

**T.C.
SAKARYA UYGULAMALI BİLİMLER ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ**

**DIŞ TİCARET GİRİŞİMCİLİĞİNDE KRİZ, KRİTİK VE ÖZEL
ZAMANLAR: KOBİ DÜZEYİNDE COVID-19'UN ETKİSİ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Özge Sevde KAHRAMAN

**Enstitü Anabilim Dalı : ULUSLARARASI TİCARET VE
LOJİSTİK**

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Metin SAYGILI

MAYIS 2024

T.C.
SAKARYA UYGULAMALI BİLİMLER ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

DIŞ TİCARET GİRİŞİMCİLİĞİNDE KRİZ, KRİTİK VE ÖZEL
ZAMANLAR: KOBİ DÜZEYİNDE COVID-19'UN ETKİSİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Özge Sevde KAHRAMAN

Enstitü Anabilim Dalı : ULUSLARARASI TİCARET
VE LOJİSTİK

Bu tez 15/05/2024 tarihinde aşağıdaki jüri üyeleri tarafından oy birliği ile kabul edilmiştir.

JÜRİ	BAŞARI DURUMU
Jüri Başkanı: Doç. Dr. Ahmet Yağmur ERSOY	Başarılı
Üye: Doç. Ahmet KAMACI	Başarılı
Üye: Doç. Dr. Metin SAYGILI	Başarılı

BEYAN

Tez içindeki tüm verilerin akademik kurallar çerçevesinde tarafımdan elde edildiğini, görsel ve yazılı tüm bilgi ve sonuçların akademik ve etik kurallara uygun şekilde sunulduğunu, kullanılan verilerde herhangi bir tahrifat yapılmadığını, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunduğunu, tezde yer alan verilerin bu üniversite veya başka bir üniversitede herhangi bir tez çalışmasında kullanılmadığını beyan ederim.

Özge Sevdde KAHRAMAN

09/02/2024

TEŞEKKÜR

Öncelikle yüksek lisans öğrenimim boyunca ve tez sürecinde her daim yanımda yol gösterici, bilgisi ile daima destekleyici olan sevgili danışman hocam Doç. Dr. Metin Saygılı'ya,

Varlıklarını asla eksik etmeyen ve her koşulda arkamda destekleyici olan annem ve babama,

Çalışma sürecimde fikir ve destekleri ile katkılarını esirgemeyen, bilgi ve tecrübeleri ile yol gösterici olan saygıdeğer hocam Doç. Dr. Ahmet Yağmur Ersoy'a

Yüksek öğrenime adım atmamda beni cesaretlendiren ve her zaman motive eden sevgili arkadaşım Kebire Kaşgarlı'ya,

Hayatım boyunca her türlü desteğiyle onurlandığım, kendimi güçlü hissettiğim, bu sürecimde olduğu gibi tüm zamanlarıma şahit ve destek olan canım kuzenim Handan Kahraman'a,

Tüm bu süreç içerisinde bana güvenen ve her daim beni destekleyen sevgili yol arkadaşım Ahmet Sular'a,

Son olarak bu süreç boyunca beni destekleyen, motive eden ve yanımda olan tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

TEŞEKKÜR	i
İÇİNDEKİLER	ii
KISALTMALAR	v
TABLolar LİSTESİ	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ	viii
ÖZET	ix
ABSTRACT	x
BÖLÜM 1.	
GİRİŞ	1
1.1. Araştırmanın Arka Planı	1
1.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi	3
1.3. Araştırmanın Yöntemi	4
1.4. Anakütle ve Örneklem	5
1.5. Veri Toplama Aracı ve Süreci	6
1.6. Verilerin Analizi	6
1.7. Araştırmanın Kapsamı	7
1.8. Araştırmanın Süreci ve Tezin Yapısal Tasarımı.....	8
BÖLÜM 2.	
KAVRAMSAL ÇERÇEVE	9
2.1. Kriz Kavramı	9
2.2. Ekonomik Kriz İçin Yapılan Tanımlar	10
2.3. Ekonomik Kriz Çeşitleri	11
2.3.1. Reel sektör krizleri.....	11
2.3.2. Finansal krizler	12
2.3.2.1. Para krizleri.....	12
2.3.2.2. Bankacılık krizleri	12
2.3.2.3. Dış borç krizleri	13
2.3.2.4. Sistematik finansal krizler	13
2.4. Ekonomik Krizlerin Özellikleri	14
2.5. Ekonomik Krizlerin Nedenleri	14
2.5.1. 1800 Yılı öncesi yaşanan krizler	16
2.5.2. 1800-1929 Yıllar arasında yaşanan önemli ekonomik krizler.....	16
2.5.2.1. 1857 Uluslararası ilk finansal kriz.....	16

2.5.2.2. 1873 Krizi	17
2.5.3. 1929 ve Sonrasında yaşanan önemli krizler	17
2.5.3.1. 1929 Ekonomik buhranı	17
2.5.3.2. Petrol krizi	18
2.5.3.3. Konteyner krizi	18
2.5.4. Diğer krizler.....	20
2.5.4.1. Asya krizi.....	20
2.5.4.2. Uçak krizi.....	20
2.6. Salgın Hastalıklar ve Çarpıcı Ekonomik Etkileri	21
2.6.1. Veba salgınlari	24
2.6.2. Japon çiçek salgını (735-737).....	25
2.6.3. Yeni dünya çiçek Salgını (1520-).....	26
2.6.4. Kolera Pandemileri (1817-1923).....	26
2.6.5. Sarı humma (1800-).....	26
2.6.6. İspanyol gribi (1918-1919).....	27
2.6.7. Asya Gribi (1957-1958).....	27
2.6.8. Hong-Kong gribi (1968-1970).....	28
2.6.9. HIV/AIDS (1981-).....	28
2.6.10. SARS (2002-2004)	28
2.6.11. Kuş gribi	29
2.6.12. Domuz gribi (H1N1) (2009-2010)	29
2.6.13. Ebola (2014-2016).....	29
2.6.14. MERS (2015-)	30
2.6.15. Covid-19	30
2.7. Covid-19 ve Kriz İlişkisi	31
2.8. Uluslararasılaşma Modelleri.....	34
2.8.1. Uppsala modeli	35
2.8.2. Yenilik yaklaşımı.....	37
2.8.3. Ağ yaklaşımı.....	40
2.8.4. Küresel doğanlar yaklaşımı	42
2.8.5. Uluslararası girişimcilik yaklaşımı.....	44
2.9. Dış Ticaret Girişimciliği.....	45

BÖLÜM 3.

YÖNTEM.....	47
3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi.....	47
3.2. Araştırmanın Tasarımı ve Yöntemi	48
3.3. Anakütle (Evren) ve Örneklem.....	50
3.4. Verilerin Toplanması	52
3.5. Araştırma Tasarımına Yön Veren Tema ve Kategoriler.....	55
3.6. Verilerin Analizi	58
3.6.1. Verilerin deşifre edilmesi	59
3.6.2. Veri kalitesinin değerlendirilmesi	60

BÖLÜM 4.

BULGULAR.....	65
4.1. Nitel Veri Analizine Ait Bulgular.....	65

4.1.1.Katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	65
4.2. Katılımcıların girişimcilik kavramını tanımlama şekillerine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	67
4.3. Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	69
4.4. Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	71
4.5. Katılımcıların daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme durumlarına yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	73
4.6. Katılımcıların Covid-19 pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	76
4.7. Katılımcıların kriz çözümlerinde devlet destekleri ve öz kaynaklar kullanımına yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	78
4.8. Katılımcıların inovasyonla ilgili düşünceleri ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamadıklarına yönelik yönlendirici içerik analiz ve bulgular	80
4.9. Katılımcıların covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular	82
4.10. Katılımcıların Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olmasına ait görüşlerine ilişkin yönlendirici içerik analizi ve bulgular	85
4.11. Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	86

BÖLÜM 5.

SONUÇ.....	89
5.1. Sonuç, Değerlendirme ve Tartışma	89
5.2. Araştırmanın Katkısı ve Öneriler	96
5.3. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	100

KAYNAKÇA	102
-----------------------	------------

EKLER.....	112
-------------------	------------

KISALTMALAR

ERP	: Enterprise Resource Planning
KPI	: Key Performance Indicators
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
SCM	: Supply Chain Management
TZ	: Tedarik Zinciri
TZY	: Tedarik Zinciri Yönetimi
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
INV	: International New Venture

TABLolar LİSTESİ

Tablo 2.1. Krizleri etkileyen iç ve dış faktörler	10
Tablo 2.2. Salgın hastalıkların yayılma nedenleri ve çarpıcı ekonomik etkileri.....	22
Tablo 2.3. Yenilik yaklaşımında uluslararasılaşma modelleri (Andersen, 1993, s.23) ..	38
Tablo 3.1. Katılımcıların özellikleri.....	54
Tablo 3.2. Araştırmaya yön veren tema ve kategorilere ilişkin literatür vurguları ile mülakat soruları arasındaki bağlantılar.....	10
Tablo 4.1. Katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik – “Lojistik Yönetimi” kategori ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	65
Tablo 4.2. Tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik – “Tedarik Zinciri Yönetimi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	66
Tablo 4.3. Katılımcıların girişimcilik kavramını tanımlama şekillerine yönelik “Girişimcilik” kavramı kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	67
Tablo 4.4. Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik - “Uluslararası Girişimcilik” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	69
Tablo 4.5. Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik - “Dış Ticaret Girişimciliği” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	71
Tablo 4.6. Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik - “Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	71
Tablo 4.7. Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik - “Uluslararası Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	73
Tablo 4.8. Daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme - “Yerel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	74
Tablo 4.9. Katılımcıların daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme durumlarına yönelik - “Küresel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	74
Tablo 4.10. Katılımcıların Covid-19 Pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik- “Küresel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	76
Tablo 4.11. Katılımcıların Covid-19 Pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik - “Yerel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	77
Tablo 4.12. Krizler konusunda desteklerden yararlanıp yararlanmama – “Öz kaynaklar” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	78

Tablo 4.13. Krizler konusunda desteklerden yararlanıp yararlanmama – “Devlet Destekleri” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	79
Tablo 4.14. Katılımcıların inovasyonla ilgili düşünceleri ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamadıklarına yönelik – “İnovasyon / Uluslararası Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	81
Tablo 4.15. Katılımcıların inovasyonla ilgili düşünceleri ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamadıklarına yönelik – “Arge/Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	81
Tablo 4.16. Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik – “Risk” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	83
Tablo 4.17. Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik – “Fırsat” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	83
Tablo 4.18. Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğesahip olup olmadığı –“Lojistik Yöntemi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	85
Tablo 4.19. Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olup olmadığı –“Tedarik Zinciri Yönetimi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	87
Tablo 4.20. Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine yönelik – “Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.....	87
Tablo 4.21. Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine yönelik –“Uluslararası Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular	87

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1.1. Araştırmanın arka planı	2
Şekil 1.2. Araştırmada izlenen süreç ve tezin yapısal tasarımı.....	8
Şekil 2.1. Dış ticaret ve uluslararası ticaret covid-19 sürecinde lojistik ve tedarik zinciri yönetimi etkileşimi	32
Şekil 2.2. Uluslararasılaşma süreci	36
Şekil 2.3. Yeni girişim türleri	39
Şekil 2.4. Pazarın uluslararasılaşma düzeyi	41
Şekil 2.5. Dış pazarlara giriş stratejileri	45

DIŞ TİCARET GİRİŞİMCİLİĞİNDE KRİZ, KRİTİK VE ÖZEL ZAMANLAR: KOBİ DÜZEYİNDE COVID-19'UN ETKİSİ

ÖZET

KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditlerin incelenmesi bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır. Bu nedenle bu araştırmanın temel amacı korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenerek firmalara çözüm önerilerinin sunulmasıdır. Dolayısıyla bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin yaşanan Covid-19 sürecinde etkilenen yurt dışı ticari faaliyetlerinin ticaret yolları ile yayılım gösterip göstermediğine odaklanmıştır. Buradan hareketle bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin özel durumlara dayalı sorunlarına odaklanmakla birlikte dış pazar seçimi, pazarlara girişteki zorluklar ve ürün kararları dikkate alınarak karşılaşılan sorunların ön plana çıkarılması ve bu sorunlara bilimsel yaklaşım temel alınarak çözüm sunulmasını hedeflemiştir. Özellikle salgının uluslararası ticaret ve lojistik süreçleri üzerindeki etkilerini, konteyner ve çip krizleri örnekleri ile bu tür krizlerin ticaret yolları ve küresel ekonomi üzerindeki etkilerini anlamayı hedeflemektedir. Bu bağlamda Covid-19'un hem Türkiye'nin dış ticareti hem de dış ticaret girişimcileri üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

Bu araştırma amacı açısından keşfedici bir araştırma tasarsımına sahip olduğundan nitel bir araştırma deseni kullanılmıştır. Araştırmanın çalışma evrenini Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası'na (SATSO) kayıtlı olan ve yurt dışı ticari faaliyetlerde bulunan işletmeler oluşturmaktadır. Bu araştırma, yurt dışı ticari faaliyette bulunan işletmeler üzerine gerçekleştirildiğinden amaçlı örnekleme yöntemi ile yürütülmüş ve söz konusu girişimci işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyeleri örnekleme dahil edilmiştir. Nitel verilerin toplanmasında yarı yapılandırılmış mülakat tekniğine başvurulmuş ve 13 katılımcıdan elde edilen veriler yönlendirici içerik analizi yöntemiyle analiz edilmiştir.

Araştırmanın sonuçları KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin özel bir zaman olarak değerlendirilen ve bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditleri dikkate alarak küresel ve yerel çapta benimsediği stratejilerin hem fırsat hem de risk oluşturduğuna dikkat çekmektedir. Sonuçlar ayrıca inovatif süreçlere sahip olan işletmelerin yurt dışı ticari faaliyetlerde daha önde olduğu, sadece ar-ge faaliyetine odaklanan işletmelerin ise küresel krizler daha fazla etkilendiğini göstermiştir. Bazı firmaların devlet desteklerinden faydalanmadığı ve bu desteklerin bilincinde olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret Girişimciliği, Uluslararası Girişimcilik, Kriz, Covid-19, Uluslararası Ticaret, Lojistik Yönetimi, Tedarik Zinciri Yönetimi

CRISIS, CRITICAL AND SPECIAL TIMES IN FOREIGN TRADE ENTREPRENEURSHIP: THE IMPACT OF COVID-19 AT THE SME LEVEL

ABSTRACT

The primary focus of this study is to examine the challenges and emerging threats faced by small and medium-sized enterprise (SME) foreign trade entrepreneurs during the crisis period of the COVID-19 pandemic. Consequently, the main objective of this research is to identify the obstacles and difficulties encountered by foreign trade entrepreneurs who pursue a protectionist economic policy in exports and to provide firms with proposed solutions. Thus, this research focuses on whether the foreign trade activities of entrepreneurs affected during the Covid-19 period have proliferated along trade routes. Accordingly, this research aims not only to address the specific problems faced by foreign trade entrepreneurs but also to highlight issues related to foreign market selection, entry difficulties, and product decisions and to offer solutions based on a scientific approach. In particular, it aims to understand the impacts of the pandemic on international trade and logistics processes, with examples such as container and chip crises and the multiplier effects of such crises on trade routes and the global economy. In this context, assessing the effects of COVID-19 on both Turkey's foreign trade and foreign trade entrepreneurs is of significant importance.

Given the exploratory nature of this study, a qualitative research design was employed. The research population consists of businesses registered with the Sakarya Chamber of Commerce and Industry (SATSO) that are engaged in international trade activities. As this research focuses on businesses involved in international trade activities, a purposive sampling method was employed, including the owners, partners, or board members of the entrepreneurial businesses in the sample. Semi-structured interview techniques were used for collecting qualitative data, and the data obtained from 13 participants were analyzed using a directed content analysis method.

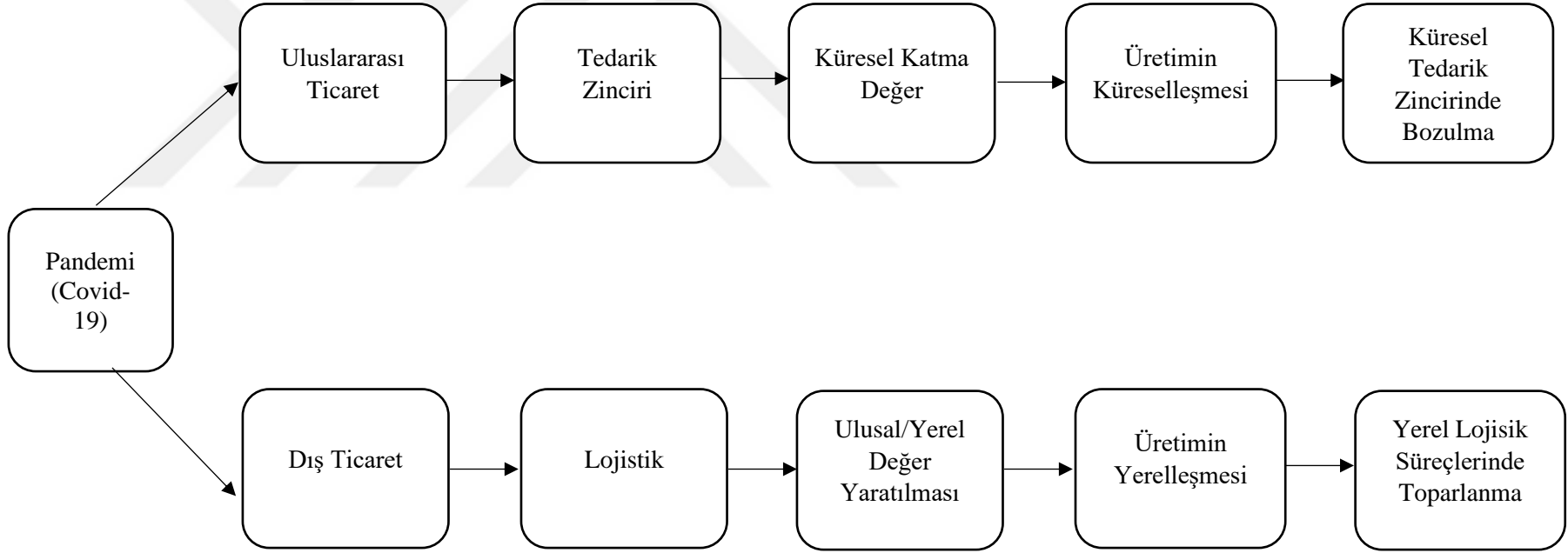
The results of the study highlight that the strategies adopted by SME foreign trade entrepreneurs, considering the challenges and threats experienced during the crisis period of the COVID-19 pandemic, create both opportunities and risks at global and local scales. The findings also indicate that businesses with innovative processes are more prominent in international trade activities, while those focusing solely on R&D activities are more affected by global crises. Furthermore, it was observed that some firms did not benefit from government support and needed to be made aware of this support.

Keywords: Foreign Trade Entrepreneurship, International Entrepreneurship, Crisis, Covid-19, International Trade, Logistics Management, Supply Chain Management

BÖLÜM 1. GİRİŞ

1.1. Araştırmanın Arka Planı

Küreselleşen dünyada artan talep ve ihtiyaçlar doğrultusunda firmalar küresel piyasalarda sürdürülebilir rekabet avantajı sağlamak için stratejiler geliştirmek zorundadırlar. Bu piyasalarda operasyonel süreçlerin öne çıkması ile önem kazanan kavramlar girişimcilik, tedarik zinciri ve lojistik yönetimidir. Aselim (2024) çalışmasının sonuçlarına göre, uluslararası girişimciler tedarik zinciri yönetimi kullanırken, dış ticaret girişimcilerinin lojistik yönetimini kullandığı görülmektedir. Bu bağlamda, araştırma pandemi sürecinin dış ticaret ve uluslararası ticareti farklı yönde etkilediği düşünülerek, uluslararası ticaret yapan firmaların, tedarik zincirini kullanarak, üretimlerini küreselleştirme yoluna gittikleri ve küresel tedarik zincirlerinde bozulmalar olabileceği, dış ticaret yapan firmaların ise lojistiği kullanarak ulusal ya da yerel değer yaratmasıyla üretimlerini yerelleştirdiği ve yerel lojistik süreçlerinde toparlanma görüldüğü varsayılmıştır. Bunun temel nedeni ise dış ticaret ve uluslararası ticaret faaliyetlerinde kullanılan lojistik yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi faaliyetlerinin birbirinden ayrılan ve benzer yönleriyle pandemi ve çeşitli krizler üzerinden etki süreçlerini tanımlamaktır. Buradan hareketle araştırmaya yön veren arka planın şekilsel gösterimi Şekil 1.1'de sunulmaktadır.



Şekil 1.1. Araştırmanın arka planı

1.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Devletlerin salgın döneminde aldıkları çeşitli tedbirler makro düzeyde ülke refahına yönelik politikaların sürdürülebilirliğini sağlamaya yönelik olarak ortaya çıkmaktadır. Genel refah düzeyi bakımından ele alındığında gerek pandemi dönemine gerekse pandemi sonrası döneme yansımaları önemsenerek dönüştürülen alanlardan biri de dış ticarettir. Covid-19 pandemi dönemi dikkate alındığında Türkiye'nin dış ticaret açısından kriz yönetiminin başarılı olup olmadığı araştırılması da önem arz eden konuların başında gelmektedir (Dayıoğlu ve Kaplan, 2016). Özel zamanlar arasında yer alan pandemi süreci küresel bir hal aldığından özellikle uluslararası ticaretin yapısında da önemli problemlere sebep olmuştur. Küresel bir salgın olan Covid-19, üretim ve birikim sistemlerinin kökten dönüşmesine neden olmuştur. Salgın öncesi dönemde alışılmış olan ticari ilişkiler değişerek, geleneksel lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde de aksama ve kopmalar meydana gelmiştir. Covid-19 pandemisinin arz ve talep dengesinde yarattığı şok, bir yandan dış ticaret hacminin azalmasına neden olurken diğer taraftan da yenilikçi gelişmelerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Tekeoğlu, 2020, s. 38).

Dış ticaret girişimciliği, ekonomik milliyetçilik olarak kendine yer bulan korumacı dış ticaret stratejilerinin bir ürünüdür (Ersoy, 2017; Saygılı, 2019). Bu bağlamda dış ticaret girişimciliği iktisadi açıdan bir dış ticaret politikası aracı olarak ele alınmaktadır (Ersoy, 2017). Özellikle kronik olarak dış ticaret açığı veren ülkelerde, dış ödemeler dengesi açıklarının kapatılması için ihracata yönelik girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi dış ticaret girişimciliğinin yeni bir girişimcilik türü olarak ortaya çıkmasına neden olmuştur (Saygılı, 2019). Dış ticaret girişimciliği, ekonomik milliyetçi bir yapı olarak değerlendirildiğinde dış ticaret açıklarının kapatılması amacını da barındırmaktadır. Bu bağlamda, dış ticaret girişimciliği diğer uluslararasılaşma modellerinden ideolojik argümanlar açısından kavramsal farklılık taşımakta ve bu durum çeşitli çalışmalar (Ersoy, 2017; Saygılı, 2019; Yalçın, 2020; Yılmaz, 2023) yardımıyla ortaya konulmaktadır.

Covid-19'un hem Türkiye'nin dış ticareti hem de dış ticaret girişimcileri üzerindeki etkilerinin bu bağlamda değerlendirilmesi önemli görülmektedir. Buradan hareketle KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditlerin incelenmesinin

gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenerek firmalara çözüm önerilerinin sunulması araştırmanın temel amacını oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin yaşanan Covid-19 sürecinde etkilenen yurt dışı ticari faaliyetlerinin ticaret yolları ile yayılım gösterip göstermediği önem arz etmektedir. Bu bağlamda bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin özel durumlara dayalı sorunlarına odaklanmakla birlikte dış pazar seçimi, pazarlara girişteki zorluklar ve ürün kararları dikkate alınarak karşılaşılan sorunların ön plana çıkarılması ve bu sorunlara bilimsel yaklaşım temel alınarak çözüm sunulması da araştırmanın hedefleri içerisinde yer almaktadır. Bu araştırma sonucunda saha araştırmasına dayalı verilerin analizi temel alınarak ulaşılan bulgular Covid-19 salgını sırasında karşılaşılan zorluklar ve tehditlerin neler olduğunu da incelemeye olanak sağladığından işletmelerin ve uygulayıcıların ticari faaliyetlerinin devamlılığının sağlanmasında politika yapıcılar başta olmak üzere tüm paydaşlara önemli ipuçları sunmaktadır.

1.3. Araştırmanın Yöntemi

Bir araştırmanın yöntemi, belirli araştırma tekniğinin seçiminin yanı sıra kullanımını da şekillendiren ve bunları istenen sonuçlarla ilişkilendiren araştırma tasarımını ifade etmektedir. Araştırma yöntemi ayrıca, araştırılan konuya ilişkin bir anlayış geliştirmenin altında yatan strateji veya eylem planı olarak da görülebilir (Crotty, 1998). Strauss ve Corbin (1998), metodolojinin bir vizyon duygusu ya da araştırmacının gitmek istediği yolu sağladığını eklemektedir. Seçilen strateji, metodoloji ile birlikte hareket etmekte ve bu vizyonu gerçeğe dönüştürmek için gerekli araçları sağlamaktadır (Strauss ve Corbin, 1998). Araştırmacının benimsediği teorik perspektif ya da felsefi bakış açısına göre en uygun olan yöntemin seçilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda bu araştırmada KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditleri incelendiğinden nitel bir araştırma tasarımı benimsenmiştir. Bu bu bağlamda korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenmesi amacı dikkate alındığında post-pozitivist sosyal bilim yaklaşımı temel alınarak keşfedici bir araştırma niteliğine sahiptir.

1.4. Anakütle ve Örneklem

Araştırmanın anakütlesini KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmeler oluşturmaktadır. Anakütlenin tamamı üzerinden bir örnekleme yapmak uygulama açısından mümkün olmadığından anakütlenin bir parçası olarak adlandırılan uygulama evreni temel alınarak örneklem seçimi yapılması gerekmiştir. Bu bağlamda araştırmada tanımlanması kolay fakat ulaşılması güç ve çoğu zaman olanaksız olan bir evren olan genel evren yerine ulaşılabilmesi daha kolay ve genellemeye imkan vermesi nedeniyle araştırmacının örneklerini seçebileceği ögelerin bulunduğu çalışma evreni temel alınmıştır. Buradan hareketle araştırmanın çalışma evrenini Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası'na (SATSO) kayıtlı olan ve yurt dışı ticari faaliyetlerde bulunan işletmeler oluşturmaktadır. Dolayısıyla çalışma evreni, araştırmanın yürütüldüğü zaman diliminde SATSO'nun kayıt altına aldığı en güncel veriler olan "2022 Yılı İhracatçı Üye Listesi"nde yer alan 720 ihracatçı firmadan oluşmaktadır. Araştırmada çalışma evrenine ilişkin örnekleme çerçevesi bulunsa da zaman, maddi kısıtlar vb. firmaların tamamına ulaşma imkanını mümkün kılmadığından örnekleme seçme yoluna gidilmiştir. Bu araştırma, yurt dışı ticari faaliyette bulunan girişimciler üzerine gerçekleştirildiğinden çalışma evreni dikkate alınarak araştırmacının kendi kişisel gözlemlerinden hareket ederek araştırma sorunsalına en uygun geldiğini düşündüğü belirli özellikleri taşıyan deneklerin seçildiği amaçlı (yargısal) örnekleme yöntemi ile yürütülmüştür. Bu bağlamda bu araştırmada yurt dışı ticari faaliyetlerde bulunan işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyeleri incelenen konu ile ilgili gereksinimleri karşılayacağı kanaatiyle araştırmacı tarafından belirlenmiştir.

Bu araştırmada nitel bir araştırma tasarımıyla ortaya çıkarılmak istenilen kategoriler ve/veya bilgi grupları araştırmanın örnekleminde yer alan yurt dışı ticari faaliyette bulunan firmaların sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyelerinin verdiği cevaplar dikkate alınarak belirlendiğinden ve nitel bir tasarımda elde edilen verilerden genelleme yapılması gerekliliği olmadığından hareketle KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmeler sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyeleri arasından çalışma evrenini 13 kişi araştırmanın örneklemine dahil edilmiştir.

1.5. Veri Toplama Aracı ve Süreci

Bu araştırmada öncelikle *nitel araştırma bağlamında* keşfedici bir yapı temel alındığından örnek olay çalışmalarını için oldukça önemli bir veri kaynağı olan mülakat (görüşme) tekniğine başvurulmuştur. Araştırmada her bir denekten spesifik veriler toplanması hedeflendiğinden ve önceden belirlenmiş soru ayrıntıları olmadığından soruların olabildiğince esnek olmasına özen gösterilmiştir. Mülakat soruları çalışma bağlamında belirlenen sorulara ek olarak veri toplama sırasında araştırmacının yeni sorular sorabilmesine de imkan verecek nitelikte oluşturulduğundan yarı yapılandırılmış mülakat tekniğı kullanılmıştır. Mülakat sorularının hazırlanma sürecinde gerek literatür gerekse uzman görüşlerinden yararlanılmıştır. Araştırmada 3 uluslararası ticaret uzmanı ve alanında uzman 3 akademisyenden alınan görüşler ile birlikte gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda 10 sorudan oluşan bir mülakat formu hazırlanmıştır. Yüz yüze gerçekleştirilen bu mülakatlardan alınan cevaplar neticesinde elde edilen verilerin 13'üncü mülakattan sonra tekrarlanmasından dolayı mülakatlara son verilmiştir. Dolayısıyla elde edilen 13 mülakat araştırmaya dahil edilmiştir. Bu araştırma için gerçekleştirilen mülakatlar, ortalama 25 dakika ile 50 dakika sürmüştür. Yurt dışı ticari faaliyetlerde bulunan girişimciler ile gerçekleştirilen mülakatlardan önce telefon ve mail üzerinden randevu alınarak uygun zaman belirlenmiş, görüşmeler planlanan yer ve saatte gerçekleştirilmiştir. Mülakatların gerçekleştirilmesinden önce araştırmanın örnekleminde yer alan KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmeler sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyelerine mülakat süreci süreç, tema ve araştırma kapsamı hakkında detaylı bilgi verilmiştir. Gerçekleştirilen mülakatlarda görüşmelerin hem sesli hem de yazılı olarak kayıt altına alınması konusunda katılımcılar ile uzlaşma sağlanmış elde edilen verilerin sadece bilimsel bir çalışmaya esas sağlanması amacıyla kullanılacağı konusunda güvence verilmiştir.

1.6. Verilerin Analizi

Bu araştırmada nitel verilere dayalı bir araştırma tasarımı benimsendiğinden analiz sürecinde yönlendirici içerik analizi temel alınarak elde edilen verilere tümdengelsel bir biçimde analiz yapılmıştır. Bunun temel nedeni ise belirlenen kılavuz veya teoriye

uygun olarak kodlanan kategorileri temsil eden bir içerik analizi türü olmasıdır (Hsieh ve Shannon, 2005). Yönlendirici içerik analizinin kullanıldığı çalışmalarda temel kodlamalara rehberlik edecek temaların, anahtar kavramların ve/veya göstergelerin belirlenmesinin analiz sürecine geçilmesinin ilk adımı olarak görüldüğünden (Hsieh ve Shannon, 2005, s. 1281) tema ve kategoriler belirlenmiş ve belirli bir çerçeve oluşturulmuştur. Ardından çalışmaya yön veren bu çerçeve dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada yer alan tema ve kategoriler, her bir temaya ilişkin verilerden hareketle yapılan alıntılarla ilişkilendirilmiştir. Bu strateji ile araştırmanın kavramsal çerçevesinde sunulan literatür/arka plan vurgularına ait ampirik karşılıkların varlığına yönelik bir sağlamanın yapılması da gerçekleştirilmiştir. Araştırmada mülakatların yazıya aktarılması ile verileri bir ekran üzerinde elektronik olarak kopyasının elde edildiği veri tabanını oluşturulmuştur. Elde edilen veriler ses kayıtlarından oluşan mülakatlar olarak deşifre edilmek amacıyla her biri metinlere dönüştürülmüş ve kopyalanan veriler Microsoft Office programlarından Word programına aktarılarak yazılı hale getirilmiştir. Yönlendirici içerik analizleri, mülakatların yazıya aktarılması ile metinler üzerinden gerçekleştirilmiştir.

1.7. Araştırmanın Kapsamı

Bu araştırma beş bölümden oluşmaktadır. Araştırmanın ilk bölümünü giriş kısmı oluşturmaktadır. Bu bölümde araştırmanın amacı ve önemi, yöntemi, anakütle ve örnekleme, veri toplama aracı ve araştırmanın kapsamına yer verilmiştir.

Araştırmanın ikinci bölümünü oluşturan kavramsal çerçevede, kriz kavramı ve yansımaları, kriz türleri ve salgın hastalıklara ait kavramsal tartışmalar güncel eleştirel literatür taraması üzerinden yapılmıştır. Bu bölümde ayrıca uluslararasılaşma yaklaşımları ele alınmıştır.

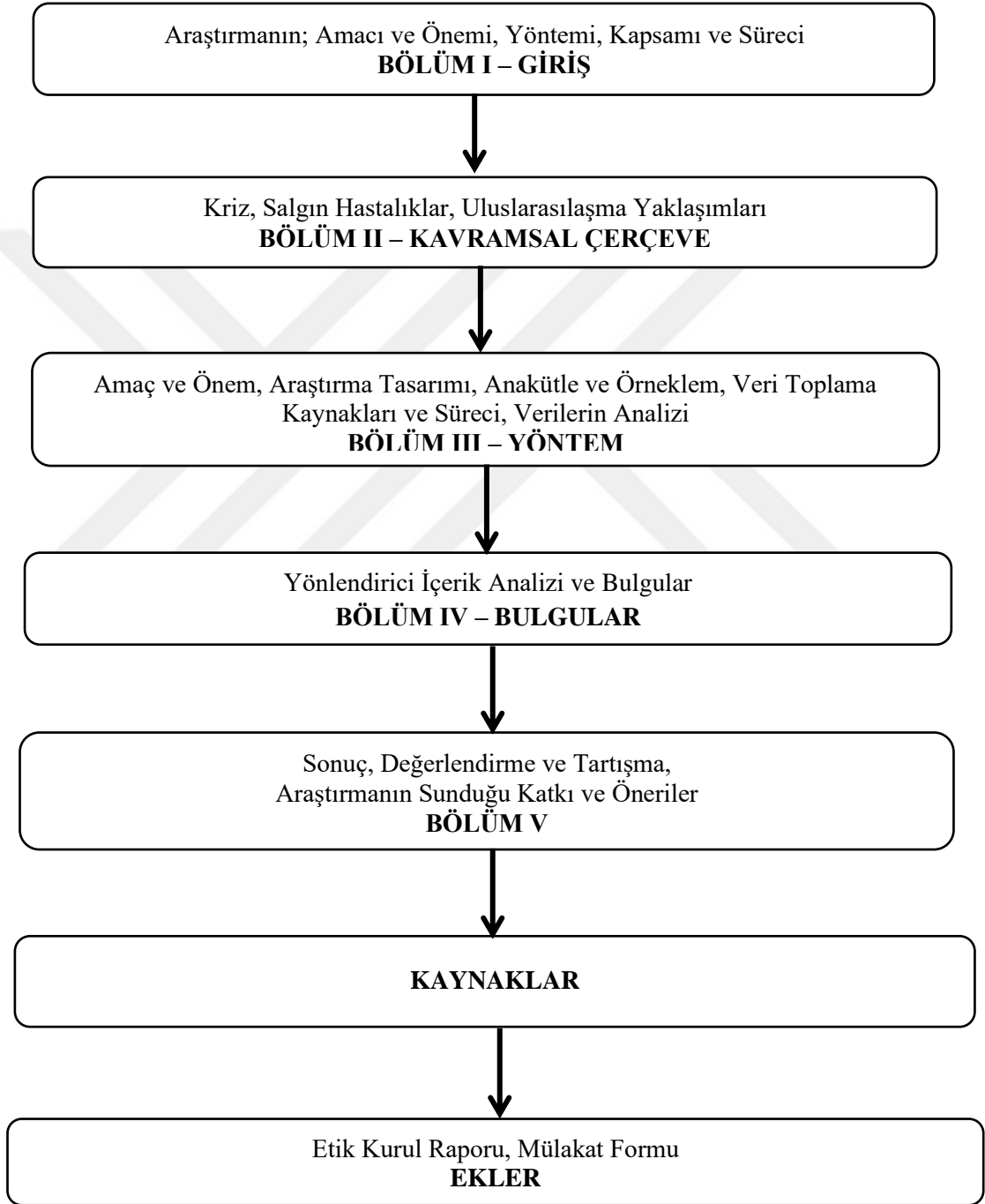
Araştırmanın üçüncü bölümünü oluşturan yöntem bölümünde araştırmanın amacına uygun bir şekilde gerçekleştirilen araştırma tasarımı temelinde araştırmanın amacı ve önemi, anakütle ve örneklem, veri toplama kaynakları ve süreci yer almaktadır.

Araştırmanın dördüncü bölümünde araştırma kapsamında elde edilen verilerin analizi yer alırken beşinci bölümde ise veri analizi sonucu elde edilen bulgulara yer verilmektedir.

Araştırmanın son bölümü ise sonuç, değerlendirme, tartışma, öneriler ve araştırmanın kısıtlarından oluşmaktadır.

1.8. Araştırmanın Süreci ve Tezin Yapısal Tasarımı

Bu araştırmada izlenen adımlara ve tezin yapısal tasarımı Şekil 1.2’te yer verilmiştir.



Şekil 1.2. Araştırmada izlenen süreç ve tezin yapısal tasarımı.

BÖLÜM 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

2.1. Kriz Kavramı

Krizin genel anlamıyla beklenmedik durumu ifade etmektedir (Canyon, 2020). Farklı meslek ve sektörlerde kriz kavramı farklı şekillerde kullanıldığından kriz, değişim ya da değişim için aşırı reaksiyon göstermek anlamına da gelebilmektedir. Buradan hareketle krizi de değişim için fırsat olarak da düşünmek mümkündür. Kriz, Fransızca *crise* “buhran”, Eski Yunanca’da *crisis* “kriz” sözcüğünden gelen ve Türk Dil Kurumuna göre “*bir ülkede veya ülkeler arasında, toplumun veya bir kuruluşun yaşamında görülen güç dönem, bunalım, buhran*” olarak tanımlanmaktadır (TDK, t.y.).

İktisatçılar için kriz ekonomik bir yön ifade etmektedir. Bu nedenle ekonomik kriz kavramı için birçok tanım ortaya koyulmuş olsa da ortak bir tanım bulunmamaktadır. Kriz literatürde “ekonomi bağlamında gerçekleşen dalgalanma ya da bozulmalar şeklinde” ifade edilmektedir (Cicioğlu ve Yıldız, 2018). Kriz, örgütler ya da şirketler için işleyiş zincirini tehdit edebilecek beklenmedik olaylar ve sonuçlara neden olsa da her zaman olumsuz sonuçlara neden olmamaktadır. Dolayısıyla bazı sektör ve şirketler için fırsatlar yaratabilmektedir (Güler ve Yılmaz, 2009).

Krizlerin ortaya çıkmasında ve yayılmasına etki eden çeşitli faktörler bulunmaktadır. Bu faktörler genel olarak iç ve dış faktörler olarak gruplandırılmıştır.

Güler ve Yılmaz (2009) tarafından derlenen ve en sık karşılaşılan faktörlerin yer aldığı tablo aşağıda yer almaktadır;

Tablo 2.1. Krizleri etkileyen iç ve dış faktörler

İç Faktörler	Dış Faktörler
- Genel Ekonomik Sistem ve Durum	- Yönetimsel Etkenler
- Teknolojik Yenilikler	Örgüt yapısı,
- Doğal Felaketler	Yönetim Zafiyeti, v.s
- Sosyo-Kültürel Etkenler	-Yapısal Etkenler
- Hukuki ve Siyasi Etkenler	İşletmenin büyüklüğü,
- Uluslararası Çevre ve Etkenleri	İşletmenin Özellikleri ve Hayat Seyri,
- Güçlü ve Yoğun Rekabet Etkenleri	İletişim, Koordinasyon ve Kontrol Eksikliği v.s

Dış çevre faktörleri, örgüt ve işletmelerin sosyal, siyasal, kültürel, ekonomik gibi faktörlerle değişiklik ya da krizlere neden olurken *iç çevre faktörleri* ise iletişimsizlik, sorumluluk almak için inisiyatif tanımadan fazla kontrolcü davranmak, hızlı karar alamamak, yeniliğe kapalı olmak ve direnmek gibi durumlar nedeniyle değişiklik ya da krizlere neden olmaktadır. Bu nedenle işletme ve örgütler bu değişiklikleri takip ederek aksiyon almak zorundadırlar (Genç, 2009). Krizlerin doğal, sosyal, ekonomik, politik olarak birbirini etkileyerek aynı anda ya da bağımsız bir şekilde de ortaya çıkması mümkündür. Ortaya çıkan bu krizler bu dört kategoride incelemiş (Altan ve Bezirci, 2001, s.455, aktaran. Güler ve Yılmaz, 2009, s.90).

