



TÜRKİYE EKONOMİ KURUMU

TARTIŞMA METNİ 2012/91

[http ://www.tek.org.tr](http://www.tek.org.tr)

BİRİNCİ VE İKİNCİ İSO 500 LİSTELERİNE GİREN ÖZEL SEKTÖR FİRMALARININ BÖLGESEL DAĞILIMI: 1997-2008

Nuri Yıldırım

Bu çalışma "KÜRESEL BUNALIM VE KARADENİZ BÖLGESİ EKONOMİLERİ", başlığı ile Doç.Dr. Elif AKBOSTANCI ve Doç.Dr. Oya S. ERDOĞDU editörlüğünde hazırlanan ve 2011 yılında TEK yayını olarak basılan kitapta yer almaktadır.

Ekim, 2012

Birinci ve İkinci İso 500 Listelerine Giren Özel Sektör Firmalarının Bölgesel Dağılımı: 1997-2008

Nuri Yıldırım*

1. GİRİŞ

1. İSO500 ve 2.İSO500 yayınlarında firma bazında açıklanan veriler şunlardır: Kuruluşun bağlı bulunduğu Oda, üretimden net satışlar, net satış geliri, brüt katma değer, öz kaynak, aktif (varlık), dönem karı/zararı, ihracat ve ücretle çalışanlar ortalaması. Başka bir çalışmada da belirttiğimiz gibi (Yıldırım 2010), ayrıntılı bir analiz için bu veriler çok kısıtlıdır. Özellikle, firma borçlarının (yabancı kaynak kullanımı) uzun / kısa dönem olarak ve banka ve mali kuruluşlara / müşterilere borç şeklinde ayrımının olmaması, finansman giderlerinin, üretimde kullanılan ithal girdilerin verilmeyişi büyük eksiklik oluşturmaktadır. Açıktır ki, bu veriler olmadan Türk sanayinin borçluluk ve üretim yapısı dinamiklerini tam olarak ortaya çıkaramayız. Firma verilerini İSO'na verdiği halde isminin açıklanmasını istemeyen firmaların varlığı (her yıl 15-25 arasında firma) ise analiz kapsamını daraltan başka bir unsur olmaktadır.

Satışlar, brüt katma değer ve dönem karı gibi nominal serileri, İSO'nın yaptığı gibi, TEFE/UFE endeksinin imalat sanayi alt endeksini (2007 ve 2008 de sanayi kesimi alt endeksini) kullanarak deflate edeceğiz. Üretimden satışları değil toplam net satış gelirini kullanacağız.

Yıldırım (2010) da belirtildiği gibi, firma bazında, satış, kar, brüt katma değer gibi *akım* verilerinin aktif (varlık), öz kaynak gibi *yarı tarihsel-yarı güncellenmiş* stok verilerine bölerek elde edilecek oranların (karlılık, devir hızları vs.) kullanımı ciddi sorunlar içermektedir. Firmalar arasında yıllık enflasyona göre sermaye ve aktiflerin yeniden değerlendirmesinde yeknesaklık sağlanamaması, bazı bilanço kalemlerinin enflasyonu yakından izlemesine karşılık diğer bazı kalemlerin izleyememesi stok verilerin kullanımında sıkıntı yaratmaktadır (Akgüç, 2009, s. 174). Yine, 2003 ve 2004 yıllarına ait verilerin enflasyon muhasebesi gereğince düzeltilmiş veriler olduğunu da unutmamak gerekir.

2. FİRMA SAYILARI VE SATIŞLARIN BÖLGESEL DAĞILIMI

2.1 Firma Sayılarının Bölgesel Dağılımı

İSO1000'e giren özel kuruluşların firma sayıları ve net satış geliri olarak coğrafi bölgelere ve bazı sanayileşmiş illere dağılımı Tablo 1 ve Grafik 1'de verilmektedir. Firmaların bölgesel dağılımı kayıtlı oldukları sanayi odasına göre yapılmıştır. Sanayileşmenin yoğunluk kazandığı gelişmiş illeri (İstanbul, İzmir, Bursa, Kocaeli, Sakarya, Adana ve İçel) BÖLGE 1, diğer illeri BÖLGE 2 başlığı altında topladık. Bölge 1 içinde yer alan Adana ve İçel illerini ayrıca Çukurova bölgesi olarak ayrı bir grup yaptık. Ayrıca önemli sayıda İSO1000 firmasına sahip 5 Anadolu ilini (Denizli, G.Antep, K.Maraş, Kayseri ve Konya¹) KAPLAN5 adıyla ayrı bir grup içinde topladık. EGE bölgesi, İzmir dışındaki Ege bölgesi illeri yanında Eskişehir ve Çanakkale'yi de kapsamaktadır. Ege bölgesi Bölge 1 içinde yer alan İzmir'i kapsamamaktadır. Kaplan5 illeri, dipnotlarda belirtileceği üzere, bazı Tablo ve grafiklerde Bölge 2 içinde ele alınmış, bazılarında ise ayrı olarak verilmiştir. Ayrı olarak verildiği durumlarda Bölge 2 Kaplan5 illerini kapsamamaktadır.

* Yıldız Teknik Üniversitesi, İktisat Bölümü

¹ Karaman, Konya ili içinde ele alınmıştır.

Tablo 1 ISO1000'e Giren Özel Firmaların Firma Sayısı (N) ve Reel Satış (1993 fy.ile) Olarak Bölgelere Dağılımı: 1997-2008
Firma Sayısı (%)

	Bölge 1			Bölge 2			Kaplan5			DGD			İç-Anad.			Trakya			Akdeniz			Karadeniz			Toplam		
	N	%	İst.	Bursa	Kocaeli	İzmir	Çukurova	N	%	Ege	Kaplan5	DGD	İç-Anad.	Trakya	Akdeniz	Karadeniz	N	%	Kaplan5	DGD	İç-Anad.	Trakya	Akdeniz	Karadeniz	N	%	
1997	703	79	501	42	14	117	26	187	21	38	70	4	48	5	7	14	890	100	70	4	48	5	7	14	890	100	
1998	692	77.1	480	44	16	117	30	206	22.9	43	76	7	52	5	7	16	898	100	76	7	52	5	7	16	898	100	
1999	705	77	488	40	24	121	27	210	23	43	72	8	57	6	8	17	915	100	72	8	57	6	8	17	915	100	
2000	667	73.4	478	45	23	93	22	242	26.6	48	80	9	66	7	14	17	909	100	80	9	66	7	14	17	909	100	
2001	663	72.4	472	49	22	97	20	253	27.6	46	92	9	61	8	17	19	916	100	92	9	61	8	17	19	916	100	
2002	662	72.6	458	60	25	91	21	250	27.4	44	94	8	57	8	18	20	912	100	94	8	57	8	18	20	912	100	
2003	689	73.7	475	68	30	87	22	246	26.3	45	91	7	57	8	18	19	935	100	91	7	57	8	18	19	935	100	
2004	671	71.2	450	67	41	84	23	271	28.8	50	91	8	63	12	22	25	942	100	91	8	63	12	22	25	942	100	
2005	648	68.7	427	59	43	92	20	295	31.3	56	98	9	66	13	23	30	943	100	98	9	66	13	23	30	943	100	
2006	637	67.8	421	58	43	88	20	302	32.2	54	111	10	60	12	26	29	939	100	111	10	60	12	26	29	939	100	
2007	647	68.1	431	57	44	82	26	303	31.9	51	115	10	63	14	22	28	950	100	115	10	63	14	22	28	950	100	
2008	638	67.7	412	63	43	85	28	304	32.3	53	117	10	63	10	21	30	942	100	117	10	63	10	21	30	942	100	
1997		85.8	63.6	4.7	1.6	10.0	5.1		14.3	1.9	5.4	0.2	4.2	0.6	0.6	1.3	704.9*	100									
1998		83.4	60.0	4.8	2.1	9.9	5.9		16.6	2.3	6.2	0.4	4.6	0.9	0.7	1.5	680.0	100									
1999		82.7	60.4	4.1	2.6	9.5	5.5		17.3	2.5	6.1	0.4	5.0	0.9	0.8	1.6	665.4	100									
2000		82.8	64.4	4.5	2.5	6.8	3.9		17.2	2.5	6.0	0.4	4.8	0.9	1.0	1.6	766.3	100									
2001		80.9	62.3	5.2	2.0	7.2	4.1		19.0	2.5	7.4	0.4	4.8	0.8	1.2	1.9	756.7	100									
2002		80.3	61.6	5.5	2.1	6.3	3.6		19.7	2.7	6.8	0.4	6.0	0.7	1.7	1.4	792.9	100									
2003		81.9	63.6	5.0	2.9	6.6	2.2		18.1	2.6	5.7	0.3	5.8	0.6	1.5	1.5	876.5	100									
2004		80.8	61.4	4.9	4.1	5.9	2.1		19.2	2.6	5.6	0.3	6.0	0.7	1.9	2.1	1021.4	100									
2005		79.5	61.7	4.0	4.1	5.5	1.9		20.5	2.8	6.1	0.3	5.9	0.8	1.9	2.7	1043	100									
2006		79.4	60.0	4.0	5.9	5.2	1.8		20.6	3.0	6.5	0.4	5.5	0.6	2.4	2.2	1148	100									
2007		79.8	58.9	4.2	7.5	5.1	2.0		20.2	2.6	6.5	0.4	5.9	0.7	2.3	1.8	1211	100									
2008		78.8	60.0	4.3	5.0	6.0	2.0		21.2	2.9	6.5	0.4	5.9	0.5	3.0	1.9	1211	100									

* Toplam net satış hasılatı (1993 fiyatlarıyla), milyon TL (yeni).

Notlar:

- 1) Erdemir 1999 yılında Ereğli'de, 2002 yılından itibaren de Ankarat'da kayıtlı özel şirket olarak gözükmektedir. Özelleşirmenin 2002 yılından itibaren gerçekleştiğini düşünerek Erdemir'i 1999 yılı için kamu firması sayarak dışladık.
- 2) Petrol Ofisi 2000 yılında Ankarat'da, 2001-somrasında ise İstanbul'da kayıtlı gözükmektedir. Süreklilik sağlamak için şirketin 2000 yılında da İstanbul'da kayıtlı olduğunu varsaydık.
- 3) 2005 yılından itibaren özel firma statüsüne geçen Tübraş (Kocaeli) aşırı büyüklüğü ile dengesizlik yarattığı için analizlerden dışlandı.
- 4) Ege bölgesi İzmir'i içermemektedir. İzmir Bölge 1 içinde yer aldı.
- 5) Toplam satışlar 1997'den 2008'e %71.8 artmıştır. Bu oran Bölge 1 için %57.8, Bölge 2 (Kaplan5 hariç) için %185.6 ve Kaplan5 için ise %107.7 olmuştur.

Tablo 1'in üst panelinden görüldüğü gibi, İSO1000'e giren özel kuruluşların firma sayıları olarak Bölge 1 ve Bölge 2 arasındaki dağılımı ele alınan dönemin başlangıç yılı 1997 de %79 - %21 şeklinde iken, dönem içinde Bölge 2 lehine yüzde 8 puan kadar değişerek 2008 yılında %67.8 - %32.2 haline dönüşmüştür. Firma sayısı bakımından Bölge 1'in görece yerinde azalmaya yol açan gelişmiş iller İstanbul ve İzmir olmuştur. Bu iki il dışında Çukurova bölgesini oluşturan Adana ve İçel'in firma sayıları 20-30 arasında iniş çıkışlar göstermekte, diğer tüm il ve bölgelerde İSO1000'e giren özel firma sayılarında ciddi artışlar gözlenmektedir.

