

İHRACAT YAPMAK YA DA YAPMAMAK... İHRACAT KARARINDA BELİRSİZLİĞE TOLERANS: BURSA'DA TEKSTİL ENDÜSTRİSİNDE BİR UYGULAMA

Yrd. Doç. Dr. Esra Sena TÜRKO

Erzurum Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü
esturko@erzurum.edu.tr

Berrak YELLİCE

berrakyellice@gmail.com

Özet

İhracat karar süreci; işletme sahibinin ve işletmenin özellikleri, bunlar arasındaki etkileşim ve dışsal faktörlerin etkisi ile ortaya çıkan karmaşık bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Geliştirilen modellerde, işletme sahibinin özellikleri, ihracat davranışını doğrudan etkileyen değişkenler olarak yer almaktadır. Araştırma bu noktadan hareketle, belirsizliğe tolerans (BT) düzeyinin ihracat kararı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır.

Budner'in (1962) BT ölçeği kullanılarak 246 işletmenin BT düzeyi ölçülmüştür. Örneklem %8,5'inin yüksek, %50'sinin nötr ve %41,5'inin düşük BT düzeyine sahip olduğu kaydedilmiştir. Örneklem ortalaması 47,89'dur ($M=47,89$, $SD=3,54$). Mann-Whitney U testi uygulanmış; BT skorunun, ihracat yapan işletmeler ile yapmayan işletmeler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermediği ($U=7285,00$ $p=,620$) tespit edilmiştir. Spearman Korelasyon testi uygulanmış, BT skoru ile diğer 21 değişken arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır ($p>,01$). İhracat oranının ve faydalanılan destek sayısının diğer 21 değişken ile ilişkileri, r_s ile analiz edilmiştir.

Anahtar kelimeler: ihracat, kamusal ihracat destekleri, belirsizliğe tolerans, tekstil endüstrisi, Bursa, Türkiye

TO EXPORT OR NOT TO EXPORT... TOLERANCE OF AMBIGUITY IN EXPORT DECISION: A SURVEY IN TEXTILE INDUSTRY IN BURSA

Abstract

Personality traits of the firm owner appear in the export decision models as variables directly affecting export behaviour. From this point of view, this study aims to investigate the effects of tolerance of ambiguity (TA) on export decision.

Budner's (1962) TA scale was used to measure TA levels of 246 firms. 8,5% of the firms received high, 50% of the firms received neutral and %41,5 of the firms received low TA levels. *Mean* of the sample is 47,89 ($SD=3,54$). Mann-Whitney U test results indicate that mean ranks for the exporting firms and non-exporting firms do not differ significantly from each other on TA ($U=7285,00$ $p=,620$). A Spearman's correlation (r_s) was run to determine relationship between TA score and other 21 variables; there was no statistically significant relationship detected ($p>,01$).

Key words: export, state export support, tolerance of ambiguity, textile industry, Bursa, Turkey

1. GİRİŞ

İhracat karar süreci; işletme sahibinin ve işletmenin özellikleri, bunlar arasındaki etkileşim ve dışsal faktörlerin etkisi ile ortaya çıkan karmaşık bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Geliştirilen modellerde, işletme sahibinin özellikleri, ihracat davranışını doğrudan etkileyen değişkenler olarak yer almaktadır. Literatürde işletme sahibinin yaşı, eğitimi, yabancı dil bilgisi, yurtdışı deneyimleri, ihracatı algılama şekli, bilgi toplama eğilimi, pazar bilgisi ve yeniliği benimseme vb. özelliklerinin ihracat davranışı ile ilişkisini ortaya koyan çalışmalar bulunmaktadır. Araştırma bu noktadan hareketle, belirsizliğe tolerans düzeyinin ihracat kararı üzerindeki etkisini araştırmayı amaçlamaktadır.

Bu amaçla, ihracat kararı verme pozisyonunda bulunan kişilerin belirsizliğe tolerans düzeyi ölçülmüş, ihracat yapan ve yapmayan işletmeler arasında farklılık bulunma durumu araştırılmıştır. Araştırma aynı zamanda işletmelerin kamusal desteklerden faydalanırken yaşadıkları sorunları, destekler konusundaki algı düzeylerini, desteklerden faydalanmak amacıyla çeşitli kuruluşlardan aldıkları hizmetleri ve bu hizmetlerinden faydalanma derecelerini ortaya koymaktadır. Araştırma kapsamında ihracat oranının, faydalanılan destek sayısının ve BT düzeyinin diğer değişkenler ile ilişkileri analiz edilmiştir.

2. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

2.1. İhracat Kararı

İhracat karar süreci, işletme sahibinin özellikleri, işletmenin özellikleri, ikisi arasındaki etkileşim ve dışsal faktörlerin etkileri sonucunda ortaya çıkan karmaşık bir süreçtir. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde ihracat kararı genellikle işletme sahibi tarafından verilmektedir. Bu noktadan hareketle işletmenin ihracat kararının büyük ölçüde işletme sahibinden etkilendiğini söylemek mümkündür (Koçak, 1997: 468-476).

İşletme sahibinin özelliklerinin ihracat kararı üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların büyük bir bölümü; işletme sahibinin yaşı, eğitimi, yabancı dil bilgisi, yurtdışı deneyimleri, ihracatı algılama şekli, bilgi toplama eğilimi, pazar bilgisi araştırma ve yeniliği benimseme vb. özelliklerini işletmenin ihracat davranışı ile ilişkilendirmektedir.

Cavusgil ve Nevin, (1981) ihracat davranışını belirleyen dört unsur önermişlerdir, bunların üçü işletme sahipleri ile ilgilidir: işletme sahibinin ihracat konusunda işletmenin uzun vadeli hedefleri ile ilgili beklentileri, kararlılığı ve arzusunun güçlülüğü. Cavusgil ve Naor, (1987) işletme sahibinin ihracat algısı üzerinde yaşının, eğitim durumunun, yurtdışı tecrübelerinin, yabancı dil bilgisinin ve bilgi toplama eğiliminin etkisi olduğunu önermektedir. Dichtl vd. (1990) işletme sahibinin yaşlı, eğitim düzeyi düşük, yabancı dil bilgisi az, risk alamayan, değişime kapalı, yurtdışı deneyimi az kişiler olması durumunda büyük olasılıkla ihracat faaliyetleri ile ilgilenemeyebileceklerini önermektedir (Koçak, 1997).