2.2. Ekonomik Kriz İçin Yapılan Tanımlar

Kibritçiöğlü (2001), ekonomik krizleri “*herhangi bir mal, hizmet, üretim faktörü veya döviz piyasasındaki fiyat ve/veya miktarlarda kabul edilebilir değişme sınırının ötesinde gerçekleşen şiddetli dalgalanmalar*” şeklinde tanımlamaktadır (s. 1).

Güler ve Yılmaz (2009)’a göre ekonomik kriz, “*mevcut üretim tarzının, sermaye birikimini sağlayacak noktanın gerisinde kalması, birikimin daralması, üretim ve dolaşım bütünlüğünün kesintiye uğramasıdır.*” (s. 90)

Sokhakyan (2015) çalışmasında, ekonomistler açısından küresel piyasa ekonomisindeki krizlerin, nesnel ve tahmin edilebilir bir olgu ve ekonomik döngülerden kaynaklandığını söylemektedir. Ekonomik döngüler; Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GYSH) ile temsil edilen ticari faaliyet seviyesindeki dönemsel dalgalanmasıdır. GSYİH, mal ve hizmetler dahil olmak üzere bir ülkede üretilen her şeyi kapsamaktadır. (s. 61)

Aktan ve Şen (2001) ekonomik krizi “*aniden ve beklenmedik bir şekilde ortaya çıkan olayların makro açıdan ülke ekonomisini, mikro açıdan ise firmaları ciddi anlamda sarsacak sonuçlar ortaya çıkarması*” şeklinde tanımlamışlardır.

John Maynard Keynes'e göre ekonomik krizler, "*tüketim ve yatırım arasındaki dengesizlik*" sonucu meydana gelir. Keynes, krizleri aşmak için devlet müdahalesinin önemli olduğunu savunmuştur.

Hyman Minsky'e göre Finansal İstikrarsızlık Hipotezi, finansal piyasalardaki dalgalanmaların ve ekonomideki krizlerin temel nedeninin, finansal sistemin içindeki yapısal kusurlardan kaynaklandığını öne süren bir teoridir. Bu hipoteze göre, finansal krizlerin ardında yatan esas sebep, finansal piyasalardaki yapısal eksiklikler ve kurumsal bozukluklardır. Özellikle 2008 küresel finansal krizi sonrasında, bu hipotezin önemi daha da artmıştır. Krizlerin kökenlerinde, finansal piyasalardaki yapısal sorunlar ve kurumsal eksikliklerin etkisi geniş çapta kabul görmektedir. Dolayısıyla, finansal krizlerin önlenmesi için finansal piyasalardaki yapısal sorunların ve kurumsal eksikliklerin giderilmesi gerekmektedir. Bu amaçla, finansal düzenlemeler ve denetimler, piyasaların istikrarını sağlamak için hayati öneme sahiptir. Bu hipotez, finansal sistemin iç dinamiklerine odaklanarak, krizlerin kökenlerini anlamak ve önlemek için kurumsal düzenlemelerin ve denetimlerin geliştirilmesini vurgular (Tunçsiper ve Günsüz, 2023).

2.3. Ekonomik Kriz Çeşitleri

Yayılm nedenleri ve etkilerine göre literatürde farklı şekillerde sınıflandırılan ekonomik krizler, temelde reel sektör krizleri ve finansal kriz şeklinde ikiye ayrılmıştır. *Reel sektör krizleri* mal ve hizmet piyasalarındaki kriz ve işgücü piyasalarındaki işsizlik krizlerini kapsarken, *finansal krizler* ise bankacılık, döviz ve borsa krizlerini ele almaktadır. Finansal krizler; para krizleri, bankacılık krizleri, dış borç krizleri ve sistematik finansal krizler olarak gruplandırılmıştır (Turgut, 2006, s. 36, aktaran Sachs, 1998, s. 243).

2.3.1. Reel sektör krizleri

Reel krizler, mal ve hizmet piyasalarında ortaya çıkan, enflasyon veya durgunluk şeklinde kendini gösteren dalgalanmalar, iş üretim faktörleri piyasalarında meydana gelen ve istihdam düzeyini etkileyen dengesizliklerden oluşmaktadır (Karlık, 2019). Ayrıca fiyatlar genel düzeyinde ani değişkenliklerin ortaya çıkması ve piyasayı daraltıcı etki oluşturmasıyla birlikte makroekonomik göstergelerde istikrarsızlaşma ile reel sektör

krizleri yaşanmaktadır. Bu tür krizler ani şoklar dışında siyasi ve doğal olaylar sebebiyle de gerçekleşebilmektedir (Cicioğlu ve Yıldız, 2018).

2.3.2. Finansal krizler

Finansal krizler, finansal piyasalarda finansal ataklarla ortaya çıkan, ülkelerin para, bankacılık, borsa ve diğer finansal piyasalarındaki büyük çaplı dalgalanmaları ifade etmektedir. (Karluk, 2019). Finansal krizlerin başlangıcında, faiz oranlarındaki artış, belirsizliklerdeki artış, menkul kıymetler borsasındaki çöküş ve bankacılık sektöründe yaşanan problemler görülmektedir (Turgut, 2006).

2.3.2.1. Para krizleri

Para krizleri, sabit döviz kuru uygulamalarında, finansal varlıkların yabancı para birimine yönelmesi ve merkez bankasının da bu duruma müdahale etmesiyle döviz rezervlerinin azalmasıyla ortaya krizleri ifade etmektedir (Yıldız, 2018). Para krizleri literatürde döviz krizleri olarak da adlandırılmaktadır (Yay ve diğ, 2001). Para krizleri ulusal paranın değerinin çok fazla artması nedeniyle ihracatın azalması, ithalatın da artması sonucunda ortaya çıkmaktadır. Bu ekonomik krizden çıkmanın yolu devalüasyon olarak görülmektedir (Güler ve Yılmaz, 2009).

Dış ticaret dengesindeki açıklar, spekülasyon davranışlar ve güven sorunu para krizlerinin temel sebepleri olarak görülmektedir. Söz konusu kriz, ekonomide uygulanan kur rejimine de bağlı olarak aşırı oynaklıklar döviz rezervlerinde hızlı düşüş, faizlerde yükselme, kısa vadede büyük çaplı sermaye çıkışı, ithalat ve ihracat fiyatlarında değişim gibi önemli sıkıntılara neden olmaktadır (Karluk, 2019).

2.3.2.2. Bankacılık krizleri

Bankacılık krizleri, ticari bankaların borçlarının vadesinin uzatılmaması vadesiz mevduatlardaki ani bir çekme talebini karşılayamamaları çerçevesinde likidite sıkıntısına düşmeleri ve arkasından iflas etmeleri durumunu ifade etmektedir (Delice, 2003). Bankalar, fon akışını sağlamak için, fon fazlası olanlardan fon açığı olan gerçek ya da tüzel kişilere uzun ya da kısa vadeli kredi sağlayan finansal kuruluşlardır (Yetiz, 2016). Bankaların, varlıklarının değeri, borçlarının altına düşerse banka iflas etmektedir. Diğer

bir ifade ile bankacılık krizleri, ödeme sistemlerindeki işleyişi bozarak tehlikeye atabilme ve yurt içi finans kuruluşlarına olan güveni zayıflatabilme potansiyeline sahiptir. Dolayısıyla bankacılık krizleri nedeniyle kredi riskleri ortaya çıkabilir bu da yurt içi tasarruflarda düşüşe ve büyük ölçekli sermaye çıkışlarına neden olabilir (Kunt ve Detragiache, 1997).

2.3.2.3. Dış borç krizleri

Dış borç krizleri, bir ülkenin dış borçlarını geri ödeyememesi veya borçlarını sürdürebilir şekilde yönetememesi durumunda ortaya çıkan finansal krizler olarak ifade edilmektedir. Bu tür krizler genellikle bir ülkenin dış borçlarının hızla artması, döviz kurlarındaki ani düşüşler, yüksek enflasyon, ekonomik durgunluk ve genel olarak finansal istikrarsızlık gibi belirtilerle kendini göstermektedir. Diğer taraftan dış borç krizleri bir ülkenin kamu ve/veya özel kesime ait dış borçlarını ödeyememe durumudur. Özellikle hükümetlerin, dış borçların çevrilmesi ve yeni dış kredi bulma konusunda sıkıntı yaşamaları nedeniyle dış borcun yeni ödeme planlarına bağlanması veya yükümlülüklerin ertelenmesi şeklinde ortaya çıkmaktadırlar (Delice, 2003).

Dış borç krizleri genellikle birçok faktörün bir araya gelmesiyle ortaya çıkmaktadır. Bu faktörler arasında yüksek borçlanma, düşük döviz rezervleri, dış ticaret dengesizlikleri, düşük uluslararası rezervler, kötü yönetilen ekonomik politikalar, siyasi belirsizlikler ve uluslararası piyasalardaki değişimler gibi faktörler bulunabilir (Olcay, 2013).

2.3.2.4. Sistemik finansal krizler

Sistemik finansal krizler, birden fazla finansal kuruluşun ve piyasanın aynı anda veya hızlı bir şekilde sorunlar yaşamasıyla kendini gösteren, finansal sistemde ve ekonomide geniş çaplı etkilere sahip olan büyük çaplı bir finansal krizdir. Sistemik finansal krizler; kredi dağıtımı, ödemeler ve varlık değerlendirmesi gibi finansal sistemin önemli işlevlerini kesintiye uğratan ve reel ekonomi üzerinde olumsuz etkilere neden olan şoklar olarak tanımlanabilir (Kalyoncu ve Yücel, 2010). Bu tür krizlerin etkileri genellikle uzun vadeli ve yaygın olabilir, bu nedenle finansal istikrarı sağlamak ve ekonomik zararı en aza indirmek için geniş kapsamlı önlemler alınması gerekebilir.

2.4. Ekonomik Krizlerin Özellikleri

Ekonomik krizlere yukarıda bahsi geçen unsurların neden olmasının dışında bu faktörleri de etkileyen birçok sebep bulunduğu söylenebilir. Bir durumu kriz olarak tanımlamak için bilinmesi gereken unsurlar vardır (Aktan ve Şen, 2001). Bu unsurlar;

- Krizlerin etki alanları ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre değişse de makro düzeyde devlet; mikro düzeyde ise firmaları etkileyecektir. Gelişmişlik düzeyi ya da dış faktörler nedeniyle bazı ülkelerde bu durum kriz olarak algılanırken fırsat olarak yansımaları da mümkündür.
- Beklenmedik bir anda gelişebilir ve kısa ya da uzun süreli olarak etkisini gösterebilir. Bu durumda da alınan önlemlerin ve uygulamaların doğrudan etki süresini belirlemesine neden olacaktır.
- Son olarak, krizlerin bir diğer özelliği bir bulaşıcı hastalık gibi yayılmasıdır. Bir organizasyonda başlayan kriz onunla ilişkili olan diğer sektörleri de mutlaka etkileyecektir.

2.5. Ekonomik Krizlerin Nedenleri

Tarihsel süreç içerisinde krizler farklı nedenlerle meydana gelmeye başlamıştır. Ülkeler siyasi, kültürel ve ekonomik açıdan yakın ilişki ve iletişim kurmak durumunda olduğu için krizin yayılımı da bu ilişkiler yoluyla etkilenmektedir. Ekonomik krizler, iktisadi temellerdeki zayıflıklar, istikrarsızlıklar, bilanço bozuklukları, sorunlu krediler gibi ekonomik nedenlerle oluşmasının yanı sıra siyasi, teknolojik ve doğal afetler gibi durumlar nedeniyle de gelişebilir (Aktan ve Şen, 2001). Bu çalışmanın temel taşlarından biri de küreselleşme ile dış ticarete serbestleşme bir fırsat yaratsa da yaşanan bir krizin doğrudan ticaret yolları ile yayıldığı düşünülmektedir. İthalat ya da ihracatın herhangi bir nedenden dolayı etkilenmesi ya da önemli değişiklikler yaşanabilmesi durumunda ticari bağlantılar nedeniyle uluslararası boyutta ekonomiyi etkilemesi olasıdır.

Literatürde ekonomik krizlerin nedenlerine yönelik çalışmalar incelendiğinde, (Minsky, 1986; Reinhart ve Rogor, 2009; Joseph, 202; Roubini, 2010) derlenen krizlerin nedenleri aşağıdaki şekilde açıklanmaya çalışılmıştır. Finansal krizlerin ardındaki temel dinamikler hakkındaki çalışmaları, finansal balonlar ve finansal spekülasyon gibi faktörlerin

ekonomik krizlere etkisini vurgulamıştır. Bir diğer çalışmada, Reinhart ve Rogoff (2009), krizlerin tarihsel gelişimi ve nedenlerini incelemiştir. Joseph (2002) ise ekonomik krizlerin arkasındaki nedenleri anlamak için kurumsal faktörlerin önemine değinmiş ve Nouriel Roubini (2010), belirsizlikler ve beklenmedik olaylar ekonomik krizleri tetiklediğini ileri sürmüştür. Çalışmalardan (Minsky, 1986; Reinhart ve Rogoff, 2009; Johesph, 2002; Roubini, 2010) derlenen krizlerin nedenleri aşağıdaki şekilde açıklanmaya çalışılmıştır:

- Finansal sistemin zayıflığı: Finansal piyasalardaki düzensizlikler, kötü kredi uygulamaları, aşırı borçlanma ve düşük sermaye tamponları gibi faktörler finansal sistemde zayıflıklara yol açabilir. Bu zayıflıklar, bir finansal krize sebep olabilir.
- Spekülatif balonlar: Varlık fiyatlarının aşırı artmasıyla oluşan balonlar, ekonomik krizlerin tetikleyicisi olabilir. Bu balonlar, bir varlık fiyatı çöküşüyle birlikte finansal panik ve istikrarsızlık yaratabilir.
- Makroekonomik dengesizlikler: Büyük bütçe açıkları, yüksek enflasyon, döviz kurundaki aşırı dalgalanmalar ve ödemeler dengesi sorunları gibi makroekonomik dengesizlikler, ekonomik krizlerin oluşmasına katkıda bulunabilir.
- Dış faktörler: Uluslararası piyasalardaki dalgalanmalar, küresel ekonomik durgunluklar ve dış ticaret dengesizlikleri gibi faktörler, bir ülkenin ekonomisini etkileyebilir ve kriz riskini artırabilir.
- Kurumsal yönetim sorunları: Yetersiz kurumsal yönetim, yolsuzluk ve adaletsizlik gibi faktörler, ekonomik krizlerin temel nedenlerinden biri olabilir. Bu durum güven eksikliği, ekonomik güvenilirlik ve istikrarın sarsılmasına neden olabilir.
- Siyasi belirsizlikler: Belirsizlik ve istikrarsızlık, yatırımcıların ve tüketicilerin güvenini sarsabilir ve ekonomiyi olumsuz etkileyebilir. Siyasi çatışmalar, seçim belirsizlikleri ve politik istikrarsızlık gibi faktörler, ekonomik kriz riskini arttıran faktörler arasında yer alabilir.

2.5.1. 1800 Yılı öncesi yaşanan krizler

Ekonomide yaşanan ilk krizler 17. ve 18.yy.'da görülmekte ve bu dönemde yaşanan krizler daha çok spekülatif krizler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu dönemde yaşanan krizler, sektör bazında ve bölgesel olarak kaldığından gerçek bir ekonomik kriz olarak kabul edilmemektedir. Bu dönemlerde yaşanan Lale Krizi spekülatif krizlere örnek verilebilir. Osmanlı İmparatorluğu'ndan Hollanda'ya getirilen lale soğanları, farklı üretim tekniğiyle üretilerek aşırı talep çekmiştir. Yüksek fiyatlardan satılan lale soğanının fiyatları bir süre sonra düşmüş ve krize neden olmuştur (Sayar, 2019).

2.5.2. 1800-1929 Yıllar arasında yaşanan önemli ekonomik krizler

19.yy.'dan itibaren sanayileşmenin artmasıyla ülkeler arası ticari ilişkiler artması finansal krizlerin artmasında önemli bir rol oynamıştır. Bu dönemde görülen krizlerin ticaret yolları ile dünyaya yayılmaya başlaması söz konusudur. 19.yy.'ın ilk yarısında yaşanan ekonomik krizler, uluslararası ticaret ile ilişkili kısa vadeli, ikinci yarısında görülen krizler ise etki alanı geniş ve uzun vadeli krizler olarak karşımıza çıkmaktadır. Genellikle yaşanan krizler, finansal paniklerin ve ekonomik durgunlukların birbirini tetiklediği ve yayıldığı küresel çapta olaylar olarak öne çıkmıştır. (Akbaş, 2016).

2.5.2.1. 1857 Uluslararası ilk finansal kriz

1851-1855 yıllarında dünyada yıllık altın üretim miktarı önceki yıllara göre ciddi oranda artış göstermiştir. Bu üretim artışı piyasalarında yükselmesiyle birlikte demiryolu gibi alanlara yatırımlar da artmıştır. Demir yollarındaki gelirlerin azalması ve altın üretimindeki düşüş ekonomik durgunluğa neden olmuştur (Cicioğlu ve Yıldız, 2018). Rosenberg tarafından “dünya çapında ilk ekonomik kriz” olarak ifade edilen bu kriz (Yıldız, 2018) tarihte görülen diğer krizler gibi savaş, varlık piyasalarındaki aksaklıklar, ticaret hacmi ya da gelir dalgalanmaları gibi sık görülen nedenler olmadığı için şok etkisi yaratmıştır. Bu krizin dikkat çeken özelliği ise ticari bono ve senet işlemlerinde durgunluğun ardından ortaya çıkmasıdır. New York'da bulunan bankalar mevduatları çekerek stres ortamını daha da tetiklemiştir. Amerika'ya gelen sermaye akımları azalmış,

demiryolu varlık yatırımları değer kaybetmiş, birçok banka bu durumdan etkilendiğinden kapanmalar ortaya çıkmıştır (Akbaş, 2016).

2.5.2.2. 1873 Krizi

1873 krizi ilk uzun vadeli ve kıtalararası etki yaratan krizlerden biri olarak bilinmektedir. Kriz, Viyana'da ortaya çıkan bankalar paniği ile birçok bankanın çöküşü ile başlayarak çok kısa sürede diğer ülkeleri de etkilemiştir. Amerika'nın oldukça hızlı büyümesine katkı sağlayan demiryolları sektörü, spekülasyon, artan maliyet, karlılık oranlarının düşmesi borsada panik ortamı oluşarak demiryolu sektörüne yapılan yatırımların da etkilenmesine neden olmuştur. Bunun sonucunda birçok banka ve demiryolu şirketi iflas etmiştir (Beaud, 2003).

2.5.3. 1929 ve Sonrasında yaşanan önemli krizler

20. yüzyıl itibariyle devletler ekonomiye müdahalelerini artırma yoluna gitmişlerdir. Bu nedenle kriz temelleri daha çok kredi ve para politikaları şeklinde görülmüştür. 1929 Büyük Buhran ile başlayan süreç ile ekonomi piyasasını elinde bulunduran firmalar oluşmuş ve aynı zamanda bu dönemde hükümetler ekonomiye müdahale etmeleri gerektiğini düşünerek bu yönde politikalar izlemişlerdir. Bu müdahale yanlış politikalar izlenme olasılığı nedeniyle yanıltıcı olabilmektedir (Güngör ve Aksöz, 2021).

2.5.3.1. 1929 Ekonomik buhranı

Birinci Dünya Savaşı'nın ardından Amerika'da tekel piyasanın oluşması ve ekonomiye yön verecek şekilde ciddi önem arz ediyor olmaları, yatırım ve ticari bankaları için gereken yasaların olmaması ve ekonomiye devlet müdahalesi olmaması gerektiğini savunan kötü yönetim sistemi, bu krizin sebepleri arasında görülmektedir. Hükümet müdahale için geç kalmış ve yanlış kararlar alarak başarılı sonuçlar elde edememiştir. Bu krizden özellikle sanayileşmiş ülkeler etkilenmiştir. İşsizlik artmış, tarım, madencilik ve inşaat sektörlerini de vurmuştur (Turan, 2011).

2.5.3.2. Petrol krizi

Petrol İhraç Eden Arap Ülkeleri Örgütü (OAPEC), 1973 yılında Arap-İsrail savaşının ardından ambargo ve üretim kesintilerine başlamıştır. OAPEC, Avrupa ülkelerinin ve Japonya'nın politikalarını değiştirmeleri için ABD'yi baskı yapmaya zorlayarak petrolü siyasi araç olarak kullanmış ve petrol üretimini azaltmışlardır. Libya, ABD'nin İsrail'e askeri ve mali desteğine karşılık petrol sevkiyatlarına ambargo uygulamıştır. Suudi Arabistan ve diğer OAPEC üyeleri ambargoyu destekleyeceklerini açıklamışlardır. Daha sonra ambargo Hollanda, Portekiz, Güney Afrika, Rodezya'ya kadar genişletilmiştir. Ambargo ve üretim kesintileri petrol fiyatlarını yukarıya çekmiştir. Yüksek petrol fiyatları ithalatçı ülkelerin ödemeler dengesine zarar vermiştir. Gelişmekte olan ülkelerin küresel kriz nedeniyle satın alma güçleri eriyerek ihracat talepleri önemli ölçüde düşmüştür. Bu ülkelerin büyüme hızlarındaki düşüş ve işsizlik beraberinde enflasyon artışına neden olmuştur. Petrol kesintileri ve ambargo nedeniyle güven azaldığı için alternatif kaynak arayışına girilmiş, özellikle Orta Doğu'dan petrol ithalatını azaltmaya odaklanmışlardır. Petrol ihracatçısı olan ülkeler ise "petro dolar" ile daha da zenginleşmişlerdir (Painter, 2014).

Hollanda fazla elektrik tüketimine karşın cezai uygulamalar başlatarak enerji tasarrufu girişimleri ve ABD'de petrol karnesi uygulanmıştır. Otomobil firmaları yakıt tasarrufuna dikkat etmeye başlamışlardır. Japonya yatırımlarını elektronik alanına kaydırmıştır. Enerji ve petrol kaynaklarının temini ve kullanılmasına yönelik işbirliğinin sağlanması amacıyla Milletlerarası Enerji Ajansı kurulmuştur (Öztürk ve Saygın, 2017).

2.5.3.3. Konteyner krizi

Geçmişten günümüze finansal, spekülasyon, doğal afet veya salgın hastalıkların oluşumuyla birçok ekonomik kriz meydana gelmiştir. Bu araştırmanın asıl konusu herhangi bir sebep ile doğan krizin ticaret yolları ve bağlantısı nedeniyle çarpan etkisi yaratarak daha da ortaya çıkarıp çıkarmadığını incelemektir. Özellikle 2019 yılında yaşanan Covid-19 beraberinde yaşanan ekonomik krizin doğrudan ticaret yolları ile yayıldığı ifade edilebilir. Temas ile yayılan bu salgın, ekonomide dönem dönem durgunluklara yol açarak farklı kriz konularının da seyretmesine neden olmuştur. Bunlardan birinin de konteyner krizi olduğunu ifade etmek mümkündür. Ticari bağlantıların olması krizlerin uluslararası

yayımlı ve ekonomik etkilerinin kıtalar arası olmasına da zemin hazırlamıştır. Covid-19 pandemisi, limanları, deniz ticaretini ve taşımacılığını, lojistik zincirlerini, üretimi ve küresel ekonomiyi olumsuz bir şekilde etkilemiştir (Altın, 2023).

Covid-19 sırasında dünyanın dört bir yanındaki büyük limanlar ve bu süreçten etkilenen bölgelerden gelen veya bu bölgelerden geçiş yapan gemiler için 14 günlük karantina dönemi uygulanmıştır. Birçok liman, yolcu gemisi çağrılarını durdurmuş limanların kapatılması, uçuşların azaltılması gibi sınırlamalar birçok denizcinin gemide mahsur kalmasına neden olmuştur. Bazı ülkelerde mürettebat değişikliğine izin verilmemesi denizcilerin gemideki hizmetlerini uzatmak zorunda kalmasına neden olmuş ve Covid-19 salgını deniz taşımacılığını yeniden şekillendirecek yeni trendleri ortaya çıkararak denizcilikte teknoloji kullanımını etkilemiştir (Tok ve Ece, 2022).

Wandhwa(2019) bir ülkenin ihracatının ithalatına göre daha fazla olması konteyner kıtlığı; ithalatının fazla olduğu durumda ise konteyner fazlalığı oluşturduğunu öne sürmektedir. Bu bağlamda Covid-19 sürecinde yaşanan karantina, üretim ve ticaret faaliyetlerindeki aksamalar, sosyal mesafe gibi kurallarla birlikte tedarik zincirlerini oldukça etkilemiştir. Küresel ticaret ağına bağlı olan ülkelerin arz zincirlerinde bozulmalar meydana gelmiştir. Çin'de üretime ara verilmesi boş konteynerlerin birikmesine neden olmuştur (Polat ve Bamyacı, 2022).

Konteyner taşımacılığında bir ülkeden diğer ülkeye ürün yüklü giden konteyner başka ülkeye de aynı şekilde dolu gitmesi tedarik zincirindeki maliyetler konusunda büyük önem taşımaktadır. Tam da bu noktada Covid-19'un başladığı sırada Çin dünyaya hastane önlüğü, maske gibi koruyucu ürünler gönderiyordu ancak Çin'e ihracat yapmayan Batı Afrika, Güney Asya ülkelerine konteynerler boşaltılıyordu ve boş konteynerlerin buralarda birikmesine neden oldu. Özellikle Asya'da kargo ve yük gemileri mallarını boşaltmadan günlerce limanlarda beklemek zorunda kalmışlardır. Hali hazırda sürmekte olan bu problemin pik yapmasına neden olan konulardan biri ise Süveyş Kanalı'nda yük gemisinin mahsur kalması olmuştur. Süveyş Kanalı bir hafta kapalı kalmıştır. Konteyner kıtlığı ve artan talep, kargo taşıma maliyetlerinin artmasına neden olmuştur (Özden, 2022).

2.5.4. Diğer krizler

2.5.4.1. Asya krizi

Asya Krizi, Endonezya, Malezya, Filipinler, Tayland ve Singapur'da ortaya çıkan bir kriz olmakla birlikte bu krizin nedenleri makroekonomik bozulmalar ve yanlış uygulanan politikalar olarak görülmektedir (Engin, 2007). Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği olarak bilinen ASEAN ülkelerinin aynı dönemde ihracat performansları ve büyüme hızlarının yüksek olmasıyla yatırımcılara cazip gelen yatırım alanı olmuştur (Sungur, 1999). Aşırı kredi genişlemesi, dış finansman bağımlılığı, kötü yönetilen finansal sektörler ve yapısal ekonomik zayıflıklar gibi faktörler Asya krizine katkıda bulunmuştur (Goldstein, 1998).

Hükümetin yabancı sermaye çekmek için sabit döviz kuru uygulaması, yüksek faiz oranları ve teşvikler yüksek sermaye girişine neden olmuş ve kriz anında ülkeyi terk etmeleri de krizin daha da büyümesine neden olmuştur (Engin, 2007). Ekonomi temelleri sağlam olmayan ve dışa bağımlı üretim şekline sahip olan ülkelerin ekonomik krizlere meyil gösterdiğini söylemek mümkündür (Sungur, 1999). Bankacılık sistemlerinden kaynaklanan bu kriz aşırı yatırım özelliği de taşımaktadır. (Hatipler, 2011). Yoğun sermaye girişleri ve tedbirsiz yatırımlar, zayıf finansal sistemler, iş dünyası ve bankalar arası şeffaf olmayan ilişkiler krizin büyümesine katkı sağlamıştır (Fischer, 1998).

2.5.4.2. Uçak krizi

Tarihte Rusya'nın Karadeniz ve Boğazlara hakim olma arzusu nedeniyle yaşanan boğazlar sorunu, jeopolitik rekabete sebep olmuştur. Dünyada en yüksek doğalgaz ihracat hacmine sahip olan Rusya'nın doğalgaz hattı Türkiye üzerinden geçmektedir. Ancak herhangi bir anlaşmazlığa karşın Türkiye farklı ülkeler üzerinden doğalgaz hattı projeleri geliştirmiştir. Bu da Rusya ve Türkiye arasında gerginliklere neden olmuştur. Suriye Sorunu, Tunus'ta 2010 yılında başlayan reform arayışı diğer arap ülkelerine yayılarak Arap Baharı'nı başlatmıştır. Özgürlük ayaklanmalarını kontrol altına almak için yapılan baskılama protestoların büyüyerek diğer ülkelerin de dahil olmasına neden olmuştur. Rusya'nın Esad'ı destekleyerek Türkiye ile farklı politik görüşlere sahip olması iki ülke arasında problemleri arttırmıştır (Bali, 2022). Rusya çıkarlarını korumak için Suriye'ye askeri destek sağlayarak İŞİD'e karşı hava saldırısı başlatmıştır. Bu süreçte Rus uçakları

Türkiye Rusya'yı uyarmasına rağmen birkaç kez hava sahasını ihlal etmiştir. 24 Kasım 2015 tarihinde Türkiye sınır güvenliğini korumak amacı ile karşılık olarak Rus uçaklarını vurmuştur (Berikan, 2023).

Rusya, Türkiye'den gıda ithalatını çeşitli sebeplerle geri çevirmiştir. Kendi vatandaşlarına Türkiye'nin güvenli olmadığı çağrılarını ile seyahat etmemeleri için uyarıda bulunmuştur. Bu gidişat karşılıklı boykotlara dönüşerek iki ülkenin de ticaretini büyük ölçüde etkilemiştir. Türkiye'nin dışa bağımlı olması yaşanan bu süreçte oldukça ciddi dış ticaret açıkları vermesine neden olmuştur. Rusya'nın Türkiye'deki vatandaşlarını geri çağırması, turizm amaçlı rezervasyonların iptal edilmesi turizm anlamında da Türkiye'yi ciddi oranda etkilemiştir (Akkaya ve Kanar , 2017).

2.6. Salgın Hastalıklar ve Çarpıcı Ekonomik Etkileri

Geçmişten günümüze yaşanan tüm küresel salgınların yıkımlarının büyük olma nedeni, hastalığın bilinmiyor olması ve bu nedenle de ölüm oranlarının yüksek, yayılım alanlarının da geniş olmasıdır (Kılıç, 2020). Bu salgınlar toplumları ekonomik, sosyal, politik vb. alanlarda oldukça etkilemiştir. Tarihteki salgın hastalıkların etkilerine bakıldığında bazı toplumlar oldukça etkilenirken bazıları neredeyse hiç etkilenmemiştir. Dönem şartlarına göre yayılım açısından farklılıklar ve kısıtlılıklar da salgının etki derecesini belirlemektedir. Savaşın, göçün ve ticaretin olduğu ortamlarda insanlar arasında bulunan etkileşimin artması mikropların mutasyona uğrayarak salgın hastalıkların yayılmasına neden olmuştur (Tekin, 2021).

Tarihte görülen salgın hastalıkların bazıları kent ya da bölgedeki nüfusu ciddi oranda etkilerken, bazıları ise kıtalara yayılarak kendisini göstermiştir. Bu nedenle bir bölgede, bir toplumda görülen salgınlar epidemisi, daha geniş alanda yayılım gösteren salgın ise pandemi kavramlarıyla tanımlanmıştır (Porta, 2008, aktaran Tekin, 2021).

Tarihten bu yana gerçekleşen salgın hastalıkların özeti Tablo 2.2'de yer almaktadır.

Tablo 2.2. Salgın hastalıkların yayılma nedenleri ve çarpıcı ekonomik etkileri (Öner, D. (2021). Salgın Hastalıkların Ekonomik Etkileri: Covid-19 Örneği Yüksek Lisans Tez çalışmasından uyarlanmıştır.)

Salgın Hastalık	Yayılma Nedenleri	Çarpıcı Ekonomik Etkileri
Japon Çiçek Salgını (735-737) Tokyo’da M.S. 735 yılında ortaya çıkmıştır. İki yıl içinde çevre ülkelere yayılarak yaklaşık bir milyon insanın ölümüne neden olmuştur.	Asya ile Japonya arasındaki ticaretin artması ve Japon balıkçıların ülkeye bu salgını taşıdığı düşünülmektedir.	İş gücü ciddi oranda etkilenecek tarım zarar görmüştür. Para değer kaybetmiştir.
Yeni Dünya Çiçek Salgını (1520-) 16.yy başlarında Avrupa’nın birçok şehrine yayılmıştır.	Özellikle keşif döneminde olması ve gemiler vasıtasıyla Güney Afrika, Amerika Kıtası ve Avusturalya’ya doğru yayılmıştır.	Amerika Kıtası’nda yaşanan nüfus kaybı iş gücünde de kayıplara neden olarak maden ve tarımda insan gücü ihtiyacı artmıştır. Afrika Kıtası’na gidilerek maden ve tarımda çalışması için milyonlarca köle gemi vasıtasıyla getirilmiştir.
Kolera Pandemileri (1817-1923) Hastalığın asıl çıkış yeri Hindistan’ın Brahmaputra ile Ganj nehri arasında yer alan bir arazidir.	İngilizler Hindistan’a yerleşmeye çalışarak demografik hareketliliğe neden olmuşlardır. Bu nedenle İngiliz sömürge siyaseti, virüsün ülke dışına çıkmasına neden olmuştur. Deniz ve kara yolu şeklinde birçok ülkeye dağılarak altı büyük pandemi şeklinde göstermiştir.	1893 yılında İzmir’de görülen kolera pandemisi İzmir’i ticari açıdan önemli ölçüde etkilemiştir. Amerika o dönemde üzüm ve incirin ülkeye girişini yasaklamıştır.
Sarı Humma (1800 sonu-) “İlk kez 1700’lü yıllarda Fransa, İspanya, İngiltere ve İtalya’da görülmüştür.”	“Haiti Devrimi sırasında Fransız askerleri Sarı Humma hastalığına maruz kalmıştır.” Salgın ticaretin yoğun olduğu limanlarda görülmüştür. İç savaş ve uygunsuz karantina koşulları ile yayılmıştır.	Göç ve emek kaybı meydana gelmiştir. Ticarete düşüş gerçekleşmiştir.
İspanyol Gribi (1918-1919) Birinci Dünya Savaşı sırasında görülen İspanyol Gribi’nin kesin olarak nerede başladığı bilinmemektedir.	Savaş dönemi ortaya çıkması yayılımına neden olmuştur. Anadolu ve Arap kentlerini birbirine bağlayacak demir yolu hattı bitmemesi nedeniyle Avusturya ya da Almanya’dan gönderilen mallar İstanbul’dan trene koyularak aktarmalı gönderiliyordu. Bu sebeple İspanyol gribi Avrupa üzerinden, ulaşım yetersizliği nedeniyle geldiği söylenmektedir.	İş gücü kaybı artışı yaşanmıştır. Üretim azalarak ürün fiyatlarının artmasına neden olmuştur. Uzun dönemdeki etkide milli gelirden büyüme gerçekleşmiştir.
Asya Gribi (1957-1958) Şubat 1957’de Singapur’da görülmüştür.	Kuş gribi virüslerinin karışımı olan bu salgın iki dalga şeklinde görülmüştür. Singapur’dan ABD ile Birleşik Krallık’da kıyı kentlere dağılmıştır.	Salgından etkilenen genç nüfus nedeniyle iş gücü önemli ölçüde etkilenmiştir. Tarımda verimlilik azalmıştır.

Tablo 2.2. (devam) Salgın Hastalıkların Yayılma Nedenleri ve Çarpıcı Ekonomik Etkileri (Öner, D. (2021). Salgın Hastalıkların Ekonomik Etkileri: Covid-19 Örneği Yüksek Lisans Tez çalışmasından uyarlanmıştır.)

Salgın Hastalık	Yayılma Nedenleri	Çarpıcı Ekonomik Etkileri
Hong-Kong (1968-1970) İlk kez 1968’de ABD’de görülmüştür. HIV/AIDS (1981-) 1970 li yılların sonlarına doğru görülmeye başlamıştır.		Dünya genelinde GSYH azalış göstermiştir. Salgın bittiği yıldan itibaren artma eğilimi göstermiştir. İş gücü ciddi boyutta etkilenecek gelir, verimlilik kayıplarına neden olmuştur.
Sars (2002-2004) “Sars, solunum yetmezliğine neden olan bir tür korona virüs enfeksiyonudur.”	Çin’in Guangdong Bölgesi’nde yarasalardan misk kedisine sonra da insanlara yayıldığı düşünülmüştür.	Tedbir koşulları nedeniyle ulaşım, turizm, havayolları, perakende, vb. oldukça etkilenmiştir.
Kuş Gribi (1997-2005) Kanatlı hayvanlarda görülen ve insanlara yayılan bir virüstür.	Çin, Tayland, Vietnam, Endonezya gibi ülkelerde göçmen kuşlardan kümes hayvanlarına bulaşarak ortaya çıkmıştır.	Türkiye’de turizm gelirleri azalmıştır. Yumurta ve beyaz et ithalat ve ihracatı azalmıştır.
Domuz Gribi (H1N1) (2009-2010) Mart 2019’da Amerika ile Meksika’da ortaya çıkmıştır.		Meksika’da turizm ve domuz etinden dolayı kayıplar yaşanmıştır. Salgın öncesindeki ithalat trendini salgın sonrasında yakalamış olsa da ihracat konusundaki güven kaybının toparlanması kolay olmayacaktır. Salgından etkilenen ülkelere uçuşların durmasıyla turizm sektörü de sekteye uğramıştır.
Ebola (2014-2016) Afrika Kıtası’nda meydana gelmiştir. Kaynağının maymunlar, şempezeler, goriller veya yarasaların neden olduğu düşünülmektedir.		Tarım ve demir madenleri önemli ölçüde etkilenmiştir. Nakliye şirketlerinin aldığı tedbirler kapsamında ve sınırların kapatılması nedeniyle dış ticaret azalmıştır. Yatırımlar durmuştur.
Mers (2015- Günümüz) Toplam 26 ülkede rapor olarak görüldüğü bildirilmiştir.		Seyahat kısıtlamalarının gelmesi, eğitime ara verilmesi gibi durumlarla beraber yiyecek içecek, turizm gibi sektörler doğrudan etkilenecek ekonominin negatif bir biçimde etkilenmesine neden olmuştur.
Covid-19 (2019-Günümüz) “Aralık 2019’da ilk kez Çin’in Wuhan kentinde görülmüştür.”		Ciddi önlemler alınarak ülkeye giriş çıkışlar kapatıldı. Eğlence ve turizm sektörleri sınırlandırıldı. Sokağa çıkma yasağı uygulandı. Tüm bu kısıtlama ve önlemler ile kamu harcamalarında ciddi artış olmasına neden oldu. Sektörlerde küçülmeler oldu ve işsizlik yüksek oranda arttı. İthalat ve ihracatta daralma meydana gelmiştir.

Salgınların yayılım konusundaki ortak noktası dış ticaret yolları üzerinden yayılım göstermesidir. Tabloda yer alan salgın hastalıklar izleyen kısımda başlıklar halinde açıklanmaktadır.

2.6.1. Veba salgınları

M.S. 165-180 yıllarında yaşanan ve tarihte ilk toplu ölümlere neden olan salgın, Antoninus Vebası'dır (Türk ve diğ, 2020). Yakın Doğu seferleri dönüşünde Romalı askerler ülkelerine bu hastalığı taşımış ve yayılmasına neden olmuşlardır (Öner, 2021). Hem askeri anlamda hem de nüfus açısından ciddi kayıplar vermesi nedeniyle Roma İmparatorluğu'nun çökmesinin başlangıç aşamalarından ilki olarak görülmektedir. Köle ve üretimin ilk halkası olan kesimlerde yaşanan kayıplar üretimi keskin bir şekilde etkilemiş, birçok soylu ailenin de kaybolması İmparatorluğun krize girmesine neden olmuştur (Karakuş, 2018).

Vebanın, tarihteki en geniş alanı etkileyen salgınlardan ilk olanı 542 yılında Bizans dönemi Konstantinopolis'te görülmüştür. Salgın, "Mısır'dan, ticaret yolları üzerinden Sus ve Konstantinopolis üzerinden İrlanda'ya kadar yayılmıştır." (Özden ve Özmat, 2014 s. 62). Jüstinyen Vebası olarak da anılan bu salgın sürecinde, nüfus oranında ciddi kayıplar yaşanarak işgücü kıtlığına neden olmuş ve işgücü maliyetleri artmıştır. Enflasyon yükselmiş, vergi tabanı ise küçülmüştür (Öner, 2021).

