



Doç.Dr. Aytekin GÜVEN (Üye)

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

Prof. Dr. Musa Yaşar SAĞLAM

Enstitü Müdürü

YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI

Enstitü tarafından onaylanan lisansüstü tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını, basılı (kağıt) ve elektronik formatta arşivleme ve aşağıda verilen koşullarla kullanıma açma iznini Hacettepe Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak, tezimin tamamının ya da bir bölümünün gelecekteki çalışmalarda (makale, kitap, lisans ve patent vb.) kullanım hakları bana ait olacaktır.

Tezin kendi orijinal çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Tezimde yer alan telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izin alınarak kullanılması zorunlu metinleri yazılı izin alınarak kullandığımı ve istenildiğinde suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayınlanan "**Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge**" kapsamında tezim aşağıda belirtilen koşullar haricince YÖK Ulusal Tez Merkezi / H.Ü. Kütüphaneleri Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

- Enstitü / Fakülte yönetim kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir. ⁽¹⁾
- Enstitü / Fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren ay ertelenmiştir. ⁽²⁾
- Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir. ⁽³⁾

25.09.2019
Selin ZENGİN TAŞDEMİR

¹ "**Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge**"

- (1) Madde 6. 1. Lisansüstü teze ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.
- (2) Madde 6. 2. Yeni teknik, materyal ve metodların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internetten paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.
- (3) Madde 7. 1. Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, tezin yapıldığı kurum tarafından verilir *. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, ilgili kurum ve kuruluşun önerisi ile enstitü veya fakültenin uygun görüşü üzerine üniversite yönetim kurulu tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.
Madde 7.2. Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

* Tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu tarafından karar verilir.

ETİK BEYAN

Bu çalışmadaki bütün bilgi ve belgeleri akademik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, görsel, işitsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçları bilimsel ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, kullandığım verilerde herhangi bir tahrifat yapmadığımı, yararlandığım kaynaklara bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğumu, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında özgün olduğunu, **Doç. Dr. Başak DALGIÇ** danışmanlığında tarafımdan üretildiğini ve Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Yönergesine göre yazıldığını beyan ederim.

Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Atlas'a...

TEŞEKKÜR

Tezimin ortaya çıkmasında yanımda olan pek çok kişi, sonunda benimle birlikte bu mutluluğumu paylaştılar. Öncelikle tezimin her aşamasında, hatta her cümlesinde emeği olan, danışmanım olduğu için onur duyduğum, Doç. Dr. Başak Dalgıç'a, bu zorlu süreçte danışmandan öte bir yol gösterici olarak olağanüstü ilgi ve çabası için çok teşekkür ederim.

Eskişehir'de henüz bir lisans öğrencisiyken bana güvenen ve bu süreçte beni destekleyen tez izleme komitesinde yer alan, sevgili Prof. Dr. Mustafa Özer'e ve yine tez izleme komitesinde yer alan, çalışmama her zaman destek olan Prof. Dr. Arzu Akkoyunlu Wigley'e teşekkürlerimi sunarım. Tez jürimde yer alan, tezimin son aşamasında beni içtenlikle dinleyen ve çalışmama önemli katkılarda bulunan Doç. Dr. Aytekin Güven ve Doç. Dr. Özge Kandemir Kocaaslan'a çok teşekkür ederim. Ayrıca, tezimin ilk temellerini atan ve beni bu konuda teşvik eden Prof. Dr. Sevinç Mihçı'ya özel bir teşekkür borçluyum.

Her zaman yanımda olan, bana güvenen ve bana her imkanı yaratmaya çalışan aileme ve bu süreçte bana destek olan ve mutluluğumu paylaşan tüm dostlarıma gönülden teşekkür ederim.

Son olarak, bu sürecin başından sonuna kadar benimle birlikte tüm zorlukları yaşayan, bana güç veren, bu sürecin görünmez kahramanları eşim Akın ve canım oğlum Atlas'a sonsuz teşekkür ederim.

ÖZET

ZENGİN TAŞDEMİR, Selin. *İhracatın Firma İstihdamına Etkisi: Türkiye İmalat Sanayii Örneği*, Doktora Tezi, Ankara, 2019.

Bu çalışmada, 2003-2015 döneminde, Türkiye İmalat Sanayii'nde 2003-2015 dönemi için ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu amaçla, örneklem seçimi ve olası içsellik sorunlarını önlemek amacıyla tedavi modelleri (treatment models) oluşturulmuş; bu modeller “Eğilim Skoru Eşleştirme” ve “Fark İçerisinde Fark” metodolojileri kullanılarak tahmin edilmiştir. Bu sayede firmaların ihracat pazarlarına kendi kendilerine seçilmeleri kontrol altına alınmış ve yeni yeni uluslararası ticaret teorilerinin öngördüğü giriş sonrası etkiler hipotezi çerçevesinde ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisi doğru bir şekilde tahmin edilebilmiştir. İhracat yapmanın firma istihdamı üzerindeki etkisi, öncelikle imalat sanayiinin tamamı için bir bütün halinde değerlendirilmiştir. Daha sonra firmalar; teknoloji yoğunluğuna, ücret düzeylerine ve ihracat ürünlerinin karmaşıklık düzeylerine göre sınıflandırılmıştır. Çalışmanın sonuçları, giriş sonrası etkiler hipotezinin Türkiye imalat sanayii firmaları için geçerli olduğunu ve ihracat yapma davranışının istihdamı anlamlı biçimde artırdığını göstermektedir. İhracat yapma davranışının istihdam üzerinde yarattığı olumlu etki, yalnızca firmaların ihracata başladığı dönemde değil daha sonraki dönemlerde de ortaya çıkmakta olup çift yönlü ticaret yapan firmalar için bütün dönemlerde daha belirgindir. İhracatın istihdam üzerindeki olumlu etkileri; nispeten niteliksiz işgücü istihdam eden düşük teknoloji yoğunluklu, emek yoğun ve ücretlerin görece olarak düşük olduğu firmalarda daha güçlü biçimde ortaya çıkmaktadır. Bu durum ele alınan analiz dönemi boyunca imalat sanayii ihracatında meydana gelen artışların daha çok niteliksiz işgücü talebini arttırdığına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: İhracat, İmalat Sanayii, Firma İstihdamı, Eğilim Skoru Eşleştirme

ABSTRACT

ZENGİN TAŞDEMİR, Selin. *The Impact of Exporting on Firm Employment: An Example on Turkish Manufacturing Industry*, Ph.D. Dissertation, Ankara, 2019.

In this study, we investigate impact of exporting on firm employment for Turkish Manufacturing Industry over the period 2003-2015. For this purpose, to avoid the sample selection and possible endogeneity problem, treatment models are constructed and “Propensity Score Matching (PSM) techniques accompanied by the “Difference-in-Differences” (DID) methodology are utilized to estimate these models. In this way, the self-selection of firms into export markets is controlled and the effect of exports on firms’ employment could be accurately estimated within the framework of the “post-entry effects hypothesis” proposed by the New new international trade theories. First of all, the effects of exporting behaviour on firm employment was evaluated as a whole for the manufacturing industry. Next, firms are categorized in terms of their technological knowledge intensity, wage level and export sophistication level of the export goods. The results of the study show that the post-entry effects hypothesis is at work for Turkish Manufacturing Industry firms where exporting behaviour significantly increases employment. The positive effect of the exporting on employment not only arises in the period when firms starts to export, but also in the following periods, and it is even higher for two-way traders in all periods. Positive effects of exports on employment are more pronounced for the firms operating in low technology and labour-intensive sectors with lower wages where relatively unskilled labour are employed. This finding indicates that over the analysis period in question, the growth of exports of manufacturing industry mainly increases the demand for unskilled labour.

Key Words: Exports, Manufacturing Industry, Firm Employment, Propensity Score Matching

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
YAYIMLAMA VE FİKRİ MÜLKİYET HAKLARI BEYANI	ii
ETİK BEYAN	iii
TEŞEKKÜR.....	v
ÖZET.....	vi
ABSTRACT	vii
İÇİNDEKİLER	viii
TABLolar DİZİNİ.....	x
ŞEKİL DİZİNİ.....	xii
GİRİŞ	1
1. BÖLÜM ULUSLARARASI TİCARETİN İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ:	
TEORİK ÇERÇEVE.....	6
1.1 GELENEKSEL DIŞ TİCARET TEORİLERİ: İSTİHDAM.....	8
1.2 YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ: İSTİHDAM.....	12
1.3 “YENİ” YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ: İSTİHDAM.....	16
1.3.1 “Yeni” Yeni Dış Ticaret Teorileri.....	16
1.3.2 Kendi-Kendini Seçme Hipotezi	20
1.3.3 Giriş Sonrası Etkiler Hipotezi	22
1.3.4 Yeni Yeni Dış Ticaret Teorileri: İstihdam.....	24
2. BÖLÜM ULUSLARARASI TİCARETİN İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ:	
AMPİRİK LİTERATÜR İNCELEMESİ.....	30
2.1 ENDÜSTRİ DÜZEYİNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR.....	30
2.2 FİRMA-DÜZEYİNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR.....	33
2.3 TÜRKİYE İÇİN YAPILAN ÇALIŞMALAR.....	37
3. BÖLÜM TÜRKİYE’DE İMALAT SANAYİİ, İHRACAT VE İSTİHDAM	40
3.1. TÜRKİYE’DE İHRACAT.....	40
3.2. TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ’NİN GENEL YAPISI.....	47
3.3. TÜRKİYE’DE İSTİHDAM	50

4. BÖLÜM VERİ SETİ VE TANIMLAYICI BULGULAR.....	54
4.1 VERİ SETİNİN OLUŞTURULMASI.....	54
4.2 AMPİRİK ANALİZLERDE KULLANILAN DEĞİŞKENLER	56
4.3 SEKTÖR SINIFLAMALARI	57
4.4 TANIMLAYICI BULGULAR.....	59
5. BÖLÜM METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR.....	64
5.1 METODOLOJİ	64
5.2 AMPİRİK BULGULAR.....	69
5.2.1 Eşleştirmenin Etkinlik Analizi.....	69
5.2.2 PSM-DID Sonuçları: Türkiye İmalat Sanayi için Bulgular	72
5.2.3 PSM-DID Sonuçları: Teknoloji Yoğunluğuna Göre Sektörler	77
5.2.4 PSM-DID Sonuçları: Ücret Düzeyine Göre Sektörler	81
5.2.5 PSM-DID Sonuçları: İhracat Karmaşıklığına Göre Sektörler.....	83
SONUÇ.....	86
KAYNAKÇA.....	90
EK 1. İMALAT SANAYİNİN NACE-2'YE GÖRE ÜCRET VE TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASI	103
EK 2. İMALAT SANAYİNİN NACE-2'YE GÖRE HM SINIFLANDIRMASI	104
EK 3. ISIC REV.3 TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASI.....	105
EK 4. DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU.....	107
EK 5. TEZ ÇALIŞMASI ETİK KOMİSYON MUAFİYETİ FORMU	108

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1. 1. Uluslararası Ticaret Teorilerinin Temelleri	6
Tablo 2. 1. Uluslararası Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkilerini Endüstri-Düzeyinde İnceleyen Çalışmalar	32
Tablo 2. 2. Uluslararası Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkilerini Firma-Düzeyinde İnceleyen Çalışmalar	36
Tablo 2. 3. Uluslararası Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkilerini Türkiye için İnceleyen Çalışmalar	38
Tablo 3. 1. Türkiye'nin İmalat Sanayiinin İhracat ve İthalat Miktarı (milyon Dolar, %)	49
Tablo 4. 1. 2003-2015 yılları arasında, İmalat Sanayii Çalışan Sayısı	60
Tablo 4. 2. NACE-2 Sınıflamasına göre İmalat Sanayi Sektörlerinde Ortalama Çalışan Sayısı	60
Tablo 4. 3. Toplam İhracattaki Sektörlerin Payı	61
Tablo 4. 4. Ticaret Türlerine göre Firmaların Payı	62
Tablo 4. 5. Ticaret Türlerine göre Ortalama Çalışan Sayısı	63
Tablo 5. 1. Tedavi ve Kontrol Gruplarının Karşılaştırılması: Model 1 ve Model 2	70
Tablo 5. 2. Tedavi ve Kontrol Gruplarının Karşılaştırılması: Model 3 ve Model 4	71
Tablo 5. 3. PSM Sonuçları:	75
Tablo 5. 4. PSM-DID Sonuçları:	77
Tablo 5. 5. PSM-DID Sonuçları: Teknoloji Yoğunluğuna Göre Sektör Sınıflaması...	80
Tablo 5. 6. PSM-DID Sonuçları: Ücret Düzeyine Göre Sektör Sınıflaması.....	82
Tablo 5. 7. PSM-DID Sonuçları: İhracat Karmaşıklığına Göre Firma Sınıflaması.....	85
A. 1. İmalat Sanayiinin NACE-2'ye göre Ücret ve Teknoloji Sınıflandırması	103

Tablo A. 2. İmalat Sanayiinin NACE-2''ye göre HM Sınıflandırması	104
Tablo A. 3. ISIC Rev.3 Teknoloji Sınıflandırması	105

ŞEKİL DİZİNİ

Şekil 3. 1. Toplam İhracat Değeri, 2000-2018 (milyar Dolar).....	42
Şekil 3. 2. Yıllık İhracat Büyüme Oranı, 2001-2018 (%)	42
Şekil 3. 3. Türkiye, ABD, BRICS ülkeleri ve AB ülkeleri İhracat Payları, 2000-2017	43
Şekil 3. 4. Sektörlerin İhracat Payı, ISIC Rev.3 (1 basamak), 2000-2018.....	44
Şekil 3. 5. Toplam Sektörel İhracat-NACE-2, 2002-2018 (milyon Dolar).....	45
Şekil 3. 6. İmalat Sanayiinde Toplam İhracat, ISIC Rev.3'e göre, 2000-2018 (milyon Dolar)	46
Şekil 3. 7. İmalat Sanayiinde Toplam İhracat, OECD Teknoloji Sınıflandırmasına göre, 2000-2018 (milyon Dolar)	47
Şekil 3. 8. İmalat Sanayiinin GSYİH içindeki Payı (2000-2017)	48
Şekil 3. 9. Kapasite Kullanım Oranı (%) ve Sanayii Üretim Endeksi (2010=100)	48
Şekil 3. 10. Türkiye ve OECD ülkeleri için İstihdam Oranları (%).....	51
Şekil 3. 11. Türkiye ve OECD ülkeleri için İşgücüne Katılım Oranları (%).....	51
Şekil 3. 12. Türkiye ve G-20 Ülkeleri için İstihdam Oranları-2018 (%).....	52
Şekil 3. 13. Türkiye İmalat Sanayii Ortalama Çalışan Sayısı	53

GİRİŞ

Küreselleşmenin temel bileşenlerinden biri olan ihracatın, ülke ekonomileri üzerinde çok boyutlu etkileri bulunmaktadır. Bu etkilerin ekonomik yönleriyle ilgili, özellikle kalkınma ve büyüme etkilerine odaklanan oldukça geniş bir literatür mevcuttur. İhracatın sosyo-ekonomik etkilerini daha iyi analiz etmek için, ekonomik kalkınmanın itici güçlerine odaklanılmaktadır. Bu itici güçlerden biri olan, “daha düşük işsizlik oranı ve insana yakışır iş yaratımı”; Birleşmiş Milletler (BM) tarafından tanımlanan ve 2030 yılına kadar gerçekleştirilmesi planlanan Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Bu amaçla, özellikle gelişmekte olan ülkelerde istihdam oranlarının artırılması kritik önem taşımaktadır.

İhracatın istihdam yaratan etkilerini açıklayan teorik yaklaşımlara, 1990'ların sonuna kadar, geleneksel ticaret teorileri hâkim olmuştur. Geleneksel dış ticaret teorileri, dış ticaret yapma davranışını “karşılaştırmalı üstünlükler” kavramı üzerinden sorgulamakta, ticaretin endüstriler arasında farklı üretim faktörü yoğunluğuna bağlı olarak gerçekleştiğini ileri sürmektedirler. Bu teoriler, ticaretin işgücü fazlası olan ülkelerde işgücü yoğun ürünlere olan talebi arttırdığını, dolayısıyla ticaretin, gelişmekte olan ülkelerde, istihdam artışları sağladığını öngörmektedir. Ancak geleneksel modeller temelde tüm piyasaların makroekonomik dengede tam istihdam varsayımı altında temizlenmesine dayanmaktadır. Bu nedenle, uzun vadede dış ticaretteki artış sadece işgücü yoğun faaliyetlere yönelik sektörler arası kaymalara neden olacak, toplam işgücü miktarı sabit kalacaktır (Lall, 2002). Geleneksel ticaret modellerinin, ticaretin yalnızca kısa vadeli istihdam etkileri olabileceği ve uzun vadede işsizlik düzeyinin, ticaretten etkilenmeyen doğal seviyesine döneceği fikrinin aksine, 1990'lı yıllardan bu yana, uluslararası ticarete yönelik yeni ampirik sonuçlar ve teorik gelişmeler istihdam ve ticaret arasında önemli bağlantılar olduğuna işaret etmiştir.

Geleneksel ticaret teorilerinin öngörülleri, değişen dış ticaret yapısı ile birlikte, uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalmış; son yirmi yılda, küresel anlamda

yaşanan hızlı değişim süreci de, uluslararası ticaret teorilerinin odağını mikro temelli yaklaşımlara kaydırmıştır. “Yeni” Yeni dış ticaret teorileri olarak adlandırılan modellerin teorik çerçevesi Melitz (2003) ve Bernard vd. (2003) tarafından çizilmiştir. Yeni yeni ticaret teorileri, artan ölçek getirileri, eksik rekabet ve ürün çeşitliliği varsayımlarına firma heterojenliğini de dahil ederek, benzer faktör donanım ve teknolojiye sahip ülkeler arasındaki endüstri-içi ticareti konu almaktadır. Üretimdeki eksik rekabet koşulları, endüstri-içi ticarete olanak sağlamakta ve dış ticaretin istihdamı etkileyebileceği öngörüler sunmaktadır.

Yeni Yeni Ticaret modelleri, ihracatçı firmaların dış ticaret yapmayan firmalardan daha fazla çalışan sayısına sahip olduğu fikrini savunmakta bu durumu birbirini dışlamayan iki hipotez ile açıklamaktadırlar. Bu hipotezler kendi-kendini seçme (self-selection) ve ihracat yaparak öğrenmeyi (learning by exporting) de içeren giriş sonrası etkiler (post-entry effects) hipotezleridir. Hali hazırda daha iyi performans gösteren firmaların ihracat piyasalarına girebildiklerini savunan kendi-kendini seçme hipotezi, daha iyi performans tanımı içinde daha fazla işgücü istihdam etme özelliğini de içermektedir (Melitz, 2003 ve Bernard, vd., 2004). Giriş sonrası etkiler hipotezine göre, firmalar ihracat pazarlarına girdikten sonra da verimlilik, sermaye yoğunluğu ve istihdam açısından gelişmeye devam edeceklerdir. Giriş-sonrası mekanizmalar, hem doğrudan alıcı-satıcı ilişkileri yoluyla, hem de dolaylı olarak; yabancı üreticilerden kaynaklı artan rekabet yoluyla dış piyasalardan öğrenmenin önemine işaret etmektedir (De Loecker, 2007). Buna göre, firmalar ihracat yaparken hem yabancı firmalarla etkileşime girmekte hem de ölçek ekonomileriyle birlikte uluslararası piyasalarda yoğun bir rekabet ortamına maruz kalmakta; böylelikle performanslarını iyileştirmektedirler. Bir başka deyişle, ihracat, firmaları uluslararası olmayan firmalara göre verimlilik sınırına iten olumlu öğrenme etkileri yaratmaktadır (Blalock ve Gertler, 2004). İhracatçılar, ürün kalitesini, sevkiyat boyutunu veya daha doğrudan bir şekilde belirli yatırımları üstlenerek yabancı müşterilerden ve rakiplerden öğrenebilmekte yeni üretim yöntemlerine veya yeni ürün tasarımlarına erişerek bilgilerini arttırabilmektedir (Clerides, 1998; Tybout, 2000). Bu bağlamda, yeni yeni ticaret teorilerinin uluslararası ticaret ve istihdam arasındaki ilişki ile ilgili iki temel gözlemi bulunmaktadır. Bunlardan ilki, ihracatçı firmaların ihracatçı olmayan

firmalara göre daha fazla çalışan sayısına sahip olduklarıdır. İkincisi ise, ihracat ve nitelikli işgücü arasında pozitif bir ilişkinin bulunmasıdır. Bu gözlemler, ihracat faaliyetinin ve ihracat yapan firmaların üretim teknolojisi ve verimliliğe ilişkin yapısal farklılıklarının bileşiminin bir sonucudur.

Söz konusu güncel literatürden hareketle, bu çalışmada Türkiye imalat sanayii için 2003-2015 döneminde ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkilerinin incelenmesi amaçlanmaktadır. Bu amaçla ihracata başlamanın, firma istihdamı üzerindeki etkisi, öncelikle imalat sanayiinin yirmi dört adet iki basamaklı alt sektörü için bir bütün halinde değerlendirilmiştir. Sonrasında, analizleri detaylandırmak ve sağlamlık analizlerini yapmak üzere firmalar; (i) teknoloji yoğunluğuna (düşük-orta düşük teknoloji, orta yüksek-yüksek teknoloji), (ii) ücret yapılarına göre (düşük ücretli-yüksek ücretli) ve (iii) ihracat karmaşıklık (export sophistication) düzeylerine (doğal kaynak yoğun ve birincil mal ihracatçısı, beşeri sermaye yoğun mal ihracatçısı, teknoloji yoğun mal ihracatçısı ve işgücü yoğun mal ihracatçısı) göre alt gruplara ayrılmış; ihracatın istihdam etkilerinin farklı sektörlerde nasıl farklılaştığına ışık tutulmaya çalışılmıştır.

İhracatın, firma istihdamını nasıl etkilediğini anlamak ancak firma düzeyinde çeşitli yapısal değişkenlerin kontrol edildiği ampirik analizlerle mümkün olacağından çalışmada; örneklem seçimi ve olası içsellik sorunlarını göz önünde bulunduran tedavi modelleri (treatment models) oluşturulmuş; bu modeller “Eğilim Skoru Eşleştirme” (Propensity Score Matching-PSM) tekniği kullanılarak tahmin edilmiştir. Buna ilaveten, zaman içerisinde değişmeyen ve gözlemlenemeyen faktörlerden kaynaklanan sapmaları da kontrol etmek üzere “Fark İçerisinde Fark” (Difference in Differences-DID) metodolojisi kullanılmıştır. Bu çalışma ihracat-istihdam ilişkisi ile ilgili literatüre çeşitli açılardan katkıda bulunmaktadır. Öncelikle, Türkiye, büyümesi büyük ölçüde ihracata dayanan gelişmekte olan bir ekonomi olması açısından ve tarihsel olarak önemli boyutlarda işsizlik problemi yaşamasından ötürü ilgili literatüre ilginç bir örnek teşkil etmektedir. Bununla birlikte ele alınan dönem, Türkiye’nin ihracatta önemli gelişmeler kaydettiği, sektörel ve coğrafi çeşitlenmenin yanı sıra ekonominin de yapısal bir dönüşüm geçirdiği bir zaman dilimini kapsamaktadır. Bu yönüyle

çalışma, firma düzeyinde var olan en güncel veri setini kullanması nedeniyle, Türkiye için yapılan diğer çalışmalardan farklılaşmakta; Türkiye’de imalat sanayiinin, ihracatın ve istihdamın dinamikleri açısından kritik değerlendirmelerin yapılmasını sağlamaktadır. Bunlara ilaveten, ihracata başlamanın istihdam üzerindeki etkisi, firmaların faaliyet gösterdiği sektörün teknolojik bilgi yoğunluğu (düşük-orta düşük / orta yüksek-yüksek teknoloji) açısından; firmaların faaliyet gösterdiği sektörlerin ücret düzeyi (düşük ve yüksek ücret ödeyen sektörler) ve ihracat ürünlerinin karmaşıklık düzeyi (doğal kaynak ve birincil mal ihracatçısı, beşeri sermaye yoğun mal ihracatçısı, teknoloji yoğun mal ihracatçısı ve işgücü yoğun mal ihracatçısı) açısından da incelenmiştir.

Çalışmanın sonuçları, giriş sonrası etkiler hipotezinin Türkiye imalat sanayi firmaları için geçerli olduğunu ve ihracat yapma davranışının istihdamı anlamlı biçimde artırdığını göstermektedir. İhracat yapma davranışının istihdam üzerinde yarattığı olumlu etki, yalnızca firmaların ihracata başladığı dönemde değil daha sonraki dönemlerde de ortaya çıkmakta olup çift yönlü ticaret için bütün dönemlerde daha belirgindir. İhracat istihdam üzerinde farklı sektörlerde farklı etkiler ortaya çıkarmaktadır. İmalat sanayii firmalarının teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırılması altında ulaşılan bulgular, ihracatın istihdama olumlu etkisinin daha çok düşük ve orta düşük teknoloji yoğun sektörlerde ortaya çıktığını göstermektedir. İhracatın istihdam üzerinde, nispeten daha az nitelikli işgücü istihdam edilen sektörlerde ortaya çıkardığı daha güçlü etkiler; pazar büyümesinden kaynaklı olarak niteliksiz işgücünü artıran ölçek etkisi ile veya ihracata başlamanın üretim yöntemlerini geliştirebileceğine ve nitelikli işgücü talebini artırabileceğine işaret eden teknolojik yakınsama etkisi ile açıklanabilmektedir. Firmaların ücret düzeyine göre sınıflandırılması ile elde edilen sonuçlar, ihracatın düşük ücretli sektörlerde daha yüksek istihdam artışları yarattığını göstermekte ve Türkiye imalat sanayi için, ihracat ile nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılıktan kaynaklanan yakınsama hipotezini zayıflatmaktadır. Son olarak, ihracat ürünlerinin karmaşıklık düzeyine göre yapılan analizler, ihracat davranışının firma istihdamı üzerinde yarattığı en güçlü etkinin emek-yoğun mal ihracatçıları için ortaya çıktığı göstermektedir. Bu sonuç, Türkiye imalat sanayiinde ihracatın istihdam üzerindeki olumlu etkilerinin; nispeten niteliksiz işgücü istihdam eden düşük teknoloji

yoğunluklu ve ücretlerin görece olarak daha düşük olduğu firmalar için daha belirgin olduğunu doğrulamakta olup ele alınan analiz dönemi boyunca (2003-2015) ihracatta meydana gelen artışların daha çok niteliksiz işgücü talebini arttırdığına işaret etmektedir.

Bu çalışma beş bölüme ayrılmıştır: Birinci bölümde, uluslararası ticareti açıklayan teorik yaklaşımlar, tarihsel gelişim sıralarına göre açıklanmakta ve dış ticaret ve istihdam ilişkisinin teorik temelleri, bu teoriler çerçevesinde değerlendirilmektedir. İkinci bölümünde, uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkilerini inceleyen ampirik yazına yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, Türkiye’de ihracatın, imalat sanayii sektörünün ve istihdamın genel yapısı ana hatlarıyla ele alınmaktadır. Dördüncü bölümde, veri seti ve bu veri setine ait tanımlayıcı bulgular yer almaktadır. Beşinci bölümde, ampirik analiz yöntemi açıklanmakta ve bu analizin bulguları sunulmaktadır. Çalışma ampirik analizlerin sonuçları ile genel değerlendirmelerin yapıldığı sonuç bölümüyle son bulmaktadır.

1. BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETİN İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: TEORİK ÇERÇEVE

Bu bölümde, uluslararası ticaret ve istihdam arasındaki ilişkinin, uluslararası ticaret teorileri çerçevesinde değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, uluslararası ticaretin temellerini ve kazanımlarını analiz eden teoriler, Geleneksel Uluslararası Ticaret Teorisi, Yeni Uluslararası Ticaret Teorisi ve “Yeni” Yeni Uluslararası Ticaret Teorileri olarak sınıflandırılmıştır. Uluslararası ticaret ve istihdam ilişkisinin teorik alt yapısını ortaya koyabilmek için ise, ticaret teorilerini üç temel grup altında incelenmek faydalı olacaktır: Ülke düzeyinde yaklaşım, Endüstri düzeyinde yaklaşım ve Firma düzeyinde yaklaşım. Her grubun temel içerikleri Tablo 1.1 ‘de özetlenmiştir (bkz. Lapham, 2017: s.3).

Tablo 1. 1. Uluslararası Ticaret Teorilerinin Temelleri
Ticaret Teorileri Yaklaşımları (Temel Modeller)

Varsayımlar	Ülke-Bazında (1800-1970)	Endüstri- Bazında (1980-2000)	Firma Bazında (2000-günümüz)
Genel Endüstriler	Homojen iki mal sektörü	Bir farklılaştırılmış mal sektörü	Bir farklılaştırılmış mal sektörü
Üreticiler			
Teknolojiler	Sabit ölçekli getiriler	Artan ölçekli getiriler	Artan ölçekli getiriler
Teknoloji Farklılıkları	Endüstriler arası; Ülkeler arası	Fark yok	Firmalar arası

Piyasa Yapısı ¹	Tam rekabet	Tekelci rekabet	Tekelci rekabet
Tüketiciler			
Gelir Kaynağı	Sermaye ve emek	Emek	Emek
Tercihler		Çeşitlilik arzusu	Çeşitlilik arzusu
Temel Sonuçlar			
Ticaret Türü	Endüstriler-arası	Endüstri-içi	Endüstri-içi
Ticaret Kazancının Kaynakları	Kaynakların endüstriler-arası yeniden dağılımı	Daha yüksek üretim ölçeği; Daha fazla ürün çeşitliliği; Daha az mark-up	Daha yüksek üretim ölçeği; Daha fazla ürün çeşitliliği; Kaynakların endüstri-içi yeniden dağılımı
Ticaretin Toplam Verimlilik Etkileri	Uygulanmıyor	Yüksek ölçeğin pozitif etkisi	Yüksek ölçeğin pozitif etkisi ve firmalar arası yeniden dağılım

Kaynak: Lapham, 2017

Geleneksel ticaret teorilerinin temeli, ülkeler arasındaki teknoloji ve faktör donanımlarındaki farklılıklara dayanmaktadır. Bu teoriler, sabit ölçekli getiriler ve tam rekabet piyasası varsayımları altında, ticaretin endüstriler arasında gerçekleştiğini

¹ “Tam rekabet”: Firmalar benzer malları satmaktadır ve fiyat alıcıdırlar.

“Tekelci rekabet: Firmalar farklılaştırılmış malları satmaktadır ve kendi fiyatlarını belirlemek için birtakım tekeli güçlere sahiptirler.

vurgulamaktadır. Yeni ticaret teorileri ise, artan ölçek getirileri, eksik rekabet ve ürün çeşitliliği varsayımları altında, benzer faktör donanım ve teknolojiye sahip ülkeler arasındaki endüstri-içi ticareti konu almaktadır. Son olarak, Yeni yeni ticaret teorileri ise, ölçeğe göre artan getiriler ve ürün farklılaşması varsayımları altında, farklı teknoloji seviyelerine sahip firmalar arasındaki farklılaşmış ürünlerin ticaretine odaklanmıştır. Bu çerçevede, bu bölümde; tarihsel gelişim sıralarına göre, geleneksel, yeni ve yeni yeni ticaret teorilerine ve bunların istihdama ilişkin yaklaşımlarına yer verilecektir

1.1 GELENEKSEL DIŞ TİCARET TEORİLERİ: İSTİHDAM

Uluslararası ticaret yazınında ilk ekonomik doktrin merkantilizm ile başlamıştır. Merkantilistlere göre, ülkelerin sahip oldukları değerli metaller ülkenin zenginliğini ve gücünü yansıtmaktadır. Ülkenin refahını arttırabilmek için ithalatın sınırlandırılıp ihracatın desteklenmesi gerekmektedir ve bu yüzden uluslararası ticaret faaliyetleri devlet tarafından çeşitli yaptırımlarla kontrol altında tutulmalıdır. Hükümet politikalarınca ihracat sübvansede edilmeli; ithalat ise yüksek vergi oranları ile kısıtlanmalıdır.

Merkantalist görüşün bu yaklaşımının aksine, Adam Smith serbest ticaret vurgusu yapmaktadır. Smith'in argümanları mutlak üstünlük ilkesine dayanmakta olup, bir ülkenin bir malın üretimindeki mutlak üstünlüğü, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, aynı miktar malı daha az kaynak kullanarak üretmesidir. Smith üretim faktörü olarak yalnızca emeğin kullanıldığı basit bir ekonomi düşünmektedir. Eğer emek uzmanlaşırsa ve her ülke mutlak üstünlüğe sahip olduğu malı üretirse, serbest ticaretten bütün taraflar kazanç elde edecektir. Bu görüş, basit anlamda, her ne kadar doğru görünse de, mutlak üstünlük ilkesi yalnızca gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticareti açıklayabilmektedir. Smith'in bu yaklaşımının eksikliği David Ricardo tarafından giderilmiştir. David Ricardo karşılaştırmalı üstünlük ilkesi ile uluslararası ticaret yazınına yeni bir yön vermiştir (Salvatore, 2013).

Ülke düzeyinde bir yaklaşım ile ortaya koyulan geleneksel ticaret modellerinin öncüleri Ricardo (1817), Heckscher (1919), Ohlin (1933), Samuelson (1939) ve Vanek (1968)'dir. Bu iktisatçılar uluslararası ticaretin altında yatan temel dürtünün ülkeler arasındaki farklılıklar olduğunu savunmakta, dış ticaretin temel nedenini "karşılaştırmalı üstünlükler" kavramı üzerinden sorgulamaktadırlar.

Ricardo'nun teorisine göre, eğer ülkeler karşılaştırmalı üstün oldukları malları üretip ihraç ederlerse ve karşılaştırmalı üstün olmadıklarını ithal ederlerse, bu durumdan kazanç sağlayacaklardır. Burada, bir ülkede bir malın üretimindeki fırsat maliyeti diğer ülkelere göre daha düşük ise, o ülke söz konusu malda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Karşılaştırmalı üstünlüğün Smith'in mutlak üstünlük yaklaşımından farkı, ülkeler ve ürünler arasındaki mukayeseyi içermesidir. Ricardo'nun ticaret teorisine göre, ülkeler arasındaki malların emek gereksinim farklılıkları fiyat oranlarındaki farklılığa işaret etmekte olup bu fiyat farklılıkları her iki ülke için ticaret fırsatları yaratmaktadır. Ricardocu model, uluslararası ticaret modellerinin çoğunun belkemiğini oluşturmuştur. Ticaretin ülkeler arasındaki verimlilik farkına dayandığını savunmakta, fakat bu farkın nedenini ortaya koyamamaktadır. Model, dış ticaretin altında yatan temel sebebin ülkelerin teknoloji düzeylerindeki farklılıklardan doğan karşılaştırmalı üstünlük olduğunu savunmaktadır. Ancak gerçekte, uluslararası ticaretin büyük bir kısmının benzer teknolojilere sahip sanayileşmiş ülkeler arasında yapıldığı görülmektedir. Heckscher-Ohlin (H-O) ticaret modeli, bu noktada Ricardo modelinin eksikliklerini tamamlamıştır.

Heckscher-Ohlin modelinde, karşılaştırmalı üstünlük ülkelerin faktör donanımlarındaki farklılıklarından kaynaklanmaktadır (Helpman ve Krugman, 1985). Modelin öngörülere "endüstriler arası ticarete" dayanmaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003). Bu modelin temel önceliği, karşılaştırmalı üstünlüğün sebeplerini açıklamaktır. Buna göre, ülkelerin farklı faktör donanımlarından kaynaklanan faktör fiyatı farklılıkları nedeniyle malların fiyatlarında da farklılıklar ortaya çıkmakta ve nispi fiyatlardaki bu farklılıklar uluslararası ticareti tetiklemektedir. H-O modeli diğer klasik ticaret teorisinde olduğu gibi iki ülke (yurtiçi ve yurtdışı) ve iki ürün (X ve Y malı)

varsayımıyla yola çıkmaktadır. Her iki ülkenin de aynı teknolojiye sahip olduğunu ve ülke içinde tam faktör hareketliliği bulunurken, uluslararası faktör hareketliliğinin olmadığını varsaymaktadır. H-O modelinin klasik ticaret modelinden farkı, üretimde iki faktör (emek ve sermaye) kullanılmasıdır. Mallar emek-yoğun mallar ve sermaye –yoğun mallar olarak sınıflandırılmaktadır. Malların faktör gereksinimlerindeki farklılıklar ile ülkelerin faktör donanımlarındaki farklılıklar, malların ticaret öncesi nispi fiyatlarında farklılıklar yaratmakta ve ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmalarına sebebiyet vermektedir. Bu varsayımlar altında, ülkeler görece daha yoğun kullandığı ve ucuza elde ettiği faktörü içeren malları ihraç edecek; görece daha kıt ve pahalı faktörü içeren malları ise ithal edecektir (Krugman ve Obstfeld, 2003, s.86).

