



AKADEMİK TARİH VE DÜŞÜNCE DERGİSİ

Academic Journal of History and Idea

Research Article

Received: 21.01.2026

Accepted: 20.06.2026

Berat Nas*

Mehmet Erkan**

<https://orcid.org/0000-0002-3226-0697>

<https://orcid.org/0009-0007-9578-9292>

KOBİ'lerin İhracattan Kaçınma Davranışını Belirlemeye Yönelik Ölçek Geliştirme Çalışması***

Scale Development Study for Determining SMEs' Export Avoidance Behavior

Öz

Bu araştırmanın temel amacı, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) ihracattan kaçınma davranışlarını etkileyen faktörleri belirlemeye yönelik psikometrik açıdan geçerli ve güvenilir bir ölçek aracı geliştirmektir. Küresel rekabet ortamında KOBİ'lerin uluslararası pazarlara entegrasyonu önemli bir ekonomik gereklilik olmasına rağmen, birçok işletme çeşitli nedenlerle ihracattan uzak durmaktadır. Bu nedenle, söz konusu davranışın altında yatan psikolojik, bilişsel ve çevresel dinamikleri ölçebilecek bir ölçek geliştirilmesi amaçlanmıştır. Araştırma nicel araştırma yaklaşımı çerçevesinde tarama modelinde yürütülmüş ve Kocaeli ili Körfez Ticaret Odası'na kayıtlı 398 KOBİ yöneticisinden veri toplanmıştır. Uzman görüşleri doğrultusunda hazırlanan 30 maddelik taslak ölçeğin kapsam geçerliliği Davis Tekniği ile değerlendirilmiş, pilot uygulama sonrasında ölçek 25 maddeye indirgenmiştir. Açıklayıcı faktör analizi sonucunda toplam varyansın %56.691'ini açıklayan üç faktörlü bir yapı elde edilmiştir: (1) Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller (11 madde; %27.358; $\alpha = .933$), (2) Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları (9 madde; %18.158; $\alpha = .852$) ve (3) Risk ve Uyum Kaygısı (5 madde; %11.175; $\alpha = .720$). Doğrulayıcı faktör analizi sonuçları, önerilen modelin yüksek düzeyde uyum gösterdiğini ortaya koymuştur. Ölçeğin toplam güvenilirlik katsayısı $\alpha = .915$ olarak hesaplanmış ve geliştirilen ölçeğin geçerli ve güvenilir bir ölçek aracı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, ihracat davranışı, ihracattan kaçınma, ölçek geliştirme

Abstract

The primary objective of this study is to develop a psychometrically valid and reliable measurement instrument to determine the factors influencing export avoidance behavior among Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs). Although the integration of SMEs into international markets has become an important economic necessity in today's global competitive environment, many firms refrain from engaging in export activities for various reasons. Therefore, this study aims to develop a scale capable of measuring

* Dr. Department of Maritime Business Administration, Faculty of Maritime, Kocaeli University, Türkiye, berat.nas@kocaeli.edu.tr

**Prof. Dr., Department of Business Administration Faculty of Economics, Administrative and Social Sciences, Gedik University, Türkiye, mehmet.erkam@gedik.edu.tr

Citation: Nas, B., & Erkan, M. (2026). KOBİ'lerin İhracattan Kaçınma Davranışını Belirlemeye Yönelik Ölçek Geliştirme Çalışması. *Akademik Tarih ve Düşünce Dergisi*, 13 (3), 1-29.

*** This article is derived from the doctoral dissertation entitled "KOBİ ve KOBİ Yöneticilerinin Tanımlayıcı Özelliklerine Göre İhracattan Kaçınma Nedenlerinin İncelenmesi: Körfez Ticaret Odası Üyeleri Üzerinde Bir Araştırma," prepared by Berat Nas (2026) under the supervision of Prof. Dr. Mehmet Erkan.

the psychological, cognitive, and environmental dynamics underlying this behavior. The research employed a quantitative survey design, and data were collected from 398 SME managers registered with the Körfez Chamber of Commerce in Kocaeli, Türkiye. The content validity of the initial 30-item scale, developed based on expert evaluations, was assessed using the Davis Technique. Following the pilot study, the scale was reduced to 25 items. Exploratory factor analysis revealed a three-factor structure explaining 56.691% of the total variance: (1) Perceived Inadequacy and Cognitive Barriers (11 items; 27.358%; $\alpha = .933$), (2) External Market Barriers and Competitive Conditions (9 items; 18.158%; $\alpha = .852$), and (3) Risk and Compliance Concerns (5 items; 11.175%; $\alpha = .720$). Confirmatory factor analysis demonstrated that the proposed model exhibited a good level of fit. The overall reliability coefficient of the scale was $\alpha = .915$, indicating that the developed instrument is a valid and reliable measure of SMEs' export avoidance behavior.

Keywords: SMEs, export behavior, export avoidance, scale development.

Giriş

Küresel ekonomilerin giderek birbirine entegre olduğu günümüz dünyasında, ülkelerin ekonomik kalkınma stratejilerinde ihracat merkezi bir rol oynamaktadır. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomiler için, uluslararası pazarlara erişim ve ihracat hacminin artırılması, sürdürülebilir ekonomik büyümenin temel yapı taşlarından birini oluşturmaktadır (Sakarya, 2011). Türkiye'nin ekonomik yapısında işletmelerin ezici çoğunluğunu temsil eden KOBİ'lerin (%99), uluslararası ticaret sistemine aktif katılımı, bu bağlamda stratejik bir zorunluluk hâline gelmektedir (KOSGEB, 2018).

KOBİ'lerin küresel pazarlarda rekabet edebilmeleri için, yalnızca yerel pazara odaklanmak yerine uluslararası pazar fırsatlarını değerlendirmeleri gerekmektedir. Bu genişleme süreci, işletmelerin üretim teknolojilerini modernize etmelerini, pazarlama yeteneklerini güçlendirmelerini ve organizasyonel yapılarını yenilikçi bir şekilde dönüştürmelerini gerektirmektedir (Aydın & Süygün, 2021). Uluslararası pazarlara açılma, KOBİ'lere ürün portföylerini daha geniş müşteri kitlelerine sunma imkânı tanırken, aynı zamanda üretim ölçeklerini büyütürken birim maliyetleri düşürme ve kârlılık oranlarını yükseltme fırsatı sunmaktadır (Leonidou, 2004; TİM, 2024). İhracatın KOBİ'lere sağladığı en önemli avantajlardan biri, risk çeşitlendirmesi olanağıdır. Yalnızca yerel pazara bağımlı işletmeler, ülke içindeki ekonomik daralma dönemlerinde veya talep dalgalanmalarında ciddi zorluklarla karşılaşma riskini taşımaktadır. Buna karşın, birden fazla uluslararası pazarda faaliyet gösteren KOBİ'ler, bölgesel ekonomik şokların etkilerini dağıtarak daha dengeli bir gelir yapısı oluşturabilmektedir. Bu strateji, işletmelerin finansal dayanıklılığını artırmakta ve istikrarlı bir nakit akışı sağlamaktadır (Czinkota & Ronkainen, 2007; EBRD, 2024). İhracat faaliyetleri aynı zamanda KOBİ'lerin inovasyon kapasitelerini ve rekabet güçlerini artırmada etkili bir mekanizma olarak işlev görmektedir. Uluslararası pazarlardaki yoğun rekabet ortamı, işletmeleri ürün ve hizmet kalitelerini sürekli geliştirmeye, yeni çözümler üretmeye ve operasyonel verimliliği en üst düzeye çıkarmaya zorlamaktadır. Bu dinamik süreç, KOBİ'lerin küresel pazarda sürdürülebilir bir rekabet avantajı elde etmelerini kolaylaştırmaktadır.

(Knight & Cavusgil, 2004; KOSGEB, 2024; Ticaret Bakanlığı, 2024). Ayrıca ihracat, işletmelerin uluslararası düzeyde marka tanınırlığı kazanmalarına ve stratejik iş birliği ağları kurmalarına olanak sağlamaktadır. Türkiye'de 5973 sayılı İhracat Destekleri Hakkında Karar çerçevesinde KOBİ'lere sunulan teşvik mekanizmaları, yıllık enflasyon oranlarına göre güncellenmekte ve belirli alanlarda %70'e ulaşan hibe oranları ile ihracat faaliyetlerini desteklemektedir (Ticaret Bakanlığı, 2025). Bununla birlikte, KOBİ'lerin ihracat süreçlerinde karşılaştıkları zorluklar göz ardı edilemez. Finansal kaynakların kısıtlılığı, uluslararası pazarlara ilişkin deneyim yetersizliği, karmaşık hukuki düzenlemeler ve kültürel adaptasyon gereksinimleri, KOBİ'lerin ihracat performanslarını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu nedenle, devlet desteklerinden etkin bir şekilde yararlanmak, ticaret odaları ve uzman danışmanlarla iş birliği yapmak, KOBİ'ler için kritik önem taşımaktadır. Ek olarak, uygun finansman araçlarına ve sigorta hizmetlerine erişim, uluslararası ticaretin beraberinde getirdiği risklerin yönetilmesinde hayati rol oynamaktadır (Cavusgil & Knight, 2015; KOSGEB, 2025). İhracatın hem mikro düzeyde işletmelere hem de makro düzeyde ulusal ekonomilere sağladığı faydalar açıkça ortaya konmuş olmasına rağmen, önemli sayıda KOBİ ihracat faaliyetlerinden uzak durmayı tercih etmektedir (Çetin et al., 2021). KOBİ'lerin bu kaçınma eğilimi, uluslararası pazarlarda var olan büyüme fırsatlarının değerlendirilememesine yol açmaktadır.

KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları engeller ve sorunlar, akademik yazında geniş ölçüde incelenmiş bir konudur (Ay & Talaşlı, 2007; İnan & Nakıboğlu, 2009; Eminoğlu, 2013; Aksoy & Yıldırım, 2013; Özeltürkay & Çerçel, 2014; Çütçü et al., 2017; Kumbas, 2017; Özcan & Atalay, 2017; İslambay, 2018; Aydın & Süygün, 2021; Ekici, 2022). Bu çalışmalarda öne çıkan başlıca sorunlar; finansman ve sermaye yetersizliği, uluslararası pazarlara ilişkin bilgi ve deneyim eksikliği, nitelikli insan kaynağı ve dil/iletişim sınırlılıkları, karmaşık gümrük ve bürokratik prosedürler, lojistik ve dağıtım güçlükleri ile yoğun rekabet koşulları biçiminde özetlenebilir. Söz konusu engeller genel olarak işletme içi (içsel) ve çevresel (dışsal) faktörler ekseninde sınıflandırılmaktadır. Ancak mevcut literatür incelendiğinde, çalışmaların çoğunun ihracat engellerini genel çerçevede ele aldığı, buna karşın KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarının altında yatan psikolojik mekanizmaları, bilişsel süreçleri ve yapısal faktörleri bütüncül bir perspektifle ölçmeye imkân tanıyan geçerli ve güvenilir ölçme araçlarının geliştirilmediği görülmektedir. Bu boşluk, iki açıdan somutlaştırılabilir. Birincisi, konuyla ilgili Türkçe alanyazındaki çalışmaların büyük çoğunluğu (Ay & Talaşlı, 2007; İnan & Nakıboğlu, 2009; Çütçü et al., 2017; Aydın & Süygün, 2021; Çetin et al., 2021) belirli bir il, sektör veya organize sanayi bölgesindeki ihracat engellerini betimleyici biçimde ortaya koymakta; ancak engelleri standartlaştırılmış,

geçerlik ve güvenilirlik kanıtları raporlanmış çok boyutlu bir ölçme aracına dönüştürmemektedir. İkincisi, bu çalışmaların önemli bir kısmı ihracat yapan firmaların yaşadığı sorunlara odaklanırken, hiç ihracat yapmayan ya da ihracattan bilinçli olarak kaçınan KOBİ'lerin bu davranışının altında yatan algısal ve bilişsel belirleyicileri doğrudan ölçmeye yönelik bir araç bulunmamaktadır. Dolayısıyla bu araştırma, betimleyici düzeyde kalan mevcut bilgiyi psikometrik temelli bir ölçme aracına dönüştürmesi yönüyle alanyazındaki söz konusu boşluğu doldurmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda araştırmanın temel amacı, KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışını belirleyen faktörleri ölçmeye yönelik psikometrik açıdan geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı geliştirmektir.