İkinci dalga olarak görülen, Jüstinyen Vebasına sebep olan bakterilerin farklı bir cinsi olan Kara Veba, 1300'lü yıllarda Güney ve Güneydoğu Asya'dan başlayarak ve Çin'de görülmüştür (Öner, 2021). Daha sonra ikinci büyük salgın, 1345'de Kırım'da Moğol ordularının vebalı ölümleri mancınıkla şehre fırlatmasıyla Kefe'ye geçmiştir. Kefe, o dönem için Avrupalı tüccarlarının sıkça uğradığı yerdir. "Kefe ile ticaret yapan on iki Ceneviz gemisi, Sicilya'ya giderek hastalık Avrupa Kıtası'na yayılmıştır." (Genç, 2011, s. 127). Deniz ticareti ile öncelikle Çin'den Kırım'a yayılım gösteren bu salgın, ticaret gemileriyle Konstantinopolis, Sicilya ve sonraki yıllarda da Avrupa'nın geri kalanına yayılmıştır (Pamuk, 2007). Vebanın Avrupa'da çıktığı dönem öncesi Avrupa'da nüfusun arttığı ve uzak mesafeli ticaretin yoğun olduğu, iş ve üretimin geliştiği bir dönem yaşanırken Veba'nın gelmesi, Avrupa'da ekonomik durgunluğa sebep olmuştur. Bu dönemde malları ticaret yoluyla temin etmek riskli ve üretmek de maliyetli olduğu için

ithal ve yerli mallarda fiyatlar çok artarak yüksek enflasyona neden olmuştur (Türk ve diğ., 2020). Vebanın yarattığı yıkım uluslararası ticareti büyük ölçüde etkilemiştir. Kara ve deniz ticareti durmuş gemi çıkışları olmamış, dışarıdan gelen gemiler de limana yanaştırılmamıştır. İtalya deniz ticareti ile öne çıkması nedeniyle buradaki tüccarların işleri önemli ölçüde aksamıştır (Genç, 2011).

Nüfusun üçte birinin kırıldığı düşünülen bu salgın döneminin sonucunda yüksek fiyat dönemi başlamıştır (Pirenne, 2009). Kara Veba Avrupa ve Doğu Akdeniz’de ücret artışlarına neden olan dışsal bir şok etkisi yaratmıştır. Nüfustaki düşüş ile birlikte toprak sahiplerinin mülkleri kısmen boş kalmış, kira fiyatlarındaki rekabet ortamı artarak uzun süreli ve düşük fiyattan kiralamalara yol açmıştır. Bu durum işgücü hizmetlerinde para, kira ödemeleri ile değişince ekonomide bozulmalara neden olmuştur (Pamuk, 2007). Daha küçük mürettebat ve çeşitli deniz sigortası biçimleri ortaya çıkarak deniz taşımacılığında devrim meydana gelmiştir. Tarımda ticarileşmenin artmasını sağlamış ve uzun dönemde en kritik etki imalat, kırsal alanlar ve ticaret üzerinde olmuştur. Emek tasarruf sağlayan teknolojik yenilikler de sağlamıştır (Pamuk, 2007).

Üçüncü dalga ise 1885 yılında Qing hanedanının Xianfeng İmparatoru’nun beşinci yılında Çin’in Yunnan kentinde başlamıştır. Hastalığın tüm dünyaya yayılma nedeni nakliye merkezi olan Hong Kong ve Guangzhou şehirlerinden olmuştur (Sanburn, 2010, aktaran Türk ve diğ., 2020). Yaşanan göçler tarımsal faaliyetlerin düşüşüne neden olmuş ve Çin’in önemli ticaret ürünü pamuk ekim ve hasadı salgından etkilenmiştir (Türk ve diğ., 2020).

2.6.2. Japon çiçek salgını (735-737)

Bu hastalık, Tokyo’da 735 yılında iki yıl içinde yaklaşık bir milyon kişinin ölümüne sebep olmuştur. Kayıpların çoğunluğu çocuk olmasının yanı sıra oldukça fazla Aristokratın ölümüyle sonuçlanmıştır. Asya ile Japonya arasındaki ticaretin yoğunlaşması salgınların ülkeye girişinde etkili olmuştur. Japon balıkçılar tarafından ülkeye hastalığın getirildiği düşünülmektedir. Salgın nedeniyle tarımda verimlilik azalmış, göç artmış ve para değer kaybetmiştir (Türk ve diğ., 2020).

2.6.3. Yeni dünya çiçek Salgını (1520-)

16. yüzyılın başında yaşanan çiçek salgını Avrupa'nın birçok şehrine yayılmıştır. Keşif dönemi olan bu dönem, gemilerin okyanusları aşarak Güney Afrika'ya, Amerika Kıtası'na ve Avustralya'ya yayılmasına neden olmuştur. Yaşanan nüfus kaybı nedeniyle tarım, ticaret, üretimde çalıştırılacak kişilere ihtiyaç duyulduğundan Afrika Kıtası'ndan köleler gemiler vasıtasıyla getirilmiştir (Öner, 2021). Kanada'da nüfus bir anda düşüncü toprağa dayalı tarım, avcılığa dönerek hayvanların yün ve derilerine dayalı ticarete dönüşmüştür (TÜBA, 2020).

2.6.4. Kolera Pandemileri (1817-1923)

1817 yılında, "Hindistan'ın Gani Deltası'nda ortaya çıkan hastalık, tüccar ve denizciler vasıtasıyla Çin Tayland, Japonya ve Filipinler'e yayılmıştır." 1830'larda Hindistan merkezli aynı salgın "ticaret yoluyla Rusya, Finlandiya, Polonya, Macaristan ve Almanya'ya yayılmıştır" (TÜBA, 2020). Kolera, tarihte altı kez pandemi olarak kendisini göstermiştir. (Öner, 2020). 1893 yılında İzmir'de görülen kolera, mahsulleri Avrupa ve Amerika'ya ihraç eden gemiler gelmediği için limanlar boş kalarak İzmir'in ticaretini etkilemiştir. Aydın'da üretilen incir ve üzüm İzmir'den batıya ihraç edilen en önemli ürünlerdir. Amerika bu dönemde üzüm ve incir ithalatını salgın nedeniyle yasaklamıştır. Bu nedenle tüccarlar, ziraatçılar ve hazine büyük ölçüde zarar görmüştür (Menekşe, 2020).

2.6.5. Sarı humma (1800-)

Sarı Humma salgını, ilk kez 1700 yıllarında Fransa, İspanya, İngiltere ve İtalya'da balıkçı kasabalarıyla ticaretin yoğun olduğu limanlarda görülmüştür. Kötü uygulanan karantina nedeniyle de dağılmıştır (Öner, 2020). Ekonomik etkilerinin gerçek maliyetlerinin doğru bir şekilde ölçülmesinin imkansız olmasıyla birlikte ticari büyümeyi de geciktirmiştir (Patterson, 1992, aktaran Türk ve diğ, 2020).

2.6.6. İspanyol gribi (1918-1919)

İspanyol gribi, Amerika’da 1918 yılında ortaya çıkmıştır (TÜBA, 2020). Çin İşçi Kolordusu’nun Avrupa’ya 100.000’den fazla işçiyi göndermesi ve Kanada askerlerinin bu işçi nakliyesi ile salgın tüm dünyaya yayılmasına neden olmuştur. Tarihteki diğer salgın hastalıkların yayılmasında ticaret etkili olurken bu salgının yayılmasında ise askeri koşulların etkisi olmuştur. Yetersiz ve sınırlı sağlık hizmetleri ve hijyen koşulları bağlamında salgının yayılım hızı artmıştır (Saunders, Hastings, ve Krewski, 2016). I. Dünya Savaşı’nın son dönemlerinde çok sayıda askere bulaşarak ve askerlerin evlerine dönmeleriyle birlikte hızlıca yayılmış ve bu nedenle ciddi can kayıplarına sebep olmuştur. Virüs nedeniyle ölenlerin sayısı savaşta ölenlerin sayısının iki katından fazla olarak ortaya çıkmıştır. Salgın, üç dalga şeklinde yayılarak farklı ekonomik ve sosyal etkileri olmuştur. İsveç’te sermaye gelirleri düşerken, yoksulluk artmıştır. Amerika’da gelir kaybı yaşanırken Hindistan’da tarım üretimi azalmıştır (Türk ve diğ, 2020). Salgının yoğun olduğu alanlarda işgücü kaybı daha fazla olduğu için işgücü maliyetleri artmış, Gayri Safi Milli Hasıla azalmış ve uzun dönemde milli gelir büyümüştür (Öner, 2020). Salgının uluslararası ticaret ve ekonomiye olan etkileri incelendiğinde ekonomik etkilerinin kısa vadeli olduğu görülmekte ve sonuçları bakımından ise işgücü kaybı nedeniyle ücret artışları, tarım arazilerinin boşa kalması gibi ortak özellikler gözlenmiştir (Taşkın ve Akıncı, 2021).

2.6.7. Asya Gribi (1957-1958)

Çin’de 1957 yılında başlayan hastalık, Uzakdoğu’ya ardından da Avusturalya, Amerika ve Avrupa’ya yayılarak “dört yılda bir salgın olarak ortaya çıkmaktadır” (TÜBA, 2020, s. 21). Asya Gribinin en belirgin özelliği genç nüfus üzerinde çok fazla etkili olmasıdır. Bu nedenle işgücü ve genç iş gücü etkilenmiştir. İşsizlik oranı artmış ve tarımda verimlilik salgın öncesine göre düşmüştür (Öner, 2020). 1957 ve 1958 yıllarında yayımlanan raporlara göre bu salgının ekonomik etkileri üzerinde çok durulmamıştır. Asya gribinin olduğu dönemde yaşanan küresel boyuttaki resesyon raporlarına göre Asya Gribi ile ilişkilendirilmese de resesyona neden olduğu belirtilebilir. Uluslararası ticaretin nasıl etkilendiği konusunda yeterli veri olmamasına rağmen o dönemde uluslararası

ticarete geçici bir durgunluk yaşanmış olabileceği çıkarımı yapılmıştır (Taşkın ve Akıncı, 2021).

2.6.8. Hong-Kong gribi (1968-1970)

Birden fazla virüsün birleşmesiyle ortaya çıkan bu hastalık, 1968 ve 1969 yılında ilk kez Hong Kong'da görülmüştür (Türk ve diğ., 2020). Salgın dünyada Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'da düşüşe neden olmuştur. Bu düşüşün sebebinin yaşanan ölümlerden ziyade salgına yönelik alınan önlemlerin, insan hareketliliğini kısıtlamasına neden olduğu düşünülmektedir (Begley, 2013, aktaran Tekin, 2021, s. 342).

2.6.9. HIV/AIDS (1981-)

“Edinilmiş Bağışıklık Yetmezliği Sendromu olan AIDS” ilk kez 1981 yılında Amerika'da tanımlanmıştır (Öztürk ve Seher, 2021, s. 266). İki tür olarak çıkan virüs HIV-1 Amerika Birleşik Devletleri'nde HIV-2 ise Batı Afrika'da baskın olmuştur (Öner, 2020). Hastalık nedeniyle çok sayıda yaşanan ani kayıplar ulusal ve bireysel üretimde kayıplara neden olmaktadır. Bu durum ayrıca gelir kayıplarına yol açmaktadır. Bu nedenle nitelikli insan gücünün kaybının ikamesi oldukça maliyetli bir süreçtir (Çilingiroğlu, 2019).

2.6.10. SARS (2002-2004)

SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome), insanlara yarasalardan bulaştığı tahmin edilen, Çin'in Guangdong Bölgesi'nde görülen Ağır Akut Solunum Yetmezliği'dir. İlk olarak 2003 yılında Çin'in Guangdong Bölgesi'nde yarasalardan palmye misk kedisine ardından da insanlara bulaştığı düşünülmektedir (Öner, 2020). SARS salgınının ekonomik etkileri en çok GSYH, yatırımlar, otel ve restoran hizmetleri, turizm sektörleri üzerine olmuştur. Çin ve Hong Kong'da ekonomik kayıp yaşanırken Kanada ve Singapur daha az etkilenmiştir. SARS'ın etkisi kısa vadeli olmuştur (Keogh-Brown ve Smith, 2008). Uluslararası ticaretin artmasıyla SARS'ın ekonomik etkileri birçok ülkeye yayılmıştır. Bir ülkede başlayan herhangi bir ekonomik şok küreselleşmenin etkisiyle artan ticaret ve finansal bağlantı yoluyla hızlıca yayılmasına neden olmaktadır (Wha ve McKibbin, 2004, aktaran Türk ve diğ., 2020).

2.6.11. Kuş gribi

Kuş gribi kanatlı hayvanları etkileyen en eski hastalıklardan biridir. İlk kez İtalya’da 1878 yılında tavuklarda görülmüş, ilk izolasyon 1963 yılında Amerika’da hindilerde uygulanmıştır. 1980’li yıllarda gelişmeye başlayan kanatlı endüstrisinde üretim kapasitesinin artması, üretim yoğunlaşmasının olması nedeniyle ekonomik kayıplara neden olmuştur. İmha edilen hayvanlar, verim kayıpları, temizlik ve hijyen harcamalarının artmasına zemin hazırlamıştır. Salgın, mutasyona uğrayarak kontrol edilmesi güç hale gelmiş, çok fazla kanatlı hayvan ölümüne neden olmuştur (Akan, 2007). Türkiye ekonomisine etkisi ise doğrudan tavukçuluk sektörü üzerine olmuştur. Hastalığın görüldüğü dönemde turizm gelirlerinde de azalma görülmüştür. Dış ticaret açısından ise yumurta ve beyaz et ithalat ve ihracatı azalmıştır (Öner, 2020).

2.6.12. Domuz gribi (H1N1) (2009-2010)

1918’de yaşanan İspanyol gribi virüsünün bir türü olan “H1N1 virüsü”, Nisan 2009 yılında ilk kez Amerika’da görülmüştür. Gen araştırmasında çoğu domuzlarda oluşan virüslere benzer olduğu için domuz gribi olarak anılmıştır ancak bu durum domuzların itlaf edilmesine neden olduğu için H1N1 Grip A olarak kullanılmıştır (Dündar, 2020). Domuz gribinden ekonomik anlamda olumlu etkilenen sektörler ilaç ve temizlik ürünleri üreten şirketler olmuştur (Tekin, 2021). Önceki salgınlarda oluşan işsizlik, nüfus kayıplarından ziyade korku ve güven kaybı nedeniyle harcama modelleri değişiklik göstererek piyasalar etkilenmiştir (McKibbin, 2009). Turizm ve domuz etinden yaşanan kayıplar sebebiyle sektörler uluslararası ve yerel risk algısından ciddi derecede etkilenmiştir (Öner, 2020).

2.6.13. Ebola (2014-2016)

İnsan ve insan dışı primatlarda görülen bu öldürücü virüs, 2014 yılında Gine’de küçük bir köyde başlayarak Batı Afrika’ya yayılmıştır (TÜBA, 2020, s. 21-22). Sierra Leone bakanı Joseph Sam Sesay “Ekonomi Ebola yüzünden %30 küçüldü” ifadesini kullanmıştır (BBC, 2014). Salgın beraberinde gelen panik durumu, yatırım için güvensiz bir ortam yaratmış ve hükümetin getirdiği tedbirler ekonomiyi etkileyerek gelirden düşüşe neden olmuştur. Bulaşıcılık nedeniyle zorunlu karantina ve seyahat kısıtlamaları iç pazarı

etkilemiş, sınırlara uygulanan tedbirlerde ise nakliye firmaları etkilenecek dış ticarete de düşüşe neden olmuştur (UNDP, 2014).

2.6.14. MERS (2015-)

MERS (Middle East Respiratory Syndrome), Suudi Arabistan'da 2012 yılında ortaya çıkmıştır. Ürdün'de ortaya çıkan, insanları, yarasaları ve develeri enfekte eden bir RNA virüsüdür. Deveden insana bulaşan ve Haziran 2018'e kadar süren bu virüs, 5 kıta olmak üzere 27 farklı ülkede görülmüştür (TÜBA, 2020, s. 25). Temas ve havada asılı kalan damlacıkların solunum yoluna girmesiyle oldukça hızlı yayılan bir virüs olan MERS, konaklama ve yiyecek içecek hizmetleri sektörü, ulaşım sektörü ve hava taşımacılığını ciddi şekilde etkileyerek ekonomide gelir kaybına yol açmıştır (Türk ve diğ, 2020).

2.6.15. Covid-19

Covid – 19 (Yeni Koronavirüs Hastalığı), “ilk olarak Çin'in Vuhan Eyaleti'nde 2019 yılının Aralık ayının sonlarında solunum yolu belirtileri gelişen bir grup hastada yapılan araştırmalar sonucunda 13 Ocak 2020'de tanımlanan bir virüsdür” (Sağlık Bakanlığı, 2020). Covid – 19, yakın insanlık tarihinde benzeri görülmemiş boyutlarda bir salgındır. Pandeminin başlamasından itibaren 18 aydan daha az bir süre de dünya çapında iki yüz milyona yakın doğrulanmış vaka ve dört milyon ölüm yaşanmıştır (Ndwandwe ve Wiysonge, 2021).

İlk klinik belirtisi zatürre (Thirumalaisamy ve Christian, 2020) olmasıyla birlikte Covid-19 enfeksiyonu olan hastalar, hafiften şiddetliye kadar değişen semptomlar gösterebilir ve popülasyonun büyük bir kısmı semptomsuz taşıyıcılardır. Bildirilen en yaygın semptomlar ateş (%83), öksürük (%82) ve nefes darlığını (%31) içermektedir. Kusma, ishal ve karın ağrısı gibi semptomlar, Covid-19 hastalarının %2-10'unda tarif edilmektedir. Hastaların %10'unda ishal ve bulantı, ateş ve solunum semptomlarının gelişmesinden önce gelir. Temas ve damlacık yolu ile bulaşan bu virüs çok hızlı yayılım göstererek tüm dünyayı etkisine almıştır ve günümüzde etkisi hala devam etmektedir (Ciotti ve diğ, 2020).

Çok sayıda insan kaybı yaşanmasıyla birlikte hükümetler birçok önlemler almışlardır. Sokağa çıkma yasağı, alışveriş merkezleri ve otellerin kapatılması, uluslararası uçuş

yasağı, şehirlerarası yolculuklarda izin belgesi istenmesi gibi seyahat kısıtlamaları ve eğitime ara verilmesi gibi kararlar önlem olarak alınmıştır. Çalışanlara zorunlu izin uygulamaları ve izole olma, sosyal mesafe kuralları gibi konulardaki uyarılarla birlikte sosyal hayat oldukça etkilenmiştir (Peköz, 2022). Uluslararası ticarete keskin düşüşler yaşanmıştır (Taşkın ve Akıncı, 2021).

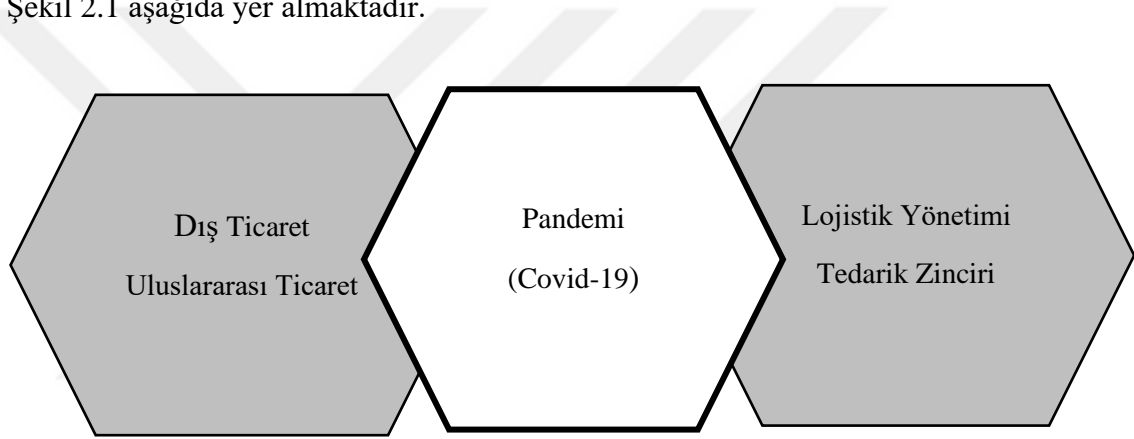
Covid-19'un ekonomiyi etkilemesi ve karar alınan birçok para ve maliye politikaları, ülke ekonomilerinde oldukça etkisizleşmiştir. Rusya, Romanya ve Ukrayna gibi bazı ülkeler buğday ihracatını sınırlandırmışlardır. Pandemi sürecinde talepler artarak tarım ve hayvancılık sektöründeki fiyatların artmasına neden olmuştur (Keskin, 2020). Covid-19 salgınının ekonomiye etkisi, işsizlik artışı, tedarik zincirinde bozulmalar, sermaye piyasalarında yaşanan kayıplar, stokçuluk ile ürün fiyatlarında artışların olması gibi durumlar örneklendirilebilmektedir (Temir, 2020).

Çok sayıda sınav ve değerlendirme, eğitim kurumlarının kapanması nedeniyle iptal edildi veya ertelendi. Öğrenciler ve öğretmenler için, eğitimde yeni bir dönemin başlangıcı olmuştur. Birçok kolej ve üniversite çevrimiçi sınıflara geçti ve sınav sistemini çevrimiçi olarak gerçekleştirdi. Değerlendirmeler çevrimiçi araçlar tarafından yapıldı. Bu durum ayrıca yeni mezunların iş piyasasına yerleşimini de etkiledi. Başvuru sahiplerinin sistemlerdeki aksaklıkların artışı nedeniyle eşleştirmelerde hatalar olduğu gözlemlenmektedir. Sonuç olarak, yeni mezunların işten ayrılma oranlarının yükselmesine, yeni mezunların işsizlik sürelerinin uzamasına ve daha kazanç büyümesinin yavaşlamasına yol açmaktadır (Tarkar, 2020). Covid-19, çevrimiçi eğitim konusunda eğitimciler, okullar, enstitüler ve hükümetler için zorluklar oluşturuyor olsa da bu eğitim sisteminin yaratmış olduğu çeşitli fırsatlar da mevcuttur. Evde eğitim, ebeveyn ve öğrencilerin akademik ve ekonomik olarak desteklenmesini gerektirmektedir (Pokhrel ve Chhetri, 2021). Bu hem bireyler için hem de toplum için maliyetli bir durumdur (Fredriksson ve Ihlen 2018).

2.7. Covid-19 ve Kriz İlişkisi

Otuz yılı aşkın süredir dünya ekonomisine yön veren küreselleşme süreçleri çeşitli nedenlerle meydana gelen krizlerden oldukça etkilenmiştir. Örneğin; SARS 2003, 2008 ve 2009 mali krizler, 2018'den itibaren ABD-Çin ticaret savaşı, ABD ve AB arasındaki

çeşitli ambargoların hiçbiri Covid-19 sürecindeki kadar küresel ölçekte bu denli hızlı kayıplara neden olmamıştır, Covid-19 sürecinde neredeyse tüm ülkelerde iş süreçleri ve ticari operasyonlar karantina kuralları nedeniyle aşamalı olarak durma noktasına gelmiştir. Bu sürecin belirsiz şekilde dalgalanarak devam etmesi ve bilinen süreçlerin dışında farklı bir şekilde ortaya çıkması bilinen hiçbir kriz ile karşılaştırılmayacak boyutlara neden olmuştur (Grzelakowski, 2022). Dünya üretim ve tüketimi, ticaret alanındaki gelişmeler firmalar arasındaki ticari ilişkilerin güçlenmesi gibi olgular karşılıklı bağımlılığın artmasına yol açmıştır. Uluslararası tedarik zincirlerinin gelişimi de bu durumu destekler niteliktedir (Grzelakowski, 2022). Dış ticaret ve uluslararası ticaret, lojistik yönetimi ve tedarik zinciri yönetimi Covid-19 etkileşimini vurgulayan Şekil 2.1 aşağıda yer almaktadır.



Şekil 2.1. Dış ticaret ve uluslararası ticaret Covid-19 sürecinde lojistik ve tedarik zinciri yönetimi etkileşimi

Her kriz bir sistemin zayıf yönlerini ortaya çıkarmakta ve dayanıklılığını test etmektedir (Notteboom ve diğ., 2021). Dayanıklı bir tedarik zinciri, ön görülmeyen aksaklıkların olumsuz etkilerinden korunabilir ve gelecekteki belirsiz olaylara uyum sağlayabilir. Covid-19 salgını tedarik zincirlerinin dayanıklılığını test eden eşi benzeri görülmemiş büyüklükte bir aksamadır (Golan ve diğ., 2020). Covid-19 salgını sürecinde yaşanan en önemli etkilerden başında üretimin aksamaması gelmekte ve fabrikaların kapanmasıyla tedarik zinciri kesintiye uğraması ön plana çıkmaktadır (Hald ve diğ., 2022; Baumgartner ve diğ., 2020; Cahn, 2020; Kumar ve diğ., 2020; Queiroz ve diğ., 2020). Önlemler kapsamında yayılımın önüne geçmek amacıyla 25 Ocak 2020 ve 3 Şubat 2020'de Çin'de üretim ve montaj durdurulmaya başlamıştır (Ivanoy, 2020). Deniz yolu tedariginde termin süreleri uzun olması nedeniyle 2020 Mart ayı ortalarında Avrupa ve Kuzey

Amerika’da bulunan üreticiler tarafından önemli bir şekilde hissedilmiştir (Haren ve Smchi-Levi, 2020).

Salgının tüm dünyaya yayılmasıyla birlikte hizmet sektörleri öncelikli olmak üzere neredeyse tüm ekonomilerde önemli kayıplar meydana gelmiştir. Alınan önlemler ile beraber tüketimin bazı alanlarda kısıtlanmış olması ile talep şoklarına neden olarak arz şoklarına yol açmıştır. Turizm ve eğlence sektörlerine ara verilmesi ve ardından çeşitli kısıtlamalar ile devamlılığının sağlanması ulaşım, turizm ve konaklama hizmetleri, spor faaliyetleri ve kültürel etkinliklerde talep durumu oldukça etkilenmiştir. Salgının aylarca sürmesi nedeniyle şirketlerde ekonomik anlamda zorlanmalar başlamış, gelirlerin azalması ve özel tüketimlerin düşmesiyle de arz şoklarına etki etmiştir. İşsizlik artmış, birçok şirket küçülmeye ve kapanmaya kadar gitmiştir. Satışların gerilemesi, üretimin düşmesi gibi nedenlerle birçok sektör birbirini etkiledi ve ekonomik anlamda daralmaya yol açmıştır. Covid-19, 2008-2009 krizi ardından varlık piyasalarındaki balonun patlamasına neden olmuştur. Kırılgan ekonomiler arasında yer alan Türkiye’de sermaye çıkışlarının artması, döviz kurlarındaki oynaklık, borsanın çökmesi gibi konular ile ekonomi oldukça etkilenmiştir. Faiz indirimine gidilmiş kamu harcamaları artmış ancak alım gücü düşmüştür. İşsizlik oranları ise oldukça yüksek seviyelere çıkmıştır (Aydoğuş, 2020).

Covid-19, uluslararası taşımacılık hacminin düşmesi ve yüklemelerin iptal edilmesi nedeniyle konteyner taşımacılığını da vurmuştur. Salgının bir sonucu olarak ticaret hacmindeki azalma ek nakliye maliyetlerine sebep olmuştur. Aynı zamanda karmaşık tedarik zincirleri ve lojistik ağlarıyla birbirine bağlı olan tüm sektörler neredeyse tamamen durmuştur (Çevik ve Durukan, 2021).

Covid-19’un sonuçlarından biri olan çip krizi en çok otomotiv sektörünü etkilemiştir. Çip alımlarına kota uygulanması, fiyatların ciddi oranda artışına ve termin sürelerinin oldukça uzamasına neden olmuştur. Tüketimde otomotive olan talep düştüğü için çip üreticileri krizi fırsata çevirerek çipleri oyun sektörlerine kaydırmıştır. Sipariş edilen ürün adetlerine göre teslim önceliğinin sağlanıyor olması rekabet ortamı oluşmasına neden olmuştur (Şen ve Doğan, 2023).

Otomotiv sektörü, çiplere olan yüksek bağımlılığı nedeniyle çip krizinden en çok etkilenen sektörlerden biridir. Covid-19 salgınının başlangıcında, otomotiv üreticileri

araç talebinin düşeceğini öngörerek çip siparişlerini iptal ettiler. Ancak, talep yeniden arttığında, çip tedarik etmek istediklerinde üreticilerden olumlu yanıt alamadılar. Bu durum, çip üreticilerinin iptaller sonrası diğer sektörler yöneldiklerinden kaynaklandı. Sonuç olarak, otomotiv sektörü çip kıtlığı nedeniyle üretim kesintileri yaşadı ve çip maliyetleri arttı. Çip krizinin otomotiv sektörü üzerindeki etkileri, sektörde büyük zorluklara yol açtı (Kaya, 2023). Özetle, Covid-19 sonuçlarından olan konteyner ve çip krizi ticaret bağlantıları ve bağımlılıkları olan ülkelerin birbirleri etkileşimi ile ekonomileri doğrudan etkilenebileceği öngörülmektedir.

2.8. Uluslararasılaşma Modelleri

Uluslararasılaşma kavramının literatürde birçok tanımı yer almaktadır ve bu tanımlar şirketlerin stratejik yönelimlerini destekler (Andersen ve Buvik, 2000). Freire (1997) göre bir şirketin uluslararasılaşması ürün ve pazar stratejilerinin, operasyon süreçlerinin diğer ülkelere genişlemesi ile açıklanabilir. Dünya genelinde sürekli güçlenen bir küreselleşme eğilimi varlığı (Luostarinen, 1994), teknolojinin gelişmesi, iletişim teknolojilerindeki ilerleme, bilgiye çabuk ulaşılabilir ve bilginin hızlı yayılması, firmaları yeni pazar arayışına ve pazar koşullarına uyum sağlamalarını zorunlu kılmaktadır. Aynı zamanda bu durum firmalara hedef ve stratejilerinin gelişme imkanı tanımaktadır. Böylelikle büyümek ve uluslararası pazarlara açılmak isteyen firmaların uluslararasılaşma süreçlerini başlatılması daha da kolaylaşmaktadır.

Şirketler, menşe ülke dışındaki faaliyetlerini arttırarak (Meyer, 1996) mevcut faaliyetlerini uluslararası ortamlara uyarlayarak faaliyet artırımına giderler (Calof ve Beamish, 1995). Uluslararasılaşmaya giden firmalar genellikle kendisine benzeyen ülkeler ile başlayarak farklı ülkelere doğru faaliyetlerini arttırırlar (Pogrebnyakov ve Maintlant, 2011).

Uluslararasılaşma kavramı, firmaların uluslararasılaşma operasyonlarında dışa doğru hareket etmesi ve bu faaliyetlere katılım süreçlerini ifade etmektedir (Welch ve Luostrainen, 1988). Uluslararasılaşma, "işletmelerin ihracat, lisans anlaşmaları, franchising, joint venture, stratejik işbirlikleri, doğrudan yatırım gibi uluslararası piyasalarda faaliyette bulunmalarını kapsamaktadır" (Koçak, 1997 s.172). Bu nedenle

uluslararasılaşma, “bir firmanın stratejisinin bir parçası veya sonucudur” (Andersson, 2000, s. 68).

Uluslararasılaşma modelleri dikkate alındığında firmaların uluslararasılaşma süreçlerinde farklı değişkenler ile benimsedikleri stratejileri açıklamak için çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmaların bir kısmı yabancı yatırım karar süreçleri (Aharoni, 1966), erken ihracat operasyonları (Bilkey ve Tesar, 1977; Çavuşgil, 1984; Yaprak, 1985), hem ihracat hem doğrudan yatırım (Calof 1991) olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu süreçler değerlendirildiğinde firmaların uluslararasılaşma davranışlarına ilişkin oldukça sınırlı bir tabloya yol açtığını ifade etmek mümkündür. Çalışmalara dahil edilen modeller incelendiğinde (1) Geleneksel ihracat işlemleri, (2) Lisanslama işlemler (bazen) ve (3) Satış ve üretime doğrudan yatırımlara odaklanıldığı görülmektedir (Luostarinen, 1994 s.10). Buradan hareketle bu araştırmada söz konusu perspektifte dikkate alınarak uluslararasılaşma modelleri “Uppsala Modeli, Yenilik Yaklaşımı, Ağ Yaklaşımı, Küresel Doğanlar, Uluslararası Girişimcilik” ve alternatif bir uluslararasılaşma modeli olan “Dış Ticaret Girişimciliği” olarak ele alınacaktır.

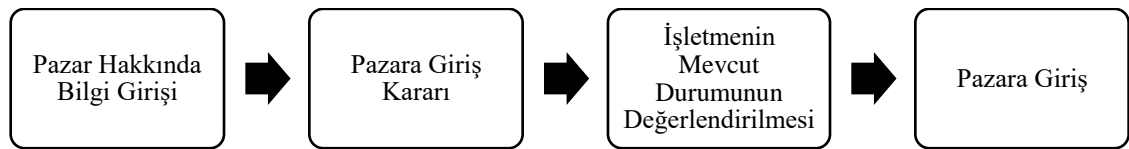
2.8.1. Uppsala modeli

Uppsala modeli ilk olarak Johanson ve Wiedersheim-Paul (1975) tarafından İsveç firmaları üzerine yaptıkları çalışma ile literatüre girmiştir. Bu modele göre firma düzeyinde artan öğrenme, bir firmanın uluslararası davranışını açıklayan temel faktörü” olarak ele alınmaktadır (Andersson, 2000, s.65). Bu modele göre firmalar önce iç piyasada gelişir sonrasında ise aşamalı olarak uluslararasılaşır (Gürler, Taş ve Ersoy, 2019).

Bu modelin önemli bir yapısını oluşturan psikolojik mesafe kavramı, “ülkeler arasında dil, kültür, siyasal sistem, eğitim seviyesi ve endüstri gelişmişliği gibi farklılıkları” ifade etmektedir (Taş ve diğ, 2017 s. 159). Demografi gibi ortak özellikleri paylaşan aktörler, ilişkiler ve karşılıklı güven oluşturma konusunda daha hızlı ve daha az çaba harcadıkları görülmüştür. (Prashantham ve diğ, 2015). Ancak, etnik bağlar uluslararasılaşmayı başlatmada kolaylık sağlasa da etnik olmayan bağlar yeni bilgi, fikir ve fırsatlara erişim sağladığı için sürdürülebilir uluslararası büyüme için daha değerli olabilir (Adler ve Kwon, 2002; Prashantham ve diğ, 2015).

Bu bağlamda değerlendirildiğinde firmalar ihracat faaliyetinde psikolojik mesafesi daha az olan ülkelere yatırım için yönelme eğilime sahiptirler (Johanson ve Vahlne, 1977). Uluslararasılaşmanın önündeki en büyük engel dış pazarlar hakkında bilgi ve kaynak eksikliğinin olmasıdır. Johanson ve Vahlne (1977)'e göre bu bilgi eksikliği, psikolojik mesafeden kaynaklanmaktadır ve bilgi akışını engellemektedir. Bu model, firmanın uluslararasılaşma sürecini aşamalı olarak ilerlettiğini ve son aşamada ise doğrudan yabancı yatırım yaptığı bir yapı sunmaktadır. Bu aşamalarda firmanın pazar bilgisi ve tecrübesi, bu süreçte önemi etkindir. Genel ve özel pazar bilgisi uluslararası faaliyetlerde gereklidir ve özellikle deneyimle elde edilen pazar bilgisinin önemi vurgulanır. Bu bilgiler ülkeler arası faaliyetlerde de aktarılabilir ve büyümeye katkı sağlar. Firmanın pazar bilgisi ne kadar derinse kaynakları da o kadar değerli ve pazarda güçlü olabileceği varsayılmaktadır (Koçak, 2019). Dış pazar hakkında bilgi edinme deneyimler ile gerçekleşeceğinden uluslararasılaşma nispeten yavaş ve adım adım gelişecektir (Johanson ve Vahlne, 1977).

Uppsala modeline göre uluslararasılaşma aşamasının adımları düzensiz ihracat faaliyetleri, bağımsız aracılar üzerinden ihracat gerçekleştirmek, yurtdışı bayilik, büro, acente vb. kurmak, üretimi dış pazarlara taşımak olarak karşımıza çıkmaktadır. (Ural ve Küçükaslan, 2008). Johanson ve Vahlne (1977), uluslararasılaşma sürecini aşağıdaki şekilde şematize etmişlerdir (Andersen, 1993, s. 13).



Şekil 2.2. Uluslararasılaşma süreci (Andersen, 1993, s.13)

Uppsala modelinde süreçler dört aşamadan oluşmaktadır (Johanson ve Wiedersheim, 1975);

- Birinci aşamada düzenli ihracat faaliyetleri yoktur.
- İkinci aşamada bağımsız temsilciler aracılığı ile ihracat başlar.
- Üçüncü aşamada ihracat yapılan firmada satış temsilcilikleri kurulur.
- Dördüncü aşamada yabancı pazarda üretim/imalat başlar.

Uluslararasılaşma adımlarında gereken pazar bilgisi tecrübelerden edinilmektedir. Bu yaklaşımda yukarıdaki aşamalar sırasıyla gerçekleştirilmektedir ancak bazı firmalar için istisnai durumlar mevcut olabileceğinden diğer aşamalardan başlayabilme söz konusudur. Bu istisnai durumlar şu şekilde sıralanabilir (Andersen, 1993);

1. Büyük kaynaklara sahip firmalar daha büyük uluslararasılaşma adımları atabilir.
2. Piyasa koşulları dengeli ve benzer olduğunda, pazar bilgisine farklı yollarla da ulaşılabilir.
3. Firma benzer koşullara sahip pazarlarda önemli bir deneyime sahip olduğunda, bu deneyimi spesifik bir pazara uygulayabilir.

2.8.2. Yenilik yaklaşımı

Schumpeter (1939) yenilik yaklaşım teorisinin temellerini oluşturarak yenilikçiliği, ekonominin temel itici gücü olması ve gelişimin merkezinde olması bakış açısıyla ele almıştır (Schumpeter, 1939, aktaran Kochetkov, 2023).

Yenilik, “bir nesne olarak ilk kez bir ürünün pazarda veya bölgede tanınması ya da bir süreç olarak sıfırdan yeni bir ürün ortaya çıkarmak” şeklinde tanımlanmaktadır. (Oğuztürk, 2006 s.127). Yeniliğe önem veren ülkeler ya da firmalar ekonomide başarıya ulaşacak ivmeyi kazanabilmekte ve bu şekilde ekonomide başarı sağlandıkça uluslararasılaşma başlamaktadır (Nelson, 2002).

McDougall ve Oviatt (1995) çalışmalarıyla, bu tür firmalar "Uluslararası Yeni Girişimler" (INV- International New Venture) olarak tanımlanmaya başlandı. INV, doğduğu andan itibaren çeşitli ülkelerdeki kaynakları kullanarak ve ürünlerini farklı pazarlarda satarak rekabet avantajı arayan bir firma olarak tanımlanmışlardır. Bu modelde ihracat satışlarının toplam satışlarına oranı firmanın hangi aşamada olduğunu belirlemektedir (Birden, 2017). Yenilik yaklaşımında uluslararasılaşma aşamaları aşağıda yer alan tabloda sunulmuştur.

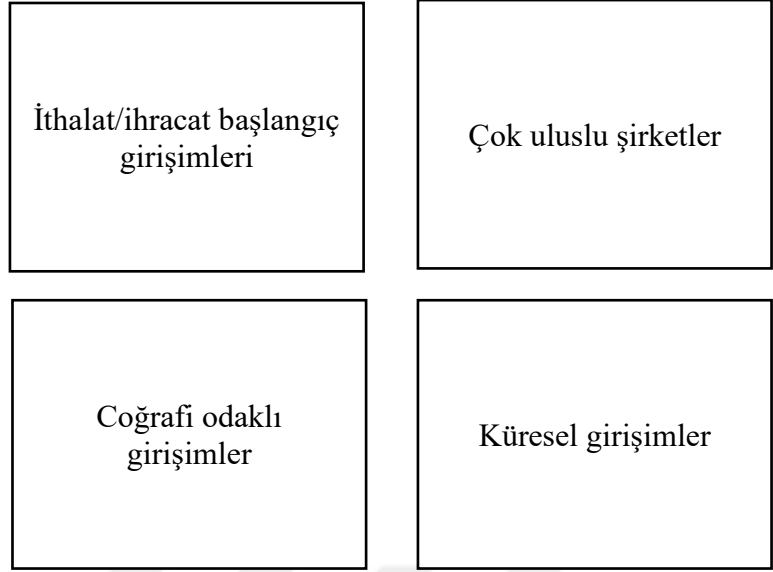
Tablo 2.3. Yenilik yaklaşımında uluslararasılaşma modelleri (Andersen, 1993, s.23, Gökmerdan 2012, s. 30; Erkutlu ve Eryiğit 2001, s. 158-160; Sundu, 2013, s. 26 çalışmaları temel alınarak düzenlenmiştir.)