Firma sayılarının sektörler itibariyle 1997 ve 2008 yıllarında büyük il ve bölgeler arasındaki dağılımını gösteren Tablo 2 den görüldüğü üzere, İstanbul'dan İSO1000 listesine giren firma sayısında gözükten 89 firmalık düşüşün 60'ı giyim-tekstil, 18'i ise kimya-lastik-plastik sektöründen kaynaklanmaktadır. İzmir'in firma sayısında gözlenen 32'lik azalmanın ise 9'u gıda, 9'u makine (elek.mak. dahil), 5'i giyim-tekstil ve 4'ü de taşıt araçları sektöründe meydana gelmiştir. Görüldüğü gibi, İstanbul'un firma sayısı bakımından İSO1000 içindeki görece yerinin azalması büyük ölçüde giyim-tekstil firmalarının dışlanması şeklinde olmuşken, İzmir'in görece yeri giyim-tekstil dışında kalan gıda, makine ve taşıt araçları gibi çok önemli sektörlerdeki gerilemeden dolayı küçülmüştür. Başka bir deyişle, İzmir'de genel bir *sanayisizleşme* söz konusudur. İzmir'deki bu gerileme Ege bölgesindeki genel eğilime de terstir. Eskişehir ve Çanakkale'yi de içine alan geniş anlamda Ege bölgesinin (İzmir hariç) İSO1000'e soktuğu firma sayısı söz konusu dönemde 38 den 53 e yükselmiştir. 15 firmalık bu artışın 8'i gıda, 4'ü de taşıt araçları sektöründe gerçekleşmiştir.

Tablo 2. İSO1000'e Giren Özel Firmaların Sektörler İtibariyle Büyük İl ve Bölgelere Dağılımı:Firma Sayıları, 1997 ve 2008

İl ve bölge	Gıda		Giyim ve tekstil		Kimya, lastik ve plastik		Makine (elek.mak. dahil)		Metal ana san.		Taş, toprak ve cam		Taşıt araçları	
	1997	2008	1997	2008	1997	2008	1997	2008	1997	2008	1997	2008	1997	2008
Akdeniz	0	3	1	1	1	3	0	0	0	11	2	2	0	0
Çukurova	4	8	11	5	2	5	1	1	1	2	3	3	1	1
Doğu ve G. Anadolu	1	0	2	3	0	0	0	0	0	1	1	5	0	0
Ege	15	23	4	2	0	2	5	6	2	1	6	4	2	6
İç Anadolu	12	8	5	3	2	4	8	11	2	10	6	10	1	3
Kaplan5	16	30	34	41	3	7	3	10	4	9	3	4	0	0
Karadeniz	9	16	0	0	1	1	0	2	2	7	1	2	0	0
Trakya	4	4	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	1	2
Bursa	4	7	18	17	1	4	1	3	3	5	2	3	7	14
İstanbul	36	43	133	73	82	64	53	48	48	56	34	28	29	29
İzmir	26	17	15	10	18	16	13	4	7	7	6	9	10	6
Kocaeli	1	5	0	0	2	7	1	3	6	12	1	1	1	6
Toplam	128	164	223	156	112	113	85	90	75	121	65	71	52	67

1997 - 2008 döneminde firma sayısını en fazla artıran (14 den 43 e) illerin başında Kocaeli gelmektedir. 29 firmalık artış demir ve demir-dışı metal ana sanayi (6), taşıt araçları (5), kimya-lastik-plastik (5) ve gıda (4) sanayilerinde ortaya çıkmıştır. Kaplan5 grubu ele alınan dönemde firma sayısını 70 den 117 ye çıkarmıştır. Gerçekleşen 47 firmalık artış gıda (14), giyim-tekstil (7), makine - elektrik makineleri (7), metal ana sanayi (5) ve kimya-lastik-plastik (4) sektörlerinde sağlanmıştır.

Doğu ve Güney Doğu (DGD) Anadolu bölgesinden İSO1000'e giren firma sayısı, 1997 de 4 iken, 2008 de 10 olmuştur. 6 firmalık artışın 4'ü taş-toprak-cam sektöründe meydana gelmiştir. Firma sayısındaki azlık bakımından Trakya bölgesi de dikkate değerdir: 2007 de 14 firmaya kadar yükselen bölge 2008 yılında listeye ancak 10 firma sokabilmiştir.

Karadeniz bölgesi İSO1000 listesindeki firma sayısını 1997-2008 arasında 16 artışla 14 den 30 a çıkarmayı başarmıştır. Ancak, bu 16 firmalık artış esas olarak gıda (7 firma) ve metal ana sanayinde (5) toplandığı için Karadeniz bölgesinde herhangi bir endüstri çeşitlenmesinden bahsedemeyiz.

1997-2008 döneminde firma sayısını 48 den 63 e çıkaran İç Anadolu bölgesinde gıda ve giyim-tekstil sektörleri gerilemekte (6 firma liste dışı kalmıştır), metal ana sanayinde 8, taş-toprak-cam

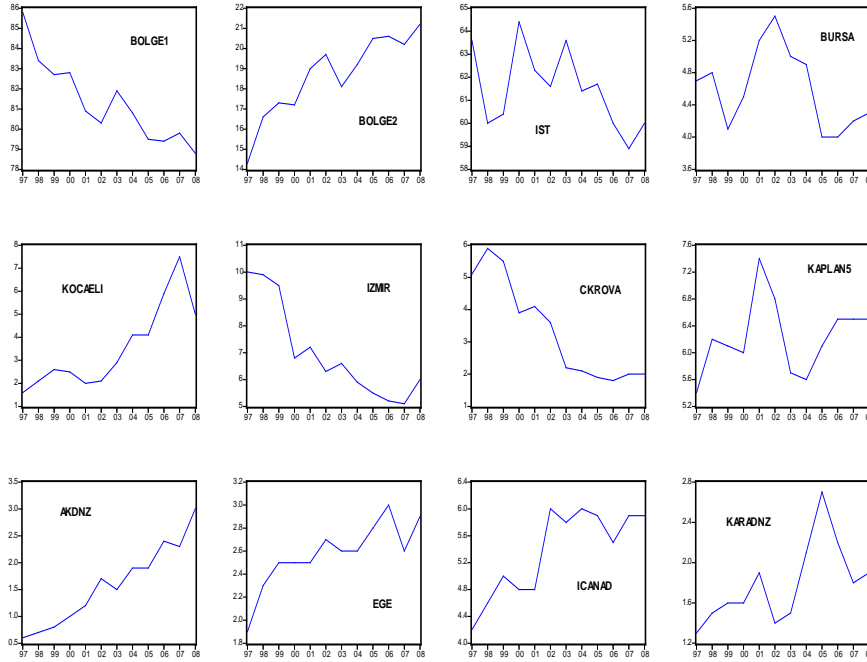
sektöründe 4, makine ve elektrikli makine sektöründe 3, kimya ve taşıt araçlarında ikişer firmalık artışlar kaydedilmiştir. Adana ve İçel illerini kapsayan Çukurova bölgesinde İSO1000'e giren firma sayısı 1998-2006 döneminde 30 dan 20 ye düşmüş, ancak 2006-sonrasında yeniden artışa geçerek 2008 yılında 28 olarak gerçekleşmiştir. Bu bölgede ele alınan dönemde 6 giyim-tekstil firması liste dışı kalmış, onların yerini gıda (4) ve kimya-lastik-plastik (3) sektörlerinden gelen firmalar doldurmuştur. Bursa ilinden listeye giren firma sayısı söz konusu dönemde 42 den 63 e çıkarak 21 firmalık bir artış göstermiştir. Bu artış başta taşıt araçları (7) olmak üzere gıda (3), kimya-lastik-plastik (3), makine (2) ve metal ana sanayi (2) sektörlerinde gözlenmiştir.

1997-2008 döneminde listeye soktuğu firma sayısını 7 den 21 e çıkararak 14 firma artıran Akdeniz bölgesinin (Adana ve İçel hariç) bu başarısı esas olarak metal ana sanayiden (11 firma) kaynaklanmış, ancak, gıda (3) ve kimya-lastik-plastik (2) sektörlerinden de listeye yeni firmalar girebilmiştir.

2.2 Satışların Bölgesel Dağılımı

Tablo 1' in alt paneli ve Grafik 1, büyük il ve bölgelerin İSO1000 özel kuruluşlarının toplam net reel satış gelirleri içindeki % paylarını göstermektedir. Görüldüğü gibi, satışların iki bölge arasındaki dağılımı, 1997 den 2008 e, Bölge 2 lehine yüzde 8 puanlık bir kayma göstermiştir. Firma sayılarında bu kayma yüzde 11.2 puandı. 1997-2008 döneminde, satışlardan aldıkları pay olarak, İstanbul 3.6 puan, İzmir 4 puan, Çukurova (Adana ve İçel) 3.1 puan kayıp yaşamıştır. Bu 10.7 lik puan kaybının yarısından fazlası Kocaeli ve Akdeniz bölgesine (Adana ve İçel hariç) kaymış, geriye kalan 5 puanlık kayıp da İç Anadolu, Ege bölgesi ve Kaplan5 grubunun paylarına eklenmiştir. Çukurova bölgesinin 3 puanlık kaybının 2 puanı giyim ve tekstil sektörünün küçülmesinden ileri gelmiş, bu bölgede enerji ve taşıt araçları sektörleri de küçülmüştür. İstanbul'da ise, küçülen sektörler, sırasıyla, giyim ve tekstil (-5.4 puan), kimya, lastik ve plastik (-2.4), makina, kağıt ve basım ve taş, toprak ve cam endüstrileri olmuştur. Öte yandan, İstanbul'da metal ana sanayi (hem demir-çelik hem diğer metalleri kapsar) payını 3.4 puan, taşıt araçları 1 puan artırmıştır. İzmir'in satışlardaki görece yerinde 1997-2008 arası meydana gelen yüzde 4 puanlık azalış gıda, taşıtlar, makine ve giyim-tekstil sektörlerinde yaşanmıştır.