KOBİ'lerin İhracattan Kaçınma Davranışının Belirleyicileri

KOBİ'ler, uluslararası pazarlara açılmanın sağlayacağı önemli avantajlara rağmen, çeşitli nedenlerle ihracat yapmaktan kaçınabilmektedir. Bu davranışın altında yatan faktörler çok boyutlu bir yapı sergilemektedir. Bu çok boyutlu yapı, çeşitli davranışsal ve örgütsel kuramlar aracılığıyla açıklanabilmektedir. Firmanın uluslararasılaşmasını kademeli bir öğrenme ve deneyim biriktirme süreci olarak ele alan Uppsala modeli (Johanson & Vahlne, 2009, 2017), bilgi ve deneyim eksikliğinin algılanan belirsizliği artırarak ihracattan kaçınmayı pekiştirdiğini öngörmektedir; bu yaklaşım, ölçeğin Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller boyutuna kuramsal temel sağlamaktadır. Firmayı sahip olduğu kaynak ve yeteneklerin bir bileşeni olarak gören kaynak temelli yaklaşım (Barney, 1991), finansal, beşerî ve teknolojik kaynak kısıtlarının ihracat kararını sınırlandırdığını açıklamaktadır. Davranışsal düzeyde ise planlı davranış kuramı (Ajzen, 1991), bireyin bir davranışa yönelik tutumu, algılanan davranışsal kontrolü ve öznel normlarının niyet ve davranışı belirlediğini ileri sürer; bu çerçevede, yöneticilerin ihracata ilişkin risk ve uyum kaygılarının kaçınma davranışına dönüşmesini anlamlandırmaktadır. Bu kuramsal arka plan, izleyen bölümlerde ele alınan belirleyicilerin yalnızca betimsel değil, kuramsal olarak da temellendirilmiş olmasını sağlamaktadır. İzleyen bölümlerde, bu faktörler sistematik bir şekilde incelenecektir.

Finansman ve Kaynak Kısıtları

KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerinden uzak durmalarının en belirgin nedenlerinden biri, finansal kaynak yetersizliğidir. Uluslararası pazarlara giriş, önemli miktarda başlangıç yatırımı, etkin nakit yönetimi ve çeşitli finansal risklerin üstlenilmesini gerektirmektedir. Büyük ölçekli işletmelerle karşılaştırıldığında daha sınırlı sermaye yapısına sahip olan KOBİ'ler, ihracat operasyonlarının finansmanında ciddi güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bu durum, uluslararası pazarlara girişin gerektirdiği stratejik yatırımların yapılmasını engellemektedir (Leonidou, 2004). Son yıllarda makroekonomik

koşulların belirsizleşmesi, KOBİ'lerin finansmana erişimini daha da zorlaştırmıştır. OECD'nin (2024) güncel verilerine göre, yükselen faiz oranları, kredi piyasalarındaki daralma ve enflasyonist baskılar, KOBİ'lerin sermaye kaynaklarına erişimini kısıtlamakta ve bu durum doğrudan ihracat kapasitelerini sınırlandırmaktadır. Özellikle bankacılık sektörü, KOBİ'lere kredi sağlarken yüksek risk primlerini fiyatlamaya devam etmekte, bu da borçlanma maliyetlerini artırmaktadır (OECD, 2024). İhracat sürecinin beraberinde getirdiği finansal belirsizliklerin yönetimi de KOBİ'ler için önemli bir zorluk alanıdır. Döviz kurlarındaki oynaklık, uzayan ödeme süreleri ve tahsilat riskleri, ihracat gelirlerinin öngörülebilirliğini azaltmaktadır. OECD'nin (2023) Euro Bölgesi raporu, KOBİ'lerin yaklaşık dörtte birinin (%24) ciddi likidite sorunları yaşadığını ortaya koymaktadır. Bu tür belirsizlikler, işletmelerin uluslararası pazarlara girme konusundaki isteklerini azaltmaktadır.

İhracat destek programlarına erişim konusunda da önemli engeller bulunmaktadır. Birçok ülkede mevcut olan destek mekanizmaları, karmaşık başvuru prosedürleri ve yoğun bürokratik gereklilikler nedeniyle KOBİ'ler tarafından etkin şekilde kullanılamamaktadır. Dahası, önemli sayıda KOBİ bu desteklerin varlığından haberdar olmamakta ya da başvuru süreçleri hakkında yeterli bilgiye sahip olamamaktadır (Beck et al., 2005; Financial Times, 2024). Sonuç olarak, finansal kısıtlar KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerine katılımını sınırlandıran başlıca faktörlerden biri olmaya devam etmektedir. Bu engellerin aşılması, sadece finansman kaynaklarının genişletilmesiyle değil, aynı zamanda destek programlarına erişimin basitleştirilmesi ve farkındalık yaratıcı aktivitelerin yaygınlaştırılmasıyla mümkün olabilecektir.

Bilgi Yetersizliği ve Deneyim Eksikliği

KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerinden kaçınmalarının temel nedenlerinden biri, uluslararası pazar dinamiklerine ilişkin bilgi ve deneyim eksikliğidir. İhracat süreci, basit bir ürün sevkiyatının ötesinde, hedef pazarların tüketici tercihleri, sosyo-kültürel farklılıklar, yasal çerçeveler ve etkin pazarlama taktiklerine dair derin bir anlayış gerektirmektedir. Bu kritik alanlardaki bilgi boşluğu, KOBİ'lerin ihracat risklerini uygun şekilde değerlendirememelerine ve yönetememelerine neden olmaktadır (Zou & Stan, 1998). Katar'da gerçekleştirilen güncel bir ampirik çalışma, ihracat başarısını etkileyen bireysel düzeydeki faktörleri ortaya koymuştur. Bu araştırmada, ağ kurma (networking) yetenekleri, dijital yetkinlikler, pazar istihbaratı ve uluslararası deneyimin ihracat performansı üzerinde belirleyici etkisi olduğu kanıtlanmıştır (Elsharnouby et al., 2024). Bu bulgular, daha önceki kuramsal yaklaşımları somut verilerle desteklemektedir (Cavusgil & Knight, 2015).

Dijital teknolojilerin uluslararası pazarlara erişimde önemli bir kolaylaştırıcı olduğu da güncel araştırmalarla doğrulanmıştır. Çin'deki KOBİ'ler üzerine yapılan çalışmalar, dijital platformların bilgi paylaşımını hızlandırdığını ve müşteri eğitiminin uluslararasılaşma sürecine pozitif katkı sağladığını göstermektedir (Hu et al., 2024). Ancak, dijital altyapısı ve eğitim düzeyi yetersiz birçok KOBİ'de, dokümantasyon süreçleri, hukuki prosedürler ve kültürel uyum konularındaki bilgi eksikliği, ihracat önünde yapısal bir engel oluşturmaktadır (Bargoni et al., 2024). Bu yetersizlikler, özellikle ihracat belgelendirmesi ve kalite standartları sertifikasyonu aşamalarında ciddi gecikmelere ve maliyet artışlarına yol açmaktadır. Dolayısıyla, KOBİ'lerin ihracatta daha başarılı olmaları, hem dijital araçlar aracılığıyla pazarlara hızlı erişim sağlamaları hem de uluslararası operasyonlara dair bilgi ve deneyim birikimi kazanmaları ile mümkün olacaktır. Bu çerçevede, dijital dönüşüm programlarının yanı sıra uluslararası ticaret eğitimleri, mentörlük sistemleri ve dijital rehberlerin yaygınlaştırılması büyük önem arz etmektedir. Bu noktada, KOBİ'lerin bilgi açığını kalıcı biçimde kapatabilmeleri için tekil eğitimlerin ötesinde, bilgi paylaşımını ve sürekli gelişimi kurumsal bir kültüre dönüştüren öğrenen örgüt yapılarının benimsenmesi belirleyici olmaktadır. Dijital kültürün, öğrenen örgüt anlayışının ve sürekli gelişim pratiklerinin bütünleşik biçimde ele alınması, işletmelerin değişen pazar koşullarına uyum kapasitesini güçlendirmektedir (Bozkurt, 2025).

Rekabet Yoğunluğu ve Pazar Dinamikleri

KOBİ'ler, uluslararası pazarlardaki yoğun rekabet koşullarını ve karmaşık pazar dinamiklerini anlamlandırmakta zorluk yaşayabilmektedir. Büyük çaplı işletmeler, güçlü finansal kaynakları, yaygın dağıtım ağları ve yerleşik marka değerleri sayesinde önemli avantajlara sahiptir; bu da KOBİ'lerin benzer düzeyde rekabet etmelerini güçleştirmektedir. KOBİ'ler yenilikçi ve niş pazar odaklı ürünler geliştirmiş olsalar dahi, bu ürünlerin pazar kabulü ve müşteri sadakati oluşturması genellikle uzun bir süreci gerektirmektedir (Leonidou, 2004). Yoğun rekabet ortamlarında KOBİ'lerin fiyat temelli rekabet stratejileri uygulaması da zordur. Büyük işletmeler ölçek ekonomilerinden yararlanırken, KOBİ'ler maliyet düşürme konusunda sınırlı kalabilmekte, bu durum pazar paylarını ve kâr marjlarını doğrudan etkileyebilmektedir (OECD, 2017). Ayrıca, pazar koşullarındaki hızlı değişimler, KOBİ'ler için ek bir zorluk kaynağıdır. Tüketici tercihlerindeki kaymalar, teknolojik ilerlemeler ve makroekonomik dalgalanmalar, KOBİ'lerin stratejilerini sürekli revize etmelerini zorunlu kılmaktadır; ancak sınırlı kaynaklar ve katı operasyonel yapılar bu adaptasyonu engelleyebilmektedir (OECD, 2023; Zou & Stan, 1998).

OECD'nin analizlerine göre, KOBİ'lerin bu zorluklarla başa çıkabilmeleri için dijitalleşme süreçlerine entegre olmaları, küresel değer zincirlerine (GVC) katılmaları, sektörel ağlarda yer almaları ve politika desteklerinden etkin şekilde yararlanmaları kritik öneme sahiptir. Bu bağlamda, bilgi asimetriteri, dağıtım kanallarındaki yetersizlikler ve düzenleyici bariyerler öne çıkan engeller arasında yer almaktadır (OECD, 2023).