İşletmenin ihracat kararını işletmeye ait bazı özellikler ve davranışlar ile ilişkilendiren çalışmalar bulunmaktadır. Son yıllarda öne çıkan araştırma konusu ihracat kararı ve Ar-Ge faaliyetleri arasındaki ilişkidir (Sigeze vd., 2016; Braymen vd. 2011; Tomiura, 2007). Standartlar ve teknik düzenlemelerin ihracat kararı üzerindeki etkisi (Chen vd., 2008); ihracat karar sürecinde pazarlar konusunda bilgi kaynakları (He ve Wei, 2013; Inui vd., 2015); ihracat kararında planlama ve doğaçlama (Nemkova vd., 2012); kurlarda belirsizlik ve ihracat kararı (Greenaway vd., 2010; Wong, 2016); insan sermayesi ve ihracat kararı (Gashi, 2014); yığılma ve ihracat kararı (Koenig, 2009); Ar-Ge ve ağ faaliyetlerinin ihracat kararı üzerindeki etkileri (Tomiura, 2007) konularında çalışmalar bulunmaktadır.

Türk işletmelerinin spesifik olarak ihracat kararını konu alan uygulamalı çalışma sayısı çok fazla değildir. Koçak (1997) tarafından gerçekleştirilen saha araştırması ile Türkiye'de 11 ilde ve dört sektörde faaliyet gösteren işletmelerle görüşülerek bir ihracat karar süreci modeli geliştirilmiştir. Araştırma bulguları ihracat kararı üzerinde en önemli etkinin işletme sahiplerinin fuarlara katılma eğilimi olduğunu göstermektedir, ardından sırasıyla yurtdışına yatkınlık ve yurtdışına çıkma sıklığı gelmektedir. İşletme

sahibini eğitim düzeyi, yabancı dil bilgisi ve ihracata karşı tutumun daha düşük düzeylerde etkisi olan faktörler olarak kaydedilmiştir. İşletme sahibinin yaşı ve değişime yatkınlığının, ihracat karar sürecinde etkili faktörler olmadığı belirlenmiştir.

Sigeze vd., (2016) Türk işletmelerinde Ar-Ge ve ihracat kararı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuşlardır. Ayrıca araştırma bulgularına göre; devlet destekleri, işletmenin ihracat kararı olasılığını yükseltmektedir; Ar-Ge ve ihracat kararı, işletme özelliklerine göre farklılık göstermektedir.

Özler vd., (2009) Türk imalat sanayi işletmelerinin 1990-2001 yılları arasındaki ihracat kararlarını araştırmıştır. Araştırma sonuçları, işletmenin ihracat kararının önceki ihracat tecrübelerinden etkilendiğini göstermektedir; ancak geçmiş tecrübenin etkileri, hızla güncel tecrübenin etkileri karşısında değer kaybetmektedir. İhracatta süreklilik, pazara tekrar giriş maliyetlerinin düşmesini sağlamaktadır.

2.2. Belirsizliğe Tolerans

Belirsizliğe tolerans kavramı ilk kez Frenkel-Brusnik (1948) tarafından geliştirilmiş ve son 60 yılda araştırmacıların büyük ilgisini çekmiştir. Genellikle, bir kişilik değişkeni veya bireysel farklılık faktörü olarak görülmekte, klinik ve paranormal psikoloji, tıp, örgütsel davranış, sosyoloji gibi pek çok uygulamalı alanda kullanılmaktadır (Bors vd., 2009; Furnham ve Marks, 2013: 717). Budner (1962: 29) belirsizliğe toleransı, "belirsiz durumları tercih edilir olarak algılama eğilimi" belirsizliğe tahammülsüzlüğü de "belirsiz durumları tehdit ve tehlike kaynağı olarak algılama eğilimi" olarak tanımlamış ve bu alandaki ilk ölçüyü koymuştur. Sonraki araştırmacılar Budner'in tanımı üzerinden BT'nin farklı yönlerine ilişkin spesifik kavramsal değerlendirmeler yapmışlardır (Herman vd., 2010).

Budner 3 tip belirsiz durum olduğunu söylemektedir:

- 1- Yenilik (tanıdık hiçbir unsurun olmadığı tamamen yeni durumlar)
- 2- Karmaşıklık (çok fazla unsurdan oluşan oldukça karmaşık durumlar)
- 3- Çözümsüzlük (birbirini dışlayan yapıların ortaya çıkmasını sağlayan unsurlardan oluşan karşıt durumlar) (Budner, 1962: 30).

Bireyin belirsiz durumlarda, algılayarak, yorumlayarak ve reaksiyon göstererek etkileşimi, kişinin BT derecesini belirlemektedir ve genellikle tek boyutlu ölçekler ile ölçülmektedir (Furnham ve Marks, 2013: 718).

BT düzeyinin yüksek olduğu kişilerin daha çok problem odaklı başa çıkma stratejileri kullandıkları, düşük BT düzeyine sahip kişilerin ise daha çok duygusal odaklı stratejiler kullandıkları tartışılmaktadır (Herman vd., 2010). BT, değişim sırasında bireyin davranışında önemli bir rol oynamaktadır. Örneğin yüksek BT düzeyine sahip yöneticiler değişime daha üretken veya gelişimsel bir yaklaşım göstermekte ve değişime daha yüksek düzeylerde hazırlıklı olmaktadır (Nicolaidis ve Katsaros, 2011: 46).

Düşük BT düzeyine sahip kişiler, stres yaşamakta, erken tepki vermekte, belirsizlikten kaçınmaktadır. Siyah-beyaz çözümlere başvurmakta, hızlı, kendinden çok emin yargılarda bulunmakta ve genellikle gerçeği yok saymaktadır. Düşük BT düzeyine sahip kişiler, belirsiz durumlarda yetersiz bilgi nedeniyle riski değerlendirmek ve doğru bir karar vermek zorlaştığından bu tür durumları bir tehdit veya rahatsızlık kaynağı olarak algılamaktadırlar. Algılanan tehdide karşılık, stres, kaçınma, gecikme, bastırma veya inkar şeklinde olabilmektedir. Bunun karşısında yüksek BT düzeyine sahip kişiler belirsiz durumları arzu edilir, zorlayıcı ve ilginç olarak algılamakta;

yaratıcı düşünme eğilimi göstermekte ve değişimlere ve problemlere yenilikçi perspektiflerle yaklaşmaktadır. Günümüzde yöneticiler için BT becerilerinin geliştirilmesinin hayati önem taşıdığı literatürde vurgulanmaktadır (Nicolaidis ve Katsaros, 2011: 46; Furnham ve Marks, 2013: 718).

2.2. BT'nin ölçülmesi

BT ölçeklerinin çoğu zayıf psikometrik özelliklere ve güvenilirliğe sahiptir. Önerilen boyutlar 1 ile 8 arasında değişmektedir. Bu özellikleriyle BT ölçekleri eleştirilmekte ancak yine de birbirinden çok farklı alanlarda ve kültürlerde kullanılmaya devam etmektedir (Herman, vd., 2010; Bors vd., 2009). BT ölçekleri içinde en çok dikkat çeken ve sık kullanılan Budner'in ölçeğidir (Furnham ve Marks, 2013: 719).