Geleneksel ticaret modelleri, ülkelerin teknolojik kapasitelerinin, sermaye, toprak, nitelikli ve niteliksiz işgücü gibi üretim faktörlerine ilişkin nisbi donanımlarının, küresel düzeyde farklı sektörlerin rekabet gücünü belirleyeceğini varsaymaktadır. Her ülke ihracatçı ve ithal-rekabetçi sektörler için sahip olmakta, geleneksel ticaret modelleri ise uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkisini bu çerçevede ele almaktadır. Buna göre, ihracat yapan sektörler üretimi ve emek taleplerini arttıracak, ithal-rekabetçi sektörler üretimi ve muhtemelen çalışanlarını azaltacaklardır. Benzer şekilde, gelişmekte olan ülkelerde, ticaret emek yoğun ürünlerin talebinde artışa neden olacağı için, bu ülkelerde ticaret serbestleşmesi sonrası istihdam artışı öngörülmektedir. Ancak geleneksel ticaret teorileri, istihdamın sadece sektörler arasında paylaşılmasına odaklanmaktadır. Bu nedenle ticaretteki artış, sadece emek yoğun faaliyetlere yönelik sektörler için doğru kaymalara neden olacaktır (Lall, 2002; Shingal, 2015).

Ülkenin dışa açılması sonucu farklı malların üretiminde yaşanan genişlemeler ve daralmalar endüstriler arasında işgücü hareketliliğini beraberinde getirecektir ancak toplam işgücü miktarı sabit kalacaktır. Bu durum “tam istihdam” varsayımıdır ve bu varsayım istihdam oranında net değişime olanak tanımamaktadır. Öte yandan, geleneksel teorilerde emek hareketliliği sürtünmesiz olarak modellenmektedir. Bu, işgücünün daralan sektörlerden genişleyen sektörler için tekrar dağılımının çok hızlı

gerçekleştiği ve bu süreçte düzenleme maliyetlerinin (adjustment cost) olmadığı anlamına gelmektedir (Goldberg ve Pavcnik, 2005).

Geleneksel ticaret teorilerindeki tam istihdam varsayımı ile ticarete açılma, istihdamı etkilemese de işgücünün kalitesini etkilemektedir. İhracatçı ve ithalatçı sektörlerin farklı tipte çalışanlar istihdam ettiği varsayıldığından, ticarete açılma uzun vadede farklı nitelikteki çalışanlar için nispi talebi etkileyecek; nispi talepteki bu değişiklik görece gelir farklılıklarına neden olacaktır. İhracat ve nitelikli emek talebi arasında pozitif bir ilişkinin olduğu, rekabetçi ithalat sektörlerinin ise daha çok niteliksiz iş gücü talep ettikleri belirtilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde üretim daha az nitelikli emek yoğun mallara kayacak, böylece niteliksiz işgücü talebi artacaktır. Dolayısıyla diğer faktörlerin getirilerine oranla ücrette yukarı yönlü bir değişim gerçekleşecektir. Gelişmiş ülkelerde ise bunun tam tersinin olması beklenmektedir (Krugman ve Lawrence, 1993). Geleneksel teoriler, özellikle, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki ticaretin, gelişmiş ekonomilerdeki düşük nitelikli işçilerin (göreceli) ücretlerinde azalmaya, gelişmekte olan ülkelerde ise bu ücretlerde artışa yol açacağını tahmin etmektedirler.

Geleneksel ticaret modellerinde, uzun vadeli istihdam ve işsizlik seviyeleri ticaret ve ticaret politikalarından ziyade makroekonomik değişkenler ve işgücü piyasasına bağlı kurumlar tarafından belirlenmektedir. Bu görüşe göre, ticaret politikası reformları (bütünleşmeyi arttırmayı amaçlayan politikalar) istihdam düzeyi üzerinde uzun vadeli bir etkiye sahip olmamalıdır (Behrman ve Szekely, 2000). Geleneksel ticaret teorisyenleri (Heckscher, Ohlin, Samuelson, Vanek), kısa vadede ekonomik faaliyet seviyesinin hem makroekonomik politikalardan ve şoklardan (para arzı, faiz oranları, maliye politikası vb.) hem de ticari şoklardan ya da ticaret politikalarındaki büyük değişikliklerden etkilenebileceğini kabul etmektedirler. Ancak uzun vadede işgücü piyasasının temizleneceğini, denge ücret düzeyinin de arz-talep dengelerince belirleneceğini savunmaktadırlar (Hoekman ve Winters, 2005).

Geleneksel ticaret teorilerinde, uluslararası ticaretin temelini hem Ricardo'nun verimlilik farkları hem de Heckscher-Ohlin'in faktör donanım farkları

oluşturmaktadır. Bu teoriler, genel olarak, farklı faktör donanımına sahip gelişmiş ülkeler ile az gelişmiş ülkeler arasındaki endüstriler-arası ticareti açıklamaktadır. Ancak bu şekilde reel hayatta gerçekleşen, uluslararası ticaretin önemli bir bölümü açıklanamamaktadır. Reel ticaret göstergeleri ise uluslararası ticaretin önemli bir kısmının benzer teknoloji ve benzer ürünlere sahip gelişmiş ülkeler arasında gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, benzer faktör donanımına, farklılaştırılmış mal ticaretine ve ölçek ekonomilerine dayanan endüstri-içi ticaretin varlığı geleneksel ticaret teorileri ile çelişmektedir. Bu durum, endüstri-içi ticaretin oluşumunu açıklamaya yönelik olarak yeni ticaret teorilerinin gelişmesini sağlamıştır.

1.2 YENİ DIŞ TİCARET TEORİLERİ: İSTİHDAM

Heckscher-Ohlin Teorisi'nin ilk defa ampirik olarak Leontief (1953) tarafından test edilmesiyle, Heckscher-Ohlin öngörülleri sorgulanmaya başlanmıştır. Girdi-çıkıtı tabloları kullanılarak, Amerika için yapılan bu çalışmanın sonuçları, Heckscher-Ohlin Teorisi ile tamamen çelişmiştir. Literatürde, "Leontief Paradoksu" olarak geçen bu çelişki, Amerika'nın sermaye-yoğun malları ihraç etmesi gerekirken, emek-yoğun malları ihraç etmesi bulgusundan ortaya çıkmaktadır. Leontief paradoksunun, Heckscher-Ohlin teorimi hakkında kuşku uyandırması, 1960'lardan sonra yeni fikirlerin ortaya çıkmasını sağlamıştır. 1980'lerde dünya ticaretini etkileyen ekonomi politikalarında değişiklikler meydana gelmiştir. Bu değişimler, geleneksel ticaret teorisine alternatif modeller öne sürülmesine neden olmuştur. Geleneksel ticaret teorilerinin tam rekabet, ölçeğe göre sabit getiri ve benzer tercih gibi varsayımlarının gerçekçi olmadığı kabul edilmektedir. Bunun yanı sıra, benzer faktör donanımına, farklılaştırılmış mal ticaretine ve ölçek ekonomilerine dayanan endüstri-içi ticaretin varlığı geleneksel ticaret teorileri ile çelişmektedir (Krugman, 1983).

Bu tartışmalardan hareketle ortaya çıkan, "Yeni Ticaret Teorileri", endüstri düzeyinde bir yaklaşıma sahip olup teorik anlamda literatürün temelleri ilk olarak Paul Krugman

(1979,1980), Lancaster (1980), Helpman (1981), Markusen (1980) ve Helpman ve Krugman (1985) tarafından atılmıştır. Bu teorilere göre uluslararası ticaretin kaynakları ölçek ekonomileri ve ürün farklılaşmasıdır (Krugman ve Melitz, 2012:167). Yeni Ticaret Teorilerinin ölçeğe göre artan getiriler, eksik rekabet ve ürün çeşitliliği varsayımları endüstri-içi ticareti açıklamada önemli rol oynamaktadır.

Yeni dış ticaret modelleri, geleneksel dış ticaret modelleri ile endüstri tanımlamaları konusunda farklılık göstermektedir. Geleneksel modellerde, endüstri “tam homojen malları” üreten firmalardan oluşmaktadır (Grubel-Llyod, 1975). Lancaster (1980)’e göre, farklı üreticiler tarafından üretilen iki mal, tüm özellikleri ele alındığında, hiçbir zaman birbirinin tam ikamesi olamaz. Bu nedenle, yeni dış ticaret teorilerine göre, bir endüstrinin homojen malları üreten firmalardan oluşması mümkün değildir (Krugman, 1983). Bu çerçevede endüstri-içi ticareti açıklamak için, monopolcü rekabet piyasasını temel alan öncü teoriler, Krugman (1979), Lancaster (1980) ve Helpman (1981)’dir. Oligopol piyasası koşullarında endüstri-içi ticareti inceleyen modeller ise Brander ve Krugman (1983) ve Eaton ve Kierzkowski (1982)’dir. Monopolcü rekabet piyasasını temel alan modellere göre, uluslararası ticaretin altında yatan neden ölçeğe göre artan getiridir. Oligopolcü yeni ticaret teorileri ise eksik rekabeti temel almaktadır (Akkoyunlu, 1996).

Krugman (1979), uluslararası ticareti teknoloji, tercihler ve faktör donanımları açısından iki benzer ülkede, emeğin sadece ticaret dışı üretim faktörü olduğu bir tekelci rekabet modeli ile açıklamaktadır. Bu varsayımlar altında, dış ticaret benzer özelliklere (tercihler, teknoloji ve faktör donatımları) sahip ülkeler arasında karşılıklı kazanç sağlamakta, ülkeler aynı endüstri içerisindeki malları hem ihraç hem de ithal edebilmektedir (Helpman ve Krugman, 1985). Öte yandan, yeni dış ticaret teorisine ölçeğe göre artan getirilerin dahil edilmesi, eksik rekabet piyasalarının oluşmasına sebep olmakta, böylelikle büyük firmalar küçük firmalara üstünlük sağlamaktadır (Krugman ve Obstfeld, 2003, s.120). Monopolcü rekabet ve oligopol modellerinde, tüketiciler farklı tercihlere sahiptirler ve daha çok çeşit ürün tüketmek istemektedirler (Dixit-Stiglitz, 1977). Bu nedenle, firmalar ürünlerini farklılaştırma eğiliminde olup bu

durum firmalara monopolcü gücü sağlamaktadır (Helpman ve Krugman, 1985; Kierzkowski,1996).

Yeni ticaret modellerinin çizdiği bu çerçevede, üretimdeki eksik rekabet koşulları endüstri-içi ticarete olanak sağlamakta ve dış ticaretin istihdamı etkileyebileceği öngörüler sunmaktadır. Geleneksel ticaret modellerinin, ticaretin yalnızca kısa vadeli istihdam etkileri olabileceği ve uzun vadede işsizlik düzeyinin, ticaretten etkilenmeyen doğal seviyesine döneceği fikrinin aksine, 1990'lı yıllardan bu yana, uluslararası ticarete yönelik yeni ampirik sonuçlar ve teorik gelişmeler istihdam ve ticaret arasında önemli bağlantılar olduğuna işaret etmiştir. Teorik açıdan, işgücü piyasalarının tam rekabetçi olmadığı varsayımı ile işsizlik olasılığı ortaya çıkmaktadır (Davidson ve Matusz, 2003). Yeni Ticaret modelleri, ürünlerin yatay veya dikey olarak farklılaştığı, benzer faktör donanımlarına sahip ülkeler arasında yapılan endüstri-içi ticaretin istihdam etkileri ile de ilgilenmektedir (Greenaway vd., 1999).

İşgücü piyasası tam rekabetçi olmadığı gibi, teknolojik gelişmeler, ölçek ekonomileri, ürün farklılaşması ve tercih çeşitliliği gibi faktörler ticaretin istihdam üzerindeki etkisini değiştirebilmektedir (Lall, 2002). Bu bağlamda, ticareti işgücü piyasası sürtünmeleriyle birleştiren teorik modeller (örneğin, eşleştirme, verimlilik ücretleri, asgari ücretler) net bir tahminde bulunmalarına rağmen, düzenleme maliyetlerini dikkate alan bu modeller işsizlikte olası geçici artışları öngörmektedir. Örneğin, Matusz (1994), ticaretin serbestleştirilmesinin, ücret katılığı olması durumunda istihdamı yükseltebileceğini veya azaltabileceğini belirtmektedir. Davidson vd. (1999) ise, ticaret modeline arama modellerini (search models) dahil etmekte ve serbestleşme sonrası işsizliğin ortaya çıkabileceğini göstermektedir. Bu modeller oldukça karmaşık ve belirsiz sonuçlara sahip modellerdir, ancak en azından ticaret reformunun istihdam için uzun vadeli olumsuz sonuçları olabileceği gerçeğini kabul etmektedirler (Hoekman ve Winters, 2005). Benzer şekilde, yeni ticaret teorileri de istihdam için net tahminler üretememektedir. Grossman ve Helpman (1990), yeni ticaret modellerinin, geleneksel modellere göre daha gerçekçi öngörülerde bulunmalarına rağmen, istihdam için kesin öngörülerde bulunamadıklarını belirtmektedir. Bu durumu karşılaştırmalı

üstünlüğün kendine özgü yapısının belirsiz olmasına dayandırmaktadırlar. Ticaretin serbestleşmesi, faktör kullanımının nasıl değişeceğini göstermemektedir (Lall, 2002).

Ticaret modellerine, ölçek ekonomileri, dışsallıklar ve benzer etmenlerin dahil edilmesi, çoklu-denge olasılığına sebep olmaktadır. Bu nedenle, piyasalar, düşük teknoloji, yavaş büyüyen ve dış ticaret altında uzmanlaşmış gelişmekte olan ülkelerde, düşük seviyede ya da düşük büyüme dengesinde temizlenebilmektedir. Bununla birlikte, bu ekonomiler gerekli beceri ve teknoloji alt yapısını geliştirmek için uyumlu bir strateji oluşturabilirlerse, daha iyi bir dengeye ulaşabilmektedirler. Bu gibi durumlarda, ticaret serbestleşmesinin istihdama etkisi, devlet politikasına bağlı olarak netleşmektedir (Redding, 2011).

Heckscher-Ohlin'in gerçekçi olmayan varsayımlarından sonra, yeni ticaret modelleri istihdam hakkında net bir sonuca ulaşamamıştır. Ayrıca, bu tür analizlerin karşılaştırmalı statik olduğu, dinamik etkileri hesaba katmadığı da belirtilmektedir. Her bir ekonomideki uluslararası ticaret ve istihdam arasındaki ilişkinin bu ekonominin sahip olduğu donanım ve politikalarca belirleneceği ifade edilmektedir (Lall, 2002). Dolayısıyla, dış ticaret ve istihdam arasındaki ilişkinin birçok nedenden ötürü tanımlanması ve ölçülmesi şaşırtıcı bir şekilde zordur. Uluslararası ticaretin çok yönlü bir olgu olması, etkilerinin ayrıştırılmasını zorlaştırmaktadır. Her bir aşamasının, zamana, ülkeye, endüstriye, politika değişimlerine, firmalara vb. göre değişmesi, istihdam üzerinde farklı etkiler yaratabilmektedir (Ghose, 2000). Buradan hareketle, dış ticaretin istihdam üzerindeki etkisini, daha gerçekçi bir yaklaşım olan, firma heterojenliği çerçevesinde ele alan teorik yaklaşımlar ortaya çıkmıştır.

Geleneksel ve yeni ticaret modellerinde, temel varsayım her endüstride temsili bir firmanın var olmasıdır. Bu varsayım, uluslararası ticaret için temel olan genel denge analizini kolaylaştırmakta olup, dar tanımlanmış endüstrilerdeki firmalar arasında gözlenen verimlilik, sermaye yoğunluğu ve beceri yoğunluğundaki farklılıklar ile tutarsızdır. Mikro veri setlerinin elde edilebilirliğinin artmasıyla birlikte firma verileriyle yapılan ampirik çalışmalar, bir endüstrideki firmaların yalnızca bir kısmının ticaret yaptığını göstermiştir (Bernard ve Jensen, 1995; Aw ve Hwang, 1995; Roberts

ve Tybout, 1997; Melitz, 2003; Bernard vd., 2003 ve Bernard vd., 2007). Hem geleneksel teoriler hem de yeni ticaret teorileri bir endüstri içerisindeki temsili firmaları verimlilik açısından eşit olarak kabul etmektedirler. Endüstri içi firma heterojenliğinin ampirik çalışmalara dahil edilmesiyle, uluslararası ticaret literatürünün odağı firmaların ihracat davranışlarına kaymış olup bu çalışmalara dayanarak geliştirilen teorik modeller özellikle firmalar arasındaki verimlilik farklılıklarına işaret etmişlerdir. (Eaton ve Kortum, 2002).

Bundan sonraki bölümde, dış ticareti temelde firmaların verimlilik farklarına dayandıran yeni yeni ticaret teorilerine yer verilecektir. Daha sonra, bu çerçevede, firma davranışlarının istihdam üzerindeki ilişkisine odaklanılacaktır.

1.3 “YENİ” YENİ DİŞ TİCARET TEORİLERİ: İSTİHDAM

1.3.1 “Yeni” Yeni Dış Ticaret Teorileri

Uluslararası ticaret literatürünün odağı son yirmi yılda ülke ve endüstri gibi makro düzey birimlerden, ticaretin mikro ve asıl oyuncularını oluşturan firmalara kaymış olup aynı endüstri içerisinde yer alan firmaların heterojenliği ticaret için temel bir varsayım haline gelmiştir. Dar endüstri sınırları içerisinde uluslararası ticaret yapan ve yapmayan firmaların var oluşuna ilk olarak Bernard ve Jensen (1995), Aw ve Hwang (1995) ve Roberts ve Tybout (1997)'nin ampirik çalışmaları dikkat çekmiştir. Uluslararası ticareti firma düzeyinde inceleyen bu ilk çalışmalar, ihracatçı firmaların ihracatçı olmayanlardan daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymuş; literatürün teorik çerçevesi ise Melitz (2003) ve Bernard vd. (2003) tarafından çizilmiştir.

Bernard vd. (2003) ve Melitz'in (2003) genel denge modellerine göre, dar tanımlı endüstri sınırları içerisinde bulunan firmalar verimlilik, büyüklük ve diğer firma özellikleri açısından heterojendirler. Ticaret modellerine heterojen firmaları dahil eden Melitz (2003) modeli, firma heterojenliğinin Krugman (1980) modeline dahil edilmesi ile oluşturulmuş olup tek üretim faktörü işgücüdür ve firmalar, marjinal işgücü verimliliği bakımından farklılaşmaktadır. Melitz (2003) modelinde, ekonomide dengenin nasıl oluştuğu aşağıda daha ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.

Melitz (2003) Modeli:

Tercihler ve Talep Yönü

Tüketici tercihleri sabit ikame esnekliğine sahip, Dixit-Stiglitz tipi bir fayda fonksiyonu ile tanımlanmaktadır:

$$U = \left[\int_{\omega \in \Omega} q(\omega)^\rho d\omega \right]^{1/\rho}, \quad 0 < \rho < 1, \quad (2.1)$$

U , toplam faydayı; q , tüketilen mal miktarını; Ω , birbirine ikame olabilecek farklılaştırılmış mevcut malları; ω ise, mevcut farklılaştırılmış mallardan bir tek mal çeşidini ifade etmektedir.

Mevcut mallar birbirinin ikamesidir ve $\sigma = 1/(1 - \rho) > 1$, iki mal arasındaki ikame esnekliğini temsil etmektedir. İkame esnekliği denkleminde yer alan ρ , mevcut malların herhangi birine olan tercih yoğunluğu ifade etmektedir. Sabit ikame esnekliğine sahip fayda fonksiyonunun, tercihlere dair varsayımlarına göre, ürün çeşitliliği arttıkça tüketicinin marjinal faydası artmaktadır. Bu tercihler veri iken, Eşitlik (2.1)'de tanımlanan fayda maksimizasyon probleminin bütçe kısıtı şu şekildedir:

$$\int_{\omega \in \Omega} p(\omega)q(\omega)d\omega = R \quad (2.2)$$

R, toplam harcamaları; $p(\omega)$ ve $q(\omega)$, sırasıyla her bir malın fiyat ve tüketim miktarlarını ifade etmektedir. Fayda maksimizasyonu probleminin sonucunda, tüketicinin talep fonksiyonu elde edilmekte; aşağıdaki talep ve fiyat fonksiyonları bulunmaktadır:

$$q(\omega) = \left(\frac{p(\omega)}{P} \right)^{-\sigma} \frac{R}{P} \quad (2.3)$$

$$P = \left(\int_{\Omega} p(\omega)^{1-\sigma} d\omega \right)^{\frac{1}{1-\sigma}} \quad (2.4)$$

Üretim ve Arz Yönü

Melitz (2003) modelinin arz yönü Krugman (1980) modeline benzemektedir. Piyasa yapısı monopolcü rekabet ile tanımlanmaktadır. Üretim faktörü olarak sadece emek kullanılmakta olup üretimde ölçeğe göre artan getiriler söz konusudur. Modelin Krugman'ın modelinden farkı ise marjinal maliyet yapısından kaynaklanmaktadır. Melitz modelinde, her firma, potansiyel üretici olabilmek için emeğin her birimi için f kadar batık (sabit) giriş maliyeti ödemek zorundadır. Ödenen bu batık giriş maliyeti firmanın verimlilik düzeyi φ tarafından belirlenmektedir. Bir maldan φ verimlilik düzeyinde q kadar üretebilmek için q/φ kadar işgücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Bu varsayımlar altında bir firmanın emek verimliliği φ iken q birim üretimin toplam üretim maliyeti :

$$TC = f + \frac{q(\varphi)}{\varphi} \quad (2.5)$$

Burada, f sabit üretim maliyeti ve $q(\varphi)/\varphi$ ise firma verimliliğine bağlı değişken maliyeti ifade etmektedir. Böylece Melitz modeline göre, firma heterojenliği firmalar arasındaki verimlilik farklarından ortaya çıkmaktadır. Firmaların verimliliğindeki artış daha fazla çıktı ve kazanç sağlarken, daha düşük fiyatlar ve daha yüksek kar sağlamaktadır.

Firmaların Piyasaya Giriş ve Çıkışı

Piyasada çok sayıda potansiyel üreticinin bulunduğu ve piyasaya girişten önce bütün firmaların benzer olduğu varsayımı yapılmaktadır. Sabit giriş maliyetinin f ödenmesi sonrası, her firma verimlilik düzeyini ortaya koymaktadır. Gözlemlenen verimlilik seviyesi sonrası, potansiyel üreticiler üretici olup olmayacaklarına karar verirler ya da eğer verimlilik düzeyi düşükse, piyasadan hemen çıkıp çıkmayacaklarını belirlerler. Buna göre, firma ancak net karı pozitif olduğunda üretici olmaya devam edecektir. Melitz verimlilik eşik değerini (productivity cut-off), $\bar{\varphi}$, $\pi(\bar{\varphi}) = 0$, olarak tanımlamaktadır. Dengeye bütün firmalar bu eşik değerin üzerindeki verimlilikte üretim yaparlar, olmayanlar ise piyasadan çıkacaktır.

İhracatın Rolü

Melitz (2003) ihracatçı olmayı planlayan bir firmanın başlangıçta sabit yatırıma ihtiyaç duyacağını varsaymaktadır. İhracat piyasasına giriş maliyeti, f_e olup giriş maliyetinin varlığı yalnızca bu maliyeti üstlenebilecek verimli firmaların ihracatçı olabileceklerini göstermektedir. Bununla birlikte, bir firma ancak ihracattan elde ettiği kar pozitif ise, $\pi^X(\varphi) \geq 0$, ihracatçı olabilmektedir. Denge noktasında ihracat için sıfır kar değeri $\pi^X(\varphi) = 0$ tatmin edicidir.

Melitz (2003) Modelinin Temel Bulguları

Dış ticaret ile piyasa kaynaklarının yeniden dağılımı ve toplam verimlilik artışı Melitz modelinin temel bulgularıdır. Ticarete açılma yurtiçi piyasaların daha rekabetçi olmasına yol açmakta, yüksek rekabet ise karları düşürerek düşük verimliliğe sahip firmaların piyasadan çıkmasına sebep olmaktadır. Böylece üretimi durduran düşük verimlilikteki firmaların piyasa payı daha verimli olan daha büyük firmalara geçecektir. Üstelik bu durum piyasadaki ortalama verimliliği de arttıracaktır. Ekonominin ticarete açılması ile firmalar daha katı rekabetle ve yurtiçinde de daha yüksek ücretle karşılaşabilmektedir. Bu süreçler endüstri-düzey ticaret modellerinde de geçerli

olmakla beraber, bu modellerde firmalar homojen varsayılmaktadır. Melitz (2003) yaklaşımında ise firmalar verimlilikleri itibariyle birbirinden farklı olup politika şoklarına farklı biçimde cevap vermektedirler. Ticarete açılma daha verimli firmaları pozitif yönde etkileyecek, bunlar daha fazla üretip daha karlı hale geleceklerdir. Düşük verimlilikte firmaların ise karları kısıtlanacak; bazı firmalar daha az üretim yaparken bazıları da piyasadan ayrılmak zorunda kalacaklardır. Sonuç olarak endüstri içinde iktisadi kaynaklar düşük verimli firmalardan yüksek verimli firmalara doğru yeniden dağılacak, toplam verimlilik ve refah düzeyi yükselecektir (Lapham, 2017).

Özetle, yeni yeni ticaret modellerinin temelini oluşturan heterojen firmaların varlığında, uluslararası piyasalara katılım firmalar arasında nadir görülmekte olup her bir endüstri içerisinde nispeten az sayıda firma ihracat yapmaktadır. İhracatçı firmalar ticaret yapmayan firmalara göre daha büyük, daha üretken, daha sermaye- ve nitelikli-emek yoğun olup ve daha yüksek ücretler ödemektedirler. İhracat piyasalarında yer alan firmalar, ihracatçı olmayanlara göre, istihdam ve üretim anlamında daha fazla büyüme eğilimindedir (Ciuriak, vd., 2015). Melitz modelinin öne sürdüğü gibi ihracat piyasalarına giriş için gerekli sabit maliyetlerin varlığında ancak daha verimli olan firmalar ticaret yapabilirken, yeni yeni yeni uluslararası ticaret literatürünün genel çerçevesi, uluslararası hale gelen firmaların üstün performansını birbirini dışlamayan iki hipotez çerçevesinde değerlendirmektedir: (i) kendi kendini seçme hipotezi (self-selection hypothesis) (ii) giriş sonrası etkiler/mekanizmalar hipotezi (post entry effects hypothesis).

1.3.2 Kendi-Kendini Seçme Hipotezi

Kendi kendini seçme hipotezi, temelde ihracatçıların dış ticarete başlamadan önce, yalnızca yurtiçi piyasaya üretim yapan firmalara göre performans üstünlüğüne sahip olmaları ile ilgilidir. Bu hipotez iki farklı yaklaşıma dayandırılmaktadır. Birincisi, uluslararası piyasalara giren firmalar daha yoğun rekabete maruz kalmaktadırlar (Aw ve Hwang, 1995). İkincisi, uluslararası piyasalara girmek firmaların yurtiçi

piyasalardaki faaliyetlerine göre nispeten daha yüksek giriş maliyetleri gerektirmektedir (Roberts ve Tybout, 1997; Melitz, 2003). Melitz (2003), tekelci rekabet modelini, bu ek maliyetlerin varlığı varsayımı üzerine kurmaktadır. Buna göre, sadece belirli bir verimlilik eşiğini aşan firmalar uluslararası piyasalarda pozitif karlar elde edebilmektedir. Batık maliyet olarak da tanımlanan bu sabit maliyetler temelde yurtdışı piyasalardaki sözleşme ve işlem maliyetleri ile taşıma ve yeni dağıtım kanalları oluşturma maliyetleridir. Söz konusu maliyetler yurtdışı piyasalara giriş engelleri oluşturmakta ve böylelikle yalnızca daha verimli olan firmalar ihracat piyasalarına kendi-kendilerine seçilebilmektedirler. Bir başka deyişle, batık maliyetlerin varlığında, aynı endüstri içerisindeki verimlilik farklarından dolayı sadece en verimli firmalar ihracat pazarlarına girebilmektedirler. Öte yandan, Bernard vd. (2003), firmaların ihracat pazarlarına kendi kendilerine seçilmelerinin değişken ticaret maliyetleri ile de ilgili olduğunu savunmaktadır. Buna göre, değişken maliyetler, herhangi bir batık maliyetin bulunup bulunmadığına bakılmaksızın, üretici firmaların dış piyasalara kendi kendine seçilmelerini etkileyebilmektedir. Bu değişken maliyetler piyasa bilgisi, taşımacılık, pazarlama ve reklamcılık ile ilgili maliyetleri kapsamaktadır.

Yeni yeni dış ticaret teorisine göre, firmalar iç piyasadaki nispi performanslarına dayanarak ihracat piyasalarında kendi kendilerine seçilmektedir ki ve bu da söz konusu firmalar için ihracattan önce pozitif bir performans priminin mevcut olduğu anlamına gelmektedir. Bu nedenle, kendi kendini seçme hipotezi, ihracatçıların ve ihracatçı olmayanların ihracat öncesi performans farklarını değerlendirerek ampirik olarak test edilebilmektedir (Wagner, 2007). Bu durum, firma dinamiklerini yabancı piyasalara girmeden gözlemlemeyi; ihracatçıların uluslararası rekabete hazırlanmak için kendilerini organize etmeye başlayıp başlamadıklarını araştırmayı sağlamaktadır (Serti ve Tomasi, 2008)².

² İhracat kararı, batık giriş maliyetleri (örneğin, ihracat için gerekli bilgiler, dağıtım kanalları vb.) ve bu tür bir tercihin faydaları (beklenen karlar) arasındaki bir karşılaştırmaya dayanmaktadır. Bununla birlikte, toplanan bilgilerin değer kaybetmesi mümkündür. İhracat piyasalarında uzunca bir süre olmayan bir firmanın, ihracat piyasalarına tekrar girişi sonrası giriş maliyetleri, yeni bir ihracatçının taşınması gereken maliyetlerden çok da farklı olmayacaktır. Bu nedenle, seçme mekanizmaları hem geçmişte hiç ihracat yapmamış yeni ihracatçılar için hem de geçmişte ihracattan vazgeçmiş yeni ihracatçılar için aynı etkiyi sağlamalıdır (Roberts ve Tybout, 1997).

Kendi kendini seçme hipotezini destekleyen çok sayıda ampirik çalışma mevcuttur (Roberts ve Tybout, 1997 Kolombiya için; Bernard ve Jensen, 1999 Amerika için; Aw vd., 2000 Tayvan ve Kore için; Bernard ve Wagner, 1997 Almanya için; Isgut, 2001, Kolombiya için; Delgado ve diğerleri, 2002 İspanya için). Wagner (2002), 33 ülke için 45 mikro ekonomik çalışmayı ele alarak yaptığı meta analizde ihracatçıların hali hazırda daha üretken oldukları ve bu firmaların ihracat pazarlarına giriş öncesi performanslarının daha iyi olduğu sonucuna varmıştır. Yaşar vd. (2003) ve Aldan ve Günay (2008), Dalgıç vd. (2015) Türkiye için, kendi kendini seçme hipotezini test etmişler ve hipotezi destekleyen kanıtlar bulmuşlardır.

1.3.3 Giriş Sonrası Etkiler Hipotezi

İhracatçı firmaların performanslarını açıklayan alternatif yaklaşım ihracatı yaparak öğrenme (learning by exporting) olarak da değerlendirilebilmekte olup, Arrow (1962)'nin yaparak-öğrenme (learning by doing) modelinden ortaya çıkmıştır. Arrow (1962), öğrenmenin iki temel özelliğini ortaya koymaktadır. İlk olarak, öğrenme, deneyimin ürünüdür. Öğrenme ancak bir problemi çözme çabasıyla gerçekleşebilir ve bu nedenle sadece aktivite sırasında gerçekleşir. İkincisi, temelde aynı problemin tekrarı ile ilgili öğrenme, azalan getirilere tabidir. Giriş sonrası etkiler hipotezi ile öğrenmenin bu özelliklerinin ihracat piyasalarına giren firmalar için de geçerli olduğu vurgulanmaktadır. İhracat piyasaları firmalara gelirlerini artırmaları için büyük fırsatlar sunmakta, ancak aynı zamanda performanslarını geliştirmeleri için de baskı uygulamaktadır. İhracatçı firmaların yabancı pazarlardaki standartları karşılamak ve bu pazarlardaki alıcıları memnun etmek için üretim süreçlerini ve teknik standartlarını iyileştirmeleri gerekmektedir. Bununla birlikte, ihracat piyasaları daha fazla sayıda tedarikçi olması nedeniyle iç pazardan daha rekabetçidir. Sonuç olarak, firmaların bu rekabet şartlarında varlıklarını devam ettirebilmesi verimliliklerini de artıran yeni beceriler öğrenmeleri mümkün olmaktadır (Isgut ve Fernandes, 2007).

Giriş-sonrası mekanizmalar, hem doğrudan alıcı-satıcı ilişkileri yoluyla, hem de dolaylı olarak, yabancı üreticilerden kaynaklı artan rekabet yoluyla dış piyasalardan öğrenmenin önemine işaret etmektedir (De Loecker, 2007). Buna göre, firmalar ihracat yaparken hem yabancı firmalarla etkileşime girmekte hem de ölçek ekonomileriyle birlikte uluslararası piyasalarda yoğun bir rekabet ortamına maruz kalmakta; böylelikle performanslarını iyileştirmektedirler. Bir başka deyişle, ihracat, firmaları uluslararası olmayan firmalara göre verimlilik sınırına iten olumlu öğrenme etkileri yaratmaktadır (Blalock ve Gertler, 2004). İhracatçılar, ürün kalitesini, sevkiyat boyutunu veya daha doğrudan bir şekilde belirli yatırımları üstlenerek yabancı müşterilerden ve rakiplerden öğrenebilmektedir. İhracatçı firmalar, yeni üretim yöntemlerine veya yeni ürün tasarımlarına erişerek teknolojik bilgilerini arttırabilmekte, bu durum aynı zamanda yeniliği de teşvik etmektedir (Clerides, 1998; Tybout, 2000).

Giriş-sonrası etkiler hipotezi, kendi kendini seçme hipotezini dışlamaksızın firmaların ihracatçı olduktan sonra performanslarını arttırıp arttırmadıkları sorusunun cevabını aramaktadır. Firmalar için ihracat pazarlarına giriş-öncesi kendi-kendini seçme mekanizmasının varlığı tespit edilmişken, performans üstünlüğünün giriş sonrası dönemde de korunup korunmadığı ya da güçlenip güçlenmediği meselesine odaklanılmaktadır. Aw vd. (2000)'e göre, ihracatçı firmalar halihazırda performans üstünlüğüne sahip olsalar da uluslararası müşteriler ve rakipler tarafından sağlanan geri bildirimlerden faydalanabileceklerdir. Aynı zamanda, teknoloji transferi ve ölçek ekonomileri aktifken ihracatçılar, olası ölçek ekonomilerinden ve uluslararası talep tarafından belirlenen daha fazla kapasite kullanımından yararlanabilecek, dolayısıyla performanslarında artış gözlemlenecektir.