Aşamalar	Bilkey ve Tesar (1977)	Çavuşgil (1980)	Reid (1981)	Crick (1995)
1. Aşama	Yönetim ihracat ile ilgilenmez	Firma sadece iç pazara yönelmiştir	Fırsatları tanır, ihracatın farkındadır	İhracata ilgisizdir
2. Aşama	Yönetim rastgele gelen ihracat taleplerini karşılar	İhracat faaliyetleri için araştırmaları yapar, uygunluk tespiti yapar	İhracata yönelme isteği vardır	Kısmen ihracat ile ilgilenir
3. Aşama	Yönetim aktif olarak ihracat için fizibilite yapar	Yakın ülkelere ihracat yapar	Sınırlı ihracat deneyimi	İşletme ihracat yapar
4. Aşama	Şirket kazandığı deneyime dayanarak yakın ülkelere ihracat yapmaktadır	Yeni ülkelere doğrudan ihracat yapar ve satış hacmini artırır	İhracatı değerlendirir	Tecrübeli bir ihracatçıdır
5. Aşama	Şirket artık deneyimli bir ihracatçıdır.	İç ve dış pazarlar arasında sınırlı kaynaklarının dağılımına karar verir.	İhracat sonuçlarına göre benimser ya da çekilir.	Tecrübeli ancak sınırlı ihracatçıdır
6. Aşama	Yönetim daha uzaklara ihracat yapmanın fizibilitesini yapar.			Tecrübeli ve büyük ihracatçıdır.

Oviatt ve McDougall (1994), uluslararası yeni girişimlerin dört türünü belirlemek için değer zinciri faaliyetlerinin koordinasyonu ve dahil olan ülke sayısı gibi iki boyut kullanmıştır. Bu türler arasında ihracat/ithalat başlangıç girişimleri, çok uluslu şirketler, coğrafi olarak odaklanmış girişimler ve küresel girişimler bulunmaktadır. Bu çalışma, INV'nin rakiplerinden farklı rekabet avantajlarına sahip olduğunu ve hızlı bir şekilde büyüyeceklerini göstermektedir.

Oviatt ve McDougall'ın araştırması, Casson'ın erken çalışmasına yanıt olarak girişimcilik özelliklerinin uluslararasılaşma tartışmalarında önemli olduğunu vurgulamıştır. INV'nin pazar ve rekabet algılarının farklı olduğunu ve bu nedenle farklı türde fırsatları değerlendirdiklerini göstermiştir. Bu fırsatlar, kurucularının uluslararası pazarlarda hızla fark edip değerlendirebildikleri bilişsel yeteneklerine dayanmaktadır. Sonuç olarak, INV'nin rekabet avantajları, içsel süreçlerden veya organizasyonel yapıdan kaynaklanabilecek fırsatlarla şekillenebilir, bu da global pazarlarda başarılı olmalarını sağlar. Aşağıdaki şekilde Oviatt ve McDougall (1994) Yeni girişim türlerine yer verilmiştir.

Değer zinciri faaliyetlerinin (azlığı ya da çokluğu) koordinasyonu ve dahil olan ülke sayısı



Şekil 2.3. Yeni girişim türleri (Oviatt ve McDougall, 1994, s.4)

• Uluslararası Pazar Yapıcıları, hem ithalat hem de ihracat yapan geleneksel firma türlerindedir. Bu firmaların en belirgin rekabet avantajı, lojistik bilgileriyle ülkeler arasındaki üretim maliyetleri ve piyasa fiyatlarındaki dengesizlikleri analiz ederek yeni pazarlar oluşturma yetenekleridir. Genellikle, birçok ülkede geniş bir iş ağına sahip olup, bu ağları kurucuların ve yöneticilerin kişisel ilişkileri üzerinden güçlendirirler.

• Diğer bir firma türü, Coğrafi Odaklı Start-Up'lardır. Bu firmalar, belirli bir bölgede, uzmanlaşmış talebi olan az sayıda müşteriye hizmet vererek rekabet avantajı elde ederler. Rekabet güçleri, genellikle teknolojik yenilikler, bilgi ve üretim süreçlerinin karmaşık bir koordinasyonuna dayanır. Bu yapı, sosyal açıdan zengin ve örtülü bilgilere sahip olduğundan, taklit edilmesi oldukça zordur. Ayrıca, bu firmaların oluşturduğu ağlar ve ilişkiler dışarıdan erişime kapalıdır, bu da bilgilerini etkin bir şekilde korumalarına yardımcı olur.

• Küresel Start-Up'lar, uluslararası alanda en yenilikçi firmalardır. Faaliyetlerini sınır ötesinde koordine ederek, küresel pazarlardaki fırsatları değerlendirir ve kaynaklara erişim sağlamak için aktif bir şekilde çalışırlar. Benzersiz geçmişleri ve karmaşık sosyal ağları sayesinde, dünya genelinde çeşitli bilgileri etkili bir şekilde kullanma yeteneğine sahiptirler.

2.8.3. Ağ yaklaşımı

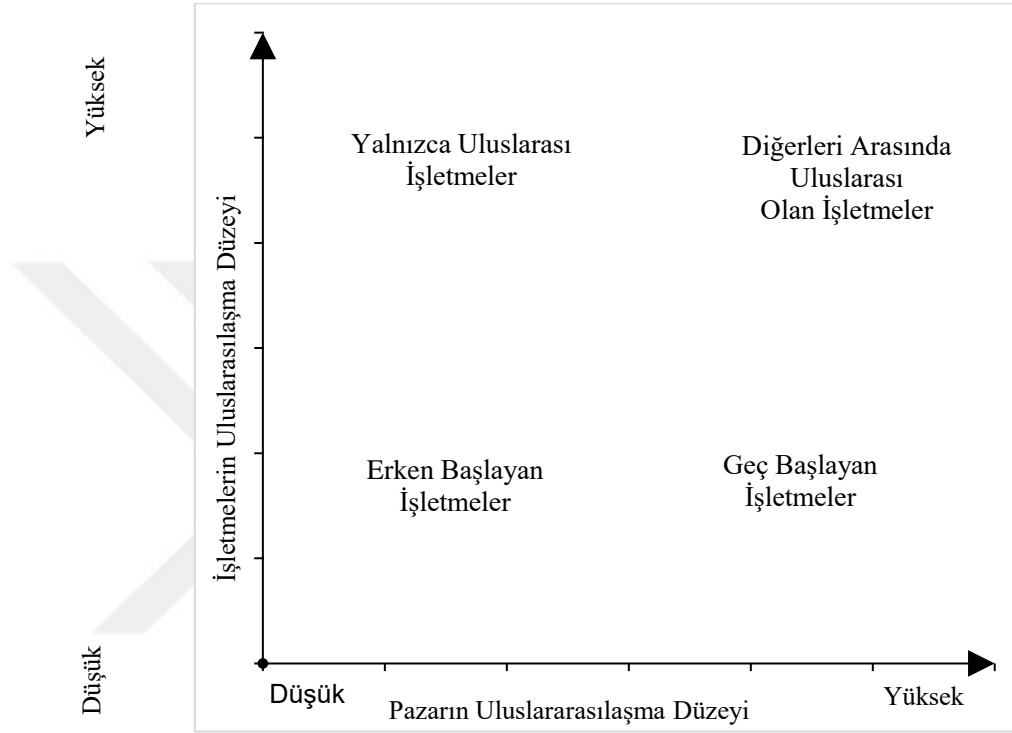
Ağ yaklaşımı ilk kez Johanson ve Mattson (1987) tarafından, firmaların endüstriyel pazarlardaki faaliyetlerinin, tatmin edici, kısa vadeli ekonomik gelirler sağlamak ve ağda yer edinebilmek için ilişkilerini sürdürmesi ya da yeni ilişkiler ekleyerek kaynak erişimini güvence altına alması, firmanın uzun vadede hayatta kalması ve gelişmesini sağlaması için gerekliliği amacıyla ortaya çıkmıştır. Ağda bulunan aktörler, müşteriler, distribütörler, tedarikçiler, rakipler vd. iken özel ve kamu kuruluşları, aile ve arkadaşların da uluslararasılaşma aktörlerinde önemli olduğu ileri sürülmüştür (Coviello ve McAulley, 1999). Girişimciler, sosyal ağlar aracılığıyla kaynak elde ederek uluslararasılaşma süreçlerini kolaylaştırabilirler (Prashantham ve diğ, 2015). KOBİ'lerin hedef pazarlarına ilişkin bilgilere kolaylıkla erişmelerini sağlar (Coviello ve Munro, 1997). Şirketler arası bilgi akışı hızlı olur (Yii-Renko ve diğ, 2001). Deneyimsel öğrenme olasılığı sağladığı için öğrenme hızı da etkilenir (Prashantham ve diğ, 2019).

Bu yaklaşım bir şirketin uluslararasılaşma sürecinde psikolojik mesafeden daha çok ağ yaklaşımından etkilendiği görülmektedir (Johanson ve Vahlne, 2003). Aynı ağ içinde yer alan firmalar birbirlerinin kaynaklarına bağımlıdır (Overby ve Min, 2001). Uluslararasılaşma süreçleri firmaların bağlantılarını büyütecek ve bu ilişkiler işletmenin ve pazarın yapısına göre şekillenecektir. Uppsala yaklaşımına kıyasla uluslararasılaşma aşamalarına bağlı kalmadan doğrudan yabancı yatırım ile dış pazarlara giren firmaların olduğu örnekler mevcuttur (Ural ve Küçükaslan, 2008).

Uluslararasılaşma, firmaların ağ bağlantıları ile açıklanabilmekte ve buradaki başarı ilişkilere bağlı olarak karşımıza çıkmaktadır (Coviella ve Auley, 1999). Ağ içerisinde yer alan üyeler ve üyelerin çeşitliliği uluslararasılaşma kararlarını etkilemektedir aynı zamanda da yeni uluslararası ortakların belirlenmesini de kolaylaştırır (Ellis, 2011). Uluslararasılaşma, ağ yaklaşımına göre üç aşamada meydana gelmektedir (Erkutlu ve Eryiğit, 2001);

- Birinci aşama uluslararası genişleme,
- İkinci aşama uluslararası pazara girme,
- Üçüncü aşama Uluslararası entegrasyondur.

İşletmelerin uluslararasılaşma düzeyi pazarda faaliyet gösterme yapılarını belirlemektedir. Gökmerdan (2012) tarafından işletmelerin uluslararasılaşma düzeyi ile pazarın uluslararasılaşma düzeyi arasındaki ilişkinin açıklandığı şekil aşağıda sunulmaktadır (Chetty ve Holm 2000, s. 79; Kuada ve Sorensen, 2000, s. 24; Ebner, 2011 s.3)



Şekil 2.4. Pazarın uluslararasılaşma düzeyi

- *Erken Başlayanlar*: Uluslararasılaşmak için kendi kaynaklarını kullanan, ilişkileri az olan, rakip ve tedarikçileri ile aynı konumda olan firmalardır. Pazarlar hakkında bilgisi kısıtlıdır. Dış pazara girmek için, daha önce o pazarda bilgi sahibi olan ve bu bilgi birikiminden faydalanabileceği acenteleri kullanabilir (Chetty ve Holm, 2000).

- *Yalnızca Uluslararası İşletmeler*: “Pazarın uluslararasılaşma düzeyi düşük, işletmenin uluslararasılaşma düzeyi yüksektir” (Hadley ve Wilson, 2003, s. 73). Yüksek düzeyde uluslararasılaşmış ancak yerel pazarlara odaklanarak faaliyetlerini yürütür. Bu firmalar daha önce dış pazarlar hakkında bilgi ve deneyim elde etmiş olduklarından yerli rakiplerine karşı avantajlı durumdadır (Chetty ve Holm, 2000).

- *Geç Başlayan İşletmeler*: Çoktan uluslararasılaşmış olan pazara sahiptirler. Firma, müşteri ve rakipleri aracılığı ile dolaylı yoldan bağlantıları mevcuttur. Rakipleri daha fazla bilgi ve deneyime sahip oldukları için dezavantajlıdır. (Chetty ve Holm, 2000).

- *Diğerleri Arasında Uluslararası Olan İşletmeler*: Uluslararası faaliyet gösteren bu firmalar, oldukça uluslararasılaşmış bilgi birikimi ve deneyimi olan firmalara odaklanırlar. Bu sayede çeşitli uluslararası ağlara bağlı olarak dış kaynak sağlama fırsatlarından yararlanabilirler (Chetty ve Holm, 2000).

2.8.4. Küresel doğanlar yaklaşımı

Küresel doğanlar (born-globals) kavramı, hızlı uluslararasılaşan işletmeleri ifade eder. Bu tür işletmeler, kuruluş aşamasından itibaren küresel pazarlara odaklanır ve uluslararası operasyonları hızla geliştirirler. Farklı yazarlar tarafından çeşitli terimlerle tanımlanan bu işletmeler arasında uluslararası yeni girişimler, küresel başlayanlar, uluslararası girişimler ve ani ihracatçılar gibi terimler de kullanılmaktadır (Tayauova, 2009).

Bu işletmeler genellikle teknoloji odaklı, yenilikçi ve esnek yapıdadır. Küresel doğanlar, geleneksel olarak yurt içi pazarlarda başlamak yerine hemen uluslararası pazarlarda faaliyete geçerler ve büyümeye hızla odaklanırlar. Bu durum, teknoloji ilerlemeleri ve küreselleşme etkisiyle daha da yaygınlaşmıştır. Özetle, küresel doğanlar kavramı, doğdukları anda uluslararası düzeyde faaliyet göstermeye yönelik olarak kurulan ve hızlı uluslararasılaşan işletmeleri ifade eder (Kalyoncu ve Üner, 2010).

Rennie (1993) küresel doğan işletmeleri, “kuruluşundan ortalama iki yıl içerisinde ihracata başlayan ve toplam satışlarının %76’sını ihracat yoluyla elde eden” işletmeler olarak tanımlamıştır (Cetty ve Stangl, 2009, s. 1727). Küresel doğanlar, çokuluslu şirketlerden daha küçük yapıda olsa da ikisi de uluslararası pazarları hedeflemektedirler. Küresel doğan şirketler teknolojiyi takip eden, yenilikçi, girişimci ve bilgi odaklı özellikleri sayesinde başarıya ulaşırlar. Bu nedenle kuruluşlarından çok kısa sürede, olgunluğa ulaşmadan uluslararası faaliyet gösterirler (Ural ve Küçükaskan, 2008). Dolayısıyla küresel doğan işletme yaklaşımı benimseyen firmaların tecrübe ya da bilgi düzeyi yüksek olması beklenmektedir. Küresel doğanlar bilgi yoğun veya bilgiye dayalı firmalar olarak sınıflandırılabilir. Bu kategorideki firmalar hem ürünün hem de sürece gömülü bilimsel

bilginin yüksek katma değerine sahip olanlar olarak değerlendirilmektedir (Bell ve diğ, 2003).

Küresel doğan firmalar ilk hamle yapan avantajı elde etmeye ve küresel pazarlara hızlı bir şekilde nüfuz etmeye çalışan firmalar olarak karşımıza çıkmaktadır. Eş zamanlı olarak yerel ve uluslararası pazarlarda büyüme eğiliminde olan bu firmalar arasında bilgi yoğun olan firmaların uluslararasılaşma hızının daha yüksek olması beklenmektedir (Bell ve diğ, 2003).

Kalyoncuoğlu ve Üner'e (2010) göre, küresel doğan işletmelerin ortaya çıkmasında etkili olan faktörler;

- Küreselleşme ile birlikte, şirketler farklı pazarlara açılmaları için zorlamış ve küreselleşme süreci firmaların faaliyet göstermek istediği pazarlar hakkında çok daha kolay bir şekilde bilgi edinmelerini sağlamıştır.
- Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişimi, şirketler için farklı pazarlara erişimi daha kolay ve maliyet açısından uygun hale getirmektedir.
- Küçük ölçekli işletme olmanın avantajı, işletmelerin daha hızlı karar almalarına, müşterilerin özel istek ve ihtiyaçlarına daha hızlı cevap vermelerine ve uluslararası pazarların standartlarına daha kolay adapte olmalarına olanak sağlamaktadır.
- Üretim teknolojisindeki ilerlemeler, düşük miktatlarda üretim yapılmasını daha ekonomik hale getirmiş ve bu da işletmelerin kişiye özel üretim yapma yeteneği kazanmalarını sağlamıştır.
- Küresel ağ bağlantılarının artan önemi, firmaların uluslararası alandaki faaliyetlerini kolaylaştırmış ve küresel pazarlarda daha etkin olabilme imkanı sağlamıştır.
- Niş pazarların önemi, kişiye özel hizmetler sunarak ya da bir ürün üzerine uzmanlaşarak rakipleri karşısında avantaja sahip olabilirler.

2.8.5. Uluslararası girişimcilik yaklaşımı

McDougall ve Oviatt, (2000)'e göre uluslararası girişimcilik, uluslararası sınırları aşan ve organizasyonlarda değer yaratmayı amaçlayan yenilikçi, proaktif ve risk alan davranışların bütünüdür. Uluslararası girişimcilik “iş organizasyonlarında ulusal sınırların ötesinde değer yaratma ve büyümeyi amaçlayan yeni ve yenilikçi faaliyetler” olarak ele alınırken McDougall ve Oviatt, (1997), Andersson (2000)'e göre girişimciler, “kurum kültürünü ve stratejiyi değiştirebilir ve farklı stratejileri uygulama konusundaki ısrarları firmaların erken uluslararasılaşmasında belirleyici” konumuna gelmektedirler. Bu nedenle girişimciler harekete geçmeden strateji ve uluslararasılaşma süreçleri başlamayacaktır (Andersson, 2000 s. 69). Firmaların uluslararasılaşma sürecinde firmaların yaşı ve büyüklük konusunda ayırım yapılmaması diğer yaklaşımlardan farklılaşmasını sağlamaktadır. KOBİ ve büyük ölçekli firmaların uluslararasılaşma süreçleri benzerdir (Gürler ve diğ., 2019).

Oviatt ve McDougall (2005)uluslararası yeni girişimler, koordine edilen değer zinciri faaliyet sayısı ve faaliyet gösterdiği ülke sayısına göre yeni uluslararası piyasa yapıcılarını tanımlamışlardır. Buna göre;

1. İthalat – İhracat ile Başlayanlar: Faaliyet gösterilen ülke sayısı ve ülkelerdeki koordine edilen faaliyet sayısı azdır.
2. Çokuluslu Tüccarlar: Faaliyet gösterilen ülke sayısı çok ancak ülkelerdeki koordine edilen faaliyet sayısı azdır.
3. Coğrafi Odaklı Başlayanlar: Faaliyet gösterilen ülke sayısı az ancak ülkelerdeki koordine edilen faaliyet sayısı çoktur.
4. Küresel Başlayanlar: Faaliyet gösterilen ülke sayısı ve ülkelerdeki koordine edilen faaliyet sayısı çoktur.

Andersson, (2000, s. 69)'a göre girişimci çevresinden etkilenmekte ancak yarattığı süreçlerle de çevresini etkileyebilmektedir. Bu bağlamda farklı girişimcilik türlerini benimseyen girişimciler, işletmeleri için farklı stratejiler belirleme yoluna gitmektedirler. Dolayısıyla benimsenen farklı stratejiler, pazar seçimi ve pazara giriş şekillerine ilişkin farklı uluslararasılaşma kararlarına neden olacaktır (Andersson, 2000). Belirlenen strateji,

firmaların uluslararası faaliyetlerindeki başarısını etkileyecektir (Gürler ve diğ., 2019). Timur ve Özmen (2009) pazara giriş stratejileri aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

İhracata Dayalı Stratejiler	Sözleşmeye Dayalı Stratejiler	Doğrudan Yabancı Yatırım
<ul style="list-style-type: none">• Dolaylı ihracat• Dolaysız ihracat	<ul style="list-style-type: none">• Lisans Anlaşması• Sözleşmeli Üretim• Franchising• Yönetim Sözleşmeleri	<ul style="list-style-type: none">• Ortak Girişim• Birleşme• Doğrudan Yatırım

Şekil 2.5. Dış pazarlara giriş stratejileri (Timur ve Özmen, 2009: 217).

2.9. Dış Ticaret Girişimciliği

Ersoy ve diğ. (2017, s. 299)' e göre dış ticaret kapsamlı bir konudur. Bu bağlamda dış ticaret sadece mal, hizmet ya da finansal varlıkların hareketliliği değil aynı zamanda uluslararası siyasi güç ve güç merkezlerinin yanı sıra ekonomik önceliklerinin de dikkate alınmasını gerektiren bir olguyu ifade etmektedir. Dış ticaret, dış ticaret girişimliğinin ardındaki ticari politikayı ifade eden yapıdır. Bu yapı dikkate alındığında dış ticaret girişimciliği, mal ve hizmetlerin ülkeler arası kültürel farklılıklardan yararlanarak, dış ticaret politikası amaçları doğrultusunda finansal ve lojistik kanalların etkin bir biçimde kullanılarak uluslararası pazarlara ulaştırılması faaliyeti olarak adlandırılmaktadır (Ersoy ve Saygılı 2018, s. 431). Dış ticaret girişimcileri de ülkelerin dış ticaretini ve dış ticaret hacmini artırmaya yönelik mal ve hizmete ilişkin üretim kaynaklarını organize ve koordine ederek, söz konusu ürün ve/veya hizmeti ulusal sınırların ötesinde satarak elde ettiği parasal karşılıklarla ülke içerisinde yeni katma değerler yaratan kişi/kişiler olarak tanımlanmaktadır (Saygılı, 2019, s.77).

Ersoy (2017, s. 952)'e göre dış ticaret girişimciliği “yerli sanayiler tarafından yaratılan katma değerlerin ulusal sınırların ötesinde satılarak, elde edilen parasal karşılıklarla yine ülke içerisinde yeni katma değerler yaratılması sürecidir.” Bu bağlamda “dış ticaret girişimciliği ile ulusal sınırların ötesinde bir katma değer yaratmak hedeflenmemektedir. Ayrıca dış ticaret girişimciliğinde dış satım neticesinde elde edilen parasal karşılıkların ulusal sınırların ötesinde değerlendirilmesi amacı da söz konusu değildir.” (Ersoy, 2018). Dolayısıyla dış ticaret girişimciliği, mal ve hizmetlerin ülkeler arası kültürel farklılıklardan

yararlanarak, dış ticaret politikası amaçları doğrultusunda finansal ve lojistik kanalların etkin bir biçimde kullanılarak uluslararası pazarlara ulaştırılması faaliyeti” olarak görülmektedir (Ersoy ve Saygılı, 2018, s. 431).



BÖLÜM 3. YÖNTEM

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Devletlerin salgın döneminde aldıkları çeşitli tedbirler makro düzeyde ülke refahına yönelik politikaların sürdürülebilirliğini sağlamaya yönelik olarak ortaya çıkmaktadır. Genel refah düzeyi bakımından ele alındığında gerek pandemi dönemine gerekse pandemi sonrası döneme yansımaları önemsenererek dönüştürülen alanlardan biri de dış ticarettir. Covid-19 pandemi dönemi dikkate alındığında Türkiye'nin dış ticaret açısından kriz yönetiminin başarılı olup olmadığı araştırılması da önem arz eden konuların başında gelmektedir (Dayıoğlu ve Kaplan, 2016). Özel zamanlar arasında yer alan pandemi süreci küresel bir hal aldığından özellikle uluslararası ticaretin yapısında da önemli problemlere sebep olmuştur. Küresel bir salgın olan Covid-19, üretim ve birikim sistemlerinin kökten dönüşmesine neden olmuştur. Salgın öncesi dönemde alışılmış olan ticari ilişkiler değişerek, geleneksel lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde de aksama ve kopmalar meydana gelmiştir. Covid-19 pandemisinin arz ve talep dengesinde yarattığı şok, bir yandan dış ticaret hacminin azalmasına neden olurken diğer taraftan da yenilikçi gelişmelerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır (Tekeoğlu, 2020, s. 38).

Dış ticaret girişimciliği, ekonomik milliyetçilik olarak kendine yer bulan korumacı dış ticaret stratejilerinin bir ürünüdür (Ersoy, 2017; Saygılı, 2019). Bu bağlamda dış ticaret girişimciliği iktisadi açıdan bir dış ticaret politikası aracı olarak ele alınmaktadır (Ersoy, 2017). Özellikle kronik olarak dış ticaret açığı veren ülkelerde, dış ödemeler dengesi açıklarının kapatılması için ihracata yönelik girişimcilik faaliyetlerinin desteklenmesi dış ticaret girişimciliğinin yeni bir girişimcilik türü olarak ortaya çıkmasına neden olmuştur (Saygılı, 2019). Dış ticaret girişimciliği, ekonomik milliyetçi bir yapı olarak değerlendirildiğinde dış ticaret açıklarının kapatılması amacını da barındırmaktadır. Bu bağlamda, dış ticaret girişimciliği diğer uluslararasılaşma modellerinden ideolojik

argümanlar açısından kavramsal farklılık taşımakta ve bu durum çeşitli çalışmalar (Ersoy, 2017; Saygılı, 2019; Yalçın, 2020; Yılmaz, 2023) yardımıyla ortaya konulmaktadır.

Covid-19'un hem Türkiye'nin dış ticareti hem de dış ticaret girişimcileri üzerindeki etkilerinin bu bağlamda değerlendirilmesi önemli görülmektedir. Buradan hareketle KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditlerin incelenmesinin gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenerek firmalara çözüm önerilerinin sunulması araştırmanın temel amacını oluşturmaktadır. Dolayısıyla bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin yaşanan Covid-19 sürecinde etkilenen yurt dışı ticari faaliyetlerinin ticaret yolları ile yayılım gösterip göstermediği önem arz etmektedir. Bu bağlamda bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin özel durumlara dayalı sorunlarına odaklanmakla birlikte dış pazar seçimi, pazarlara girişteki zorluklar ve ürün kararları dikkate alınarak karşılaşılan sorunların ön plana çıkarılması ve bu sorunlara bilimsel yaklaşım temel alınarak çözüm sunulması da araştırmanın hedefleri içerisinde yer almaktadır. Bu araştırma sonucunda saha araştırmasına dayalı verilerin analizi temel alınarak ulaşılan bulgular Covid-19 salgını sırasında karşılaşılan zorluklar ve tehditlerin neler olduğunu da incelemeye olanak sağladığından işletmelerin ve uygulayıcıların ticari faaliyetlerinin devamlılığının sağlanmasında politika yapıcılar başta olmak üzere tüm paydaşlara önemli ipuçları sunmaktadır.

3.2. Araştırmanın Tasarımı ve Yöntemi

Bu çalışmada KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditlerin incelendiğinden nitel bir araştırma tasarımı benimsenmiştir. Bu bağlamda korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenmesi amacı dikkate alındığında post-pozitivist sosyal bilim yaklaşımı temel alınarak keşfedici bir araştırma niteliğine sahiptir. Keşfedici araştırma değişkenlerarası ilişkileri çözümleyerek önemli bir olayı anlamaya çalışmak için kullanılır (Anderson, 1990; Balcı, 1997). Ayrıca, keşfedici araştırma "araştırmacının fazla bilgi sahibi olmadığı konuları incelediği ya da araştırma konusunun görece yeni

olduğu durumlarda başvuru alan araştırma” olarak ifade edildiğinden bu araştırma için uygun bir araştırma türü olarak benimsenmiştir (Karasar, 2012; Büyüköztürk, 2016; Coşkun ve diğ., 2019; Gürbüz ve Şahin, 2016; Merriam, 2015; Yıldırım ve Şimşek, 2021; Yin, 2003). Bu bağlamda bu araştırma bu yönüyle araştırmacıya incelediği araştırma konusuyla alakalı var olan bilgileri keşfetmesini sağlamak ve gelecekte yapılacak kapsamlı çalışmalar için zemin oluşturmaktadır.

Nitel araştırma, olayları, olguları ve fenomenleri keşfetmek ve insan davranışını anlamak için kullanılan bir araştırma yöntemidir. Nitel araştırma farklı desenlerde gerçekleştirilebilir (Yin, 2003). Bu desenler arasında sıklıkla başvuru alan desenlerinden biri de “örnek olay deseni” olarak karşımıza çıkmaktadır. Örnek olay deseni içerisinde farklı desenler yer bulunmaktadır. Örnek olay deseni, “bir kişi, bir olay, bir grup, bir kuruluş veya bir topluluk olabilecek belirli bir durumun derinlemesine incelenmesini içeren nitel bir araştırma tasarımı”dır (Şat, 2023; Yin, 2003; Yıldırım ve Şimşek, 2021). Örnek olay desenine ait yöntemler “bir olay ya da olaylar hakkında veri toplamaya ve kaydetmeye ve de o olayın sunuşunun veya raporunun hazırlanmasını” içermektedir (Köklü, 2019). Örnek olay çalışması Yin (2003, s. 13)’ e göre “güncel bir olgunun gerçek hayattaki bağlamında, özellikle de bağlam ile olgunun içi içe geçtiği diğeri bir ifade ile ayrılmadığı, aralarındaki sınırın tam olarak belirlenemediği durum ve/veya durumlarda incelendiği ampirik bir araştırma” özelliği taşımaktadır. Örnek olay deseni “deneysel (ampirik) bir inceleme olup, çoklu delil kaynaklarının kullanıldığı ve olay ile olayın içinde vuku bulduğu yer arasındaki sınırlar yeterince açık olmadığı gerçekte hayatın içinde oluşan tabii bir olayı araştırır.” (Köklü, 2019). Merriam (2015, s. 39)’ e göre örnek olay araştırması nitel araştırma tasarımdan biri olduğundan nitel araştırma yönteminin doğası ile tutarlı bir şekilde “araştırmaya konu olan olay ve olgunun derinlemesine incelenmesi sonucu anlam arayışıdır.” Örnek olay araştırmasında “yargıyı ortaya çıkaran ve yargının dayandığı kanıtları sunan, birbirini izleyen yaşantıların raporlarını üretmek” hedeflenmektedir (Stenhouse, 1988, s. 49). Dolayısıyla araştırılan olgu, olay ya da fenomenin bütüncül bir biçimde derinlemesine ele alınabilmesinde veri kaynakları oldukça önemlidir. Örnek olay çalışmaları özellikle “niçin/neden?” ve/veya “nasıl?” temeline dayanan araştırmalarını sorularına cevap bulabilmek amacıyla tasarlanan araştırmalar olarak karşımıza çıkmaktadır (Yin, 2003, s. 7). Araştırmacı örnek olay deseninde mülakatlara, gözlemler ve dokümanlar gibi birden çok kaynaktan veri

toplayabilir ve temaları belirlemek için bunları analiz eder (Yin, 2003; Yıldırım ve Şimşek, 2021). Bu bağlamda Keşfedici araştırma özelliğine sahip olan bu araştırma nitel araştırma tasarımları arasında yer alan örnek olay çalışması tercih edilmiştir. Genel olarak nitel araştırma yapısının, özel olarak ise örnek olay çalışmalarına ait özellikler ve araştırmanın odak noktası olan girişimcilerin gerçekleştirdikleri yurt dışı ticari faaliyetler bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditler “içinde buldukları bağlamsal koşullar nedeniyle olay ve olgular bütüncül bir şekilde” ele alınmıştır. Bu bağlamda araştırmada belli bir konunun, problemin, olgunun anlaşılması ve analiz edilmesi için uygun olabilecek örneğin incelenmesi gerektiğinden araçsal örnek olay çalışması benimsenmiştir. (Stake, 2005). Diğer taraftan bu araştırma korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenmesi amacını taşıdığından araçsal örnek olay tasarımı dikkate alınarak örnek olaylara ait bağlamsal koşullar ve bu bağlamsal koşulların örnek olaylarla ilişkisi, çalışmada yer alan örneklerin farklı bağlamsal koşullara ve alt analiz birimlerine sahip olup olmadığı açısından da incelenmiştir (Yin, 2003). Bu nedenle bu araştırma, benzer arka planlara sahip olan, yurt dışı ticari faaliyette bulunan girişimciler temelinde gerçekleştirildiğinden örnek olay desenine uygun şekilde tasarlanmıştır.

3.3. Anakütle (Evren) ve Örneklem

Bilimsel bir araştırmada araştırmanın anakütlesinin tanımlanması araştırmanın amacı, ulaşılabilecek sonuçlar ve sunulacak katkı açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle araştırmanın anakütlesinin tanımlanması aşamasında araştıraya konu olan hedef kitlenin örneğin coğrafi alan, sosyo-demografik özellikler, sektörel özellikler gibi ayırt edici özellikleri ön plana çıkmaktadır. Bazı araştırmalarda anakütlenin tamamı üzerinden bir örnekleme yapmak uygulama açısından mümkün olmadığından anakütlenin bir parçası olarak adlandırılan gerçekçi evren diğer bir ifade ile uygulama evreni temel alınarak örneklem seçimi gerçekleştirilmektedir seçilen bu kısım üzerinden yürütme yoluna gidilmektedir (Altunışık ve diğ., 2022, s. 132). Bu araştırmanın anakütlesini KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmeler oluşturduğundan, araştırmada tanımlanması kolay fakat ulaşılması güç ve çoğu zaman olanaksız olan bir evren olan genel evren yerine ulaşılabilmesi daha kolay ve genellemeye imkan vermesi nedeniyle

araştırmacının örneklerini seçebileceği ögelerin bulunduğu çalışma evreni temel alınmıştır (Karasar, 2010; Gürbüz ve Şahin, 2016). Bu bağlamda bu araştırmanın çalışma evrenini Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası'na (SATSO) kayıtlı olan ve yurt dışı ticari faaliyetlerde bulunan işletmeler oluşturmaktadır. Çalışma evreni içerisinde örneklemin seçileceği örneklem birimlerinin geçerli bir listesinin var olup olmadığı örnekleme çerçevesini oluşturmaktadır (Rubbin ve Babbie, 2011, s. 362). Örnekleme çerçevesi, örnekleme sürecinin yürütüldüğü alt evren olarak kabul edildiğinden ve bütün seçilebilir örnekleme birimlerinin tam listesini ifade ettiğinden bu araştırmada SATSO tarafından kayıt altına alınan ve güncel olarak yayınlanan veriler 2022 yılına ait olduğundan örnekleme çerçevesini "2022 Yılı İhracatçı Üye Listesi"¹ oluşturmaktadır (Altunışık ve diğ., 2022, s. 132). Araştırmanın gerçekleştirildiği 2023 yılı dikkate alındığında en güncel verilerin yer aldığı 2022 yılında Sakarya ihracatçı listesinde yer alan ihracatçı üyelerin sayısı 720 olarak raporlanmıştır. Araştırmada SATSO tarafından kayıt altına alınan ihracatçılar, çalışma evrenine ilişkin örnekleme çerçevesini oluştursa da işletmelerin yer aldığı coğrafi alanın genişliği, araştırmanın zaman planlaması, araştırmaya ayrılacak bütçeye ait maddi kısıtlar vb. işletmelerin tamamına ulaşmayı zorlaştırdığından örnekleme seçmeyi zorunlu hale getirmiştir.

Bu araştırmanın anakütlesini KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmeler oluşturduğundan çalışma evreni bağlamında araştırmacının kişisel gözlemlerinden hareket ederek araştırma sorusuna en uygun geldiğini düşündüğü belirli özellikleri taşıyan deneklerin belirlendiği amaçlı (yargısal) örnekleme yöntemi benimsenmiştir (Altunışık ve diğ., 2022; Gürbüz ve Şahin, 2016). Ayrıca katılımcıların belirlenmesinde seçilen bireyin ya da birimin incelenen konu ile ilgili istenen gereksinimleri karşılayacağı kanaati dikkate alındığından amaçlı örnekleme temelinde KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyeleri, araştırmacı tarafından belirlenmiştir (Altunışık ve diğ., 2022; Coşkun ve diğ., 2019; Karasar, 2010).

Nitel araştırmalarda araştırmacı, görüşme yaptığı katılımcıların her birinden incelemekte olduğu konuyla ilgili bilgi toplamaya çalışsa da belirli bir görüşme sayısına ulaşıldıktan

¹ Detaylı bilgi için <https://www.satso.org.tr/bilgiicerik/2470/sakarya-ihracatci-listesi-2022.aspx> adresinden 2022 Yılı İhracatçı Üye Listesi incelenebilir.

sonra yeni görüşmelere ait ilave bilgi ortaya çıkmamaya başlamaktadır. Bu bağlamda yeni bilgilerin ortaya çıkmadığı mevcut bilgilerin tekrarlanmaya başladığı nokta, araştırmacının görüşmeleri hangi noktada sonlandırması gerektiğine işaret etmektedir. Bu nokta araştırmacı için “doyum noktası” olarak ifade edilmektedir (Altunışık ve diğ., 2022, s. 148). Bu bağlamda bu araştırmada ortaya çıkarılmak istenilen kategoriler ve/veya bilgi grupları araştırmanın örnekleminde yer alan KOBİ ölçeğinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyelerinin verdiği cevaplar dikkate alınarak 13 mülakatta şekillenmeye başladığından ve izleyen mülakatlarda yeni bilgi grubu ve kategorilerin ortaya çıkmayacağı düşünüldüğünden görüşmeler sonlandırılmıştır. Ayrıca nitel bir tasarımda elde edilen verilerden genelleme yapılması gerekliliği olmadığından araştırmacının kullandığı örnekleme yönteminin tercih nedeni, örneklem büyüklüğünün açık ve tatminkar olduğuna işaret etmektedir (Altunışık ve diğ., 2022). Dolayısıyla bu araştırmada kullanılan nitel araştırma tasarımı için yeterli örneklem büyüklüğüne ulaşıldığı varsayılmaktadır.

3.4. Verilerin Toplanması

Bu araştırmada nitel bir araştırma tasarımı kullanıldığından ve araştırma amacı açısından keşfedici bir araştırma yürütüldüğünden “kişilerin duygu, düşünce, deneyimleri ile bilgilerinden doğrudan alıntılar yapılarak” nitel verilere ulaşılması hedeflenmiştir (Merriam, 2015, s. 83). Nitel verilere ulaşmada araştırmanın analiz birimini oluşturan KOBİ ölçeğinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan bireylerin uluslararası araştırma konusuna ilişkin duygu, düşünce, bilgi ve tecrübelerinden doğrudan alıntılar yapılabilmesi amaçlanmıştır. Bu nedenle örnek olay çalışmaları için oldukça önemli bir veri kaynağı olan mülakat (görüşme) tekniği kullanılmıştır (Yin, 2003; Yıldırım ve Şimşek, 2016). Araştırmada her bir denekten spesifik veriler toplanması hedeflendiğinden ve önceden belirlenmiş soru ayrıntıları olmadığından soruların olabildiğince esnek olmasına özen gösterildiğinden mülakat yöntemi veri toplamada uygun bir yöntem olarak benimsenmiştir. Buradan hareketle mülakat soruları çalışma bağlamında belirlenen sorulara ek olarak veri toplama sırasında araştırmacının yeni sorular sorabilmesine de imkan verecek nitelikte oluşturulduğundan bu araştırmada yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılmıştır

(Merriam, 2015, s. 87). Mülakat sorularının hazırlanma sürecinde literatür ve uzman görüşleri dikkate alınmıştır. Araştırmada dış ticaret girişimciliğinin temel alındığı mülakat sorularının hazırlanmasında Ersoy (2017), Saygılı (2019) ve Yalçın (2020) tarafından gerçekleştirilen çalışmalara başvurulmuştur. Ayrıca KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar, ortaya çıkan tehditler ve bu krizde yaşadıkları özel durumlara dayalı sorunlarına ilişkin mülakat sorularının oluşturulmasında ise ilgili çalışmalar ve uzman görüşü temel alınmıştır. Mülakat formunun oluşturulmasında 5 dış ticaret uzmanı ve alanında uzman 5 akademisyenden görüş alınmıştır. Ayrıca uzman görüşleri de dikkate alınarak gerçekleştirilen literatür taraması sonucunda 10 sorudan oluşan bir mülakat formu hazırlanmıştır. Araştırma için hazırlanan 10 soruluk mülakat formu, KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyelerine uygulanmıştır. Ayrıca yurt dışı ticari faaliyette bulunan bu girişimcilerin demografik özelliklerini ortaya koyabilmek için mülakat formunda yaş, öğrenim durumu, mesleki tecrübe ve faaliyette bulunulan sektöre ait sorulara da yer verilmiştir (EK B).