Budner'in BT ölçeğinde skor yükseldikçe belirsizliğe tolerans düzeyi düşmektedir. 8 pozitif maddenin yanında, 8 negatif madde ters puanlandırılarak skor hesaplanır (Budner, 1962: 32-34). 5'li Likert ölçeği ile oluşturulduğunda, ölçekte alınabilecek en düşük puan 16, en yüksek puan ise 80'dir. 44-48 puan arası nötr kabul edilmektedir. 43 ve altındaki puanlar yüksek BT düzeyine; 49 ve üzeri puanlar ise düşük BT düzeyine işaret etmektedir (Nicolaidis ve Katsaros, 2011: 50).

Budner'den sonra onun ölçeğini revize eden veya tamamen yeni bir ölçek ortaya koyan başka ölçek çalışmaları da bulunmaktadır (MacDonald, 1970; Lorsch ve Morse 1974; Norton, 1975; McLain, 1993, 2009; Durrheim ve Foster, 1997; Buhr ve Dugas, 2002; Herman, vd., 2010).

2.3. Uygulamalı Çalışmalar

Belirsizliğe tolerans-BT (tolerance of ambiguity-TA), belirsizliğe tahammülsüzlük (tolerance of uncertainty-TU), belirsizlikten kaçınma (uncertainty avoidance) kavramları birbiri yerine kullanılmaktadır; ancak elbette ki aralarında bu kavramlar arasında farklılıklar bulunmaktadır. BT ve belirsizliğe tahammülsüzlük arasındaki en büyük fark zaman çerçevesi ile ilgilidir. BT, bireyin belirsiz duruma şimdiki zamanda gösterdiği reaksiyona odaklanan bir kişilik özelliğini tanımlarken; belirsizliğe tahammülsüzlük (TU) bireyin gelecekteki bir belirsizliğe reaksiyon gösterdiği, gelecek-yönelimli bir kişilik özelliği olarak tanımlanmaktadır. Bu sebeple belirsizliğe tahammülsüzlük daha çok klinik araştırmalarda kullanılmaktadır (Furnham ve Marks, 2013: 718).

İşletmeleri konu alan uygulamalı araştırmalarda BT ölçeklerini kullanan çok sayıda araştırma bulunmaktadır. BT ölçeklerinin kullanıldığı, işletme sahipleri veya yöneticileri üzerine uygulanan bazı araştırmalar ve sonuçları şu şekilde sıralanabilir (Furnham ve Marks, 2013: 720-23):

- BT, iş kurma konusundaki eğilimler ile ilişkili değildir (Gürel vd., 2010).
- BT ile iş kurma eğilimi arasında ilişki yoktur, BT ile risk alma eğilimi arasında pozitif yönlü bir ilişki vardır (Altınay vd., 2012).
- İşletmenin finansal performansı-yüksek BT düzeyine sahip CEO'lar ile yüksek finansal performans gösteren işletmeler arasında ilişki vardır; işletmenin pazar performansı- yüksek BT düzeyine sahip CEO'lar ile yüksek pazar performans gösteren işletmeler arasında ilişki vardır; işletmenin pazar yönelimi-CEO'nun BT düzeyi ile pazar yönelimine vurgu yapan işletmeler arasında ilişki yoktur; işletmenin planlama yönelimi-CEO'nun BT düzeyi ile planlama yönelimine vurgu yapan işletmeler arasında ilişki yoktur (Westerberg vd., 1997).

- Uluslararasılaşma kararı-CEO'nun uluslararası yönelimi BT ile ilişkili değildir; uluslararasılaşma ile ilişkili risk-yüksek BT düzeyine sahip CEO'lar düşük düzeylerde risk algılamaktadır; BT yenilik arama faktörüyle pozitif yönlü bir ilişkiye sahiptir (Rajagopal ve Hamouz, 2009).

- Yunanistan'daki IT CEO'larının değişime karşı duygusal tutumlarının, iş tatmini ve BT düzeylerinin üzerindeki etkisi araştırılmış, CEO'ların orta ve düşük BT düzeyine sahip oldukları belirlenmiştir (Nicolaidis ve Katsaros, 2011: 54).

- Singapur'da girişimci performansı- BT rol çatışması ve performans ölçüleri arasındaki ilişkiyi düzenler; yüksek Bt düzeyi ile daha iyi performans arasında ilişki vardır (Teoh ve Foo, 1997).

Türkçe'ye Sarıçam vd. tarafından (2014) tercüme edilerek geçerlilik ve güvenilirliği test edilen belirsizliğe tahammülsüzlük ölçeği, daha çok psikoloji ve psikiyatri alanındaki çalışmalarda kullanılmıştır. (Akın, 2015: 427-428) Üniversite öğrencilerinin belirsizliğe tahammülsüzlük düzeyleri ile mutluluk düzeylerini araştıran çalışmada kullanılmıştır (Sarıçam, 2014).

Buhr ve Douglas tarafından geliştirilen ölçeğin, Türkçe uyarlaması Sarı (2007) tarafından yapılmıştır. 27 maddeden oluşan ölçek, atama bekleyen öğretmen adaylarının umutsuzluk ve belirsizliğe tahammülsüzlük düzeyinin yaşam doyumu üzerindeki etkisini (Şar, vd., 2012) ve tıp fakültesi öğrencilerinin gelecek ile ilgili kaygı durumlarını araştıran çalışmalarda kullanılmıştır (Mayda vd., 2014).

Ayrıca girişimcilik eğilimleri ölçeği içerisinde; risk alma, başarı isteği vb. diğer özelliklerin yanı sıra, BT durumunu irdeleyen iki çalışma bulunmaktadır. Literatür araştırması ile hazırlanan 5 madde ve tek boyuttan oluşan ölçeği Avşar, lisans öğrencilerinin girişimcilik eğilimleri içinde belirsizliğe tolerans düzeylerini değerlendirmek için kullanmıştır (Avşar, 2007: 44, 72). Diğer çalışmada, Avşar'ın oluşturduğu ölçek kullanılarak Bayburt'taki girişimcilerin sosyo-demografik özellikleri içerisinde BT düzeyleri de incelenmiştir (Kahya ve İmamoğlu, 2013: 1).

Keskin ve Korkut (2015) 16 maddeden oluşan belirsizlikten kaçınma ölçeği oluşturmuş ve öğretmen adaylarının belirsizlikten kaçınma düzeylerini ölçmek amacıyla eğitim fakültesi öğrencilerine uygulamıştır.