Lojistik Altyapı ve Operasyonel Yetersizlikler

KOBİ'lerin ihracat önündeki kritik engellerden biri, lojistik ve operasyonel kapasitelerdeki yetersizliklerdir. İhracat, ürünlerin uluslararası pazarlara güvenli, zamanında ve ekonomik olarak ulaştırılmasını gerektirmekte, ancak bu süreç KOBİ'ler için oldukça karmaşık ve maliyetli olabilmektedir (Leonidou, 2004). Özellikle nakliye süreleri, gümrük prosedürleri ve depolama ihtiyaçları, uzak coğrafyalara açılmak isteyen KOBİ'lerin operasyonlarında belirsizlik yaratmaktadır. Sırbistan'da ihracat yapan işletmeler üzerinde yürütülen 2023 tarihli bir çalışma, fiziksel ticaret altyapısının ve gümrük verimliliğinin ihracat performansını doğrudan etkilediğini, lojistik hizmet kalitesinin ise rekabetçilik üzerinde belirleyici bir rol oynadığını ortaya koymuştur (Bugarčić et al., 2024). Bu durum, lojistik altyapısının zayıf olduğu pazarlarda KOBİ'lerin ihracat potansiyellerinin sınırlandığını göstermektedir.

KOBİ'lerin sınırlı lojistik kapasiteleri nedeniyle dış kaynak kullanımına bağımlı olmaları hem maliyet artışına hem de süreç kontrolünde eksikliklere yol açmaktadır. Ayrıca, lojistik hizmet sağlayıcıları arasındaki kalite farklılıkları, ihracat operasyonlarında müşteri memnuniyetsizliğine ve teslimat aksaklıklarına neden olabilmektedir (Cavusgil & Knight, 2015). Operasyonel açıdan bakıldığında, KOBİ'lerin çoğunlukla kısıtlı üretim kapasitelerine sahip oldukları görülmektedir. Bu durum, büyük hacimlerdeki siparişlerin yerine getirilmesinde gecikmeler ve kalite kontrol problemleriyle sonuçlanabilmektedir. Bu tür eksiklikler, uluslararası pazarlarda ürün iadelerine, müşteri şikâyetlerine ve itibar kaybına yol açan ciddi sorunlar doğurabilmektedir (Zou & Stan, 1998). Küresel tedarik zinciri kesintilerinin etkisi de göz ardı edilmemelidir. Yeni Zelanda'da gerçekleştirilen bir saha çalışması, KOBİ'lerin tedarik zincirlerindeki belirsizliklere karşı "tamponlama" (buffering) ve "köprüleme" (bridging) stratejilerini benimsediklerini ortaya koymaktadır (Hassan et al., 2024). Bu stratejik yaklaşımlar, özellikle dış kaynaklı şoklara karşı lojistik esneklik sağlamak açısından kritik öneme sahiptir.

Yasal Düzenlemeler ve Bürokratik Prosedürler

KOBİ'lerin ihracat faaliyetlerinden kaçınmalarının bir diğer önemli nedeni, karmaşık yasal düzenlemeler ve bürokratik prosedürlerdir. Farklı ülkelerde uygulanan ticaret mevzuatları, ürün standartları, güvenlik sertifikaları ve gümrük işlemleri, KOBİ'ler için son derece karmaşık, zaman tüketen ve maliyetli süreçler olabilmektedir (Cavusgil & Knight, 2015). Özellikle gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'ler, sınırlı dış ticaret deneyimi ve yetersiz hukuki bilgi birikimi nedeniyle bu engellerle mücadele etmekte zorlanmaktadır (Leonidou, 2004).

Avrupa Birliği ülkelerindeki KOBİ'ler üzerine 2023 yılında yapılan bir araştırmada, firmaların %41'inin ihracata başlamamalarının temel sebebinin karmaşık dış ticaret prosedürleri olduğu saptanmıştır (European Commission, 2023). Bu prosedürler; gümrük vergileri, ithalat kotaları, belgelendirme zorunlulukları, lisans gereklilikleri ve sağlık/güvenlik standartları gibi çok çeşitli düzenlemeleri kapsamaktadır. Gümrük işlemlerindeki gecikmeler ve eksik belgeler, ürün teslimat sürelerini uzatmakta ve müşteri memnuniyetini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu durum, KOBİ'lerin itibarına zarar vererek ihracat faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini tehdit edebilmektedir (OECD, 2020).

Fikri mülkiyet hakları da önemli bir sorun alanı oluşturmaktadır. KOBİ'ler genellikle markalarını, patentlerini veya tasarımlarını uluslararası düzeyde korumak için gerekli bilgi ve kaynaklara sahip değildir. 2024 yılında yayımlanan bir araştırma, KOBİ'lerin %60'ının fikri mülkiyet korumasındaki eksiklikler nedeniyle ihracat kararlarında tereddüt yaşadığını ortaya koymaktadır (WIPO, 2024). Bu durum, özellikle yenilikçi ürün geliştiren firmalar için ciddi bir ticari risk oluşturmaktadır.

Son olarak, bazı ülkelerdeki karmaşık ticaret düzenlemeleri ve uyumsuzluk riskleri, KOBİ'lerin ihracat süreçlerinde caydırıcı bir etki yaratmaktadır. Manuel belge süreçleri, uzun gümrük prosedürleri ve belge eksikliği durumunda uygulanabilecek yaptırımlar, firmaların ihracat kararlarını olumsuz yönde etkilemektedir. Bu tür bürokratik yükler, zaman kaybı ve ek maliyetlerle birlikte KOBİ'lerin dış pazarlara girişindeki belirsizliği artırmaktadır (UNESCAP & UNCTAD, 2023). Gelişmiş ülkelerde yaygınlaşan tek pencere sistemleri (single window systems) gibi dijital çözümler bu engelleri azaltmayı hedeflemekteyse de birçok KOBİ hâlâ bu sistemlere erişimde güçlükler yaşamaktadır (World Customs Organization, 2012).

Yöntem ve Araştırmanın Modeli

Bu araştırma, KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışını belirlemeye yönelik geçerli ve güvenilir bir ölçme aracı geliştirmeyi amaçlayan nicel temelli bir ölçek geliştirme çalışmasıdır. Ölçek geliştirme çalışmaları, ölçülmek istenen kuramsal yapıyı temsil eden bir madde havuzunun oluşturulması, uzman

görüşüne dayalı kapsam geçerliliğinin sağlanması ve yapı geçerliliğinin açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleriyle test edilmesi aşamalarını kapsayan sistematik bir süreçtir (DeVellis, 2021; Karataş & Ocak, 2019). Bu çerçevede araştırmada, KOBİ'lerin ihracat yapmaktan kaçınmalarına neden olan davranışsal engelleri ölçebilecek çok boyutlu bir ölçme aracı geliştirilmiştir.

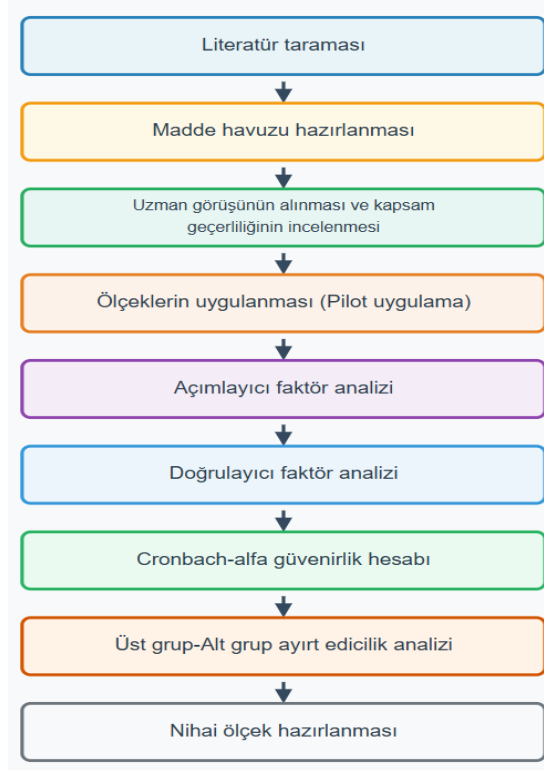
Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Kocaeli ili Körfez Ticaret Odası'na kayıtlı toplam 2.450 KOBİ yöneticisi oluşturmaktadır. Evren büyüklüğünden elde edilecek verilerin istatistiksel olarak anlamlı ve genellenebilir olabilmesi için örneklem büyüklüğü, %95 güven düzeyi ve %5 hata payı esas alınarak belirlenmiştir. Cochran formülü kullanılarak yapılan hesaplama sonucunda, örneklem büyüklüğü 332 olarak hesaplanmıştır (Bolarinwa, 2020). Örneklem, gönüllülük esasına ve ulaşılabilirliğe dayalı olarak kolayda (uygun) örnekleme yöntemiyle belirlenmiştir. Bu yöntem, çalışılan evrene erişimin sınırlı olduğu durumlarda zaman ve maliyet açısından pratik bir veri toplama olanağı sunmakta; ancak elde edilen bulguların genellenebilirliği konusunda dikkatli olunmasını gerektirmektedir (Etikan et al., 2016). Araştırma kapsamında olabildiğince çok KOBİ yöneticisine ulaşılmaya çalışılmış ve 398 KOBİ yöneticisinden gönüllülük esasına dayalı olarak olumlu dönüş alınmıştır. Veriler 2025 yılı Mart ve Mayıs aylarında toplanmıştır. Verilerin tek bir ticaret odasına (Körfez Ticaret Odası) kayıtlı KOBİ yöneticilerinden toplanmış olması, araştırmanın dış geçerliliğini sınırlandıran bir unsurdur. Tek bir bölge ve tek bir oda üzerinden elde edilen verilerin, farklı sektörel yoğunluğa, ölçek dağılımına ve bölgesel ekonomik koşullara sahip diğer KOBİ topluluklarını tam olarak temsil etmeyebileceği göz önünde bulundurulmalıdır. Bu nedenle, geliştirilen ölçeğin psikometrik özelliklerinin farklı bölgelerde ve farklı ticaret/sanayi odalarına kayıtlı örneklemelerde yeniden sınanması, ölçeğin yapı geçerliliğinin güçlendirilmesi açısından önerilmektedir.

Ölçme Aracının Geliştirilmesi

Körfez Ticaret Odası üyelerinin ihracattan kaçınma davranışını belirleyen davranışsal engelleri incelemek amacıyla geliştirilen ölçek 5'li Likert tipindedir. Ölçek maddelerine verilen yanıtlar kesinlikle katılmıyorum seçeneğinden kesinlikle katılıyorum seçeneğine doğru beş dereceden oluşmaktadır. Araştırmada katılımcıların ölçekteki ifadelerden aldıkları puanlar 1 ile 5 arasında değerlendirilmiştir. Söz konusu aralık 4 puanlık genişlikte olup, beş eşit aralığa ayrılmıştır. 1.00-1.79 arası “çok düşük”, 1.80-2.59 arası “düşük”, 2.60-3.39 arası “orta”, 3.40-4.19 arası “yüksek”, 4.20-5.00 arası “çok yüksek” olarak yorumlanmıştır. Ölçek geliştirme süreci Şekil 3.1'de verilen aşamalara göre yürütülmüştür (Karataş & Ocak, 2019).