Giriş-sonrası beklenen bütün bu gelişmeler, ihracat yaparak öğrenme mekanizmasını yansıtmaktadır. Öğrenme etkisini analiz eden çalışmalar, ihracatçı ve ihracatçı olmayan firmalar için farklı dönemler arasındaki performans değişimlerine odaklanmaktadır (Roberts ve Tybout, 1997); Clerides vd., 1998; Aw vd., 2000 ve Alvarez ve Lopez, 2005). Kendi kendini seçme ve giriş sonrası etkiler hipotezlerini inceleyen birçok çalışma, ihracatçıların önemli ölçüde daha üretken, daha büyük, daha fazla sermaye yoğun oldukları, ihracatçı olmayanlara göre daha yüksek ücretler

ödedikleri ve daha fazla istihdam oranlarına sahip olduklarını tespit etmişlerdir (Bernard ve Wagner, 1997; Clerides vd., 1998; Isgut, 2001; Delgado vd., 2002; Alvarez ve Lopez, 2005 ve Arnold ve Hussinger, 2004). İhracat piyasalarına girişin yüksek batık maliyetlerle karakterize edilmesi sonucu, firma performansı ve ihracat piyasalarına katılım arasındaki güçlü pozitif ilişki, daha iyi firmaların ihracat piyasalarına kendi kendine seçilmelerini yansıtmaktadır. İhracat piyasalarına girişin batık maliyetini karşılayabilen firmalar, ihracatı deneyimlemenin bir sonucu olarak, piyasaya giriş sonrası da performanslarını arttırmaya devam edebilmektedir (Greenaway ve Kneller, 2004; Baldwin ve Gu, 2004; Blalock ve Gertler, 2004).

Van Biesebroeck (2005), ihracat yaparak öğrenme hipotezini, dokuz Afrika ülkesi için incelenmiştir. Çalışmanın sonuçları, bu ülkelerdeki ihracatçıların ihracat yapmayanlara göre daha üretken olduğunu ve ihracat yapan firmaların yurtdışı piyasalara girdikten sonra verimlilik avantajlarını arttırdığını göstermektedir. Alvarez ve Lopez (2005)'in Şili için firma verilerini kullanarak yaptıkları çalışmanın bulgularına göre, uluslararası piyasalara giren ve hali hazırda daha verimli olan firmaların ihracata başladıktan sonra da verimliliklerinde artış gözlemlenmiştir. Greenaway ve Yu (2004), İngiltere'de kimya endüstrisi için, Serti ve Tomassi (2008) ise İtalya için benzer sonuçlar elde etmiştir. İspanyol firmalar için öğrenme etkilerini inceleyen Delgado vd. (2002), giriş sonrası etkilerin yalnızca genç ihracatçılarla sınırlı olduğunu ifade etmektedir. Yaşar ve Rejesus (2005), Maggioni (2012) ve Dalgıç vd. (2014) çalışmalarında Türkiye için öğrenme etkilerinin varlığına dair kanıtlar bulmuşlardır.

1.3.4 Yeni Yeni Dış Ticaret Teorileri: İstihdam

Yeni Yeni Ticaret Teorileri, dış ticaretin istihdam üzerindeki etkilerini firmalara ve firmaların verimlilik farklarına bağlamaktadır. Yeni Yeni Ticaret Teorileri'nin firmayı ele alması uluslararası ticaretin mikroekonomik etkilerini öne çıkarsa da elde edilen sonuçlar tüm ekonomiyi ilgilendirmektedir. Yeni Yeni Ticaret modelleri, uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkilerini mikro temelli modeller üzerinden

açıklamaktadır. Bu bağlamda, uluslararası ticaret ve istihdam arasındaki ilişki ile ilgili iki temel gözlem bulunmaktadır. Bunlardan biri, ihracatçı firmaların ihracatçı olmayan firmalara göre daha fazla çalışan sayısına sahip olduklarıdır (Bernard ve Jensen, 1995; Bernard ve Wagenr, 1997; Melitz, 2003; Bernard, vd., 2007). Diğeri ise, firma düzeyinde ihracat ve nitelikli işgücü arasında pozitif bir ilişkinin gözlemlenmesidir (Bernard, vd., 2007; Bernard, vd., 2011; Bustos, 2011; Kugler ve Verhoogen, 2012). Bu gözlemler, ihracat faaliyetinin ve ihracat yapan firmaların, üretkenlik, üretim teknolojisi ve verimlilik gibi yapısal farklılıklarının bileşiminin bir sonucudur (Brambilla vd., 2015).

Bernard, vd. (2007), 2002 yılında, ABD imalat sanayiinde faaliyet gösteren ihracatçı firmaların yalnızca yurtiçi piyasaya üretim yapan firmalara göre yüzde 119 daha fazla istihdama sahip oldukları, çalışanlarının yüzde 19 daha nitelikli oldukları ve ihracat firmalarının yüzde 17 daha fazla ücret ödediklerini tespit etmiştir. İhracatçı firmaların, ihracatçı olmayan firmalara göre istihdam bakımından üstün oldukları birçok çalışma tarafından kanıtlanmıştır (Bernard ve Jensen, 1995; Liu, 1999; Isgut, 2007; Tsou, vd., 2006; Zhou, 2003; Bernard ve Jensen, 2004; Greenway ve Yu , 2004; Alvarez ve Lopez, 2005; Van Biesebroeck, 2005; De Loecker, 2007)

İhracat firmalarının neden daha fazla istihdam yarattığı, kendi-kendini seçme ve ihracatı yaparak öğrenme hipotezlerine dayandırılarak açıklanmaya çalışılmıştır. İhracatın işgücü piyasası üzerindeki etkileri öncü çalışmalardan Bernard ve Jensen (1995) tarafından ele alınmış; ihracatçı firmaların yurtiçi ekonomisinde istihdam açısından önemli role sahip oldukları; bu firmaların, ihracat yapmayan firmalara göre daha büyük olduklarını ve daha fazla ücret ödediklerini belirtmişlerdir. Bernard ve Wagner (1997), Melitz (2005) ve Bernard vd. (2006)'ya göre, ihracatçı firmaların üretime ve istihdama olan katkıları diğer firmalara oranla daha fazladır. Çünkü, "Daha iyi" firmaların ihracatçı olduklarını ve daha iyi performans gösterdiklerini savunan kendi-kendini seçme hipotezi, daha iyi performans tanımı içinde, daha fazla işgücü istihdam etme özelliğini de içermektedir. Bununla birlikte, giriş sonrası etkiler hipotezini ele alan birtakım çalışmalar, firmaların ihracat pazarlarına girdikten sonra da istihdamı artırdığını ortaya koymaktadır (Kraay, 1999; Liu, vd., 1999; Isgut, 2001;

Baldwin ve Gu, 2003,2004; Greenaway ve Kneller, 2004; De Loecker, 2007; Girma, vd., 2004; Greenaway ve Yu, 2004; Van Biesebroeck, 2005).

Şili için kendi kendini seçme hipotezi ve giriş sonrası mekanizmalarını inceleyen, Alvarez ve Lopez (2005), kendi kendini seçme hipotezi ile uyumlu olarak, ihracat firmalarının ihracat yapmayan firmalara göre, ihracatçı olmadan önce daha fazla çalışan sayısına sahip olduğunu göstermektedir. Aynı zamanda, bu firmaların ihracat piyasalarına girdikten sonra da, istihdam artışlarının devam ettiğini belirtmektedir. Hansson ve Lundin (2004), İsveç için; Greenaway ve Yu (2004) ise İngiltere için hem kendi kendini seçilme hem de ihracat yaparak öğrenme hipotezleri ile uyumlu olacak şekilde, ihracat yapan firmaların yapmayanlara göre daha fazla işgücü istihdam ettiklerini belirtmektedir. De Loecker (2007), Slovenya için ihracatçı firmaların, diğerlerinden beş kat daha fazla işçi çalıştırdığını tespit etmiştir. Van Beisebroeck (2005), dokuz Afrika ülkesi için, ihracatçı firmaların ihracatçı olmayanlara göre yedi kat daha fazla işgücü istihdam ettiğini göstermiştir.

Gerek kendi-kendini seçme hipotezi, gerekse ihracat yaparak öğrenme hipotezi, ihracatçı firmaların istihdam bakımından üstün olduklarına işaret etmektedir. Melitz (2003) modelinde de bu işleyiş, verimlilik artışı, kaynak dağılımı ve istihdam artışıyla sonuçlanan bir döngü ile açıklanmaktadır. Ticaret serbestleşmesi politikaları sonucunda, firmalar arasında verimlilik farkları meydana gelmektedir. İhracat piyasalarının giriş maliyetlerine ve dolayısıyla daha yüksek birim maliyetlere sahip olduğu bilinmektedir. Bu nedenle, ihracatçı firmaların ihracat yapabilmeleri için gerekli verimlilik eşik değeri, yurtiçi piyasalarda faaliyet gösteren firmaların verimlilik eşik değerinden yüksektir. Dolayısıyla, sadece daha verimli firmalar ihracatın sabit maliyetlerini karşılayabilecek yeterli kar oranlarına sahiptir. Daha düşük verimlilikteki firmalar sadece yurtiçi piyasalarda üretim yapabilecektir. İhracat yapan firmaların marjinal maliyetleri ihracat yapmayanlara göre daha düşüktür ve böylece ihracatçılar yurtiçi piyasalarda daha düşük fiyatlarla daha fazla satış yapabilmektedir. Dolayısıyla da daha fazla üretmekte ve daha fazla işçi istihdam etmektedir. Endüstri boyutunda ele alınırsa, işgücü talebi hem mevcut ihracatçıların büyümesi hem de ihracat yapmaya başlayan yeni firmaların artması nedeniyle yükselmektedir. İşgücü talebindeki bu artış,

faktör fiyatlarını artırmakta ve ihracatçı olmayanların karlarını azaltmaktadır. İç piyasalardaki karlardaki bu düşüş, düşük verimlilikteki firmaların piyasadan çıkmasını tetiklemektedir. Bu firmaların piyasadan çıkması sonucunda, üretim ve istihdam yüksek üretkenlikteki firmalara yeniden tahsis edilmektedir (Melitz, 2003; Bernard, vd., 2007; Bernard, vd., 2011).

İşgücünün küçülen ve piyasadan çıkan firmalardan ihracatla büyüyen firmalara doğru hareketi, firma heterojenliğini içeren dış ticaret modellerinde, ticaret serbestleşmesine karşı verilen önemli bir cevaptır. Bu döngüsel mekanizma, dış ticaretin “yayılma etkisi” (extensive margin) ve “yoğunlaşma etkisi” (intensive margin) ile açıklanabilmektedir. Firmaların üretim, kar ve istihdam değişiklikleri, ticaret serbestleşmesinin yol açtığı yoğunlaşma etkisi iken, yeni ihracatçıların piyasaya girişi ise yayılma etkisini ifade etmektedir (Eaton, vd., 2004; Bernard, vd., 2007 ve Lawless, 2010). İhracatçı bir firmanın yeni bir ürün üretmeye başlaması ya da hiç ihracat yapmadığı yeni piyasalara girmesi (yayılma etkisi), firmanın ürettiği mal çeşidini ve piyasa olasılıklarını artırmaktadır. Dolayısıyla daha fazla işgücü talebine yol açmaktadır (Carrere, vd., 2011). Ayrıca, firmanın üretiminin artması veya satış hacminin büyümesi de (yoğunlaşma etkisi), daha fazla işgücüne ihtiyaç duyulmasını sağlamaktadır (Bernard, vd., 2007).

İhracatçı firmaların daha fazla işgücü talep etmelerinin ve bunun yanı sıra daha fazla ücret ödemelerinin önemli bir sebebi, ihracat için mal üretiminin vasıflı emek gerektirmesidir (Matsuyama, 2007; Verhoogen, 2008). İhracat hizmetleri nitelik-yoğun faaliyetlerdir ve ihracat yapmayı tercih eden firmaların daha nitelikli çalışanları istihdam etmesi, bu çalışanlara ücret primi ödemelerini gerektirmektedir (Hallak, 2006). Bernard ve Jensen (1997) ihracatçı firmalardaki istihdam artışlarını ABD'de imalat endüstrisindeki nitelikli işgücüne yönelik talebin artmasına bağlamıştır. Yazarlar ayrıca, düşük ve yüksek nitelikli işçiler arasındaki ücret farkındaki artışın neredeyse tamamının ihracat kaynaklı olduğunu belirtmektedir. Munch ve Skaksen (2008), Danimarka için, firmalardaki çalışanların eğitim düzeyi ile ihracat performansı ve ücretler arasındaki bağlantıyı incelemiş; ihracat yoğunluğu yüksek olan firmaların gerçekten daha yüksek ücretler ödedikleri ve daha fazla nitelikli işgücü istihdam

ettikleri sonucuna ulaşmıştır. Bustos (2011) ve Kugler ve Verhoogen (2012)'e göre, ihracat mallarının üretilmesi yüksek nitelikli işgücünün yanı sıra, yüksek kalitede girdiler de gerektirdiğinden; daha kaliteli girdilerin kullanımı ile daha nitelikli işgücü kullanımı arasında bir tamamlayıcılık bulunmaktadır.

İhracatçıların işgücü taleplerinin fazla olmasının bir diğer nedeni, Acemoğlu ve Zilibotti, (2001)'ye göre, ihracat faaliyetlerinin yüksek üretim teknoloji gerektirmesi ve bu teknolojileri kullanmak için gereken nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılıktır. Dış ticaretin teknolojik değişimi tetiklemesi, emek talebini daha nitelikli işgücü lehine değiştirecektir. “Niteliğe-Bağlı Teknolojik Değişim Hipotezi” yeni teknolojiler ve nitelikli işgücü arasında tam tamamlayıcılık fikrine dayanmaktadır (Robbins, 2003). Çünkü daha eğitilmiş bir işgücü, yeni teknolojilerin nasıl benimsenip uygulanacağını daha hızlı öğrenecek ve böylece daha teknolojik üretime sahip firmalar, bu anlamda öğrenme potansiyeli yüksek nitelikli işgücünü tercih edecektir (Lee ve Vivarelli, 2006; Meschi, vd., 2011). Uluslararası ticaret sektöründe faaliyet gösteren firmaların, rekabet baskısı altında, daha fazla beceri gerektiren teknolojileri benimsemeleri gerekmektedir (Bustos, 2011). Dolayısıyla, uluslararası firmaların teknoloji aracılığı ile nitelikli işgücü talepleri artmaktadır. Ancak söz konusu bu durum, nitelik-yoğun gelişmiş ülkelerde geçerli iken, bu sürecin, niteliksiz emek-yoğun gelişmekte olan ülkeler için farklı etkileri olabilmektedir (Charfeddine ve Mrabet, 2015). Ticaretin neden olduğu teknolojik değişimle birlikte nitelikli işgücü, “ihracat yaparak öğrenme” çerçevesinde pozitif etkilenmektedir. Aynı zamanda, gelişmekte olan ülkelerde, nitelikli işgücünün artmasının bir diğer sebebi, makina ve teçhizat ithalatının teknolojik güncelleme ile ilişkisinden kaynaklanmaktadır (Meschi ve Vivarelli, 2009). Feenstra ve Hanson (1997)'de, gelişmekte olan ülkelerde ticaretin nitelikli işgücünü arttırması farklı bir mekanizma ile açıklamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin, gelişmiş ülkelere bazı üretim aşamalarını transfer etmesi, nitelikli işgücü ihtiyacını da beraberinde getirmektedir. Ancak, bütün bu sürecin niteliksiz emek talebi üzerindeki etkisi negatif olacaktır. Niteliksiz işgücü daha düşük teknolojiye sahip firmalara yönelecektir (Lee, 2005; Meschi, vd., 2011; Charfeddine ve Mrabet, 2015).

İhracat firmalarının ileri düzeyde teknoloji kullanmaları, sermaye yoğun üretim yapmaları ve dolayısıyla nitelikli işgücüne sahip olmaları nedeniyle, ihracata yönelik firmalarla diğer firmalarda çalışan işçi arasındaki ücret farkları fazladır. Ücret farkının artması ve ücretlerin yükselmesi dış ticaretten uzak firmaların maliyetlerini daha da artırmaktadır (Yeaple, 2005). Bu firmalar maliyetlerinin artması nedeniyle üretimden çekilmekte ve bu alanlarda istihdam edilen nitelikli işgücünün oranı azalmaktadır (Baldwin, vd., 2004). Yüksek ücretler, ihracatçı firmaların daha üstün teknoloji kullanımları ile nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılık ile ilişkilendirilmektedir (Brambilla, vd., 2015). Ayrıca, ihracat mallarının daha yüksek kalitede ürünler olması nedeniyle, bu ürünlerin üretimi nitelikli işgücünün yanı sıra yüksek kalitede girdiler gerektirmektedir. Genel olarak, gelişmekte olan ülkelerde, daha yüksek kaliteli girdiler ithal edilmektedir. Literatürde önerildiği gibi, daha yüksek kaliteli girdilerin kullanımı ile daha yüksek nitelikte işgücü kullanımı arasındaki tamamlayıcılık, ücret artışlarının altında yatan başka bir mekanizmadır (Verhoogen, 2008; Kugler ve Verhoogen, 2012). İthal girdi ve ücret arasındaki bu dolaylı ilişkiyi, Feng vd. (2012), Çin imalat sanayi firmaları için doğrulamıştır. İhracat ile birlikte artan ara mal ithalatının nitelikli işgücü taleplerini ve ücretleri artırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Özetle, yeni yeni dış ticaret teorileri firmaların heterojenliği temel varsayımı altında, ihracatçı firmaların ihracatçı olmayan firmalardan daha iyi performans gösterdiğini ortaya koymaktadır. Bu çerçevede, ihracatçı firmaların üstün performansı birbirini dışlamayan iki hipoteze dayandırılarak açıklanmaktadır. Bu hipotezler kendi kendini seçme ve giriş sonrası etkiler hipotezleridir. İhracatçı firmaların üstün performansı tanımı içinde daha fazla işgücü istihdam etme özelliğini de içermektedir. Hali hazırda daha iyi performans gösteren firmaların ihracat piyasalarına girebildiklerini savunan kendi kendini seçme hipotezi, ihracatçı firmaların piyasaya giriş öncesinde daha fazla çalışan sayısına sahip olduğunu da vurgulamaktadır. Giriş sonrası etkiler hipotezi ise, ihracat piyasalarına giren firmaların performanslarının piyasaya giriş sonrasında da gelişmeye devam edeceğini ifade etmektedir. Giriş sonrası mekanizmalar, hem doğrudan alıcı-satıcı ilişkileri yoluyla hem de dolaylı olarak yabancı üreticilerden kaynaklı artan rekabet yoluyla dış piyasalardan öğrenmenin önemine işaret etmektedir.

2. BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETİN İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: AMPİRİK LİTERATÜR İNCELEMESİ

Çalışmanın bu bölümünde uluslararası ticaretin, istihdam üzerindeki etkilerine odaklanan ampirik çalışmaların incelenmesi amaçlanmaktadır. Endüstri ve firma düzeyi olmak üzere iki grupta incelenecek olan çalışmalar, analizlerinde kullandıkları yöntemler ve elde edilen bulgular bakımından değerlendirilecektir. Daha sonra, konu ile ilgili Türkiye için yapılmış çalışmalara yer verilecektir.

2.1 ENDÜSTRİ DÜZEYİNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Milner ve Wright (1998), Morityus'da ticaret serbestleşmesinin işgücü piyasası üzerindeki etkilerini spesifik bir faktör ticaret modeli kullanarak, kısa ve uzun dönemde incelemiştir; uluslararası ticaretin ancak uzun dönemde istihdamı arttırdığı sonucuna ulaşmıştır. Kien ve Heo (2008), genelleştirilmiş momentler modeli (GMM) ile dış ticaret serbestleşmenin Vietnam'daki istihdama etkilerini araştırmıştır. Analiz sonuçları, ihracat ile endüstri üretimindeki artışın işgücü talebini arttırdığını ancak, artan ücret oranlarının istihdamı azalttığını göstermektedir. Goldar (2009), dış ticaretin Hindistan'daki imalat sanayi istihdamı üzerindeki etkisini incelemektedir. Analiz sonuçlarına göre, ihracat sanayi istihdamı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmakla birlikte ihracat artışının olumlu etkisi ithalattaki artışın olumsuz etkisiyle dengelenmektedir. Zaki (2011), 1960-2009 dönemi için Mısır'da dış ticaret ve istihdam ilişkisini değerlendirmiş; makroekonomik düzeyde ihracatın 1960 ile 2009 yılları arasında istihdam üzerinde önemli ve olumlu bir etkiye sahip olduğunu göstermiştir.

Chen, vd. (2013), 2002-2008 yılları için Çin'in 31 iline ilişkin bir panel veri setini kullanarak ticaretin istihdam üzerinde anlamlı pozitif bir etkiye sahip olduğunu ancak bu olumlu etkinin yalnızca nitelikli işgücüne yönelik olduğunu göstermiştir. Benzer biçimde Raju vd. (2016), Hindistan'da 2004-2011 döneminde ihracatın nitelikli işgücü üzerinde göreceli olarak daha büyük etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Sachs ve Shatz (1994), Amerika'da 1978-1990 dönemi için, dış ticaretin nitelikli işgücü istihdamını arttırdığı niteliksiz işgücü istihdamını ise azalttığı yönünde bulgulara ulaşmıştır.

Greenaway vd. (1999), ticaretin İngiltere'de istihdam üzerindeki etkilerini 167 imalat alt sanayi panelini kullanarak incelemiştir. Ticaretin başlamasıyla hem ithalat hem de ihracat açısından ticaret hacimlerindeki artışın, işgücü talebi seviyesinde düşüşe neden olduğunu bulmuştur. Slaughter (2001), Amerika için 1961-1991 döneminde sekiz imalat sektörü için işgücü talep denklemleri tahmin etmiştir. Çalışmanın sonuçları, söz konusu dönem boyunca ihracat üretiminde yer alan emek talebinin daha esnek olduğunu fakat esneklikteki bu değişime toplam ticaret hacminin katkısının belirsiz olduğunu vurgulamaktadır. Jenkins ve Sen (2005), uluslararası ticaretin gelişmekte olan ülkelerdeki istihdam üzerindeki etkilerini endüstri düzeyinde verilerle karşılaştırmalı olarak incelemiştir. Çalışmanın bulgularına göre, uluslararası ticaret Bangladeş ve Vietnam'da net iş yaratma ile pozitif ilişkili iken Kenya'da ve Güney Afrika'da negatif ilişkilidir.

Uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkilerini, endüstri-düzeyinde veri kullanarak inceleyen çalışmaların özeti Tablo 2.1'de sunulmaktadır.

Tablo 2. 1. Uluslararası Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkilerini Endüstri-Düzeyinde İnceleyen Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem	Ülke (ler)	Yöntem	Sonuç(lar)
Sachs ve Shatz (1994)	1978-1990	ABD	Panel Veri Analizi	Dış ticaretin nitelikli işgücü istihdamını arttırdığı niteliksiz işgücü istihdamını ise azalttığı yönünde bulgulara ulaşmıştır.
Milner ve Wright (1998)	1968-1991	Morityus	Panel Veri Analizi	Uluslararası ticaretin uzun dönemde istihdamı artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Greenaway, vd. (1998)	1979-1991	İngiltere	Dinamik Panel Veri Analizi (GMM)	Ticaretin başlamasıyla hem ithalat hem de ihracat açısından ticaret hacimlerindeki artışın, işgücü talebi seviyesinde düşüşe neden olduğunu bulmuştur.
Slaughter (2001)	1961-1991	ABD	Panel Veri Analizi	İhracat üretiminde yer alan emek talebinin daha esnek olduğunu fakat esneklikteki bu değişime toplam ticaret hacminin katkısının belirsiz olduğunu vurgulamaktadır.
Jenkins ve Sen (2005)	1975-1999	Bangladeş Vietnam Kenya Güney Afrika	Dinamik Panel Veri Analizi (GMM)	Uluslararası ticaret Bangladeş ve Vietnam'da net iş yaratma ile pozitif ilişkili iken Kenya'da ve Güney Afrika'da negatif ilişkilidir.
Fu ve Balasubramanyam (2005)	1987-1998	Çin	GMM	İhracatın büyümesinin istihdamı arttırdığı halde üretkenlik artışına katkıda bulunmadığını göstermektedir.
Conte ve Vivarelli (2007)	1980-1991	13 tane Orta-gelirli ülke; 10 tane Düşük-gelirli ülke	Dinamik Panel Veri Analizi (GMM)	Beceri geliştirici teknolojik ithalatın, beyaz yakalı işçilere olan talebi olumlu yönde etkilediğini, ancak mavi yakalıları olumsuz yönde etkilediğini tespit etmiştir.
Kien ve Heo (2008)	1999-2004	Vietnam	Dinamik Panel Veri Analizi (GMM)	İhracat ile endüstri üretimindeki artışın, işgücü talebini arttırdığı ancak, artan ücret oranlarının istihdamı azalttığı tespit edilmiştir.
Goldar (2009)	1999-2005	Hindistan	Panel Veri Analizi	İhracat sanayi istihdamı üzerinde olumlu bir etkiye sahip olmakla birlikte ihracat artışının olumlu etkisi ithalattaki artışın olumsuz etkisiyle dengelenmektedir.
Hijzen ve Swaim (2010)	1980-2002	OECD ülkeleri	Dinamik Panel Veri Analizi	Offshoring deki artışın daha fazla emek talep esnekliği yarattığı gözlemlenmiştir. Offshoring ve emek talep esnekliği arasındaki ilişkinin istihdam müdahalesi yasalarının sıkı olduğu ülkelerde daha zayıf olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Zaki (2011)	1960-2009	Mısır	En Küçük Kareler Yöntemi	İhracatın istihdam üzerinde önemli ve olumlu bir etkiye sahip olduğu ifade edilmiştir.
Chen , vd. (2013)	2002-2008	Çin	Panel Veri Analizi	Ticaretin istihdam üzerinde anlamlı pozitif bir etkiye sahip olduğunu ancak bu olumlu etkinin yalnızca nitelikli işgücüne yönelik olduğunu göstermiştir.
Raju, vd. (2016)	2004-2011	Hindistan	Dinamik Panel Veri Analizi	İhracatın nitelikli işgücü üzerinde göreceli olarak daha büyük etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Tablo 2.1' deki, uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkisini endüstri-düzeyinde inceleyen çalışmaların sonuçlarına bakıldığında, iki olgu dikkat çekmektedir. Birincisi, genel olarak ihracatın istihdam üzerindeki etkisinin pozitif olmasıdır. Ancak bu etkininin yönünün belirsiz olduğu az sayıda çalışma da bulunmaktadır. Dikkati çeken ikinci sonuç ise, ihracatın istihdam üzerindeki pozitif etkisinin özellikle nitelikli işgücü talebi üzerinde görülmesidir. Söz konusu çalışmalar, ihracatın nitelikli işgücü talebinde yarattığı artışı, teknolojik gelişmelerle ilişkilendirmektedirler.

2.2 FİRMA-DÜZEYİNDE YAPILAN ÇALIŞMALAR

Firmaların ihracat davranışlarının istihdam etkileri ampirik olarak, Bernard ve Jensen (1995) tarafından yapılan öncü çalışma ile başlamıştır. Yazarlar, ABD imalat sanayi rekabetçiliği ile ilgili tartışmalara farklı bir pencere açmak için firma düzeyinde verilerle çalışmışlar; ihracat yapan firmaların daha fazla çalışan istihdam ettiği ve daha fazla ücret ödediği sonucuna varmışlardır. Bu bölümde, yeni yeni ticaret modelleri çerçevesinde, firma düzeyinde veri kullanarak, ihracatın istihdam üzerinde yarattığı etkileri inceleyen çalışmalara yer verilecektir.

Isgut (2001), 1981-1991 dönemleri arasında, Kolombiya imalat sanayii firmaları için, firma performansı ve ihracat arasındaki ilişkiyi incelemektedir. Çalışmada, ihracatçı firmaların ihracat piyasalarına girmeden önceki ilk yıl yüksek emek verimliliğine sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu durum, ihracatçı firmaların piyasaya kendi kendine seçilmesinin bir kanıtıdır. Öte yandan, giriş sonrası mekanizmaları destekler biçimde, piyasaya giriş sonrasında, istihdam ve işgücündeki nitelikli işçilerin oranı ihracatçılar için önemli ölçüde artmaktadır. Biscourp ve Kramarz (2007), Fransa'da ithalat ve ihracatın firmalarda iş yaratma ve iş yıkımı üzerindeki etkisini incelemek için firma düzeyinde verileri kullanarak beş yıl boyunca iş sayısındaki değişiklikleri

incelemişlerdir. Yazarlar, Yeni yeni ticaret teorilerinin öngördüğü gibi, ihracatın genel olarak firma istihdamı büyümesiyle ilişkili olduğunu belirtmektedirler.

Serti ve Tomasi (2008), 1989-1997 döneminde 20 ve daha fazla çalışanı olan İtalyan imalat endüstrisi firmaları için, kendi-kendini seçme ve giriş-sonrası hipotezlerinin etkilerini test etmiştir. Kendi kendini seçme hipotezine ilişkin olarak, ihracat pazarına giriş öncesi verimlilikte iyileşme ve nitelikli işgücü yoğunluğunun derinleşmesine dair bir kanıt bulamamışlardır. Bunun yerine, girişten önceki üç yıl boyunca, firmaların sermaye ve işgücü kullanımını artırdıklarını bulmuşlardır. Yazarlar, giriş sonrası etkiler hipotezini test etmek için eğilim skoru eşleşmesi (P propensity Score Matching-PSM) ve farkların-farkı (Difference in Differences-DID) tekniklerini uygulamışlardır. İhracatçıların üstün performansının yalnızca kendi kendini seçilme mekanizmasından değil, aynı zamanda ihracat faaliyetini takip eden verimlilik iyileşmelerinden de kaynaklandığı sonucuna ulaşmışlardır.

Schank vd. (2010), 1994-2006 döneminde, Almanya'da faaliyet gösteren özel sektör firmaları için, ihracat yapan firmaların yapmayanlara göre neden yüksek ücret ödediklerini araştırmışlardır. Buna göre, ihracatçıların ücret primleri firmaların ihracata başlamadan önceki yıllarda var olduğu gibi takip eden yıllarda artmamaktadır. Çalışmada, ihracatçı firmaların ihracatçı olmadan önce yüksek ücret ödemeleri kendi-kendini seçme hipotezi ile uyumludur. Ancak ihracatı öğrenme hipotezine dair bir kanıt elde edilmemiştir. Serti vd. (2010), İtalyan imalat sanayiine ait firma düzeyinde verileri kullanarak, ticari faaliyetlerin işgücü kompozisyonu ve ücretlerle nasıl bağlantılı olduğunu incelemektedir. Yazarlar, firma heterojenliği modelleri ile tutarlı olarak, ihracat firmalarının büyüklük ve sermaye yoğunluğunun yanı sıra, ihracatçı olamayanlara göre, daha fazla nitelikli işgücü talep ettiklerini ve daha fazla ücret ödediklerini göstermektedirler.

Şenses (2010), 1972-2001 dönemi için Amerika imalat sektöründe offshoring ve emek talep esnekliği arasındaki ilişkiyi firma düzeyinde verilerle analiz etmektedir. Çalışmada, koşullu emek talep esneklikleri, translog maliyet fonksiyonlarından elde edilerek hem kısa dönem (sermaye sabit) hem de uzun dönem (bütün üretim faktörleri

değişken) için tahmin edilmiştir. Aynı zamanda, endüstriyel düzeyde esnekliğin zaman değişimi tahmini ile offshoring arasındaki ilişki kısa ve uzun dönem için analiz edilmiştir. Çalışmanın sonunda, koşullu talep esnekliğinin hem kısa hem de uzun dönem için offshoring artışı ile arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Mitra ve Shin (2012), Kore firma verilerini kullanarak ticaretin emek talep esneklerini nasıl etkilediğini incelemiştir. Analizde Cobb-Douglas üretim fonksiyonundan emek talep fonksiyonu ve esneklikleri elde edilmiş, ihracatın emek talep esnekliklerini arttırdığı gözlemlenmiştir. Kore imalat firmaları için, ihracat yoğunluğu ve emek talep esnekliği arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu ve dolayısıyla ticari serbestleşmenin Kore firmalarının emek talep esnekliklerini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Pellandra (2013), 1995-2007 döneminde Şili için, mikro veriler kullanarak, ihracata başlamanın, istihdamın dinamikleri ile nitelikli ve niteliksiz işgücü ücretleri üzerindeki etkisini firma düzeyinde verilerle araştırmaktadır. Firma heterojenliği boyutunda, ticaret serbestleşmesinin, işgücüne olan talebi ve nitelikli işgücünün ortalama ücretlerini arttırması gerektiğini öngören bir uluslararası ticaret modeli geliştirmiştir. Firmaların kendi-kendini seçmelerini kontrol etmek amacıyla, eşleştirilmiş örneklem tekniklerini kullanarak, ihracata başlayan firmaların düşük nitelikli işgücünün istihdamını ortalama %12 arttırdığını, ancak ihracatın düşük nitelikli işgücü ücretlerinin üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını bulmuşlardır. Kruz ve Şenses (2013) çalışmasında ithalat, ihracat ve firma düzeyi istihdam ilişkisini incelenmektedir. Amerika için 1991-2005 dönemi imalat verisi kullanılarak firma istihdam büyüme oranları tahmin edilmiştir. Çalışmada sadece ihracat yapan firmaların ve hem ihracat hem de ithalat yapan firmaların, sadece ithalat yapanlara göre daha az istihdam değişkenliğine sahip olduğu sonucuna varılmaktadır.

Lichter vd. (2013), 1996'dan 2008'e kadar Almanya için, işveren-çalışan panel verisini kullanarak ihracatçı firmaların işgücü talebine etkisini analiz etmişlerdir. Çalışmada, dış ticaretin emek talep esnekleri üzerine etkisi, farklı firma davranışları bakımından incelenmekte ihracat yapan firmaların, istihdam ve ücret bakımından, ihracat yapmayan firmalara göre daha üstün oldukları vurgulanmaktadır. Brambilla vd. (2014), Şili'nin 2001-2005 yılları arasındaki imalat sanayi firma verisini kullanarak,

ihracat yapan ve ihracatçı olmayan firmalar arasında istihdamın kompozisyonundaki farklılıkları araştırmaktadır. Özellikle, ihracatçı firmaların ihracatçı olmayan firmalardan daha fazla mavi yakalı çalışan istihdam edip etmediklerini incelemektedirler. Çalışmanın sonuçlarına göre firmalar değişken kalitede mallar üretmekte ve ihracatçılar daha fazla mavi yakalı çalışan istihdam etmektedirler.

Uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkilerini, firma-düzeyinde veri kullanarak inceleyen çalışmaların özeti Tablo 2.2’de verilmiştir.