3. YÖNTEM

Saha araştırmasının tekstil endüstrisinde faaliyet gösteren işletmelerde yürütülmesi ve Bursa'da gerçekleştirilmesi tercih edilmiştir. Bursa'da faaliyet gösteren tekstil, hazır giyim ve konfeksiyon firmalarının 2015 yılı içerisinde ihracatı 1,617 milyar ABD Doları'dır. İhracat Bursa'da söz konusu endüstride çok yaygındır; ticaret ve sanayi odası, ihracatçı veya üretici birlikleri, organize sanayi bölgesi, teknoloji bölgesi gibi kuruluşların hizmet ve destek faaliyetleri üst düzeydedir. Bu sebeple araştırma sonuçlarını olumsuz yönde etkileyebilecek ağ yapısındaki eksikliklerin en düşük düzeyde olduğu varsayılmıştır. İşletmelerin ihracat yapma konusundaki karar ve tercihlerinin, ancak Bursa gibi gelişmiş bir girişimcilik eko-sistemi içerisinde değerlendirilebileceği düşünülmüştür.

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı 3.749 tekstil firması ve 1.582 hazır giyim ve konfeksiyon firması bulunmaktadır. Araştırmanın ana kütesini bu iki sektörde faaliyet gösteren toplam 5.331 firma oluşturmaktadır. Araştırmanın örnekleme ,05 önem düzeyinde 358 olarak belirlenmiştir.

Saha araştırmasında kullanılan anket formu ihracat karar süreci konusunda geniş bir literatür taramasından sonra yazarlar tarafından oluşturulmuştur. Anket formu 3 bölümden ve toplam 47 sorudan oluşmaktadır. Birinci bölümde işletmeye ilişkin genel bilgiler; ikinci bölümde devlet desteklerinden faydalanma düzeyi, algı düzeyi ve karşılaşılan sorunlar; üçüncü bölümde ise belirsizliğe tolerans ölçeği soruları yer almaktadır. Belirsizliğe tolerans düzeyinin ölçümü için, Budner (1962) tarafından geliştirilen 16 soruluk orijinal ölçek çalışması, yazarlar tarafından Türkçe'ye tercüme edilerek kullanılmıştır.

Anket formu hazırlandıktan sonra, saha araştırmasına başlamadan önce Bursa'da Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, ihracatçı birliği, üretici birliği, DOSAB OSB yönetimi ziyaret edilmiş, tekstil endüstrisi veya ihracat konusunda uzman yöneticilerle derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu görüşmeler ışığında anket formunda gerekli düzenlemeler gerçekleştirilmiş, anket formuna son şekli verilmiştir.

Anket formundaki iyi anlaşılamayan veya tartışmalı ifadeleri belirlemek amacıyla araştırmacı tarafından DOSAB'ta 20 kişiye ön anket yapılmıştır. Bu sayede, anket formu test edilmiş, soruların anlaşılabilirliği, soruluş sırası ve cevaplama süresi saptanmıştır.

Saha araştırması bizzat yazarlardan biri tarafından Temmuz-Ağustos 2016'da işyeri ziyaretleri gerçekleştirilerek ile yüz yüze görüşme tekniği ile işletme sahiplerine veya üst düzey yöneticilerine uygulanmıştır. Araştırma kapsamında 378 işyeri ziyaret edilmiştir. 78 işletme görüşmeyi kabul etmemiş, 54 işletme ise bırakılan anket formları için geri dönüş yapmamıştır. Toplam 246 işletme ile anket uygulaması gerçekleştirilebilmiştir. Saha araştırmasının en büyük sınırlılığı, Türkiye'de olağanüstü koşulların geçerli olduğu bir dönemde gerçekleştirilmiş olmasıdır.

4. İSTATİSTİKSEL ANALİZ

Örneklem 246 işletmeden oluşmaktadır. Toplam 57 maddeden oluşan ölçme aracının iç tutarlılığını ve güvenilirliğini gösteren Cronbach Alpha değeri, 888'dir.

İhracat kararı verme pozisyonunda bulunan kişilerin belirsizliğe tolerans düzeyi Budner'in (1962)16 maddelik BT ölçeği ile ölçülmüş, işletmelerin BT skorları hesaplanmıştır. Budner'in sınıflandırmasına uygun olarak yüksek, nötr ve düşük düzeyde BT'ye sahip işletmeler belirlenmiştir. Analizlerden önce değişkenlerin normal dağılım gösterme durumu Kolmogorov-Smirnov testi ile değerlendirilmiştir. BT düzeyi açısından ihracat yapan ve yapmayan işletmeler arasında farklılık bulunma durumu Mann-Whitney U testi ile araştırılmıştır. İşletmelerin ürettikleri ürünler içinde ihracat oranı ile diğer değişkenler arasındaki ilişkiler; işletmelerin faydalandıkları devlet desteklerinin sayısı ile diğer değişkenler arasındaki ilişkiler ve işletmelerin BT düzeyi ile diğer değişkenler arasındaki ilişkiler Spearman korelasyon katsayısı ile değerlendirilmiştir.

Analizler SPSS paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

4.1. BT skorlarının hesaplanması ve değerlendirilmesi

Budner'in BT ölçeğinde skor yükseldikçe belirsizliğe tolerans düzeyi düşmektedir. 8 pozitif maddenin yanında, 8 negatif madde ters puanlandırılarak skor hesaplanmıştır. Ölçekte alınabilecek en düşük puan 16, en yüksek puan ise 80'dir. 44-48 puan arası nötr kabul edilmektedir. 43 ve altındaki puanlar yüksek BT düzeyine; 49 ve

üzeri puanlar ise düşük BT düzeyine işaret etmektedir. (Nicolaidis ve Katsaros, 2011: 50)

Örnekleme içinde, puanı 43 ve daha düşük düzeyde olan, diğer bir tabirle yüksek tolerans düzeyine sahip işletme oranı %8,5'tir (21 işletme). 44-48 arası nötr olarak tabir edilen düzeyde puana sahip olan işletme oranı %50'dir (123 işletme). Örneklemin %41,5'i (102 işletme) düşük BT ifade eden 49 ve üzeri puanlara sahiptir. Örneklemin ortalaması 47,89'dur ($M=47,89$, $SD=3,54$). En düşük skor 35, en yüksek skor ise 64'tür. İhracat yapan işletmelerin ortalaması 47,83 ($M=47,83$; $SD=3,67$) ve ihracat yapmayan işletmelerin ortalaması ise 47,94'tür ($M=47,94$; $SD=3,43$).

4.2. İhracat yapan ve yapmayan işletmelerin BT skorlarının karşılaştırılması

İhracat yapan ve yapmayan işletmelerin BT skorları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunup bulunmadığını araştırmak amacıyla kullanılacak fark testinin seçimi için, önce kategorize edilmiş BT skorunu gösteren değişken, Tek Örneklem Kolmogorov-Smirnov testi ile değerlendirilmiştir. Değişkenin normal bir dağılım göstermediği tespit edildikten sonra ($p=0,00<0,05$) parametrik olmayan Mann-Whitney U testinin kullanılmasına karar verilmiştir.