Şekil 1: Ölçme Aracının Geliştirilme Aşamaları



Literatür Taraması ve Madde Havuzunun Oluşturulması

Öncelikle konu ile ilgili literatür taraması yapılarak KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışını belirleyen davranışsal engeller ile ilgili olabilecek araştırmalar incelenmiştir. Araştırmada KOBİ'lerin ihracat yaparken karşılaştıkları engellere ve sorunlara yönelik araştırmalardan faydalanılmıştır (Ay & Talaşlı, 2007; İnan & Nakıboğlu, 2009; Eminoğlu, 2013; Aksoy & Yıldırım, 2013; Özeltürkay & Çerçel, 2014; Çütücü et al., 2017; Kumbas, 2017; Özcan & Atalay, 2017; İslambay, 2018; Aydın & Süygün, 2021; Ekici, 2022). Ulaşılan bilgiler doğrultusunda madde havuzu oluşturulmuştur.

Uzman Görüşlerinin Alınması ve Kapsam Geçerliliğinin İncelenmesi

Ölçeğin kapsam geçerliliğini sağlamak amacıyla, madde taslağı oluşturulduktan sonra uzman görüşlerine başvurulmuştur. Bu doğrultuda, ölçeğin 30 maddelik ilk formu; iktisat, dış ticaret, KOBİ yönetimi, ölçme ve değerlendirme alanlarında akademik çalışmaları bulunan ve alanında yetkin 8 uzmana iletilmiştir. Uzmanlardan, her bir maddeyi “1 = Uygun Değil”, “2 = Maddede Küçük Düzeltmeler Yapılmalı”, “3 = Uygun Ancak Birkaç İfade Düzenlemesi Gerekebilir”, “4 = Tam Uygun” şeklinde değerlendirmeleri istenmiştir.

Uzman değerlendirmeleri Davis Tekniği (1978) temel alınarak analiz edilmiştir. Bu yöntemde, her bir madde için 3 ve 4 puanı veren uzmanların oranı hesaplanarak madde düzeyinde kapsam geçerlik indeksi (KGİ) belirlenmiştir. Literatürde genellikle 0.80 ve üzeri KGİ değeri, madde kapsam geçerliliği açısından kabul edilebilir sınır olarak değerlendirilmektedir (Polit et al., 2007). Yapılan analiz sonucunda, ölçek maddelerinin KGİ değerleri 0.87 ile 1.00 arasında değişmiştir. Maddelerin büyük çoğunluğu 1.00 değeri alırken, yalnızca birkaç madde için küçük dil bilgisel düzenleme önerileri getirilmiştir. Bununla birlikte, hiçbir madde uzmanlar tarafından “uygun değil” olarak değerlendirilmemiştir. Elde edilen bu bulgular, ölçeğin kapsam geçerliliğinin sağlandığını ve madde içeriklerinin ölçülmek istenen yapıyı yansıttığını göstermektedir.

Pilot Uygulama

Uzman görüşleri doğrultusunda geliştirilen 30 maddelik taslak ölçek, Körfez Ticaret Odası'na bağlı 54 KOBİ temsilcisine uygulanmıştır. Bu uygulamanın amacı, ölçeğin güvenilirliğini ve maddelerin iç tutarlılığını değerlendirmektir. Ölçekte yer alan maddelerin birbirleriyle ve ölçeğin geneliyle tutarlılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla güvenilirlik analizi gerçekleştirilmiştir. Bu analiz, aynı zamanda katılımcıların ölçek maddelerini doğru anlayıp anlamadıklarına dair dolaylı bir gösterge sunmaktadır.

Ölçek geliştirme sürecinde yaygın olarak tercih edilen yöntemlerden biri olan Cronbach's Alpha katsayısı, bu çalışmada da ölçeğin iç tutarlılığını değerlendirmek amacıyla kullanılmıştır. Cronbach's Alpha, katılımcıların maddelere verdikleri yanıtlar arasındaki korelasyonu temel alarak, ölçeğin genel güvenilirlik düzeyi hakkında bilgi verir. Büyüköztürk'e (2019) göre, ölçeklerin güvenilirliği; katılımcıların sorulara verdikleri yanıtların birbiriyle ne ölçüde tutarlı olduğuyula ilişkilidir. Özdamar (2004) ise bu katsayının değerlendirilmesini şu şekilde açıklamaktadır: $\alpha < 0,40$ ise güvenilir değil; $0,40 \leq \alpha < 0,60$ düşük güvenilirlik; $0,60 \leq \alpha < 0,80$ oldukça güvenilir; $0,80 \leq \alpha \leq 1,00$ yüksek derecede güvenilir olarak kabul edilmektedir.

Yapılan analiz sonucunda, geliştirilen KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği'nin Cronbach's Alpha değeri 0,908 olarak bulunmuştur. Bu değer, ölçeğin yüksek derecede güvenilir olduğunu ve maddelerin birbirleriyle güçlü bir tutarlılık sergilediğini göstermektedir. Ölçekte yer alan her bir maddenin toplam puanla ilişkisi ve ölçeğin bütününe katkısı, detaylı olarak madde analizinde değerlendirilmiş olup, sonuçlar Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği Madde Analizi

	Madde silindiğinde ölçek puanı	Madde silindiğinde varyans	Madde toplam korelasyonu	Madde silindiğinde Cronbach's alpha
Madde_1	88,1481	185,374	,856	,897
Madde_2	88,0370	188,225	,725	,900
Madde_3	88,5000	202,142	,484	,905
Madde_4	87,8148	197,248	,618	,902
Madde_5	86,4074	207,038	,384	,906
Madde_6	88,5185	214,254	,061	,910
Madde_7	88,5185	214,368	,049	,910
Madde_8	88,2037	196,769	,651	,902
Madde_9	86,4815	205,122	,417	,906
Madde_10	88,7963	206,392	,517	,905
Madde_11	88,0741	192,447	,654	,901
Madde_12	87,1481	195,902	,621	,902
Madde_13	86,6667	207,283	,320	,907
Madde_14	89,0556	210,619	,340	,907
Madde_15	86,2222	208,365	,285	,908
Madde_16	86,7963	213,826	,044	,911
Madde_17	86,1481	215,147	,000	,911
Madde_18	88,0370	191,055	,706	,900
Madde_19	86,0926	210,387	,246	,908
Madde_20	87,8704	186,492	,754	,899
Madde_21	87,9815	187,302	,825	,898
Madde_22	86,6296	209,860	,207	,909
Madde_23	87,1852	200,191	,681	,902
Madde_24	86,2593	208,648	,244	,908
Madde_25	87,7963	187,373	,714	,900
Madde_26	85,9815	210,320	,230	,908
Madde_27	86,4630	211,046	,302	,907
Madde_28	87,6852	187,691	,749	,899
Madde_29	86,1481	214,581	,028	,910
Madde_30	88,1481	197,864	,564	,903

Ölçek maddelerine verilen yanıtların hem birbirleriyle hem de ölçeğin toplam puanıyla pozitif yönde korelasyon göstermesi beklenmektedir. Bu durum, katılımcıların ölçek ifadelerini doğru algıladığını ve değerlendirmelerini nesnel biçimde gerçekleştirdiklerini ortaya koymaktadır. Literatürde, bir maddenin toplam puanla olan korelasyon katsayısının 0,30 ve üzeri olması, o maddenin ölçekte ayırt edici bir nitelik taşıdığını ve iç tutarlılığa olumlu katkı sunduğunu göstermektedir (Büyüköztürk, 2019; Tavşancıl, 2002). Gerçekleştirilen madde analizinde, madde-toplam korelasyonlarının yanı sıra her bir maddenin ölçekten çıkarılması durumunda oluşan Cronbach's Alpha değerleri incelenmiştir. Tablo 1'de yer alan bulgulara göre, on maddenin ölçeğin genel iç tutarlılığına olumsuz yönde etki ettiği tespit edilmiştir. Ancak, ölçeğin genel Cronbach's Alpha katsayısının yüksek olması, söz konusu tutarsızlığın

örneklem büyüklüğünün sınırlı olmasından kaynaklanabileceğini düşündürmektedir. Bu nedenle, ölçeğin mevcut hâliyle saha uygulamasına devam edilmesine karar verilmiştir.

Açıklayıcı Faktör Analizi

Ölçeğin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla açıklayıcı faktör analizi (AFA) uygulanmıştır (Tablo 2). Öncelikle verilerin faktör analizine uygunluğunu belirlemek amacıyla yapılan Bartlett küresellik testi anlamlı bulunmuştur ($p = 0.000 < 0.05$). Ayrıca Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliği katsayısı 0.894 olarak hesaplanmış ve bu değer 0.60'ın üzerinde olduğundan, veri setinin faktör analizine elverişli olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Faktör çıkarma işleminde, ölçek geliştirme çalışmalarında örtük yapıların ortaya konulması açısından daha uygun görülen temel eksen faktörlemesi (Principal Axis Factoring) yöntemi tercih edilmiş ve faktörler arasında ilişki bulunabileceği varsayımıyla doğrudan oblimin (oblique) döndürme tekniği uygulanmıştır (Costello & Osborne, 2005; Fabrigar et al., 1999). Faktör sayısının belirlenmesinde yalnızca özdeğeri 1'den büyük faktörler ölçütüyle yetinilmemiş; bu ölçüt yamaç-eğim (scree) grafiği ve Horn'un paralel analizi (Horn, 1965) ile birlikte değerlendirilmiştir. Scree grafiğinde üçüncü faktörden sonra eğimin belirgin biçimde yataylaştığı gözlenmiş, paralel analizde ise yalnızca ilk üç faktörün gerçek özdeğerlerinin rastgele üretilmiş veriden elde edilen ortalama özdeğerleri aştığı belirlenmiştir. Bu üç ölçütün ortak biçimde üç faktörlü yapıyı desteklemesi üzerine, analiz toplam varyansın %56.691'ini açıklayan üç faktörlü yapı üzerinden yürütülmüştür.

Faktör analizi sırasında Q7, Q14, Q16, Q17 ve Q29 maddeleri çoklu (eş) yükleme göstermeleri nedeniyle ölçekten çıkarılmıştır. Geriye kalan maddeler üç temel boyutta toplanmıştır. Birinci boyut olan Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller, toplam varyansın %27.358'ini açıklamakta ve KOBİ'lerin ihracat sürecine yönelik bilgi, donanım, insan kaynağı ve altyapı eksikliklerine dair algılarını yansıtan 11 maddeden oluşmaktadır. İkinci boyut olan Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları, toplam varyansın %18.158'ini açıklamakta olup dış pazara açılmada karşılaşılan kültürel, teknik ve rekabet temelli zorluklara işaret eden 9 maddeyi kapsamaktadır. Üçüncü boyut ise Risk ve Uyum Kaygısı olarak adlandırılmış ve toplam varyansın %11.175'ini açıklamaktadır. Bu boyut, ihracatın mevcut iş yapısı ve iç pazar faaliyetleri üzerindeki olası olumsuz etkilerine dair kaygıları içeren 5 maddeden oluşmaktadır. Elde edilen bu üç faktörlü yapı, KOBİ'lerin ihracat kararlarını etkileyen bilişsel sınırlılıklar, dışsal tehdit algıları ve risk değerlendirme biçimlerini anlamak açısından kuramsal bir temel sunmaktadır.