Tablo 2. 2. Uluslararası Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkilerini Firma-Düzeyinde İnceleyen Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem	Ülke (ler)	Yöntem	Sonuç(lar)
Isgut (2001)	1981-1991	Kolombiya	Çoklu Regresyon Analizi	İhracatçı firmaların ihracat piyasalarına girmeden önceki ilk yıl, yüksek emek verimliliğine sahip oldukları tespit edilmiştir. Piyasaya giriş sonrasında, istihdam ve işgücündeki nitelikli işçilerin oranı ihracatçılar için önemli ölçüde hızla artmaya devam etmektedir.
Biscourp ve Kramarz (2007),	1986-1992	Fransa	Panel veri Analizi	Yeni yeni ticaret teorilerinin öngördüğü gibi, ithalatın iş yıkımı süreci ile güçlü bir bağlantısının olduğu sonucuna ulaşmaktadırlar. Ve ihracatın genel olarak firma istihdamı büyümesiyle ilişkili olduğunu belirtmektedirler.
Serti ve Tomasi (2008)	1989-1997	İtalya	Eğilim Skoru Eşlemesi ve Farkların-Farkı(PSM-DID)	Piyasaya girişten önceki üç yıl boyunca, firmaların sermaye ve işgücü kullanımını arttırdıklarını bulmuşlardır.
Schank, Schnabel ve Wagner (2010)	1994-2006	Almanya	Panel Veri Analizi	İhracatçı ücret primleri firmaların ihracata başlamadan önceki yıllarda var olduğu gibi takip eden yıllarda artmamaktadır.
Serti, Tomasi ve Zanfei (2010)	1989-1997	İtalya	Panel Veri Analizi	İhracatçı firmalar, ihracatçı olmayanlara göre, daha fazla nitelikli işgücü talep ettiklerini ve daha fazla ücret ödediklerini göstermektedirler.
Şenses (2010)	1972-2001	ABD	Panel Veri Analizi	üretim çalışanlarının koşullu talep esnekliği hem kısa hem de uzun dönem için offshoring artışı ile arttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Mitra ve Shin (2012)	2002-2008	Kore	Dinamik Panel Veri Analizi	Kore imalat firmaları için, ihracat yoğunluğu ve emek talep esnekliği arasında pozitif bir ilişkinin var olduğu ve dolayısıyla ticari serbestleşmenin Kore firmalarının emek talep esnekliklerini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Pellandra (2013)	1995-2007	Şili	Eğilim Skoru Eşleşmesi (PSM)	İhracata başlayan firmaların düşük nitelikli işgücünün istihdamını artırdığını, ancak ihracatın düşük nitelikli işgücü ücretlerinin üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığını bulmaktadır. Öte yandan, ihracatın yüksek nitelikli işgücü ücretlerinin üzerinde olumlu bir etkisi olduğu tespit edilmiştir.
Kruz ve Şenses (2013)	1991-2005	ABD	Panel Veri Analizi	Sadece ihracat yapan firmaların ve hem ihracat hem de ithalat yapan firmaların, sadece ithalat yapanlara göre daha az istihdam değişkenliğine sahip olduğu sonucuna varılmaktadır
Lichter, Peichl ve Siegloch (2013),	1996-2008	Almanya	İlişkisiz Regresyon Analizi (SUR)	İhracatın istihdam üzerinde olumlu etkisini ve ayrıca, ihracatın, talebin yüksek fiyat esneklikleri nedeniyle koşulsuz emek talebinin kendi ücret esnekliği üzerinde olumlu ve önemli bir etkisi olduğunu göstermiştir.
Brambilla, Lederman ve Porto (2014),	2001-2005	Şili	Panel Veri Analizi	Firmalar değişken kalitede mallar üretmekte ve ihracatçılar mavi yakalı çalışanlara göre mühendislerde yoğun olan yüksek kalitede mallar üretme eğilimindedir.

Tablo 2.2’de, ihracat yapan firmaların ve ihracat yapmayan firmaların istihdam üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmaların bir kısmı özetlenmiştir. Bu çalışmalardan çıkan genel bir sonuç yeni yeni ticaret teorilerini destekler biçimde, ihracat firmalarının, ihracatçı olmayanlara göre, çalışan sayısı bakımından daha büyük olduğu, daha fazla ücret ödedikleri ve nitelikli işgücü taleplerinin daha fazla olduğudur.

2.3 TÜRKİYE İÇİN YAPILAN ÇALIŞMALAR

Bu bölümde, Türkiye için, ihracat ve firma istihdamı ilişkisinin incelendiği çalışmalara yer verilecektir. Firma davranışlarının istihdam üzerindeki etkisini Türkiye için inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Taymaz (1999), 1980-94 döneminde, ISIC 4 basamaklı imalat sanayi verilerini kullanarak işgücü talebini tahmin etmektedir. Çalışmada, ticaret politikası değişkenlerinin istihdam için oldukça önemli olduğu gösterilmektedir. Krishna vd. (2001) tarafından Türkiye’de ticaret politikalarının belirgin bir biçimde reforma uğradığı 1983-1986 döneminde için emek talep esnekliği ile toplam ticaret hacmi arasındaki ilişki ampirik olarak değerlendirilmiştir. Çalışmada İstanbul bölgesi tercih edilmiş ve bölgenin on ithalat endüstrisi ele alınmıştır.

Çalışmanın sonucunda, Türkiye’de artan toplam ticaretin emek talep esnekliğini artırmadığı bulunmuştur. Meschi vd. (2011), 1980-2011 döneminde Türkiye imalat sanayiine ait firma düzeyinde verileri kullanarak ticaret açıklığı, teknoloji uyumu ve nitelikli emek talebi arasındaki ilişkiyi analiz etmişlerdir. Sistem GMM yöntemi ile yaptıkları analizin sonuçları, ihracatın nitelikli işgücü talebini olumlu yönde etkilediğini göstermektedir.

Turco ve Maggioni (2013) çalışmalarında Türkiye imalat sanayiinde firma emek talebi üzerinde ithalat, ihracat ve çift -yönlü ticaretin etkilerini incelemişlerdir. 2003-2008 dönemi için Türkiye’de dış ticaretin firma istihdamı üzerinde pozitif etkisi olduğunu vurgulamaktadırlar. Çalışmanın sonuçları uluslararası ekonomik entegrasyonun, Türkiye’de durgun bir emek piyasasına rağmen, istihdam kaybı yaratmadığını göstermektedir.³

Tablo 2. 3. Uluslararası Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkilerini Türkiye için İnceleyen Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem	Yöntem	Sonuç(lar)
Taymaz (1999)	1980-1994	Dinamik Panel Veri Analizi	Ticaret politikası değişkenlerinin ve makroekonomik değişkenlerin istihdam üretimi için oldukça önemli olduğunu göstermektedir. Yüksek reel faiz oranının istihdam üzerinde negatif bir etkisi bulunmaktadır. Aynı zamanda, reel döviz kurunun istihdam üzerinde pozitif bir etkisi vardır.
Krishna, Mitra ve Chinoy (2001)	1983-1986	Panel Veri Analizi	Türkiye’de artan toplam ticaret emek talep esnekliğini artırmamaktadır. Ticaret ve emek talep esnekliği arasındaki varsayılan ilişkinin ampirik olarak oldukça zayıf olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Meschi, Taymaz ve Vivarelli (2011),	1980-2011	Dinamik Panel Veri Analizi (GMM)	Yurt dışından teknolojik transferin ve ihracatın nitelikli işgücü talebini olumlu yönde etkilediğini, firmalarda nitelik seviyesini geliştirmeyi teşvik etmek amacıyla, uluslararası ticaretin artırılmasının rolünü vurgulamaktadır.

³ Türkiye’deki ticari serbestleşme ve işgücü piyasaları arasındaki nedensellik ilişkisini makro düzeyde inceleyen bazı çalışmalar da bulunmaktadır (Günlük ve Şenesen, 1998; Erlat , 2000; Günçavdı ve Küçükçiftçi, 2001; Yanıkkaya, 2008; Ayaş ve Çeştepe, 2010; Sandalcılar ve Yalman, 2012).

Turco ve Maggioni (2013)	2003-2008	Eğilim Skoru Eşleşmesi ve Farkların-Farkı(PSM-DID)	Uluslararası ekonomik entegrasyonun, Türkiye’de durgun bir emek piyasasına rağmen, istihdam kaybı yaratmadığını göstermektedir. Firma ticaret faaliyetlerinin imalat istihdamını olumlu etkilediği sonucuna varılmıştır.
--------------------------	-----------	--	--

Tablo 2.3’de görüldüğü üzere Türkiye için firma düzeyinde uluslararası ticaret ve istihdam ilişkisini inceleyen sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Yapılan çalışmaların sonuçları genel anlamda, ticaretin istihdam üzerinde, olumlu etki yaratmasıdır. Çalışmalarda ayrıca, Türkiye’nin teknoloji ithalatçısı olması nedeniyle, dış ticaretin özellikle nitelikli işgücü üzerinde olumlu etkisinin bulunduğu tespit edilmiştir.

Bu çalışma, uluslararası ticaretin istihdam üzerindeki etkilerini Türkiye için inceleyen çalışmalardan çeşitli açılardan farklılaşmaktadır. Öncelikle, çalışmamızda ele alınan dönem diğer çalışmalara göre, Türkiye için ihracatın kayda değer biçimde büyüme ve değişme kaydettiği güncel bir zaman dilimini kapsamaktadır. Çalışma, firma düzeyinde var olan en kapsamlı veri setinin kullanılması ve analiz yöntemi bakımında da, Türkiye için yapılan diğer çalışmalardan farklılaşmaktadır. İhracata başlamanın istihdam üzerindeki etkisi, firmaların faaliyet gösterdiği sektörlerin teknolojik bilgi yoğunluğu; ücret düzeyi ve ihracat ürünlerinin karmaşıklık düzeyi açısından değerlendirilmiştir.

3. BÖLÜM

TÜRKİYE'DE İMALAT SANAYİİ, İHRACAT VE İSTİHDAM

3.1. TÜRKİYE'DE İHRACAT

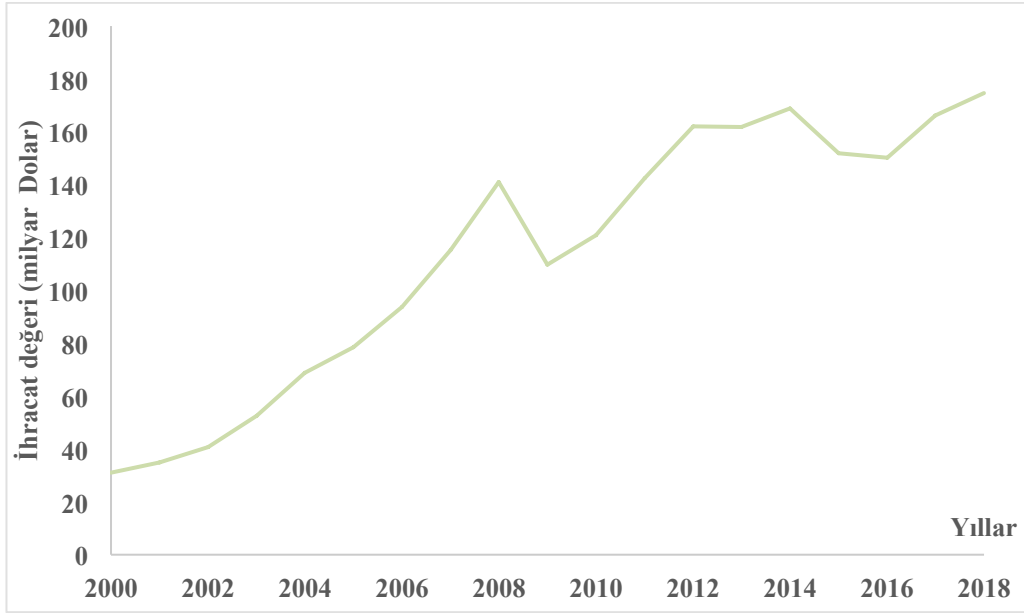
Türkiye ekonomisi, 1960'lı ve 1970'li yıllarda ithal ikame sanayileşme stratejisi altında oldukça yüksek bir büyüme oranına ulaşmıştır. Aynı dönemde benzer stratejileri benimsemiş diğer birçok ülkede gözlemlendiği gibi 1970'lerin sonunda ödemeler dengesi sorunlarının ağır baskısı altında, bu stratejinin sürdürülemez olduğu ortaya çıkmıştır (Şenses, 1990:3). 24 Ocak 1980'de, Türk hükümeti, Eylül 1980'den sonra askeri rejim altında, bir istikrar programı ilan etmiştir. Program, standart IMF politikalarıyla, kısa vadeli istikrarsızlığın ele alınması olarak başlamış, daha sonra Dünya Bankası'nın yapısal değişim önlemleri de programa dahil edilmiştir. İstikrar ve yapısal uyum programı temelde “dışa dönük ticaret” stratejisine dayandırılmış ve dış ticaret, ürün ve daha sonra, sermaye piyasaları büyük ölçüde serbestleştirilmiştir. Bu serbestleşme, Türkiye'deki ekonomik gelişme süreci için önemli etkilere sahiptir. İhracata dayalı büyüme stratejisine dayanan yeni rejim, ihracat oranlarında ciddi artışlara sebep olmuştur (Taymaz, 1999).

Türkiye ekonomisinin ihracat yönelimi, 1980'lerin başında başlamıştır. “24 Ocak Kararları” olarak bilinen, 1980 yılında uygulanmaya başlanan ekonomik istikrar programı, Türkiye'de ticaretin serbestleşmesi ve piyasaya yönelik ekonomik reformların başlangıç noktası olmuştur. Bu programda, ithal ikame politikaları yerine, ihracat sübvansiyonları ve ihracata dayalı politikalar kabul edilmiştir. O zamandan beri, küresel pazarlara entegrasyon ve ihracat yönelimi, tüm Türk hükümetleri için dayanak noktası olmuştur. Sadece birkaç yıl içinde, bu politikaların Türkiye'nin ihracatında olumlu etkileri gözlemlenmiştir. İhracat 1980 yılında 2,91 milyar Dolardan, 1990 yılında 12,96 milyar Dolara ulaşmıştır. Bu önemli performansa ek

olarak, ihracattaki yapısal dönüşüm dikkat çekmiştir. İmalat sektörü mallarının, Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı 1980'de yüzde 36'dan, 1990'da yüzde 80'e, 2018'da yüzde 92,4'e yükselmiştir (TÜİK).

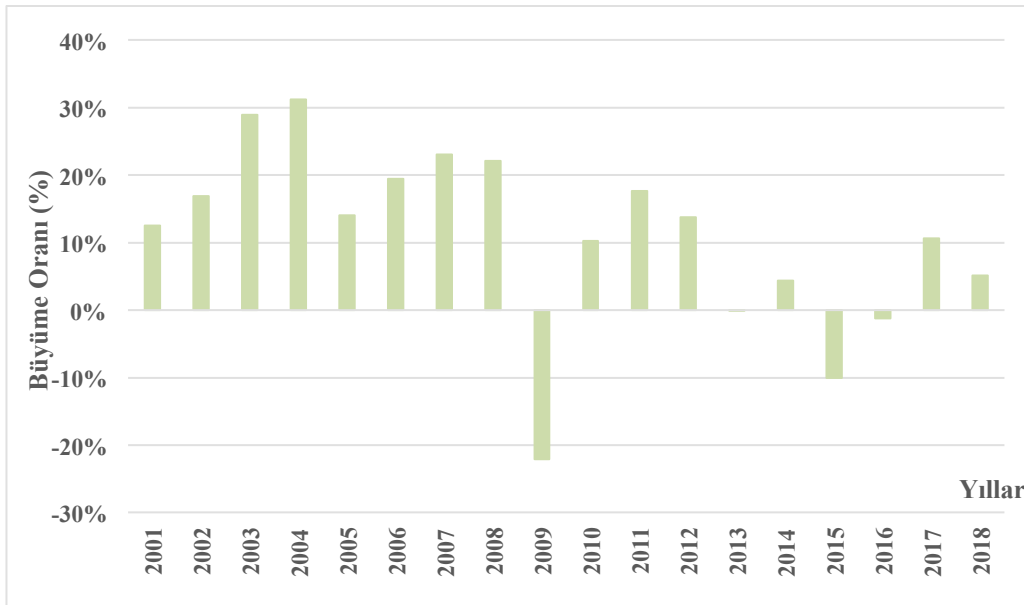
Serbest piyasa ekonomisine geçişle birlikte, neo-liberalleşme dönemi başlamıştır. 90'lı yıllardan beri artan bütçe açığı, kamu iktisadi teşebbüslerinin görev zararları ve sosyal güvenlik kurumları açıkları gibi nedenlerle kamu kesimi açığı artmıştır. Ayrıca, kamu kesimi açıkları, kamu bankalarının iç borçlarıyla finanse edildiğinden aşırı derecede artmaya devam etmiştir. Yüksek reel faiz ve enflasyon oranları ve kamu dengesindeki bozulma ile birlikte siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle, 2001 yılında finansal kriz meydana gelmiştir. Bazı anayasal ve ekonomik reformların ardından, 2001 krizinin olumsuz etkileri hissedilir şekilde düzeltilmiştir. 2002'den sonra, Türkiye bir ticaret patlamasıyla karşı karşıya kalmıştır. Bununla beraber, ticaret ve üretim yapısında yapısal dönüşüm sürecine girilmiştir. 2002 yılında yaklaşık 40 milyar Dolar olan toplam ihracat, her yıl artarak 2008 yılında 140.906 Dolara ulaşmıştır. Türkiye, küresel finansal krizin başladığı 2009 yılında toplam ihracatında yaklaşık yüzde 20'lik bir düşüşle karşı karşıya kalmıştır. Bu geçici düşüşün ardından, ihracat 2010 yılında iyileşmiş ve 2011-2012 yılları arasında gözle görülür bir şekilde hızlanarak 2008'de zirveye ulaşmış ve 2012 yılında 160 milyar Doları geçmiştir. 2018'de 174,61 milyar Dolar'dır (Bkz Şekil 3.1 ve Şekil 3.2).

Şekil 3. 1. Toplam İhracat Değeri, 2000-2018 (milyar Dolar)



Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB)

Şekil 3. 2. Yıllık İhracat Büyüme Oranı, 2001-2018 (%)

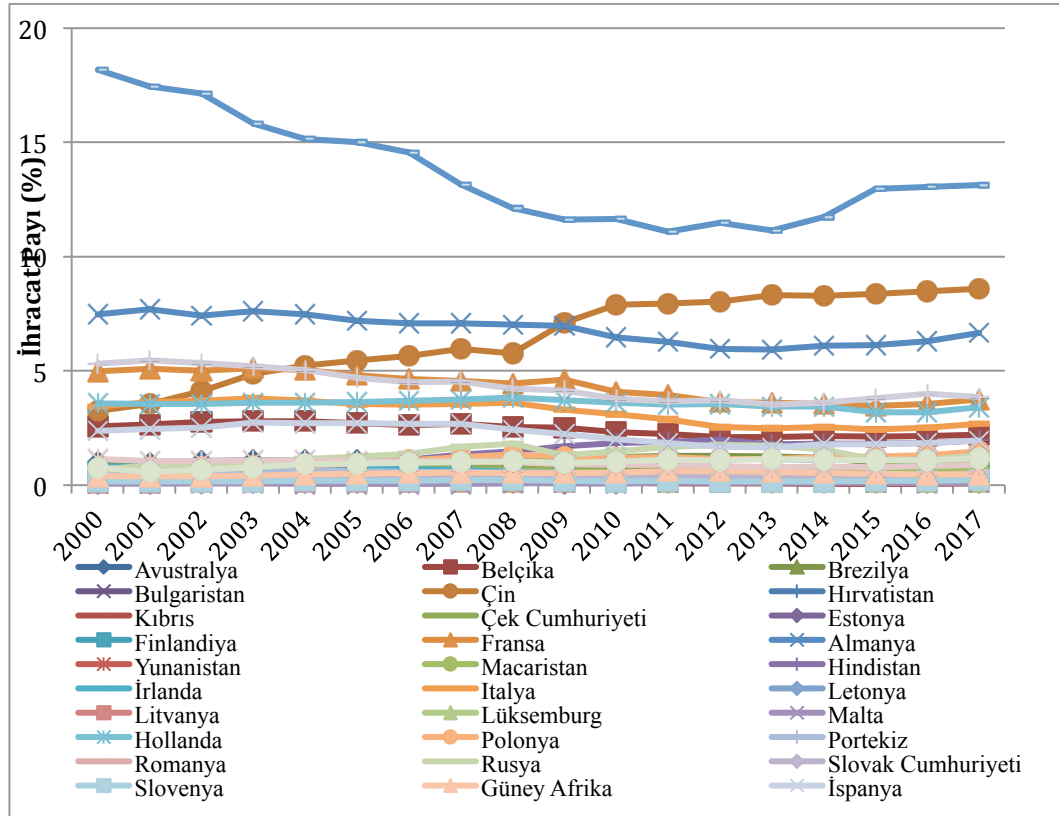


Kaynak: TCMB

Şekil 3.3, BRICS ülkeleri, AB 28 ülkeleri ve ABD ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin dünya toplam ihracatındaki payını göstermektedir. BRICS ülkeleri, AB ülkeleri ve Türkiye ile karşılaştırıldığında dünyadaki en yüksek ihracat payı ABD'ye aittir.

BRICS ülkelerinin başını çeken, Çin, bunu ikinci en yüksek paya sahip ülke olarak takip etmektedir. Türkiye, 2000-2017 yılları arasında BRICS ülkeleriyle karşılaştırıldığında, Hindistan, Çin ve Rusya Federasyonu'nun gerisinde kalmıştır ve sadece Güney Afrika'yı geçmiştir.

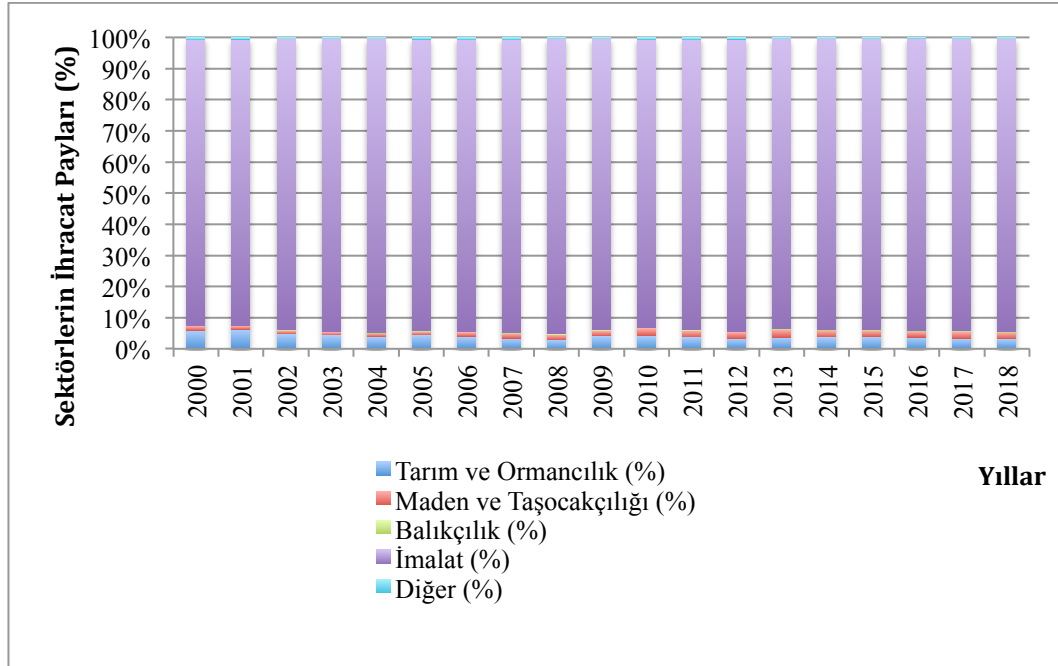
Şekil 3. 3. Türkiye, ABD, BRICS ülkeleri ve AB ülkeleri İhracat Payları, 2000-2017



Kaynak: Dünya Entegre Ticaret Çözümleri Veri tabanı (World Integrated Trade Solutions Database – WITS)

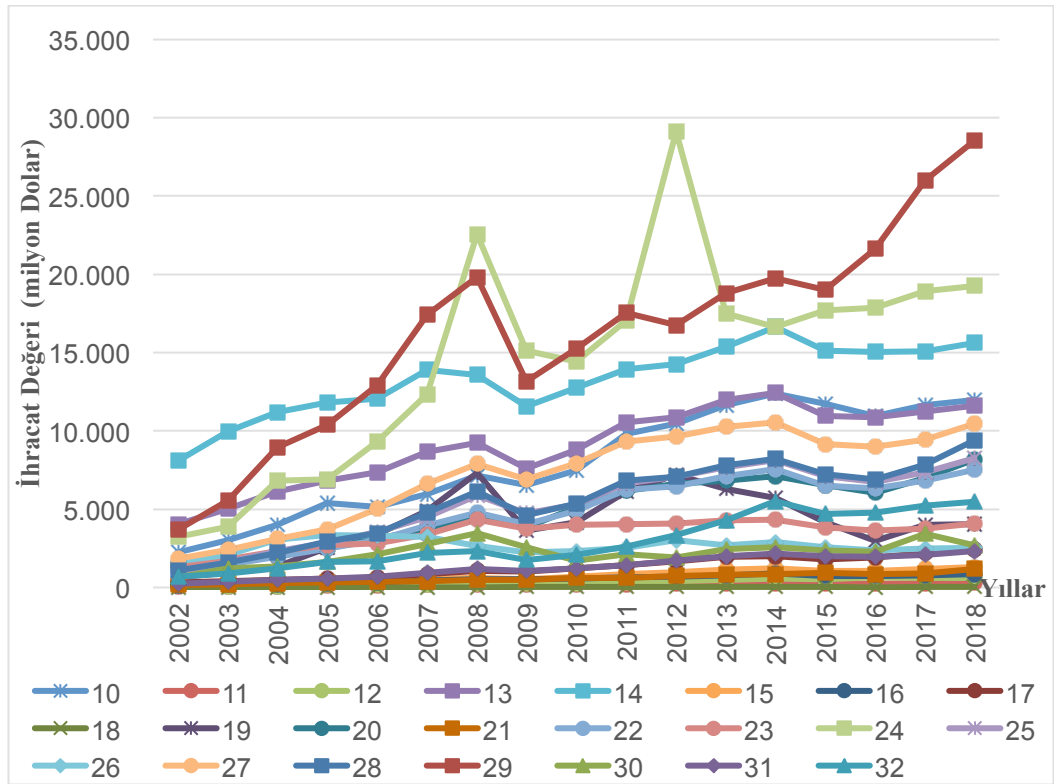
2000-2018 yılları arasında, Türkiye ihracatının sektörel dağılımında, diğer sektörler arasında (tarım ve ormancılık, balıkçılık, madencilik ve taş ocaklığı, elektrik) ihracat payı en yüksek sektör, imalat sektörüdür. Söz konusu dönem boyunca, ihracatın %90'ından fazlası imalat sanayiinde gerçekleşmiştir (Şekil 3.4).

Şekil 3. 4. Sektörlerin İhracat Payı, ISIC Rev.3 (1 basamak), 2000-2018



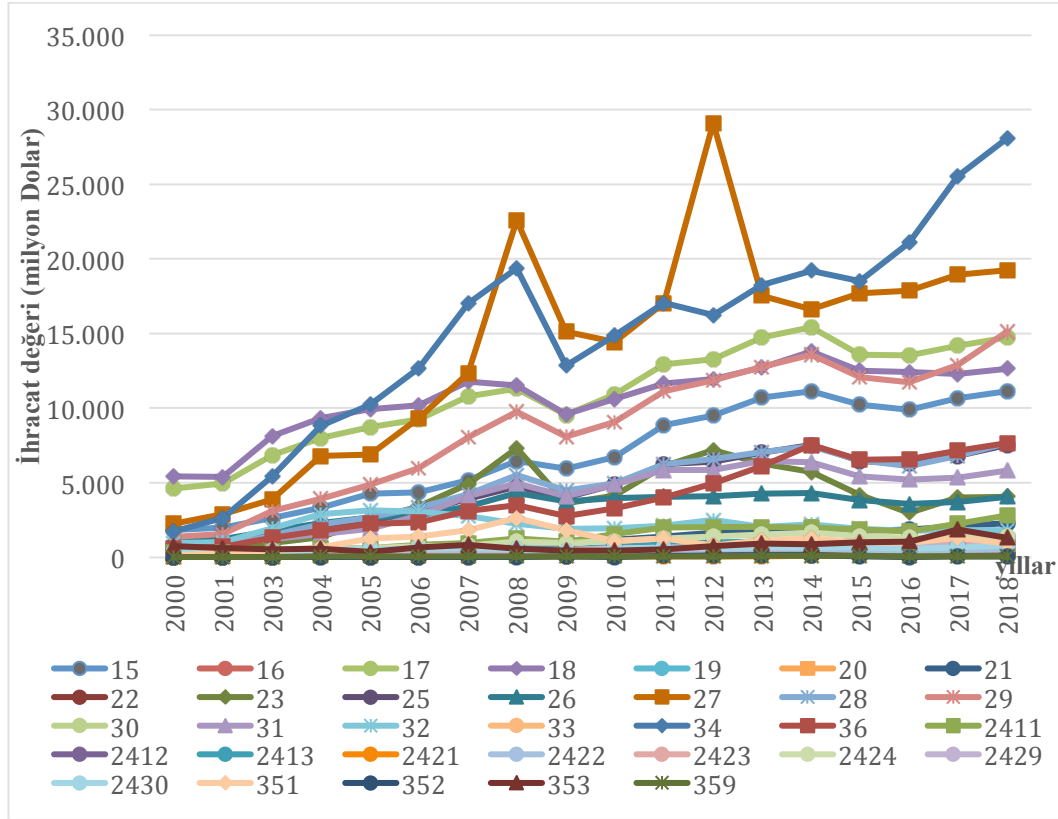
Kaynak: TÜİK

İhracatın imalat alt sektörlerindeki dağılımını daha ayrıntılı inceleyebilmek için, 2002-2018 dönemi boyunca, NACE-2 sektörel sınıflamasına göre sektörel ihracat değerleri Şekil 3.5'de sunulmaktadır (bkz. Ek, Tablo A.1). Neredeyse tüm sektörlerin toplam ihracatındaki artıştan ayrı olarak, motorlu taşıt, römork ve yarı römork (NACE-29) toplam ihracatında dikkat çekici bir artış gözlenmektedir. Bu artış, 2002-2018 yılları arasında beş kattan daha fazladır. İkinci büyük değişim, temel metaller (NACE-24) için gözlenmektedir. 2018'de en yüksek ihracat sırasıyla, motorlu taşıtlar, römorklar ve yarı römorklar (NACE-29), temel metaller (NACE-24), giyim eşyası (NACE-14), gıda ürünleri (NACE-10) ve tekstil ürünleri (NACE-13) sektörlerinde gerçekleşmiştir. İhracatı en düşük sektörler ise, kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması (NACE-18), içecekler (NACE-11), tütün ürünleri (NACE-12), ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri; saman ve benzeri materyallerden örülerek yapılan eşyalar (NACE-16) ve temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemelerdir (NACE-21).

Şekil 3. 5. Toplam Sektörel İhracat-NACE-2, 2002-2018 (milyon Dolar)**Kaynak:** TÜİK**Göstergeler:** Sektör isimleri için, Bkz. Ek, Tablo A.3

Şekil 3.6, ISIC Rev.3 teknoloji sınıflandırmasını kullanarak (bkz. Ek, Tablo A.3), 2002-2018 yılları arasında imalat sektörlerinin toplam ihracatını göstermektedir. Motorlu taşıt, römork ve yarı römork (34) ve ana metaller (27) sektörleri, 2000-2018 arasında toplam ihracat değerinde en yüksek artışa sahiptir. Motorlu taşıt, römork ve yarı römork sektörünün de önemli bir ithalatçı sektör olduğu göz önüne alındığında, bunların dış ticaret dengesine olan katkısının sınırlı olduğu göz ardı edilmemelidir. 2018 yılında, tekstil ve giyim eşyası; kürk sektöründe giyinme ve boyanma, imalatta öne çıkan iki geleneksel sektördür ve ihracat paylarının toplamı yaklaşık yüzde 17,3'tür. Bu sonuç, imalat sektörünün toplam ihracatının neredeyse yüzde yirmisinin düşük teknolojili bu iki sektörden oluştuğunu göstermektedir. OECD teknoloji sınıflandırması açısından görmek için (bkz. Ek, Tablo A.3), imalat sanayi sektörleri yüksek teknoloji, orta-yüksek teknoloji, orta-düşük teknoloji ve düşük teknoloji yoğun sektörler olmak üzere dört grup altında toplanmıştır.

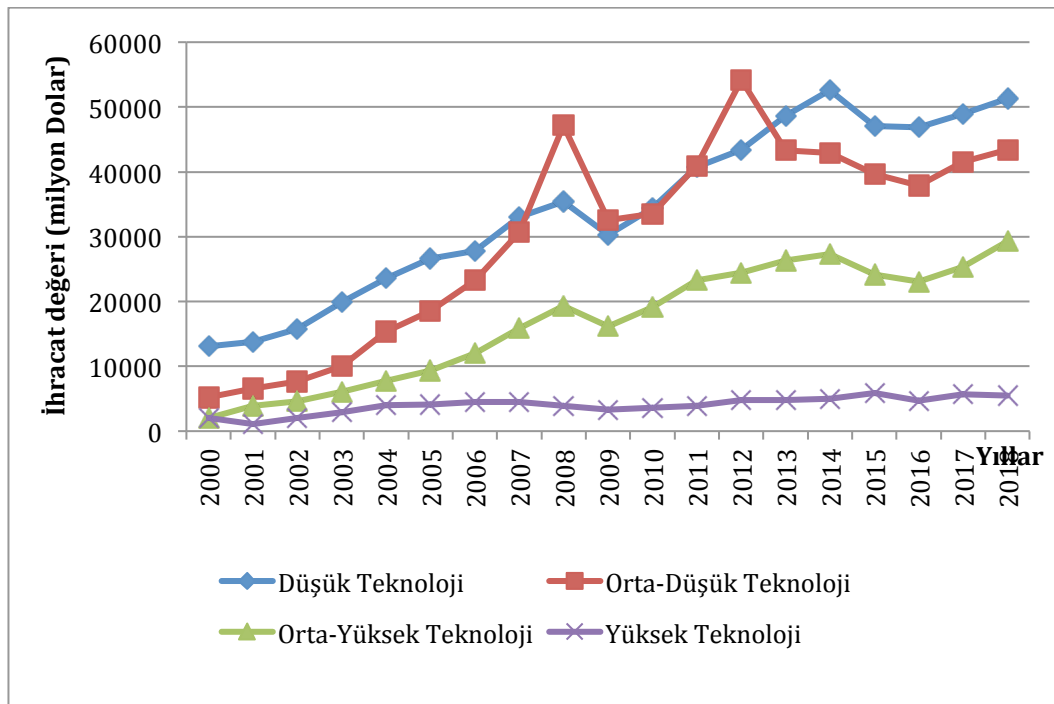
Şekil 3. 6. İmalat Sanayiinde Toplam İhracat, ISIC Rev.3'e göre, 2000-2018 (milyon Dolar)



Kaynak: TÜİK

Şekil 3.7, 2000'den 2018'e kadar her teknoloji grubunun toplam ihracatını göstermektedir. Toplam imalat sanayii ihracatında, en yüksek paya düşük teknoloji yoğun ihracat sahiptir. Bu grubu sırasıyla orta-düşük teknoloji, orta-yüksek teknoloji ve yüksek teknoloji takip etmektedir. Düşük teknoloji, orta-düşük teknoloji ve orta-yüksek teknoloji sektörlerinin toplam ihracatında yıllar içinde önemli bir artış olmasına rağmen, yüksek teknoloji sektörlerinin toplam ihracatı neredeyse sabittir. Diğer bir ifadeyle, Türkiye imalat sektöründeki ihracat artışı, yüksek teknoloji yerine düşük / düşük-orta teknoloji yoğun sektörlerde ortaya çıkmıştır.

Şekil 3. 7. İmalat Sanayiinde Toplam İhracat, OECD Teknoloji Sınıflandırmasına göre, 2000-2018 (milyon Dolar)

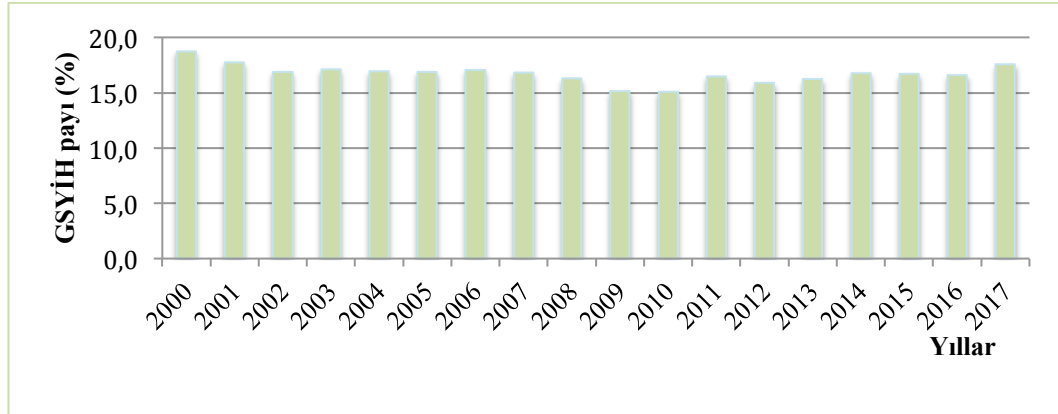


Kaynak: TÜİK (OECD ISIC Rev.3 teknoloji sınıflandırmasına göre çalışmamızda hesaplanmıştır).