Tablo.4.1.: Mann-Whitney U Testi Analiz Sonuçları

		N	Mean Rank	Sum of Ranks	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	p
BT skoru	İhracat yapan	115	125,65	14450,00	7285,000	15931,500	-,496	,620
	İhracat yapmayan	131	121,61	15931,00				

BT skorunun, ihracat yapan işletmeler ($M=3,35$, $SD=,64$) ile yapmayan işletmeler ($M=3,31$, $SD=,62$) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermediği ($p=,620$) tespit edilmiştir. İhracat yapan ve yapmayan işletmelerin BT düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

Aynı işlemler kategorize edilmemiş BT skorlarını gösteren değişken için uygulanmış, benzer şekilde normal dağılım göstermediği tespit edilmiş ve Mann-Whitney U testi uygulanmıştır. Analiz sonucunda yine aynı sonuca ulaşılmış ihracat yapan ve yapmayan işletmelerin BT düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunamamıştır ($p=,789$).

4.3. Korelasyon analizi

Değişkenlerin normal dağılım gösterme durumu Tek Örneklem Kolmogorov-Smirnov testi ile değerlendirilmiş ve tamamının normal dağılım göstermediği ($p=,00<0,05$) tespit edilmiştir. Parametrik olmayan Spearman testinin kullanılmasına karar verilmiştir. Aralarında ilişki araştırılan 21 değişkene ilişkin analiz sonuçları aşağıda listelenmiştir. $p=,00<0,01$ olduğu durumlarda, değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Durmuş vd., 2013: 198).

Spearman korelasyon katsayısının (r_s) değerlendirilmesinde kullanılan sınırlar:

,00-,19 "çok zayıf"; ,20-,39 "zayıf"; ,40-,59 "orta"; ,60-,79 "güçlü"; ,80-1,0 "çok güçlü" (Statstutor, 2016).

4.3.1. İhracat oranı ve diğer değişkenler

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile ihracat kararını verdiğinde algıladığı belirsizlik düzeyi arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,854$ $n=246$, $p<,01$). Üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı arttıkça, ihraç kararı sırasında algılanan belirsizlik düzeyi artmaktadır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile faydalandığı destek sayısı arasında güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,596$ $n=246$, $p<,01$). Üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı arttıkça, faydalanılan destek sayısı da artmaktadır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile çalışan sayısı arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,546$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin ölçeği büyüdükçe, üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı artmaktadır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile devlet desteklerinin ihracat kararını olumlu yönde etkilediğini ifade etme düzeyi arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,550$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile devlet desteklerinden faydalanırken ilk tecrübesinde yaşadığı sorun düzeyi arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,584$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile devlet desteklerinden faydalanırken sonraki tecrübelerinde yaşadığı sorun düzeyinin azalması arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,558$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile devlet desteklerinden faydalanmak için eğitim, seminer, danışmanlık vb. etkinlikleri aldığı kurum sayısı arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,577$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin etkinliklerine katıldığı kurumların sayısı arttıkça/çeşitlendikçe, üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı artmaktadır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile faydalı bulunduğu eğitim, seminer, etkinlik sayısı arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,554$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin faydalı bulunduğu etkinliklerin sayısı arttıkça, üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı artmaktadır.

İşletmelere 8 kurumun devlet destekleri konusunda etkinliklerini puanlamaları istenmiştir. İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile 6 kurumun etkinliğini faydalı bulma düzeyi arasında orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki vardır: Ticaret ve Sanayi Odası ($r_s=,520$ $n=246$, $p<,01$), KOSGEB ($r_s=,528$ $n=246$, $p<,001$), ihracatçı birliği ($r_s=,494$ $n=246$, $p<,01$), üretici birliği ($r_s=,450$ $n=246$, $p<,01$), TTO ($r_s=,422$ $n=246$, $p<,01$), OSB ($r_s=,452$ $n=246$, $p<,01$). Üniversiteler ($r_s=,390$ $n=246$, $p<,01$) ve Kalkınma Ajansı ($r_s=,385$ $n=246$, $p<,01$) ile zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile devlet desteklerin yeterli olduğu konusunda algı düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($r_s=,149$ $n=246$, $p=,019>,01$). Üretilen ürünlerin ihracat oranı ile devlet desteklerinin etkili olduğu ($r_s=,343$ $n=246$, $p<,01$), şeffaf ve adil bir şekilde verildiği ($r_s=,288$ $n=246$, $p<,01$) konusunda algı düzeyleri arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile işletmenin faydalandığı TÜBİTAK, SANTEZ, Kalkınma Ajansı vb. proje hibe desteği sayısı ile arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,303$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile BT skoru arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($r_s=,034$ $n=246$, $p=,601>,01$).

4.3.2. Faydalanılan ihracat desteği sayısı ve diğer değişkenler

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile devlet desteğinden ilk kez faydalanırken yaşadığı sorun düzeyi arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,945$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin faydalandığı destek sayısı arttıkça, ilk tecrübeye yaşanan sorun düzeyi artmaktadır. İşletmeler sorun yaşamalarına rağmen desteklerden faydalanmaya devam etmiştir. Devlet desteklerinde ilk tecrübeye yaşanan sorun yıldırıcı olmamıştır.

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile devlet desteklerinden faydalanırken sonraki tecrübelerinde yaşadığı sorun düzeyinde azalma olduğu ifadesi arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,914$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin faydalandığı destek sayısı arttıkça, sonraki desteklerde yaşadığı sorun düzeyinde azalma olduğu ifadesi artmaktadır. Faydalanılan destek sayısı arttıkça işletmeler süreçler konusunda tecrübe kazanmakta ve daha az sorun yaşamaktadır.

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile desteklerden faydalanmak amacıyla eğitim, seminer vb. etkinlikleri aldığı kurum sayısı arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,850$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin etkinliklerine katıldığı kurumların sayısı arttıkça/çeşitlendikçe, faydalandığı destek sayısı artmaktadır.

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile faydalı bulunduğu eğitim, seminer, etkinlik sayısı arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,858$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin faydalı bulunduğu etkinliklerin sayısı arttıkça, faydalandığı destek sayısı artmaktadır.