Şekil 1. İSO1000'e Giren Özel Firmaların Satışlarının Bölgelere % Dağılımı: 1997-2008



Ele alınan 1997-2008 döneminde İSO1000 özel firmaları toplam satışları içinde görece yerini en çok artıran il Kocaeli olmuştur. 2005 yılından itibaren özel statüye geçen Tüpraş'ı dışarıda bıraktığımız halde, Kocaeli % payını 3.4 puan artışla %1.6 dan %5.0 e yükseltmiştir. Artış, taşıt

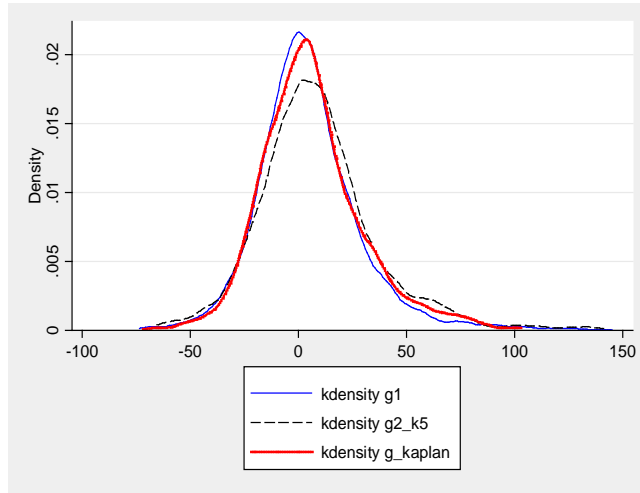
araçları, metal ana sanayi, enerji ve mobilya sektörlerinden kaynaklanmaktadır. Gerek firma sayısı gerekse toplam satış içindeki payını çok artıran diğer bir bölge Akdeniz (Adana ve İçel hariç) bölgesidir. Ancak, 2.4 puanlık artış tamamen demir ve demir-dışı metal ana sanayiindeki gelişmeden ileri gelmektedir. Bölgede 1997 yılında metal ana sanayinde faaliyet gösteren hiçbir İSO1000 firması yokken 2008 yılında 11 metal firması mevcuttur. Yani, Akdeniz bölgesinde de endüstri çeşitlenmesi söz konusu değildir.

Kaplan5 grubunun İSO1000 satışları içindeki payı, 2001 devalüasyon yılındaki 1.5 puanlık sıçramanın dışında, dönem boyunca %6.0-6.5 civarında seyretmiştir. 1997 yılında bu grubun satışlarının $\frac{3}{4}$ üne yakın kısmını giyim-tekstil ve gıda sektörleri oluşturmaktaydı. Zamanla metal ve elektrik-elektronik makine sanayi firmalarının yükselişiyle tekstil ve gıda sektörlerinin payı 2008 yılında %54 e geriledi. Kaplan5 grubu, bu iki geleneksel sektörlerin ağırlığı dolayısıyla, İSO1000 içinde Ege ve İç Anadolu bölgelerinin gösterdiği performansı gösterememiştir. Ege bölgesinin (İzmir hariç) toplam İSO1000 özel firma satışları içindeki payı 1997-2008 arası %1.9 dan %2.9 a, İç Anadolu'nun payı ise %4.2 den %5.9 a çıkmıştır.

Doğu ve G.Doğu Anadolu'nun payı %0.4, Trakya bölgesinin payı ise %0.7-0.8 civarında yatay seyretmiştir.

Grafik 2 de verilen, firmaların yıllık reel satış büyüme oranlarının (G) kernel yoğunluk dağılımlarından Bölge 2'nin (Kaplan5 hariç) daha hızlı büyüdüğünü (daha sağda yer aldığı için), onu Kaplan5'in izlediğini, Bölge 1'in ise Kaplan5 den biraz daha yavaş büyüdüğünü görüyoruz. Dağılımların Grafik 2 nin altında yer alan ortalama ve ortanca değerleri de bu sıralamaya uygun düşmektedir.

Şekil 2. Bölgeler İtibariyle İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Reel Satış Büyüme Oranları, G , Dağılımları, 1998-2007



G	N	Ortalama	Ortanca	St. Sapma
Bölge 1 (G1)	6200	5.0	2.6	24.7
Bölge2 (G2_K5) (Kap.5 hariç)	1537	8.8	6.3	28.0
Kaplan5 _	867	6.2	4.0	23.8

* Burada, Bölge 2, Kaplan5 illerini kapsamaz.

3. İHRACATIN BÖLGESEL DAĞILIMI

İSO1000'e giren özel firmaların dolar bazında toplam ihracatı ve bu ihracatın Bölge 1, Bölge 2 (Kaplan5 hariç) ve Kaplan5 grupları arasındaki % dağılımı ve büyüme oranları 1997-2008 dönemi itibariyle Tablo 3, Tablo 4 ve Grafik 3 de verilmektedir. Görüldüğü gibi, Bölge 1 firmalarının görece payı dönem içinde %86 dan %81 e gerilemiş, gelişmiş bölgenin kayıp 5 puanı Bölge 2 (Kaplan5 hariç) firmalarına kaymıştır. Kaplan5 illeri dışındaki Bölge 2 illeri ihracat içindeki paylarını %8.5 den %13.2

ye çıkarmışlardır. Kaplan5 illerinin ise, 2001 devalüasyonunda gerçekleştirdikleri yüzde 1.5 puanlık sıçrama kalıcı olmamış, görece yerleri

Tablo 3. İSO1000'e Giren Özel Firmaların Gerçekleştirdikleri İhracatın Bölgelere Dağılımı (%): 1997-2008

Yıl	Bölgelere % Dağılım			İSO1000'e Giren Tüm Özel Firmalar			Firma Başına Ort. İhracat	
	Bölge 1	Bölge 2 (Kaplan5 hariç)	Kaplan5	N	Milyon \$	% Dağılım	Milyon \$	\$ Artış
1997	86.1	8.5	5.4	774	12,041	100	15.6	
1998	85.3	9.2	5.5	777	12,559	100	16.2	3.9
1999	85.5	9.1	5.4	856	12,962	100	15.1	-6.3
2000	83.8	9.5	6.6	848	13,250	100	15.6	3.2
2001	82.2	9.7	8.1	862	15,699	100	18.2	16.6
2002	83.1	10.4	6.5	864	18,806	100	21.8	19.5
2003	84.2	10.2	5.6	894	26,044	100	29.1	33.8
2004	83.3	11.4	5.3	939	36,172	100	38.5	32.2
2005	81.6	12.4	6	940	39,554	100	42.1	9.2
2006	81	12.9	6	893	45,010	100	50.4	19.8
2007	82.2	11.7	6.1	906	56,610	100	62.5	24.0
2008	81	13.2	5.8	844	69,555	100	82.4	31.9
							1997-08	16.4*

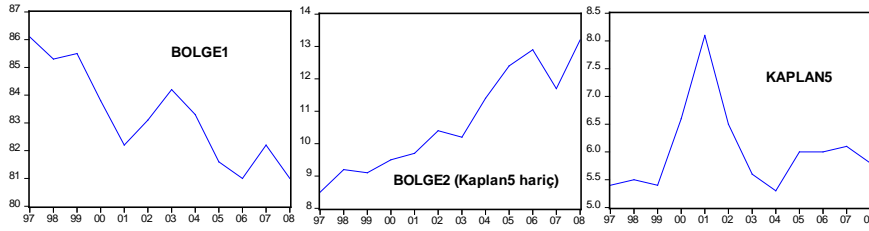
* Firma başına ortalama ihracatın 1997-2008 dönemi ortalama üssel yıllık artış hızı.

Not: 2005 yılından itibaren özel statüde gözükken Tüpraş analize alınmadı.

Tablo 4. İSO1000'e Giren Özel Firmalar Tarafından Gerçekleştirilen Firma Başına Ortalama İhracat (\$ olarak) ve Yıllık Değişme Oranları: Bölgeler, 1997-2008

Yıl	Bölge 1		Bölge 2 (Kaplan5 hariç)		Kaplan5		Tüm Firmalar	
	İhracat (Mily.\$)	% Değişme	İhracat (Mily.\$)	% Değişme	İhracat (Mily.\$)	% Değişme	İhracat (Mily.\$)	% Değişme
1997	16.7		10.9		11.2		15.6	
1998	17.5	5.2	11.6	6.7	10.3	-7.7	16.2	3.9
1999	16.5	-5.9	9.9	-14.4	10.6	2.4	15.1	-6.3
2000	17.5	5.9	9.0	-9.5	12.1	14.3	15.6	3.2
2001	20.5	17.3	10.4	15.9	14.6	21.1	18.2	16.6
2002	24.7	20.2	13.8	32.6	13.7	-6.0	21.8	19.5
2003	33.1	34.1	18.6	34.6	16.6	20.6	29.1	33.8
2004	45.1	36.3	22.9	23.1	21.2	28.1	38.5	32.2
2005	50.1	11.0	24.9	8.8	24.1	13.4	42.1	9.2
2006	59.8	19.5	33.1	32.7	25.3	5.2	50.4	19.8
2007	75.2	25.7	38.0	14.8	30.8	21.6	62.5	24.0
2008	96.7	28.6	59.1	55.7	38.1	23.8	82.4	31.9
1997-08		17.3		16.6		11.8		16.4

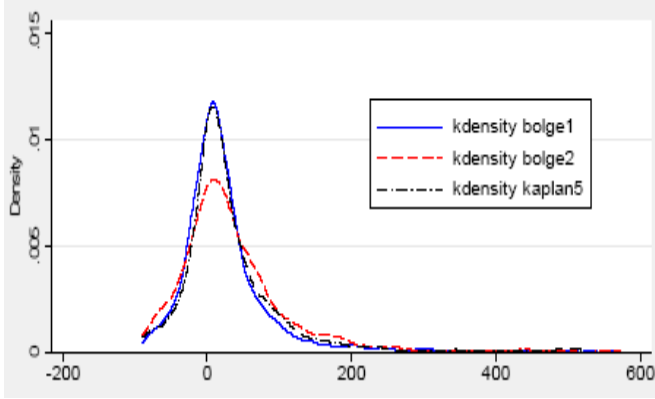
Şekil 3. İSO1000'e Giren Özel Firmalara Ait İhracatın (\$ olarak) Bölgelere % Dağılımı: 1997-2008



Tüpraş dışlanmıştır

%5.5-6.0 civarında yatay seyretmiştir. Toplam ihracatta görece ağırlığın Bölge 1'den Bölge 2'ye kayması firma başına ihracatın Bölge 2'de daha hızlı artmasından değil, firma sayılarındaki değişmelerden ileri gelmektedir. Zira, Tablo 4'den görüldüğü üzere, firma başına düşen ortalama ihracatın 1997-2008 döneminde ortalama yıllık üssel artış oranı Bölge 1'de (%17.3) Bölge 2'den (%16.6) daha yüksektir. Kaplan5 illerinde firma başına düşen ihracatın ortalama artış hızı ise %11.8 olup, Bölge 1 ve Bölge 2 oranlarından çok daha düşüktür. Böylece Kaplan5 illerinin, hem toplam İSO1000 satışlarındaki % pay hem de dolar bazında ihracattaki yüzde pay olarak taşıdığı "kaplan" sıfatını hak eden bir performans sergileyemediklerini görüyoruz. Aksine, Kaplan5 illeri diğer anadolu illerinin gerisinde kalmıştır. Bunu, 1998-2008 döneminde firmaların dolar bazında yıllık ihracat artış oranlarının (G_{exp}) kernel yoğunluk dağılımlarını gösteren Grafik 4'den de görebiliyoruz. Bölge 2 (Kaplan5 hariç), Bölge 1'den de Kaplan5 grubundan da daha yüksek ortalama ve ortanca ihracat artış hızına sahip olup dağılımı daha sağda yer almaktadır. Ortanca oran, Bölge 1'de %13.0, Kaplan5 de %14.8 iken Bölge 2'de %20.0 düzeyindedir. Öte yandan, Bölge 1 ile Kaplan5'in dağılımları birbirine benzemekte, ancak, yüksek oranların oluşturduğu sağ kuyrukta Kaplan5 biraz daha üstün durumda gözükmektedir. Nitekim Kolmogorov-Smirnov (K-S) testi de Bölge 1 ve Kaplan5 dağılımlarının özdeş olmadığını göstermektedir.