3.2. TÜRKİYE İMALAT SANAYİİ'NİN GENEL YAPISI

Küreselleşme ile birlikte hızlı bir değişim sürecine giren ülkeler, uluslararası piyasalarda söz sahibi olabilmek için, yoğun rekabet baskısı altında, teknoloji yoğun ve katma değeri yüksek ürünler üretmek zorundadır. Bu üretim sürecinde, imalat sanayiinin rolü çok önemlidir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde, ekonomide birincil öneme sahip imalat sanayiinin rekabet gücünün artırılması ve ekonomide daha fazla paya sahip olması sürdürülebilir ekonomik büyüme için vazgeçilmez bir faktördür (Taymaz, vd., 2008). Bir ekonominin gelişme süreci değerlendirilirken imalat sanayiinin payı temel göstergelerin başında gelmektedir. İktisadi anlamda yapısal değişim sanayi sektörünün ekonomi içindeki payının artması ile başlamaktadır. 2000-2017 dönemi için, Türkiye’de imalat sanayiinin GSYİH içindeki payı Şekil 3.8’de gösterilmiştir.

Şekil 3. 8. İmalat Sanayiinin GSYİH içindeki Payı (2000-2017)

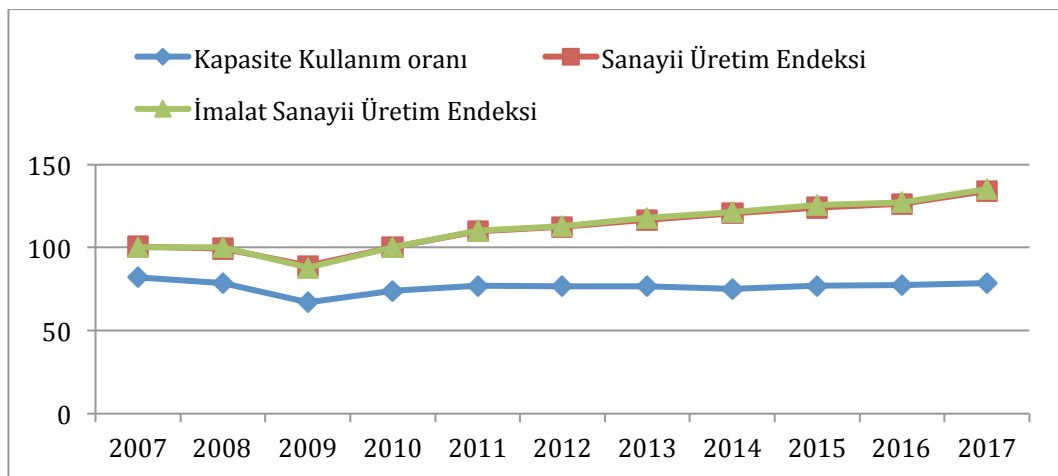


Kaynak: TÜİK

İmalat sanayiinin GSYİH içindeki payı yıllar içinde incelendiğinde, 2000-2017 yılları arasında bu oran %18,8 ile en yüksek 2000 yılında gerçekleşmiştir. 2000 yılı sonrası imalat sanayiinin GSYİH içindeki payında azalmalar yaşanmıştır. 2001 yılında, Türkiye’de yaşanan ekonomik krizin etkileri imalat sanayiinde de görülmektedir. 2009 ve 2010 yıllarında imalat sanayiinin GSYİH içindeki payı en düşük orana sahiptir. Bu azalma, 2008 küresel krizin etkileri nedeniyle, imalat sanayii payına yansımıştır.

İmalat sanayiinin genel yapısını değerlendirmek amacıyla, imalat sanayii kapasite kullanım oranı önemli göstergelerden biridir. Şekil 3.9’da, 2007-2017 tarihleri arasında mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış imalat sanayii kapasite kullanım oranı ve imalat sanayii üretim endeksi sunulmuştur.

Şekil 3. 9. Kapasite Kullanım Oranı (%) ve Sanayii Üretim Endeksi (2010=100)



Kaynak: TCMB

İmalat sanayii kapasite kullanım oranı 2007 yılında yüzde 81,98 olarak gerçekleşmiş ancak takip eden yıllarda 2008 küresel krizinin etkisiyle 2008 ve özellikle 2009 yılında önemli düşüşler yaşamıştır. Sanayii sektörünün yaklaşık yüzde 85’lik büyük bir kısmını imalat sanayii oluşturduğu için imalat sanayii üretimi ile sanayii üretimi paralellik göstermektedir. Hem sanayii üretim endeksinde hem de imalat sanayii üretim endeksinde 2009 yılında önemli oranda düşüş yaşanmıştır. 2010 sonrası sanayii ve imalat sanayii üretim endeksinde önemli artışlar yaşanırken, imalat sanayii kapasite kullanım oranının durağan olduğu gözlemlenmektedir.

İmalat sanayiinin, Türkiye’nin dış ticareti açısından oldukça kritik bir önemi vardır. 24 Ocak 1980 Kararları ile yapısal değişim sonrası imalat sanayii, Türkiye’de ihracat performansının temel belirleyicisi olmuştur. Türkiye imalat sanayiinin en dikkat çeken özelliklerinden biri, ithal ara malı ürünlerine olan bağımlılığıdır (Meschi, vd., 2011). 1980 sonrasında günümüze kadar, imalat sanayii açısından ihracatta ve ithalatta yaşanan değişimler Tablo 3.1’den takip edilebilir.

Tablo 3. 1. Türkiye’nin İmalat Sanayiinin İhracat ve İthalat Miktarı (milyon Dolar, %)

YILLAR	İHRACAT		İTHALAT	
	Miktar	Pay	Miktar	Pay
1980	1.065	36.6	4.675	59.1
1990	10.503	81.1	16.403	73.5
2000	25.518	91.9	44.200	81.1
2001	28.826	92.0	32.686	79.0
2002	33.701	93.5	41.383	80.3
2003	44.378	93.9	55.689	80.3
2004	59.579	93.7	80.447	79.5
2005	68.813	93.5	94.208	80.4
2006	80.246	92.3	110.378	81.3
2007	101.081	94.6	133.938	80.5
2008	125.187	94.8	150.252	74.4
2009	95.449	93.4	111.030	78.9
2010	105.466	92.6	145.366	78.3
2011	125.962	93.4	183.930	76.4
2012	143.193	93.2	176.235	76.2
2013	141.358	92.3	196.822	77.2
2014	147.059	93.3	187.742	77.5
2015	134.389	93.4	166.821	80.5
2016	133.595	93.7	167.243	84.2
2017	147.198	93.7	190.741	81.6

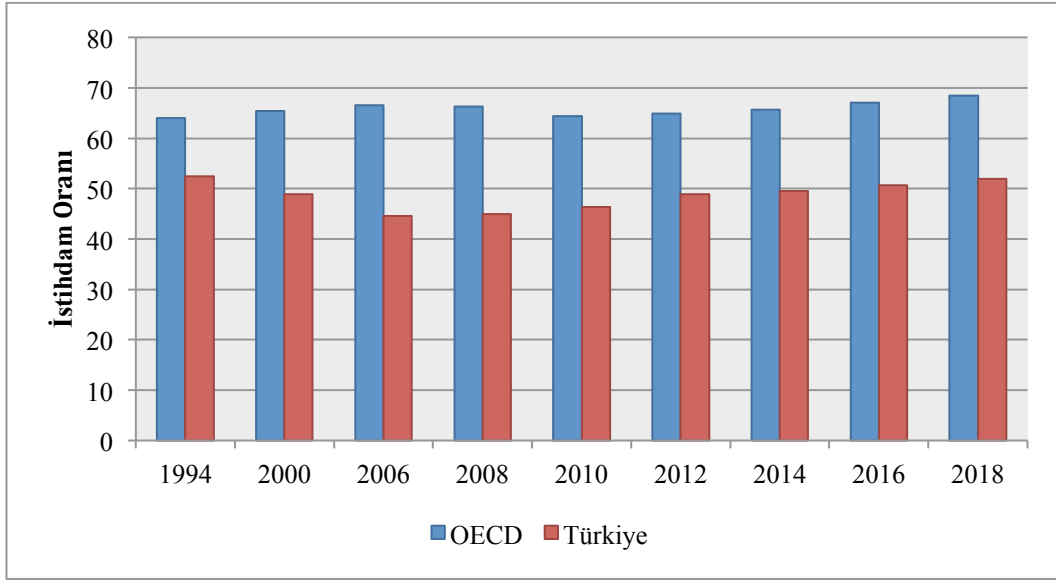
Kaynak: TÜİK

1980 sonrası, sanayii ürünlerinin ihracatında önemli artışlar olduğu görülmektedir. 1980 yılında sanayii ürünlerinin ihracatı 1.065 milyon dolar ile ihracat içindeki payı yüzde 36.6 iken, 2017 yılında 147.198 milyon dolarla ihracat içindeki payı yüzde 93.7 olmuştur. Sanayi ürünlerinin toplam ithalat içindeki payı da oldukça yüksek görünmektedir. Bu durum özellikle sanayii ürünleri ihracatının, ithalata bağımlılığını göstermektedir.

3.3. TÜRKİYE’DE İSTİHDAM

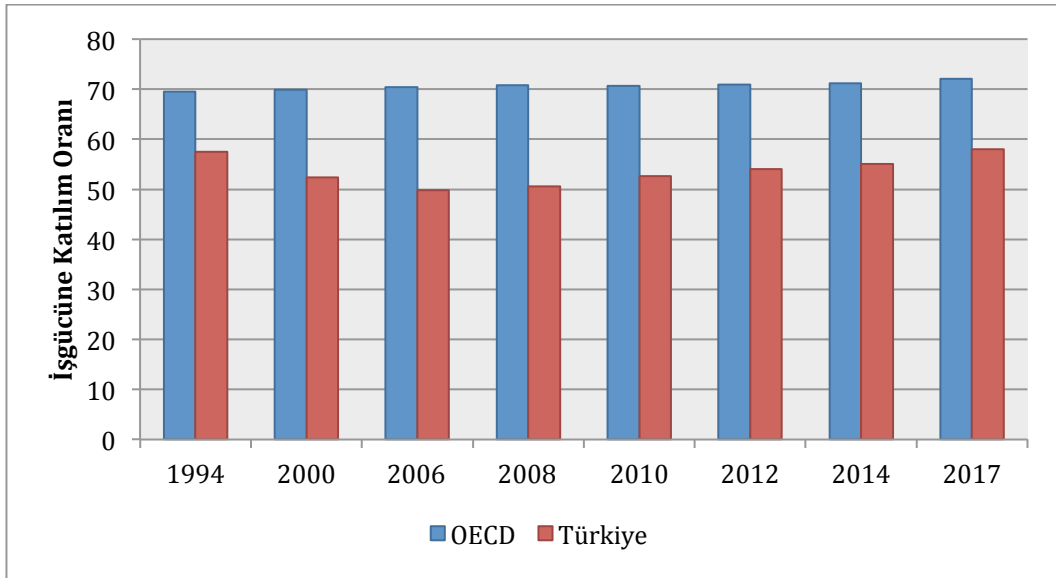
1980’lerden bu yana, dünya ekonomisi giderek daha “bağlantılı” ve “bütünleşmiş” hale gelmiştir. Bu durumun sağladığı teknolojik gelişmeler ve hızlı verimlilik artışları çerçevesinde, işgücü piyasaları önemli bir bağlantı kaynağı olarak görülmektedir. Bir ülkenin dünya ekonomisiyle bağlantısının artması, istihdam etkilerini de beraberinde getirmektedir (Lee ve Viveralli, 2006). Küreselleşmenin bu etkilerinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler nezdinde farklılaştığı görülmektedir. Türkiye, 1980’lerden başlayarak, küresel ekonomiye sürekli ve büyüyen bir entegrasyon sürecinden geçmiştir. Büyümesi büyük ölçüde ihracata dayanan gelişmekte olan bir ekonomi olması açısından ve tarihsel olarak önemli boyutlarda işsizlik problemi yaşamamasından ötürü de, ilginç bir örnek teşkil etmektedir. Bu anlamda, Türkiye’de istihdam ve işgücüne katılım oranlarının OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında oldukça düşük olduğu görülmektedir (Şekil 3.10 ve 3.11). 2018’de yüzde 52 istihdam oranı ile Güney Afrika’dan sonra, G-20 ülkeleri arasında ikinci en düşük istihdam oranına sahiptir (Şekil 3.11).

Şekil 3. 10. Türkiye ve OECD ülkeleri için İstihdam Oranları (%)



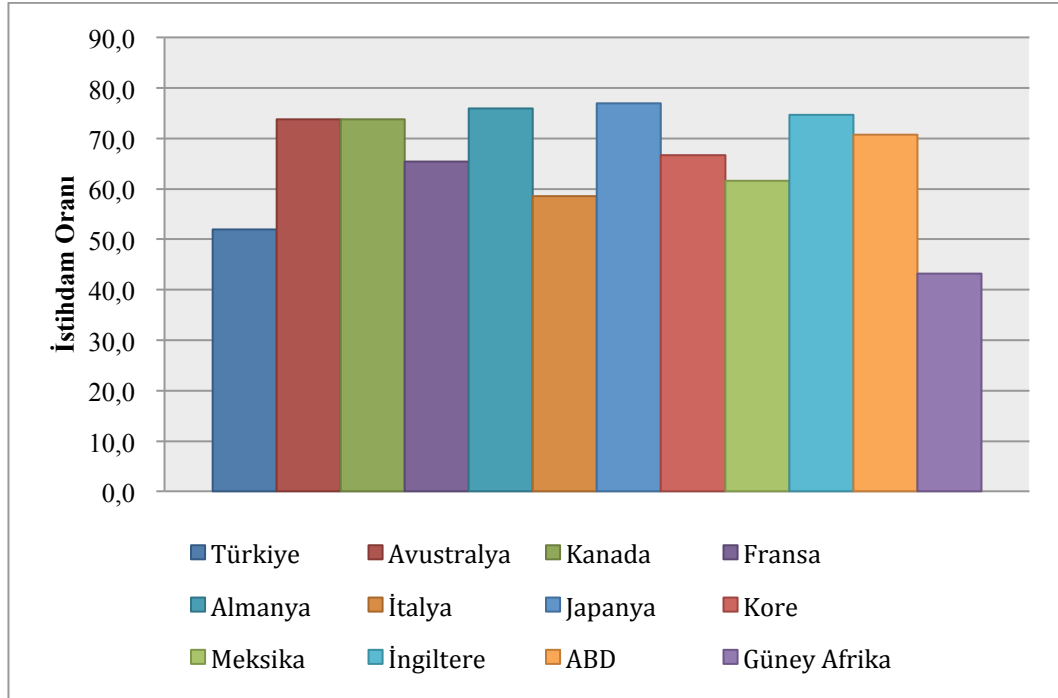
Kaynak: OECD 2011, 2015, 2018, 2019 İstihdam Raporları

Şekil 3. 11. Türkiye ve OECD ülkeleri için İşgücüne Katılım Oranları (%)



Kaynak: OECD 2011, 2015, 2018 İstihdam Raporları

Şekil 3. 12. Türkiye ve G-20 Ülkeleri için İstihdam Oranları-2018 (%)

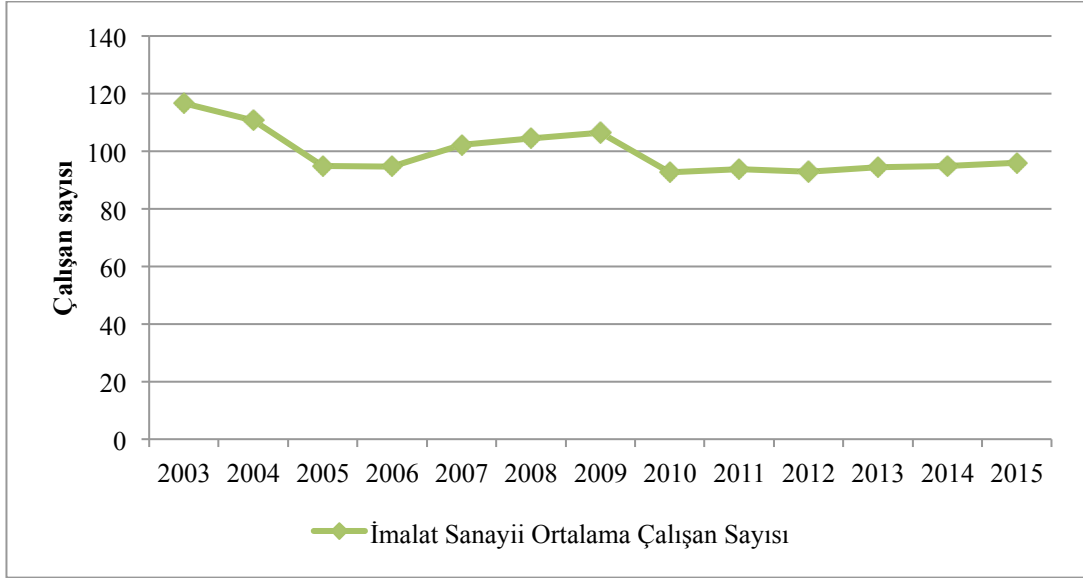


Kaynak: OECD-2018

Şekil 3.10, 3.11 ve 3.12’de görüldüğü üzere, Türkiye ekonomisi OECD ve G-20 ülkeleri ile karşılaştırıldığında yeterli düzeyde istihdam yaratamamaktadır. GSYİH içinde önemli bir paya sahip olan imalat sanayiinde üretim artışları yaşanmasına rağmen, aynı dönemde gerçekleşen istihdam artışı oldukça sınırlıdır. Şekil 3.13’de imalat sanayii ortalama çalışan sayısı yıllar itibari ile gösterilmektedir. İmalat sanayii istihdamında, 2003-2015 döneminde, 2003 yılından itibaren önemli azalmalar yaşanmış olup seyreden yıllarda çok büyük değişikliklerin olmadığı görülmektedir. İmalat sanayiinin toplam istihdam içindeki payına bakıldığında, 2000 yılında yüzde 16.9 iken, 2017’de yüzde 17.6 olarak gerçekleşmiştir. Özellikle son yıllarda, imalat sanayiinde istihdam oranındaki durağanlığın, ithal girdi kullanımındaki artışlardan kaynaklanabileceği ileri sürülmektedir (Taymaz, vd., 2008). NACE-2 sınıflamasına göre imalat sanayi sektörlerindeki ortalama çalışan sayıları incelendiğinde, çalışan sayısının en yüksek olduğu sektörler sırasıyla, tütün ürünleri imalatı, temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemelerin üretimi ile kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı iken; makine ve teçhizatın onarımı ve montajı en düşük ortalama çalışan sayısına sahiptir (Bkz. Tablo 4.2). Bu durumda, imalat sanayiinde

istihdam oranındaki durağanlığı, tekstil ve giyim eşyası gibi işgücü yoğun sektörlerin üretim içindeki paylarının azalması ile açıklanabilir.

Şekil 3. 13. Türkiye İmalat Sanayii Ortalama Çalışan Sayısı



Kaynak: TÜİK

4. BÖLÜM

VERİ SETİ VE TANIMLAYICI BULGULAR

4.1 VERİ SETİNİN OLUŞTURULMASI

Bu çalışmada kullanılan veriler, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından oluşturulan iki temel veri kaynağına dayanmakta olup firma düzeyinde var olan en güncel ve kapsamlı veri setidir. İlgili veri kaynakları, TÜİK tarafından yapılan anketlerden elde edilen Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri (YSHİ) ile firmaların gümrük beyannamelerine dayanan Dış Ticaret İstatistikleri'dir (DTİ).⁴ Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri, 19'dan fazla çalışanı olan firmalar için tam sayım olup, 20'den az çalışanı olan firmalar için temsili bir örneklemdir. YSHİ veri setinde firmalar, EUROSTAT'ın NACE Rev.1.1 ve Rev.2⁵ sektörel sınıflandırması altındaki ana faaliyet kodlarına göre gruplandırılmıştır. Söz konusu veriler, firma bilançosunda yer alan katma değer, gelirler, işçilik maliyetleri, ara girdi maliyetleri, maddi yatırım maliyetleri, maddi olmayan yatırım maliyetleri ile coğrafi konum, çalışan sayısı, firmaları yerli ve/veya yabancı sahipliği gibi birçok yapısal değişken hakkında ayrıntılı bilgiler sunmaktadır.

Çalışmada kullanılan ikinci temel veri kaynağı olan DTİ, gümrük beyannamelerinden elde edilmektedir. Tüm firmalar için ihracat ve ithalat akımları on iki haneli Gümrük Tarife İstatistikleri Pozisyonu (GTIP) sınıflamasında sunulmakta olup firmaların mal ticaretine ilişkin bütün bilgilerini kapsamaktadır. GTIP'in ilk 8 hanesi, CN (Combined Nomenclature) sınıflandırmasına karşılık gelmektedir (6 haneli Uyumlaştırılmış Sistem Sınıflandırmasına dayanan AB'nin Birleştirilmiş Mal Sınıflandırılması). Son 4

⁴ Mevcut tüm veri setinin kullanımı, yalnızca TÜİK'in Mikro Veri Araştırma Merkezi'nde, istatistik gizliliği ve kişisel verilerin korunmasına ilişkin yasalar uyarınca imzalanan bir protokol kapsamında mümkün olmuştur.

⁵ Ekonomik faaliyetler, C'den K'ye ve M'den O'ya olan NACE bölümlerini içermektedir.

hanesi ise ulusal niteliktedir. DTİ’de ayrıca ticaret akımlarının menşe/pazar ülkelerine ilişkin bilgiler de mevcuttur.

YSHİ ve DTİ verileri, ortak bir firma tanımlayıcısı kullanılarak eşleştirilmiş ve ampirik analizlerde kullanılacak nihai örnekleme, Hall ve Mairesse (1995)’in çalışması temel alınarak yapılan kapsamlı bir veri temizliği sonucunda ulaşılmıştır. Buna göre, öncelikle ara girdiler, çıktı, katma değer, işgücü maliyeti vb. gibi ana değişkenler için normal olmayan gözlemler (örneğin, eksik, sıfır veya negatif) ortadan kaldırılmıştır. Sonrasında, ana değişkenlerin ve bunların büyüme oranlarının (örneğin; çalışan sayısı, satışlar, çalışan sayısı başına sermaye, çalışan sayısı başına katma değer) aşırı değişkenlik gösterdiği gözlemler veri setine dahil edilmemiştir. Bu bağlamda, örneğin; firmaların birleşme ve satın alınma işlemleri bilgisi mevcut olmadığından istihdam büyüme oranı yüzde 300’ün üzerinde olan ve yüzde -250’nin altına düşen gözlemler çıkartılmıştır. Söz konusu limitler, çok fazla gözlem kaybetmemek amacıyla, Hall ve Mairesse (1995)’den farklı olarak belirlenmiştir. Örneğin, alt limiti, onların önerileri olan minimum yüzde 90 olarak alınırsa, oldukça fazla gözlem kaybedilmektedir. Satışların büyüme ve küçülme oranı yüzde 300 ile sınırlandırılmıştır. Bu oranlara çok yakın değerlerle büyüyen (örneğin, istihdamdaki yüzde 295 değişim) gözlemler teker teker incelenmiş ve bu değişimler, çalışan sayısı başına düşen sermaye ve/veya çalışan sayısı başına düşen katma değer gibi temel oranlarındaki değişimler ile birlikte değerlendirilmiştir. Buna göre, sermaye yoğunluğu ve çalışan başına düşen katma değer için firmanın medyan değerinin yüzde 75 değer altı ve yüzde 25 değer üzerindeki aralığın üç katı dışında kalan yıllık değişime sahip gözlemler veri setine dahil edilmemiştir. Ayrıca veri setinde göze çarpan hatalar (ondalık değerde hatalar, komşu değerler arasında birden sıfıra düşüş ya da eksik gözlem olması ve daha sonra bir önceki değere dönmesi gibi) temizlenmiştir. Yatırım serilerindeki eksikler nedeniyle de gözlem kaybı olmuştur. Son olarak, kamu payı olan firmalar analizden dışlanmıştır.

Nihai veri seti 2003’ten 2015’e kadar yirmi ve daha fazla çalışana sahip tüm imalat sanayi firmaları için çok sayıda değişken içermektedir (İmalat sanayi sektörleri listesi için Ekler bölümünde Tablo A.1’e bakınız). Toplamda iki yüz yetmiş dört bin beş yüz

yirmi bir (274521) gözlemle ve yaklaşık elli altı bin (56000) farklı firma ile çalışılmış olup bu, yıllık bazda ortalama olarak yirmi bin firmaya ait dengesiz bir panel veri seti oluşturmuştur.

4.2 AMPİRİK ANALİZLERDE KULLANILAN DEĞİŞKENLER

Çalışmanın temel bağımlı değişkeni firma düzeyinde yıllık çalışan sayısı olup veri setinde doğrudan yer almaktadır. İhracatın firma istihdamı üzerinde yarattığı etkileri incelemek üzere yapılan analizlerde çeşitli kontrol değişkenleri kullanılmıştır. Bunlardan biri firma düzeyindeki verimlilik göstergeleri olup çalışan başına katma değer olarak tanımlanan standart işgücü verimliliğidir (LP). Burada katma değer brüt çıktı değerinden ara girdilerin çıkarılması ile elde edilmiştir. Çıktı, firmanın yıllık nihai ürün satışından ve fason üretimden elde edilen gelirlere yıl sonu nihai ürün stok değerinin eklenerek yıl başı nihai ürün stok değerinin çıkarılmasıyla elde edilen değerdir. Çıktı değeri 2003 baz yılı olmak üzere TÜİK tarafından sağlanan dört basamaklı (4-digit) üretici fiyat endeksleri kullanılarak deflate edilmiştir.

Kullanılan bir diğer kontrol değişkeni sermaye yoğunluğu olup sermaye stoku dizileri veri setinde hazır halde bulunmadığından sürekli envanter yöntemi (perpetual inventory methodology) kullanılarak hesaplanmıştır. Burada kullanılan yatırım serileri sırasıyla makine ve ekipman, inşaat ve yapı, ulaştırma/nakliye ekipmanları şeklinde tanımlanan maddi yatırımlar ile bilgisayar ve programlama şeklindeki maddi olmayan yatırımlardan oluşmaktadır.⁶ Sürekli envanter yönteminde firmaların dengeli bir büyüme trendi olduğu varsayılarak, bir firmanın herhangi bir sermaye malı için başlangıç sermaye stoku, başlangıç yılındaki yatırım değerinin, çıktı büyüme oranı ve

⁶ Ayrıştırılmış bir yatırım deflatörü bulunamadığından, yatırım serileri, Kalkınma Bakanlığı tarafından sağlanan toplam yatırım deflatörü ile deflate edilmiştir.

amortisman oranının⁷ toplamına bölünmesi ile elde edilmiştir. Veri setinde görüldüğü ilk yılda sıfır yatırım yapan firmaların sermayeleri olmadan üretim yapamayacakları varsayımından hareketle sermaye stoklarının başlangıç değeri, pozitif yatırım rapor ettikleri ilk yılda hesaplanmış ve başlangıç yılına kadar geri döndürülmüştür. İnşaat ve yapı, makine ve teçhizat, ulaştırma teçhizatı, bilgisayar ve programlama için sermaye stoku dizileri ayrı ayrı hesaplandıktan sonra, elde edilen seriler, toplam sermaye stoku serisini hesaplamak için toplanmıştır.

İşgücü verimliliği ve sermaye yoğunluğunun yanı sıra ampirik analizlerde kullanılan firma düzeyindeki diğer bağımsız değişkenler, işgücü niteliğine bir göstere olması amacıyla çalışan başına ortalama ücret ve firmanın maliyet rekabetçiliğini yansıtmak üzere ücretin işgücü verimliliğine bölünmesi ile hesaplanan birim işgücü maliyetidir (unit labour cost). Firma düzeyindeki değişkenler dışında firmaların faaliyet gösterdiği sektörlere ilişkin rekabet göstergeleri olarak dört basamaklı düzeyde ortalama sektörel çıktı ve dört firma yoğunlaşma oranı (CR4-ratio) kullanılmıştır. Bunlara ilaveten, yine firma düzeyinde yabancı sahipliği, maddi ve maddi olmayan yatırımlara ilişkin kukla değişkenler ile iki basamaklı sektör, bölge ve zaman sabit etkileri de analizlere dahil edilmiştir.

4.3 SEKTÖR SINIFLAMALARI

İhracata başlamanın, firma istihdamı üzerindeki etkisi, öncelikle 24 adet imalat sanayi alt sektörü (2 basamaklı) için bir bütün halinde değerlendirilmiştir. Sonrasında gerek analizleri detaylandırmak gerekse sağlamlık analizlerini yapmak üzere firmalar; (i)

⁷ Sıfır başlangıç yılını belirtmek üzere, sermaye stoku şu şekilde oluşturulmaktadır: $K_1 = (1 - \delta)K_0 + I_0$ (Eşitlik 1), $\frac{K_1}{K_0} = (1 - \delta) + \frac{I_0}{K_0}$ (Eşitlik 2). Firmalar dengeli büyüme patikasında varsayıldığı için, sermayenin büyüme oranı üretimin büyüme oranına eşit olacaktır ($1 + g$). Veri seti arka arkaya en az üç yıl örnekleme görülen firmalardan oluşturulmuş olup bir firmanın ortalama yıllık büyüme oranı örnekleme görüldüğü yıllar boyunca hesaplanmaktadır. Eşitlik 2'den başlangıç yılı sermaye stoku şu şekilde hesaplanır: $K_0 = I_0 / (g + \delta)$. Yılmaz ve Özler (2005) çalışmasından yola çıkılarak, inşaat ve yapı, makine ve teçhizat, ulaştırma teçhizatı, bilgisayar ve programlama için % 5, % 10, % 20 ve % 30 amortisman oranları kullanılmaktadır.

teknoloji yoğunluğuna (düşük-orta düşük teknoloji, orta yüksek-yüksek teknoloji), (ii) ücret yapılarına göre (düşük ücretli-yüksek ücretli) ve (iii) ihracat karmaşıklık (export sophistication) düzeylerine göre (doğal kaynak yoğun ve birincil mal ihracatçısı, beşerî sermaye yoğun mal ihracatçısı, teknoloji yoğun mal ihracatçısı ve emek yoğun mal ihracatçısı) alt gruplara ayrılmıştır.

Firmaları teknoloji yoğunluğuna göre sınıflandırmak üzere OECD'nin (2011) teknoloji sınıflandırması da kullanılmıştır. Buna göre, firmalar faaliyet gösterdikleri sektörlerle göre düşük-orta düşük teknolojili (low-medium low tech) ve orta yüksek-yüksek teknolojili (medium high-high tech) firmalar olarak sınıflandırılmıştır (bkz. Tablo A.1). Bu sınıflandırma altında, imalat sanayii firmalarının yüzde 80,96'sı düşük-orta düşük teknolojili yoğun sektörlerde; yüzde 19,04'ü ise orta yüksek-yüksek teknoloji yoğun sektörlerde yer almıştır.

Firmaları ücret yapıları bakımından sınıflandırmak üzere, 2 basamaklı alt sektörlerdeki ortalama ücretlere bakılmıştır. Buna göre, ücretleri, ortalamanın altında olan sektörler “düşük ücretli sektörler” olarak tanımlanırken; ücretleri ortalamanın üzerinde olan sektörler “yüksek ücretli sektörler” olarak tanımlanmıştır (bkz. Tablo A.3). İmalat sanayi firmalarının yüzde 58,40'ı düşük ücretli sektörlerde yer alırken, yüzde 41,60'ı yüksek ücretli sektörlerde yer almış olup ampirik analizler tanımlanan bu gruplarda faaliyet gösteren firmalar için ayrı ayrı tekrarlanmıştır.

Son olarak, firmaların ihracatının karmaşıklık düzeyini yansıtmak üzere Hinloopen ve Marrewjik (2008) sınıflandırılması kullanılmıştır. Hinloopen ve Marrewjik (2008), mal ticaretini altı alt kategoride tanımlar: Birincil ürünler, doğal kaynak yoğun ürünler, niteliksiz emek yoğun ürünler, teknoloji yoğun ürünler, beşerî sermaye yoğun ürünler ve diğer ürünler. Bu kategorilere dayanarak, ihracat firmaları dört gruba ayrılmıştır: (i) birincil ve doğal kaynak yoğun mal ihracatçıları, (ii) beşeri sermaye yoğun mal ihracatçıları, (iii) teknoloji yoğun mal ihracatçıları, (iv) emek yoğun mal ihracatçıları. Bunun için her bir firmanın ihracat ürünleri bu gruplar altında toplanmış ve ürün gruplarının firmanın toplam ihracatı içindeki paylarına bakılarak firma grupları oluşturulmuştur. Örneğin, bir firmanın toplam ihracat değeri içerisindeki en

büyük pay teknoloji yoğun mallara aitse, firma “teknoloji yoğun mal ihracatçısı” olarak tanımlanmıştır. Diğer üç ihracatçı türü de benzer şekilde tanımlanmıştır. Buna göre, Türkiye imalat sanayi firmalarının yüzde 15,86'sı birincil ve doğal kaynak yoğun mal ihracatçısı, yüzde 23,24'ü beşeri sermaye yoğun mal ihracatçısı, yüzde 27,97'si teknoloji yoğun mal ihracatçısı ve yüzde 32,92'si emek yoğun mal ihracatçısıdır (her bir alt sektördeki firma yüzdeleri için bkz. Ek Tablo A.2).

4.4 TANIMLAYICI BULGULAR

Türkiye, büyümesi büyük ölçüde ihracata dayanan gelişmekte olan bir ekonomi olması açısından ve tarihsel olarak önemli boyutlarda işsizlik problemi yaşamasından ötürü ilgili literatüre ilginç bir örnek teşkil etmektedir. Bununla birlikte bu çalışmada ele alınan 2003-2015 dönemi, Türkiye'nin ihracatta önemli gelişmeler kaydettiği, sektörel ve coğrafi çeşitlenmenin yanı sıra ekonominin de yapısal bir dönüşüm geçirdiği bir zaman dilimini kapsamaktadır. Türkiye bu dönemde, tekstil ve giyim odaklı geleneksel ihracat sektörlerinden makine ve metal sanayine doğru bir yapısal değişime tanıklık etmiştir. Aynı dönemde Avrupa Birliği (AB) ve Avrupa Serbest Ticaret birliği (EFTA) ülkelerinden Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki (MENA) yeni pazarlara geçişler olmuştur. Ayrıca, ilgili dönemde Türkiye imalat sanayinin GSYİH'daki ortalama payı yüzde 23.5 olup imalat sanayi Türkiye'deki genel istihdamın yüzde 13.5'ini oluşturmasına rağmen toplam ihracat hacminin yüzde 93.5'ini oluşturmuştur. Bu rakam daha sonra toplam ihracatın yüzde 80'ine kadar düşüyse de Türkiye bu payla, imalat sektörünün ihracat içindeki payı açısından BRIC ülkeleri içinde Çin'den sonra ikinci sırada yer almaktadır. Dolayısıyla, imalat sanayi, bu kadar büyük bir pay ile Türkiye'nin ihracat performansının belirlenmesine önemli bir rol oynamaktadır.

Aşağıda, ampirik analizde kullanılan Türkiye İmalat Sanayine ait firma düzeyinde veri setinden üretilen bir takım tanımlayıcı bulgular özetlenmektedir. İlk olarak, Tablo 4.1'de, 2003-2015 yılları arasında, imalat sanayindeki firmaların ortalama çalışan sayısı gösterilmektedir. Yıllar itibari ile bakıldığında ortalama çalışan sayısı, 2008-

2009 döneminde yaşanan küresel krizin etkisiyle 2010 yılında en düşük seviyesini görmüştür.