Tablo 2: KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği Faktör Yapısı

Boyut	Faktör Yüğü
Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller (Özdeğer=8.488; Açıklanan Varyans=27.358; Alpha=0.933)	

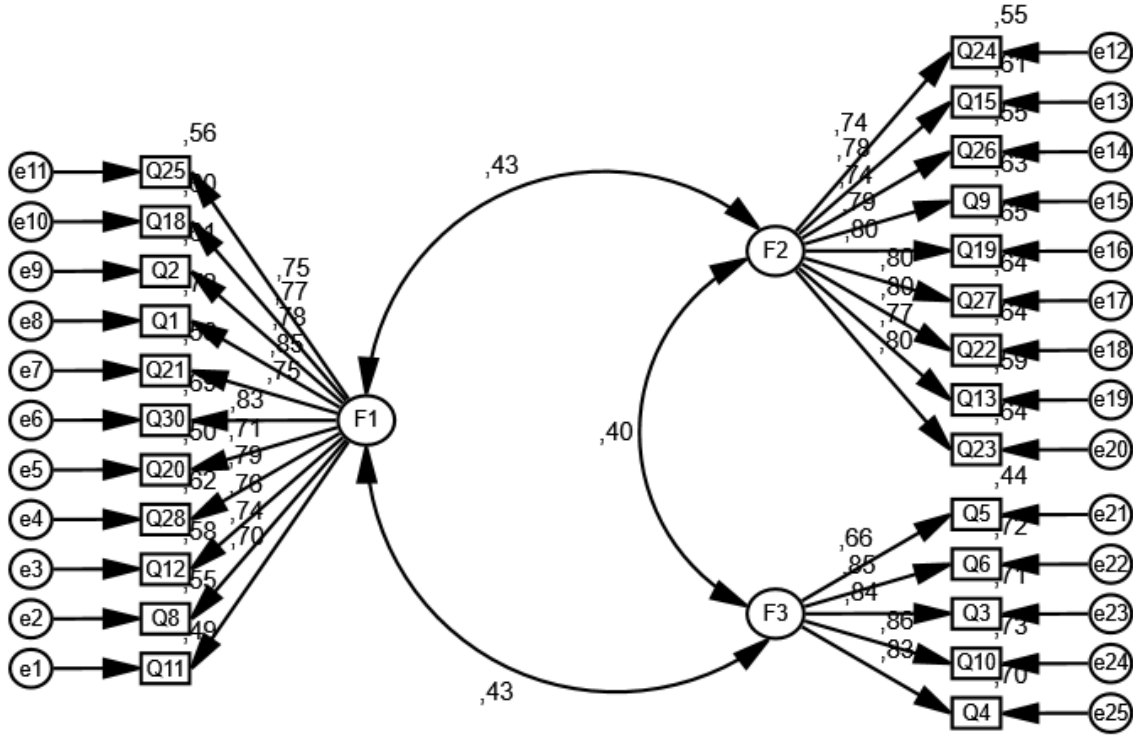
Q25-İhracat pazarlarında gerekli pazarlama bilgisine sahip değiliz.	0.856
Q18-İhracat süreçlerini yönetmek için yeterli insan kaynağımız yoktur.	0.838
Q2-İhracat yapmak için yeterli bilgiye sahip değiliz.	0.838
Q1-İhracat yapmak, şirketimiz için çok karmaşık bir süreçtir.	0.828
Q21-İhracat yapmanın şirketimizin iç organizasyon yapısını değiştirmesi gerekecektir.	0.813
Q30-İhracat yapmak için gerekli olan teknolojik altyapıya sahip değiliz.	0.781
Q20-İhracat yaparken gümrük süreçleri karmaşıktır.	0.715
Q28-İhracat yapmak için gerekli sertifikalara sahip değiliz.	0.648
Q12-İhracat yapmanın getireceği rekabet avantajını yeterince değerlendiremiyoruz.	0.587
Q8-İhracat yapmanın gerektirdiği lojistik süreçleri çok karmaşıktır.	0.581
Q11-İhracat finansal destek programlarından haberdar değiliz.	0.543
Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları (Özdeğer=3.971; Açıklanan Varyans=18.158; Alpha=0.852)	
Q24-İhracat yapmak, şirketimizin yenilikçi ürün geliştirme kapasitesini zorlayabilir.	0.829
Q15-İhracat yaparken müşteri ilişkilerini yönetmek zorlayıcıdır.	0.774
Q26-İhracat yapmak, şirketimizin kalite standartlarını yükseltmemizi gerektirir.	0.718
Q9-İhracat yaparken kültür farklılıkları önemli bir engel teşkil eder.	0.713
Q19-İhracat pazarlarında markamızı tanıtmak maliyetlidir.	0.637
Q27-İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz teknik engeller fazladır.	0.616
Q22-İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz hammadde temin zorlukları vardır.	0.601
Q13-İhracat pazarlarındaki rekabet koşulları, girişimimizi zorlaştırmaktadır.	0.573
Q23-İhracat yaparken tahsilat süreçleri güvenli değildir.	0.472
Risk ve Uyum Kaygısı (Özdeğer=1.715; Açıklanan Varyans=11.175; Alpha=0.720)	
Q5-İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz yasal engeller çok fazladır.	0.682
Q6-İhracat yapmak, iç pazar faaliyetlerimizi olumsuz etkiler.	0.616
Q3-İhracat yapmak için gerekli finansal kaynaklara sahip değiliz.	0.591
Q10-İhracat yapmak, şirketimizin mevcut iş modeline uygun değildir.	0.552
Q4-İhracat yapmanın getireceği riskler, şirketimiz için çok yüksektir.	0.537
Toplam Varyans=%56.691; Genel Güvenirlilik (Alpha)=0.915	

Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA), araştırmada öne sürülen kuramsal yapının ampirik verilerle ne ölçüde örtüştüğünü test etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu analiz sayesinde, her bir gözlenen değişkenin (madde) hangi örtük (latent) değişken altında anlamlı şekilde kümelendiği ve modelin genel uyum düzeyi değerlendirilmiştir. DFA, önceden belirlenen faktör yapısını doğrulamak ve ölçme aracının yapısal geçerliliğini sınamak açısından güçlü bir yöntem sunmaktadır.

Bu kapsamda analiz edilen model, üç faktörlü bir yapıya dayanmakta olup; her bir faktörün altında teorik olarak tanımlanmış maddeler yer almaktadır. Yapılan analiz sonucunda elde edilen uyum indeksleri ve faktör yükleri aracılığıyla modelin istatistiksel olarak anlamlı ve teorik yapı ile tutarlı olup olmadığı değerlendirilmiştir (Şekil 2).

Şekil 2: KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Diyagramı



Yukarıda yer alan yapısal model diyagramı, doğrulayıcı faktör analizinde test edilen üç faktörlü yapının görsel temsiline yer vermektedir. Diyagramda her bir faktör ile ona yüklenen maddeler arasındaki ilişkiler, standartlaştırılmış faktör yükleriyle birlikte gösterilmiştir. Ok yönleri, nedensel ilişki akışını yansıtırken; çift yönlü oklar ise faktörler arasındaki korelasyonları ifade etmektedir. Şekilde ayrıca maddelere ait hata varyansları da belirtilmiştir.

Doğrulayıcı faktör analizinin model uyumu, çeşitli uyum iyiliği indeksleri aracılığıyla değerlendirilmiştir (Tablo 3). Modelin veriyle ne derece örtüştüğünü değerlendirmek için χ^2/df oranı, GFI (Goodness of Fit Index), CFI (Comparative Fit Index), TLI (Tucker-Lewis Index), NFI (Normed Fit Index), IFI (Incremental Fit Index), RMR (Root Mean Square Residual) ve RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation) gibi göstergeler dikkate alınmıştır. Her bir indeksin literatürde kabul edilen sınır değerlerle karşılaştırılması, modelin kabul edilebilir düzeyde veya ideal uyum gösterip göstermediğini belirlemek açısından önemlidir.

Tablo 3: Doğrulayıcı Faktör Analizi Uyum İndeksleri

Uyum İndeksleri	Uyum Değerleri	Sınır Değerler
χ^2	473,163	
df	272	
χ^2/df (CMIN/DF)	1,740	$0 \leq \chi^2/df \leq 5$
RMR	,026	$0,05 \leq RMR \leq 0,08$
GFI	,908	$0,80 \leq GFI \leq 0,95$
NFI	,932	$0,90 \leq NFI \leq 1,00$
RFI	,925	$0,90 \leq RFI \leq 1,00$
IFI	,970	$0,80 \leq IFI \leq 1,00$
TLI	,967	$0,80 \leq TLI \leq 1,00$
CFI	,970	$0,90 \leq CFI \leq 1,00$
RMSEA	,043	$0,05 \leq RMSEA \leq 0,08$

Tablo 3'te doğrulayıcı faktör analizine ait modelin genel uyum iyiliği indeksleri yer almaktadır. χ^2 değerinin anlamlılığı çoğunlukla örneklem büyüklüğüne duyarlı olması nedeniyle tek başına yeterli görülmemekte, bunun yerine χ^2/df oranı yorumlanmaktadır. Bu analizde χ^2/df oranı 1.740 olarak hesaplanmış olup, bu değer <5 olması nedeniyle kabul edilebilir uyumu işaret etmektedir. Diğer yandan, RMR'nin ,026 gibi düşük bir düzeyde olması modelin artık hata düzeyinin oldukça düşük olduğunu göstermektedir. GFI (,908), NFI (,932), RFI (,925), IFI (,970), TLI (,967) ve CFI (,970) değerleri ise genel olarak literatürde kabul edilen sınırların üzerinde yer almakta ve modelin iyi düzeyde uyum sağladığını göstermektedir. RMSEA değeri de ,043 olarak hesaplanmış ve 0,05'in altında olması sayesinde mükemmel yakın bir uyum düzeyine işaret etmektedir. Tüm bu bulgular, önerilen üç faktörlü yapının veriyle güçlü bir biçimde örtüştüğünü ve modelin yüksek geçerliliğe sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği Faktör Yükleri

Maddeler ve Faktörler	β	Std. β	S.Hata	C.R	p
Q11 <--- F1	1,000	,699			
Q8 <--- F1	1,233	,739	,088	14,076	p<0,001
Q12 <--- F1	1,124	,762	,078	14,495	p<0,001
Q28 <--- F1	1,296	,787	,087	14,961	p<0,001
Q20 <--- F1	1,050	,707	,078	13,483	p<0,001
Q30 <--- F1	1,287	,829	,082	15,725	p<0,001
Q21 <--- F1	1,155	,747	,081	14,219	p<0,001
Q1 <--- F1	1,453	,846	,091	16,031	p<0,001
Q2 <--- F1	1,121	,780	,076	14,832	p<0,001
Q18 <--- F1	1,285	,774	,087	14,726	p<0,001

Q25	<---	F1	1,175	,748	,083	14,232	p<0,001
Q24	<---	F2	1,000	,739			
Q15	<---	F2	1,121	,783	,071	15,814	p<0,001
Q26	<---	F2	,965	,739	,065	14,846	p<0,001
Q9	<---	F2	1,065	,791	,067	16,001	p<0,001
Q19	<---	F2	1,113	,804	,068	16,278	p<0,001
Q27	<---	F2	,968	,799	,060	16,186	p<0,001
Q22	<---	F2	1,089	,799	,067	16,179	p<0,001
Q13	<---	F2	1,063	,771	,068	15,551	p<0,001
Q23	<---	F2	1,050	,802	,065	16,248	p<0,001
Q5	<---	F3	1,000	,661			
Q6	<---	F3	1,438	,848	,099	14,531	p<0,001
Q3	<---	F3	1,276	,841	,088	14,431	p<0,001
Q10	<---	F3	1,379	,856	,094	14,631	p<0,001
Q4	<---	F3	1,380	,834	,096	14,348	p<0,001

Tablo 4'te, her bir gözlenen değişkenin (maddenin) ait olduğu örtük değişkenle ilişkisini gösteren faktör yükleri yer almaktadır. Hem standartlaştırılmış (β) hem de standartlaştırılmamış katsayılar, standart hata (S.Hata), kritik oran (C.R.) ve anlamlılık düzeyleri (p) tabloya dâhil edilmiştir. Tüm maddelerin ilgili oldukları faktörlere yüksek düzeyde yüklendikleri ve elde edilen regresyon katsayılarının istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($p < 0.001$). C.R. değerlerinin tamamı 13'ün üzerinde çıkmış ve bu da tüm yolların anlamlı olduğunu teyit etmiştir.