Araştırmanın verileri yukarıda da ifade edildiği KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici\imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyeleri üzerine gerçekleştirilmiştir. Verilerin toplanmasında, ‘‘mülakatı yapan kişi belirli bir konu listesini veya alt alanları kapsamaya çalıştığından zamanlama, doğru üslup ve her soruya ayrılan zaman, mülakatı yapan kişi dikkate alınarak’’ yarı yapılandırılmış mülakat tekniğine başvurulmuştur (Polat, 2022). Yüz yüze gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış mülakatlardan alınan cevaplar neticesinde elde edilen verilerin 13’üncü mülakattan sonra tekrarlanmasından dolayı mülakatlara devam edilmemiş ve 13 mülakat araştırmaya dahil edilmiştir. Gerçekleştirilen mülakatlar, ortalama 25 dakika ile 50 dakika sürmüştür. Mülakatlar gerçekleştirilmeden önce telefon ve mail üzerinden randevu alınarak uygun zaman belirlenmiştir. Mülakatlar ‘‘katılımcı tarafından planlanan yer ve saatte’’ gerçekleştirilmiştir. Mülakatların gerçekleştirilmesinden önce araştırmanın örnekleminde yer alan katılımcılara mülakat süreci, zaman planlaması, amaç ve kapsam hakkında detaylı bilgi verilmiştir. Görüşmelerin hem sesli hem de yazılı olarak kayıt altına alınması

gerektiğinden katılımcılara durum ile ilgili bilgi sunularak ile uzlaşma sağlanmış ve “elde edilen verilerin sadece bilimsel bir çalışmaya esas sağlaması amacıyla kullanılacağı” konusunda güvence verilmiştir. Araştırmanın örneklemini oluşturan KOBİ ölçeğinde Sakarya ilinde en az 5 yıldır düzenli olarak yurt dışı ticaret yapan, üretici/imalatçı olarak endüstride yer alan mevcut işletmelerin sahibi, ortağı ya da yönetim kurulu üyelerinden oluşan 13 katılımcı ve firmalarına ilişkin bulgular Tablo 3.1’de sunulmuştur.

Tablo 3.1. Katılımcıların özellikleri.

Katılımcılar	Sektör	Pozisyon	Tecrübe	Yaş	Öğrenim Durumu/Bölüm	
K*1	Makine Sanayi	Ana Firma Sahibi	14	41	Lisans/Makine Mühendisliği	
K2	Metal Makine Teçhizat, Aracı, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri	Eşya, ve Ulaşım ve Ölçme	Firma Sahibi	15	45	Lisans/İşletme
K3	Diğer Sanayi	İmalat Firma Ortağı	11	36	Lisans/İktisat	
K4	Orman Ürünleri ve Mobilya	Yönetim Kurulu Üyesi	12	39	Lisans/Makine Mühendisliği	
K5	Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	Firma Sahibi	30	45	Lise	
K6	Kâğıt Ürünleri ve Basım	Yönetim Kurulu Üyesi	7	36	Lisans-Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri	
K7	Diğer İmalat Sanayi	Diğer Firma Sahibi	31	52	Yüksek Lisans - İşletme	
K8	Diğer Sanayi	İmalat Firma Ortağı	10	33	Yüksek Lisans- Makine Mühendisliği	
M9	Metal Makine Teçhizat, Aracı, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri	Eşya, ve Ulaşım ve Ölçme	Yönetim Kurulu Üyesi	11	35	Lisans-Bilgisayar Mühendisliği
K10	Makine Sanayi	Ana Firma Ortağı	29	55	Yüksek Lisans- İşletme	
K11	Dokuma, Eşyası	Giyim Yönetim Kurulu Üyesi	16	41	Lisans-Metalurji ve Malzeme Mühendisliği	
K12	Kimya, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri	Petrol, Plastik	Firma Sahibi	20	44	Lise
K13	Makine Sanayi	Ana Firma Sahibi	15	36	Lisans- Metalurji ve Malzeme Mühendisliği	

K: Katılımcı-Mülakat yapılan kişi

Tablo 3.1’de yer alan katılımcılara ve firmalara ilişkin bulgular araştırmaya dahil olan bireylerin sektördeki tecrübelerinin 7 yıl ile 30 yıl arasında değiştiğini göstermektedir. Mülakatların gerçekleştirildiği kişilerin pozisyonları incelendiğinde görüşülen firma sahibi sayısı firma ortağı ve yönetim kurulu üyesinden fazladır. Katılımcıların yaşları 33 ile 52 arasında değişmektedir. Katılımcıların çoğunluğu lisans mezunu iken yüksek lisans mezunları da dikkat çekmektedir. Lise eğitim düzeyine sahip olan katılımcılar ise azınlıktadır. Katılımcıların eğitim aldıkları alanlar incelendiğinde lisans mezunu olan katılımcılar, makine mühendisliği, bilgisayar mühendisliği, metalurji ve malzeme mühendisliği, işletme, iktisat, çalışma ekonomisi ve endüstri ilişkileri alanında eğitim almışken yüksek lisans düzeyinde eğitime sahip olanlar işletme ve makine mühendisliği alanındadır. Araştırmanın örnekleminde yer alan işletmelerin faaliyette bulunduğu sektörler ise “Makine Ana Sanayi”, “Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Aracı, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri”, “Diğer İmalat Sanayi”, “Orman Ürünleri ve Mobilya”, “Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi”, “Kâğıt Ürünleri ve Basım”, “Dokuma, Giyim Eşyası”, “Kimya, Petrol ve “Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri” olarak karşımıza çıkmaktadır.

3.5. Araştırma Tasarımına Yön Veren Tema ve Kategoriler

Nitel araştırma tasarımı belirli bir bağlamda ele alınabilir ve veri analizi gerçekleştirebilmeye imkan sunar (Yıldırım ve Şimşek, 2021). Nitel araştırma tasarımı benimseyen araştırmacılar belirli bir konu ile ilgili araştırma yaparken o konunun ne kadar iyi olduğunu ortaya koymaktan çok geniş bir bakış açısını elde etmeye odaklanmaktadır (Büyüköztürk ve diğ., 2014). Nitel araştırmalarda elde edilen verilerin hangi temalar ve kategoriler temelinde oluşturulacağını, düzenleneceğinin ve sunulacağını belirlemede araştırmacının soruları, kavramsal çerçeve, veri toplama tekniği bir çerçeve sunabilmektedir. Bu nedenle nitel araştırma tasarımına sahip olan araştırmalarda temaların belirlenmesinde araştırma konusu ile ilgili geliştirilmiş olan kuramsal çerçeveler yol gösterici bir yapıya sahiptir. Boyatzis (1998)’e göre temalar, “en azından olası gözlemleri organize etme ve tanımlamada fenomenin farklı yönlerini yorumlayan verilerden yer alan örnekler” olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer taraftan tasarıma yön veren olgulardan biri olan dış ticaret girişimciliğine yönelik araştırmaların literatürde sınırlı olması nedeniyle KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar, ortaya

ıkan tehditler ve bu krizde yaşadıkları özel durumlara dayalı sorunlarına ilişkin yapının araştırıldığı bu tür bir araştırmayı yönlendirecek tema ve kategorilerin nasıl belirleneceğine yönelik kuramsal bir ereve bulunmamaktadır. Karşılaşılan bu tür durumlarda, nitel bir araştırma için verilerin toplanması ve analiz süreçlerini nasıl yönlendirileceği “araştırma konusuyla alakalı literatür vurguları/arka plan, kuramsal açıklamalar, modeller” yardımıyla gerçekleştirilmektedir. Bu nedenle araştırmaya Şekil ve yön vermesi amacıyla uluslararası ticaret, uluslararası işletmecilik, uluslararası girişimcilik uluslararası iktisat ve uluslararası ilişkiler disiplinleri dikkate alınarak krizler, kriz dönemleri, salgın hastalıklar ve yurt dış ticari faaliyetlere yansımalarına ilişkin araştırmaların gerçekleştirildiği alanlarda yapılan okumalar yardımıyla KOBİ leğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar, ortaya çıkan tehditler ve bu krizde yaşadıkları özel durumlara dayalı sorunların dış ticaret girişimciliğine ne tür yansımalara sahip olduğu ele alınmıştır. Buradan hareketle literatür vurguları diğer bir ifade ile arka plan dikkate alınarak ve uzman görüşüne başvurularak araştırmacı tarafından bir ereve oluşturulmuştur. “Araştırmanın amacına ilişkin vurgular ve mülakat soruları arasındaki bağlantılar” ve “temalar dikkate alınarak belirlenen kategoriler” araştırmanın arka planı temelinde ele alınarak Tablo 3.2’te sunulmuştur.

Tablo 3.2. Araştırmaya yön veren tema ve kategorilere ilişkin literatür vurguları ile mülakat soruları arasındaki bağlantılar.

Literatür Vurgusu/Arka Plan	Tema	Kategoriler	Mülakat Soruları
Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimine yüklenen anlam operasyonel yapının kapsamını belirlemektedir.	Operasyonel Yapı	Lojistik Yönetimi Tedarik Zinciri Yönetimi	Tedarik zinciri denince ne anlıyorsunuz? Lojistik denince ne anlıyorsunuz?
Yurt dışı ticari faaliyette girişimciliğin ne ifade ettiği, kendini girişimci olarak tanımlayıp tanımlamama ve girişimcilik sürecindeki yeri girişimciliğin kapsamını belirlemektedir.	Girişimcilik	Dış Ticaret Girişimciliği Uluslararası Girişimcilik	Girişimcilik sizin için nedir/ne anlam ifade ediyor, girişimciliği nasıl ifade edersiniz? Kendinizi girişimci olarak tanımlıyor musunuz?
Yurt dışı ticari faaliyetlerdeki ağırlıklı süreç ticari yapının kapsamını belirlemektedir.	Ticari Yapı	Dış Ticaret Uluslararası Ticaret	Uluslararası ticaret açısından değerlendirdiğinizde kendinizi girişimciliğin neresinde görüyorsunuz? Uluslararası faaliyetleriniz ağırlıklı olarak hangi süreçleri kapsıyor?
Yurt dışı ticari faaliyetlerde etkilenilen kriz ve krizin önemi krizin türünü belirlemektedir.	Kriz Türü	Yerel Kriz Küresel Kriz	Daha önceki süreçleri de dikkate aldığımızda hangi krizlerden daha çok etkilendiniz? Bu krizlerin sizin için önemi nedir?
Covid19 pandemisi ile oluşan kriz daha önce yaşanan krizler ile benzerliği krizin türünü belirlemektedir.	Kriz Türü	Yerel Kriz Küresel Kriz	Covid19 pandemisi ile oluşan kriz daha önce yaşanan ve hatırladığınız hangi krizlere benzetiyorsunuz?
Ortaya çıkan krizlerde devlet desteği bekleyip beklememe, sunulan desteklerden yararlanıp yararlanmama desteğin yapısını belirlemektedir.	Destek Yapısı	Devlet Destekleri Öz Kaynaklar	Krizler konusunda (krizlerin çıkış kısmında) devlet desteğini bekliyor musunuz? Ya da sunulan desteklerden yararlanıyor musunuz? (Eğer yararlanıyorsanız ya da yararlandıysanız hangi desteklerden yararlandığınızı açıklar mısınız?)
İşletmenin inovatif süreçlerle tanımlanması ticari yapının kapsamına işaret etmektedir.	Ticari Yapı	Dış Ticaret Uluslararası Ticaret	İnovasyonla ilgili düşünceleriniz neler? İşletmenizi inovatif süreçlerle tanımlıyor musunuz? (Eğer tanımlıyorsanız söz konusu inovatif süreçler nelerdir sizin için?)
Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında alınan önlemler ve görülen fırsatlar ile birlikte alınan aksiyonlar fırsat ve risk değerlendirme yapısının kapsamını belirlemektedir.	Risk ve Fırsat Değerlendirme Yapısı	Fırsat Risk	Krizden (Covid-19) olumlu ya da olumsuz etkilendiğinizi varsayarak krizden çıkış noktasında ne tür önlemler aldınız? Hangi fırsatları gördünüz, olumsuz etki söz konusuysa krizden çıkış için hangi aksiyonları aldınız?
Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üretilen ürünlerde herhangi bir değişikliğe neden olması operasyonel yapının kapsamını belirlemektedir.	Operasyonel Yapı	Lojistik Yönetimi Tedarik Zinciri Yönetimi	Covid-19 süreci üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden oldu mu?
Benzer bir kriz yaşandığında işletmenin neler yapıp yapmayacağına ait yol haritası, kendi iş kolundaki makro stratejiyi bilip bilmemesi, sektörde oluşan dönüşüme cevap verme şekli ve süresi ticari yapının kapsamını belirlemektedir.	Ticari Yapı	Dış Ticaret Uluslararası Ticaret	Benzer bir kriz yaşanırsa neler yaparsınız ve neler yapmazsınız? (Yol haritanız ne olur?) Kendi iş kolunuzdaki makro stratejiyi biliyor musunuz? Örneğin tekstil işletmesi ise maske üretimi veya çadır üretimi gibi dönüşümleri ne kadar sürede gerçekleştirebilir? Sizin sektörünüzde böyle bir dönüşümü nasıl yapabilirsiniz ve ne kadar sürenizi alır?

Araştırmaya yön veren tema ve kategorilere ilişkin literatür vurguları/arka plan nitel verilerin toplanmasında ve analiz edilmesinde yol gösterici bir çerçeve sunmaktadır. Araştırmada iç geçerliliğin sağlanmasında temaların ve kategorilerin kendi içinde, birbirileri arasında ve araştırmaya konu olan olgu ile tutarlılık ve uyum göstermesi gerekliliği ön plana çıkmaktadır (Arslan, 2019, s. 65). Dolayısıyla temalar ve kategoriler araştırmanın iç geçerliliğinin sağlanmasında önemli bir rol oynadığından oluşturulan çerçeve, araştırmanın tutarlılığı ve uyumu açısından önemli bir katkı sunmaktadır.

3.6. Verilerin Analizi

Nitel bir araştırma söz konusu olduğunda verilerin analizinde, geleneksel (conventional), yönlendirici (directed) ve özetleyici (summative) olmak üzere üç farklı yaklaşım karşımıza çıkmaktadır (Hsieh ve Shannon, 2005). Geleneksel içerik analizi, kodlanan kategorilerin, metinden doğrudan elde edilen verilere dayanarak türetildiği bir yaklaşımı içermektedir. (Krippendorff, 2004). Yönlendirilmiş içerik analizi, belirlenen kılavuz veya teoriye uygun olarak kodlanan kategorileri temsil eden bir içerik analizi türüdür (Hsieh ve Shannon, 2005). Özetleyici içerik analizi ise genellikle anahtar kelimelerin veya içeriğin sayılarak, karşılaştırılarak ve sonrasında yorumlanarak elde edilen kategori verilerini içermektedir (Neuendorf, 2002).

Yukarıdaki açıklamalar dikkate alındığından bu araştırmanın verilerinin analizinde yönlendirici içerik analizi temel alınmıştır. Bunun temel nedenlerinden biri de yönlendirici içerik analizinin özellikle, ‘’araştırmanın veri toplama ve analiz aşamalarını yönlendiren teorik ve/veya konuya ilişkin literatür vurgularından hareketle oluşturulmuş bir çerçevenin bulunduğu araştırma konuları için uygun olan bir nitel içerik analizi yaklaşımı’’ olarak ele alınmasına imkan sunmasıdır (Arslan, 2019, s. 76). Ayrıca Hsieh ve Shannon (2005, s. 1281), yönlendirici içerik analizinin kullanıldığı çalışmalarda temel kodlamalara rehberlik edecek temaların, anahtar kavramların ve/veya göstergelerin belirlenmesinin analiz sürecine geçilmesinin ilk adımı olarak görüldüğünü ifade etmektedir.

Araştırmada verilerin analizine geçilmeden önce Julien (2008)’in çalışması dikkate alınarak tema ve kategoriler belirlenmiş ve belirli bir çerçeve oluşturulmuştur. Ardından çalışmaya yön veren bu çerçeve dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir.

Araştırmaya yön veren temalar ve kategorilerin oluşturulmasının ardından söz konusu temalar dikkate alınarak verilerin ayıklanması-birleştirilmesi işlemleri gerçekleştirilerek boyutlar oluşturulmuştur (Coşkun, 2014, s. 3). Bu nedenle bu araştırmada verilerin toplanması ve analiz edilmesinde girişimcilik yapısı (uluslararası girişimcilik ve dış ticaret girişimciliği), yurt dışı ticari faaliyet yapısı (dış ticaret ve uluslararası ticaret), operasyonel yapı (lojistik ve tedarik zinciri yönetimi), ris ve fırsat değerlendirme yapısı (fırsat ve risk), destek yapısı (devlet destekleri ve öz kaynaklar), kriz türü (yerel kriz ve küresel kriz) arka plan vurguları temel alınarak oluşturulan çerçeve yol gösterici olmuştur. Buradan hareketle bu araştırmada elde edilen veriler, “temalardan alıntılara doğru” tündengimsel bir perspektif ile analize tabi tutulmuştur.

Verilerin analiz sürecinde ilk olarak veriler yazıya dökülerek yapılan her bir mülakatın yazılı bir doküman şekline getirilmiştir. Yazılı dokümanlar Tablo 3.2’de yer alan temalar ve bu temalara ait göstergeler dikkate alınarak kategorize edilmiştir. Tablo 3.2’de sunulan girişimcilik yapısı, yurt dışı ticaret yapısı, operasyonel yapı, destek yapısı ve kriz türü birer tema olarak kabul edilmiştir.

Dış ticaret girişimciliği ve uluslararası girişimcilik, girişimcilik yapısını; dış ticaret ve uluslararası ticaret yurt dışı ticari faaliyet yapısını; lojistik ve tedarik zinciri yönetimi, operasyonel yapıyı; devlet destekleri ve öz kaynaklar, krizden çıkışta başvuru destek yapısını; yerel ve küresel kriz ise kriz türününün kategori yapısını oluşturmaktadır. Araştırmadaki literatür vurguları verilerin analiz edilmesinde kategori yapılarının göstergelerinin oluşturulmasında kullanılmıştır. Araştırmada yer alan tema ve kategoriler, her bir temaya ilişkin verilerden hareketle yapılan alıntılarla ilişkilendirilmiştir. Bu yöntem ile araştırmanın kavramsal çerçevesinde sunulan literatür/arka plan vurgularına ait ampirik karşılıkların varlığına yönelik bir sağlamanın yapılmasına da imkan sunmuştur.

3.6.1. Verilerin deşifre edilmesi

Nitel bir araştırma tasarımı benimsenerek gerçekleştirilen bu araştırmanın içerik analizi sürecinin ilk aşamasında veri tabanı oluşturulmuştur. Araştırmanın veri tabanının oluşturulmasında mülakatların yazıya aktarılması ile verileri bir ekran üzerinde elektronik olarak kopyasının elde edilmesi sağlanmıştır. Kopyalanan bu verilerin, ses kayıtlarından

oluşan mülakatlar olarak deşifre edilmesi amacıyla her biri metinlere dönüştürülmüştür. Kopyalanan veriler Microsoft Office programlarından Word programına aktarılarak yazılı hale getirilmiştir. Araştırmanın örnekleminde yer alan katılımcılardan elde edilen mülakatlara ait 13 örnek olayın toplam mülakat süresi yaklaşık 550 dakikadan fazla bir ses kaydı ile elde edilmiştir. 550 dakikadan fazla süren ses kayıtlarının deşifre edilebilmesi Nisan 2023 itibariyle tamamlanmıştır.

3.6.2. Veri kalitesinin değerlendirilmesi

Nicel araştırma güvenilirlik ve geçerlilik gibi ölçütlere dayanırken, nitel araştırma toplanan verilerin güvenvericiliğini sağlamaya odaklanmaktadır. Bu nedenle nitel araştırmalarda araştırmacılar, nitel araştırmanın bulgularının dikkate alınmaya değer olduğuna ikna etmek için çaba göstermeye çalışmaktadırlar (Brosius, 2016). Nitel araştırmalarda geçerlilik ve güvenilirlik araçları, nicel araştırmalarda olduğu gibi somut değildir ve nicel araştırmalardan oldukça farklıdır (Altunışık ve diğ., 2022). Dolayısıyla nitel araştırmalarda geçerlilik ve güvenilirlik yerine güvenvericilik (trustworthiness) ön planda tutulmaktadır (Guba ve Lincoln, 1982). Başkale (2016), güvenvericiliği “bilimsel bilginin elde edilmesinde gerekli olan sistematikliğin sağlandığının bir göstergesi” olarak değerlendirmektedir. Merriam (2015)’a göre “nitel araştırmalarda bir doğrunun ve/veya gerçeğin nesnel bir biçimde ortaya koyulması” önemli olduğundan bulguların inanılabilirliğini arttırmak olarak ifade edilerek güvenvericilik için “iç geçerlilik, dış geçerlilik (nakledilebilirlik) ve güvenilirlik” dikkate alınmalıdır. Lincoln ve Guba (1985), nitel araştırmanın güvenilir kabul edilebilmesi için araştırma sürecinde yüksek derecede şeffaflığın sağlanması gerektiğini öne sürmüştür. Bu nedenle, güvenilirliğin değerlendirilmesini desteklemek için inanılabilirlik, aktarılabilirlik, güvenilebilirlik ve teyit edilebilirlik gibi bir dizi ölçüt oluşturulmuştur. Araştırmacı bu ölçütleri sağlayabilmek için birden fazla stratejiyi kullanabilmektedir (Creswell, 2019; Başkale, 2016). Bu stratejiler araştırmacı tarafından benimsenen nitel tasarım açısından farklılık göstereceği gibi araştırdığı konuya özgü biçimde de farklılık gösterebilmektedir.

Inanılabilirlik (Credibility)

İnandırıcılık, araştırılan sosyal olgunun doğru bir şekilde temsil edilmesiyle ilgilidir (Lincoln ve Guba, 1985). Sosyal inşacı epistemolojik yaklaşıma göre sosyal olgunun

anlaşılması araştırmacı, katılımcılar ve veriler arasındaki etkileşimden ortaya çıkar. Bu nedenle araştırmacının ulaştığı yapının başkaları tarafından kabul edilebilirliğini sağlayan şey güvenilirliğidir (Bryman ve Bell, 2003). Nitel bir araştırmada “inanılrlık (credibility)” kriterinin sağlanması için “ölçüm aracının ölçmeyi vaat ettiği olgu, olay ve/veya fenomeni ölçebilmesi’, örneklemin belirlemede kullanılan stratejilerin uygunluğu ve elde edilen verilerin doğruluğunun tespit edilmesi gerekmektedir (Guba, 1981; Merriam, 2015, Neuman, 2010). Bu bağlamda verilerin güvenilirliğini garanti altına almak için derinlemesine görüşmeler kelimesi kelimesine yazıya dökülmüş ve olası tutarsızlıklar katılımcılarla kontrol edilmiş ve derinlemesine mülakat geręekleřtirilen katılımcılar ile gerekli durumlarda birden fazla görüşme yapılması stratejisine başvurulmuştur. Ayrıca katılımcıların rahat ve güvende hissedebilecekleri ortamda mülakat geręekleřtirilmesine özen gösterilerek araştırmacı ile katılımcı arasında meydana gelen etkileşimin mülakat süresinde geniş bir zamana yayılmasına imkan sağlanmıştır (Amarat, 2021, s. 51). Araştırma tasarımıandan verilerin analiz edilmesine kadar geçen süreç tüm süreç alanında uzman iki akademisyen ile izlenen stratejilerin değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu bağlamda araştırma soruları, mülakatlar ve yapılan analizler incelenerek geri dönüşler elde edilmiştir. Her iki uzmanın geręekleřtirdięi analizler karşılaştırılarak ortaya çıkan benzerlik ve farklılıklar belirlenmiştir. Buna ek olarak, geçerlilik ve yanlılık sorunlarının üstesinden gelmek ve güvenilirliği artırmak için araştırmacının gözlemleri de temel alınmıştır. Araştırmacı, mülakatlar sırasında gözlemlerini de not ederek bağlamın değerlendirilmesinde mülakatın eksikliklerini veya sınırlılıklarını telafi etmeye yardımcı olmak için mülakat ve gözlemi bağlantılı olarak kullanmıştır (Bryman ve Bell, 2003; Minichiello, 1995; Wallendorf ve Belk, 1989). Dolayısıyla bağlamda inanılrlık uzun süreli etkileşim, katılımcı teyidi ve uzman incelemesi ile sağlanmaya çalışılmıştır.

Aktarılabirlik (Transferability)

Aktarılabirlik kriteri, bir çalışmanın bulgularının diğer bağlamlara uygulanabilmesi anlamına gelmektedir (Lincoln ve Guba, 1985). Bu araştırma, KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditlere yönelik deneyimlerinin keşfedilmesiyle ilgili olduğundan bir grup katılımcı üzerinde yoğun bir çalışma yapılmasını gerektirmiştir. Aktarılabirlik kriterinin sağlanabilmesi için araştırmada amaçlı örnekleme ve ayrıntılı betimlemelere başvurulmuştur. Araştırmada, verinin doğasına uygun bir şekilde yoğun

ve ayrıntılı betimlemeler yapılmak istendiğinden araştırmada yer verilen tema ve kategoriler için katılımcıların verdikleri cevaplarda doğrudan alıntılar yapılmıştır. Araştırmada sınırlı bir örneklem grubu yer aldığından bulguların genelleştirilebilir ve aktarılabilir olma derecesi oldukça sınırlıdır. Bununla birlikte araştırmacının amacının, sonucun genellenebilir olmasını hedeflemek değil benzer konular ile ilgili ileri araştırmalar için bir başlangıç noktası sağlamak olduğunu takdir etmek önemlidir.

Güvenilebilirlik (dependability)

Güvenilirlik nicel araştırmalarda kullanılırken, güvenilebilirlik nitel çalışmaların araştırma süreçlerindeki istikrar ve tutarlılık derecesini ortaya koymaktadır. (Lincoln ve Guba, 1985). Güvenilebilirlik ayrıca nitel bir araştırma tasarımında iç geçerliliğin sağlanmasında kullanılan önemli stratejilerden biri olarak görülmektedir. Bu araştırma ile ilgili olarak araştırmacı, görüşme rehberi gibi araçların entegrasyonu ile tutarlılığı sağlama yoluna gitmiştir. Görüşme rehberi, tüm katılımcılara aynı konulara yanıt verme fırsatı verirken, araştırmacının bir dereceye kadar esnekliğini korumasına da olanak tanımıştır. Mülakatlarda teorik doygunluğa, tüm kaynaklardan elde edilen bilgiler güvenilir bir şekilde tekrarlanır hale geldiğinde ve ortaya çıkan yapıların nispeten sağlam olduğu düşünüldüğünde ulaşılmıştır. Bu araştırmada 13 katılımcıya ait cevapların sonunda doygunluğa ulaşıldığından güvenilirliğine de katkıda bulunulduğu ifade edilebilir. Araştırma kapsamından gerçekleştirilen güvenilebilirlik stratejisi olarak “araştırmacı üçgenleme ve veri toplama süreçlerine uygun ve yeterli katılım olarak” benimsenmiştir (Amarat, 2021, s. 52). Hem akademik danışman hem de alanında uzman iki akademisyen tezin tasarımında, örneklem belirleme sürecinde, veri toplama yönteminde, analizlerde ve elde edilen sonuçların denetlenmesinde rol almıştır. Yapılan kontroller esnasında ortaya çıkan durumlar akademik danışman ve iki uzman ile tartışılarak revize edilmesi ya da iyileştirilmesi gereken alanlar belirlenmiştir. Mülakatlar için araştırmanın örnekleminde yer alan her bir katılımcı için yeterli katılım sağlanması kriteri akademik danışman ve uzman araştırmacılar ile tartışılarak yeterli katılımın sağlandığı teyit edilmiştir.

Teyit edilebilirlik (Confirmability)

Teyit edilebilirlik araştırmacının kişisel değer ve görüşlerini, çalışma sürecinin ve bundan elde edilen bulguların etkilemesine izin vermemesini sağlar (Bryman ve Bell, 2003).

Ancak bu araştırmanın, ağırlıklı olarak katılımcıların yanıtları aracılığıyla yansıttıkları görüşlerine dayanmaktadır. Bulguların önyargılı olmasını önlemek ya da sınırlandırmak için araştırmacı başlangıçta kişisel önyargılarını kabul etmiş ve bu önyargıların araştırma sürecini etkilemesine izin vermemeye sürekli dikkat etmiştir.. Ayrıca bu araştırmada verilerin teyit edilebilirliğini sağlamak amacıyla elde edilen tüm veriler ses kayıt cihazı yardımıyla kayıt altına alınmıştır. Verilerin toplanması ve analizlerin gerçekleştirilmesi süreçlerinde “doğrudan alıntılama kullanılarak yoğun betimlemeler olmasına” özen gösterilmiştir. Buna ek olarak, akademik danışmandan gelen sürekli değerlendirme, geri bildirim, tavsiye ve yönlendirme, bulguların doğrulanabilirliğini sağlamaya yardımcı olmuştur. Bununla birlikte araştırma alan uzmanı iki akademisyen tarafından tüm aşamalarda denetlendiğinden araştırma önyargılarının oluşmasının önüne geçilmeye çalışılmıştır. araştırmacının yorumlama sürecinin ayrılmaz bir parçası olarak görüldüğü nitel araştırma tasarım kullanılarak yürütülmesi nedeniyle bu araştırmada tam bir nesnellik mümkün olmamıştır. Bununla birlikte, bulguların bulguların ağırlıklı olarak katılımcıların yanıtları aracılığıyla yansıttıkları görüşlerine dayanmaktadır. Bulguların önyargılı olmasını önlemek ya da sınırlandırmak için araştırmacı başlangıçta kişisel önyargılarını kabul etmiş ve bu önyargıların araştırma sürecini etkilemesine izin vermemeye sürekli dikkat etmiştir.. Ayrıca bu araştırmada verilerin teyit edilebilirliğini sağlamak amacıyla elde edilen tüm veriler ses kayıt cihazı yardımıyla kayıt altına alınmıştır. Verilerin toplanması ve analizlerin gerçekleştirilmesi süreçlerinde “doğrudan alıntılama kullanılarak yoğun betimlemeler olmasına” özen gösterilmiştir. Buna ek olarak, akademik danışmandan gelen sürekli değerlendirme, geri bildirim, tavsiye ve yönlendirme, bulguların doğrulanabilirliğini sağlamaya yardımcı olmuştur. Bununla birlikte araştırma alan uzmanı iki akademisyen tarafından tüm aşamalarda denetlendiğinden araştırma önyargılarının oluşmasının önüne geçilmeye çalışılmıştır.

Verilerin Güvenvericiliği

Nitel araştırmalarda geçerlilik ve güvenilirlik araçları, nicel araştırmalarda olduğu gibi somut değildir ve nicel araştırmalardan oldukça farklıdır (Altunışık ve diğ, 2022). Guba ve Lincoln (1982)'e göre geçerlilik ve güvenilirlik yerine nitel araştırmalarda güvenvericilik (trustworthiness) ön planda tutulmaktadır. Merriam (2015)'e göre “nitel araştırmalarda bir doğrunun ve/veya gerçeğin nesnel bir biçimde ortaya koyulması” önemli olduğundan bulguların inanılrlığını arttırmak olarak ifade edilerek güvenvericilik

için ‘‘iç geçerlilik, dış geçerlilik (nakledilebilirlik) ve güvenilirlik’’ ele alınmalıdır. Başkale (2016)’e göre güvenvericilik ‘‘bilimsel bilginin elde edilmesinde gerekli olan sistematikliğin sağlandığının’’ bir göstergesidir. Bu nedenle nitel bir araştırmanın güvenvericiliğini sağlanması için ‘‘(inanırlılık/credibility, güvenilebilirlik, onaylanabilirlik ve aktarılabilirlik / transferability)’’ kriterleri belirlenmiştir (Baskale, 2016). Araştırmacı söz konusu kriterleri sağlamak için birden fazla stratejiyi benimseyebilmektedir (Creswell, 2019; Başkale, 2016). Söz konusu stratejiler araştırmacı tarafından benimsenen nitel tasarım açısından farklılık göstereceği gibi araştırdığı konuya özgü biçimde de farklılık gösterebilmektedir.



BÖLÜM 4. BULGULAR

4.1. Nitel Veri Analizine Ait Bulgular

Araştırmada yönlendirici içerik analizi temel alınarak gerçekleştirilen veri analizine ait elde edilen bulgular her bir literatür vurgusu/arka plan bağlamında belirlenen temalar ve kategoriler gözetilerek ayrı ayrı sunulmuştur.

4.1.1. Katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların “Tedarik Zinciri Yönetimi” ve “Lojistik Yönetimi” kavramlarına yönelik bilinci ve bu kavramları nasıl tanımladıklarına ilişkin bulgular “Tedarik Zinciri Yönetimi” ve “Lojistik Yönetimi” kategorileri ile Tablo 4.1 ve 4.2’de yer almaktadır.

Tablo 4.1. Katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik – “Lojistik Yönetimi” kategori ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.

Kategori	Verilerden Alıntılar
Lojistik Yönetimi	Lojistik, tedarik zinciri içerisindeki bir bölüm yani öge. Bunun içinde satın alması var, gümrüğü var, raporlaması var bir de lojistik bölümü var. Lojistik mal veya hizmetin alındığı realize olduğu andan itibaren hedef sahibine teslim edilene kadarki fiziksel süreç olarak özetleyebiliriz. (K1)
	Lojistik dediğimizde tedarik zincirinin planlanması, uygulanması ve bunun yönlendirilmesidir. Diyelim ki malzeme firmaya geldi tedarik zinciri içerisinde ama atölyeler arası transferler, işlem sırasının takibi ve müşteriye ulaşması kısmında lojistik bölümü inceler. (K2)
	Lojistik, malın taşınması ve malın sizin istediğiniz zaman ve istediğiniz yere getirilmesi olarak söyleyebilirim. (K5)
	Lojistik denince hem şehir içi hem de şehirlerarası hem de uluslararası olarak ticaret yapıyoruz. Burada lojistik denince benim aklıma gelen şey normalde biz şehir içindeyse kendi araçlarımızla ürünlerimizi teslim ediyoruz. Ama eğer şehir dışındaysak kargo firmaları ile çalışıyoruz. Yurtdışı olduğundaysa konteyner ile yurtdışına gönderim yapıyoruz ürünlerimizi. Gemi taşımacılığı gibi kara taşımacılığı gibi tır ile gönderiyoruz. (K6)
	Lojistik, tedarik zinciri sürecindeki malın sevkiyatını depolamasını müşteriye ulaştırmasını kapsayan faaliyete verdiğimiz addır. (K7)
	... Lojistik ise A noktasından B noktasına gerek karayolu, denizyolu veya havayolu ile A noktasından B noktasına götürmektir. (K8)

Tablo 4.1 (devam) Katılımcıların tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik – “Lojistik Yönetimi” kategori ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.

Kategori	Verilerden Alıntılar
Lojistik Yönetimi	<p>... Lojistik ise hem bu ürünleri fabrikaya alırken hem de bu ürünlerin satışı yapılırken taşınması için kullanılan bir mekanizmadır (K9)</p> <p>...Lojistik ise ticari olarak düşünürsek taleplerin karşılanmasını bekleyen müşteri veya şirketin gereksinim duydukları ürünlerin üretim noktasından tüketim noktasına taşınması ve bu süreçte takibinin yapılması olarak söyleyebiliriz. (K11)</p> <p>...Lojistikte benzer şekilde bahsedilen ürün ya da malzemelerin depolanması ve nakliyesidir. (K12)</p> <p>Lojistik ise aldığımız hammaddeleri, yarı mamulleri bize ulaştırılması veya üretimde tamamlanmış, olduğumuz ürünlerin son kullanıcıya veya müşterilerimize ulaştırıldığı durum. (K13)</p>

Katılımcıların yurtdışı faaliyetlerinden elde ettikleri gelirlerini değerlendirme ve yatırım şekillerine ait veriler “Lojistik Yönetimi” kategorisinde ele alınarak Tablo’da derlenen mülakat alıntıları ile ulaşılan bulgularda katılımcıların lojistik sürecini “bir malın fiziksel olarak depolanması, takibinin yapılması taşınması, istenilen süreçte alıcıya ulaştırılması” şeklinde değerlendirdikleri görülmektedir. Yanıtlara göre lojistik yönetimini, tedarik zinciri yönetimi içerisinde algıladıkları görülmektedir.

Tablo 4.2. Tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik – “Tedarik Zinciri Yönetimi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Tedarik Zinciri Yönetimi	<p>Tedarik zinciri mal veya hizmetlerin çıkış noktasından varış noktasına kadarki tüm öğeleri kapsayan bir şey. (K1)</p> <p>Tedarik zinciri üretim yapan bir firmanın olmazsa olmaz bir reçetesidir. Yani üretimin bir reçetesidir diyebiliriz. Bir malzemenin alınması, firmaya getirilmesi, imalata sokulması yani malzemenin sipariş verilmesinden üretilen ürünün müşteriye gitmesine kadar olan süreci izleyen yani bunu takip eden, planlayan sistemin adıdır aslında tedarik zinciri. (K2)</p> <p>Tedarik zinciri şirketin firmaların ihtiyaç duyduğu hammadde satın almasından getirilmesine kadar tüm sürecin ana başlığı tedarik zinciri olarak geçer. (K3)</p> <p>Tedarik Zincir ürünlerimizi gerçekleştirmek ve üretim yapmamız için gereken bütün hammaddeleri teste toplanması. (K4)</p> <p>Tedarik, üretim ambalajlama, paketleme ve ürünün nakliyesinin bir arada olduğu süreç olarak anlıyorum ben (K5)</p> <p>Bizim tedarik zincirini telaffuzumuz ürettiğimiz malın müşteriye ulaşmasına varan süreçtir. Üretim depolama lojistik kullanım satış ve satış sonrası kapsayan bir zincir yönetimidir. (K7)</p> <p>Üretilmediğim ürünü, satmak istediğim ürünü çeşitli yerlerden almayı tedarik olarak adlandırıyorum. Üretmeyip almayı tedarik olarak görüyorum. Tedarik benim için üretmeyip çeşitli yerlerden almaktır. (K8)</p> <p>Tedarik zinciri denilince bir ürün üretmek için gerekli tüm malzemelerin alındığı tedarikçilerin bulunduğu zincir olarak tanımlanmaktadır. (K9)</p> <p>Birincisi biz kendi firmamızda malları üretiyoruz müşteri talebine göre hangi kargoya istiyorsa paketleyip kargosuna veriyoruz, yani bana göre tedarik Zinciri denince bir nevi ulaşım yani müşteriye malı tedarik edip teslim etmektir. (K10)</p>

Tablo 4.2 (devam) Tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi kavramlarını değerlendirme şekillerine yönelik – “Tedarik Zinciri Yönetimi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Tedarik zinciri Yönetimi	<p>Tedarik zinciri bir ürünün veya hizmetin tüm süreç boyunca tedarik edilmesi, üretilmesi, dağıtılması, depolanması ve son tüketiciye ulaştırılana kadar gerçekleştirilen tüm süreçlerin entegre edildiği bir süreçtir. Hammadde tedariklerinden tutun ürünün son kullanıcıya ulaştırılmasına kadar olan süreçler içerisinde, verimliliğin artırılması, maliyetlerin düşürülmesi ve müşteri memnuniyetinin sağlanması amacıyla yapılmaktadır. (K11)</p> <p>Tedarik zinciri dediğimizde bir üretim yerinde üretilen ürün ve malzemenin nakli şeklinde alınması, depolanması ve daha sonra ilgili birimlere nakil edilmesi gönderilmesidir. (K12)</p> <p>Tedarik zinciri üretim esnasında kullandığımız bütün hammaddeler olsun, yarı mamüller olsun, ambalaj ürünleri olsun bunlarla ilgili veya nihai üründe kullanılan belgelendirmeler buraya sokabiliriz. Tedarik zinciri bunların hepsi bizim tedarikçilerimizdir. Bu süreçlerin tamamıdır. (K13)</p>

Katılımcıların tedarik zinciri ve lojistik yönetimi kavramlarının ne ifade ettiğine yönelik bulgular “tedarik zinciri yönetimi” kategorisinde ele alındığında, Tablo 4.2’de “Tedarik Zinciri Yönetimi” kavramını, “üretimde ihtiyaç duyulan hammadde veya kendi bünyelerinde üretilmeyen ürünlerin satın alınması ve müşterinin talebine uygun olarak nihai kullanıcıya kadar olan tüm operasyonların yönetilmesi” şeklinde ifade etmişlerdir.