Tablo 4. 1. 2003-2015 yılları arasında, İmalat Sanayii Çalışan Sayısı

Yıl	Ortalama Çalışan Sayısı
2003	116.58
2004	110.77
2005	94.83
2006	94.72
2007	102.15
2008	104.52
2009	106.42
2010	92.69
2011	93.78
2012	92.85
2013	94.51
2014	94.97
2015	95.96

Kaynak: TÜİK

Tablo 4. 2. NACE-2 Sınıflamasına göre İmalat Sanayi Sektörlerinde Ortalama Çalışan Sayısı⁸

NACE-2 (2 digit)	Ortalama Çalışan Sayısı
	110.81
10-Gıda ürünleri	
11-İçecekler	103.23
12-Tütün ürünleri	724.56
13-Tekstil	124.26
14-Giyim eşyaları	88.34
15-Deri ve ilgili ürünler	61.18
16-Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar	67.77
17-Kağıt ve kağıt ürünleri	82.72
18-Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	58.51
19-Kök kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri	180.61
20-Kimyasallar ve kimyasal ürünler	97.07

⁸ 2003-2015 ortalamasını kapsamaktadır.

21-Temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemeler	256.01
22-Kauçuk ve plastik ürünler	78.16
23-Diğer metalik olmayan mineral ürünler	97.65
24-Ana metal sanayii	155.57
25-Fabrikasyon metal ürünleri (makina ve teçhizat hariç)	73.68
26-Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler	153.55
27-Elektrikli teçhizat	126.39
28-Başka yerlerde sınıflandırılmamış makina ve ekipman	71.29
29-Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork)	167.66
30-Diğer ulaşım araçları	131.21
31-Mobilya	73.21
32-Diğer imalatlar	61.67
33-Makina ve ekipmanların kurulumu ve onarımı	58.45

Kaynak: TÜİK

Tablo 4.2’de NACE-2 sınıflamasına göre imalat sanayi sektörlerindeki ortalama çalışan sayıları görülmektedir. Çalışan sayısının en yüksek olduğu sektörler sırasıyla, tütün ürünleri imalatı, temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemelerin üretimi ile kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı iken; makine ve teçhizatın onarımı ve montajı en düşük ortalama çalışan sayısına sahiptir.

Tablo 4. 3. Toplam İhracattaki Sektörlerin Payı

NACE-2 (2 digit)	İhracat Payı (%)
10-Gıda ürünleri	28.72
11-İçecekler	1.63
12-Tütün ürünleri	12.53
13-Tekstil	50.67
14-Giyim eşyaları	31.83
15-Deri ve ilgili ürünler	1.69
16-Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar	1.91
17-Kağıt ve kağıt ürünleri	4.55
18-Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	0.72
19-Kok kömürü ve rafine dilmış petrol ürünleri	18.98
20-Kimyasallar ve kimyasal ürünler	11.16
21-Temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemeler	2.028
22-Kauçuk ve plastik ürünler	13.67
23-Diğer metalik olmayan mineral ürünler	5.58
24-Ana metal sanayii	24.50

25-Fabrikasyon metal ürünleri (makina ve teçhizat hariç)	6.58
26-Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler	1.146
27-Elektrikli teçhizat	13.02
28-Başka yerlerde sınıflandırılmamış makina ve ekipman	7.32
29-Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork)	26.79
30-Diğer ulaşım araçları	2.05
31-Mobilya	0.78
32-Diğer imalatlar	1.93
33-Makina ve ekipmanların kurulumu ve onarımı	0.23

Kaynak: TÜİK

NACE-2 sınıflamasına göre imalat sanayii alt sektörlerinin toplam ihracattaki payı Tablo 4.3’de sunulmuştur. Buna göre, tekstil ve giyim eşyaları imalat sektörü toplam ihracatta en yüksek paya sahiptir. Makina ve ekipmanlarının kurulumu ve onarımı sektörünün toplam ihracattaki payı ise en düşüktür.

Tablo 4. 4. Ticaret Türlerine göre Firmaların Payı

Yıl	yalnızca ihracat yapan firmalar (%)	yalnızca ithalat yapan firmalar (%)	çift-yönlü ticaret yapan firmalar (%)	dış ticaret yapmayan firmalar (%)	ihracat yapan firmalar (%)	ithalat yapan firmalar (%)
2003	9.64	15.88	45.08	29.38	54.73	60.96
2004	9.97	15.18	43.10	31.73	53.07	58.29
2005	11.41	14.49	39.44	34.64	50.86	53.93
2006	10.97	13.77	37.74	37.50	48.71	51.51
2007	10.68	13.44	38.69	37.17	49.37	52.13
2008	10.27	12.09	38.19	39.44	48.46	50.28
2009	11.30	11.03	41.52	36.14	52.82	52.55
2010	11.67	11.64	36.49	40.18	48.16	48.13
2011	10.96	11.67	34.70	42.65	45.67	46.37
2012	11.52	11.09	34.73	42.63	46.26	45.83
2013	12.13	10.57	34.41	42.86	46.55	44.99
2014	12.68	9.94	33.54	43.82	46.23	43.48
2015	12.67	10.17	32.71	44.44	45.38	42.88

Kaynak: TÜİK

Tablo 4.4, firmaların; ticaret türlerine göre toplam örneklemdaki payını göstermektedir. 2003-2015 döneminde, yalnızca ihracatçı firmalar, yalnızca ithalatçı firmalar, iki yönlü ticaret yapan firmalar, ticaret-yapmayan firmalar, ihracatçı firmalar ve ithalatçı firmalar olmak üzere altı gruba ayrılmıştır. Buna göre, 2003-2015 yılları

arasında toplam örneklemdaki en yüksek paya, ihracat yapan firmalar sahiptir. Yalnızca ithalat yapan firmalar ise, en düşük paya sahiptir. Ancak çok ilginçtir ki, söz konusu dönem için, dış ticaret yapan firmaların genel olarak payları azalırken, dış ticaret yapmayan firmaların payları artmaktadır.

Son olarak, firmaların dış ticaret türlerine göre sahip olduğu ortalama çalışan sayısı Tablo 4.5’de yer almaktadır. 2003-2015 yılları arasında, firmaların ticaret faaliyetlerine göre, çift yönlü ticaret yapan firmaların daha fazla çalışan sayısına sahip olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra, dış ticaret yapmayan firmalar ise en az çalışan sayısına sahiptir. Genel olarak, 2003-2015 yılları arasında, firmaların dış ticaret faaliyetlerine göre çalışan sayısında bir durağanlık söz konusudur.

Tablo 4. 5. Ticaret Türlerine göre Ortalama Çalışan Sayısı

Yıl	yalnızca ihracat yapan firmalar	yalnızca ithalat yapan firmalar	çift-yönlü ticaret yapan firmalar	dış ticaret yapmayan firmalar	ihracat yapan firmalar	ithalat yapan firmalar
2003	48.61	91.80	178.12	48.57	155.55	156.60
2004	56.31	84.51	173.33	49.02	151.60	150.46
2005	47.51	79.43	157.35	43.95	132.70	136.41
2006	49.61	79.50	157.74	46.26	133.47	136.88
2007	48.78	84.94	167.99	51.01	142.28	146.60
2008	56.31	88.55	173.76	49.83	148.96	153.31
2009	54.45	88.06	167.81	51.85	143.68	151.14
2010	46.10	84.62	156.99	47.51	130.14	139.49
2011	48.02	83.83	161.38	49.96	134.25	141.88
2012	47.59	86.98	164.97	45.73	135.79	146.13
2013	49.64	91.22	168.25	46.55	137.38	150.17
2014	49.06	94.20	171.54	47.88	137.97	153.90
2015	50.08	93.68	175.79	48.37	140.78	156.37

Kaynak: TÜİK

5. BÖLÜM

METODOLOJİ VE AMPİRİK BULGULAR

Bu bölümün amacı, ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisini firma verilerini kullanarak incelemektir. İlk olarak, ihracata başlamanın, firma istihdamı üzerindeki etkisi, öncelikle 24 adet imalat sanayi alt sektörü (2 basamaklı) için bir bütün halinde değerlendirilmiştir. Sonrasında, gerek analizleri detaylandırmak gerekse sağlamlık analizlerini yapmak üzere firmalar; (i) teknoloji yoğunluğuna (düşük-orta düşük teknoloji, orta yüksek-yüksek teknoloji), (ii) ücret yapılarına göre (düşük ücretli-yüksek ücretli) ve (iii) ihracat karmaşıklık (export sophistication) düzeylerine (doğal kaynak yoğun ve birincil mal ihracatçısı, beşeri sermaye yoğun mal ihracatçısı, teknoloji yoğun mal ihracatçısı ve emek yoğun mal ihracatçısı) göre alt gruplara ayrılmıştır. Bu amaç doğrultusunda, ilk olarak ampirik analizlerde kullanılan metodoloji tanıtılacak, sonrasında elde edilen tahmin sonuçları sunulacaktır.

5.1 METODOLOJİ

Bu çalışma, Türkiye imalat sanayi firmaları için 2003-2015 döneminde, ihracatın firma istihdamına etkisini incelemeyi amaçlamaktadır. İhracatın, firma istihdamını nasıl etkilediğini anlamak ancak firma düzeyinde çeşitli yapısal değişkenlerin kontrol edildiği ampirik analizlerle mümkündür. Bu doğrultuda, çalışmada; örneklem seçimi ve olası içsellik sorunlarını önlemek amacıyla tedavi modelleri (treatment models) kullanılmış; bu modeller “Eğilim Skoru Eşleştirme Tekniği” (Propensity Score Matching Techniques -PSM) ve “Fark İçerisinde Fark Tekniği” (Difference in Differences-DID) kullanılarak tahmin edilmiştir. Eğilim skoru eşleştirme tekniği sayesinde firmaların ihracat pazarlarına kendi kendilerine seçilmeleri kontrol altına

alınmış, böylelikle giriş sonrası etkiler hipotezi çerçevesinde ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisi doğru bir şekilde tahmin edilebilmiştir.

Tedavi modellerinde genel olarak, bir firmanın, “ihracatçı olma” durumu, tedavi alma (having treatment) olarak ifade edilmiştir. Buna göre, “yalnızca ihracat yapanlar” ve “çift yönlü ticaret (hem ihracat hem ithalat) yapanlar” olmak üzere iki farklı firma grubu için ihracat yapmaya başlamanın istihdam üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Böylelikle, daha önce hiç dış ticaret yapmayan firmalar için yalnızca ihracat yapmaya başlamanın istihdama etkisi; yalnızca ithalat yapan firmalar içinse çift yönlü ticarete başlamanın istihdama etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır.

PSM algoritması firmalara yapısal özelliklerine göre birer eğilim skoru atmakta ve bu skora göre firmaları eşleştirerek, tedavi grubu ve kontrol grubu olmak üzere iki grupta toplamaktadır. Dolayısıyla, PSM yöntemi ile öyle iki firma grubu oluşturulmaktadır ki, her iki grupta yer alan firmalar benzer özelliklere sahip (benzer eğilim skorlarına sahip firmalar) olup bunların ihracat yapma olasılıkları birbirine çok yakın olacaktır. Ancak, bir gruptaki firmalar ihracat yaparken (tedavi grubu) diğer gruptaki firmalar (kontrol grubu) yapmamaktadır (Rosenbaum ve Rubin, 1983). Bu bağlamda, firmaların ihracat yapma eğilimini temsil eden bir skor üretmek üzere firmalara özgü birtakım değişkenler ve bazı sektörel göstergeler kullanılarak eşleştirme yapılmıştır. Böylelikle, ihracatın istihdam etkileri örneklem seçme yanlılığından arındırılmış şekilde tahmin edilebilmiştir (Dehejia ve Wahba, 2002). Öte yandan PSM metodolojisi, tüm yanlılıkları ve özellikle zaman içerisinde değişmeyen, gözlemlenemeyen faktörleri ortadan kaldıramamaktadır. Bu yanlılıkları ortadan kaldırmak amacıyla PSM yöntemi ile birlikte Fark-İçerisinde-Fark (DID) yöntemi de kullanılmış ve sonuçların sağlamlığı artırılmıştır (Blundell ve Dias, 2000).

Bu çerçevede, çalışmada dört farklı tedavi modeli oluşturulmuştur. İlk modelde, tedavi grubu, t-1 zamanında dış ticaret yapmayan ve t zamanında yalnızca ihracat yapmaya başlayan firmalardan oluşmaktadır. İkinci modelde ise firmaların ihracat yapma durumu daha sürdürülebilir bir biçimde tanımlanmıştır. Burada, tedavi grubu, t-1 zamanında dış ticaret-yapmayan, t zamanında yalnızca ihracat yapmaya başlayan ve

t+1 zamanında sadece ihracat yapmaya devam eden firmalardan oluşmaktadır. Birinci ve ikinci modelin her ikisinde de kontrol grubu, tüm analiz dönemi boyunca (2003-2015) ticaret yapmayan firmalar olarak tanımlanmıştır. Üçüncü modelde, tedavi grubu, t-1 zamanında yalnızca ithalat yapan, t zamanında ihracat yapmaya başlayan firmalardan oluşmaktadır. Son olarak, dördüncü modelde, tedavi grubu, t-1 zamanında sadece ithalat yapan, t zamanında ihracat yapmaya başlayan ve t+1 zamanında hem ihracat hem de ithalat faaliyetlerini sürdüren firmalardan oluşmaktadır. Üçüncü ve dördüncü modellerde kontrol grubu tüm analiz dönemi boyunca yalnızca ithalat yapan firmaları içermektedir. Bu modeller, firmaların ithalat davranışını hesaba katmakta olup iki-yönlü ticaretin firma istihdamı üzerindeki etkisinin, tek-yönlü ticaretten daha belirgin olup olmadığını da belirleyebilmektedir. Öte yandan, birinci ve üçüncü modeller ile tahmin edilecek veri seti 2004-2015 dönemindeki 12 kohortun havuzlanması ile oluşturulurken; ikinci ve dördüncü modeller 2004-2014 dönemindeki 11 kohortun havuzlanması ile tahmin edilmiştir. Bu şekilde havuzlanmış veri ile tahmin yapmak firmaların ihracat başlama kararına ilişkin mümkün olan en fazla bilginin kullanılmasını sağlamıştır. Sonuç olarak, ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisini ölçecek “ortalama tedavi etkisi” (Average Treatment Effect-ATT) aşağıdaki denklemlerle belirlenmektedir:

$$ATT = E(Y_{it}(1) - Y_{it}(0)|D_i = 1) = E(Y_{it}(1)|D_i = 1) - E(Y_{it}(0)|D_i = 1) \quad (5.1)$$

Bu eşitlikte, Y_{it} , i firmasının t anındaki çalışan sayısını belirtmektedir. Birinci tedavi modeli için ATT, başlangıçta “dış ticaret-yapmayan” firmanın, t anında ihracata başladıktan sonraki istihdam düzeyi, $(Y_{it}(1)|D_i = 1)$, ile eğer firma hiç ihracat yapmamış olsaydı, sahip olacağı potansiyel istihdam düzeyi, $(Y_{it}(0)|D_i = 1)$ arasındaki farkı göstermektedir. Aynı şekilde, üçüncü model için, ATT, daha önce “sadece ithalatçı” olan firmanın, t zamanında ihracata başlaması, $(Y_{it}(1)|D_i = 1)$, ile eğer firma hiç ihracat yapmamış olsaydı, $(Y_{it}(0)|D_i = 1)$ sahip olacağı potansiyel istihdam düzeyi arasındaki farkı temsil etmektedir. Böylelikle, kullanılan tahmin yöntemi bu şekilde karşı olgusal senaryolar oluşturarak, deneysel olmayan verilerle yapılan analizlerde ortaya çıkabilecek örneklem seçme problemini ortadan kaldırmaktadır.

Şöyle ki; her iki modelde de karşı olgusal senaryolardaki istihdam düzeyi gözlemlenememektedir. Ancak gözlemlenebilir olan, ihracat yapmayan firmaların $E(Y_{it}(0)|D_i = 0)$, olarak tanımlanan istihdam düzeyleridir. Bu nedenle rastsal olmayan verilerle yapılan analizlerde hesaplanan tedavi etkileri Eşitlik (5.2) ile tanımlanan sapmayı içerebilir (Dehajia ve Wahba, 2002). Burada da firmaların ihracat faaliyetine başlamalarında kendi kendine seçilme söz konusu olacağından PSM metodolojisi kullanılmıştır.

$$Bias(ATT) = E(Y_{it}(0)|D_i = 1) - E(Y_{it}(0)|D_i = 0) \quad (5.2)$$

PSM yönteminin temel amacı gözlemlenebilir özellikleri oldukça benzer olan firmaları eşleştirmektir. Buna göre, veri setinde yer alan ve herhangi bir t döneminde ihracata başlayan firmalar (tedavi grubu) ile bu firmalara benzer gözlemlenebilen özelliklere sahip ve hiç ihracat yapmamış olan diğer firmaların (kontrol grubu) belirlenmesi amaçlanmaktadır. Başka bir deyişle, PSM algoritmasında firmalara yapısal özelliklerine göre birer eğilim skoru atamakta ve bu skora göre firmaları eşleştirerek, tedavi grubu ve kontrol grubu olmak üzere birbirine yakın eğilim skorlarına sahip iki farklı firma grubu oluşturulmaktadır.

Her bir firmanın eğilim skoru Rosenbaum ve Rubin (1983) tarafından tedavi almanın koşullu olasılığı olarak tanımlanmakta ve aşağıdaki probit denklemi aracılığıyla hesaplanmaktadır. Denklemden $D_i = \{0,1\}$ tedavi alıp almama durumunu gösterirken, Z_i , eşleştirmede esas alınan firma özelliklerini temsil etmektedir. Probit tahmininde kullanılan bu değişkenler firma verimliliğini kontrol etmek üzere işgücü verimliliği, işgücünün nitelik yoğunluğunu temsil etmek üzere çalışan başına reel ücret⁹, firma büyüklüğünü kontrol etmek üzere kukla değişkenler¹⁰, sermaye yoğunluğu¹¹, firmanın yabancı sermaye payına sahip olup olmadığını göstermek üzere (yabancı payı varsa 1

⁹ Reel ücretler, nominal ücretlerin 2003 bazlı TÜFE ile deflate edilmesi ile elde edilmiştir.

¹⁰ 20-50 çalışan sayısına sahip firmalar "mikro ölçekli"; 50-100 çalışan sayısına sahip firmalar "orta ölçekli"; 100-250 çalışan sayısına sahip firmalar "büyük ölçekli"; 250+ çalışan sayısına sahip firmalar ise "çok büyük ölçekli" olarak tanımlanmıştır.

¹¹ Firmaların sermaye stoku serileri verilerde hazır bulunmadığından, sürekli envanter metodolojisi kullanılarak hesaplanmıştır (bkz. Bölüm 4).

yoksa 0 değerini alan) kukla değişken, firmanın maddi ve maddi olmayan sermaye yatırımı yapıp yapmadığını gösteren (firma yatırım yapmışsa 1 yapmamışsa 0 değerini alan) kukla değişkenler, birim işgücü maliyeti, dört basamaklı ortalama sektörel çıktı, dört basamaklı sektör düzeyinde hesaplanmış dört-firma yoğunlaşma oranı (four-firm concentration ratio-CR4)'dır. Bunların yanı sıra, probit tahminlerine NACE Rev. 2.1 sınıflandırması altında iki basamaklı sektör, NUTS2 düzeyinde bölge ve zaman sabit etkileri dahil edilmiştir. Firma özelliklerini yansıtan bağımsız değişkenlerin cari değerleri firmaların ihracat davranışından etkilenebileceğinden; bunlar bir dönem gecikmeli değerleri ile tahminlere girmiştir.

$$P_i(Z_i) \equiv Pr(D_i = 1|Z_i) = E(D_i|Z_i) \quad (5.3)$$

Probit tahmininden elde edilen eğilim skorları aracılığıyla tedavi ve kontrol grupları arasında Kernel yöntemi kullanılarak eşleştirme yapılmıştır. Literatürde Nearest-Neighbourhood, Stratification, Oversampling gibi alternatif eşleştirme yöntemleri bulunsa da bunlardan birinin bir diğerine üstünlüğü kesin olarak ifade edilmemiştir (Becker ve Ichino, 2002). Smith (1997)'e göre büyük örneklerde, bütün tahminciler yalnızca tam eşleştirmelere indirgeneceğinden, asimptotik olarak, tüm tahminciler benzer sonuçlar verecektir. Farklı eşleştirme yöntemlerinin performansı veri yapısına bağlı olarak ancak daha küçük örneklerde değişebilmektedir (Zhao, 2004). Örneğin, az sayıda tedavi grubu gözlemine karşın çok sayıda karşılaştırılmamış kontrol grubu gözleminin olduğu durumlarda, Nearest-Neighbourhood ve Stratification gibi birebir eşleştirme yapan yöntemler yerine; kontrol gruplarından mümkün olduğunca fazla bilgi kullanmayı sağlayan Kernel ve Oversampling gibi yöntemleri kullanmak daha fazla hassasiyet ile eşleştirme yapılabilmesine olanak sağlamaktadır (Caliendo ve Kopeinig, 2008). Bu çalışmada da ihracata başlama davranışı ile tanımlanan tedavi gruplarında yer alan az sayıda gözlem nedeniyle Kernel eşleştirme yöntemi kullanılmıştır. Böylelikle tedavi grubundaki her bir gözlem, kontrol grubundaki birden fazla gözlem ile eşleştirilebilmiştir.

Kernel eşleştirilmesi yapıldıktan sonra eşleştirilenin etkinliğini ve kalitesini ölçmek üzere analizler yapılmıştır. Bunun için eşleştirilmiş ve eşleştirilmemiş örneklerde

tedavi ve kontrol gözlemlerine ait değişken ortalamalarının birbirinden anlamlı bir şekilde farklılaşp farklılaşmadığı test edilmiştir. Bu sürecin sonunda hesaplanan ortalama tedavi etkileri (Average Treatment Effects-ATT) ihracat yapmanın firmaların istihdamını ne yönde ve ne kadar etkilediğini göstermektedir. Yukarıda da belirtildiği üzere, PSM yöntemi ile ATT'ler hesaplandıktan sonra, zamanla değişmeyen ve gözlenemeyen faktörlerden kaynaklanabilecek sapmaları kontrol edebilmek amacıyla Denklem (5.4) ile verilen Farklar-İçerisinde-Fark (Difference-in-Differences-DID) tahmin edicileri de hesaplanmıştır. DID tahminlerinden elde edilen tedavi etkileri, tedavi grubunda yer alan firmaların tedavi öncesi ve sonrası istihdam düzeyleri arasındaki değişim ile kontrol grubunda yer alan firmaların tedavi öncesi ve sonrası istihdam düzeyleri arasındaki değişim arasındaki farkı temsil etmektedir. Böylelikle, PSM tahminleri zaman içerisinde her iki gruba gelebilecek ve veride gözlemlenemeyen ortak şoklardan arındırılmış olmaktadır.

$$\Delta^{PSM-DID} ATT = E(Y_{it}(1) - Y_{it}(0)|D_i = 1) - E(Y_{it}(1) - Y_{it}(0)|D_i = 0) \quad (5.4)$$

5.2 AMPİRİK BULGULAR

5.2.1 Eşleştirmenin Etkinlik Analizi

Tablo 5.1 ve 5.2'de, ihracata başlama davranışı ile temsil edilen tedavi grupları ve ihracat yapmayan firma gözlemlerini içeren kontrol grupları arasında, Kernel yöntemi ile yapılan eşleştirmenin ne kadar etkin yapıldığını ölçmek üzere yapılan testlerin sonuçları sunulmaktadır. Her iki tabloda Panel A, sırasıyla, firmaların yalnızca t dönemindeki ihracat davranışını dikkate alan Model 1 ve Model 3'e ilişkin t-testlerinin sonuçlarını; Panel B ise Model 2 ve Model 4'e ilişkin sonuçları göstermektedir. Buna göre; eşleştirme işlemi tedavi ve kontrol grupları gözlemlerine ait değişken ortalamaları arasındaki anlamlı farkı ortadan kaldırmaktadır.

Örneğin; Model 1’de ihracat yapan ve yapmayan firmalara ilişkin ortalama verimlilik düzeyleri arasındaki fark, eşleştirilmemiş örnekleme anlamlı ve 0.13 iken söz konusu fark eşleştirilmiş örnekleme anlamsızlaşmakta ve 0.05’e düşmektedir. Sermaye stoku için, bu fark eşleştirilmemiş örnekleme 0,38’den eşleştirilmiş örnekleme 0,11’e düşmüştür (bkz. Tablo 5.1, Panel A). Model 2’de, ortalama çalışan sayıları arasındaki fark eşleştirilmemiş örnekleme anlamlı ve 0,32 iken, eşleştirilmiş örnekleme anlamsızlaşmakta ve 0,08’e düşmektedir (bkz. Tablo 5.1, Panel B). Model 4’de ortalama birim işgücü maliyetleri arasındaki farka bakıldığında, eşleştirilmemiş örnekleme 0,11 iken, eşleştirilmiş örnekleme 0,05’e düştüğü görülmektedir (bkz. Tablo 5.2, Panel B).

Tablo 5. 1. Tedavi ve Kontrol Gruplarının Karşılaştırılması: Model 1 ve Model 2

Panel A (Model 1-Starter Firmaları)						
Tedavi Grubu: Yalnızca ihracat yapan firmalar						
Kontrol Grubu: Dış ticaret yapmayan firmalar						
Eşleşmiş Örneklem				Eşleşmemiş Örneklem		
(Gecikmeli Değerler)	Yalnızca ihracat yapan firmalar	Dış ticaret yapmayan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)	Yalnızca ihracat yapan firmalar	Dış ticaret yapmayan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)
LP	9,27	9,22	0,68	9,29	9,16	7,69
CAPINT	9,77	9,66	0,61	9,78	9,4	3,65
ULC	2,96	3,05	0,56	2,96	3,13	9,77
WAGE_L	8,61	8,56	0,92	8,58	8,39	7,15
EMPLOYEE	4,02	3,98	0,33	4,01	3,81	4,51
TANGIBLE ASSETS	0,78	0,77	0,83	0,78	0,67	9,65
INTANGIBLE ASSETS	0,24	0,22	0,19	0,23	0,15	9,21
FDI	0,007	0,005	0,54	0,007	0,004	2,83
Sample size	1920	14675		4014	72166	
Panel B (Model 2-Sustainer Firmalar)						
Tedavi Grubu: Yalnızca ihracat yapan firmalar						
Kontrol Grubu: Dış ticaret-yapmayan firmalar						
Eşleşmiş Örneklem				Eşleşmemiş Örneklem		
(Gecikmeli Değerler)	Yalnızca ihracat yapan firmalar	Dış ticaret yapmayan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)	Yalnızca ihracat yapan firmalar	Dış ticaret yapmayan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)
LP	9,32	9,3	0,42	9,31	9,16	7,78

CAPINT	9,82	9,74	0,78	9,8	9,4	3,99
ULC	2,94	3,02	0,76	2,98	3,13	10,01
WAGE_L	8,72	8,68	1,23	8,69	8,39	8,12
EMPLOYEE	4,14	4,06	1,1	4,13	3,81	3,99
TANGIBLE ASSETS	0,82	0,8	1,03	0,82	0,67	8,24
INTANGIBLE ASSETS	0,28	0,26	0,34	0,27	0,15	9,21
FDI	0,008	0,006	0,97	0,007	0,004	3,04
Sample size	899	13534		1561	72166	

Tablo 5. 2. Tedavi ve Kontrol Gruplarının Karşılaştırması: Model 3 ve Model 4

Panel A (Model 3-Starter Firmaları)						
Tedavi Grubu: Çift-yönlü ticaret yapan firmalar						
Kontrol Grubu: Yalnızca ithalat yapan firmalar						
Eşleşmiş Örneklem			Eşleşmemiş Örneklem			
(Gecikmeli Değerler)	Çift-yönlü ticaret yapanlar	Yalnızca ithalat yapan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)	Çift-yönlü ticaret yapanlar	Yalnızca-ithalat yapan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)
LP	9,79	9,75	0,55	9,77	9,61	6,13
CAPINT	10,71	10,68	0,28	10,68	10,53	3,3
ULC	3,26	3,3	0,45	3,3	3,43	7,14
WAGE_L	8,81	8,78	0,6	8,81	8,74	6,17
EMPLOYEE	4,29	4,24	0,48	4,28	3,97	5,09
TANGIBLE ASSETS	0,86	0,83	1,21	0,86	0,76	10,08
INTANGIBLE ASSETS	0,43	0,41	0,78	0,42	0,35	7,38
FDI	0,009	0,008	0,82	0,008	0,005	3,01
Sample size	3598	1972		6144	4054	
Panel B (Model 4-Sustainer Firmalar)						
Tedavi Grubu: Çift-yönlü ticaret yapan firmalar						

Kontrol Grubu: Yalnızca-ithalat yapan firmalar						
Eşleşmiş Örneklem			Eşleşmemiş Örneklem			
(Gecikmeli Değerler)	Çift-yönlü ticaret yapanlar	Yalnızca ithalat yapan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)	Çift-yönlü ticaret yapanlar	Yalnızca-ithalat yapan firmalar	T-Testi (Ortalama Farklar için)
LP	9,81	9,79	0,99	9,8	9,61	5,56
CAPINT	10,75	10,72	0,36	10,73	10,53	4,21
ULC	3,29	3,34	0,82	3,32	3,43	6,87
WAGE_L	8,85	8,83	1,02	8,85	8,74	7,15
EMPLOYEE	4,33	4,29	0,67	4,32	3,97	5,87
TANGIBLE ASSETS	0,87	0,84	1,17	0,85	0,76	9,13
INTANGIBLE ASSETS	0,45	0,42	1,14	0,45	0,35	8,13
FDI	0,009	0,008	0,95	0,008	0,005	3,28
Sample size	2152	1015		3245	4054	

5.2.2 PSM-DID Sonuçları: Türkiye İmalat Sanayi için Bulgular

Tedavi ve kontrol grupları arasındaki değişken ortalamalarını dengeleyen eşleştirme sürecinin etkinliği kanıtlandıktan sonra her bir model için ayrı ayrı ATT'ler hesaplanmıştır. ATT'ler ilk iki model için önceden ticaret yapmayan firmaların ihracata başlamasının istihdam üzerindeki etkisini göstermektedir. Üçüncü ve dördüncü modellerde, firmaların önceki dönemlerdeki ithalat davranışı da kontrol altına alınmakta ve ATT'ler önceden yalnızca ithalat yapan firmaların, çift yönlü ticaret yapmaya başlamasının firma istihdamı üzerindeki etkisini ortaya koymaktadır

İmalat sanayiinin tamamına ait veriler kullanılarak yapılan PSM tahminlerinden hesaplanan ATT'ler Tablo 5.3'te gösterilmektedir. Sonuçlar ihracat faaliyetinin firma istihdamını istatistiksel olarak anlamlı biçimde arttırdığına işaret etmektedir. Bir başka deyişle istihdama ilişkin olarak giriş sonrası etkiler hipotezi Türkiye imalat sanayi firmaları için geçerlidir. Panel A, Model 1 ve Model 2 için, t-1 döneminde hiç dış ticaret yapmayan bir firmanın t anında ihracata başlamasının istihdam düzeyleri üzerindeki etkisini t, t + 1 ve t + 2 dönemleri için göstermektedir. Buna göre t anında, firmalar ihracata başladıklarında, ihracatçı firmaların istihdam düzeyi 7,1 yüzde puan artmaktadır. İhracatın firma istihdamı üzerindeki bu anlamlı ve olumlu etkisi takip eden t+1 döneminde daha da artarak 8,8 yüzde puana yükselmekte; sonrasında t+2 döneminde azalarak 8,1 yüzde puana düşmektedir. Model 2'de, t-1 anında ticaret yapmayan, t anında ihracat yapmaya başlayan ve en az bir dönem daha ihracat yapmaya devam eden firmalar için ihracat faaliyetinin istihdama etkisi hesaplanmaktadır. Tedavi süresinin bu şekilde uzatıldığı Model 2'de; Model 1'e göre daha sürdürülebilir biçimde tanımlanan ihracat davranışının firma istihdamı üzerinde daha güçlü bir etki yarattığı görülmektedir. Örneğin, Model 1'de, t zamanında ihracat yapmaya başlayan bir firmanın, t+1 zamanında istihdamdaki artış oranı 8,8 yüzde puan iken, Model 2'de hesaplanan aynı artış 9,8 yüzde puandır.

Tablo 5.3 Panel B'de Model 3 ve Model 4 için sonuçlar sunulmaktadır. Buna göre halihazırda ithalat yapan firmalar için ihracat yapmanın istihdama etkisi; daha önce yalnızca yurtiçi piyasaya satış yapan firmalarda ihracata başlamanın istihdama etkisinden daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. t anında ihracat yapmaya başlayan ve t+1'de ihracat faaliyetini sürdüren ithalatçı bir firma için istihdamdaki artış oranı t, t+1 ve t+2 dönemlerinde sırasıyla 8,4; 9,9 ve 9,1 yüzde puan iken aynı ATT'ler hiç dış ticaret yapmazken ihracata başlayan bir firma için sırasıyla 8; 9,8 ve 8,9 olarak gerçekleşmiştir. Bu bulgular, ithalat yapan firmaların halihazırda ihracata ilişkin birtakım sabit maliyetleri karşıladığını, bu sebeple ihracat faaliyetinden hiç dış ticaret yapmayan firmalara göre daha fazla faydalanabileceklerini ortaya koyan birtakım çalışmalarla uyumludur. İhracat yaparak öğrenme hipotezini doğrulayan ampirik çalışmaların bir kısmı, bu durumun yalnızca belirli koşullar altında geçerli olduğunu savunurken giriş sonrası etkileri ithal girdilerin yoğun olarak kullanıldığı

ihracat firmaları ile ilişkilendirmektedir (Albornoz ve Ercolani, 2007; Silva, vd., 2012; Castellani, vd., 2010). Söz konusu literatürün dayandığı temel argüman ara ve sermaye mallarının ithal edilmesinin yabancı bilgi birikiminin doğrudan yerli üretim sürecine aktarılmasını sağladığıdır.

Öte yandan, ithalat faaliyeti halihazırda dış piyasalar hakkında bilgi elde edilmesini (örneğin, tüketicilerin zevk ve tercihleri, dış piyasalarda düzenlemeler ve rekabet baskısı vb.) sağlamaktadır ve böylece ihracata bağlı batık maliyetlerini azaltmaktadır. Zaten dış piyasaların bir parçası olan bu firmalar, dış piyasalar hakkında bilgiye daha kolay ulaşmakta ve dolayısıyla dış piyasalar hakkında daha iyi bilgi deneyimine sahiptirler. Dış piyasalar hakkında bilgi edinme, ihracatın giriş-öncesi aşamasında, batık maliyetleri azaltması bakımından önemli bir role sahiptir. İhracatın batık maliyetlerine, dağıtım ağlarının kurulması, tüketicilerin zevkleri hakkında araştırma, piyasaların yapısı ve dış piyasalardaki düzenlemeler örnek verilebilir. Elde edilen bilgiyle beraber belirsizliklerin azalması nedeniyle, ithalat firmalarının bu tür maliyetleri düşmekte ve ihracatçı firmaların piyasaya giriş sonrası avantajlarından yararlanmaktadır (Grossman ve Helpman, 1990; Eaton ve Kortum, 2001; Acharya ve Keller, 2007). Dış ticaret ve heterojen firma literatürünün genel bir bulgusu da çift yönlü ticaretin, firma istihdamını yalnızca ithalat veya yalnızca ihracattan daha fazla arttırdığı yönünde olup bu çalışmanın bulguları ilgili literatürü destekler niteliktedir (Vogel ve Wagner, 2010; Smeets ve Warzynski, 2013).