İşletmelere 8 kurumun devlet destekleri konusunda etkinliklerini puanlamaları istenmiştir. İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile KOSGEB'in etkinliklerini faydalı bulma düzeyi arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,825$ $n=246$, $p<,01$). İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile 7 kurumun etkinliğini faydalı bulma düzeyi arasında güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır: İhracatçı birliği ($r_s=,775$ $n=246$, $p<,01$), Ticaret ve Sanayi Odası ($r_s=,758$ $n=246$, $p<,01$), üretici birliği ($r_s=,660$ $n=246$, $p<,01$), TTO ($r_s=,627$ $n=246$, $p<,001$), OSB ($r_s=,675$ $n=246$, $p<,01$), üniversiteler ($r_s=,644$ $n=246$, $p<,01$) ve Kalkınma Ajansı ($r_s=,616$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile işletmenin faydalandığı TÜBİTAK, SANTEZ, Kalkınma Ajansı vb. proje hibe desteği sayısı ile arasında orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,561$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile ihracat kararını verdiğinde algıladığı belirsizlik düzeyi arasında orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,440$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile devlet desteklerinin ihracat kararını olumlu yönde etkilediğini ifade etme düzeyi arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,584$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile devlet desteklerin yeterli olduğu konusunda algı düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($r_s=,130$ $n=246$, $p=,041>,01$). Faydalanılan destek sayısı ile devlet desteklerinin etkili olduğu ($r_s=,278$ $n=246$, $p<,01$), şeffaf ve adil bir şekilde verildiği ($r_s=,296$ $n=246$, $p<,01$) konusunda algı düzeyleri arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile çalışan sayısı arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,294$ $n=246$, $p<,01$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile BT skoru arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($r_s=-,016$ $n=246$, $p=,799>,01$).

4.3.3. BT skoru ve diğer değişkenler

BT skoru ile diğer değişkenlerle arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p>,01$).

5. SONUÇ VE TARTIŞMA

Örneklem içinde, puanı 43 ve daha düşük düzeyde olan, diğer bir tabirle yüksek tolerans düzeyine sahip işletme oranı %8,5'tir. 44-48 arası nötr olarak tabir edilen düzeyde puana sahip olan işletme oranı %50'dir. Örneklem %41,5'i düşük BT ifade eden 49 ve üzeri puanlara sahiptir. Örneklem ortalaması 47,89'dur ($M=47,89$, $SD=3,54$). En düşük skor 35, en yüksek skor ise 64'tür. İhracat yapan işletmelerin ortalaması 47,83 ($M=47,83$; $SD=3,67$) ve ihracat yapmayan işletmelerin ortalaması ise 47,94'tür ($M=47,94$; $SD=3,43$).

İhracat yapan ve yapmayan işletmelerin BT skorları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunup bulunmadığını araştırmak amacıyla parametrik olmayan Mann-Whitney U testi uygulanmıştır. BT skorunun, ihracat yapan işletmeler ile yapmayan işletmeler arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermediği ($p=,620$) tespit edilmiştir. Örneklem içinde yüksek BT düzeyine sahip işletme oranı azdır ve işletmelerin yarısı düşük BT düzeyine sahiptir. İhracat yapan ve yapmayan işletmelerin BT düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

Parametrik olmayan Spearman korelasyon testi kullanılarak 21 değişken arasında ilişki araştırılmıştır. İhracat oranı, faydalanılan ihracat desteği sayısı ve BT skoru değişkenlerinin diğer değişkenlerle ilişkileri analiz edilmiştir. Araştırma bulgularına göre aralarında çok güçlü, güçlü ve orta seviyede ilişki tespit edilen değişkenler şöyledir:

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile; ihracat kararını verdiğinde algıladığı belirsizlik düzeyi arasında çok güçlü pozitif yönlü ($r_s=,854$); faydalandığı destek sayısı arasında güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,596$). Üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı arttıkça; ihraç kararı sırasında algılanan belirsizlik düzeyi ve faydalanılan destek sayısı artmaktadır. Diğer bir ifade ile daha çok ihracata yönelik üretim yapan işletmeler daha çok belirsizlikle karşı karşıya kalmakta ve daha çok devlet desteğinden faydalanmaktadır.

Ayrıca, işletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile çalışan sayısı arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,546$). İşletmenin ölçeği büyüdükçe, üretilen ürünler içinde ihraç edilen ürünlerin oranı artmaktadır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile; devlet desteklerinin ihracat kararını olumlu yönde etkilediğini ifade etme düzeyi arasında orta seviyede pozitif yönlü ($r_s=,550$); devlet desteklerinden faydalanırken ilk tecrübesinde yaşadığı sorun düzeyi arasında orta seviyede pozitif yönlü ($r_s=,584$); devlet desteklerinden faydalanırken sonraki tecrübelerinde yaşadığı sorun düzeyinin azalması arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,558$).

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile; devlet desteklerinden faydalanmak için eğitim, seminer, danışmanlık vb. etkinlikleri aldığı kurum sayısı arasında orta

seviyede pozitif yönlü ($r_s=,577$); faydalı bulduğu eğitim, seminer, etkinlik sayısı arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,554$). İşletmenin etkinliklerine katıldığı kurumların sayısı arttıkça/çeşitlendikçe, faydalı bulduğu etkinliklerin sayısı arttıkça, ihracat oranı da artmaktadır.

İşletmelere 8 kurumun devlet destekleri konusunda etkinliklerini puanlamaları istenmiştir. İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile 6 kurumun etkinliğini faydalı bulma düzeyi arasında orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki vardır: Ticaret ve Sanayi Odası ($r_s=,520$), KOSGEB ($r_s=,528$), ihracatçı birliği ($r_s=,494$), üretici birliği ($r_s=,450$), TTO ($r_s=,422$), OSB ($r_s=,452$). Üniversiteler ($r_s=,390$) ve Kalkınma Ajansı ($r_s=,385$) ile zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile; devlet desteklerin yeterli olduğu konusunda algı düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p=,019>,01$); devlet desteklerinin etkili olduğu ($r_s=,343$); şeffaf ve adil bir şekilde verildiği ($r_s=,288$) konusunda algı düzeyleri arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İşletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı ile işletmenin faydalandığı TÜBİTAK, SANTEZ, Kalkınma Ajansı vb. proje hibe desteği sayısı ile arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,303$).

BT skoru ile; işletmenin ürettiği ürünlerin ihracat oranı arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p=,601>,01$); faydalandığı ihracat desteği sayısı arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p=,799>,01$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile; devlet desteğinden ilk kez faydalanırken yaşadığı sorun düzeyi arasında çok güçlü pozitif yönlü ($r_s=,945$); devlet desteklerinden faydalanırken sonraki tecrübelerinde yaşadığı sorun düzeyinde azalma olduğu ifadesi arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,914$). İşletmenin faydalandığı destek sayısı arttıkça, ilk tecrübeye yaşanan sorun düzeyi artmaktadır. İşletmeler sorun yaşamalarına rağmen desteklerden faydalanmaya devam etmiştir. Devlet desteklerinde ilk tecrübeye yaşanan sorun yıldırıcı olmamıştır. İşletmenin faydalandığı destek sayısı arttıkça, sonraki desteklerde yaşadığı sorun düzeyinde azalma olduğu ifadesi artmaktadır. Faydalanılan destek sayısı arttıkça işletmeler süreçler konusunda tecrübe kazanmakta ve daha az sorun yaşamaktadır.