4.2. Katılımcıların girişimcilik kavramını tanımlama şekillerine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların girişimciliği tanımlama ve algılama biçimleri, “Dış Ticaret Girişimciliği” ve “Uluslararası Girişimcilik” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.3 yer almaktadır.

Tablo 4.3. Katılımcıların girişimcilik kavramını tanımlama şekillerine yönelik “Girişimcilik” kavramı kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Girişimcilik	<p>Girişimcilik çok geniş bir kavram. Bir bireyin fikirlerini var edebilmek veya eyleme dökülebilmek adına başta kendi aracılığıyla başlattığı bir süreç olarak özetleyebiliriz. (K1)</p> <p>Bizim işimizde ihracat yapan bir firmada girişimcilik yeni ülkeler bulmak, yeni pazarlar bulmak veya totaldeki pastadan o ihracat pastasındaki diliminizi büyütme girişimcilik. Bununla alakalı yenilikler, inovasyonlar, teknolojiye ayak uydurmak gibi şeyleri girişimcilik olarak tanımlayabilirim kendi mesleğimle alakalı. Kendimi girişimci olarak tanımlayabilirim. Çünkü teknolojiye ayak uyduran, her yıl bünyesine yeni müşteriler kazandıran, yeni ülkeler kazandıran, ülkesine döviz getiren bir firmayız...Girişimcilik dediğiniz ticarete başlangıç seviyesi olarak tanımlanır yani girişime atılırsınız ve riskleri göz önüne alırsınız...ihracat yapan belirli yıllardır bu işte bulunan firmalar girişimciliği, imalatını güçlendirerek, müşteri portföyünü arttırarak yapar. Bizde bunu en iyi şekilde yaptığımızı düşünürsem kendimi girişimci olarak tanımlamaktayım (K2)</p>

Tablo 4.3. (devam) Katılımcıların girişimcilik kavramını tanımlama şekillerine yönelik “Girişimcilik” kavramı kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Girişimcilik	Girişimcilik kendini yenileme aktif olmak inovasyona açık olmak gelişime açık olmak demektir. Bizim firmamız uluslararası çalışan bir firma 57 ülkeye ihracat yapıyoruz. 4 kıtada da ihracat yaptığımız bölgelerimiz var. Girişimcilik adına her ülkenin kendine ait kurallarına yasal kurallar sürecine uyarak lojistik yapmaya çalışıyoruz girişimcilik yapmaya çalışıyoruz. Bunu da merkezdeki satın alma ve satış kurulu ile koordineli olmak zorundayız. Kendi başınızı yapamazsınız (K3)
	Türkiye’de uygulanmayan hani dünyada uygulanan farklı üretim yöntemlerin hepsini biz Türkiye’yi daha tesisi kurarken getirdik. Birçok farklılıkla başladık tesis üretimleri. Hatta birçok yeniliğimiz daha sonraki süreçlerle yıllarda birçok tedarikçi alternatif bir üretim yönetimi sürdürmüş üretim maliyet anlamında hem de ürün üretim anlamında standart hale geldi. O konuda Türkiye’de çok firmaya öncülük ettik. O konuda başarılı olduğumuzu düşünüyoruz. Farklı ürünler farklı ürün yöntemleri hem iç piyasa hem ihracata yönelik stratejilerle başladı işe ve şuanda da gayet iyi gidiyor.(K4)
	Kendi alanınızda bilgileriniz ve tecrübeleriniz neticesinde tamamen kendi inisiyatifi ve kendi kararınızla yapacağınız yeni atılımlar ve yeni oluşumlar olarak görüyorum girişimciliği. Görmüş olduğunuz fırsatları yine kendi bilgi birikimimiz ve tecrübemizle ve bilimum kaynaklarınızla değerlendirmek olarak görüyorum. (K5)
	Kendimi kısmen girişimci olarak tanımlarım. Çünkü biraz riski seviyorum bu hayata bir kez geliyoruz ve kaybedecek çok şeyim olduğunu düşünmüyorum ve her zaman riski, heyecanlı olmayı, kaybetme korkusunda kazanma heyecanı da yaşamayı çok seviyorum.(K6)
	Girişimcilik benim için risk almayı ifade eder. Kısaca bu şekilde. Sadece ve sadece başlangıç noktası risk almak olan bir faaliyettir. Tabii ki ben bir girişimciyim. Ben 18 yaşında bu şirketi açtım. Birçok risk alarak açtım. Birçok şeyi bilmeden bu yola başladım. Belli bir bilgi ve maddi birikimim olmadan başladım. Ve sonrasında gerekli kaynağı bilgiyi bütçeyi toparlayarak bunları belli bir sermaye ile birlikte iş fikrinden girişime dönüştürdüm. Şu an yaptığımız olay Türkiye’de çok fazla yapılmadığı için kendimizi bir girişimci olarak tasvip edebilirim. (K7)
	Girişimcilik; benim için algılarının açık olmasıdır. Girişimci her an bir işe girebilmelidir. Bir iş geldiğinde ben bu işi yapamam değil de nasıl yapabilirime getirebilendir. Kendimi girişimci olarak görüyorum bunun sebebi ben tekstil işine girerken yapılabiliğine baktım ve bu işe girdim. Girişimci benim için algılarının tamamen ticarete ve işe açık olup ve bunun için araştırma yapan kişidir.
	Girişimcilik bir hayali ve hedefi elinde çevresinde bulunan imkanları kullanarak bir yola girilmesi olarak düşünülmektedir. Kendisini iyi bir girişimci olarak tanımlamaktadır. (K9)
	Girişimcilik, yenilikçi fikirleri ortaya sunmaktır ve bunları hayata geçirmektir. Girişimci olmak, risk almayı gerektirir, yaratıcı olmayı gerektirir ve en önemlisi bence vizyon sahibi olmaktır. Kendimde bir girişimci olarak her zaman kendimi geliştirmeye bakarım risk almayı severim bir işe başlarken o işin içindeki riskleri göze alarak o işe başlarım. (K11)
	...genelde girişimcilik yaratıcılık demektir. Çoğu insanın düşünmediği sektörlerde ya da ürünlerde girişimci çok farklı düşünce tarzıyla ve cesaretle riske alarak üretimi yapan kişidir. Yani girişimci için farklı düşünce şekli. İkincisi risk almak. Ufku geniş bir insan olmak. ...liderlik etmesi gerekiyor. Bu da bir girişimciliktir. (K12)
	Girişimcilik fırsatları değerlendirmek olarak görüyorum. Doğru zamanda doğru adımı atmak. (K13)

Katılımcıların “Girişimcilik“ kavramına yüklediği anlam açısından bulgular Tablo 4.3’te sunulmuştur. Tabloda derlenen alıntılara ilişkin bulgular, girişimcilik, yenilikçi olma, risk alma, fırsatları değerlendirme ve sürekli gelişime açık olma gibi ortak özellikleri barındıran bir kavramdır. Uluslararası bir firma olarak, farklı ülkelerin yasal süreçlerine uyarak yenilikçi lojistik ve üretim yöntemleriyle başarılı olunabileceği öne sürülmüştür. Girişimcilik, kişisel bilgi ve tecrübeleri kullanarak fırsatları değerlendirme, risk almayı sevme ve cesaretle yeni atılımlar yapmayı içermektedir. Genç yaşta risk alarak girişimcilik yoluna çıkan bireyler, kaynaklarını toparlayarak başarıya ulaşabilirler. Girişimciler, her an yeni bir işe girme yeteneğine sahip olmalı, algılarını açık tutmalı ve yaratıcı düşünceyle hareket etmelidirler. Yenilikçi fikirleri hayata geçirirken vizyon sahibi olmak ve liderlik özellikleri göstermek de girişimciliğin önemli unsurları olarak görülmekte. Bu bağlamda “girişimcilik, doğru zamanda doğru adımları atarak fırsatları en iyi şekilde değerlendiren bireylerin sergilediği bir yaşam biçimi” şeklinde tanımlanmaktadır.

4.3. Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna ait bulgular, “Dış Ticaret Girişimciliği” ve “Uluslararası Girişimcilik” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.4 ve Tablo 4.5’te yer almaktadır.

Tablo 4.4. Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik - “Uluslararası Girişimcilik” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.

Kategori	Verilerden Alıntılar
Uluslararası Girişimcilik	...Uluslararası ticaret olarak düşündüğümüzde... hem taşımacılık hem depolama hem gümrükleme hem iç taşıma bütün olarak hepsine baktığımızda biz şuan şirket olarak tüm ülkelerde tüm öğeleri kullandığımız için ve bunu kullanmak için çaba sarf etmemiz gerek yani bir araştırma yapıyorsunuz. Bir ülkeye gittiğinizde fizibilitesini yapıyoruz ve imkanlarını araştırıyoruz. Sonuç olarak kimse bize bir şey vermiyor biz bir şeyleri elde ediyoruz, yöntemi öğrenmek, kuralları öğrenmek comparison yaratmak denir buna dolayısıyla bu da tabi bizi girişimci kılıyor. (K1) Uluslararası girişimcilik farklı ülkelerle çalışmak, ülkeye döviz getirebilmek, fuarlara katılabilmek yani kendi ülkenizden farklı ülkelere adım atabilmektir. Bunun içinde firmamız farklı portföylere sahip fuarlara katılmakta, yurtdışı teknolojilerini takip etmekte, ihracatını güçlendirmekte, ithal edebileceği ürünleri takibini sağlamakta ve ithalini sağlamaktadır. Bir firma olarak vizyonumuzdaki girişimciliği uluslararası şekilde de değerlendiriyoruz. Bu konuda da gerçekten güzel ve başarılı adımlar atan bir firmayız. Uluslararası ne gerekiyorsa yapmaktayız. Örnek verecek olursam bizim sektörümüzle alakalı birkaç tane uluslararası fuar var. Bunların bir tanesi İSK SODEX’ tir. İstanbul’dadır. 2yıldadır...

Tablo 4.5 (devam) Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik - “Uluslararası Girişimcilik” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Uluslararası Girişimcilik	<p>...bir düzenlenen bir fuardır. Bu yıl kasım ayında bu fuara katıldık. Diğeri ise MCE ve İtalya'dadır. 2yıldadır düzenlenmektedir. 2024 Mart ayında bu fuara katılacağız. Bir de Dubai'de Big Five Show adlı bir fuar vardır. Bunların hepsibizim ürünümüze alan-satan veya üreten ve bunların tedarikçilerinin hepsinin geldiği-katıldığı bütün iş ortaklarımızla, tedarikçilerinizle veya sizin şuan müşteriniz olmayan firmalarla tanıştığımız, iletişim kurduğunuz, kontaklarınızı güçlendirdiğiniz yerlerdir. Bunlara katılmak maddi olarak çok fazla yükü olan şeylerdir ama devlet destekleri, hibeler, teşvikler bunlara katılmanızda yardımcı... ..yardımcı olabilmektedir. Bu tarz fuarlara katılmaktayız ve çok da güzel geri dönüşler almaktayız. Bu uluslararası bir girişimciliktir fikrimce. Her firmanın da kendi bütçesi açısından yapması gerektiğini düşünüyorum. (K2)</p> <p>Bizim yurt dışında 13-14 tane lokasyonumuz var. Biz artık şirkette yurt içinde değil yurt dışında da bir iletişim ve alışveriş içindeyiz. Sadece yurt içinde bunu yapıp yurt dışında yapmam dediğiniz zaman rekabet zaten zayıflar. Zayıf düşersiniz onun için uluslararası ölçekte çalışma yapmak gerekiyor. Hem daha geniş nüfusun olduğu yerde çalışma yapmak gerekiyor üretimi arttırmak için hizmeti daha iyi yapmak için rekabette daha güçlü olmak için. (K13)</p>

Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumlarına ait veriler “Uluslararası Girişimcilik” kategorisinde ele alınarak Tablo 4.4’te derlenen alıntılara dayanan bulgular katılımcıların uluslararası girişimciliği kavramını; farklı ülkelerde yeni pazarlar ve müşteriler bulmak, bu pazarlarda yer edinmek ve ürün veya hizmet sunumunu genişletmek için yapılan çabalar olarak algıladıklarını göstermektedir. Bu süreç; taşımacılık, depolama, gümrükleme ve iç taşıma gibi lojistik faaliyetlerin yanı sıra, araştırma yaparak ve ülkelerin imkanlarını değerlendirerek yerel yasalara ve düzenlemelere uygun hareket etmeyi gerektirmektedir. Katılımcılar ayrıca, uluslararası pazarlarda etkin olmanın yanı sıra, bu pazarlarda sürekli olarak inovatif ve rekabetçi kalmak için gerekli yatırımları yapma ve yeni işbirlikleri kurma gerekliliğine vurgu yapmışlardır. Uluslararası girişimciliği, yurt dışında fuarlara katılmayı, yabancı teknolojileri takip etmeyi ve ihracat kapasitesini artırmayı da içerir. Bulgular, firmaların uluslararası alanda rekabet edebilirliğini artırarak, ülkesine döviz kazandırmak ve geniş bir müşteri portföyü oluşturmak gibi hedefleri de bu kavramın içine kattığını ortaya koymaktadır. Şirketlerin uluslararası ölçekte rekabetçi kalabilmesi için, dünya genelinde birçok lokasyonla etkili iletişim ve işbirliği kurarak, geniş bir müşteri ve tedarikçi ağına erişimi sağladığı belirtilmiştir. Ayrıca, uluslararası girişimcilik kavramının, sadece ekonomik kazanımlar elde etmekle kalmayıp, aynı zamanda kültürel anlayışları genişletme ve global iş ağlarını güçlendirme fırsatı olarak değerlendirildiği ifade edilmiştir. Bu sürecin bir parçası olarak, devlet destekleri ve teşviklerden faydalanarak

mali yükleri yönetmek ve uluslararası arenada etkin bir şekilde varlık göstermek de önemli bir bileşendir.

Tablo 4.6. Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna yönelik - “Dış Ticaret Girişimciliği” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Dış Ticaret Girişimciliği	...Bizim işimizde ihracat yapan bir firmada girişimcilik yeni ülkeler bulmak, yeni pazarlar bulmak veya totaldeki pastadan o ihracat pastasındaki diliminizi büyütme girişimcilik. Bununla alakalı yenilikler, inovasyonlar, teknolojiye ayak uydurmak gibi şeyleri girişimcilik olarak tanımlayabilirim kendi mesleğimle alakalı. Kendimi girişimci olarak tanımlayabilirim. Çünkü teknolojiye ayak uyduran, her yıl bünyesine yeni müşteriler kazandıran, yeni ülkeler kazandıran, ülkesine döviz getiren bir firmayız (K2) Bizim firmamız uluslararası çalışan bir firma 57 ülkeye ihracat yapıyoruz. 4 kıtada da ihracat yaptığımız bölgelerimiz var. Girişimcilik adına her ülkenin kendine ait kurallarına yasal kurallar sürecine uyarak lojistik yapmaya çalışıyoruz girişimcilik yapmaya çalışıyoruz. (K3)

Katılımcıların yurt dışı ticari faaliyet açısından girişimcilik sürecindeki konumuna ait veriler, “Dış Ticaret Girişimciliği” kategorisinde ele alınmıştır. Tablo 4.5'te sunulan bulgular, katılımcıların dış ticaret girişimciliği kavramını yeni ülkeler ve pazarlar keşfetmek, mevcut pazar payını artırmak ve küresel ticaret pastasından daha büyük bir pay elde etmek, inovasyona ayak uydurma olarak tanımladığını göstermektedir. Katılımcılar ayrıca, dış ticaret girişimciliğinin sadece yeni müşteriler kazanmakla kalmayıp, aynı zamanda ülkeye döviz getirerek ekonomiye katkıda bulunmayı da içerdiğini vurgulamışlardır.

4.4. Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların ulusal sınırların dışında gösterdikleri faaliyetlerin ağırlıklı olarak kapsadığı süreç, “dış ticaret” ve “uluslararası ticaret” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.6 ve Tablo 4.7’de yer almaktadır.

Tablo 4.7. Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik - “Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.

Kategori	Verilerden Alıntılar
Dış Ticaret	Uluslararası faaliyetlerimizde birinci önceliğimiz ihracat yapabilmek. İhracattaki önceliklerimiz sağlam müşteriler bulabilmek, malımızı kaliteli üretim paramızı zamanında alabilmek, bununla alakalı prosedürleri uygulamak, tedarik zinciriyle çalışmaktır. Faaliyetlerimizde yurtdışındaki teknolojileri takip edip kendi firmamıza adaptasyonunu sağlamak oluyor.

Tablo 4.8 (devam) Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik - “Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.

Kategori	Verilerden Alıntılar
Dış Ticaret	<p>İhracatları arttırmak için fuarlara katılıyoruz. Yurtdışında aynı işi yapan farklı firmaları ziyaret ediyoruz. Oradaki işlem süreleri, atölyelerin birbiriyle bağlantıları nedir, bizim firmamıza adapte edebileceğimiz teknolojiler nedir bunları inceliyoruz (K2)</p> <p>İhracatı ve ithalatı kapsıyor. İthal ettiğimiz ürünlerimiz de vardır. Genelde ihracatta ve ithalat dengesi ithalatın biraz daha hammadde olarak ithalat yapıyoruz. Türkiye’ye üretim yok yurt dışından ithal ediyoruz. (K3)</p> <p>Biz yaklaşık 8 ülke ile çalışıyoruz, ihracat yapıyoruz. Bu müşterilerin bazılarını ‘Alibaba’ gibi çevrimiçi (online) platformlardan edindik. Bazılarını ise yurtiçi ve yurtdışında düzenlenen fuarlardan edindik. Buralarda müşterilerden bilgiler topladık onların kartvizitlerini, aldıkları ürünleri gibi bu data'lara sonradan geri dönüş yaptık fiyatlarımızı gönderdik. Bu şekilde 7-8 kadar ülkeden müşterimiz oldu. Onlardan sipariş alıyoruz. Genelde biz ürünlerimizi doğrudan satmıyoruz, be to be çalışıyoruz. Yani aslında bizim onlara gönderdiğimiz ürünleri onlar satıyorlar. Biz onlara eğitimler veriyoruz daha iyi nasıl satabilirler diye, daha iyi nasıl pazarlayabilirler kendi pazarlarında diye. Onları sık sık ülkemize davet edip toplantılar yapıyoruz ardından onlara satışlarını artırmaya çalışıyoruz. Amacımız aslında bu. Sipariş aldıktan sonra üretiyoruz, ürettikten sonra gemi tarihlerine göre müşteri taleplerine göre gönderimi sağlıyoruz.(K6)</p> <p>...nihai bir ürün üretiyoruz. Bu ürünlerin uluslararası pazarlara ulaşması için uğraşıyoruz. Azerbaycan dediğimiz gibi dezenfektan satışlarımız oldu. Mısır'a dezenfektan satışlarımız oldu Avrupa'ya aynı şekilde diğer yüzey dezenfektanlar da satışlarımız oldu. Bizim ürünümüz iki şekilde. Birisi el dezenfektan olarak geçiyor, diğeri yüzey dezenfektan ve bizim tıbbi cihazların dezenfekte etmek için bir ürünümüz var. Ce belgesine sahip. Bunu da ciddi miktarda ihraç ettik bu süreçte. (K13)</p>

Katılımcıların yurt dışında gerçekleştirdikleri faaliyetlerin ağırlıklı olarak kapsadığı sürece ait veriler “Dış Ticaret” kategorisinde ele alınarak Tablo 4.6.'da derlenen mülakat alıntılarına dayanarak elde edilen bulgularda, katılımcıların dış ticaret kavramını ihracat yapabilme ve sağlam müşteri ilişkileri kurma, kaliteli ürünler üretme, ödemeleri zamanında alabilme ve etkin bir tedarik zinciri yönetimi ile entegre etme olarak tanımlamışlardır. İhracat stratejilerini güçlendirmek için yurtdışı teknolojilerini takip edip, fuarlara katılım sağlama ve farklı firmaları ziyaret etme gibi proaktif yaklaşımlar benimsenmiştir”. Hammadde ve diğer ürünlerin yurt dışından ithal edilmesi, üretim süreçlerinin bir parçası olarak görülmüştür. Katılımcılar, dış ticaretin aynı zamanda ithalatı da kapsadığını belirtmişlerdir. Hammadde ve diğer ürünlerin yurt dışından ithal edilmesi, üretim süreçlerinin bir parçası olarak görülmüştür. Ayrıca, katılımcılar ihracat faaliyetlerinde başarılı olduklarını, birçok ülkeye ihracat yaptıklarını ve çeşitli online platformlar ve fuarlar aracılığıyla uluslararası müşteriler kazandıklarını ifade etmişlerdir. Son olarak, katılımcılar, dış ticaretin, ürünlerin uluslararası pazarlarda pazarlanması ve satılması sürecini de içerdiğini vurgulamışlardır. Bu süreçte, müşterilerle sıkı ilişkiler

kurmak, eğitimler vermek ve satışları artırmak için çalışmalar yürütmek önemli bir rol oynamaktadır. Bu bağlamda, katılımcılar, dış ticareti, ürünlerin uluslararası düzeyde tanıtılması ve satışının yapıldığı bir pazarlama ve dağıtım süreci olarak görmektedirler.

Tablo 4.9. Katılımcıların ulusal sınırların dışarısında gösterdikleri faaliyetlerdeki ağırlıklı sürece yönelik - “Uluslararası Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular.

Kategori	Verilerden Alıntılar
Uluslararası Ticaret	<p>Depolama, lokal taşıma, iç taşıma, ihracat, gümrükleme veya trans gümrükleme, uluslararası taşımacılık, ithalat ve gümrükleme, iç taşıma yine depolama, gümrüğün içine tabi şey de dahil ediliyor vergilerin ödenmesi, liman masraflarının ödenmesi gibi. A’dan Z’ye bütün süreçleri burada bizim ekibimizdeki bir lojistik uzmanı hepsini elleçliyor. Normalde diğer şirketlerde bunlar gümrükleme işlemlerini gümrük birimi, uluslararası taşımayı veya evrakların kontrolünü dış ticaret birimi, lojistiğin satın almasını lojistik birimi yapar. Bizim şirketimizde bu biraz farklı yani buradaki bir birey A’dan Z’ye kadar bütün hepsinden sorumlu. (K1)</p> <p>Lojistik ve depolama Türkiye’deki lokasyonumuzda yapılan çalışma yurtdışında da 13-14 ayrı lokasyonda da yapılıyor. Depolama ve lojistik yaptığımız ürünler farklıdır; tekstil, endüstri, sağlık olarak 3 ana başlığa ayrılır. (K12)</p>

Katılımcıların yurt dışında gerçekleştirdikleri faaliyetlerin ağırlıklı olarak kapsadığı sürece ait veriler “Uluslararası Ticaret” kategorisinde ele alınarak Tablo 4.7’de derlenen mülakatlardan alıntılara dayanarak elde edilen bulgularda, katılımcıların uluslararası faaliyetleri, kendi bünyelerinde depolama, lokal taşıma, ihracat, gümrükleme, ithalat gibi bir dizi karmaşık süreci içerdiği ve bu süreçlerin tek bir lojistik uzmanı tarafından yönetildiği belirtilmiştir ve geniş bir coğrafyada çeşitli sektörlere hizmet verdiği görülmüştür.

4.5. Katılımcıların daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme durumlarına yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların daha önce deneyimledikleri krizlerden etkilenme durumları, “Yerel Krizler” ve “Küresel Krizler” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.8 ve Tablo 4.9’da yer almaktadır.

Tablo 4.10. Katılımcıların daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme durumlarına yönelik- “Yerel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Yerel Krizler	<p>Birçok krizler atlattık en büyük krizler siyasi ortamı bozuk olan krizi sanırım 2017... O dönemde çok zorlanmıştık kredi ve faiz çok yüksek olması kredileri ulaşılması (K4)</p> <p>Şöyle ki henüz daha genç olduğun için çok fazla kriz görmediniz, sanırım gördüğünüz en büyük kriz ‘Korona’ kriziydi. Koronada ise yine çok şükür biz iyi etkilendik. Niye biliyorsunuz korona zamanı insanlar marketlere akın etti ve marketlerden stok yapmaya çalıştı. Bizde etiketli ambalaj üretiyoruz... Herkes gıdalarını stoklamaya çalışınca, normalde insanlar 1 makarna alırken 10 makarna almaya başladı bu da satışları artırdı gıdalarda. Gıdaların satışlarının artması demek bizimde satışlarımızın artması demek o yüzden biz Koronada 3 vardiya, Devlet’ten, Belediye’den izinli olarak çalıştık. Dünya için sağlık açısından kötü olsa da bizim için ticari anlamda güzel bir şeydi. (K6)</p> <p>Ticaret olarak yeni bir şirket olduğumuz için sadece Covid-19 krizini ve 11 ili etkileyen depremi gördük. Deprem, Covid-19 kadar bizi etkilemediyse de orada müşterilerimiz olduğu için biraz satışlarımızın düşmesine neden oldu. (K8)</p>

Katılımcıların daha önceki krizlerden krizlerden etkilenme durumları “Yerel Krizler” kategorisinde ele alınarak Tablo 4.8.'da derlenen mülakat alıntılarına dayanarak elde edilen bulgulara göre, katılımcılar 2017'deki siyasi istikrarsızlık nedeniyle kredi ve faiz oranlarında yaşanan artışlar olmuştur. Firmaların finansal kaynaklara erişimini zorlaştırmış ve ekonomik faaliyetler üzerinde baskı yaratmıştır ancak Covid-19 süreci sırasında gıda sektörünün krizden olumlu anlamda etkilendiği belirtilmiştir.

Tablo 4.11. Katılımcıların daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme durumlarına yönelik - “Küresel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Küresel Krizler	<p>Şöyle hem bizim şirketimiz hem de dünyadaki bütün şirketler pandemi sürecindeki deniz yolu taşımacılığındaki navlun artışı ve ekipman eksikliği sürecinden oldukça etkilendi yani özellikle o dönemde konteyner, boş konteyner bulunamaması Asya bölgelerinde oradan Asya’dan çıkışta yüklerin dağıtımında, ulaştırılmasında, tedarik zincirinin sağlanmasında sorunlar yaşandı ben bugün ekipman bulabilirken başka biri o gün bulamadı, yarın ben bulamıyorken başka biri o zaman bulabildi ve bu bir buçuk sene gibi bir süre aldı. Tekrardan sürecin normale dönmesi, normalleşmesi bunun yanında ekipman eksikliği sebebiyle navlunlarda katı 5 hatta 10 katı artışlar oldu normal zamana göre. Bu eminim hani o ara ben başka bir firmada da çalıştım geçici bir süre, istisnasız dünyadaki bütün şirketler pandemi sürecindeki tedarik zinciri aksamamasından büyük zarar gördü demek şey olur, zarar görende oldu tabi ama etkilendi diyebiliriz.(K1)</p> <p>Ticaret olarak yeni bir şirket olduğumuz için sadece Covid-19 krizini ve 11 ili etkileyen depremi gördük. Deprem, Covid-19 kadar bizi etkilemediyse de orada müşterilerimiz olduğu için biraz satışlarımızın düşmesine neden oldu. (K8)</p>

Tablo 4.9 (devam): Katılımcıların daha önceki süreçlerde krizlerden etkilenme durumlarına yönelik -
“Küresel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Küresel Krizler	<p>Türkiye’de kriz olmayan bir dönem pek hatırlamıyorum açıkçası. Ama çok belli başlı krizlerin olduğu dönemler oldu. 2008 krizi bunlara en büyük örnektir. Ya da küresel boyutta baktığımızda Covid krizi buna örnek olabilir. Firmamız her krizde alınının akıyla çıkmıştır. Kriz dediğimiz şey hele ki küresel krizler olduğunda hem ihracata hem yurt içi satışları hem malzeme tedarikini etkileyen krizlerdir bunlar. 2008 ve Covid krizi benim için başta gelmektedir. Firmaları hem üretim hem de ticaret yapan firmaları derinden sarsan krizlerdi bunlar. Çince kriz kelimesi hem kriz hem fırsat ikisi aynı anlamda kullanılmaktadır. Küresel boyutta kriz olduğunda firmaların stratejileri olması gerekmektedir. Maddi düzeyde nasıl ilerleneceğine dair, üretim sektöründe nasıl ilerleneceği, yeni veya mevcuttaki portföydeki müşteriler nasıl idare edilecek bunların hepsinin bir stratejisi olması gerekiyor. Yani dara düştüğünüzde nasıl o darlığı müşterilerinize ve tedarikçinize belli etmemeniz gereken stratejiler gerekiyor. Bunlar için belirli finansmanlar ayrılması, belirli stoklar yapılması, belirli ön ödemeler alınması gerekir. Biz her krizde örneğin dönem dönem döviz krizleri oluyor biz bunu belirli aldığımız stok yöntemlerimiz var. Türkiye’de metal üretim yapan firmalar için saç sektörü en pahalı sektördür. En çok sattığımız ürünler de büyük stoklar yapabilirsiniz. Saç fiyatları mesela 800 dolardan 1100 dolara çıktığında o dalgalanmadan siz ve müşterileriniz etkilenmiyor olursunuz. Liste fiyatlarını hazırlarken kendinizi korumanız, hem de finansal ölçüde zorlayacak ürünlerde en çok satan ürünleriniz için stok bulundurmanız gerekiyor firmanızda. (K2)</p> <p>Birçok kriz gördük hem yara olarak kendi ülkemizde yaşanan krizler olsun hem de dünyada yaşanan krizler olsun yıllar itibariyle bir den fazla kez yaşadık ama bizim sektörümüz itibariyle tabii ki en çok etkilendiğimiz kriz covid-19 krizi oldu. Özellikle yurt dışı ayağında ülkeler kapanmalara gitti, ihracat yapmak biraz sıkıntılı oldu onun haricinde kapanmadan dolayı yeme içme konaklama eğlence gibi şeyler tamamıyla kapandı. Dolayısıyla pazarımız epey küçüldü ve bizim burada beraber iş yaptığımız firmalar da bu noktalara hizmet veren firmalar olunca bazıları ya işi bırakmak zorunda kaldı ya da bu süreçten ciddi yaralar alarak yola devam etti. (K5)</p> <p>Bildiğiniz gibi bir pandemi süreci yaşadık ve bu süreçte müşteri talebinde azalma oldu. Tabii müşteri olmayınca doğal olarak gelirlerimizde düşüş yaşandı satışlarımız azaldı. Tedarik süreçlerinde aksaklıklar yaşandı bildiğiniz gibi sınırlar kapatıldı sevkiyat sağlayamadık bu tarz sorunlar yaşadık. Bu doğal bir kriz olduğundan bu süreçte elimizden bir şey gelmedi daha sonrasında bir daha böyle bir olayla karşılaşsak neler yapabiliriz nasıl bir yol izleriz bunları tartıştık. Bu tür olaylarda işletmenin sürdürülebilir olması bizim için önem arz ediyor bu nedenle bizde önümüze çıkabilecek krizlere karşı bir kriz yönetim ekibi oluşturduk. (K11)</p> <p>...biz ciddi kriz olarak ilk covid19 krizini gördük (K13)</p>

Katılımcıların daha önceki krizlerden nasıl etkilendiğine dair veriler “Küresel Krizler” kategorisinde ele alınarak Tablo 4.9.'da derlenen mülakat alıntılarında dayanarak elde edilen bulgulara göre, pandemi sürecinde deniz yolu taşımacılığındaki navlun artışı ve ekipman eksikliği nedeniyle tüm dünya genelindeki şirketlerin lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde ciddi zorluklar yaşandığı ifade edilmiştir. Firmalar konteyner bulma konusunda zorlanmış, bu da ürünlerin dağıtım ve ulaştırma süreçlerinde önemli aksamalara yol açmıştır. Ayrıca, 2008 ekonomik krizi ve Covid-19 gibi küresel krizlerin, üretim ve ticaret yapılarını temelinden sarsarak firmaları kriz yönetimi stratejileri

geliştirmeye ittiği vurgulanmıştır. İhracat yapan firmalar için pandemi dönemi, yurt dışındaki kapanmalar nedeniyle özellikle zorlayıcı olmuş, bu durum pazarların küçülmesine ve bazı iş ortaklarının faaliyetlerine son vermesine neden olduğu aktarılmıştır. Müşteri talebindeki azalma, gelirlerde düşüşe sebep olurken, tedarik süreçlerinde yaşanan aksamalar da firmaları olumsuz etkilemiştir. Bu krizler, firmaların kriz yönetimi kapasitelerini test etmiş ve sürdürülebilir iş modelleri geliştirmelerinin önemini ortaya koymuştur.

4.6. katılımcıların Covid-19 pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların daha önce deneyimledikleri krizler ile Covid-19 pandemisinin benzerliği, “Yerel Krizler” ve “Küresel Krizler” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.10 ve Tablo 4.11’de yer almaktadır.

Tablo 4.12. Katılımcıların Covid-19 Pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik- “Küresel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Küresel Krizler	<p>Yani 2008 krizi olabilir... görebildiğim orada da ekonomik krizler ve pandemiler genellikle insanları harcamamaya parayı, sıcak parayı tutmaya yönelttiği için ticaretin dönmemesi gibi bir sonuç ortaya çıkıyor ticaret dönmediği zamanda alım satım olmuyor. İnsanlar para harcamıyor öbürü para kazanamıyor dolayısıyla böyle bir kısır döngü buhranın içine giriliyor. Birebir aynı olmasa da 2008’deki global ekonomik krizi örnek verebiliriz. (K1)</p> <p>Covid-19 krizi hem mali hem de sağlık açısından çok ciddi bir krizdi. Daha önceki bir krizlere benzediğini söyleyemem. Ama 2008 kriziyle şu yönden benziyor ikisinin de küresel olmasıdır. 2008 krizi de küresel bir krizdi. Neredeyse her ülkenin etkilendiğini söyleyebiliriz. Üretim yapan firmalar mal bulamamaya başladı, navlun fiyatları arttı, akaryakıt-enerji fiyatları çok arttı. Covid19 krizinde de aynı şeyler oldu. İnsanlar öldü, hammadde bulunamadı, kesintiler oldu, üretimler durdu çok büyük çapta bir krizdi diyebilirim. (K2)</p> <p>...hiçbir krize benzemiyor bir kere çünkü covid-19 başlı başına ayrı bir kriz hani belki insanlık tarihinde sağlıkla alakalı ve salgınlara alakalı krizler oldu dünya genelinde ama yani bizler hem yaş itibariyle olsun hem de yaşadığımız dönem itibariyle kendi alanında tek oldu böyle bir kriz daha önce hiç yaşamadık. (K5)</p> <p>Covid-19 krizini daha önce tedarikte bu kadar sıkıntı yaşanan herhangi bir krizi ben görmedim duymadım da o yüzden Covid-19’daki tedarik krizi olarak baktığımız zaman çok büyük bir kriz o yüzden herhangi bir ekonomik krizle kıyaslayamam(K7)</p> <p>Ticaret olarak yeni bir şirket olduğumuz için sadece Covid-19 krizini ve 11 ili etkileyen depremi gördük. Deprem, Covid-19 kadar bizi etkilemediyse de orada müşterilerimiz olduğu için biraz satışlarımızın düşmesine neden oldu. (K8)</p> <p>...ukrayna savaşı onlar için bir fırsat olmuştur çünkü gaz maskesi ihracını arttırmıştır. Pandemi’de ise sağlık maskesi ihracatını arttırmıştır. (K9)</p>

Tablo 4.10 (devam) Katılımcıların Covid-19 Pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik “Küresel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Küresel Krizler	<p>Bana göre Covid-19 du...bizim sektörümüzde en kötü ve en ağır Covid-19 du...(10)</p> <p>...Covid-19 krizi diğer krizlerden farklıdır. Diğer sektörde de çalıştım ben basında da çalıştım inşaat sektöründe de çalıştım. Örneğin ekonomik krizler olur oda talep düşürüyor. Talebin düşmesi üretimi de düşürüyor. Özellikle inşaat sektöründe diyelim. ya da dövizin yükselmesi buna benzer krizler oldu bunlar talebi düşürdü. (K12)</p> <p>...Diğer ekonomik krizlerde bu kadar geniş kitlelere yayılmıyor. Burada dediğim gibi toplumun çoğu evlere kapandığı için üretim durdu, tedarik zincirleri kırıldı. Hala bu krizin bitmesine rağmen, pandeminin bitmesine rağmen birçok sektörde değiştiğini görüyoruz, yansımalarını görüyoruz. Yani otomotiv sektöründe görebiliyoruz. Çek krizi diyoruz. Yani hala toparlanmış durumda değil. Bu farklı bir şeydi. Daha geniş küresel bir durum oldu. Yani bütün dünya aynı anda aynı şekilde etkilendi. (K13)</p>

Covid-19 ile yaşanan önceki krizlerin benzerlik ya da farklılıklarına ilişkin bulgular, "Küresel Krizler" kategorisi ele alınarak Tablo'da derlenen mülakatlardan yapılan alıntılara dayanarak elde edilen bulgulara göre, katılımcılar pandemi ile önceki krizler arasında hem benzerlikler hem de belirgin farklar olduğunu belirtmişlerdir. Bir yandan, Covid-19 krizi ve 2008 küresel finans krizi gibi önceki krizlerin her ikisinin de küresel etkileri nedeniyle benzer olduğu vurgulanmıştır; her iki krizde de tedarik zincirlerinde aksamalar, üretimde durmalar ve ekonomik durgunluk yaşadıklarını belirtmişlerdir. Öte yandan, Covid-19'un diğer krizlerden temel farklarına değinilmiş, özellikle sağlık ve mali kriz olarak iki boyutlu etkisiyle benzersiz olduğu ifade edilmiştir. Katılımcılar, Covid-19 krizinin diğer krizlerden farklı olarak tedarik zinciri kesintileri, küresel ölçekte eş zamanlı olarak yaşanan iş gücü eksikliği ve hammadde sıkıntıları gibi konularda çok daha ciddi sıkıntılar yarattığını belirtmişlerdir.

Tablo 4.13. Katılımcıların Covid-19 Pandemisi ile geçmiş krizlerin benzerliğine yönelik - “Yerel Krizler” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Yerel Krizler	<p>... Birçok krizler atlattık en büyük krizler siyasi ortamı bozuk olan krizi sanırım 2017...O dönemde çok zorlanmıştık kredi ve faiz çok yüksek olması kredileri ulaşılması şuanda da aynı şekilde hemen hemen benzer bir süreçler yaşanıyor...(K4)</p> <p>... Şöyle ki henüz daha genç olduğun için çok fazla kriz görmediniz, sanırım gördüğünüz en büyük kriz “Korona” kriziydi...Türkiye durmuştu. Ama yurt dışı devam ediyordu, bu yüzden biz yurt dışına satışlarımızı devam ettirdik ve krizden etkilenmedik...(K6)</p> <p>Yani 2008 krizi olabilir... görebildiğim orada da ekonomik krizler ve pandemiler genellikle insanları harcamamaya parayı, sıcak parayı tutmaya yönelttiği için ticaretin dönmemesi gibi bir sonuç ortaya çıkıyor ticaret dönmediği zamanda alım satım olmuyor. İnsanlar para harcamıyor öbürü para kazanamıyor dolayısıyla Ticaret olarak yeni bir şirket olduğumuz için sadece Covid-19 krizini ve 11 ili etkileyen depremi gördük. Deprem, Covid-19 kadar bizi etkilemediyse de orada müşterilerimiz olduğu için biraz satışlarımızın düşmesine neden oldu. (K8)</p>

Covid-19 ile yaşanan önceki krizlerin benzerlik ya da farklılıklarına ilişkin bulgular, "Yerel Krizler" kategorisi ele alınarak Tablo'da derlenen mülakatlardan elde edilen alıntılara dayanan bulgulara göre, katılımcılar önceki doğal afetlerle karşılaştırıldığında, Covid-19'un bölgesel etkilerinin daha geniş ve derin olduğu vurgulamaktadır. Katılımcılar siyasi istikrarsızlığın yarattığı ekonomik baskılarla Covid-19'un yarattığı ekonomik zorlukları kıyaslayarak, her iki durumun da işletmelere finansal erişim ve işleyiş açısından zorluklar çıkardığını belirtmişlerdir.

4.7. Katılımcıların kriz çözümlerinde devlet destekleri ve öz kaynaklar kullanımına yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların krizlere karşı çözümleri, "devlet destekleri" ve "öz kaynaklar" kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.12 ve Tablo 4.13'de yer almaktadır.