Şekil 4. İSO1000'e Giren Özel Firmalarda ihracatın (\$ olarak) büyüme oranlarının, G_İHR, Bölgeler İtibariyle Kernel Yoğunluk Dağılımları: 1998-2008



G_İHR Özet İstatistikler	N	Ortalama	Ortanca	St.sapma
BÖLGE 1	5317	28.7	13.0	76.1
BÖLGE 2(Kaplan5 hariç)	1131	40.0	20.0	88.6
Kaplan5	731	35.7	14.8	83.6

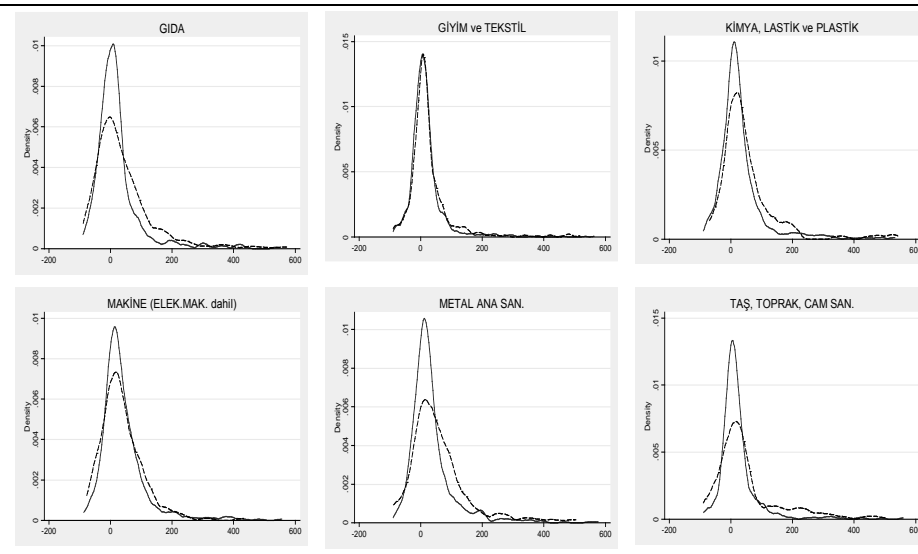
Bölge 1 ve Kaplan5 dağılımlarının özdeşliği testi:

Combined K-S test: D=0.056 (p-değeri: 0.031)

Uçdeğer sınırları: $-90 < G_İHR < 600$ (%)

Bölge 2, Kaplan5 illerini kapsamaz

Şekil 5. İSO1000'e Giren Özel Firmaların Dolar Bazında Yıllık İhracat Artış Oranları (G_EXP) Kernel Yoğunluk Dağılımları: Bölgeler ve Temel Sektörler, 1998-2008



— Bölge 1 (B1), ---- Bölge 2 (B2)

Dağılımlarla ilgili özet istatistikler:

Sektör	Bölge	N	Ortalama	Ortanca	St.sapma	K-S testi (D ve p-değeri)
Gıda	B1	479	22.2	6.7	79.9	
	B2	403	40.9	15.7	100.5	
Giyim ve tekstil	B1	1329	16.0	8.1	56.6	0.080
	B2	506	26.2	11.9	74.4	(0.15)
Kimya, lastik ve plastik	B1	843	31.7	15.8	81.1	
	B2	106	53.4	25.2	101.3	
Makine (elek.mak. dahil)	B1	467	41.4	23.6	79.3	0.084
	B2	200	36.8	22.3	70.8	(0.238)
Metal ana sanayi	B1	572	36.0	20.0	75.0	
	B2	185	60.5	36.3	99.5	
Taş, toprak ve cam san	B1	413	24.8	9.8	73.2	
	B2	158	50.0	23.0	108.7	

İSO1000'e giren özel firmalarda firma başına düşen ortalama ihracat 1997-2008 döneminde yılda üssel olarak %16.4 oranında büyümüştür. Bu oran imalat sanayi toplam ihracatının artış oranıyla hemen hemen aynıdır: İmalat sanayi ihracatının 1996-2007 dönemin yıllık ortalama artış hızı %15.6 olmuştur (bkz. Yükseler ve Türkan, 2008, s.26).

1997-2008 döneminde Temel sektörler ve bölgeler itibariyle ihracat büyüme oranlarının dağılımları Grafik 5 de verilmektedir. Grafik 5'de Bölge 2, Kaplan5 illerini de kapsamaktadır. Dağılımlardan ve Grafiğin altında yer alan dağılımlarla ilgili özet istatistiklerden görüldüğü gibi, ele alınan 6 sektörün beşinde Bölge 2 Bölge 1 den daha üstün bir ihracat performansı sergilemektedir. K-S testleri iki dağılımın yalnızca makine sektöründe özdeş olduğunu söylemektedir. Demek ki, Bölge 2 firmalarının ihracat artışı bakımından Bölge 1 firmalarını geride bırakmaları, belli bir kaç sektör ile sınırlı bir olgu olmayıp genel bir nitelik taşımaktadır.

4. BÖLGELERDE KARLILIK ORANLARI KARŞILAŞTIRMASI

Tablo 5 ve Grafik 6'dan izlenebileceği üzere, İSO1000'e giren özel firmalarda satış karlılığı (marj), Bilanço Karı / Net Satışlar (ROS), 1997-2001 kriz-öncesi dönemde sert bir şekilde düşüş göstermiş, ortanca firmanın satış karlılığı 1997'deki %5 düzeyinden 2001 yılında %2.2-2.3 düzeyine gerilemiştir. ROS, 2002 sonrasında bazı yıllar düşüş (2005 ve 2008), bazı yıllar artış (2006 ve 2007) şeklinde zigzaglı bir yol izlemiştir. İster birleştirilmiş satış karlılık oranını (firmaların toplam karlarının toplam satışlarına oranı), ister ortalama ya da ortanca satış karlılık oranını kullanalım, Bölge 2 (Kaplan5 hariç)

ele alınan dönem içinde çoğunlukla hem Bölge 1 hem de Kaplan5 grubundan daha yüksek satış karlılık oranına sahiptir. Tablo 5'den görüldüğü gibi, Bölge 2 lehine bu satış marjı farklılığı 2003-2007 döneminde birleştirilmiş satış karlılığında %4-5 puan düzeyine kadar yükselebilmektedir. Kaplan5 grubunun satış marjı ise, 2007 yılı hariç Bölge 1'in satış marjının genellikle altında kalmıştır.

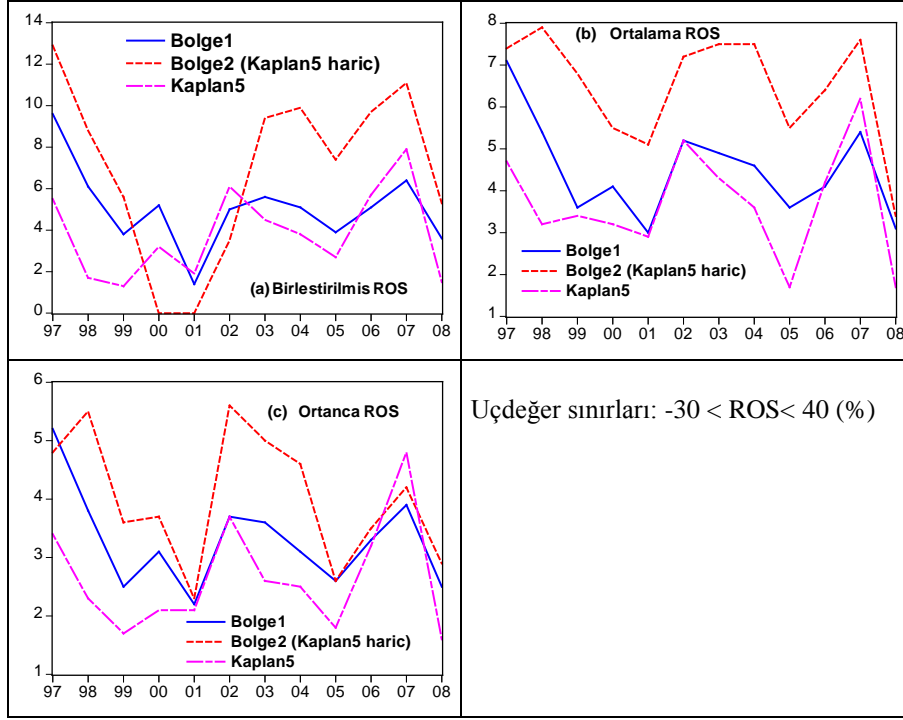
Tablo 5. Bölge 1 ve Bölge 2’de Yerleşik İSO1000 Özel Firmalarının Satış Karlılığı (Bilanço Karı / Net Satış Hasılatı, %), ROS: 1997-2008

Yıl	Birleştirilmiş ROS*			Ortalama			Ortanca		
	B1**	B2	K5	B1	B2	K5	B1	B2	K5
1997	9.6	12.9	5.5	7.1	7.4	4.7	5.2	4.8	3.4
1998	6.1	8.8	1.7	5.4	7.9	3.2	3.8	5.5	2.3
1999	3.8	5.6	1.3	3.6	6.8	3.4	2.5	3.6	1.7
2000	5.2	0.0	3.2	4.1	5.5	3.2	3.1	3.7	2.1
2001	1.4	0.0	1.9	3.0	5.1	2.9	2.2	2.3	2.1
2002	5.0	3.5	6.1	5.2	7.2	5.2	3.7	5.6	3.7
2003	5.6	9.4	4.5	4.9	7.5	4.3	3.6	5.0	2.6
2004	5.1	9.9	3.8	4.6	7.5	3.6	3.1	4.6	2.5
2005	3.9	7.4	2.7	3.6	5.5	1.7	2.6	2.6	1.8
2006	5.1	9.7	5.7	4.1	6.4	4.2	3.3	3.5	3.2
2007	6.4	11.1	7.9	5.4	7.6	6.2	3.9	4.2	4.8
2008	3.6	5.3	1.5	3.1	3.4	1.7	2.5	2.9	1.6

* Firmaların bilanço karları toplamının satışları toplamına oranı.

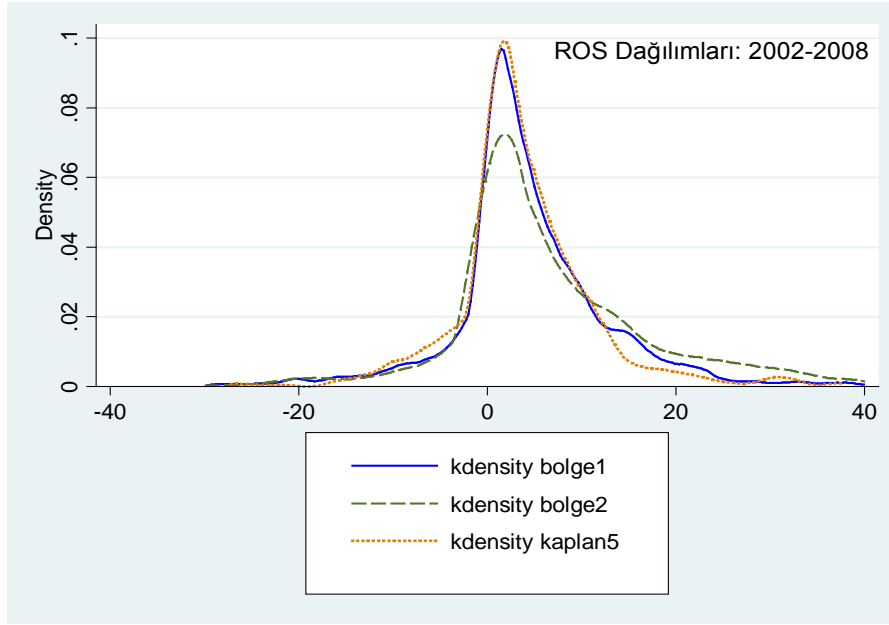
** B1, B2 ve K5: Sırasıyla, Bölge 1, Bölge 2 ve Kaplan5. Bu Tablo’da Bölge 2, Kaplan5 illerini içermez.