Tablo 5. 3. PSM Sonuçları:

PANEL A: Yalnızca ihracat yapan firmalar vs. Dış ticaret yapmayan firmalar			
PSM			
	$\mathcal{C}S_t$	$\mathcal{C}S_{t+1}$	$\mathcal{C}S_{t+2}$
ATT (Model 1)	0.071*** (0.002)	0.088*** (0.029)	0.081*** (0.019)
ATT (Model 2)	0.080*** (0.004)	0.098*** (0.037)	0.089*** (0.018)
PANEL B: Çift yönlü ticaret yapan firmalar vs. Yalnızca ithalat yapan firmalar			
PSM			
	$\mathcal{C}S_t$	$\mathcal{C}S_{t+1}$	$\mathcal{C}S_{t+2}$
ATT (Model 3)	0.077** (0.031)	0.099*** (0.061)	0.088** (0.041)
ATT (Model 4)	0.084** (0.034)	0.099*** (0.025)	0.091*** (0.023)

Not:

- i. $\mathcal{C}S$, firmanın çalışan sayısını temsil etmektedir.
- ii. Standart sapmalar parantez içinde gösterilmektedir.
- iii. Yıldız imi, ortalama tedavi etkisinin (ATT) istatistiksel anlamlılığını göstermektedir (***: (p < %1); **: (p < %5); *: (p < %10))

Buraya kadar, çalışmada kullanılan PSM yönteminin ihracata başlamada söz konusu olan kendi kendine seçilmeyi kontrol ettiği göz önünde bulundurulduğunda, giriş sonrası etkiler hipotezinin Türkiye imalat sanayi firmaları için geçerli olduğu ortaya çıkmaktadır. Öte yandan, ihracat yapma davranışının istihdam üzerinde yarattığı bu etkiler yalnızca firmaların ihracata başladığı dönemde değil, sonraki dönemlerde de belirgindir. PSM tahminlerinden sonra, zamanla değişmeyen ve gözlemlenemeyen faktörlerden kaynaklanan sapmaların üstesinden gelebilmek için, Fark İçerisinde Fark (DID) metodolojisi kullanılarak PSM-DID tahminleri elde edilmiştir. PSM-DID modelinin tahminleri, Tablo 5.4’de gösterilmektedir.

PSM-DID tahminleri ile belirlenen ATT’ler, ihracata başlayan firmaların tedavi dönemi öncesi ve sonrası istihdam oranları arasındaki fark ile ihracat yapmayan firmaların tedavi dönemi öncesi ve sonrası arasındaki farkın farkını yansıtmaktadır. İlk

sütunda t+1 ve t-1 dönemleri arasındaki fark görülürken ikinci sütunda daha uzun bir periyodu kapsayan t+2 ve t-1 dönemleri arasındaki fark görülmektedir. PSM-DID tahminleri, PSM tahmin sonuçlarını desteklemektedir. Model 1’de, çalışan sayısında, t döneminde ihracata başlayan firmaların (tedavi grubundaki) ihracat başlamadan önceki t-1 döneminden ihracata başladıktan sonraki t+1 dönemine artış oranı, aynı zaman dilimi içinde hiç dış d yapmayan benzer özelliklere sahip firmalarınkinden (kontrol grubundaki) daima daha yüksektir. Tedavi dönemi uzatıldığında söz konusu fark %1,1’den %1,9’a yükselmekte ihracata başlamanın istihdam üzerindeki etkisi daha uzun dönemde daha güçlü biçimde ortaya çıkmaktadır. Buna ilaveten, tedavi süresinin uzatıldığı Model 2’de; Model 1’e göre daha sürdürülebilir biçimde tanımlanan ihracat davranışının firma istihdamı üzerinde daha güçlü bir etki yarattığı görülmektedir. Örneğin, Model 1’de, t+1’den t-1’e %1,1 yüzde puan artmışken, Model 2’de hesaplanan aynı artış 1.5 yüzde puandır.

Tablo 5.4 Panel B’de Model 3 ve Model 4 için PSM-DID sonuçları sunulmaktadır. Buna göre, PSM tahmin sonuçları ile benzer şekilde, halihazırda ithalat yapan firmalar için ihracat yapmanın istihdama etkisi; daha önce yalnızca yurtiçi piyasaya satış yapan firmalarda ihracata başlamanın istihdama etkisinden daha belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır. t-1 anında sadece ithalat yapan ve t döneminde ihracata başlayan firmaların (tedavi grubundaki) ihracat başlamadan önceki t-1 döneminden ihracata başladıktan sonraki t+1 ve t+2 dönemlerindeki artış oranı, aynı zaman dilimi içinde hiç ticaret yapmayan benzer özelliklere sahip firmalarınkinden sırasıyla 1,8 ve 2.3 yüzde puan iken aynı ATT’ler hiç dış ticaret yapmazken ihracata başlayan bir firmalar için sırasıyla 1.5 ve 2.0 yüzde puan olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla, PSM sonuçlarını destekler biçimde, Model 3 ve Model 4’ün sonuçları daha güçlü analiz bulgularına sahiptir. Bu nedenle, çift-yönlü ticaret faaliyetine katılmanın firma istihdamını arttırmada tek yönlü ticaretten daha etkili olduğu PSM-DID bulguları ile pekiştirilmiş; yukarıda da bahsedildiği gibi hali hazırda ithalat yapan ihracatçı firmaların istihdamını daha hızlı arttırdığı sonucuna varılmıştır. İlgili yazında da ihracat yaparak öğrenme, otomatik olmayan bir süreç olarak tanımlanmakta bilgi alma ve işleme kapasitesinin kritik olduğu üretim sürecinin birçok yönünü içermektedir (Greenaway ve Kneller, 2004; De Loecker, 2007; Albornoz ve Ercolani, 2007). Uluslararası tedarikçilerle olan

temas, ihracata başlamanın maliyetlerini düşürecek şekilde gerek teknolojik gerekse yabancı pazar bağlantılı bilgilerin elde edilebildiği mekanizmalar üretilmekte olup Türkiye imalat sanayi firmaları için de ihracat ve ithalat arasında bir tamamlayıcılık rolü oynamaktadır (Mihçi ve Bolatoğlu, 2019).

Tablo 5. 4. PSM-DID Sonuçları:

PANEL A: Yalnızca ihracat yapan firmalar vs. Dış ticaret yapmayan firmalar		
DID		
	<i>Çst+1-ÇSt-1</i>	<i>ÇSt+2-ÇSt-1</i>
ATT (Model 1)	0.011** (0.005)	0.019*** (0.002)
ATT (Model 2)	0,015*** (0,000)	0,020*** (0,012)

PANEL B: Çift yönlü ticaret yapan firmalar vs. Yalnızca ithalat yapan firmalar		
DID		
	<i>Çst+1-ÇSt-1</i>	<i>ÇSt+2-ÇSt-1</i>
ATT (Model 3)	0,014*** (0,000)	0,021*** (0,000)
ATT (Model 4)	0,018*** (0,000)	0,023*** (0,009)

Not:

- i. ÇS, firmanın çalışan sayısını temsil etmektedir.
- ii. Standart sapmalar parantez içinde gösterilmektedir.
- iii. Yıldız imi, ortalama tedavi etkisinin (ATT) istatistiksel anlamlılığını göstermektedir (***: (p <%1); **: (p<%5); *: (p<%10))

5.2.3 PSM-DID Sonuçları: Teknoloji Yoğunluğuna Göre Sektörler

Buraya kadar, ihracata başlamanın firma istihdamı üzerindeki etkisi, imalat sanayiinin tamamı için bir bütün halinde değerlendirilmiş ihracata başlamanın firma istihdamını anlamlı biçimde arttırdığı tespit edilmiştir. Bu bölümde gerek analizleri detaylandırmak gerekse sağlamlık analizlerini yapmak üzere, firmalar teknoloji

yoğunluğuna göre sınıflandırılmış PSM rutinleri bu yolla oluşturulan alt örneklere uygulanmıştır. Bunun için OECD'nin (2011) teknoloji sınıflandırması kullanılmıştır. Buna göre, firmalar faaliyet gösterdikleri sektörler göre düşük-orta düşük teknoloji (low-medium low tech) ve orta yüksek-yüksek teknoloji (medium high-high tech) firmalar olarak sınıflandırılmıştır (bkz. Tablo A.1)¹². PSM tahminlerinde olası firmaların ihracat pazarlarına kendi kendilerine seçilmelerinden kaynaklı sapmalar kontrol edilebilmektedir. PSM-DID tahminleri söz konusu örneklem seçimi sapmasına ilaveten, analiz dönemi içerisinde hem tedavi hem kontrol gruplarına gelebilecek dışsal şoklardan ve/veya zamanla değişmeyen, gözlemlenemeyen faktörlerden kaynaklanabilecek sapmaların etkilerini de ortadan kaldırmaktadır. Bu sebeple buradan itibaren yalnızca PSM-DID tahminlerine yer verilecektir.

İhracat yapan firmaların işgücü taleplerinin fazla olmasının bir nedeni, ihracat faaliyetlerinin nispeten daha iyi üretim teknolojileri gerektirmesi ve bu teknolojileri kullanmak için gereken nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılıktır. Bu durumda, dış ticaretin teknolojik değişimi tetiklemesi, işgücü talebini daha nitelikli işgücü lehine değiştirebilecektir (Acemoğlu ve Zilibotti, 2001; Lee ve Vivarelli, 2004, 2006; Conte ve Viveralli, 2007; Meschi, vd., 2011; Bustos, 2011). Bu tartışmadan yola çıkarak, firmaların faaliyet gösterdiği sektörleri teknolojik bilgi yoğunluğuna göre sınıflandırmak, ihracatın firma istihdamı üzerindeki rolünün daha derinlemesine analiz edilmesini sağlayacaktır. Bu çerçevede, Türkiye imalat sanayii firmaları için, teknoloji sınıflandırması altında ulaşılan sonuçlar Tablo 5.5'de gösterilmektedir. Panel A, düşük ve düşük-orta teknoloji yoğun sektörlerle ilişkin ATT'lerini ortaya koyarken; Panel B, orta-yüksek ve yüksek teknoloji yoğun sektörler için ilgili sonuçları göstermektedir.

PSM-DID bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, ihracata başlamanın firma istihdamı üzerindeki etkisinin düşük-orta ve düşük teknoloji yoğun sektörlerde daha belirgin olduğunu göstermektedir. Örneğin Model 1 ele alındığında, $t/t-1$; $t+1/t-1$; $t+2/t-1$ dönemleri arasında, düşük/düşük-orta teknoloji yoğun sektörlerde faaliyet gösteren firmaların ihracata başlamasıyla istihdamda ortaya çıkan artış oranı; hiç dış

¹² Bu sınıflandırma altında, tahminlere konu olan imalat sanayi firmalarının yüzde 80,96'sı düşük-orta düşük teknoloji yoğun sektörlerde; yüzde 19,04'ü ise orta yüksek-yüksek teknoloji yoğun sektörlerde yer almıştır.

ticaret-yapmayan benzer özelliklere sahip firmalarda aynı dönemdeki istihdam artışı oranından sırasıyla %2,2, %2,9 ve %2,5 daha yüksektir. Orta-yüksek/yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için ise aynı farklar yalnızca firmaların ihracata başladığı dönemde (t) anlamlıdır. Model 2’de ulaşılan tahmin sonuçları, Model 1 ile karşılaştırıldığında ise tedavi döneminin uzatılmasının daha güçlü bulgulara işaret ettiğini göstermektedir. Model 3 ve Model 4’ten elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde; ihracatın orta-yüksek/yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlerle kıyasla düşük/orta-düşük teknoloji yoğunluklu sektörlerde faaliyet gösteren firmalarda daha belirgin ve anlamlı istihdam etkileri yarattığı ortaya çıkmaktadır. Buna ilaveten Model 3 ve 4’ün bulguları, Model 1 ve 2 ile karşılaştırıldığında ihracatın halihazırda ithalat yapan firmalarda daha güçlü istihdam artışları ortaya çıkardığı görülmektedir. Başka bir şekilde ifade edilirse çift-yönlü ticaretin firma istihdamı üzerindeki etkisinin her iki alt örneklem için tek-yönlü ticaretten daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Orta-yüksek ve yüksek teknoloji yoğun sektörler için ihracatın istihdam üzerinde sadece t-1/t döneminde anlamlı bir etki yarattığı ancak daha uzun dönemler için (t+1/t-1, t+2/t-1) bu etkinin ortadan kalktığı sonucuna varılmıştır. Bunun tek istisnası, Model 4’te t+1/t-1 zaman aralığında ortaya çıkmaktadır.

Tablo 5. 5. PSM-DID Sonuçları: Teknoloji Yoğunluğuna Göre Sektör Sınıflaması

	Düşük-Orta Düşük Teknoloji			Orta Yüksek-Yüksek Teknoloji		
PANEL A: Yalnızca ihracat yapan firmalar vs. Dış ticaret yapmayan firmalar						
	DID			DID		
	$\text{ÇSt}-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+1-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+2-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}-\text{ÇSt}-1$	$\text{Çst}+1-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+2-\text{ÇSt}-1$
ATT (Model 1)	0.022*** (0.002)	0,029*** (0,000)	0,024*** (0,001)	0.010*** (0.000)	0,014 (0,025)	0,011 (0,022)
ATT (Model 2)	0.028*** (0.000)	0,032*** (0,000)	0,026*** (0,012)	0.013*** (0.000)	0,009 (0,021)	0,020 (0,022)
PANEL B: Çift-yönlü ticaret yapan firmalar vs. Yalnızca ithalat yapan firmalar						
ATT (Model 3)	0.024*** (0.009)	0,030** (0,012)	0,021*** (0,006)	0.013*** (0.000)	0,017 (0,022)	0,007 (0,020)
ATT (Model 4)	0.028*** (0.000)	0,033*** (0,000)	0,027*** (0,002)	0.014*** (0.000)	0,018* (0,010)	0,011 (0,010)

Not:

- i. ÇS, firma istihdam oranını temsil etmektedir.
- ii. Standart sapmalar parantez içinde gösterilmektedir.
- iii. Yıldız imi, ortalama tedavi etkisinin (ATT) istatistiksel anlamlılığını göstermektedir ((***: (p <%1); **: (p<%5); *: (p<%10)).

Türkiye imalat sanayii firmaları için, teknoloji sınıflandırması altında ulaşılan bulgular, ihracatın istihdama olumlu etkisinin daha çok düşük-orta düşük teknoloji yoğun sektörlerde ortaya çıktığını göstermektedir. İhracatın tekstil, gıda, mobilya imalatı gibi nispeten daha az nitelikli işgücü istihdam edilen sektörlerde ortaya çıkardığı bu daha güçlü istihdam etkisi, ölçek etkisi veya ihracatla ortaya çıkabilecek teknolojik yakınsama etkisi ile açıklanabilir. Yurtiçi pazarlardan yurtdışı pazarlara açılmanın yaratacağı ölçek etkisi üretimin nispeten niteliksiz işgücüne dayalı olduğu bu sektörlerde niteliksiz işgücü talebini daha da artırarak istihdam artışlarına sebep olabilir. Öte yandan, ihracat ile daha ileri teknolojiler ve bu teknolojileri kullanmak üzere daha nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılık göz önünde bulundurulduğunda, ihracatın istihdam etkilerinin daha düşük teknoloji yoğun sektörlerde daha güçlü biçimde ortaya çıkması; ihracata başlamanın ilgili sektörlerdeki üretim yöntemlerini geliştirerek nitelikli işgücü talebini artırmasına da işaret edebilir. Nitekim, Türkiye

gibi, üretim ve ihracatın düşük-orta teknolojili sektörlerde yoğunlaştığı düşük ve orta gelirli ülkelerde, gerek üretimin büyük ölçüde yüksek gelirli ülkelere ithal edilen girdilere ve sermaye mallarına dayanması gerekse gelişmiş ülkelere bazı üretim aşamalarının transfer edilmesinin gerekliliği, dış ticaretin nitelik artırıcı bir etki yaratmasına sebep olmaktadır (Acemoğlu ve Zilibotti, 2001; Pavcnik 2003; Lee ve Vivarelli, 2004; Conte ve Vivarelli, 2007).

5.2.4 PSM-DID Sonuçları: Ücret Düzeyine Göre Sektörler

Bu bölümde, firmaları ücret yapıları bakımından sınıflandırılmış ve oluşan alt örneklemelere PSM rutinleri uygulanmıştır. Bu amaçla, firmaları ücret yapıları bakımından sınıflandırmak üzere, 2 basamaklı alt sektörlerdeki ortalama ücretlere bakılmıştır. Buna göre, ücretleri, imalat sanayi ortalamasının altında olan sektörler “düşük ücretli sektörler” olarak tanımlanırken; ücretleri ortalamasının üzerinde olan sektörler “yüksek ücretli sektörler” olarak tanımlanmıştır (bkz. Tablo A.3). İmalat sanayii firmalarının yüzde 58,40'ı düşük ücretli sektörlerde yer alırken, yüzde 41,60'ı yüksek ücretli sektörlerde yer almıştır.

Tablo 5.6'da düşük ücretli ve yüksek ücretli sektörleri içeren alt örneklem için, yapılan PSM-DID tahminlerinden hesaplanan ATT'ler yer almaktadır. Sonuçlar, düşük ücretli sektörlerin içerildiği örneklemden tahmin edilen ATT'lerin yüksek ücretli sektörlerdekine kıyasla daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu bulgu, Türkiye imalat sanayiinde, ihracata başlamanın istihdama olumlu etkisinin düşük ücret ödeyen sektörlerde daha kuvvetli biçimde ortaya çıktığını göstermektedir. Söz konusu DID tahminleri Model 1 için $t/t-1$, $t+1/t-1$ ve $t+2/t-1$ dönemlerinde sırasıyla %3,4, %3,8 ve %2,5'tur. Model 2'nin tahmininden hesaplanan aynı ATT'ler ise sırasıyla %3,9, %4,1 ve %2,6 olup her zaman aralığı için Model 1'e göre daha yüksektir. Model 3 ve Model 4'ten elde edilen tahminlere bakıldığında, çift yönlü ticarete ilişkin olarak ortaya çıkan istihdam etkileri yine düşük ücretli sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için daha belirgindir.

Bir önceki bölümde ihracatın istihdam etkilerinin daha düşük teknoloji yoğun sektörlerde daha güçlü biçimde ortaya çıkmasının; görece düşük teknoloji ile üretim yapan firmalar için teknolojik yakınsama kapsamında değerlendirilerek, ihracata başlamanın ilgili sektörlerdeki üretim yöntemlerini geliştirebileceğine ve nitelikli işgücü talebini artırabileceğine işaret edebileceği söylenmişti. Burada, ihracatın düşük ücretli sektörlerde daha yüksek istihdam artışları yaratması bahsi geçen ihracat ile nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılıktan kaynaklanan yakınsama hipotezini zayıflatmaktadır. Buna göre, Türkiye imalat sanayiinde ihracatın daha çok niteliksiz işgücü talebini artırdığı söylenebilir.

Tablo 5. 6. PSM-DID Sonuçları: Ücret Düzeyine Göre Sektör Sınıflaması

	Düşük-Ücretli Sektörler			Yüksek-Ücretli Sektörler		
PANEL A: Yalnızca ihracat yapan firmalar vs. Dış ticaret yapmayan firmalar						
	DID			DID		
	$\text{ÇSt}-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+1-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+2-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+1-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+2-\text{ÇSt}-1$
ATT (Model 1)	0.034*** (0.010)	0.038*** (0.013)	0.025** (0.010)	0.011 (0.021)	0,017 (0.021)	0,013 (0,022)
ATT (Model 2)	0.039*** (0.012)	0.041*** (0.014)	0.026*** (0.009)	0.015*** (0.000)	0,019** (0,009)	0,023 (0,022)
PANEL B: Çift-yönlü ticaret yapan firmalar vs. Yalnızca ithalat yapan firmalar						
ATT (Model 3)	0.034*** (0.000)	0,041*** (0.000)	0,027*** (0.000)	0.012* (0.007)	0,014 (0.021)	0,005 (0.021)
ATT (Model 4)	0.035*** (0.001)	0,043*** (0.003)	0,027*** (0.004)	0.018** (0.008)	0,014*** (0,002)	0,011 (0,031)

Not:

- iv. ÇS, firma istihdam oranını temsil etmektedir.
- v. Standart sapmalar parantez içinde gösterilmektedir.
- vi. Yıldız imi, ortalama tedavi etkisinin (ATT) istatistiksel anlamlılığını göstermektedir ((***: (p <%1); **: (p<%5); *: (p<%10)).

5.2.5 PSM-DID Sonuçları: İhracat Karmaşıklığına Göre Sektörler

İhracatın imalat sanayiinde ortaya çıkardığı istihdam etkileri son olarak firmaların ihracat ürünlerinin karmaşıklık düzeyine göre sınıflandırıldığı alt örneklemler için tahmin edilmiştir. Firma ihracatının karmaşıklık düzeyini yansıtmak üzere Hinloopen ve Marrewjik (2008) sınıflandırılması kullanılmıştır. Hinloopen ve Marrewjik (2008), mal ticaretini altı alt kategoride tanımlar: Birincil ürünler, doğal kaynak yoğun ürünler, niteliksiz emek yoğun ürünler, teknoloji yoğun ürünler, beşerî sermaye yoğun ürünler ve diğer ürünler. Bu kategorilere dayanarak, ihracat firmaları dört gruba ayrılmıştır: (i) birincil ve doğal kaynak yoğun mal ihracatçıları, (ii) beşerî sermaye yoğun mal ihracatçıları, (iii) teknoloji yoğun mal ihracatçıları, (iv) emek yoğun mal ihracatçıları. Bunun için her bir firmanın ihracat ürünleri bu gruplar altında toplanmış ve ürün gruplarının firmanın toplam ihracatı içindeki paylarına bakılarak firma grupları oluşturulmuştur. Örneğin, bir toplam ihracat değeri içerisindeki en büyük pay teknoloji yoğun mallara aitse, firma “teknoloji yoğun mal ihracatçısı” olarak tanımlanmıştır¹³.

Tablo 5.7’de, A, B, C ve D panelleri sırasıyla, doğal kaynak ve birincil mallar, emek-yoğun mallar, beşerî sermaye-yoğun mallar ve teknoloji yoğun malları ihraç eden firmalara ait PSM-DID tahminlerini içermektedir¹⁴. Buna göre, ihracata başlamanın firma istihdamı üzerindeki en güçlü etkinin emek-yoğun mal ihracatçıları için ortaya çıktığı görülmektedir. Örneğin Model 1 ele alındığında, $t/t-1$; $t+1/t-1$; $t+2/t-1$ dönemleri arasında, söz konusu firmaların ihracata başlamasıyla istihdamda ortaya çıkan artış oranı; hiç dış ticaret-yapmayan benzer özelliklere sahip firmalarda aynı dönemdeki istihdam artışı oranından sırasıyla %4,2, %4,4 ve %4,7 daha yüksektir. Aynı firmalar için Model 2’de ulaşılan tahmin sonuçları, Model 1 ile

¹³ Bu sınıflama altında, analizlere konu olan Türkiye imalat sanayi firmalarının yüzde 15,86’sı birincil ve doğal kaynak yoğun mal ihracatçısı, yüzde 23,24’ü beşerî sermaye yoğun mal ihracatçısı, yüzde 27,97’si teknoloji yoğun mal ihracatçısı ve yüzde 32,92’si emek yoğun mal ihracatçısıdır (Her bir alt sektördeki firma yüzdeleri için bkz. Ek Tablo A.2).

¹⁴ Eğer firmaların ihracat sepetinde en büyük paya teknoloji yoğun mallar sahipse, bu firmayı teknoloji yoğun mal ihracatçısı olarak tanımlamaktayız. Bu nedenle, bu firmaların yalnızca teknoloji yoğun mal ihraç etmesi gerekmektedir.

karşılaştırıldığında ise tedavi döneminin uzatılmasının daha güçlü bulgulara işaret ettiği görülmektedir. Emek-yoğun mal ihracatçıları için ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisi, diğer bütün firma gruplarına göre daha güçlü iken söz konusu etkileri doğal kaynak/birincil mal ihracatçıları ve beşerî sermaye yoğun mal ihracatçıları takip etmektedir. Teknoloji yoğun mal ihracatçısı olan firmalarda ise ihracat faaliyetine başlamanın, istihdam üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Bu durum, Bölüm 5.2.4 ve Bölüm 5.2.3'te saptanan bulguları desteklemekte; Türkiye imalat sanayiinde ihracatın istihdam üzerindeki olumlu etkilerinin nispeten niteliksiz işgücü istihdam eden düşük teknoloji yoğunluklu ve ücretlerin görece olarak daha düşük olduğu firmalar için daha belirgin biçimde ortaya çıktığı sonucunu doğrulamaktadır. Türkiye'de, imalat sanayiinde gerçekleşen ihracatın büyük bölümünün geleneksel olarak da bu tip sektörlerde gerçekleştiği göz önüne alındığında, ele alınan analiz dönemi boyunca (2003-2015) ihracatta meydana gelen artışların nitelikli işgücüne göre daha çok niteliksiz işgücü talebini arttırdığı söylenebilir.

Tablo 5. 7. PSM-DID Sonuçları: İhracat Karmaşıklığına Göre Firma Sınıflaması

	Yalnızca ihracat yapan vs. Dış ticaret yapmayan firmalar			Çift-yönlü ticaret vs. Yalnızca ithalat yapan firmalar		
	DID			DID		
PANEL A: Doğal Kaynaklar ve Birincil Mal İhracatçıları						
	$\text{ÇSt}-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+1-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+2-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+1-\text{ÇSt}-1$	$\text{ÇSt}+2-\text{ÇSt}-1$
ATT (Model 1)	0.028 (0.021)	0.029* (0.017)	0.024 (0.019)	0.030*** (0.011)	0.035*** (0.012)	0.027*** (0.000)
ATT (Model 2)	0.029** (0.014)	0.029** (0.015)	0.025** (0.013)	0.030*** (0.011)	0,039*** (0,012)	0,027** (0,014)
PANEL B: Emek-Yoğun Mal İhracatçıları						
ATT (Model 1)	0.042*** (0.015)	0,044*** (0.016)	0,047*** (0.016)	0.044*** (0.014)	0,042*** (0.015)	0,041*** (0.014)
ATT (Model 2)	0.044*** (0.001)	0,045*** (0.007)	0,048*** (0.008)	0.045*** (0.011)	0,045*** (0.009)	0,043*** (0.000)
PANEL C: Beşeri Sermaye Yoğun Mal İhracatçıları						
ATT (Model 1)	0.019*** (0.007)	0.023** (0.010)	0.013 (0.021)	0.022*** (0.006)	0.023** (0.011)	0.026 (0.019)
ATT (Model 2)	0.021** (0.011)	0.026** (0.013)	0.015 (0.016)	0.024* (0.014)	0,025** (0,013)	0,021 (0,016)
PANEL D: Teknoloji Yoğun Mal İhracatçıları						
ATT (Model 1)	0.013 (0.022)	0.015 (0,029)	0,004 (0,025)	0.025 (0.024)	0,023 (0,022)	0,009 (0,019)
ATT (Model 2)	0.013 (0.032)	0,005 (0,027)	0,006 (0,023)	0.010* (0.006)	0,013 (0,012)	0,014 (0,012)

Not:

- i. ÇS, firma istihdam oranını temsil etmektedir.
- ii. Standart sapmalar parantez içinde gösterilmektedir.
- iii. Yıldız imi, ortalama tedavi etkisinin (ATT) istatistiksel anlamlılığını göstermektedir ((***: (p <%1); **: (p<%5); *: (p<%10)).

SONUÇ

Bu çalışmada, 2003-2015 dönemine ait kapsamlı ve güncel firma verileri kullanılarak Türkiye imalat sanayii için ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Bu amaçla, örneklem seçimi ve olası içsellik sorunlarını önlemek amacıyla tedavi modelleri oluşturulmuş; bu modeller “Eğilim Skoru Eşleştirme” ve “Fark İçerisinde Fark” metodolojileri kullanılarak tahmin edilmiştir. Eğilim skoru eşleştirme tekniği sayesinde firmaların ihracat pazarlarına kendi kendilerine seçilmeleri kontrol altına alınmış, böylelikle giriş sonrası etkiler hipotezi çerçevesinde ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisi doğru bir şekilde tahmin edilebilmiştir. İhracat yapmanın firma istihdamı üzerindeki etkisi, öncelikle imalat sanayiinin tamamı için bir bütün halinde değerlendirilmiştir. Daha sonra firmalar; teknoloji yoğunluğuna, ücret düzeylerine ve ihracat ürünlerinin karmaşıklık düzeylerine göre sınıflandırılmış, tahmin rutinleri söz konusu alt örneklerde tekrarlanmıştır.

Çalışmanın sonuçları, yeni yeni uluslararası ticaret teorilerinin öngördüğü giriş sonrası etkiler hipotezinin Türkiye imalat sanayi firmaları için geçerli olduğunu göstermektedir. Buna göre ihracata başlama davranışı firma istihdamını anlamlı biçimde arttırmakta, söz konusu etkiler yalnızca firmaların ihracata başladığı dönemde değil, sonraki dönemlerde belirgin biçimde ortaya çıkmaktadır. Buna ilaveten ihracat, ithalat yapan firmaların istihdamını daha güçlü biçimde etkilemektedir. Bu bulgular, hali hazırda ithalat yapan firmaların ihracata ilişkin birtakım sabit maliyetleri karşıladığını, bu sebeple ihracat faaliyetinden hiç dış ticaret yapmayan firmalara göre daha fazla faydalanabildiklerini ortaya koymaktadır. Uluslararası tedarikçilerle olan temas, ihracata başlamanın maliyetlerini düşürecek şekilde gerek teknolojik gerekse yabancı pazar bağlantılı bilgilerin elde edilebildiği mekanizmalar üretmekte olup, Türkiye imalat sanayi firmaları için de ihracat ve ithalat arasında bir tamamlayıcılık rolü oynamaktadır. Dış piyasaların bir parçası olan ithalatçılar, bu piyasalar hakkında bir bilgi birikimine sahip olup bu bilgi birikimi, firmaların ihracat pazarlarına girişte karşı karşıya kaldıkları dağıtım ağlarının kurulması, tüketicilerin zevkleri hakkında

bilgi edinme, piyasaların yapısı ve dış piyasalardaki düzenlemeleri içeren sabit maliyetlerini azaltması bakımından önemlidir.

İmalat sanayii firmaları için, teknoloji sınıflandırması altında ulaşılan bulgular, ihracatın istihdama olumlu etkisinin daha çok düşük-orta düşük teknoloji yoğun sektörlerde ortaya çıktığını göstermektedir. İhracatın tekstil, gıda, mobilya imalatı gibi nispeten daha az nitelikli işgücü istihdam edilen sektörlerde ortaya çıkardığı bu daha güçlü istihdam etkisi, yurtiçi pazarlardan yurtdışı pazarlara açılmanın yaratacağı ölçek etkisinden veya ihracatla ortaya çıkabilecek teknolojik yakınsama etkisinden kaynaklı olabilir. Ölçek etkisi üretimin nispeten niteliksiz işgücüne dayalı olduğu söz konusu sektörlerde niteliksiz işgücü talebini daha da artırarak istihdam artışlarına sebep olabilir. Diğer taraftan, ihracat ile daha ileri teknolojiler ve bu teknolojileri kullanmak üzere daha nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılık göz önünde bulundurulduğunda, ihracatın istihdam etkilerinin daha düşük teknoloji yoğun sektörlerde daha güçlü biçimde ortaya çıkması; ihracata başlamanın ilgili sektörlerdeki üretim yöntemlerini geliştirerek nitelikli işgücü talebini artırmasına da işaret etmektedir. Ancak, firmalar ücret düzeylerine göre sınıflandırıldığında ortaya çıkan sonuçlar ihracatın düşük ücretli sektörlerde daha yüksek istihdam artışları yarattığını göstermektedir. Bu bulgu ihracat ile nitelikli işgücü arasındaki tamamlayıcılıktan kaynaklanan yakınsama hipotezini zayıflatmakta; Türkiye imalat sanayiinde ihracatın daha çok niteliksiz işgücü talebini artırdığına işaret etmektedir.

Firmaların ihraç ettikleri ürünlerin karmaşıklığına göre yapılan sınıflandırma altında elde edilen tahmin sonuçlarına göre, emek-yoğun mal ihracatçıları için ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkisi, diğer bütün firma gruplarına göre daha güçlüdür. Söz konusu etkileri, doğal kaynak/birincil mal ihracatçıları ve beşerî sermaye yoğun mal ihracatçıları takip ederken teknoloji yoğun mal ihracatçısı olan firmalarda ise ihracata başlamanın istihdam üzerinde anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Türkiye imalat sanayiinde ihracatın istihdam üzerindeki olumlu etkilerinin nispeten niteliksiz işgücü istihdam eden düşük teknoloji yoğunluklu ve düşük ücretli firmalar için daha belirgin olması ele alınan analiz dönemi boyunca (2003-2015) ihracatta meydana gelen

artışların nitelikli işgücünden çok niteliksiz işgücü talebini arttırdığına işaret etmektedir.

Çalışmanın sonuçları Türkiye’de ihracatın ağırlıklı olarak niteliksiz işgücüne dayalı olarak yapıldığı gerçeği ile tutarlıdır. Türkiye’nin ihracatının rekabet gücü 2002-2015 döneminde önemli ölçüde gelişim göstermiş; özellikle 2002-2012 döneminde imalat sanayii ihracatında düşük teknoloji yoğun sektörlerin payında azalmalar olurken, orta teknoloji sektörlerin payında önemli artışlar yaşanmıştır. Benzer biçimde ihracat ürünlerinin kalitesi de artmış özellikle; makine, otomotiv, otomotiv yedek parçaları gibi sektörlerde, birim fiyatlar 2002 yılında birim fiyat dağılımının alt kısmında yoğunlaşmışken; 2012 yılına doğru orta ve yüksek kaliteli ürün aralığına yükselmiştir. Bu gelişmelere rağmen, imalat sanayi ihracatı yüksek teknoloji ve katma değer içerikli ürünlerin üretiminde geride kalmış global değer zincirlerinde yukarı katmanlara erişememiştir. İhracatın bu şekilde halen büyük ölçüde düşük teknoloji yoğunluklu olarak düşük katma değerle ve niteliksiz işgücüne dayalı biçimde yapılıyor olması söz konusu dönemde gerek ihracatın hacminde gerekse içeriğinde yaşanan gelişmelerin nitelikli işgücü istihdamına tam yansımamasının bir sebebidir.

İmalat sanayiinde yaşanan gelişmelerin yavaş seyretmesi, ihracat ürünlerinin karmaşıklık yapısının basit ve düşük katma değerli ürünlerden oluşması ve bu durumun yansımalarının işgücü piyasalarını zayıflatması ilgili yazında orta gelir tuzağının işaretleri olarak belirtilmektedir. Çalışmanın sonuçları ile desteklenen bu görünüm, Türkiye’nin bu tuzağa düşmeye eğilimli olduğunun da göstergesidir. Ekonomide ihracatla birlikte yaşanan büyümenin, teknolojik gelişme ve nitelikli işgücü artışı ile desteklenmediği, bu çalışmanın işaret ettiği bulgular ile uyumludur. Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede ihracatın nitelik artışına katkısının az olması hem ihracatın hem de işgücünün kompozisyona dair önemli sorunsallara işaret etmekte, araştırmacılar ve politika yapıcılar tarafından üzerinde durulması gereken bir konu olmaktadır. Bu çerçevede, ekonomik büyümenin kalitesini artırıcı dönüşümler için yapısal reformlar gerçekleştirilmesi önemlidir. Bu yapısal dönüşümlerin en önemli hedefi, Türkiye’nin teknoloji üretmeye başlaması olup, ithal girdilerden çok yerli hammadde kullanılan, yüksek katma değerli ürünler ortaya koyan bir üretim modeline

ihtiyaç duyulmaktadır. İmalat sanayiinin gelişimini hızlandırmak ve ihracatta katma değeri yüksek ürünlerin üretimine geçiş için doğru firmaları ve sektörleri hedef alan teşvik politikalarının oluşturulması da önemlidir. Bu çerçevede, kuşkusuz bu çalışmanın da belirli kısıtları bulunmakta olup; firma düzeyinde, çalışanların niteliklerine göre ayırım yapılabilmesine olanak verecek veri setlerine erişim ile ihracatın firma istihdamı üzerindeki etkilerinin daha derinlemesine ve detaylı bir biçimde incelenmesi, böylelikle araştırmacılara ve politika yapıcılara daha doğru sinyaller verilmesi mümkün olabilecektir.