Tablo 4.14. Krizler konusunda desteklerden yararlanıp yararlanmama – "Öz kaynaklar" kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Öz kaynaklar	<p>...devlet desteği olduğunu da zannetmiyorum. Çünkü biz şirket olarak genelde yurtdışında aktif olduğumuz için yurtiçindeki teşviklerle ilgili çok, genel geçer tüm şirketlere sağlanmış olan teşvikler, desteklerden bizde yararlanıyoruz ama benim şuan da gerçekten bilgim yok. (K1)</p> <p>Covid-19 sebebiyle sunulan devlet destekleri var. Biz bunların hiçbirinden faydalanmadık çünkü atölyede çalışmamız devam etti herhangi bir iş kaybı yaşamadık Aksine fazla fazla iş aldık. Çadır üretimlerimiz bu dönem biraz arttı keza yurtiçi ve yurtdışı dış mekan aktivite ürünlerimiz bu dönem artış gösterdi. Bu yüzden bu tarz bir devlet desteğini hani almıyoruz. Almayı da son dönemde düşünmüyoruz. Ancak bunları destekliyorum. Özellikle esnafın dükkân kapatmalarından dolayı birçok esnafımız birçok esnafımız bu konuda işsiz kaldı birçok işveren bu konuda işçi çıkarmaya gitti küçülmeye giden birçok eşimiz dostumuz oldu ancak sonrasında pandeminin başında olmasa da sonlarına doğru bu gibi destekler olarak en azından ellerinde kalan işi biraz toparlamaya başladılar. (K7)</p> <p>Covid-19 krizinde bütçemiz iyi olduğu için destek almadık ama çevremizde ki insanlar destek aldı. (K8)</p> <p>Kendi imkanlarımızla bu krizi atlamaya çalıştık ki atlattık da. Devlet desteği her zaman gerekli tabi şirketler buna ihtiyaç duyar. Mali olarak da teşvik olarak da olur. Ama biz yoğun bir şekilde devlet desteğine gitmedik kendi imkanlarımızla bunu çözdük. (K12)</p>

Krizler kapsamında elde edilen veriler "Öz kaynaklar" kategorisinde ele alınarak Tablo'da derlenen mülakatlardan yapılan alıntılara dayanan bulgulara göre, katılımcılar genellikle yurtdışında aktif olması nedeniyle yurtiçinde sunulan genel teşviklerden faydalanıp faydalanmadığı konusunda bilgisiz olduğunu ifade etmiştir. Bununla birlikte devlet desteklerinden krizin olumlu etkilendiği şirketler Covid-19 sürecinde sunulan

devlet desteklerinden yararlanmadıklarını ancak çevrelerindeki birçok kişinin bu desteklerden faydalandığını dile getirmiştir. Katılımcılar kendi imkanları ile krizi atlattığını belirtmiştir.

Tablo 4.15. Krizler konusunda desteklerden yararlanıp yararlanmama – “Devlet Destekleri” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Devlet Destekleri	<p>... Biz de krizlerde hem yaşanırken süreç boyunca hem de çıkışlarında devletten destekler, hibeler, teşvikler, yönlendirmeler mutlaka bekliyoruz... Mesela biz 2008 krizinden sonra firmamıza 400 metrelik bir toz boyama hattı kurduştuk. %70 bir hibe almıştık... Covid19 döneminde de çalışanların maaşlarının 2/3'i devlet tarafından karşılanmasıyla devletten bir destek almıştık. Covid sürecinden sonra Devlet Ticaret ve Sanayi Bakanlığı projeleri değerlendirip destek vereceğini yayınlamıştı. Biz de o süreçte şöyle bir yatırım yaptık... Normalde farklı firmalardan satın aldığımız yarı mamulleri kendimiz imal etmeye başlamak için kendi bünyemize yeni presler aldık. Devlette bu süreçte destek verdi... Covid sürecinden sonra 2008 krizinden daha fazla yatırım aldık diyebilirim. Covid krizinden sonra da firmamız güzel bir öz sermayeye sahip olmuş oldu. (K2)</p> <p>Bu biraz idari kısımın alakalı bir süreç. Fabrika yönetimi ile illaki devletten ekonomik destek alıyorlar. İhracatı sorduğunuz için KDV ve teşvik süreçlerinden firma olarak yararlanıyor. (K3)</p> <p>Bizde teşviklerle alakalı bir nakliye lojistik krizi yaşamıştık. 2015 / 2016 yıllarda dünyadaki çok büyük bir firması faaliyetlerine son vermişti. o zaman nakliye gemi / konteyner nakliye fiyatları 5 kat falan artmıştı mesela o zaman ihracata ciddi sıkıntılar yaşadık çünkü bu daha çok orta doğu ülkelere etkileyen bir krizdi. O zaman normal sürecini devam ederken nakliye maliyetin 5 kat artması ile o ülkedeki rekabet etme şansımız çok düşmüştü. O zaman ülkemiz geçici olarak gemi fiyatında bir destek sağlamış mesela teşviklerden yararlandık. Şimdi de pandemiden sonraki süreçler genel nakliye fiyatların çok artması iç piyasada özellikle benzin mazot fiyatların çok ciddi artması yurt dışı oranlar. Yine maliyetler çok artışlar oldu. Şuanda yurt dışından gelen paraları merkez bankasından bozduğunuzda % 2 lik bir teşvik var şuanda da onlardan yararlanıyoruz. Hem piyasaya göre döviz bozumunda bir merkez bankası kuru avantaj sağlanıyor % 2lik bir teşvikle ekstra zarar etmemize görünüyor o yüzden şuan o merkez bankasından %2lik o döviz bozmadan o teşvikini kullanıyoruz. (K4)</p> <p>...her zaman yanımızda olmasını arzu ettiğimiz bir organizasyon devlet organizasyonu. İhracat yaparken de biz tabii ki bu desteklerden yararlanıyoruz çeşitlendirmek gerekirse ilk başta ürünlerimizi gönderirken finansman modeli ve ödeme şekli itibarıyla Eximbank'tan yararlanıyoruz, burada alacak sigortası kapsamında mallarımızı yurt dışına gönderiyoruz. Diğer tarafta yurt dışı pazar araştırmaları katıldığımız fuarlar reklam destekleri gibi desteklerden de mümkün olduğunca faydalanmaya gayret ediyoruz. (K5)</p> <p>Evet, Devletten destek bekliyoruz ve Devletin verdiği her destekten faydalanıyoruz... mesela 250.000 euro kadar yatırım yaptık, bu yatırımın KDV'si yani yaklaşık 40.000 euro kadar miktarı Devletimiz karşıladı ve bu az bir ücret değil. O yüzden yapabildiğimiz ulaşabildiğimiz her desteği kullanıyoruz. Buna fuarlarda dahil. Yurtiçi ve yurtdışı fuarlarına para vermeden gidiyoruz. Cüzi ücretler verip devletten iadesini alıyoruz o yüzden bu konuda mutluyuz. (K6)</p> <p>Covid gibi devlet desteği her zaman önemlidir. Pandemi sürecinde bizde devlet tarafından sağlanan finansal desteklerden yararlandık. Vergi yükünü hafifletmek için vergi indirimlerinden ve vergi eritemelerinden yararlandık. Bunun haricinde herhangi bir destek almadık (K11)</p>

Tablo 4.16. (devam) Krizler konusunda desteklerden yararlanıp yararlanmama – “Devlet Destekleri” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Devlet Destekleri	Yararlandığımız destekler, vergilendirme sisteminden faydalandık? Kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Ürünlerimizin testleri var. Bu testlerin ciddi maliyetleri var. Yani 100 bin liralara üstünde tutan test maliyetlerimiz var. Bu testleri alırken devlet bize ciddi destekler sağlıyor. Bunlardan da faydalanıyoruz. (K13)

Krizler kapsamında devlet desteklerine ait veriler ”Devlet Destekleri” kategorisinde ele alınarak Tablo'da derlenen mülakat alıntılarına dayanarak elde edilen bulgulara göre, katılımcılar. Özellikle 2008 ve COVID-19 krizlerinde alınan desteklerin şirketlerin finansal yükünü hafiflettiği ve operasyonel sürekliliği sağlamada kritik rol oynadığı vurgulanmıştır. 2008 krizinden sonra devlet tarafından sağlanan %70 hibe ile büyük bir yatırım yaptıklarını, COVID-19 sürecinde ise çalışan maaşlarının bir kısmının devlet tarafından karşılandığı belirtilmiştir. Diğer katılımcılar da benzer şekilde devletten alınan KDV iadeleri, finansal teşvikler ve özellikle ihracatla ilgili desteklerden faydalandıklarını ifade ettiler. Örneğin, bir katılımcı ihracat faaliyetleri için Eximbank'tan alınan finansman desteği ve alacak sigortası gibi imkanlardan yararlandıklarını, başka bir katılımcı ise nakliye ve lojistik maliyetlerinde yaşanan artışlar karşısında devlet tarafından sunulan geçici teşvikler sayesinde krizlerin üstesinden geldiklerini aktardı. Bu desteklerin, kriz zamanlarında şirketlerin rekabet gücünü korumalarına ve piyasa koşullarına hızlıca uyum sağlamalarına olanak tanıdığı belirtilmiştir.

4.8. Katılımcıların inovasyonla ilgili düşünceleri ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamadıklarına yönelik yönlendirici içerik analiz ve bulgular

Katılımcıların inovasyona ilişkin düşünce ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamamalarına ilişkin yapıları, “uluslararası ticaret” ve “dış ticaret” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.14 ve Tablo 4.15’de yer almaktadır.

Tablo 4.17. Katılımcıların inovasyonla ilgili düşünceleri ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamadıklarına yönelik– “İnovasyon / Uluslararası Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
İnovasyon/ Uluslararası Ticaret	İnovasyonu imalat sürecini hızlandırarak, enerji tüketimini azaltarak, müşterilerinizde her zaman aynı kaliteyi sunarak yapabilirsiniz. Bunun için de teknolojiyi takip ediyor olmak çok önemlidir. İnovasyon genellikle ürün üzerine yapılması beklenir. Ama bizim kendi hizmetimizde ürün üzerine değil daha çok satış sonrası hizmete hem de üretim sürecine yapılan inovasyonlar vardır. (K2) Şirket bünyesinde eğitimler veriliyor. İnovasyona katkıda yeni süreçlerde sürekli personelin eğitilerek daha kadrosunu eğitilmiş personel olması hedeflenmiştir. (K3) Şirket olarak tekstil sektöründe yeni çıkan insansız makineleri takip ediyoruz ve bu makineleri bünyemize katarak üretimimizi hızlandırmayı planlıyoruz yani İnovasyona açığız ve her zaman inovatif süreçleri takip ediyoruz. (K8)

Katılımcıların inovasyona ilişkin düşünce ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamamalarına ilişkin yapı firmalar ve inovatif süreçler hakkındaki veriler bağlamında değerlendirilmiş “Uluslararası Ticaret” kategorisi ile ele alınmıştır. İnovasyon ve uluslararası ticaret ilişkilendirilerek değerlendirilen bulgulara göre, katılımcılar inovasyonun imalat sürecini hızlandırmak, enerji tüketimini azaltmak ve müşterilere sürekli aynı kaliteyi sunmak şeklinde gerçekleştirildiğini belirtmiştir. Bu süreçte teknoloji takibinin önemine vurgu yaparak, inovasyonun sadece ürün geliştirmeye değil, satış sonrası hizmetlere ve üretim sürecine de uygulandığını ifade etmişlerdir. Aynı zamanda şirket bünyesinde sürekli olarak personel eğitimleri verildiğini ve bu eğitimlerle personelin bilgi ve becerilerinin artırılmasının hedeflendiğini, bu sayede inovasyona katkıda bulunduğunu aktarmışlardır. insansız makineleri takip ettiklerini ve bu makineleri şirket bünyesine katarak üretim sürecini hızlandırmayı planladıklarını, böylece inovatif süreçlere açık olduklarını ve bu süreçleri sürekli takip ettiklerini belirtmişlerdir.

Tablo 4.18. Katılımcıların inovasyonla ilgili düşünceleri ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamadıklarına yönelik – “Ar-Ge/Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Ar-Ge/Dış Ticaret	Türkiye’de kullanmayan geri dönüşüm maddelerinin de gıdaya uygun olmak şartıyla kullandığımız plastiğin içine karıştırılacağı yöntemler geliştirmeye sağladık. Bu şekilde sürece takip ediyoruz. Her önümüzde daha farklı inovatif imkanlar oluşursa onları değerlendireceğiz (K4) ...çünkü inovasyon beraberinde yenilikçiliği getiriyor dolayısıyla siz pazara her zaman yeni ürünler, inovatif ürünler sunduğunuz sürece pazarda her zaman size mutlaka yer oluyor biz de kendi açımızdan inovasyona son derece önem veriyoruz ve kendi üretimlerimiz ile fabrikalarımızda ve ARGE departmanlarımızda inovasyon adına sürekli kesintisiz çalışmalar yapıyoruz. (K5)

Tablo 4.19. (devam) Krizler konusunda desteklerden yararlanıp yararlanmama – “Devlet Destekleri” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Ar-Ge/Dış Ticaret	İnovasyonun işletmeler için önemli olduğunu düşünüyorum sürekli insanları yenilikçi fikirlere teşvik etmek ar-ge faaliyetlerine katkıda bulunmak müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için yeni çözümler üretmeyi sağlar. Bizim için inovatif süreçler müşteri odaklı olmak; müşterinin ihtiyacını anlamak ve bu ihtiyaçları karşılamak önemlidir. Müşteri geri bildirimini almak bizim açımızdan inovatif çözümler üretmemize yardımcı olur. Ar-Ge çalışmalarını söyleyebilirim yeni yazılımlar bulmak, teknolojik yenilikleri keşfetmek, iş süreçlerini iyileştirmek bu tarz yenilikçi şeyler bulmak bizim için önemlidir. (K11) Özellikle robotik teknolojilerle ilgileniyoruz. Hatta bunlarla ilgili çalışan özel departmanlarımız var. 8-10 kişilik bir kadro sırf bu anlamda teknolojimizi artık eh teknolojilerine aktarabilmek için çalışıyor. Bunun içerisinde robot kullanımları da var artı çok ciddi bir teknisyen kadromuz var. (K12)

Katılımcıların inovasyona ilişkin düşünce ve işletmelerini inovatif süreçlerle tanımlayıp tanımlamamalarına ilişkin yapı “Dış Ticaret” kategorisi ile değerlendirilerek Ar-ge ile ilişkilendirilmiştir. Söz konusu ilişki dikkate alınarak tabloda derlenen mülakatlardan elde edilen alıntılara dayanan bulgulara göre, katılımcılar inovasyonun iş süreçlerinde ve ürün geliştirmede temel bir rol oynadığını vurgulamışlardır. Firmalar, geri dönüşüm maddelerini gıda uyumlu plastiklerle karıştırarak sürdürülebilir üretim teknikleri geliştirdiklerini, bu sayede hem çevresel etkiyi azalttıklarını hem de ürün yelpazelerini genişlettiklerini belirtmişlerdir. Ayrıca, sürekli yenilikçi ürünler sunmanın pazarda kalıcı bir yer edinmeyi sağladığı, bu nedenle Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerine büyük önem verdikleri ifade edilmiştir. İnovasyon süreçlerinin, müşteri ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve karşılamak, yeni çözümler üretmek için kritik olduğu, müşteri geri bildirimlerinin bu süreçte önemli bir yer tuttuğu aktarılmıştır. Teknolojik yenilikler ve robotik teknolojilerle ilgili özel departmanlar kurarak bu alanda da gelişmeleri takip ettikleri ve uygulamaya koydukları belirtilmiştir.

4.9. Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış için aldıkları önlemler ve aksiyonlar, “risk” ve “fırsat” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.16 ve Tablo 4.17’de yer almaktadır.

Tablo 4.20. Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik – “Risk” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Risk	<p>..tedarik zinciri yönetmeye çalıştık. O tarafta en büyük problem üretim yapmak ürün tedarik etmek ve devamında da sevk edebilmekte. konteynerler bulmak çok büyük problem olmuştur ve fiyatları çok yüksekti. Tek tedarikçilerle çalışırken 4/ 5 ana line la küçük rakamla da olsa konteyner tarafında kendimize belirli bir rakam için garanti altında aldık devam eden süreçlerde de ana tedarikçilerimiz anlaşma yaptık alım garantisi verdik. (K4)</p> <p>...müşterilerimiz sipariş geçecek diye stoklarımızı aldık. Ödemelerde bazı sıkıntılar oldu. Bir lojistik kısmından bağlı bir sıkıntılar oldu, çünkü çalışanlar var, çalışmayanlar var, problem yaşadık. Ama ona göre önlemlerimizi alıp, devam ediyoruz. (K6)</p>

Covid -19 ‘un firmalara etkileri ve yaşanan kriz bağlamında aldıkları önlemler hakkındaki veriler “Risk” kategorisi ele alınarak tabloda derlenen mülakatlardan alıntılara dayanan bulgulara göre, katılımcılar pandemi sürecinde karşılaştıkları zorlukları ve bu zorluklara yönelik aldıkları önlemleri detaylandırmışlardır. Özellikle tedarik zinciri yönetimi, üretim, ürün tedariki ve sevkiyat konularında büyük sıkıntılar yaşandığı belirtilmiştir. Konteyner bulma ve yüksek navlun fiyatları gibi lojistik sorunlar ön plana çıkmış, bu sorunları çözmek için firmaların tedarikçilerle birden fazla anlaşma yaparak alım garantisi verdikleri ve böylece belirli bir garanti altına almak için risk aldıkları görülmektedir. Ayrıca, müşteri siparişlerinin yönetimi ve ödeme süreçlerinde yaşanan sıkıntılar nedeniyle firmaların stok yönetimi ve lojistik operasyonlarında çeşitli önlemler aldığı aktarılmıştır. Bu önlemler arasında çalışma koşullarını düzenlemek ve iş süreçlerini pandemi koşullarına uygun hale getirmek yer almaktadır.

Tablo 4.21. Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik – “Fırsat” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Fırsat	<p>Covid19 süreci gerçekten yıpratıcı bir süreçti. Ama biz olumsuz etkilenmeyen firmalar arasındayız. Hatta çok büyük kârlar eden firmayız. Covid süreci ilk başlarında bizim sektörümüzde yani saç işleyen birçok firmada saç ham maddesi bulunamamaya başladı. Saç üreticileri sektöre saç vermemeye başladı. Yani bir stokçuluk durumu söz konusu oldu...stoğumuz vardı ama imalat yapmadık. Çünkü rakiplerimizin hiçbiri yapamıyordu. Böylece müşterilerimiz alternatif üretici bulamaz oldular. Biz de bu süreçte pres yatırımlar, robot yatırımlar yaptık. Kriz bittikten sonra bizim üretimimiz üç katına çıktı. Hiçbir müşterimizi kaybetmedik (K2)</p> <p>Birkaç önceki soruda da belirttiğim gibi krizden çıktığımız zaman ülkede ve dünya genelinde doğa sporlarına ve dış mekân aktivitelerine biraz daha yaklaşık olarak yüzde 200 kadar özellikle 25-45 yaş grubunda bir artış oldu. Çünkü daha önce bu kadar uzun süreli eve kapanmamış halk birden kamplara ve karavanlara akın etmeye başladı. Bu da bizi olumlu olarak etkiledi. Ürettiğimiz kamp ve mutfak ürünleri karavan ürünleri bu dönemde biraz daha fazla satışa geçti. Bunun tabii ki olumlu olarak artılarını gördük. (K7)</p>

Tablo 4.22 (devam) Katılımcıların Covid-19 pandemisiyle oluşan krizden çıkış noktasında aldıkları önlemler ve aksiyonlara yönelik – “Fırsat” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Fırsat	<p>Sosyal medyayı iyi kullandığımız için Covid-19 da bunun önemini çok iyi anladık. Covid-19 yüz yüze satışların düştüğünü gördük ama diğer yandan da internette satışların arttığını gördük buda bize sosyal medyanın ve internetin ne kadar önemli olduğunu gösterdi ve Müşterilerimizi internete yönlendirmeye başladık ve bu sayede sosyal medyada ürün satışını arttırdık. Kısaca önlem olarak sosyal medyayı gördük ve bu noktada kendimizi geliştirdik ve geliştirmeye devam ediyoruz. (K8)</p> <p>...alternatif tedarikçilere yöneldik ve yerel pazara yönelerek bu durumu en az hasarla atlatmaya çalıştık daha sonrasında bazı malzemelerin talep ve temininde değişiklik oldu tüketici beklentilerine cevap vermek için ürün ve hizmetleri yeniden konumlandırdık. Örneğin ürünleri başka bir firmaya taşımak yerine müşteriye kendimiz ulaştırdık teslimatı biz sağladık. Pandeminin başlarında maske takma ve sosyal mesafe zorunluluğu getirdik ve daha sonra dijitalleşerek bu dönemi böylece atlattık. (K11)</p> <p>...Burada da ürün çeşitliliğimizi artırdık. Daha önce dezenfektan ağırlıklı çalıştık o süreçte. Şimdi ise temizlik elemanlarımız olsun, veteriner ilaçları olsun o alana giriyoruz.(K13)</p>

Covid-19'un firmalara etkileri ve kriz temelinde aldıkları önlemler hakkındaki veriler “Fırsat” kategorisi açısından değerlendirilmiştir. Tabloda derlenen bulgulara göre, katılımcılar Pandemi sırasında tedarik zorlukları ve piyasa dalgalanmalarını avantaja çeviren firmalar, rekabetçi üstünlük elde etmiş ve üretim kapasitelerini artırarak krizi fırsata çevirdiğini aktarmışlardır. Özellikle pandemi sonrası artan doğa sporları ve dış mekan aktivitelerine olan ilgi, bazı firmaların ürün satışlarını artırarak olumlu yönde etkilemiştir.

Ayrıca, sosyal medya ve online satış kanallarını etkin kullanarak internet üzerinden satışları artıran firmalar, dijital platformların önemini vurgulamışlar ve bu kanallar üzerinden müşteri etkileşimlerini güçlendirmişlerdir. Alternatif tedarikçilere yönelme ve yerel pazara daha fazla odaklanma stratejileriyle, tüketici beklentilerine hızlıca yanıt veren firmalar, pandemi sürecini en az hasarla atlatmayı başardıklarını ifade etmişlerdir. Ürün çeşitliliğini artırarak farklı sektörlere giriş yapan firmalar da pandemi sürecinde yeni fırsatlar yaratarak pazardaki konumlarını güçlendirmişlerdir.

4.10. Katılımcıların Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olmasına ait görüşlerine ilişkin yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Katılımcıların Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olup olmadığına ait bulgular, “Lojistik Yönetimi” ve “Tedarik Zinciri” kategorisi ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.18 ve Tablo 4.19’da yer almaktadır.

Tablo 4.18. Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olup olmadığı –“Lojistik Yöntemi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Lojistik Yönetimi	Katılımcıların verdikleri cevaplarda “Lojistik Yönetimi” temasına ilişkin bir bulguya rastlanmamıştır.

Tablo 4.19. Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olup olmadığı –“Tedarik Zinciri Yöntemi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Tedarik Zinciri Yönetimi	<p>...Tedarik tabi ki etkiledi... lojistik biriminin bir tesise göndereceği yedek parçanın geç ulaşıyor olması orada farklı aksiyonlar alınıp ek iş yükü gerektirmesi gibi şeyler yaşanmıştır. (K1)</p> <p>Bizim firmamız seri imalat çalışan bir firmadır. Bu nedenle üretim süreçlerini çok büyük sıkıntılara soktu. Çünkü personeller Covid oldu. Örnek verecek olursak parça hazırlık atölyemiz 6 kişiyle birlikte çalışır. 6 kişiyle dakikada 1 ürün çıkar. Bu 5 kişiye düştüğünde ürün çıkma dakikası 3 dakikaya çıkar. 1 kişinin Covid’e yakalanması ve yanındakine de bulaştırmasıyla ekibin azalmasına ve üretim sürecinin uzamasına neden oluyordu. (K2)</p> <p>Plastik ürünleri geri dönüş maddelerle üretmeye başladık. (K4)</p> <p>...Mevcut ambalajlarımızda biraz daha küçülterek aksiyonların mızı bu şekilde almış olduk. bu tip aksiyonlar alarak pazardaki varlığımızı hatta penetrasyonumuzu her geçen gün artırarak yolumuza devam ediyoruz. (K5)</p> <p>...bizim ürünlerimiz gıdadan kimyasala doğru kaydı. Çünkü bu sefer kimyasallarda ve gıdada kullanılan etiket çeşitleri kâğıtları çok farklı. Kimyasala uygun hammaddelerimize elimize tutmaya çalışıyorduk onlardı stok miktarın artırdık. Bu gibi değişiklikleri oldu. (K6)</p> <p>... Covid-19 sürecinin başında tedarik ile ilgili özellikle yaklaşık 3 ila 4 ay kadar yurtdışı tedariki ile ilgili bir sıkıntı yaşadık. Kimi hammadde de bu bir yıla kadar uzadı kimi kimyasalda halen sıkıntı yaşanıyor. (K7)</p> <p>... Covid-19 sürecinin başında tedarik ile ilgili özellikle yaklaşık 3 ila 4 ay kadar yurtdışı tedariki ile ilgili bir sıkıntı yaşadık. Kimi hammadde de bu bir yıla kadar uzadı kimi kimyasalda halen sıkıntı yaşanıyor. (K7)</p> <p>Ürünlerde şöyle değişikliğe gittik. Covid-19 da insanlar dışarı çıkamadıkları için dış giyimin satışının azaldığını gördük ve iç giyime yöneldik yani pijama takımı gibi ve buna da müşterilerimizi yönlendirdik. (K8)</p> <p>...firma olarak üç vardiya çalışma sistemine geçildi. (K9)</p>

Tablo 4.19 (devam) Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olup olmadığı –“Tedarik Zinciri Yöntemi” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Tedarik Zinciri	...alternatif tedarikçilere yöneldik ve yerel pazara yönelerek bu durumu en az hasarla atlarmaya çalıştık daha sonrasında bazı malzemelerin talep ve temininde değişiklik oldu tüketici beklentilerine cevap vermek için ürün ve hizmetleri yeniden konumlandırdık. Örneğin ürünleri başka bir firmaya taşımak yerine müşteriye kendimiz ulaştırdık teslimatı biz sağladık. (K11) Üretilen malzemeyi depoluyoruz. Ama ürünlerin dağıtımını şu oldu web ticaret fazla önem kazandı. Kurye aracılığıyla, kargo aracılığıyla evlerine gönderildi. Web ticarete hem personel sayısı çok arttı, vardiya sayıları çok arttı. En önemli değişiklik bu oldu. (K12)

Covid-19 sürecinin üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden olup olmadığına hakkındaki veriler “Tedarik Zinciri” kategorisi ele alınarak Tablo 4.18’ea derlenen mülakatlardan elde edilen alıntılara ait bulgulara göre, katılımcılar pandemi sürecinde çeşitli zorluklarla karşılaştıklarını ve bu zorluklara çeşitli stratejik değişiklikler yaparak yanıt verdiklerini belirtmişlerdir. Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde yaşanan gecikmeler, personel eksikliği nedeniyle üretim süreçlerinin yavaşlaması, hammadde temininde yaşanan sıkıntılar gibi çeşitli operasyonel zorluklar yaşandığını belirtmişlerdir. Plastik ürünleri geri dönüşüm maddeleri ile üretmeye başlamak, ambalaj boyutlarını küçülterek maliyetleri yönetmek, gıda ve kimya sektörlerine uygun etiket ve ambalaj malzemelerine geçiş yapmak, ürün ve hizmetlerin yerel pazara daha fazla odaklanmasını sağlamak ve tüketici beklentilerine daha hızlı cevap verebilmek için ürün yelpazesini yeniden konumlandırmak gibi stratejiler benimsenmişlerdir. Ayrıca, iç giyim gibi daha çok talep gören ürün kategorilerine yönelmek, üç vardiya çalışma sistemine geçmek ve web ticareti üzerinden evlere doğrudan dağıtım yaparak operasyonel verimliliği artırmak gibi değişiklikler yaptıklarını belirtmişlerdir.

4.11. Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine Yönelik Yönlendirici İçerik Analizi ve Bulgular

Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine ait bulgular, “Dış Ticaret” ve “Uluslararası Ticaret” kategorileri ile ilişkilendirilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4.20 ve Tablo 4.21’de yer almaktadır.

Tablo 4.20. Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine yönelik– “Dış Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Dış Ticaret	...bunu çok somut bir şekilde şöyle yapılır böyle yapılır demek karşılaşılan ya da sorduğunuz krizin niteliğini ve içeriğini bilmediğimiz için havada kalır...tedarik zinciri sürecinin aksamasından bahsediyorsak ve mal ve hizmetleri bir yere yetiştirmekte gecikiliyorsa veya imkansızlaşıyorsa bu durumda benim aklıma gelen kişisel mevcuttaki stoğu, güvenlik stoğunu bir miktar daha arttırıyor olmak. (K1)
	...Pahalı malzemelerde stok yapmanın finansının bütçesi arttırılabilir... Ben strateji olarak yine yatırımlar yapmayı denerim çünkü imalat yavaşlamış olur. (K2)
	... Türkiye’de bir firma krizlere mutlaka karşılaşır o yüzden krizlere hazır olmalı, Nakit akışı ve tedarik ve sevkiyat zamanında yapmanız gerekiyor. (K4)
	...Neler yaparız kısmında; bence biz doğru hamleleri yaptık özellikle ürün çeşitliliği ve ambalaj çeşitliliği anlamında doğru adımları attık... Makro stratejimiz yurt dışında markalaşmak makro strateji olarak bunu söyleyebilirim markalaşmak suretiyle aynı zamanda bunu destekleyecek ürünlerimizin bulunduğu ülke sayısını arttırmak. (K5)
	Covid-19 gibi bir krizi yaşanırsa büyük ihtimalde stoklarımı arttırırım...İşte gıdacılar normalde çikolata yapan müşteremiz bir anda kolonya üretmeye başladı, bağlı çok mantıklı şeyler değil, çünkü bu krizi anında her kez aynı şeyiler yapmak istiyor. Benim düşünceme göre her kez aynı şey yapmaya çalışıyorsa, oradan bir şey kazanmaz. Aksine ben kendi kalemde kalıp, kendi kalemi korumak isterim, çünkü her kez başkaya odaklanmışken ben tekrardan kendi işimi odaklanıp onlara geri geldiğince beni birazda ilerlenmiş şekilde göre bilirler, yani biz tatbiki de yeniliklere takip ediyoruz. Ama kendi sektörümüzden dışarda çıkmıyoruz, o yüzden biz makro stratejik bir değişik yapmadık. (K6)
	...Tedarikçilerimizden mal stoklayarak Farklı tedarikçiler ile çalışarak farklı pazar yerlerinde yerimizi alarak bu krizden rahatlıkla çok fazla hasar almadan kurtulabiliriz. (K7)
	...yine internete yöneliriz ve müşterilerimizi internete yönlendiririz. Şuan dış giyim ürünleri üretiyoruz eğer böyle bir kriz ile yine karşılaşırsak üretim alanımızı değiştirebiliriz. Depremden bir hafta sonra biz talep üzerine bir haftada bin adet uyku tulumu ürettik. Tekstilde kullandığımız makinalar bütün tekstil ürünlerine hemen hemen uyumlu olduğu için sadece kalıbı, çeşidi ve kumaşı ile ilgili araştırma yapmamız bizim için yeterlidir. (K8)
	...Bizim işimiz maske de çadırı da çok uyumlu bir işidir aslında bizim dikiş olduğu için zannedersen 15 gün içerisinde biz çadır ve maske çok diyemem ama çadır dikebiliriz yani 10, 15 gün içerisinde o sistemi kurabiliriz herhangi bir deprem döneminde ihtiyaç olduğunda 10-15 gün içerisinde biz çadır dikebiliriz. (K10)
	...eğer böyle bir durumla tekrar karşılaşacak olursak yapılacak en iyi şey dijitalleşmek olur ve bu altyapıyı önceden hazırlamak gerekir. (K11)
	...Lojistik faaliyetini bizim firmanın temel hedefi tamamen otomasyona geçmek... Otomasyon çalışmayı çok hızlandırıyor, çok verimli hale getiriyor. Epey yaygınlaştırdık ama nihai hedefimiz bizim otomasyonu en üst noktaya getirmek, en son teknoloji ile tamamlamak. Teknoloji denince otomasyonun bir kısmı yurtdışından geldiği gibi bizde arge birimi var çok sayıda mühendis çalışır... Şirket olarak hedeflediğimiz hem Türkiye’de hem yurtdışında daha çok lokasyon açıp depolar açıp çalışmayı arttırmak. (K12)
	Makinemizde ve üretim bandında çok ufak değişikliklerle dezenfektan üretimine başladık. (K13)

Benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine ait bulgular “dış ticaret” kategorisi ele alınarak Tablo 4.19’da derlenen mülakatlara ait alıntılara dayanarak elde edilen bulgulara göre, katılımcılar çeşitli stratejilerle krizlere proaktif ve reaktif yaklaşımlar geliştirdiklerini belirtmişlerdir. Krizler sırasında yaşanan tedarik zinciri aksamaları, üretimde gecikmeler ve piyasa dalgalanmaları gibi zorluklara karşılık olarak, firmaların stok yönetimini güçlendirme, maliyet yönetimini iyileştirme ve üretim süreçlerini çevik hale getirme gibi önlemler aldığı görülmektedir.

Özellikle, personel eksikliği nedeniyle üretim hızının düşmesi gibi sorunlara karşı, işgücü yönetiminde esneklik sağlayarak ve alternatif iş modellerine geçerek sorunları minimize etmeye çalışmışlardır. Bazı firmalar, kriz dönemlerinde ürün çeşitliliğini artırarak, farklı pazarlara ve tüketici segmentlerine yönelmişlerdir. Örneğin, iç giyim veya temizlik ürünleri gibi pandemi döneminde talep gören ürünlere odaklanarak üretim yaptıklarını ifade etmişlerdir.

Ayrıca, firmalar teknoloji ve dijitalleşmeyi kullanarak operasyonlarını daha verimli hale getirmeye ve krizlere daha iyi yanıt verebilmeye odaklanmışlar. Bu bağlamda, otomasyon ve dijital altyapı yatırımlarını artırmış, online satış ve pazarlama faaliyetlerini güçlendirmişlerdir. Alternatif tedarikçilerle çalışarak ve yerel pazarlara daha fazla yönelerek tedarik zinciri risklerini dağıtmış ve bu sayede kriz dönemlerinde operasyonel süreklilik sağlamaya çalıştıklarını aktarmışlardır.

Tablo 4.21. Katılımcıların benzer krizlerde yol haritası, iş kolundaki makro stratejiyi bilme ve sektörde dönüşümü gerçekleştirebilmelerine yönelik –“Uluslararası Ticaret” kategorisine ait yönlendirici içerik analizi ve bulgular

Kategori	Verilerden Alıntılar
Uluslararası Ticaret	Katılımcıların verdikleri cevaplarda “Uluslararası Ticaret” temasına ilişkin bir bulguya rastlanmamıştır.

BÖLÜM 5. SONUÇ

5.1. Sonuç, Değerlendirme ve Tartışma

KOBİ ölçeğinde faaliyet gösteren dış ticaret girişimcilerinin bir kriz dönemi olan Covid-19 salgını sırasında yaşadığı zorluklar ve ortaya çıkan tehditlerin incelenmesi bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır. Bu nedenle bu araştırmanın temel amacı korumacı bir iktisadi politika güden dış ticaret girişimcilerinin ihracatta yaşadığı engellerin ve zorlukların belirlenerek firmalara çözüm önerilerinin sunulmasıdır. Dolayısıyla bu araştırma, dış ticaret girişimcilerinin yaşanan Covid-19 sürecinde etkilenen yurt dışı ticari faaliyetlerinin ticaret yolları ile yayılım gösterip göstermediğine odaklanmıştır. Buradan hareketle bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin özel durumlara dayalı sorunlarına odaklanmakla birlikte dış pazar seçimi, pazarlara girişteki zorluklar ve ürün kararları dikkate alınarak karşılaşılan sorunların ön plana çıkarılması ve bu sorunlara bilimsel yaklaşım temel alınarak çözüm sunulmasını hedeflemiştir.

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre lojistik yönetiminin yalnızca mal taşıma ve depolama ile sınırlı bir işlev olarak algılandığını ortaya koyarken tedarik zinciri ve lojistik kavramlarının zaman zaman birbirlerinin yerine kullanıldığı sonucuna da ulaşılmıştır. Sonuçlar, lojistiğin tedarik zinciri yönetimi içerisinde algılandığına da işaret etmektedir. Ancak lojistik, tedarik zinciri planlamasını ve yönlendirilmesini de içermekte ve bu süreçler müşteri hizmetleri, talep tahmini ve sipariş yönetimi gibi daha geniş işlevlerle bütünlüklük bir süreç olarak ele alınmaktadır. Tedarik zinciri yönetimi, üretimden dağıtıma kadar olan süreçleri içermesine rağmen, araştırmanın sonuçları tedarik zincirinin yalnızca hammadde tedariki olarak da ele alındığını göstermektedir.

Girişimcilik ise yenilikçilik, risk alma ve fırsatları değerlendirme yetenekleriyle tanımlanmakta ve uluslararası başarı için kritik bir unsur olarak görülmektedir. Bu, girişimcilik literatüründe sıkça vurgulanan bir özelliktir ve bu çalışmadan elde edilen sonuçlar bu durumu destekler niteliktedir. Girişimciler genellikle yeni fikirler geliştirir ve

bunları ticarileştirir. İnovasyon, girişimciliğin merkezinde yer alır ve katılımcı görüşleri bu noktada genel anlayışla uyumludur. Girişimciler, piyasada var olan veya yaratılabilecek fırsatları tanır ve değerlendirir. Bu, katılımcıların da üzerinde durduğu bir husustur ve genel girişimcilik tanımıyla örtüşmektedir. Literatürde yer alan girişimcilik tanımları ile araştırmanın örnekleminde yer alan girişimcilerin tanımları uyuşsa da girişimcilik sadece ihracat ve pazar genişletmek olarak ele alınca kadar dar bir bakış açısını yansıtmamaktadır. Bazı girişimciler, girişimciliği sadece uluslararası pazarlara açılma ve ihracat yapma şeklinde tanımlamışlardır. Aslında girişimcilik bu faaliyetlerin de ötesinde uluslararası pazarlarda olduğu gibi yerel pazarlarda da yenilikçi iş modelleri ve ürünler geliştirmeyi de içermektedir. Sonuçlar, girişimciler açısından teknolojiye ayak uydurmanın “bir girişimcilik yapısı olduğunu” gösterse de girişimcilik, mevcut teknolojiyi benimsemenin yanı sıra yeni teknolojiler geliştirme ve etkin kullanım için yeni yollar araştırmayı da gerektirmektedir.

Elde edilen sonuçlar araştırmanın örnekleminde yer alan girişimcilerin büyük kısmının uluslararası faaliyetlerle girişimciliği ilişkilendirdiklerini göstermektedir. Diğer taraftan küçük ölçekli ya da görece küçük pazarlarda yer alan ve inovasyon yapan küçük işletmelerin de girişimci kapsamında olduğu görülmektedir. Dolayısıyla ister yerel ister uluslararası olsun girişimcilik faaliyetleri her zaman büyük ölçekli olmak zorunda değildir.

Araştırmanın sonuçları girişimcilerin daha ihracat odaklı oldukları, yeni pazarlar bulma ve mevcut ihracat hacmini arttırma eğiliminde olduklarına işaret etmektedir. Bu durum örneklemin KOBİ ölçeğindeki işletmelerden oluştuğundan uluslararası yatırımdan çok yurt dışı satıştan elde edilen gelirlerin değerlendirilmesi ile ilişkilendirilebilir. Bu bağlamda sonuçlar girişimcilerin, bilgi birikimleri ile fırsatları yakalayabilme yeteneğine sahip oldukları göstermiştir. Girişimcilerin algılarının açık, yenilikçi fikirler sunabilme ve bu fikirleri faaliyete geçirmede başarılı oldukları sonuçlarına ulaşılmıştır. Ayrıca girişimcilerin risk almaya meyilli oldukları da elde edilen sonuçlarda ön plana çıkmaktadır. Uluslararası faaliyetler dikkate alındığında, uluslararası girişimcilerin faaliyette bulunmak istedikleri pazarda bilgi birikimine sahip olmak için atılımlar yaptığı ve bu atılımları bireysel anlamda risk alarak gözettiği görülmektedir. Dolayısıyla uluslararası girişimcilerin rekabeti güçlü tutmak ve hizmet kalitesini arttırmak için amaç,

hedef ve yol haritalarında, gerek öz sermaye gerek devlet destekleri kullanarak hedeflerine ulaşma isteğine sahip oldukları görülmüştür.