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile; desteklerden faydalanmak amacıyla eğitim, seminer vb. etkinlikleri aldığı kurum sayısı arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki ($r_s=,850$); faydalı bulduğu eğitim, seminer, etkinlik sayısı arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,858$). İşletmenin etkinliklerine katıldığı kurumların sayısı arttıkça/çeşitlendikçe ve faydalı bulduğu etkinliklerin sayısı arttıkça, faydalandığı destek sayısı artmaktadır.

İşletmelere 8 kurumun devlet destekleri konusunda etkinliklerini puanlamaları istenmiştir. İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile KOSGEB'in etkinliklerini faydalı bulma düzeyi arasında çok güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,825$). İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile 7 kurumun etkinliğini faydalı bulma düzeyi arasında güçlü pozitif yönlü bir ilişki vardır: İhracatçı birliği ($r_s=,775$), Ticaret ve Sanayi Odası ($r_s=,758$), üretici birliği ($r_s=,660$), TTO ($r_s=,627$), OSB ($r_s=,675$), üniversiteler ($r_s=,644$) ve Kalkınma Ajansı ($r_s=,616$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile işletmenin faydalandığı TÜBİTAK, SANTEZ, Kalkınma Ajansı vb. proje hibe desteği sayısı ile arasında orta düzeyde pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,561$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile ihracat kararını verdiğinde algıladığı belirsizlik düzeyi arasında orta düzeyde pozitif yönlü ($r_s=,440$); devlet desteklerinin ihracat kararını olumlu yönde etkilediğini ifade etme düzeyi arasında orta seviyede pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,584$).

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile; devlet desteklerin yeterli olduğu konusunda algı düzeyi arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p=,041>,01$); devlet desteklerinin etkili olduğu ($r_s=,278$), şeffaf ve adil bir şekilde verildiği ($r_s=,296$) konusunda algı düzeyleri arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır.

İşletmenin faydalandığı ihracat desteği sayısı ile çalışan sayısı arasında zayıf pozitif yönlü bir ilişki vardır ($r_s=,294$).

BT skoru ile diğer değişkenlerle arasında anlamlı bir ilişki yoktur ($p>,01$).

Devlet desteklerinden faydalanma durumunun, Bursa'da faaliyet gösteren tekstil endüstrisi işletmeleri tarafından, teknik bir süreç olarak algılandığı görülmektedir. İlk tecrübeye yaşanan sorunlar sonraki tecrübelerde azalmaktadır. Sorun yaşamak, işletmeleri yıldırılmamaktadır. İşletmeler ne kadar çok kuruluşun etkinliğe katılırsa ve ne kadar çok etkinlik faydalı bulurlarsa, faydalandıkları destek sayısı da artmaktadır. Devlet desteklerine ilişkin olumsuz algılar ile ihracat oranı arasında veya destek sayısı arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Diğer bir deyişle ihracat oranı azaldıkça veya faydalanılan destek sayısı azaldıkça, desteklere ilişkin olumsuz yargılar artış göstermemektedir. Düzenlenen etkinlikler işletmelerin faydalanma ve ihracat düzeyi üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

Özellikle endüstrileşmemiş bölgelerde, devlet desteklerinden faydalanma düzeylerinin çok düşük olduğu, desteklere ilişkin olumsuz algı düzeyinin geliştiği, ticaret ve sanayi odası, üniversiteler, KOSGEB vb. kurumlarla ilişkilerin düşük düzeylerde gerçekleştiği ve bu kuruluşların sağladığı hizmetlerin işletmeler tarafından faydasız olarak değerlendirildiği tablolar görülmektedir.

Bursa'da ise, kümelenme literatürü ile tutarlı bir şekilde, gelişmiş bir ağ yapısı görülmektedir. Tekstil endüstrisinde faaliyet gösteren işletmelere eğitim, seminer, bilgilendirme, danışmanlık vb. hizmetler veren Ticaret ve Sanayi Odası, İhracatçı Birlikleri, Üretici Birlikleri, KOSGEB, OSB, TTO, Kalkınma Ajansı ve üniversitelerin faaliyetlerinin, etkili olduğu kaydedilmiştir. İşletmelerde devlet desteklerinden faydalanma sürecine ilişkin olumsuz yargılar olmadığı gibi çeşitli kuruluşlarla ilişkiler yüksek düzeylerde gerçekleşmektedir.

KAYNAKLAR

- Akın, A. (2015). *Psikolojide Kullanılan Güncel Ölçme Araçları*. 2. Baskı. İstanbul: Nobel Kitabevi.
- Altınay, L., Madanoğlu, M., Daniele, R., ve Lashley, C. (2012). The influence of family tradition and psychological traits on entrepreneurial intention. *International Journal of Hospitality Management*, 31, 489-499. doi:10.1016/j.ijhm.2011.07.007
- Avşar, M. (2007). *Yüksek Öğretimde Öğrencilerin Girişimcilik Eğilimlerinin Araştırılması, Çukurova Üniversitesinde Bir Uygulama*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Bors, D.A., Gruman, J.A. ve Shukla, S. (2009). Measuring tolerance of ambiguity: item polarity, dimensionality and criterion validity. *Revue Européenne de Psychologie Appliquée*, 60, 239-245.
- Braymen, C., Briggs, K. ve Boulware, J. (2011). R&D and the export decision of new firms. *Southern Economic Journal*, 78(1), 191-210.