Şekil 6. İSO1000'e Giren Özel Firmalarda (a) Birleştirilmiş Satış Karlılığı (firma karları toplamı/satışlar toplamı), (b) Ortalama Satış Karlılığı (firma kar oranlarının ağırlıksız ortalaması) ve (c) Ortanca Firmanın Satış Karlılığı: 1997-2008



Grafik 7, tüm 1997-2008 dönemi için, firmaların ROS oranlarının kernel yoğunluk dağılımlarını üç bölge itibariyle göstermektedir. Bölge 2 (Kaplan5 hariç) en yüksek ortalama (%6.4) ve ortanca (%3.9) ROS oranına sahip olup firmalarının ROS dağılımı açık bir şekilde daha sağda yer almaktadır. En düşük ortalama ve ortanca ROS oranına (sırasıyla, %3.9 ve 2.8) sahip olan Kaplan5 grubuna ait dağılım sağ kuyrukta diğer iki dağılımın oldukça solunda kalmaktadır. Kolmogorov-Smirnov testi Bölge 1 ve Kaplan5 grubuna ait dağılımların ancak %6 birinci tip hata payıyla farklı olduğunu, daha küçük α düzeyleri için iki dağılımın farklı olmadığını göstermektedir. Böylece, ihracat ve büyüme bakımından fazla parlak bir performans gösteremeyen Kaplan5 illeri satış karlılığı açısından da geride kalmaktadır.

Şekil 7. İSO 1000'e Giren Özel Firmalarda Bölgeler İtibariyle Satış Karlılığı (ROS) Dağılımları: 2002-2008

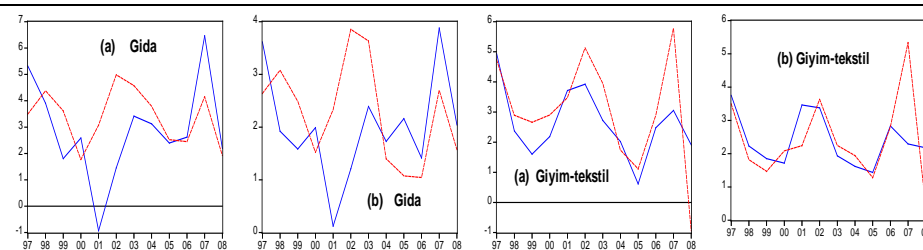


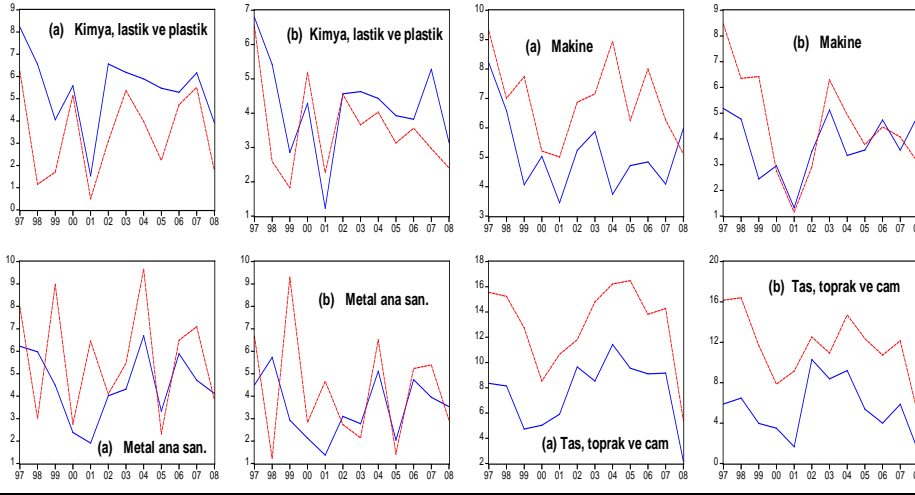
Dağılım İstatistikleri	N	Ortalama	Ortanca	St. sapma
Bölge 1	4382	4.4	3.3	8.2
Bölge 2 (Kaplan5 hariç)	1180	6.4	3.9	6.4
Kaplan5	695	3.9	2.8	7.3

K-S testi:
Ho: Bölge 1 ve Kaplan5 dağılımları aynıdır.
D=0.0532 (p-değeri: 0.061)

İSO1000 özel firmalarında ROS oranının Bölge 2 de Bölge 1'e kıyasla daha yüksek olması Grafik 8 den görüldüğü gibi sektörlerin çoğu için geçerli bir olgudur. Grafik 8 de Bölge 2, Kaplan5 illerini de içine almaktadır. Buna rağmen Bölge 2 kimya-lastik-plastik sektörü dışında diğer büyük sektörlerin tümünde çoğu yıllarda Bölge 1 den daha yüksek ROS oranına sahip gözükmemektedir. Bu, hem ortalama hem ortanca ROS oranı için geçerlidir. Yukarıda Bölüm 2 de satışların Bölge 1 ve Bölge 2 arasındaki dağılımının 1997-2008 döneminde Bölge 2 lehine 7 puan değiştiğini (bkz. Tablo 1), başka bir deyişle, Bölge 2 firmalarının toplam satışlarının Bölge 1 firmalarınınkinden daha hızlı büyüdüğünü görmüştük. Dolayısıyla, daha hızlı büyüyen Bölge 2 firmalarının daha yüksek satış marjına sahip olmaları bulgusu şaşırtıcı olmamıştır.

Şekil 8. İSO 1000'e Giren Özel Firmalarda Bölge 1 (—) ve Bölge 2 (Kaplan5 dahil) (---) İtibariyle Ana Sektörlerde (a) Ortalama ve (b) Ortanca Satış Karlılığı, ROS: 1997-2008





Bölge 2 firmalarının daha yüksek karlılığa sahip olduğu şeklindeki bulgumuz aktif karlılık oranı, *ROA* (Bilanço Karı / Aktif Toplamı), için de geçerli gözükmemektedir. Grafik 9 daki *ROA* kernel yoğunluk dağılımlarından görüldüğü gibi, Bölge 2'nin dağılımı en sağda yer almakta, onu Bölge 1 izlemekte, Kaplan5 dağılımı ise daha solda bulunmaktadır. Bölgelerin ortalama ve ortanca *ROA* oranları da bu sıralamaya uymaktadır. Bölge 2'nin ortalama *ROA* oranı %8.8 olup, Bölge 1'in ortalamasından 2, Kaplan5'in ortalamasından 3.7 puan daha yüksektir.

5. YABANCI KAYNAK KULLANIMI

5.1 Bölge 1 ve Bölge 2 Karşılaştırması

İstanbul Sanayi Odasının İSO 500 yayınlarında firma borçlarıyla ilgili bilgi bulunmamakla birlikte, pasif toplamından (*TP*) öz kaynakları (*ÖZK*) çıkararak firmaların kullandıkları toplam yabancı kaynak (*YK*)-borç- miktarını bulabilmekteyiz:

$$YK = TP - ÖZK$$

Ancak, bu dış kaynakların ne kadarının banka ve diğer mali kurumlarca firmaya açılan kredi, ne kadarının ticari kredi olduğunu bilmediğimiz için ayrıntılı bir borç analizi yapmak mümkün olmamaktadır. Biz, burada, bölgelere göre aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların yabancı kaynak / toplam pasif, *YK/TP*, oranlarının farklı olup olmadığına bakacağız. Banka kredilerine ulaşma açısından bölgeler ve sektörler arası farklılıklar olup olmadığını, ne yazık ki, göremeyeceğiz.

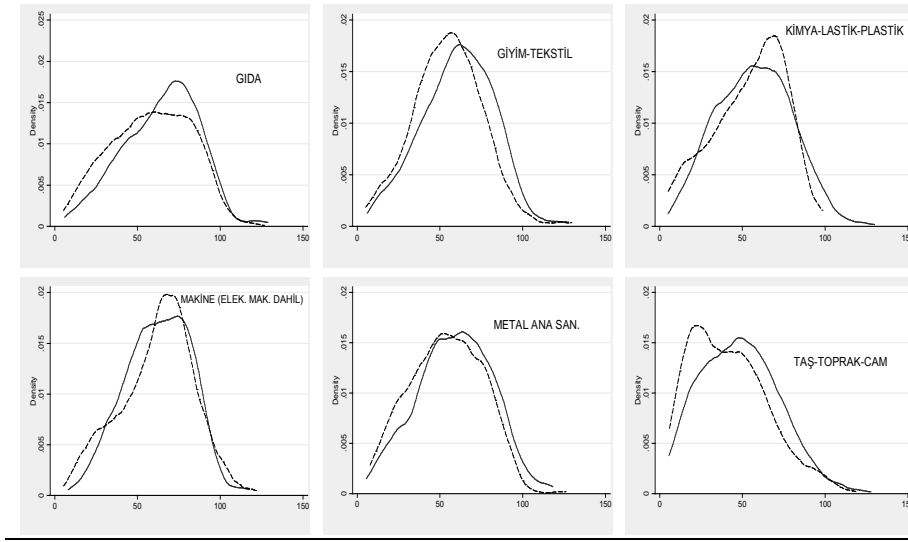
Büyük sektörler itibariyle Bölge 1 ve Bölge 2 de faaliyet gösteren İSO1000 özel firmalarının *YK/TP* oranları dağılımları Grafik 10 da, dağılımlara ait temel istatistikler ise Tablo 6 da gösterilmektedir.