Özellikle, F1 faktörüne yüklenen maddeler arasında Q1 maddesinin ,846; Q30 maddesinin ise ,829 gibi yüksek faktör yüklerine sahip olması dikkat çekmektedir. Benzer şekilde, F2 altında yer alan Q19 maddesi ,804; F3 altında yer alan Q10 maddesi ise ,856 standart yük değeriyle yüksek temsil gücüne sahiptir. Bu bulgular, ölçeğin faktör yapısının geçerli ve güvenilir olduğunu desteklemektedir. Maddelerin ait oldukları faktörleri anlamlı şekilde yordaması, ölçme aracının kuramsal olarak önerilen yapıyı başarıyla yansıttığını göstermektedir.

Ayırt Edicilik

Geliştirilen ölçeğin ayırt edici gücünü belirlemek amacıyla, puanların alt %27 ($n=107$) ve üst %27'lik ($n=107$) grupları karşılaştırılmıştır. Bu gruplar arasında anlamlı fark olup olmadığını test etmek için bağımsız gruplar t-testi uygulanmıştır. Analiz sonuçları ölçeğin tamamı ve her bir alt boyut için anlamlı farklılıklar olduğunu göstermektedir ($p<0.001$).

KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği genel puanında, alt grup ortalaması 2.310 iken üst grup ortalaması 3.860'tır ve bu fark istatistiksel olarak anlamlıdır ($t(212)$

= -34.778, $p = 0.000$). Bu bulgu, ölçeğin genelinin düşük ve yüksek düzeyde puan alan bireyleri ayırt etme gücünün yüksek olduğunu göstermektedir.

Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller boyutunda, alt grup ortalaması 1.670; üst grup ortalaması ise 3.984'tür. İki grup arasındaki fark oldukça belirgindir ve t-testi sonucu bu farkın anlamlı olduğunu ortaya koymuştur ($t(212) = -41.648$, $p = 0.000$). Bu sonuç, söz konusu boyutun bireyleri ayırt etmede oldukça güçlü olduğunu göstermektedir. Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları boyutunda da anlamlı farklılık gözlemlenmiştir ($t(212) = -9.171$, $p = 0.000$). Alt grup ortalaması 3.410 iken üst grup ortalaması 4.200 olarak hesaplanmıştır. Bu fark, dış pazara dair algı düzeylerinin gruplar arasında anlamlı biçimde ayrıştığını göstermektedir. Risk ve Uyum Kaygısı boyutunda da anlamlı fark saptanmıştır ($t(212) = -15.817$, $p = 0.000$). Alt grup ortalaması 1.736, üst grup ortalaması ise 2.974'tür. Bu bulgu, ölçeğin bu boyutunun da düşük ve yüksek puan alan bireyleri ayırt edebildiğini göstermektedir.

Tablo 5: KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği Puanlarının Alt %27 – Üst %27 Gruplarına Göre Farklılaşma Durumu

Gruplar	Alt %27 (n=107)		Üst %27 (n=107)		t	sd	p
	Ort	Ss	Ort	Ss			
KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği	2.310	0.376	3.860	0.267	-34.778	212	0.000
Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller	1.670	0.449	3.984	0.359	-41.648	212	0.000
Dış Pazar Engelleri Ve Rekabet Koşulları	3.410	0.821	4.200	0.346	-9.171	212	0.000
Risk Ve Uyum Kaygısı	1.736	0.425	2.974	0.689	-15.817	212	0.000

Bağımsız Gruplar T-Testi; t,p:Anlamlılık, sd:Serbestlik Derecesi

Güvenirlilik Analizi

Araştırma kapsamında geliştirilen “KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği”nin tamamına yönelik yapılan güvenirlik analizinde Cronbach's Alpha katsayısı 0.915 olarak hesaplanmıştır. Bu değer, ölçeğin çok yüksek düzeyde iç tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir. Alpha katsayısının 0.90 üzerinde olması, ölçeğin maddelerinin bir bütün olarak aynı kavramsal yapıyı başarıyla ölçtüğünü ve yüksek derecede güvenilir olduğunu ortaya koymaktadır.

Ölçek, toplamda 25 maddeden oluşmaktadır. Maddeler, faktör analizleri sonucunda üç temel boyut altında toplanmıştır: Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller (11 madde), Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları (9 madde) ve Risk ve Uyum Kaygısı (5 madde). Her bir alt boyuta ilişkin yapılan ayrı

ayrı güvenirlik analizleri de kabul edilebilir ve yüksek düzeyde değerler vermiştir. Bu sonuçlar, ölçeğin hem bütünsel hem de alt boyut düzeyinde istatistiksel olarak sağlam ve tutarlı bir ölçme aracı olduğunu göstermektedir.

Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller faktörüne ilişkin olarak yapılan iç tutarlılık analizi sonucunda, Cronbach's Alpha değeri 0,933 olarak hesaplanmıştır. Bu değer, ölçeğin yüksek düzeyde iç tutarlılığa sahip olduğunu göstermektedir ($\alpha > 0.90 \rightarrow$ mükemmel güvenirlik). Alt ölçeğe ait 11 maddenin tamamı, ölçeğin güvenirliğine olumlu katkı sağlamakta olup, maddelerin herhangi birinin çıkarılması durumunda Cronbach's Alpha değerinde belirgin bir artış gözlenmemektedir. Madde analizi sonuçlarına göre, her bir maddenin "Düzeltilmiş Madde-Toplam Korelasyonu" (Corrected Item-Total Correlation) .533 ile .858 arasında değişmektedir. Bu korelasyon değerleri, maddelerin alt ölçekle anlamlı ve güçlü ilişkiler kurduğunu göstermektedir. Özellikle Q25, Q18 ve Q2 maddeleri .82'nin üzerinde madde-toplam korelasyonu ile ölçeğin iç tutarlılığına yüksek katkı sağlamaktadır. Buna karşın, Q8 ve Q20 gibi maddelerin korelasyon düzeyleri nispeten daha düşük olmakla birlikte kabul edilebilir düzeydedir ($>.50$). Bu bulgular, "Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller" boyutunun tek boyutlu ve tutarlı bir yapı sergilediğini, maddelerin ise bütünlük içinde çalıştığını ortaya koymaktadır.

Tablo 6: Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller Alt Ölçeği – Güvenirlik İstatistikleri

Madde No	Madde İçeriği	Düzeltilmiş Madde-Toplam Korelasyonu	Cronbach's Alpha (Madde Silinirse)
Q25	İhracat pazarlarında gerekli pazarlama bilgisine sahip değiliz.	0,858	0,920
Q18	İhracat süreçlerini yönetmek için yeterli insan kaynağımız yoktur.	0,839	0,921
Q2	İhracat yapmak için yeterli bilgiye sahip değiliz.	0,828	0,921
Q1	İhracat yapmak, şirketimiz için çok karmaşık bir süreçtir.	0,779	0,924
Q21	İhracat yapmanın şirketimizin iç organizasyon yapısını değiştirmesi gerekecektir.	0,787	0,923
Q30	İhracat yapmak için gerekli olan teknolojik altyapıya sahip değiliz.	0,764	0,924
Q20	İhracat yaparken gümrük süreçleri karmaşıktır.	0,590	0,932
Q28	İhracat yapmak için gerekli sertifikalara sahip değiliz.	0,705	0,927
Q12	İhracat yapmanın getireceği rekabet avantajını yeterince değerlendiremiyoruz.	0,606	0,931
Q8	İhracat yapmanın gerektirdiği lojistik süreçleri çok karmaşıktır.	0,533	0,934

Q11	İhracat finansal destek programlarından haberdar değiliz.	0,587	0,932
-----	---	-------	-------

Bu araştırmada geliştirilen ölçeğin alt boyutlarından biri olan Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları, toplam dokuz maddeden oluşmaktadır. Bu boyut; kültürel farklılıklar, teknik ve yasal engeller, müşteri-ilişki yönetimi, rekabet koşulları ve markalaşma maliyetleri gibi ihracat sürecinde dış çevreden kaynaklanan algılanan güçlükleri kapsamaktadır.

Alt boyutun iç tutarlılığını değerlendirmek amacıyla yapılan Cronbach's Alpha güvenirlik analizi sonucunda katsayı 0.852 olarak hesaplanmıştır. Bu değer, alt boyutun yüksek düzeyde iç tutarlılığa sahip olduğunu göstermekte ve maddelerin birbiriyle tutarlı şekilde ölçüm yaptığını ortaya koymaktadır.

Madde-toplam korelasyon değerleri incelendiğinde, tüm maddelerin 0.434 ile 0.742 arasında değişen yeterli düzeyde korelasyonlara sahip olduğu belirlenmiştir. Ayrıca, herhangi bir maddenin ölçekten çıkarılması durumunda Cronbach's Alpha katsayısında anlamlı bir artış gözlenmemiştir. Örneğin, en düşük madde-toplam korelasyon değerine sahip olan Q23 maddesi ($r = 0.434$) çıkarıldığında bile Alpha katsayısı yalnızca 0.851'e gerilemekte, bu da söz konusu maddenin ölçeğin bütünlüğünü bozmadığını göstermektedir. Sonuç olarak, "Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları" alt boyutunda yer alan maddelerin her biri, kavramsal çerçeve ile tutarlılık göstermekte ve istatistiksel olarak güvenilir bir yapı sunmaktadır.

Tablo 7: Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları Alt Boyutuna Ait Madde Analizleri

Madde Kodu	Madde İçeriği	Madde-Toplam Korelasyonu	Madde Silindiğinde Cronbach's Alpha
Q24	İhracat yapmak, şirketimizin yenilikçi ürün geliştirme kapasitesini zorlayabilir.	0.742	0.818
Q15	İhracat yaparken müşteri ilişkilerini yönetmek zorlayıcıdır.	0.657	0.828
Q26	İhracat yapmak, şirketimizin kalite standartlarını yükseltmemizi gerektirir.	0.616	0.832
Q9	İhracat yaparken kültür farklılıkları önemli bir engel teşkil eder.	0.573	0.837
Q19	İhracat pazarlarında markamızı tanıtmak maliyetlidir.	0.566	0.838
Q27	İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz teknik engeller fazladır.	0.551	0.839
Q22	İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz hammadde temin zorlukları vardır.	0.520	0.842

Q13	İhracat pazarlarındaki rekabet koşulları, girişimimizi zorlaştırmaktadır.	0.512	0.842
Q23	İhracat yaparken tahsilat süreçleri güvenli değildir.	0.434	0.851

Araştırma kapsamında geliştirilen ölçeğin üçüncü boyutu olan Risk ve Uyum Kaygısı, toplam beş maddeden oluşmaktadır. Bu alt boyut; ihracatın mevcut iş modeliyle uyumsuzluğu, iç pazar faaliyetlerine olası olumsuz etkisi, finansal kaynak yetersizliği, yasal/bürokratik engeller ve genel risk algısı gibi unsurları kapsamaktadır.