- Budner, S. (1962). Intolerance of ambiguity as a personality variable. *Journal of Personality*, 30, 29-50. doi:10.1111/j.1467-6494.1962.tb02303.x
- Chen, M.X., Wilson, J.S. ve Otsuki, T. (2008). Standards and export decisions: firm-level evidence from developing countries. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 17(4), 501-523. http://dx.doi.org/10.1080/09638190802250027
- Çavuşgil, S. T. ve Naor, J. (1987). Firm and management characteristics as discriminators of export marketing activity. *Journal of Business Research*, 15(3), 221-235.
- Cavuşgil, S. T. ve Nevin, J. R. (1981). Internal determinants of export marketing behavior: an empirical investigation. *Journal of Marketing Research*, 114-119.
- Dichtl, E., Koeglmayr, H-G. ve Mueller, S., (1990). International Orientation as a precondition for export success. *Journal of International Business Studies*, 21(1), 23-40.
- Durmuş, B., Yurtkoru, E.S. ve Çinko, M. (2013). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*. (5. Baskı). İstanbul: Beta Yayınevi.
- Durrheim, K., ve Foster, D. (1997). Tolerance of ambiguity as a content specific construct. *Personality and Individual Differences*, 22, 741- 750. doi:10.1016/S0191-8869(96)00207-3
- Furnham, A. ve Marks, J. (2013). Tolerance of ambiguity: a review of the recent literature. *Psychology*, 4(9), 717-728. http://dx.doi.org/10.4236/psych.2013.49102
- Gashi, P. (2014). Human capital and export decisions: the case of small and medium enterprises in Kosovo. *Croatian Economic Survey*, 16(2), 91-120. doi:10.15179/ces.16.2.4
- Greenaway, D., Kneller, R. ve Zhang, X. (2010). Exchange rate uncertainty and export decisions in the UK. *Journal of Economic Integration*, 25(4), 734-753.
- Gurel, E., Altınay, L., ve Daniele, R. (2010). Tourism students' entre-preneurial intentions. *Annals of Tourism Research*, 37, 646-669. doi:10.1016/j.annals.2009.12.003
- He, X. ve Wei, Y. (2013). Export market location decision and performance: the role of external networks and absorptive capacity. *International Marketing Review*, 30(6), 559-590.
- Herman, J. L., Stevens, M. J., Bird, A., Mendenhall, M. ve Oddou, G. (2010). The tolerance for ambiguity scale: towards a more refined measure for international management research. *International Journal of Intercultural Relations*, 34, 58-65.
- Inui, T., Ito, K. ve Miyakawa, D. (2015). Overseas market information and firms' export decisions. *Economic Inquiry*, 53(3), 1671-1688.
- Kahya, C. ve İmamoğlu, İ.K. (2013). Sosyo-demografik özellikler ve girişimcilik ilişkisinin yerel kalkınma bağlamında değerlendirilmesi (Bayburt İli Örneği). *Akademik Bakış Dergisi*, 38, 1-14.
- Korkut, A. ve Keskin, İ. (2015). Öğretmen adaylarının belirsizlikten kaçınma düzeylerine ilişkin karşılaştırmalı bir analiz. *Electronic International Journal of Education, Arts and Science*, 1(2), 31-57.
- Koçak, F.A. (1997). Bir İhracat Karar Süreci Modeli Denemesi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 52(1-4), 467-490.
- Koenig, P. (2009). Agglomeration and the export decisions of Frenchfirms. *Journal of Urban Economics*, 66(3), 186-195.
- Lorsch, J. W., ve Morse, J. J. (1974). *Organizations and their members*. New York: Harper and Row.
- MacDonald, A. P. (1970). Revised scale for ambiguity tolerance: Reliability and validity. *Psychological Reports*, 26, 791-798. doi:10.2466/pr0.1970.26.3.791
- Mayda, A.S., Yılmaz, M., Bolu, F., vd. (2014). Bir Tıp Fakültesi 4, 5 ve 6. sınıf öğrencilerinde gelecek ile ilgili kaygı durumunun değerlendirilmesi. *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 7-13.
- McLain, D. L. (1993). The MSTAT-I: A new measure of an individual's tolerance for ambiguity. *Educational and Psychological Measurement*, 53, 183-189. doi:10.1177/0013164493053001020
- McLain, D. L. (2009). Evidence of the properties of an ambiguity tolerance measure: The multiple stimulus types ambiguity tolerance scale-II. *Psychological Reports*, 105, 975-988. doi:10.2466/pr0.105.3.975-988
- Nemkova, E., Souchon, A.L. ve Hughes, P. (2012). Export decision-making orientation: an exploratory study. *International Marketing Review*, 19(4), 349-378.
- Nicolaidis, C. ve Katsaros, K. (2011). Tolerance of ambiguity and emotional attitudes in a changing business environment. *Journal of Strategy and Management*, 4(1), 44-61.
- Norton, R. W. (1975). Measure of ambiguity tolerance. *Journal of Personality Assessment*, 39, 607-619. doi:10.1207/s15327752jpa3906_11
- Özler, Ş., Taymaz, E. ve Yılmaz, K. (2009). History matters for the export decision: plant-level evidence from Turkish manufacturing industry. *World Development*, 37(2), 479-488.

- Rajagopal, L., ve Hamouz, F. L. (2009). Use of food attitudes and behaviors in determination of the personality characteristic of openness: A pilot study. *International Journal of Intercultural Relations*, 33, 254-258. doi:10.1016/j.ijintrel.2009.02.004
- Sarıçam, H. (2014). Belirsizliğe tahammülsüzlüğün mutluluğa etkisi. *Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(8), 1-12.
- Sarıçam, H., Erguvan, F.M. ve Akın, A. (2014). Belirsizliğe tahammülsüzlük ölçeği (BTÖ-12) Türkçe formu: geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Route Educational and Social Science Journal*, 1(3), 148-157.
- Sarı, S. (2007). Sürekli kaygının yordayıcıları olarak belirsizliğe tahammülsüzlük, endişe ile ilgili inançlar ve kontrol odağının incelenmesi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Sigeze, C., Balli, E. ve Tras, M.F. (2016). The relationship between R&D and export decision of Turkish firms. *13th International Scientific Conference on Economic and Social Development*, Barcelona 14-16 Nisan 2016.
- Statstutor (2016). <http://www.statstutor.ac.uk/resources/uploaded/spearmans.pdf> [Erişim tarihi 25 Ağustos 2016.]
- Şar, A.H., Işıklar, A. ve Aydoğan, İ. (2012). Atama bekleyen öğretmen adaylarının yaşam doyumunu yordayıcı değişkenlerin incelenmesi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 12(23), 257-271.
- Teoh, H. Y., ve Foo, S. L. (1997). Moderating effects of tolerance for ambiguity and risk-taking propensity on the role conflict-perceived performance relationship: Evidence from Singaporean entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 12, 67-81. doi:10.1016/S0883-9026(96)00035-3
- Tomiura, E. (2007). Effects of R&D and networking on the export decision of Japanese firms. *Research Policy*, 36(5), 758-767.
- Uludağ İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (2016). İhracata yönelik devlet yardımları bilgi notu. <http://www.uib.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-devlet-yaridimlari.html> [Son erişim tarihi 25 Ağustos 2016].
- Westerberg, M., Singh, J., & Hackner, E. (1997). Does the CEO matter? *Scandinavian Journal of Management*, 13, 251-270. doi:10.1016/S0956-5221(97)00011-0
- Wong, K.P. (2016). Ambiguity and the multinational firm. *International Review of Economics and Finance*, 43, 404-414.
- Yurtsever, G. (2008). Negotiators' profit predicted by cognitive reappraisal, suppression of emotions, misrepresentation of information, and tolerance of ambiguity. *Perceptual and Motor Skills*, 106, 590- 608. doi:10.2466/pms.106.2.590-608.