Tablo 6. İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Bölge 1 (B1) ve Bölge 2 (B2) itibariyle Ana Sektörlerde "Yabancı Kaynak (YK, borç)/ Toplam Pasif (TP) Oranı", YK/TP (%)

Sektör	Bölge	N	Ortalama	Ortanca	Std. sapma
Gıda	B1	797	64.2	66.9	22.8
	B2*	767	58.2	58.9	24.1
Giyim ve tekstil	B1	1939	60.7	61.8	22.0
	B2	691	54.7	54.8	21.1
Kimya, lastik ve plastik	B1	1154	57.0	57.1	22.9
	B2	157	53.8	58.9	22.1
Makine (elek.mak. dahil)	B1	657	62.5	63.6	19.9
	B2	255	61.9	65.7	22.1
Demir ve demir-dışı metaller	B1	749	58.9	59.7	22.6
	B2	269	53.6	54.0	21.8
	B1	475	48.4	47.9	23.3

* Bu Tablo'da Bölge 2, Kaplan5 illerini de içermektedir

Şekil 10. İSO 1000'e Giren Özel Firmalarda Bölge 1 (—) ve Bölge 2 (---) İtibariyle Ana Sektörlerde Yabancı Kaynak (Borç) / T.Pasif (YK/TP) Oranları Kernel Yoğunluk Dağılımları: 1997-2008



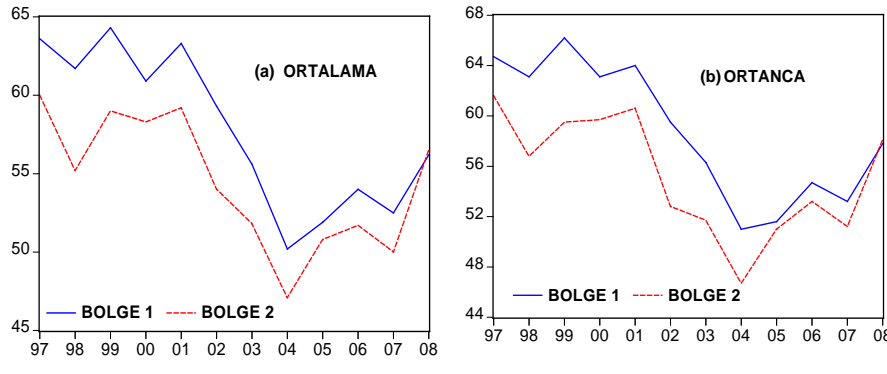
Bu Bölüm'de Bölge 2 tanımı Kaplan5 illerini de kapsamaktadır. Ele alınan 6 ana sektörün dördünde (gıda, giyim-tekstil, metaller ve taş-toprak-cam) *YK/TP* oranı Bölge 1 firmalarında daha yüksektir. Bu sektörlerde hem ortalama hem de ortanca *YK/TP* oranı Bölge 1 de Bölge 2 ye kıyasla 6-9 puan daha yüksektir. Makine ve kimya sektörlerinde durum çok net değildir. Dağılımın bazı kısımlarında Bölge 1, bazı kısımlarında Bölge 2 borçluluk oranları daha sağda yer almaktadır. Kolmogorov-Smirnov testi makine sanayinde dağılımların özdeş olduğunu (p -değeri 0.587), kimya-lastik-plastik sanayinde ise özdeşlik hipotezinin ancak 0.074 düzeyinde bir p -değeri ile red edilebildiğini söylemektedir.

Gelişmiş bölgeye kıyasla Bölge 2 firmalarında dış kaynak kullanım oranının daha düşük (öz kaynak oranının daha yüksek) olduğunu sektörleri bir arada ele aldığımızda daha açık olarak görebilmekteyiz. Tablo 7 ve Grafik 11 den görüldüğü gibi, 1997-2004 döneminde Bölge 1 firmalarının ortalama ve ortanca *YK/TP* oranları Bölge 2 oranlarından yüzde 3-6 puan daha yüksektir. Ancak, bu fark 2005 yılından itibaren 1-2 puan düzeyine düşmüş, 2008 yılında ise eşitlenmiştir. Bölgelerin *YK/TP* oranlarının dönem içindeki seyri birbirine oldukça paraleldir.

Tablo 7. İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Bölgeler İtibariyle Ortalama ve Ortanca YK/TP oranları (%): 1997-2008

Yıl	Bölge 1			Bölge 2 (Kaplan5 dahil)		
	N	Ortalama	Ortanca	N	Ortalama	Ortanca
1997	694	63.6	64.7	185	60.0	61.6
1998	678	61.7	63.1	200	55.2	56.8
1999	691	64.3	66.2	205	59.0	59.5
2000	658	60.9	63.1	233	58.3	59.7
2001	626	63.3	64.0	248	59.2	60.6
2002	635	59.3	59.5	239	54.0	52.8
2003	661	55.6	56.3	241	51.8	51.7
2004	646	50.2	51.0	262	47.1	46.7
2005	629	51.9	51.6	287	50.8	51.0
2006	612	54.0	54.7	284	51.7	53.2
2007	621	52.5	53.2	289	50.0	51.2
2008	605	56.2	57.8	289	56.5	58.1

Şekil 11 Bölgeler İtibariyle İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Ortalama ve Ortanca Yabancı Kaynak (Borç) / T. Pasif (YK/TP) Oranları (%): 1997-2008



Ortalama ve ortanca YK/TP oranları, 1997-2001 döneminde yatay bir seyir izlemiş, 2001-2004 kriz-sonrası yıllarda 12-13 puana varan sert düşüşler göstermiş (firmaların özsermaye yapıları güçlenmiş) ve 2005 yılından itibaren yeniden yükselme trendine girmiştir. Son ayları yeni krizin başlangıcına denk gelen 2008 yılında her iki Bölge firmalarının ortalama borçluluk oranları önemli ölçüde artmış, ancak, bu artış Bölge 2 firmalarında çok daha fazla (Bölge 1'de 3.7, Bölge 2'de 6.5 puan) olmuştur.

5.2 Yabancı Kaynak Kullanımının Karlılık ve Büyüme ile İlişkisi

İSO1000 özel firmalarında yabancı kaynak kullanımı her iki Bölge'de de karlılık oranlarıyla ters yönde güçlü biçimde ilişkilidir. Tablo 8'deki Spearman sıra bağıntılarından görüleceği gibi, firmaların YK/TP oranı karlılık oranlarıyla hem düzey hem birinci fark (Δ , değişme), hem cari dönem (t) hem gecikmeli (t-1) olarak negatif yönde oldukça güçlü (p-değerleri 0.0) şekilde ilişkilidir. Borçlanma oranında sadece cari yıl içindeki artışlar değil, bir yıl önceki artışlar da kar oranlarını düşürmektedir. Yukarıda, Bölge 1'e kıyasla Bölge 2'de karlılığın daha yüksek, buna karşılık dış kaynak kullanımının (YK/TP) daha düşük olduğunu görmüştük. Bu, finansman giderlerinin kar oranları üzerindeki doğrudan negatif etkisinden ileri gelmektedir.

Tablo 8. Bölgeler İtibariyle İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Yabancı Kaynak (Borç) Kullanım Oranları ile Karlılık ve Büyüme Oranları Arasında Spearman Sıra Bağlılıkları: 1997-2008

	Bölge	N	ROS _{it}		ROA _{it}		G _{it} (*)		
			rho	P-değeri	rho	P-değeri	N	rho	P-değeri
(YK/TP) _{it}	B1	7754	-0.471	0.000	-0.443	0.000	6089	0.008	0.556
	B2**	3008	-0.445	0.000	-0.434	0.000	2392	0.019	0.356
$\Delta(YK/TP)_{it}$	B1	6277	-0.259	0.000	-0.286	0.000	6046	-0.012	0.343
	B2	2447	-0.297	0.000	-0.331	0.000	2374	0.054	0.008
(YK/TP) _{i, t-1}	B1	6306	-0.373	0.000	-0.334	0.000	6106	0.013	0.319
	B2	2458	-0.340	0.000	-0.310	0.000	2394	-0.009	0.669
$\Delta(YK/TP)_{i, t-1}$	B1	5249	-0.121	0.000	-0.124	0.000	5066	0.080	0.000
	B2	2040	-0.149	0.000	-0.156	0.000	1989	0.070	0.002

* G, reel satışların yıllık büyüme oranı.

** Bu Tablo'da Bölge 2, Kaplan5 illerini de kapsamaktadır.

Borçluluk oranı düzey olarak ne cari dönem ne de gecikmeli biçimde firmaların büyüme hızı ile ilişkili gözükmemektedir. Tablo 8'den, reel satış büyüme oranı G_{it} ile hem $(YK/TP)_{it}$ hem de gecikmeli $(YK/TP)_{i, t-1}$ oranları arasındaki korelasyon sifira yakın bulunmuştur. Buna karşılık, borçluluk oranındaki değişme, $\Delta(YK/TP)_{it}$, büyüme oranıyla, Bölge 1'de gecikmeli olarak, Bölge 2'de ise hem cari dönem hem de gecikmeli olarak pozitif yönde ilişkili çıkmıştır. Yani, bir yıl önce dış kaynak

kullanım oranını artırabilen (borç ya da kredi bulabilen) Bölge 1 firmaları bu yıl daha hızlı büyümektedirler. Bölge 2’de ise, hem bu yıl hem de geçen yılda yapılan yeni borçlanmalar büyümeyi olumlu etkilemektedir². Bu, Bölge 2’yi oluşturan Anadolu illerinde firmaların finansman kaynaklarına ulaşmada Bölge 1 illerine göre daha çok güçlük çektikleri, kredi ve diğer tür borçlanma olanaklarının daha kısıtlı olduğu anlamına gelmektedir. Korelasyonlar 0.05-0.08 arasında küçük değerlerde çıkmasına rağmen örnek hacmi büyük olduğu için istatistiksel olarak sıfır p-değeri düzeyinde anlamlıdır.

6. ÇALIŞAN SAYILARI KARŞILAŞTIRMASI

Tablo 10’dan görüldüğü gibi, İSO1000’e giren özel firmaların 1997 ve 2008 yıllarında çalıştırdıkları toplam kişi sayısı %23.6 artışla 490.1 bin kişiden 606.0 bin kişiye yükselmiş, firma başına düşen ortalama çalışan sayısı ise aynı dönemde yıllık %1.8 artış göstererek 555.1 kişiden 662.3 kişiye çıkmıştır. İstihdam artışı ortanca firmada daha da yavaş olmuş, ortanca firmanın istihdamı yıllık %1.1 oranında artarak 1997 yılındaki 350 kişi düzeyinden 2008’de 393 kişi düzeyine yükselmiştir.

Tablo 10. İSO1000’e Giren Özel Firmalarda Büyük İl ve Bölgeler İtibariyle Çalışan Kişi Sayıları: 1997 ve 2008

Bölge/il	1997				2008				Değişme (1997=100.0)		
	N	Ortalama	Ortanca	Toplam	N	Ortalama	Ortanca	Toplam	Ortalama	Ortanca	Toplam
Akdeniz	7	620.0	365.0	4,340	20	649.4	283.0	12,988	104.7	77.5	299.3
Çukurova	26	1031.3	587.0	26,815	27	536.8	380.0	14,494	52.0	64.7	54.1
D. ve G.D. Anadolu	4	536.3	425.0	2,145	10	481.7	460.0	4,817	89.8	108.2	224.6
Ege	38	394.7	279.5	14,999	52	533.8	371.5	27,758	135.2	132.9	185.1
İç Anad.	48	569.6	355.5	27,340	63	789.1	450.0	49,716	138.5	126.6	181.8
Kaplan5	70	630.3	461.5	44,118	115	649.1	420.0	74,647	103.0	91.0	169.2
Karadeniz	14	780.6	212.0	10,928	29	406.4	231.0	11,786	52.1	109.0	107.9
Trakya	5	770.4	216.0	3,852	8	480.1	216.5	3,841	62.3	100.2	99.7
Bursa	42	724.6	538.0	30,435	63	742.5	507.0	46,780	102.5	94.2	153.7
İstanbul	499	537.8	330.0	268,359	402	750.0	421.5	301,519	139.5	127.7	112.4
İzmir	116	445.2	366.5	51,643	84	474.8	319.5	39,887	106.7	87.2	77.2
Kocaeli	14	368.4	345.5	5,158	42	424.1	273.5	17,811	115.1	79.2	345.3
Toplam	883	555.1	350.0	490,132	915	662.3	393.0	606,044	119.3	112.3	123.6

Tablo 10’un son sütunundan görüldüğü gibi, İSO1000’e giren özel firmalarca yaratılan istihdam 1997 yılından 2008 yılına Çukurova bölgesinde %46.0, İzmir’de %22.8 oranında azalmış, Trakya bölgesinde aynı kalmış, diğer bölgelerde ise çeşitli oranlarda artışlar göstermiştir. En yüksek artış oranı Kocaeli’de (%245.3) olmuş, onu Akdeniz ve Doğu ve G. Doğu Anadolu bölgeleri izlemiştir. %69.2 olarak gerçekleşen Kaplan5 illerindeki istihdam artış oranı İç Anadolu (%81.8) ve Ege bölgesinin (%85.1) gerisinde kalmıştır. İstihdamın çok az arttığı yörelerin arasında Karadeniz bölgesi (%7.9) ve İstanbul (%12.4) da bulunmaktadır. Ancak, İstanbul’daki istihdamın az artması giyim ve tekstil sektöründeki gerilemeden ileri gelmektedir. Bu sektör dışarıda bırakıldığında İSO1000 özel firmalarının İstanbul’da yarattıkları istihdam 1997 – 2008 arasında %32.6 oranında artış göstermiştir.