Alt boyutun güvenilirliğini belirlemek amacıyla yapılan Cronbach's Alpha analizi sonucunda Alpha katsayısı 0.720 olarak hesaplanmıştır. Bu değer, güvenilirliğin kabul edilebilir sınırları içerisinde yer almakta ve maddelerin bir bütün olarak tutarlı şekilde ölçüm yaptığını göstermektedir. Madde-toplam korelasyonları incelendiğinde değerlerin 0.415 ile 0.556 arasında değiştiği görülmüştür. En yüksek madde-toplam korelasyonu Q4 maddesinde (.556), en düşük değer ise Q5 maddesinde (.415) bulunmuştur. Buna rağmen hiçbir maddenin ölçekten çıkarılması durumunda Cronbach's Alpha değerinde anlamlı bir artış gözlenmemiştir. Bu durum, tüm maddelerin alt boyuta anlamlı katkı sağladığını ve ölçek bütünlüğünü desteklediğini göstermektedir. Sonuç olarak, Risk ve Uyum Kaygısı boyutuna ait bu beş madde; KOBİ'lerin ihracat sürecini yüksek belirsizlik ve potansiyel uyumsuzluk çerçevesinde değerlendirme eğilimlerini ölçmek açısından istatistiksel olarak güvenilir ve teorik olarak anlamlı bir yapıyı temsil etmektedir.

Tablo 8: Risk ve Uyum Kaygısı Alt Boyutuna Ait Madde Analizleri

Madde Kodu	Madde İçeriği	Madde-Toplam Korelasyonu	Madde Silindiğinde Cronbach's Alpha
Q5	İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz yasal engeller çok fazladır.	0.415	0.698
Q6	İhracat yapmak, iç pazar faaliyetlerimizi olumsuz etkiler.	0.426	0.695
Q3	İhracat yapmak için gerekli finansal kaynaklara sahip değiliz.	0.546	0.644
Q10	İhracat yapmak, şirketimizin mevcut iş modeline uygun değildir.	0.472	0.676
Q4	İhracat yapmanın getireceği riskler, şirketimiz için çok yüksektir.	0.556	0.639

Nihai Anket Formu

Yapılan analizler sonucunda KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği 25 maddeden oluşturulmuştur (Tablo 9).

Tablo 9: KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği (Nihai Formu)

	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Kararsızım	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1. İhracat pazarlarında gerekli pazarlama bilgisine sahip değiliz.					
2. İhracat süreçlerini yönetmek için yeterli insan kaynağımız yoktur.					
3. İhracat yapmak için yeterli bilgiye sahip değiliz.					
4. İhracat yapmak, şirketimiz için çok karmaşık bir süreçtir.					
5. İhracat yapmanın şirketimizin iç organizasyon yapısını değiştirmesi gerekecektir.					
6. İhracat yapmak için gerekli olan teknolojik altyapıya sahip değiliz.					
7. İhracat yaparken gümrük süreçleri karmaşıktır.					
8. İhracat yapmak için gerekli sertifikalara sahip değiliz.					
9. İhracat yapmanın getireceği rekabet avantajını yeterince değerlendiremiyoruz.					
10. İhracat yapmanın gerektirdiği lojistik süreçleri çok karmaşıktır.					
11. İhracat finansal destek programlarından haberdar değiliz.					
12. İhracat yapmak, şirketimizin yenilikçi ürün geliştirme kapasitesini zorlayabilir.					
13. İhracat yaparken müşteri ilişkilerini yönetmek zorlayıcıdır.					
14. İhracat yapmak, şirketimizin kalite standartlarını yükseltmemizi gerektirir.					
15. İhracat yaparken kültür farklılıkları önemli bir engel teşkil eder.					
16. İhracat pazarlarında markamızı tanıtmak maliyetlidir.					
17. İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz teknik engeller fazladır.					
18. İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz hammadde temin zorlukları vardır.					
19. İhracat pazarlarındaki rekabet koşulları, girişimimizi zorlaştırmaktadır.					
20. İhracat yaparken tahsilat süreçleri güvenli değildir.					
21. İhracat yaparken karşılaşılabileceğimiz yasal engeller çok fazladır.					
22. İhracat yapmak, iç pazar faaliyetlerimizi olumsuz etkiler.					
23. İhracat yapmak için gerekli finansal kaynaklara sahip değiliz.					
24. İhracat yapmak, şirketimizin mevcut iş modeline uygun değildir.					
25. İhracat yapmanın getireceği riskler, şirketimiz için çok yüksektir.					

İlk 1-11 arasındaki maddeler Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller boyutuna, 12-20 arası maddeler Dış Pazar Engelleri ve Rekabet koşulları boyutuna ve 21-25 arası maddeler Risk ve Uyum Kaygısı boyutuna aittir.

Tartışma

Bu araştırmada geliştirilen ölçek, KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışını üç boyutlu bir yapı çerçevesinde ölçmektedir: Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller, Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları ile Risk ve Uyum Kaygısı. Ortaya çıkan bu yapı, alanyazında KOBİ'lerin ihracat engellerini içsel (firma kaynaklı) ve dışsal (çevre kaynaklı) engeller biçiminde ele alan sınıflandırmalarla büyük ölçüde örtüşmektedir. Leonidou (2004), ihracat engellerini bilgi, kaynak ve süreç temelli içsel engeller ile pazar, çevre ve prosedür temelli dışsal engeller olarak kavramsallaştırmıştır. Bu çalışmada elde edilen Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller boyutunun içsel engellerle, Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları boyutunun ise dışsal engellerle paralellik göstermesi, ölçeğin kuramsal temelini alanyazınla tutarlı olduğunu ortaya koymaktadır.

Toplam varyansın en büyük kısmını (%27.358) açıklayan ve en yüksek güvenirliğe ($\alpha = .933$) sahip olan boyutun Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller olması dikkat çekicidir. Bu bulgu, KOBİ'lerin ihracattan kaçınmasında en belirleyici unsurun nesnel dışsal engellerden çok, firmanın kendi yetkinliğine ilişkin öznel algıları ve bilişsel değerlendirmeleri olabileceğine işaret etmektedir. Bu sonuç, bilgi ve deneyim eksikliğinin ihracat performansı üzerindeki belirleyici rolünü vurgulayan çalışmalarla (Zou & Stan, 1998; Cavusgil & Knight, 2015) ve bireysel düzeydeki yetkinliklerin (pazar istihbaratı, dijital yetkinlik, uluslararası deneyim) ihracat başarısını yordadığını gösteren güncel ampirik bulgularla (Elsharnouby et al., 2024) tutarlıdır. Türkiye bağlamında KOBİ'lerin ihracat engellerini inceleyen çalışmalar da (Ay & Talaşlı, 2007; Çütçü et al., 2017; Aydın & Süygün, 2021) bilgi ve nitelikli insan kaynağı eksikliğini öne çıkan engeller arasında raporlamıştır.

İkinci boyut olan Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları, kültürel farklılıklar, teknik engeller, rekabet yoğunluğu ve markalaşma maliyetleri gibi firma dışı unsurları kapsamaktadır. Bu boyutun alanyazındaki dışsal/çevresel engel sınıflandırmalarıyla (OECD, 2023; European Commission, 2023) örtüşmesi, ölçeğin yapı geçerliliğini desteklemektedir. Üçüncü boyut olan Risk ve Uyum Kaygısı ise görece daha düşük varyans (%11.175) ve güvenirlik ($\alpha = .720$) değerlerine sahip olmakla birlikte, kabul edilebilir psikometrik sınırlar içindedir. Bu boyutun ihracata ilişkin belirsizlik ve mevcut iş modeliyle uyumsuzluk kaygısını temsil etmesi, ihracat kararındaki risk algısının davranışsal bir engel olarak işlev gördüğüne dair değerlendirmelerle (Czinkota & Ronkainen, 2007) örtüşmektedir.

Bu araştırmanın alanyazına en belirgin katkısı, mevcut çalışmaların ağırlıklı olarak ihracat engellerini betimleyici düzeyde ele almasına karşın, KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışının altında yatan bilişsel ve algısal mekanizmaları ölçebilecek, psikometrik açıdan geçerli ve güvenilir bütüncül bir ölçme aracı sunmasıdır. Türkiye alanyazınındaki çalışmaların çoğu (İnan & Nakıboğlu, 2009; Özeltürkay & Çerçel, 2014; Çetin et al., 2021) belirli bir bölge veya sektördeki engelleri betimlemekte; ancak standartlaştırılmış bir ölçme aracı geliştirmemektedir. Bu çalışma, söz konusu boşluğu doldurarak gelecekteki karşılaştırmalı ve ilişkisel araştırmalara uygulanabilir bir araç kazandırmaktadır.

Sonuç

Bu çalışmada, KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarını belirlemeye yönelik güvenilir ve geçerli bir ölçme aracı hazırlanması amaçlanmıştır. İlk olarak literatür taraması ve uzman görüşleri doğrultusunda 30 maddeden meydana gelen deneme ölçeği hazırlanmıştır. Uzman görüşleri sonucunda Davis Tekniği kullanılarak kapsam geçerliliği değerlendirilmiş ve tüm maddeler uygun bulunmuştur. Pilot uygulama sonrasında yapılan faktör analizleri ve güvenirlik analizleri sonucunda çoklu yükleme gösteren 5 madde çıkarılmış ve kalan 25 madde ile KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarını ölçmeye yönelik ölçek ortaya çıkmıştır.

Üç boyuttan oluşan ölçeğin ilk 11 maddesinden oluşan birinci boyutu "Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller", 12-20. maddelerden oluşan ikinci boyutu "Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları" ve 21-25. maddelerden oluşan son boyutu "Risk ve Uyum Kaygısı" olarak isimlendirilmiştir. "Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller" boyutunda yer alan maddelerin açıklanan varyans değeri %27.358, "Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları" boyutunda yer alan maddelerin açıklanan varyans değeri %18.158 ve "Risk ve Uyum Kaygısı" boyutunda yer alan maddelerin açıklanan varyans değeri %11.175 olarak saptanmıştır. KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği'nde yer alan bu üç faktör toplam varyansın %56.691'ini açıklamaktadır. Yapılan güvenirlik analizleri sonucunda ölçeğin toplam güvenirlik katsayısı $\alpha = .915$ olarak bulunurken, "Yetersizlik Algısı ve Bilişsel Engeller" boyutu için $\alpha = .933$, "Dış Pazar Engelleri ve Rekabet Koşulları" boyutu için $\alpha = .852$ ve "Risk ve Uyum Kaygısı" boyutu için $\alpha = .770$ olarak belirlenmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonuçları, önerilen üç faktörlü yapının ampirik verilerle yüksek düzeyde uyum sağladığını ortaya koymuştur. Ayırt edicilik analizleri de ölçeğin düşük ve yüksek düzeyde ihracattan kaçınma eğilimi gösteren KOBİ'leri anlamlı biçimde ayırt edebildiğini göstermiştir. Ulaşılan bu sonuçlar, geliştirilen "KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği"nin KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarını değerlendirmede güvenilir ve geçerli bir ölçme aracı olduğunu göstermektedir.