KAYNAKÇA

- Acemoglu, D. ve F. Zilibotti (2001). Productivity Differences. *Quarterly Journal Of Economics*, 116(2), 563-606.
- Acharya, R.C. ve W. Keller (2009). Technology Transfer Through Imports. *Canadian Journal of Economics* 42 (4), 1411–1448.
- Akkoyunlu, A. S. (1996). Yeni Dış Ticaret Teorileri. *Ekonomik Yaklaşım*, 7(21), 71-99.
- Albornoz, F. ve M. Ercolani (2007). Learning by Exporting: Do Firm Characteristics Matter? Evidence from Argentinian Panel Data. *Department of Economics Discussion Paper – University of Birmingham Paper 17*. Birmingham: University of Birmingham.
- Aldan, A. ve M. Günay (2008). Entry to Export Markets And Productivity: Analysis Of Matched Firms In Turkey, *CBRT Research And Monetary Policy Department Working Paper* No: 08/05.
- Alvarez, R. ve A. R. Lopez (2005). Exporting And Performance: Evidence From Chilean Plants. *Canadian Journal Of Economics*, 38 (4).
- Arnold, J. M. ve K. Hussinger (2004). Export Behavior And Firm Productivity In German Manufacturing: A Firm-Level Analysis. *International Trade, Econwpa*.
- Arrow, K. (1962), The Economic Implications Of Learning By Doing. *Review Of Economic Studies*, 29(3), 155-173.
- Aw, B. ve A. Hwang (1995). Productivity And The Export Market: A Firm-Level Analysis, *Journal Of Development Economics*, 47 (2), 313-332.
- Aw, B. Y., D. Chung ve M. Roberts (2000). Productivity And Turnover In The Export Market: Micro-Level Evidence From The Republic Of Korea And Taiwan (China). *World Bank Economic Review*, 14, 65-90.
- Ayaş, N. ve H. Çeştepe (2010). Dış Ticaretin İstihdam Üzerindeki Etkileri: Türk İmalat Sanayi Örneği. *Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*,

15, 2.

Baldwin, R. ve W. Gu (2004). Trade Liberalization: Export-Market Participation, Productivity Growth, And Innovation. *Oxford Review Of Economic Policy*, 20(3), 372-392.

Becker, S. O. ve A. Ichino (2002). Estimation of Average Treatment Effects Based on Propensity Scores. *The Stata Journal* 2 (4), 358–377.

Behrman, J., N. Birdsall ve M. Szekely (2000). Economic Reform And Wage Differentials In Latin America, *IADB Working Paper 435*. Washington, DC: Inter-American Development Bank.

Bernard, A. B., ve J. B Jensen (2004). Why Some Firms Export. *Review Of Economics And Statistics*, 86(2), 561-569.

Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding ve P. K. Schott (2007). Firms in international Trade. *Journal Of Economic Perspectives*, 21(3), 105-130.

Bernard, A. B., S. J. Redding ve P.K. Schott (2011). Multiproduct Firms And Trade Liberalization. *The Quarterly Journal Of Economics*, 126(3), 1271-1318.

Bernard, A. ve J. Wagner (1997). Exports And Success In German Manufacturing. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 133, 134–157.

Bernard, A., J. Eaton, J. Jensen ve S. Kortum (2003). Plants And Productivity In International Trade. *American Economic Review*, 93 (4), 1268-1290.

Bernard, A. ve J. Jensen (1995). Exporters, Jobs, And Wages In U.S. Manufacturing: 1976-1987. *Brookings Papers On Economic Activity, Microeconomics Annual*. Brookings Institution, Washington, D.C.

Bernard, A. ve J. Jensen (1997). Exporters, Skill Upgrading And The Wage Gap. *Journal Of International Economics* 42, 3-31.

Biscourp, P. ve F. Kramarz (2007). Employment, Skill Structure and International Trade: Firm Level Evidence for France. *Journal of International Economics*, 72, 22-51.

- Blalock, G. ve P.J. Gertler (2004). Learning From Exporting Revisited In A Less Developed Setting. *Journal Of Development Economics*, 75 (2), 397-416.
- Brambilla, I., D. Lederman, ve G. Porto (2014). Exporting Firms, Quality And The Demand For Skilled Tasks, *Mimeo*.
- Brambilla, I., N. D. Chauvin ve G. Porto (2015). Wage And Employment Gains From Exports: Evidence From Developing Countries. *CEPII Working Paper*, 28, 1-93.
- Brander, J. A. ve Krugman, P. (1983). A Reciprocal Dumping Model Of International Trade. *NBER Working Paper*, No:1194.
- Bustos, P. (2011). Trade Liberalization, Exports And Technology Upgrading: Evidence On The Impact Of MERCOSUR On Argentinean Firms. *American Economic Review*, 101(1), 304–340.
- Carrère, C. J. de Melo, J. Wilson (2011). The Distance Effect and the Regionalization of the Trade of Low-Income Countries. *Etudes et Documents*, 2009-8.
- Castellani, D., F. Serti ve C. Tomasi (2010). Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry. *The World Economy* 33 (3), 424–457.
- Charfeddine, L. ve Z. Mrabet (2015). Trade Liberalization And Relative Employment: Further Evidence From Tunisia. *Eurasian Bus Rev*, 5, 173-202.
- Chen, Z., Y. Ge, H. Lai ve C. Wan (2013). Globalization And Gender Wage Inequality In China, *World Development*, 44, 256-266.
- Ciuriak, D., B. Lapham,, R. Wolfe, T. Collins□ Williams ve J.Curtis (2015). Firms in international Trade: Trade Policy implications Of The New New Trade Theory. *Global Policy*, 6(2), 130-140.
- Clerides, S., S. Lach ve J. Tybout (1998). Is Learning By Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence From Colombia, Mexico, And Morocco. *Quarterly Journal Of Economics* 113 (3), 903-960.

- Conte, A. ve M. Vivarelli (2007). Globalization and Employment: Imported Skill Biased Technological Change in Developing Countries. *IZA Discussion Paper*, 2797.
- Dalgıç, B., B. Fazlıoğlu, ve D. Karaoğlan (2014). Entry To Foreign Markets And Productivity: Evidence From A Matched Sample Of Turkish Manufacturing Firms. *Journal Of International Trade & Economic Development* 24 (5), 638-659.
- Dalgıç, B., B. Fazlıoğlu, ve D. Karaoğlan (2015). Entry To Foreign Markets And Productivity: Evidence From A Matched Sample Of Turkish Manufacturing Firms, *Journal Of International Trade & Economic Development*, 24 (5), 638-659.
- Davidson, C. ve S. Matusz (2003). Trade And Turnover: Theory And Evidence. *Processed, Michigan State University, East Lansing, MI*.
- Davidson, C., L. Martin ve S. Matusz (1999). Trade And Search Generated Unemployment. *Journal Of International Economics*, 48, 271-299.
- De Loecker, J. (2007). Do Exports Generate Higher Productivity? Evidence From Slovenia, *Journal Of International Economics*, 73 (1), 69–98.
- Dehejia, H. R. ve S. Wahba (2002). Propensity Score Matching Methods For Non-Experimental Causal Studies. *Review Of Economics And Statistics* 84 (1), 151-161.
- Delgado, M. A., J.C. Farinas ve S. Ruano (2002). Firm Productivity and Export Markets: a Non-parametric Approach. *Journal of International Economics*, 57 (2), 397–422.
- Dixit A. ve J. S. Stiglitz (1977). Monopolistic Competition And Optimum Product Diversity. *American Economic Review*, 67(3), 297-308.
- Eaton J. ve H. Kierzkowski (1982). *Oligopolistic Competition, Product Variety, And International Trade*. Seminar Paper No:204, Institute For International Economic Studies, Stockholm, Sweden.
- Eaton, J., S. Kortum ve F. Kramarz, (2004). Dissecting Trade: Firms, industries, And Export Destinations. *American Economic Review*, 94(2), 150-154.
- Eaton, J., ve S. Kortum (2001). Technology, Trade, And Growth: A Unified Framework.

European Economic Review, 45(4), 742-755.

Eaton, J., ve S. Kortum (2002). Technology, Geography And Trade. *Econometrica* 70 (5), 1741-1795.

Erlat, G. (2000). Measuring the Impact of Trade Flows on Employment in the Turkish Manufacturing Industry. *Applied Economics*, 32 (9), 1169-1180.

Feenstra, R. ve G. Hanson (1997). Foreign Direct Investment And Relative Wages: Evidence From Mexico's Maquiladoras. *Journal of International Economics*, 1997, 42(3/4), 371-393.

Feng, L., Z. Li ve D.L. Swenson (2012). The Connection Between Imported Intermediate Inputs And Exports: Evidence From Chinese Firms. *NBER Working Papers 18260*, National Bureau Of Economic Research, Inc.

Fu, X. ve V. N. Balasubramanyam (2005). Export, Foreign Direct Investment And Employment: The Case Of China. *World Economy*, 28 (4) 4, 607-625.

Ghose, A. K. (2000). Trade Liberalization And Manufacturing Employment. *ILO Employment Paper 3*. International Labour Office, Geneva.

Girma, S., D.Greenaway ve R. Kneller (2004). Does Exporting Increase Productivity? A Microeconometric Analysis Of Matched Firms. *Review Of International Economics*, 12, 855- 866.

Goldar, B. (2009). Impact Of Trade On Employment Generation In Manufacturing, *Institute Of Economic Growth University Of Delhi, Working Paper Series*, 297.

Goldberg, P. K. ve N. Pavcnik (2005). Trade, Wages, And The Political Economy Of Trade Protection: Evidence From The Colombian Trade Reforms. *Journal Of International Economics*, 66(1), 75-105.

Greenaway, D. ve Z. Yu (2004). Firm-Level Interactions Between Exporting And Productivity: Industry-Specific Evidence, *Review Of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv* ,140, 376-392.

- Greenaway, D. ve R. Kneller (2004). Exporting And Productivity In UK. *Oxford Economic Policy* , 20, 358-71.
- Greenaway, D., R. C. Hine ve P. Wright (1999). An Empirical Assessment Of The Impact Of Trade On Employment In The United Kingdom. *European Journal Of Political Economy*, 15(3), 485-500.
- Grossman, G. ve E. Helpman (1990). Innovation And Growth In The Global Economy, *Cambridge (Ma.) MIT Press*.
- Grubel, H. G. ve P. J. Llyod (1975). *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, New York: John Wiley & Sons.
- Günçavdı, Ö. ve S. Küçükçiftçi (2001). Foreign Trade and Factor Intensity in an Open Developing Country An Input-Output Analysis for Turkey. *Russian and East European Finance and Trade*, 37 (1), 75-88.
- Günlük Şenesen, G. (1998). An Input-Output Analysis Employment Structure in Turkey: 1973-1990. *Economic Research Forum Conference for Arab Countries, Iran and Turkey, Working Paper 9809, Cairo: ERF*.
- Hall, B.H. ve J. Mairesse (1995). Exploring the Relationship Between R&D and Productivity in French Manufacturing Firms.. *Journal of Econometrics* 65 (1), 263–293.
- Hallak, J. C. (2006). Product Quality And The Direction Of Trade. *Journal Of International Economics*, 68(1), 238–65.
- Hansson, P. ve N.N. Lundin (2004). Exports As An Indicator On Or Promoter Of Successful Swedish Manufacturing Firms In The 1990s, *Review Of World Economics*, 140, 415–445.
- Helpman, E. (1981). International Trade İn The Presence Of Product Differentiation, Economies Of Scale And Monopolistic Competiton: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach. *Journal Of International Economics*, 11, 305-340.
- Helpman, E. ve P. R. Krugman (1985). Market Structure And Foreign Trade: Increasing Returns, İmperfect Competition, And The İnternational Economy. London: *MIT Press*.

- Hijzen A. ve P. Swaim (2010). Offshoring, Labour Market Institutions And The Elasticity Of Labour Demand, *European Economic Review* , 54, 1016-1034.
- Hinloopen, J. ve M. V. Charles (2008). Empirical Relevance of the Hillman Condition for Revealed Comparative Advantage: 10 stylized facts. *Applied Economics* 40(18), 2313-2328.
- Hoekman, B. ve L. A. Winters (2005). Trade And Employment: Stylized Facts And Research Findings. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 3676.
- Jenkins, R., ve K. Sen (2005). International Trade And Manufacturing Employment In The South: Four Country Case Studies. *Oxford Development Studies*, 34(3), 299-322.
- Isgut, A. E. (2001). What's Different about Exporters? Evidence from Colombian Manufacturing, *Journal of Development Studies*, 37(5).
- Isgut, A. ve A. Fernandes (2007). Learning-By-Exporting Effects: Are They For Real?. *MPRA Working Paper 3121, Munich Personal Repec Archive*, University Library Of Munich, Germany.
- Kien, T.N. ve Y. Heo (2008). Impacts Of Trade Liberalization On Employment In Vietnam: A System Generalized Method Of Moments Estimation. *The Developing Economies*, 47, 81-103.
- Kierzkowski, H. (1996). Models of International Trade in Differentiated Goods. D. Greenaway (Ed.) *Current Issues in International Trade*, 1-20. London: Mac Millan Press.
- Kraay, A. (1999). Exports And Economic Performance: Evidence From A Panel Of Chinese Enterprises. *Mimeo World Bank*.
- Krishna, P., D. Mitra, ve S. Chinoy, S.(2001). Trade Liberalization And Labor Demand Elasticities: Evidence From Turkey. *Journal Of International Economics*, 55(2), 391-409.

- Krugman, O. ve O. M. Melitz (2012). *International Economics Theory And Policy*. Boston: Pearson Addison-Wesley.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition And International Trade. *The Journal Of International Trade*, 9, 469-479.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation, And The Pattern Of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Krugman, P. (1983). New Theories Of Trade Among Industrial Countries. *The American Economic Review*, 73(2), 343-347.
- Krugman, P. ve R. Lawrence (1993). Trade, Jobs and Wages. *The National Bureau of Economics*, 4478.
- Krugman, P. ve M. Obstfeld (2003). *International Economics: Theory And Policy*, 6.Ed., Addison-Wesley.
- Kugler, M. ve E. Verhoogen (2012). Prices, Plant Size, And Product Quality. *Review Of Economic Studies*, 79 (1), 307–339.
- Kurz, C. ve M. Z. Şenses (2013). Importing, Exporting and Firm-Level Employment Volatility. *Center for Economic Studies (CES)*. 13-31.
- Lall, S. (2002), The Employment Impact Of Globalization In Developing Countries. *QEH Working Paper Series*, 93.
- Lancaster, K. (1980). Intra-Industry Trade Under Perfect Monopolistic Competition. *Journal Of International Economics*, 10, 151-175.
- Lapham, B. (2017). International Trade With Firm Heterogenetiyy: Theoretical Developments And Policy Implications. S. Tapp, A. V. Assche Ve R. Wolfe (Ed). *Redesigning Canadian Trade Policies For New Global Realities*, Kanada: The Art Of The Statae. Vol:6, 1-29.

- Lawless, M. (2010). Deconstructing Gravity: Trade Costs And Extensive And Intensive Margins. *Canadian Journal Of Economics*, 43 (4), 1149-72.
- Lee, E. (2005). Trade Liberalization and Employment. *DESA Working Paper*, 5, 1-11.
- Lee, E. ve M. Vivarelli (2004). Understanding Globalization, Employment And Poverty Reduction. *Palgrave Macmillan*, New York.
- Lee, E. ve M. Vivarelli (2006). The Social Impact Of Globalization In The Developing Countries. *International Labour Review*, 145, 167–184.
- Leontief, W. (1953). Domestic Production And Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. *Proceedings Of The American Philosophical Society*, 97(4), 332-349.
- Lichter, A., A. Peichl ve S. Sieglloch (2013). Exporting and Labor Demand: Micro Level Evidence from Germany. *CESIFO Woriking Paper*, 4668 (4).
- Liu, J.T., M.W., Tsou ve J.K. Hammitt (1999). Export Activity And Productivity: Evidence From The Taiwan Electronics Industry. *Review Of World Economics*, 135, 675–691.
- Maggioni, D. (2012). Learning By Exporting In Turkey: An Investigation For Existence And Channels. *Global Economy Journal* , 12 (2).
- Marco C. ve S. Kopeinig (2008). Some Practical Guidance for the Implementation of Propensity Score Matching. *Journal of Economic Surveys*, 22 (1), 31-72.
- Matsuyama, K. (2007). Beyond Icebergs: Towards A Theory Of Biased Globalization. *The Review Of Economic Studies*, 74, 237–253.
- Matusz, S. (1994). International Trade Policy in a Model of Unemployment and Wage Differentials. *Canadian Journal of Economics*, 27 (4), 939-49.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact Of Trade On Intra-Industry Reallocations And Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Meschi, E. ve M. Vivarelli (2009). Trade And Income Inequality In Developing Countries.
- Meschi, E., E. Taymaz ve M. Vivarelli (2011). Trade, Technology And Skills: Evidence From

Turkish Microdata, *Labour Economics*, 18 (1), 60-70.

Mıhçı, S. ve Bolatoğlu, N. (2019). Import Dependency in Turkey: An Input-Output Analysis Based on Firm Level Data. In Wigley, A. A. ve Çağatay, S. *The Dynamics of Growth in Emerging Economies: The Case Of Turkey*, London and New York, Routledge Studies in the Modern World Economy, Routledge.

Milner, C., ve P. Wright (1998). Modelling Labour Market Adjustment To Trade Liberalisation In An Industrialising Economy. *The Economic Journal*, 108(447), 509-528.

Mitra D. ve J. Shin J. (2012). Import Protection, Exports And Labor- Demand Elasticities: Evidence From Korea, *International Review Of Economics And Finance*, 23, 91-109.

Munch, J.R. ve J.R. Skaksen (2008). Human Capital And Wages In Exporting Firms. *Journal Of International Economics*, 75 (2), 363–372.

OECD (2011), *OECD Employment Outlook 2011*, OECD Publishing.

OECD (2015), *OECD Employment Outlook 2015*, OECD Publishing.

OECD (2018), *OECD Employment Outlook 2018*, OECD Publishing, Paris.

OECD (2019), *OECD Employment Outlook 2019*, OECD Publishing

Pavcnik, N. (2003). What Explains Skill Upgrading In Less Developed Countries? *Journal Of Development Economics* 71, 311-328.

Pellandra, A. (2013). Firms' Exporting, Employment And Wages: Evidence From Chile. Retrieved March, 15, 2015.

Raju, S., B. R. Chaudhuri ve M. S. Mishra (2016). Trade Liberalization And Employment Effects In Indian Manufacturing: An Empirical Assessment (No. 2016-19). *PEP-MPIA*.

Redding, S. J. (2011). Theories Of Heterogeneous Firms And Trade. *Annual Review Of Economics*, 3, 77-105

- Robbins, D. (2003). The Impact Of Trade Liberalization Upon Inequality In Developing Countries- A Review Of Theory And Evidence. *ILO Working Paper*, 13. International Labour Organization (ILO), Geneva.
- Roberts, M. J. ve J.R. Tybout (1997). Producer Turnover And Productivity Growth in Developing Countries. *The World Bank Research Observer*, 12(1), 1-18.
- Rosenbaum, P. ve D. Rubin (1983). The Central Role Of The Propensity Score In Observational Studies For Causal Effects, *Biometrika*, 70 (1), 41–55.
- Sachs, J. ve H. J. Shatz (1994). Trade and Jobs in US Manufacturing, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1-84.
- Salvatore, D. (2013). *International Economics*. John Wiley & Sons.
- Sandalcılar, A. R. ve İ. N. Yalman (2012). Türkiye’de Dış Ticaretteki Serbetleşmenin İşgücü Piyasaları Üzerindeki Etkileri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7 (2), 49-65.
- Schank, T., C. Schnabel ve J. Wagner (2010). Higher Wages In Exporting Firms: Self-Selection, Export Effect, Or Both? First Evidence From Linked Employer-Employee Data, *Review Of World Economics*, 146.
- Serti, F. ve C. Tomasi (2008). Self-Selection And Post-Entry Effects Of Exports: Evidence From Italian Manufacturing Firms, *Review Of World Economics*, 144 (4), 660–694.
- Serti, F., C. Tomasi ve A. Zanfei (2010). Who Trades with Whom? Exploring the Links Between Firms’ International Activities, Skills and Wages. *Review of International Economics*, 18 (5).
- Shingal, A. (2015), Labour Market Effects Of Integration Into Gvcs: Review Of Literature, *Swiss Programme For Research On Global Issues For Development*, Working Paper, 2015/10.
- Silva, A., O. Afonso ve A.P. Africano (2012). Learning-by-Exporting: What We Know and What We Would Like to Know. *The International Trade Journal* 26 (3), 255-288.

- Slaughter, M. J. (2001). International Trade And Labor–Demand Elasticities. *Journal Of International Economics*, 54(1), 27-56.
- Smeets, V. ve F. Warzynski (2013). Estimating Productivity with Multi-Product Firms, Pricing Heterogeneity and The Role of International Trade. *Journal of International Economics* 90 (2), 237–244.
- Smith H. (1997). Matching with Multiple Controls to Estimate Treatment Effects in Observational Studies. *Sociological Methodology*, 27, 325–353.
- Şenses, F. (1990). Stabilization and Structural Adjustment Program in Turkey. *Tokyo: Institute of Developing Economies*.
- Şenses Z. M.(2010). The Effects of Offshoring on the Elasticity of Labor Demand. *Journal of International Economics*. (81), 89-98.
- Taymaz E. (1999). Trade Liberalization And Employment Generation: The Experience Of Turkey İn The 1980s. *Economic Reforms, Living Standards, And Social Welfare Study* (Ed.Ana Revenga), Vol II Technical Papers, Washington, D.C: World Bank.
- Taymaz, E., E. Voyvoda ve K. Yılmaz (2008). Türkiye İmalat Sanayiinde Yapısal Dönüşüm, Üretkenlik Ve Teknolojik Değişme Dinamikleri. *Economic Research Center Working Papers in Economics*, 106K050.
- Tsou, M.W., J.T. Liu ve C.J. Huang (2006). Export Activity, Firm Size And Wage Structure: Evidence From Taiwanese Manufacturing Firms. *Asian Economic Journal*, 20(4), 333–354.
- Turco A. L. ve D. Maggioni (2013). Does Trade Foster Employment Growth İn Emerging Markets? Evidence From Turkey, *World Development*, 52, 1-18.
- Tybout J. R. (2000). Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do and Why?. *Journal of Economic Literature, American Economic Association*, 38(1), 11-44.

- Van Biesebroeck, J. (2005). Exporting Raises Productivity In Sub-Saharan Manufacturing Plants. *Journal Of International Economics*, 67(2), 373–391.
- Verhoogen, E. (2008). Trade, Quality Upgrading, And Wage Inequality In The Mexican Manufacturing Sector. *Quarterly Journal Of Economics*, 123 (2), 489-530.
- Vogel, A. ve J. Wagner (2010). Higher Productivity in Importing German Manufacturing Firms: Self-selection, Learning from Importing, or Both?. *Review of World Economics* 145 (4): 641–665.
- Wagner, J. (2002). The Causal Effects of Exports on Firm Size and Labor Productivity: First Evidence from a Matching Approach. *Economics Letters*, 77(2), 287–292.
- Wagner, J. (2007). Exports And Productivity: A Survey Of The Evidence From Firm Level Data. *The World Economy* , 30 (1), 60-82.
- Yanikkaya, H. (2008). Is Trade Liberalization A Solution To e Unemployment Problem. *Turkish Economic Association, Discussion Paper*, 17.
- Yasar, M., C. Nelson ve R. Rejesus (2003). Productivity And Exporting Status Of Manufacturing Firms: Evidence From Quantile Regression. *Emory University Department Of Economics Working Paper*, 03- 23.
- Yasar, M. ve R. M. Rejesus (2005). Exporting Status And Firm Performance: Evidence From A Matched Sample, *Economics Letters*, 88, 397–402.
- Yeaple, S. R. (2005). A Simple Model Of Firm Heterogeneity, International Trade, And Wages. *Journal Of International Economics*, 65(1), 1-20.
- Zaki C. (2011). On Trade, Employment And Gender: Evidence From Egypt. *In The 3rd ICITE Regional Conference On African Perspectives On Trade And Labour Market Adjustment, Employment And Gender, Labour Market Dynamics, Tunis.*
- Zhou, L. (2004). Why Do Exporting Firms Pay Higher Wages?. *Mimeo*, Emory University, Atlanta.

EK 1. İMALAT SANAYİİNİN NACE-2'YE GÖRE ÜCRET VE TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASI

Tablo A. 1. İmalat Sanayiinin NACE-2'ye göre Ücret ve Teknoloji Sınıflandırması

NACE	Sektörlerin İsimleri	Ücret	Teknoloji Yoğunluğu
10	Gıda ürünleri	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
11	İçecekler	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
12	Tütün ürünleri	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
13	Tekstil	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
14	Giyim eşyaları	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
15	Deri ve ilgili ürünler	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
16	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
17	Kağıt ve kağıt ürünleri	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
18	Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
19	Kok kömürü ve rafine dilmış petrol ürünleri	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
20	Kimyasallar ve kimyasal ürünler	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
21	Temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemeler	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
22	Kauçuk ve plastik ürünler	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
23	Diğer metalik olmayan mineral ürünler	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
24	Ana metal sanayii	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
25	Fabrikasyon metal ürünleri (makina ve teçhizat hariç)	Yüksek	Düşük/Orta-Düşük
26	Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
27	Elektrikli teçhizat	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
28	Başka yerlerde sınıflandırılmamış makina ve ekipman	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
29	Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork)	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
30	Diğer ulaşım araçları	Yüksek	Orta-Yüksek/ Yüksek
31	Mobilya	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
32	Diğer imalatlar	Düşük	Düşük/Orta-Düşük
33	Makina ve ekipmanların kurulumu ve onarımı	Düşük	Düşük/Orta-Düşük

EK 2. İMALAT SANAYİİNİN NACE-2'YE GÖRE HM SINIFLANDIRMASI

Tablo A. 2. İmalat Sanayiinin NACE-2'ye göre HM Sınıflandırması

NACE	Sektörlerin İsimleri	Doğal Kaynak Yoğun ve Birincil Mal İhracatçısı (%)	Beşeri Sermaye Yoğun Mal İhracatçısı (%)	Teknoloji Yoğun Mal İhracatçısı (%)	Emek Yoğun Mal İhracatçısı (%)
10	Gıda ürünleri	93.94	1.28	4.61	0.48
11	İçecekler	87.35	1.85	10.80	0.00
12	Tütün ürünleri	98.51	0.50	0.99	0.00
13	Tekstil	2.82	2.38	6.72	88.08
14	Giyim eşyaları	0.88	0.94	1.49	96.68
15	Deri ve ilgili ürünler	23.38	1.22	3.38	72.02
16	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar	80.76	2.74	10.45	6.05
17	Kağıt ve kağıt ürünleri	1.51	83.74	10.50	4.25
18	Kayıtlı medyanın basılması ve çoğaltılması	0.39	79.16	16.17	4.27
19	Kök kömürü ve rafine dilmiş petrol ürünleri	84.21	4.21	8.42	3.16
20	Kimyasallar ve kimyasal ürünler	6.15	57.13	35.21	1.52
21	Temel eczacılık ürünleri ve eczacılığa ilişkin malzemeler	10.55	1.64	86.27	1.54
22	Kauçuk ve plastik ürünler	1.93	19.06	72.79	6.23
23	Diğer metalik olmayan mineral ürünler	67.62	4.64	0.09	17.65
24	Ana metal sanayii	28.19	49.56	21.73	0.52
25	Fabrikasyon metal ürünleri (makina ve teçhizat hariç)	3.49	68.37	19.04	9.10
26	Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler	0.62	11.88	86.26	1.24
27	Elektrikli teçhizat	2.06	16.25	75.10	6.60
28	Başka yerlerde sınıflandırılmamış makina ve ekipman	1.02	11.56	85.89	1.53

29	Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork)	1.35	66.41	26.54	5.70
30	Diğer ulaşım araçları	1.36	31.52	20.25	46.87
31	Mobilya	5.73	7.15	3.12	83.99
32	Diğer imalatlar	0.47	64.35	18.18	16.99
33	Makina ve ekipmanların kurulumu ve onarımı	1.99	22.28	65.52	10.21

EK 3. ISIC REV.3 TEKNOLOJİ SINIFLANDIRMASI

Tablo A. 3. ISIC Rev.3 Teknoloji Sınıflandırması

NACE	Sektörlerin İsimleri	
		Düşük Teknoloji
15	Gıda ürünleri ve İçecekler	
16	Tütün ürünleri	
17	Tekstil	
18	Giyim Eşyası; Kürkün işlenmesi ve boyanması	
19	Derinin tabaklanması ve işlenmesi; Bavul, el çantası, saraçlık, koşum takımı ve ayakkabı	
20	Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek yapılan eşyalar	
21	Kağıt ve kağıt ürünleri	
22	Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın çoğaltılması	
36	Mobilya İmalatı; başka yerde sınıflandırılmış diğer imalatlar	
		Orta-Düşük Teknoloji
23	Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt	
25	Plastik ve kauçuk ürünleri	
26	Metalik olmayan diğer mineral ürünler	
27	Ana metal sanayii	
28	Makina ve teçhizatı hariç; metal eşya sanayii	
351	İnşaat ve gemi ve tekne yapımı	
		Orta-Yüksek Teknoloji
2411	Temel kimyasallar; gübreler ve azot bileşenleri hariç	
2412	Gübreler ve azot bileşenleri	
2413	Birincil formda plastikler ve sentetik kauçuk	
2421	Haşere ilaçları ve diğer zirai-kimyasal ürünler	
2422	Boya, vernik ve benzeri kaplayıcı maddeler ile matbaa mürekkebi ve macun	
2424	Sabun ve deterjan, temizlik ve parlatici maddeler; parfüm, kozmetik ve tuvalet malzemeleri	
2429	Diğer kimyasal ürünler	
2430	Suni veya sentetik elyaf	
352	Demir yolu ve tramvay lokomotif veya vagonlarının parçaları	
359	Başka yerde sınıflandırılmamış ulaşım araçları	
29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman	
31	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman	
34	Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork)	
		Yüksek Teknoloji
2423	Eczacılık, medikal kimyasallar ve botanik ürünler	
353	Hava taşıtları ve uzay araçları	

30 Büro, hesap ve bilgisayar makinaları
32 Radyo, televizyon ve iletişim araçları ve ekipmanları
33 Medikal, optik ve kol ve masa saati



**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
DOKTORA TEZ ÇALIŞMASI ORJİNALLİK RAPORU**

**HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA**

Tarih: 25.09.2019

Tez Başlığı : İhracatın Firma İstihdamına Etkisi: Türkiye İmalat Sanayii Örneği

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmamın a) Kapak sayfası, b) Giriş, c) Ana bölümler ve d) Sonuç kısımlarından oluşan toplam 88 sayfalık kısmına ilişkin, 24/09/2019 tarihinde şahsım/tez danışmanım tarafından Turnitin adlı intihal tespit programından aşağıda işaretlenmiş filtrelemeler uygulanarak alınmış olan orijinallik raporuna göre, tezimin benzerlik oranı % 7 'dir.

Uygulanan filtrelemeler:

- 1- Kabul/Onay ve Bildirim sayfaları hariç
- 2- Kaynakça hariç
- 3- Alıntılar hariç
- 4- Alıntılar dâhil
- 5- 5 kelimedenden daha az örtüşme içeren metin kısımları hariç

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Çalışması Orijinallik Raporu Alınması ve Kullanılması Uygulama Esasları'nı inceledim ve bu Uygulama Esasları'nda belirtilen azami benzerlik oranlarına göre tez çalışmamın herhangi bir intihal içermediğini; aksinin tespit edileceği muhtemel durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.

25.09.2019

Adı Soyadı: Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Öğrenci No: H11160770

Anabilim Dalı: İktisat

Programı: İktisat

Statüsü: Doktora Bütünleşik Dr.

DANIŞMAN ONAYI

UYGUNDUR.

Doç. Dr. Başak DALGIÇ



**HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
Ph.D. DISSERTATION ORIGINALITY REPORT**

**HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
ECONOMICS DEPARTMENT**

Date: 25/09/2019

Thesis Title : The Impact of Exporting on Firm Employment: An Example on Turkish Manufacturing Industry

According to the originality report obtained by myself/my thesis advisor by using the Turnitin plagiarism detection software and by applying the filtering options checked below on 24/09/2019 for the total of 88 pages including the a) Title Page, b) Introduction, c) Main Chapters, and d) Conclusion sections of my thesis entitled as above, the similarity index of my thesis is 7 %.

Filtering options applied:

- Approval and Declaration sections excluded
- Bibliography/Works Cited excluded
- Quotes excluded
- Quotes included
- Match size up to 5 words excluded

I declare that I have carefully read Hacettepe University Graduate School of Social Sciences Guidelines for Obtaining and Using Thesis Originality Reports; that according to the maximum similarity index values specified in the Guidelines, my thesis does not include any form of plagiarism; that in any future detection of possible infringement of the regulations I accept all legal responsibility; and that all the information I have provided is correct to the best of my knowledge.

I respectfully submit this for approval.

25.09.2019

Name Surname: Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Student No: H11160770

Department: Economics

Program: Economics

Status: Ph.D. Combined MA/ Ph.D.

ADVISOR APPROVAL

APPROVED.

Doç Dr. Başak DALGIÇ



HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
TEZ ÇALIŞMASI ETİK KOMİSYON MUAFİYETİ FORMU

HACETTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI BAŞKANLIĞI'NA

Tarih: 25/09/2019

Tez Başlığı: İhracatın Firma İstihdamına Etkisi: Türkiye İmalat Sanayii Örneği

Yukarıda başlığı gösterilen tez çalışmam:

1. İnsan ve hayvan üzerinde deney niteliği taşımamaktadır,
2. Biyolojik materyal (kan, idrar vb. biyolojik sıvılar ve numuneler) kullanılmasını gerektirmemektedir.
3. Beden bütünlüğüne müdahale içermemektedir.
4. Gözlemsel ve betimsel araştırma (anket, mülakat, ölçek/skala çalışmaları, dosya taramaları, veri kaynakları taraması, sistem-model geliştirme çalışmaları) niteliğinde değildir.

Hacettepe Üniversitesi Etik Kurullar ve Komisyonlarının Yönergelerini inceledim ve bunlara göre tez çalışmamın yürütülebilmesi için herhangi bir Etik Kurul/Komisyon'dan izin alınmasına gerek olmadığını; aksi durumda doğabilecek her türlü hukuki sorumluluğu kabul ettiğimi ve yukarıda vermiş olduğum bilgilerin doğru olduğunu beyan ederim.

Gereğini saygılarımla arz ederim.


25.09.2019

Adı Soyadı: Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Öğrenci No: H11160770

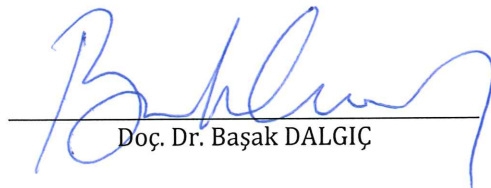
Anabilim Dalı: İktisat

Programı: İktisat

Statüsü: Yüksek Lisans Doktora Bütünleşik Doktora

DANIŞMAN GÖRÜŞÜ VE ONAYI

UYGUNDUR.


Doç. Dr. Başak DALGIÇ

Detaylı Bilgi: <http://www.sosyalbilimler.hacettepe.edu.tr>

Telefon: 0-312-2976860

Faks: 0-3122992147

E-posta: sosyalbilimler@hacettepe.edu.tr



**HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
ETHICS COMMISSION FORM FOR THESIS**

**HACETTEPE UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES
ECONOMICS DEPARTMENT**

Date: 25/09/2019

Thesis Title: The Impact of Exporting on Firm Employment : An Example on Turkish Manufacturing Industry

My thesis work related to the title above:

1. Does not perform experimentation on animals or people.
2. Does not necessitate the use of biological material (blood, urine, biological fluids and samples, etc.).
3. Does not involve any interference of the body's integrity.
4. Is not based on observational and descriptive research (survey, interview, measures/scales, data scanning, system-model development).

I declare, I have carefully read Hacettepe University's Ethics Regulations and the Commission's Guidelines, and in order to proceed with my thesis according to these regulations I do not have to get permission from the Ethics Board/Commission for anything; in any infringement of the regulations I accept all legal responsibility and I declare that all the information I have provided is true.

I respectfully submit this for approval.

25/09/2019

Name Surname: Selin ZENGİN TAŞDEMİR

Student No: H11160770

Department: Economics

Program: Economics

Status: MA Ph.D. Combined MA/ Ph.D.

ADVISER COMMENTS AND APPROVAL

APPROVED

Doç. Dr. Başak DALGIÇ