Tablo 10’un sağdan 3.sütunundan görüldüğü gibi, firma başına ortalama çalışan sayısı (firma büyüklüğü), 1997 den 2008 yılına, Çukurova, Karadeniz ve Trakya bölgelerinde yarı yarıya yakın ölçüde düşüş göstermiştir. İstanbul, İç Anadolu ve Ege bölgeleri ise ortalama çalışan sayılarının %35-40 oranında artış kaydettiği bölgeleri oluşturmaktadır.

1997 ve 2008 yılları itibariyle, çalışan başına reel satış miktarlarını gösteren Tablo 11 den görüldüğü gibi, söz konusu dönemde, çalışan başına ortalama satış %42, ortanca firmanın çalışan

² İSO1000 özel firmalarının kullandıkları dış kaynakların (borç) “banka kredisi / ticari kredi” ayrımını bilemediğimiz için iki ana borçlanma şeklinin büyüme ile ilişkilerini ayrı olarak ele alamıyoruz. Ancak, Yıldırım ve diğerleri (2007, s.93 ve 101), TCMB şirket bilançoları veri tabanını kullanarak, 1990-2003 dönemi için, firmaların büyüme oranlarıyla “banka kredileri / toplam dış kaynak” oranları arasında \cap şeklinde, büyümeyle “ticari krediler / toplam dış kaynak” oranları arasında ise doğrusala yakın pozitif bir ilişki olduğunu bulmuşlardır.

başına satışı ise %30 oranında artış göstermiştir. Ortalama satış verimliliği en çok Akdeniz, Kocaeli, Trakya, İzmir ve İç Anadolu bölgelerinde artmış, en az artışlar ise, Karadeniz, Ege, Kaplan5 ve İstanbul bölgelerinde olmuştur.

Tablo 11. İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Bölgeler İtibariyle Çalışan Kişi Başına Reel Satış Geliri (1993 fiyatı ile): 1997 ve 2008

Bölge/il	1997			2008			Değişme (1997=100.0)	
	N	Ortalama	Ortanca	N	Ortalama	Ortanca	Ortalama	Ortanca
Akdeniz	7	1646.7	1018.9	20	4674.5	2396.8	283.9	235.2
Çukurova	26	1874.6	1384.7	27	2945.2	1277.7	157.1	92.3
D.ve G.D Anadolu	4	879.5	659.5	10	1322.0	1360.0	150.3	206.2
Ege	38	1486.6	1046.0	52	1968.4	1773.2	132.4	169.5
İç Anad.	48	1432.9	1145.4	63	2477.2	1390.1	172.9	121.4
Kaplan5	70	1344.8	820.6	115	1886.4	1163.3	140.3	141.8
Karadeniz	14	2127.1	2044.3	29	2685.4	2220.8	126.2	108.6
Kocaeli	14	2092.6	1992.8	42	4344.2	2834.4	207.6	142.2
Trakya	5	1784.9	1272.6	8	3434.7	2637.2	192.4	207.2
Bursa	42	1511.7	980.4	63	2175.0	1021.8	143.9	104.2
İstanbul	499	2306.7	1144.2	402	3116.1	1555.3	135.1	135.9
İzmir	116	1592.6	1217.1	84	2827.3	1827.8	177.5	150.2
Toplam	883	1982.4	1165.4	915	2816.0	1511.2	142.0	129.7

7. SATIŞLARIN İŞGÜCÜ, DIŞ KAYNAK (BORÇ) VE ÖZKAYNAK ESNEKLİKLERİ

Bu Bölümde İSO1000'e giren özel firmaların reel satışlarını (S), bu firmaların çalıştırdıkları kişi sayıları (L), sabit (1993) fiyatlarla, kullandıkları dış kaynak (borç) miktarları (D) ve özsermayeleri (E) ile bir Cobb-Douglas üretim fonksiyonu çerçevesinde ilişkilendirerek esnekliklerin bölge içinde ve bölgeler arasında farklı olup olmadığını test edeceğiz. Herhangi bir i.ci firmanın satışlarını söz konusu üç faktörün (L, D ve E) ve zamanın bir fonksiyonu olarak yazalım:

$$(1) \quad S_{it} = A_i L_{it}^{\alpha} D_{it}^{\beta} E_{it}^{\gamma} e^{\lambda t}, \quad i=1, 2, \dots, N \quad \text{ve} \quad t=1, 2, \dots, T$$

Satışların işgücü (α), dış kaynak (β) ve özsermaye (γ) esnekliklerinin Bölge 1 ve Bölge 2 arasında farklı olup olmadıklarını test edebilmek için (1)'in logaritmik dönüşümüne Bölge 2 için bir kukla değişken (DUM_i) kullanarak etkileşim (*interaction*) terimleri ekleyeceğiz:

$$(2) \quad \ln S_{it} = C + \alpha \ln L_{it} + \beta \ln D_{it} + \gamma \ln E_{it} + \lambda t + \alpha' DUM_i * \ln L_{it} + \beta' DUM_i * \ln D_{it} + \gamma' DUM_i * \ln E_{it} + u_{it}$$

(2) de α , β ve γ Bölge 1'e ait esneklikleri, $\alpha + \alpha'$, $\beta + \beta'$ ve $\gamma + \gamma'$ toplamları da Bölge 2'ye ait esneklikleri verecektir. Böylece, etkileşim terimlerinin katsayılarının (α' , β' ve γ') istatistiksel olarak sıfırdan farklı olup olmadığına bakarak esnekliklerin bölgelere göre farklı olup olmadığına karar vereceğiz.

(2) deki regresyonun İSO1000'e giren özel firmaların 1997-2008 verilerini (dengesiz-unbalanced-panel) kullanarak birleştirilmiş EKK (*Pooled OLS*) ile tahmininden elde ettiğimiz sonuçları Tablo 12 de sunuyoruz.

Tablo 12. İSO1000'e Giren Özel Firmalarda Bölge ve Sektörler İtibariyle Satışların İşgücü (L), Yabancı Kaynak (D, borç) ve Öz sermaye (E) Esneklikleri

	Bölge	L	D	E	η (**)	2^n (***)
	B1	α	β	γ		
Esneklik	B2	$\alpha + \alpha'$	$\beta + \beta'$	$\gamma + \gamma'$		
	Sektörler					
Gıda	B1	0.050	0.331	0.225	0.607	1.52
	B2	0.102	*	0.178	0.611	1.53
Giyim ve tekstil	B1	0.137	0.347	0.143	0.627	1.54
	B2	0.207	0.247	0.198	0.652	1.57
İşlenmiş metal ürünleri	B1	0.033	0.345	0.289	0.667	1.59
	B2	*	*	*	0.667	1.59
Kimya, lastik ve plastik	B1	0.142	0.423	0.282	0.848	1.80
	B2	*	*	*	0.848	1.80
Makine (Elek. mak. dahil)	B1	0.173	0.486	0.185	0.844	1.80
	B2	-0.025	*	0.337	0.798	1.74
Metal ana san.	B1	0.024	0.468	0.227	0.719	1.65
	B2	-0.121	*	0.363	0.710	1.63
Taş, toprak ve cam san.	B1	0.168	0.252	0.274	0.695	1.62
	B2	-0.012	*	0.327	0.567	1.48
Taşıt araçları	B1	0.316	0.352	0.328	0.996	1.99
	B2	*	*	*	0.996	1.99
Tüm Firmalar	B1	0.042	0.413	0.244	0.700	1.62
	B2	*	*	*	0.700	1.62

2 no'lu regresyonun tahmin sonuçları

* (*) ile işaretlenmiş gözlerde esneklikler Bölge 1 ve Bölge 2 için ayrıdır.

** Üç esnekliğin toplamı. Bölge 1 için $\eta = \alpha + \beta + \gamma$, Bölge 2 için $\eta = \alpha + \beta + \gamma + \alpha' + \beta' + \gamma'$

*** L, D ve E eşanlı olarak bir kat (%100)artırıldığında (2 ile çarpıldığında) satışlar (S) 2^n ile çarpılacak, yani, %100*($2^n - 1$) kadar artacaktır.

Satışların, firma finansmanının iki ana kaynağını oluşturan öz sermaye (E) ve dış kaynak-(D, boçlanma) değişkenlerindeki değişmelere karşı gösterdiği duyarlılığının eşit olup olmadığı, başka bir deyişle, finansman unsurlarının eşit derecede etkin kullanılıp kullanılmadığı firma finansman politikası açısından çok önemli bir sorudur. Tablo 12 den görüldüğü gibi, taş, toprak ve cam sanayi dışındaki tüm ana sektörlerde satışların dış kaynak (borçlanma) esnekliği (α ve $\alpha + \alpha'$), özsermaye esnekliğinden (γ ve $\gamma + \gamma'$), hem Bölge 1 de hem de Bölge 2 de daha büyüktür. Tüm sektörler bir arada ele alındığında dış kaynak esnekliği 0.413, özsermaye esnekliği 0.244 olarak tahmin edilmektedir. Yani, dış kaynak kullanımında %10'luk bir artış satışlarda %4.1'lik bir artışa neden olurken, aynı orandaki özsermaye artışı %2.4 kadar bir satış artışı doğurmaktadır. Satışlar açısından bakıldığında, yabancı kaynak kullanım etkinliğinin özsermayeden iki kata yakın ölçüde daha yüksek çıkması, kanımca, iki nedene bağlanabilir: Birincisi, bu iki finansman kaynağının firma içinde farklı tür harcamaların finansmanında kullanılması. Borçlanma ile sağlanan kaynakların üretim ve satış faaliyetlerini daha yakından ilgilendiren türde harcamaların (girdi ve enerji temini, pazarlama vb.), özsermayenin ise kısa dönemde doğrudan üretim artışı yaratmayan sabit sermaye harcamalarının finansmanında kullanılıyor olması daha olasıdır. İkincisi, şirket bilançolarında özsermaye yarı-güncelleştirilmiş yarı-tarihsel nitelikte bir stok değişkenidir. Firma borç rakamlarının ise, enflasyon oranlarını daha yakından izleyecek şekilde faiz ya da benzeri mekanizmalarla güncelleştirildiğini varsaymak çok yanlış olmayacaktır.