Sonuç olarak, 25 maddeden oluşan KOBİ'lerin İhracat Yapmaktan Kaçınmalarına Yol Açan Faktörler Ölçeği, KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarını ölçmek amacıyla kullanılabilecek niteliktedir. Ölçekten alınan yüksek puanlar, KOBİ'lerin yüksek düzeyde ihracattan kaçınma eğiliminde olduğunu; düşük puanlar ise ihracattan kaçınma eğilimlerinin düşük düzeyde olduğunu göstermektedir. KOBİ'ler üzerinde yapılacak araştırmalarda bu ölçeğin kullanılmasıyla, çeşitli değişkenler açısından KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarının anlamlı farklılık gösterip göstermediği belirlenebilecek ve bu doğrultuda yürütülecek çalışmalara katkı sağlanabilecektir. Ayrıca KOBİ'lerin ihracattan kaçınma davranışlarının belirlenmesi ve bu davranışa neden olan faktörlerin azaltılmasına yönelik politika ve stratejilerin geliştirilmesinin ülkenin ihracat kapasitesine ve ekonomik kalkınmasına katkı sağlayacağı değerlendirilmektedir. Gelecek araştırmalarda bu ölçeğin farklı sektörlerde ve farklı bölgelerde uygulanarak karşılaştırmalı analizlere konu edilmesi, ihracattan kaçınma davranışının daha kapsamlı biçimde anlaşılmasına katkı sağlayacaktır.

Author Contributions

This article is derived from the doctoral dissertation entitled “*KOBİ ve KOBİ Yöneticilerinin Tanımlayıcı Özelliklerine Göre İhracattan Kaçınma Nedenlerinin İncelenmesi: Körfez Ticaret Odası Üyeleri Üzerinde Bir Araştırma*,” prepared by Berat Nas (2026) under the supervision of Prof. Dr. Mehmet Erkan. Berat Nas was responsible for the conception and design of the study, data collection, data analysis, interpretation of the findings, and preparation of the original manuscript. Prof. Dr. Mehmet Erkan supervised the research process, contributed to the methodological framework, critically reviewed the manuscript, and provided intellectual guidance throughout the study. Both authors reviewed and approved the final version of the manuscript prior to submission.

Kaynaklar

- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Aksoy, R., & Yıldırım, C. (2013). Zonguldak ilinde ihracat yapan firmaların ihracatta karşılaştıkları sorunlar. *Uluslararası İşletme ve Yönetim Dergisi*, 1(3), 249–268.
- Ay, H. M., & Talaşlı, E. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin ihracattaki yeri ve karşılaştıkları sorunlar. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 3, 173–184.
- Aydın, A. C., & Süygün, M. S. (2021). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat sorunları: Mersin ilinde bir uygulama. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(4), 1411–1430. <https://doi.org/10.25287/ohuiibf.890510>

- Bargoni, A., Ferraris, A., Vilamová, Š., & Wan Hussain, W. M. H. (2024). Digitalisation and internationalisation in SMEs: A systematic review and research agenda. *Journal of Enterprise Information Management*, 37(5), 1418–1457.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2005). SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. *Journal of Economic Growth*, 10(3), 199–229.
- Bolarinwa, O. A. (2020). Principles and methods of sample size determination in health science research. *Nigerian Postgraduate Medical Journal*, 27(2), 67–75. <https://doi.org/10.4103/npmj.npmj.19.20>
- Bozkurt, H. G. (2025). Dijital kültür, öğrenme organizasyonları ve sürekli gelişim. In G. Kalkın & S. Sarıoğlu Uğur (Ed.), *Bilgi çağında değişim ve liderlik* (ss. 45–55). Nobel Akademik Yayıncılık.
- Bugarčić, F. Ž., Stanišić, N., & Marinković, V. (2024). Assessing the effects of logistics performance on export and competitiveness using SEM methodology: evidence from firm-level data. *The International Journal of Logistics Management*, 35(6), 1847–1866.
- Büyüköztürk, Ş. (2019). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı* (25. bs.). Pegem Akademi.
- Cavusgil, S. T., & Knight, G. A. (2015). The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 3–16.
- Costello, A. B., & Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 10(7), 1–9.
- Czinkota, M. R., & Ronkainen, I. A. (2007). *International marketing*. Cengage Learning.
- Çetin, S., Genç, E., Köse, M. S., Topcu, Y. E., & Karlı, H. (2021). KOBİ'lerin ihracat engelleri: Bartın ili örneği. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(23), 207–231. <https://doi.org/10.47129/bartiniibf.895257>
- Çütçü, İ., Özdemir, A., & Erkan, H. (2017). KOBİ'lerin ihracat piyasalarında karşılaştığı sorunlara ilişkin algıları: Gaziantep'teki KOBİ'ler üzerine bir araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 6(5), 2691–2709.
- Davis, L. L. (1978). Instrument review: Getting the most from a panel of experts. *Applied Nursing Research*, 5(4), 194–197.
- DeVellis, R. F. (2021). *Scale development: Theory and applications* (4th ed.). Sage Publications.

EBRD. (2024). *An assessment of the SME sector in Türkiye*. European Bank for Reconstruction and Development. <https://www.ebrd.com/publications/country-assessments/an-assessment-of-the-sme-sector-in-turkiye>

Ekici, A. (2022). *KOBİ'lerin karşılaştığı ihracat engelleri: Konya KOBİ'lerine yönelik bir araştırma* [Yüksek lisans tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi]. YÖK Tez.

Elsharnouby, T. H., Elbanna, S., Farha, A. A., & Mauji, N. (2024). Exploring critical internal enablers to SMEs export performance: Evidence from Qatar. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11(1), 1–12.

Eminoğlu, O. (2013). *KOBİ'lerin ihracatta karşılaştığı sorunlar ve devlet destekleri üzerine Ankara Sincan Organize Sanayi Bölgesi'nde bir uygulama* [Yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi]. YÖK Tez.

Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(1), 1–4.

European Commission. (2023). *Annual report on European SMEs 2022/2023*. Publications Office of the European Union. https://single-market-economy.ec.europa.eu/publications/annual-report-european-smes-20222023_en

Fabrigar, L. R., Wegener, D. T., MacCallum, R. C., & Strahan, E. J. (1999). Evaluating the use of exploratory factor analysis in psychological research. *Psychological Methods*, 4(3), 272–299.

Financial Times. (2024, July 25). *How to unleash the export potential of small businesses*. <https://www.thetimes.com/business-money/entrepreneurs/article/24tencomment-enterprise-network-tv6f5dxdj>

Hassan, J., Chugh, R., Ren, M., & Gao, H. (2024). Situational control and strategic choices during supply chain disruptions: Case studies of SME exporters. *International Marketing Review*, 41(6), 1521–1559.

Horn, J. L. (1965). A rationale and test for the number of factors in factor analysis. *Psychometrika*, 30(2), 179–185.

Hu, L., Filipescu, D. A., & Pergelova, A. (2024). Understanding SMEs' internationalization through digital platforms: The role of knowledge sharing and consumer education. *International Marketing Review*, 41(5), 1044–1073. <https://doi.org/10.1108/IMR-09-2023-0252>

İnan, H., & Nakıboğlu, B. (2009). KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları engellerin belirlenmesine yönelik mobilya sektöründe gerçekleştirilen bir araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 228–246.

İslambay, T. (2018). *Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat sorunları: Konya imalat sektöründe bir araştırma* [Yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi]. YÖK Tez.

- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2009). The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*, 40(9), 1411–1431. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>
- Johanson, J., & Vahlne, J. E. (2017). The internationalization process of the firm—A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. In R. Piekkari, S. Welch, & C. Welch (Eds.), *International business* (pp. 145–154). Routledge.
- Karasar, N. (2012). *Bilimsel araştırma yöntemleri*. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Karataş, S., & Ocak, G. (2019). Ortaokul öğrencilerinin akademik erteleme davranışı ölçeği: Geçerlilik ve güvenirlik çalışması. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(1), 93–113.
- Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 124–141. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400071>
- KOSGEB. (2018). *KOBİ stratejisi ve eylem planı (2015–2018)*. https://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KSEP%20G%C3%BCncellenen%20Eylem%20Plan%C4%B1%202015-2018_06_05_2016.pdf
- KOSGEB. (2024). *2024 yılı faaliyet raporu*. https://webdosya.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/Kurumsal/2025/KOSGEB_2024_YILI_FAAL%C4%B0YET_RAPORU.pdf
- KOSGEB. (2025). *İş geliştirme desteği – 2025 II. dönem başvuru çağrısı*. <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/9258/>
- Kumbas, S. (2017). *KOBİ'lerin dış ticarete karşılaştıkları sorunlar* [Yüksek lisans tezi, Adnan Menderes Üniversitesi]. YÖK Tez.
- Leonidou, L. C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279–302. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2004.00112.x>
- OECD. (2017). *Enhancing the contributions of SMEs in a global and digitalised economy*. OECD Publishing. <https://www.oecd.org/cfe/smes/enhancing-the-contributions-of-smes-in-a-global-and-digitalised-economy.htm>
- OECD. (2020). *Trade policy implications for SMEs in global value chains*. OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2019/11/trade-policy-implications-of-global-value-chains_f182d1f5/4989ef9e-en.pdf
- OECD. (2023). *European small business finance outlook 2024*. European Investment Fund. https://www.eif.org/news_centre/publications/eif-working-paper-2024-101.pdf

OECD. (2024). *Financing SMEs and entrepreneurs 2024: An OECD scoreboard*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/fa521246-en>

Özcan, S. E., & Atalay, R. (2017). Konya'da makine aksam imalatı yapan ihracatçı KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar üzerine bir uygulama. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(4), 55–66.

Özdamar, K. (2004). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi*. Kaan Kitabevi.

Özeltürkay, Y. E., & Çerçel, S. (2014). Organize sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmaların karşılaştıkları ihracat engelleri: Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi'nde bir uygulama. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 271–286.

Polit, D. F., Beck, C. T., & Owen, S. V. (2007). Is the CVI an acceptable indicator of content validity? Appraisal and recommendations. *Research in Nursing & Health*, 30(4), 459–467. <https://doi.org/10.1002/nur.20199>

Sakarya, Ş. (2011). İhracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının belirlenmesine yönelik bir alan araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 42, 117–134.

Tavşancıl, E. (2002). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. Nobel Yayın Dağıtım.

Ticaret Bakanlığı. (2024). 2024–2028 stratejik planı. <https://ticaret.gov.tr/data/5b921d6513b87613646656ac/Ticaret%20Bakanl%C4%B1%C4%9F%C4%B1%202024-2028%20Stratejik%20Plan%C4%B1.pdf>

Ticaret Bakanlığı. (2025). 5973 sayılı ihracat destekleri hakkında karar: Güncel üst limitler. <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri/5973-sayili-ihracat-destekleri-hakkinda-karar-destek-ust-limitleri>

Türkiye İhracatçılar Meclisi. (2024). 2024 ihracat raporu. <https://tim.org.tr/files/downloads/Timreport/TIMReport239.pdf>

UNESCAP, & UNCTAD. (2023). *Global survey on digital and sustainable trade facilitation*. <https://www.untfsurvey.org>

World Customs Organization. (2012). *Single window: Implications for customs administrations*. https://etir.org/sites/default/files/2021-04/OSCE-UNECE_Handbook.pdf

World Intellectual Property Organization. (2024). *Global innovation index 2024: Innovation for development*. https://www.wipo.int/global_innovation_index

Zou, S., & Stan, S. (1998). The determinants of export performance: A review of the empirical literature between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333–356. <https://doi.org/10.1108/02651339810236290>