Satışların dış kaynak esnekliği, β , giyim ve tekstil dışında tüm ana sektörlerde ve toplamda iki bölge arasında eşit çıkmıştır. Giyim ve tekstil sektöründe ise dış kaynaklar Bölge 1'de daha etkin kullanılmaktadır. Satışların bölgelere göre özsermaye esnekliği, γ ve $\gamma + \gamma'$, üç sektörde (işlenmiş metaller, kimya ve taşıt araçları) eşit çıkarken, bir sektörde (gıda) Bölge 12'de, 4 sektörde ise (giyim,

makine, metaller ve taş, toprak, cam sanayi) Bölge 2’de daha büyük bulunmuştur. Tüm endüstriler bir arada alındığında özsermaye esnekliği Bölge 1 ve Bölge 2’de eşit (0.244) çıkmıştır.

Satışların bölgelere göre işgücü esneklikleri, α ve $\alpha + \alpha'$, Bölge 2’de üç sektörde (makine, metaller ve taş, toprak, cam) negatif, Bölge 1’de gıda ve metallerde 0.03-0.05 arasında, işlenmiş metal ürünlerinde her iki bölgede eşit ve 0.033 gibi çok küçük değerde bulunmuştur. Tüm sektörler bir arada alındığında işgücü esnekliği her iki bölgede eşit ve 0.042 düzeyinde tahmin edilmiştir. Satışların işgücü esnekliğinin hem genelde hem de çoğu sektörde sifıra yakın ve hatta negatif çıkması düşündürücüdür. Bu sonuç İSO1000 istihdam verilerinin kalitesi ile de ilgili olabilir. Eğer böyle değilse, bu, birçok sektörde, İSO1000’e girebilecek kadar büyük özel firmaların bile işgücünü etkin kullanamadıkları, adeta birer KİT gibi davrandıkları anlamına gelmektedir. Esneklik tanımından,

$$(3) \quad \alpha = \frac{\partial S / S}{\partial L / L} = \frac{\partial S / \partial L}{S / L} = \frac{MSG_L}{k.b.OS}$$

Yazabiliriz. Burada, S satışları, L işgücünü, MSG_L , işgücünün marjinal satış getirisini, $k.b.OS$ ise, çalışan kişi başına ortalama satış tutarını göstermektedir. Negatif ya da pozitif fakat sifıra çok yakın bir esneklik (α) işgücünün marjinal satış getirisinin de negatif ya da sifıra yakın olduğu anlamına gelmektedir. Bu durumun geçerli olduğu endüstrilerde firmaların yeni istihdam olanağı yaratmada isteksiz davranacakları açıktır.

Sektörlerin ölçeğe göre getiri derecelerini gösteren üç esnekliğin toplamı taşıt araçları sektöründe en yüksek değerini (0.996) almakta, taşıt araçlarını kimya (0.85) ve makine sanayileri (0.80-0.84) izlemektedir. Esneklikler toplamı, gıda, giyim ve tekstil, taş, toprak ve cam sanayilerinde 0.60-0.65 arasında düşük değerler almaktadır.

8. SONUÇ

Bu çalışmada, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından her yıl yayınlanan “Türkiye’nin 1.ci ve 2.ci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” listesine giren özel sektör kuruluşlarının Türkiye bölgelerine dağılımını ve bu dağılımın 1997-2008 döneminde ne yönde değiştiği konusunu ele aldık. Gelişmiş (İstanbul, İzmir, Bursa, Kocaeli, Sakarya, Adana ve İçel) illeri BÖLGE 1; Denizli, G.Antep, K.Maraş, Kayseri ve Konya illerini KAPLAN5, diğer illeri de BÖLGE 2 başlığı altında topladık. Ulaştığımız bulgulardan bazılarını şöyle özetleyebiliriz:

i) 1997-2008 döneminde İSO1000 listesine soktukları özel firma sayıları bakımından görece olarak ağırlık kaybeden iki il İstanbul ve İzmir olmuştur. Listede İstanbul’un payının azalmasında giyim ve tekstil sektörü rol oynarken, İzmir’de küçülme bir çok sektörü (gıda, makine, giyim-tekstil ve taşıt araçları sektörlerinde) kapsamıştır. Çukurova bölgesinde (Adana ve İçel) firma sayıları belli bir trend göstermemiş, diğer tüm il ve bölgelerde İSO1000’e giren firma sayılarında ciddi artışlar gözlenmiştir.

ii) İSO1000’e giren özel firmalara ait satışların Bölge 1 ve Bölge 2 arasındaki dağılımı, 1997 yılından 2008 e, Bölge 2 lehine yüzde 8 puanlık bir değişme göstermiştir. Gelişmiş bölgede görece pay kaybına uğrayan yerler İstanbul, İzmir ve Çukurova (Adana ve İçel) olmuştur. Pay kaybı İstanbul için yüzde 3.6 puan, İzmir için 4.0, Çukurova için ise 3.1 puan olarak gerçekleşmiştir. İstanbul’un kaybı büyük ölçüde giyim-tekstil sektöründeki küçülmeden ileri gelirken, İzmir ve Çukurova bölgesindeki kayıp birçok sektörü kapsayacak şekilde yaygın olmuştur. Satışlar içinde görece payını en çok artıran bölgeler Kocaeli ve Akdeniz olurken, Bursa ve Kaplan5 grubunun payında belirgin bir değişme trendi gözlenmemektedir.

iii) İSO1000 özel firmalarının toplam ihracatı içinde Bölge 1 firmalarının görece yeri dönem içinde %86 dan %81 e gerilemiş, gelişmiş bölgenin kayıp 5 puanı Bölge 2 (Kaplan5 hariç) firmalarına kaymıştır. Kaplan5 illerinin ise, 2001 devalüasyonunda gerçekleştirdikleri ihracat sıçraması kalıcı olmamış, grubun görece yeri %5.5-6.0 düzeyinde seyretmiştir.

iv) Satış karlılığı (marj) karşılaştırmasında Bölge 2 (Kaplan5 illeri hariç) sektörlerin çoğunda önde gelmiş, onu Bölge 1 izlemiş, Kaplan5 grubunun satış marjı ise, 2007 yılı hariç, Bölge 1’in satış marjının genellikle altında seyretmiştir.

v) Firmaların borçluluk oranı (YK/TP), beklendiği üzere, her iki bölgede de karlılık oranlarıyla hem düzey hem birinci fark (Δ , değişme), hem cari dönem (t) hem gecikmeli (t-1) olarak negatif yönde oldukça güçlü şekilde ilişkili bulunmuştur. Buna karşılık, borçluluk oranındaki değişme, $\Delta(YK/TP)_{it}$, firmaların büyüme oranıyla, G_{it} , Bölge 1’de gecikmeli olarak, Bölge 2’de ise hem cari dönem hem de gecikmeli olarak pozitif yönde ilişkili çıkmıştır. Yani, yeni borçlanma olanakları büyümeyi desteklemektedir.

vi) Bölge 2 firmalarında dış kaynak kullanım oranının gelişmiş bölgeye kıyasla daha düşük (öz kaynak oranının daha yüksek) olduğunu görüyoruz. Ancak, bu farklılık 2005 yılından itibaren oldukça azalmıştır.

vii) İSO1000’e giren özel firmalar tarafından yaratılan istihdam 1997 yılından 2008 yılına Çukurova bölgesinde %46.0, İzmir’de %22.8 oranında azalmış, Trakya bölgesinde aynı kalmış ve diğer bölgelerde ise çeşitli oranlarda artışlar göstermiştir. En yüksek artış oranı Kocaeli’nde ve Akdeniz bölgesinde gerçekleşmiştir.

viii) Satışların dış kaynak kullanımına (borç) karşı esnekliği her iki bölgede de öz sermayeye karşı esnekliğinden daha yüksek çıkmıştır. Öte yandan, dış kaynak esnekliği ana sektörlerde genellikle iki bölge arasında aynı büyüklükte bulunmuştur. Öz sermaye esnekliği, sektörlerin çoğunda Bölge 2’de daha yüksek tahmin edilmiştir. Satışların işgücü esnekliği ise, bir çok sektörde özellikle Bölge 2’de negatif ya da sıfıra çok yakın değerde bulunmuştur. İşgücü kullanımındaki bu etkinsizlik, şüphesiz, firmaların yeni istihdam olanakları yaratma potansiyellerini kısıtlayacaktır.

ix) Sonuç olarak, İSO1000’e giren özel firmaların 1997-2008 dönemi verilerinden hareketle, İzmir ilinde ve Çukurova bölgesinde (Adana ve İçel) yaygın bir sanayisizleşmenin açık olarak gözlemlendiğini, İstanbul’da giyim ve tekstil sektöründen kaynaklanan bir pay kaybının yaşandığını ve gelişmiş yörelerden (Bölge 1) sadece Kocaeli’nin görece yerini artırabildiğini görüyoruz. Kaplan5 illeri, firma sayısı ve istihdam olarak görece yerlerini artırmalarına rağmen ihracat ve toplam satışlar olarak Türkiye ortalamasının fazla önüne geçememişlerdir. Gelişmiş bölge ve Kaplan5 illeri dışında kalan diğer tüm illeri kapsayan Bölge 2’nin ise, her bakımdan (firma sayısı, ihracat, satışlar ve istihdam) İSO1000 içindeki görece yerini yüzde 5-6 puan yükseltmeyi başardığını saptamaktayız. Bu sonuçlara göre, Türkiye’de sanayinin belli bölgelerde toplanma eğiliminin zayıfladığını, yeni bölgelere yayılma şeklinde tersi bir eğilimin güçlendiğini söyleyebiliriz. İSO1000 özel firmaları için elde ettiğimiz bu eğilim, 1980-2000 döneminde Türkiye imalat sanayinde yığınlaşmanın arttığı sonucuna ulaşan Filiztekin (2008, s.63) ile uyumsuzdur. Ancak, bu farklı sonuç, ele alınan dönemlerin farklı olmasından ileri gelebilir.

KAYNAKLAR

AKGÜÇ, Ö. (2009), “500 Büyük Kuruluşun Finans Yapısı”, *İstanbul Sanayi Odası Dergisi*, Ağustos 2009, 174-187.

FİLİZTEKİN, A. (2008), *Türkiye’de Bölgesel Farklar ve Politikalar*, TÜSİAD, Yayın No: TÜSİAD-T/2008-09/471, Eylül 2008.

YILDIRIM, N. (2010), “İSO 500 Listelerine Giren Özel Sektör Firmalarında Karlılık ve Büyüme Analizi“, *Tarihi, Siyasi ve Sosyal Gelişmelerin Işığında Türkiye Ekonomisi: 1908-2008* (Editör: Prof. Dr. Nevin Coşar) içinde, Ekin Yayınları, 2010.

YILDIRIM, N., DONDURAN, M. ve TAŞTAN, H. (2007), “Capital structure and Performance of Turkish Private Manufacturing Firms Over the 1990s”, TEPAV, Yayınlanmamış Rapor, Ankara.

YÜKSELER, Z. ve TÜRKAN, E. (2008), *Türkiye’nin Üretim ve Dış Ticaret Yapısında Dönüşüm: Küresel Yönelimler ve Yansımalar*, TÜSİAD, Yayın No: TÜSİAD-T/2008-02/453, Şubat 2008.