Girişimcilerin uluslararası faaliyetlerinde dış ticaret girişimciliği bağlamında değerlendirildiğinde ise dış ticaret girişimciliği, yeni pazarlar keşfetmek ve küresel ticarete daha büyük pay elde etmek amacıyla stratejik bir yaklaşım olarak benimsenmiştir ancak genel çalışma itibarıyla uluslararası girişimci ve dış ticaret girişimci kavramlarının farkındalığı olmayıp bu kavramları aynı şekilde algıladıkları görülmektedir. Bunun ileri sürülmesinin nedenleri arasında uluslararası girişimcilerin fuarlara katılım sağlamak istedikleri ve bu sayede firmalar ağlarını güçlendirerek ve ülkeye döviz getirme hedefini gerçekleştirmek istedikleri olarak görülmüştür. Saygılı , (2019)'un, Ersoy, (2017) tarafından yapılan tanıma yer verdiği çalışmada, *“yurt içinde yaratılan katma değer in yurt dışına çıkarılarak satılması suretiyle elde edilen parasal karşılıkların yurt içine getirilerek burada yeni katma değer yaratmada kullanılması”* şeklinde elde edilen sonuçlar açısından iki kavram arasındaki farkın henüz KOBİ ölçeğindeki girişimciler açısından farkındalığa ulaşılmadığını ortaya koymaktadır. Ülkeye döviz getirme hedefi doğrudan dış ticaret girişimcisinin ayırt edici özelliği olarak öne sürülmektedir. Ersoy (2018), yaptığı tanım *“Dış ticaret girişimciliği, yerli sanayiler tarafından yaratılan katma değerlerin ulusal sınırların ötesinde satılarak, elde edilen parasal karşılıklarla yine ülke içerisinde yeni katma değerler yaratılması sürecidir. Dış ticaret girişimciliği ile ulusal sınırların ötesinde bir katma değer yaratmak hedeflenmemektedir. Ayrıca dış satım neticesinde elde edilen parasal karşılıkların ulusal sınırların ötesinde değerlendirilmesi amacı da söz konusu değildir.”* dikkate alındığında dış ticaret girişimciliğ in kapsamı net bir şekilde ifade edilmesine rağmen araştırmanın örneklemini oluşturan girişimciler için uluslararası girişimci ve dış ticaret girişimcisi kavramlarının birbirleri yerine kullanıldığı diğer bir ifade ile girişimcilerin kendilerini tanımlama şekillerinde net bir ayrıma gidemedikleri görülmüştür.

Elde edilen sonuçlar girişimcilerin uluslararası faaliyetlerindeki süreçleri dış ticaret bağlamında değerlendirildiğinde, öncelik hedeflerinin ihracat olduğu, yurtdışında gelişen teknolojileri takip ettikleri ve fuarlar aracılığı ile ağlarını genişlettiği görülmüştür. Bu durum girişimcilerin aynı zamanda müşteri odaklı olduklarına ve pazarlarına genişletme isteğine sahip olduklarına da işaret etmektedir. Dış ticaret girişimcilerinin katma değerli ürünlerin ithalatına da yoğunlaşmaları sonucu dış ticaret girişimcilerinin ihracata önem

vermelerinin dış ticaret yapısıyla uyumlu gözükse de bir kriz dönemi olan Covid-19 sürecinde ithalat da dış ticarete önemli bir süreç olarak görülmüştür. Sonuçlarda dış ticaret girişimcilerinin teknolojiyi takip etmeleri, yenilikçi davranarak rekabet avantajının korunmaya çalışmaları dış ticaret anlayışıyla uyumlu ve sürdürülebilir ticaret uygulamalarının önemini göstermektedir

Uluslararası faaliyetlerdeki süreçlere ait sonuçlar uluslararası ticaret bağlamında değerlendirildiğinde, tüm uluslararası ticaret süreçlerinin tek bir lojistik uzmanı tarafından yönetildiğini belirtilmesi nadiren rastlanan bir durum olarak değerlendirilmektedir. Bu değerlendirmede araştırma bağlamı olan Covid-19 pandemisinin etkisi de dikkate alınabilecek bir durum olarak değerlendirilebilir. Uluslararası ticaret faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi genellikle çok sayıda uzmanlık gerektiren ve birden fazla departmanın dahil olduğu kompleks bir süreç olarak bilinmektedir.

Sonuçlar girişimcilerin geçmiş krizlere yönelik etkilerde siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle yaşanan ekonomik kriz ile birlikte 6 Şubat Depremi'nden etkilendiğini göstermektedir. Bu süreçlerdeki etki en çok ekonomik anlamda ortaya çıkarken ve satış hacimlerinin düşüşün ciddi şekilde olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuçlar Covid-19 pandemisinin, önceki doğal afet veya siyasi krizlerden farklı olarak, işletmelerin finansal ve operasyonel süreçlerini daha derin bir şekilde etkilediği göstermiştir. Küresel bir kriz olarak nitelendirilen bu krizin, küresel tedarik zincirlerinde kesintilere, operasyonel zorluklara ve hızlı piyasa değişimlerine yol açarak işletmelerin yapısal ve stratejik dayanıklılıklarını ölçtüğünü ifade etmek mümkündür. Siyasi istikrarsızlık dönemlerinde yaşanan ekonomik baskılarla benzer şekilde, Covid-19 pandemi süreci de işletmelerin finansal ve operasyonel işleyişlerinde önemli engellere neden olurken uluslararası pazarlarda meydana gelen problemler hem dış ticaret girişimcileri hem de uluslararası girişimciler için fırsat ve tehditleri beraberinde getirmiştir.

Kriz dönemlerinde işletmenin faaliyetlerini sürdürmesinde ve krizin atlatılmasında devlet desteklerinin önemini vurgulanması araştırmada ulaşılan sonuçlar arasında yer almaktadır. Özellikle araştırmanın örnekleminde yer alana KOBİ ölçeğindeki işletmeler devlet desteklerinin çeşitliliğine ve etkililiğine vurgu yapmışlardır. Katılımcılar, kriz

dönemlerinde devlet desteklerinden yararlanarak finansal yüklerini hafifletmiş ve operasyonel sürekliliği sağlamıştır. Elde edilen sonuçlar, Covid-19 pandemisi sırasında işletmelerin, çalışan maaşlarının bir kısmının devlet tarafından karşılanması, vergi indirimleri, vergi ertelemeleri ve kısa çalışma ödeneği gibi çeşitli desteklerden faydalandıklarını göstermiştir. Bu destekler, şirketlerin mali yükünü hafifletmiş ve piyasa koşullarına adaptasyonlarını kolaylaştırmıştır. Bazı girişimcilerin yurtdışında yoğun şekilde faaliyet gösterdikleri için yurtiçi teşvikler hakkında yeterli bilgi sahibi olmadıkları sonucuna ulaşılması önem arz etmektedir. Bu durum devlet desteklerinin yurt dışı ticari faaliyetlerde bulunan girişimlere tanıtılması ve bilgilendirmesinde yetersiz olduğuna işaret etmektedir. Diğer taraftan araştırma sonuçları bazı girişimcilerin kriz dönemlerinde öz kaynakları ile ayakta kalmayı başardıklarını göstermiştir. Bu durum girişimcilerin kriz dönemlerine karşı dayanıklı olmaları için strateji geliştirmelerinin önemli olduğunu ve öz sermayelerinin kritik bir faktör olduğuna işaret etmektedir.

İnovatif süreçlere ait sonuçlar girişimcilerin inovasyonu yalnızca ürün geliştirme ile sınırlandırmamış olduklarını üretim süreçlerini iyileştirme, enerji tüketimini azaltma ve müşteri hizmetlerini geliştirme süreçlerini içine alarak tanımladıklarına göstermiştir. İnovasyon bu girişimciler için çok yönlü bir araç olarak algılanmakta ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünü koruyabilmek için inovatif şekilde hareket ettikleri görülmektedir. İnovasyon, hem üretim süreçlerinde verimliliği artırmak hem de müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı yanıt verebilmek için kritik bir rol oynamıştır. Bu durum uluslararası girişimcilerde ortaya çıkabilecek bir durum olarak değerlendirilmektedir. Diğer taraftan bazı girişimciler ise inovasyonu sadece teknolojik yeniliklerle veya iyileştirme olarak sınırlı şekilde tanımlamışlardır. Bu girişimciler yurt dışı ticari faaliyette bulunsada sınırlı bir yapıya sahip olduklarında ortaya çıkan bu durum dış ticaret girişimcileri ile ilişkilendirilebilir.

Covid-19 süreci girişimcilerin yurt dışı ticari faaliyetlerinde tedarik zinciri kesintileri, lojistik ve yükselen navlun maliyetleri gibi sorunlar işletmelerin üretim ve dağıtım süreçlerini ciddi şekilde etkilemiştir. Bu durum da birçok işletmenin alternatif tedarikçileri keşfetmesine ve tedarik stratejilerini gözden geçirmesine yol açmıştır. Personel eksiklikleri, işletmelerin üretim hızlarını düşürmüş, bu durum bazı işletmelerin üretim süreçlerini geliştirmek için değişime odaklanmaya, otomasyona yatırım yapmaya veya üç vardiya çalışma sistemine geçmeye yönelttiğini göstermiştir. Covid-19 pandemi

süreci, tüketici davranışlarında değişikliklere neden olarak, işletmeleri ürün stratejilerini değiştirmeye (örneğin, iç giyim veya sağlık ürünleri gibi talep gören alanlara yönlendirmeye) neden olmuştur. Ayrıca, dijitalleşme ve online satışların artması, işletmelerin bu alanlarda yatırımlarını artırmalarını ve dijital pazarlama faaliyetlerini güçlendirmelerini gerektirmiştir.

Covid-19 pandemisinin işletmeler üzerindeki etkileri, üretim süreçlerinden tedarik zincirlerine kadar geniş bir yelpazede hissedilmiştir. İşletmeler, personel eksikliği, lojistik gecikmeler ve hammadde teminindeki sıkıntılar gibi çeşitli zorluklara stratejik ve operasyonel değişiklikler yaparak yanıt vermişlerdir. Özellikle, plastik ürünlerin geri dönüşüm malzemeleriyle üretilmeye başlanması, ambalaj boyutlarının küçültülmesi ve gıda ile kimya sektörlerine uygun yeni ambalaj malzemelerine geçilmesi gibi yenilikler dikkate değer olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak, Covid-19 pandemisinin oluşturduğu kriz, işletmelerin büyük kısmının tedarik zinciri kesintilerine ve operasyonel aksamalara karşı yeterince hazırlıklı olmadığını göstermiştir. Özellikle, kriz anında hızlı ve etkili karar verme mekanizmalarının eksikliği, işletmelerin kriz yönetimi kapasitelerini sınırlamıştır. İşletmeler ürün yelpazelerini yeniden konumlandırarak iç giyim gibi talep gören kategorilere odaklanmış ve web ticareti gibi dijital kanallar üzerinden ürün dağıtımını artırmışlardır. Bu adaptasyonlar, tedarik zinciri yönetimindeki zorlukları hafifletmiş ve pazar değişikliklerine hızlı yanıt verme kapasitelerini artırmıştır. Bu durum, işletmelerin kriz dönemlerinde çevikliklerini ve müşteri ihtiyaçlarına uyum sağlama yeteneklerine işaret etmektedir.

Araştırmanın sonuçları araştırmanın örneklemeini oluşturan KOBİ düzeyindeki işletmelerin krizlere yanıt verme stratejileri üzerine önemli içgörüler sağlamaktadır. Elde edilen sonuçlar çeşitli işletmelerin, tedarik zinciri aksamaları, üretimde gecikmeler ve piyasa dalgalanmaları gibi zorluklara karşı stratejik değişiklikler yaparak yanıt verdiklerini göstermiştir. Özellikle, stok yönetimini güçlendirme, maliyet yönetimini iyileştirme ve üretim süreçlerini çevik hale getirme gibi önlemler alındığı görülmektedir. Ayrıca, personel eksikliği nedeniyle üretim hızının düşmesine karşı işgücü yönetiminde esneklik sağlama ve alternatif iş modellerine geçme gibi çözümler de benimsenmiştir. İşletmeler, kriz dönemlerinde ürün çeşitliliğini artırarak, farklı pazarlara ve tüketici segmentlerine yönelmiş, iç giyim veya temizlik ürünleri gibi pandemi döneminde talep gören ürünlere odaklanmışlardır. Teknoloji ve dijitalleşmeyi kullanarak operasyonlarını

daha verimli hale getiren işletmeler, otomasyon ve dijital altyapı yatırımlarını artırarak, online satış ve pazarlama faaliyetlerini güçlendirmişlerdir. Elde edilen bu sonuçlar işletmelerin gelecekte benzer krizlerle karşılaşmaları durumunda daha hazırlıklı olmalarını sağlayacak ve krizleri fırsata çevirme potansiyellerini artıracak stratejik önerilerin geliştirilmesine olanak tanıyacak durumdadır.

Araştırmanın sonuçlarına göre Covid-19 pandemi sürecinde ortaya çıkan kriz dış ticaret ve uluslararası ticaretin üzerinde önemli etkiler oluşturmuştur. Her ne kadar etkiler benzer olarak ifade edilse de buradaki önemli eksikliğin araştırma sonuçlarında da ortaya çıkan kavramların birbiri yerine kullanılmasıdır. Diğer taraftan farklılaşan noktaların varlığı da ayırt edici özelliklerin varlığının göstergesi olarak nitelendirilebilir. Sonuçlar uluslararası ticaret yapan firmaların, tedarik zincirini kullandıkları ve bu dönemde küresel katma değer temelinde üretimin küreselleşmesiyle birlikte Covid-19 sürecinde meydana gelen krizin küresel tedarik zincirinde bozulmaya sebep olduğu ve bu durumdan olumsuz etkilendiklerine işaret etmektedir. Bu firmalar, dünya genelindeki çeşitli pazar ve kaynaklardan yararlanarak üretim yaptıkları için ve mal ve hizmetlerini küresel pazarlara sunduları için, küresel tedarik zincirinde meydana gelen bozulmalar, uluslararası ticaret yapan firmaları ciddi şekilde etkiledi. Özellikle uluslararası nakliye ve lojistik hizmetlerinde yaşanan aksaklıklar, bu firmaların operasyonlarını zorlaştırdı.

Diğer taraftan dış ticaret yapan firmaların başka bir ifade ile dış ticaret girişimcilerinin yerel değer yaratma ve yerelleşme süreçlerinde daha esnek ve dayanıklı hale geldikleri görülmektedir. Bu firmalar, uluslararası pazarlara mal ve hizmet sunarken, elde ettikleri gelirlerle yerel ekonomiye katkı sağlayan yapıda oldukları için yurt dışı ticari faaliyetten elde ettikleri parasal karşılıkları yurt içine getirmek suretiyle ulusal/yerel değer yaratma çabaları üretimin yerelleşmesi konusunda fayda sağlarken yerel lojistik süreçlerde toparlanmaya destek olduklarına işaret etmektedir. Özellikle uluslararası girişimciler için küresel tedarik zincirindeki bozulmalar önemli bir risk oluşturmuş olsa da dış ticaret girişimcileri için yerelleşme fırsatları yarattığı için yerel lojistik süreçlerinde toparlanma fırsatı olarak değerlendirilebilir. Sonuç olarak, uluslararası ticaret yapan firmalar küresel değer yaratma ve uyum sağlama konularında öne çıkarken, dış ticaret firmaları yerelleşme ve yerel değer yaratma konularında avantaj sağladılar.

5.2. Araştırmanın Katkısı ve Öneriler

Araştırmanın sonuçları KOBİ ölçeğinde düzenli yurt dışı ticari faaliyette bulunan işletmeler için önemli çıkarımlar sunmaktadır. Her ne kadar sınırlı bir örneklem üzerinde araştırma yapılmış olsa da sonuçların genellenme endişesinin bulunmaması benzer yapılarıdaki uygulayıcılar için önemli ipuçları sunmaktadır. Bu bağlamda işletmeler, özellikle tedarik zinciri ve lojistik yönetimi arasındaki farkları ve her birinin iş süreçlerine nasıl katkıda bulunduğunu açıklayan eğitim programları ile farklılaşan ve benzeşen yönlerin neler olduğunu öğrenmelidirler. Çünkü tedarik zinciri yönetimi ve lojistik operasyonlarının entegrasyonunu sağlamak için modern teknolojilerden yararlanılması her iki kavramın doğru anlaşılması için önemlidir. Tedarik zinciri yönetimi ve lojistik süreçlerinin iyi bir şekilde koordine edilmesinde ERP (Enterprise Resource Planning) ve SCM (Supply Chain Management) yazılımları oldukça yardımcı olabilir. Karşılaşılan hem yerel hem de küresel salgın ve krizler tekrarlaması muhtemel olduğundan ya da yenileri ortaya çıkabileceğinden yurt dışı ticari faaliyette bulunan girişimcilerin tedarik zinciri ve lojistik stratejilerini düzenli olarak gözden geçirmeli ve pazar değişikliklerine hızlı bir şekilde adapte olabilmek için esneklik ve ölçeklenebilirlik özelliklerini güçlendirmeleri oldukça önemlidir. İster yurt dışı yatırım yapsın ister sadece ihracat yapsın işletmelerin performansını izlemek ve değerlendirmek için temel performans göstergelerinin (Key Performance Indicators) belirlenmesi ve diğer ölçüm araçları kullanılması faaliyet bütününde fayda sağlayacak bir yapıdır.

Araştırma sonuçlarının dış ticaret girişimciliği ve uluslararası girişimcilik kavramlarının girişimciler açısından ayrılmadığını göstermesi bu konuda adaylara farkındalık eğitimlerinin verilmesi gerekliliğini doğurmaktadır. Uluslararası girişimcilik ulus ötesinde sürekli pazar araştırması gerektirmeye ve dış ticaret girişimciliği için yurt dışı pazara ihracat yaparken yerel pazar ihtiyaçlarına uyum sağlamayı gerektirmektedir. Girişimcilerin uluslararası pazarlarda başarı elde edebilmeleri için uluslararası girişimcilik faaliyetlerin küresel iş yapma becerilerini, dış ticaret girişimciliği faaliyetlerinde ise uluslararası iş yapma becerilerini geliştirmeleri için kültürel farklılıklara ait farkındalığın artırılması gerekliliği ortadadır. Kriz dönemlerinde ortaya çıkan bozulmalar her iki girişimcilik türünü farklı şekillerde etkilediği gibi yurt dışı ticaret yapma şekillerindeki farklılık etkinin kapsamını derinleştirmektedir. Dolayısıyla uluslararası girişimcilerin

proaktiflik çabaları özellikle küresel tedarik zincirindeki bozulma ve üretimin küreselleşmesindeki fırsat ve risklerin değerlendirilebilmesinde önemli bir durumdur. Bu bağlamda dış ticaret girişimcilerinin yürüttüğü dış ticaret faaliyetinin sadece ihracatla sınırlı olmayıp Covid-19 süreciyle ortaya çıkan krizde stratejik önem kazanarak ulusal/yerel değer yaratma yoluyla üretimin yerelleşmesine katkı sağlayacağı aşikardır. Özellikle KOBİ ölçeğindeki işletmelerde yurt dışı ticari faaliyete ilişkim süreçlerinin daha etkin yönetimi için lojistik, gümrükleme, finans vb. yapıların koordineli şekilde çalışmalarını sağlayacak sistem kurulması önem arz etmektedir. Uluslararası girişimciler söz konusu sistemi işletme konusunda dış ticaret girişimcilerine göre daha önce olabileceklerinden süreçlerin teknolojik yenilikler ve inovatif süreçlerle desteklenmesi küresel katma değer oluşturarak üretimin küreselleşmesinde aktif rol oynamalarına imkan sunacaktır. Ayrıca kültürel ve yasal uyumluluk, uluslararası ticarete ilişkin hukuki düzenlemeler, gümrük mevzuat düzenlemeleri, pazar trendleri hakkında güncel bilgilere sahip olmak işletme türüne bakılmaksızın tüm girişimciler için yurt dışı ticari faaliyetlerde önemli etkenler olarak görülmektedir.

İşletmelerin kriz dönemlerinden çıkabilmelerinde farklı alternatifler olsa da devlet destekleri ve işletmenin öz kaynakları oldukça önemlidir. İşletmelerin devlet destekleri hakkında bilgi sahibi olmaları ve farkındalık kazanmaları gerekmektedir. Diğer taraftan devlet desteği için uluslararası girişimcilerin ve dış ticaret girişimcilerinin faydalanacakları destekler birbirinden farklı olduğu için bu konuda düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Girişimcilerin devlet desteklerinden faydalanabilmeleri için başvuru süreçlerinin karmaşıklığının azaltılması ve destek yapısının girişimcilerin özellikleri, faaliyet yapısı ve ihtiyaçlarına göre şekillendirilmesi daha hedef odaklı ve desteklerin etkililiğinin sağlanmasına yardımcı olabilir. Diğer taraftan kriz dönemlerinde için girişimcilerin kendi kaynakları ile ayakta kalabilmeleri için risk ve maliyet kontrolü konularında profesyonel destek almaları uygun olabilir. Bu öneriler firmaların kriz dönemlerinde daha dirençli kalmalarına, hem devlet desteklerinden maksimum düzeyde faydalanmalarına hem de öz kaynaklarını optimum şekilde kullanmalarına yardımcı olacaktır.

Yurt dışı ticari faaliyet söz konusu olduğunda girişimcilerin günümüz pazarlarında operasyonel verimliliklerini artırmak için otomasyon ve teknolojik yatırımlar yapmaları, dijital dönüşümlerini hızlandırmaları ve sürekli pazar araştırması yaparak pazarın

ihityalarına y6nelik 6r6n çeşitliliğini artırmaları 6nerilmektedir. Bu stratejiler, işitmelerin gelecekteki krizlere daha dirençli bir Şekilde yanıt verme kapasitelerini g6lendirecek ve pazar değişikliklerine hızlı adapte olmalarını sağlayacaktır. Dolayısıyla işitmelerim inovasyon anlayışlarını genişletmek ve inovatif d6ř6nceyi yaymalarında adaptasyon ve d6n6ř6m oldukça 6nemlidir. 6zellikle uluslararası girişimciler için karşılaşılabilecek krizlere karşı daha dayanıklı olmak adına teknolojik yatırımlar ile dijital d6n6ř6m6n gerçekleştirilmesi çeşitli tedarikçilerle işbirliğini g6lendirerek tedarik zinciri çeşitliliğinin artırılması ve m6şteri iletişim kanallarının çeşitlendirerek pazar dinamiklerine hızlı uyum iş s6rekliliğini ve pazar rekabetçiliğini korumak için kritik 6nem taşımaktadır.

işitmelerin kriz y6netiminde başarılı olabilmeleri için, çeşitli 6nlemleri içeren bir yaklaşım benimsemeleri 6nemlidir. Potansiyel kriz senaryolarına y6nelik lojistik operasyon ve tedarik zinciri y6netimi uygulamaları, 6retim ve pazarlama faaliyetleri, finansal stratejiler, insan kaynakları y6netimi gibi ana iş s6relerini kapsayan 6nceden belirlenmiş detaylı planlar geliştirmek, işitmelerin krizlere karşı dirençli olmalarını sağlayabilir. Ayrıca, 6retim s6relerinin çevikliğini artırmak için mod6ler 6retim tekniklerine ve otomasyon sistemlerine yapılan yatırımlar, personel eksikliği gibi operasyonel zorluklara karşı 6retim s6rekliliğini destekleyebilir. Birden fazla tedarikçi ile çalışmak ve yerel tedarikçilere y6nelmek, k6resel tedarik zinciri kesintilerine karşı etkili bir tampon oluşturarak işitmelerin bu t6r dış etkilere karşı daha hazırlıklı olmasına yardımcı olabilir. Son olarak, işitmelerin dijital altyapılarını g6lendirerek e-ticaret platformlarına ve sosyal medya pazarlama araçlarına yatırım yapmaları, pandemi gibi durumlarda m6şteri erişimini ve satışları s6rd6rme yeteneklerini b6y6k 6l6de artırabilir. Bu araştıma sonucunda ileri s6r6len 6neriler, KOBİ 6leğinde d6zenli yurtdışı ticari faaliyet gerçekleştiren 6retici/imalati işitmelerin kriz zamanlarında rekabet g6lerini korumalarına, 6retim s6relerini eşitlendirebilmelerine ve pazar koşullarını belirleyebilmelerine ya da bu koşullara adapte olmalarına yardımcı olabilecek için 6nemli ipuçları sunabilir.

Araştırma, krizlere hazırlıklı olmak için işitmelere çeşitli stratejiler 6nermektedir. Bu stratejiler arasında finansal ve operasyonel esnekliklerin artırılması, geniş kapsamlı risk değerlendirmeleri yapılması, tedarik zincirinin çeşitlendirilmesi, dijital d6n6ř6m yatırımlarının hızlandırılması ve s6rd6r6lebilir rekabet avantajına odaklanması

bulunmaktadır. Covid-19 pandemisinin yarattığı fırsatları göz önünde bulundurarak, işletmelerin esnek üretim kapasiteleri geliştirmesi ve talep artışı yaşanan sektörlere hızlı bir şekilde adapte olabilmesi önerilmektedir. Ayrıca, lojistik ve tedarik zinciri yönetiminde teknoloji ve dijitalleşmeye yatırım yaparak izlenebilirlik ve verimliliğin artırılması, çoklu tedarikçi stratejisi benimseyerek tedarik zinciri risklerinin dağıtılması, personelin bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi amacıyla sürekli eğitim programları düzenlenmesi, inovasyon süreçlerine katılımların teşvik edilmesi ve araştırma-geliştirme faaliyetlerine daha fazla kaynak ayrılarak yenilikçi ürün ve hizmetlerin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu öneriler, işletmelerin gelecekteki krizlere daha hazırlıklı olmalarını ve uluslararası pazarlarda rekabet güçlerini artırmalarını sağlayacaktır. Kriz yönetimi açısından, firmalar proaktif yaklaşımlar benimsemeli, esnek iş modelleri ve stok yönetimi stratejileri geliştirmelidir. Kriz öncesi senaryolar hazırlayarak olası krizlere karşı hazırlıklı olunmalıdır. Ayrıca, devlet tarafından sunulan teşvik ve desteklerden maksimum düzeyde yararlanılmalı ve bu desteklerin kullanımına dair farkındalık artırılmalıdır. Dış ticaret ve uluslararası girişimcilik kapsamında, yeni pazar fırsatlarını belirlemek ve bu pazarlarda yer edinmek için kapsamlı pazar araştırmaları yapılmalıdır. Uluslararası işbirlikleri ve ortaklıklar kurarak global ağlar oluşturulmalı ve bu ağlar üzerinden yeni iş fırsatları yaratılmalıdır.

Son olarak, sürdürülebilirlik ve çevreye duyarlılık alanında yeşil lojistik ve üretim yöntemleri benimsenmelidir. Çevresel etkileri azaltmak için sürdürülebilir üretim ve lojistik yöntemleri uygulanmalı, geri dönüşüm ve enerji verimliliği gibi alanlarda yenilikçi çözümler hayata geçirilmelidir. Bu öneriler, firmaların uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmalarına ve uzun vadeli başarı sağlamalarına yardımcı olacaktır.

Bu çalışmanın bulgularına göre, yeni araştırmacılar için birkaç öneri sunulabilir. Öncelikle, kriz yönetimi stratejilerinin fırsata çevrilebilme potansiyelini detaylı incelemeleri ve esnek üretim kapasitesinin kriz zamanlarında sağladığı avantajları analiz etmeleri önemlidir. Tedarik zinciri yönetiminde dijitalleşmenin rolü, izlenebilirlik ve verimliliği artırma konularında derinlemesine çalışmalar yapmaları faydalı olacaktır. Çoklu tedarikçi stratejilerinin kriz dönemlerinde tedarik zinciri risklerini nasıl azalttığını araştırarak, bu stratejilerin uygulama süreçlerini değerlendirebilirler. Personelin bilgi ve becerilerini artırmak için sürekli eğitim programlarının etkisini incelemek ve inovasyon süreçlerine katılımın işletmelere sağladığı avantajları detaylandırmak, gelecekteki

çalışmalar için değerli olacaktır. Ar-Ge faaliyetlerine ayrılan kaynakların işletmelerin yenilikçi ürün ve hizmetler geliştirmesine nasıl katkıda bulunduğunu inceleyen çalışmalar, sürdürülebilir rekabet avantajı sağlama açısından önemlidir. Pandemi gibi spesifik krizlerin farklı sektörler üzerindeki etkilerini karşılaştırmak ve sektörel bazda kriz yönetimi stratejilerinin etkinliğini değerlendirmek, araştırmalara yön verebilir. Devlet desteklerinin ve teşviklerinin işletmelerin kriz zamanlarında ne kadar etkili olduğunu analiz etmek, bu tür desteklerin geliştirilmesine yönelik öneriler sunabilir. Küresel ve yerel krizlerin işletmeler üzerindeki etkilerini karşılaştırarak, farklı kriz türlerine yönelik en uygun stratejilerin belirlenmesine yardımcı olacak çalışmalar yapılabilir. Bu öneriler, yeni araştırmacıların daha kapsamlı ve derinlemesine çalışmalar yaparak, işletmelerin krizlere karşı daha dirençli ve hazırlıklı olmalarına katkıda bulunmalarını sağlayabilir.

5.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Saha araştırmasına dayalı verilerin analizi temel alınarak ulaşılan bulgular Covid-19 salgını sırasında karşılaşılan zorluklar ve tehditlerin neler olduğunu da incelemeye olanak sağlayan bu araştırma, işletmelerin ve uygulayıcıların ticari faaliyetlerinin devamlılığının sağlanmasında politika yapıcılar başta olmak üzere tüm paydaşlara önemli ipuçları sunmaktadır. Bu araştırma dış ticaret girişimcilerinin yaşanan Covid-19 sürecinde etkilenen yurt dışı ticari faaliyetlerinin ticaret yolları ile yayılım gösterip göstermediğini ortaya koymak açısından önem arz etse de bazı sınırlılıklara sahiptir.

Araştırma örneklem açısından değerlendirildiğinde 13 katılımcı ile gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda değerlendirildiğinde bulguların genelleştirilebilmesi açısından önemli bir sınırlılığa sahiptir. Diğer taraftan katılımcılar yalnızca Sakarya Sanayi ve Ticaret Odası'na kayıtlı işletmelerden seçildiğinden elde edilen sonuçların Türkiye genelindeki veya farklı ülkelerdeki işletmelere uygulanabilirliği konusunda da sınırlılık oluşturmaktadır. Araştırmada kullanılan amaçlı örnekleme tekniği belirli kriterlere göre katılımcı seçimine dayanmakta ve örneklemin taraflı olma riskini doğurabilmektedir. Yarı yapılandırılmış mülakat tekniği kullanılarak elde edilen verilerle derinlemesine bilgi sağlamakla birlikte katılımcıların yanıtlarının subjektifliği nedeniyle araştırmacının sorularını nasıl sorduğuna bağlı olarak değişebileceği ya da şekillenebileceğini göstermektedir.

Dolayısıyla araştırmada kullanılan içerik analizi yöntemi verilen yorumlanmasında araştırmacının bakış açısının etkili olabileceğine işaret etmektedir.

Bu araştırma Covid-19 pandemisi temel alındığından belirli bir döneme odaklanmıştır. Pandeminin etkilerinin zamanla değişebileceği ve bu nedenle bulguların farklı zaman dilimlerinde farklı sonuçlar verebileceği göz ardı edilmemelidir. Ayrıca araştırma sadece Türkiye'deki KOBİ'lerle sınırlı olduğundan Covid-19 pandemisinin uluslararası ticaret ve girişimcilere etkisini küresel bağlamda genellenmesine imkan sağlamamaktadır. Pandemi dönemi boyunca değişen ekonomik politikalar, devlet destekleri ve uluslararası ticaret dinamikleri gibi dış faktörlerin araştırma bulguları üzerindeki etkisi tam olarak kontrol edilemediğinden bulgular örneklem ve araştırmanın gerçekleştirildiği dönem ile kısıtlı kalmıştır. Bu araştırma Covid-19 sürecinde dış ticaret girişimcilerinin yaşadığı zorluklara ve tehditlere odaklanmıştır. Bu nedele fırsatlar, adaptasyon stratejileri ve uzun vadeli etkiler gibi diğer önemli konular yeterince ele alınmamıştır. Dolayısıyla araştırmanın sonuçları söz konusu sınırlılıklar dikkate alınarak daha geniş bir bağlamda, daha büyük ve çeşitli örneklemelerle yapılan araştırmalarla desteklenmelidir. Bu Şekilde sonuçların genelleştirilebilirliğini artıracak ve daha kapsamlı bir yapı geliştirilebilmesi mümkün olabilir.

KAYNAKÇA

- Adler, P. S., ve Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of management review*, 27(1), 17-40. <https://doi.org/10.5465/amr.2002.5922314>
- Akan, M. (2007). KÜMES hayvanlarında kuş gribi. *Flora Dergisi*, 12(1), 14-21.
- Akbaş, M. E. (2017). 1800'lerin küresel krizleri, büyük depresyon ve 2008 krizi. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 77-127. <https://doi.org/10.17336/igusbd.305553>
- Aktan, C. C., ve Şen, H. (2001). Ekonomik kriz: Nedenler ve çözüm önerileri. *Yeni Türkiye Dergisi*, 2(42), 1.
- Altın, F. G. (2023), Covid-19 salgını sonrası tedarik zinciri yönetiminin artan önemi. Teorik ve Politik Yönleriyle İktisadi ve Finansal Alanda Yaşanan Gelişmeler (pp.337-349) *Ekin Yayınevi*.
- Altunışık, R., Boz, H., Gegez, E., Koç, E., Sığırı, Ü., Yıldız, E., ve Yüksel, A. (2022). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Yeni perspektifler. *Seçkin Yayıncılık*.
- Amarat, M. (2021). *Değer temelli sağlık hizmetlerine ilişkin paydaş görüşlerinin analizi*, (Doktora tezi), Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- Andersen, O. (1993). On the internationalization process of firms: A critical analysis. *Journal of international business studies*, 24, 209-231.
- Andersen, O., ve Buvik, A. (2002). Firms' internationalization and alternative approaches to the international customer/market selection. *International business review*, 11(3), 347-363.
- Anderson, G., ve Arsenault, N. (2005). *Fundamentals of educational research*. Routledge.
- Arslan, K. Ş. (2019). *Stratejik yönetim çalışmalarının örgüt içi güç ilişkilerine etkileri: Kamu işletmeleri örneği*, (Yüksek lisans tezi), Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- Aselim, Ç. F. (2024). *Lojistik ve tedarik zinciri yönetiminin uluslararası ticari faaliyetler ekseninde karşılaştırmalı analizi* (Yüksek lisans tezi). Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Sakarya.
- Aydoğuş, O. (2020). Salgın ve ekonomik kriz. *İktisat ve Toplum Dergisi*, 114(1), 11-17.
- Balcı, A. (2018). Sosyal bilimlerde araştırma yöntem, teknik ve ilkeler. *Pegem Atıf İndeksi*, 001-398.

- Bali, V. M. (2022). *Dış politika krizlerinin Türk-Rus ilişkilerine etkileri: Uçak krizi örneği* (Yüksek Lisans Tezi), Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Başkale, H. (2016). Nitel araştırmalarda geçerlik, güvenilirlik ve örneklem büyüklüğünün belirlenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hemşirelik Fakültesi Elektronik Dergisi*, 9(1), 23-28.
- Baumgartner, M. T., Lansac-Tôha, F. M., Coelho, M. T. P., Dobrovolski, R., ve Diniz-Filho, J. A. F. (2020). Social distancing and movement constraint as the most likely factors for COVID-19 outbreak control in Brazil. *MedRxiv*, 2020.
- Beaud, M. (2003). Kapitalizmin Tarihi, çev. *Fikret Başkaya*, Ankara: Dost.
- Bell, E., Bryman, A., ve Harley, B. (2022). *Business research methods*. Oxford university press.
- Bell, J., McNaughton, R., Young, S., ve Crick, D. (2003). Towards an integrative model of small firm internationalisation. *Journal of international entrepreneurship*, 1, 339-362.
- Berikan, M. (2023). *Türkiye ile Rusya arasında siyasi kriz dönemlerindeki ilişkilerin ekonomilerine etkileri: Uçak krizi özelinde ekonometrik bir analiz*, (Doktora Tezi), Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, Alanya.
- Birden, M. (2017). Uluslararası pazarlara giriş süreci ve stratejileri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü Yayınları*.
- Cahn, N. R., ve McClain, L. C. (2020). Gendered complications of COVID-19: towards a feminist recovery plan. *Geo. J. Gender ve L.*, 22, 1.
- Calof, J. L., ve Beamish, P. W. (1995). Adapting to foreign markets: Explaining internationalization. *International business review*, 4(2), 115-131.
- Canyon, D. (2020). Definitions in crisis management and crisis leadership. *Security Nexus Research*, 21, 1-10.
- Chetty, S. K., ve Stangl, L. M. (2010). Internationalization and innovation in a network relationship context. *European Journal of Marketing*, 44(11/12), 1725-1743.
- Chetty, S., ve Holm, D. B. (2000). Internationalisation of small to medium-sized manufacturing firms: a network approach. *International business review*, 9(1), 77-93.
- Cicioğlu, Ş., ve Yıldız, A. (2018). Lale krizinden günümüze ekonomik krizler: Temel yaklaşımlar ve ortak özellikler. *Uluslararası Yönetim ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(9), 25-38.
- Ciotti, M., Ciccozzi, M., Terrinoni, A., Jiang, W. C., Wang, C. B., ve Bernardini, S. (2020). The COVID-19 pandemic. *Critical reviews in clinical laboratory sciences*, 57(6), 365-388.
- Coşkun, R. (2014). Sosyal bilimlerde yöntem sorunları: Bildiri öz (et) leri üzerinden bir tartışma. 12. *Türk Dünyası Sosyal Bilimler Kongresi*, Kazan, Tataristan.

- Coşkun, R., Altunışık, R., ve Yıldırım, E. (2019). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Coviello, N. E., ve McAuley, A. (1999). Internationalisation and the smaller firm: A review of contemporary empirical research. *MIR: management international review*, 223-256.
- Coviello, N., ve Munro, H. (1997). Network relationships and the internationalisation process of small software firms. *International business review*, 6(4), 361-386.
- Creswell, W. J. (2019). *Nitel araştırmacılar için temel beceriler*. Anı Yayıncılık
- Crotty, M. J. (1998). The foundations of social research: Meaning and perspective in the research process.
<https://www.torrossa.com/en/resources/an/5019222?digital=true>, Erişim Tarihi: 21.02.2022.
- Çevik, V. A., ve Durukan, T. (2021). Covid-19 pandemisinin küresel ticarete ilk etkileri. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 1027-1055.
- Çilingiroğlu, N. (1998). HIV/AIDS Epidemisi ve ekonomiye olan yükü. *HIV/AIDS Dergisi*, 1(3).
- Delice, G. (2003). Finansal krizler: teorik ve tarihsel bir perspektif. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (20).
- Demirgüç-Kunt, A., ve Detragiache, E. (1998). The determinants of banking crises in developing and developed countries. *Staff Papers*, 45(1), 81-109.
- Dündar, N. (2020). Küresel salgınların makroekonomik etkileri üzerine bir araştırma. *International Journal of Social and Humanities Sciences Research (JSHSR)*, 7(52), 837-852.
- Ellis, P. D. (2011). Social ties and international entrepreneurship: Opportunities and constraints affecting firm internationalization. *Journal of International business studies*, 42, 99-127.
- Engin, M. (2007). Gelişmiş ve yükselen piyasalarda 1990 sonrası görülen finansal krizler ve dünya ekonomisi üzerindeki etkileri. *İÜ sosyal Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 2007.
- Ersoy, A. Y. (2018). Foreign trade entrepreneurship: Concept, scope, and theory. *The Most Recent Studies in Science and Art*, 1.
- Ersoy, A. Y., Saygılı, M., Doygun, U., ve Gürler, G. (2017). The effect of entrepreneurial personality traits on foreign trade entrepreneurship tendencies: The case of potential foreign trade entrepreneurs. *The Journal of Academic Social Science*, 58, 287-302.
- Ersoy, A., Saygılı, M., ve Yalçın, S. (2020). Marco polo seyahatnamesinde uluslararasılaşma yaklaşımlarının izini sürmek. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 9(5), 3901-3929.

- Freire, A. (1997). *Estratégia: sucesso em Portugal*.
- Genç, F. N. (2009). Kriz yönetimi ve kamu yönetiminde uygulanabilirliği. *Verimlilik Dergisi*, (4), 7-22.
- Genç, Ö. (2010). Kara Ölüm: 1348 Veba salgını ve ortaçağ avrupa'sına etkileri. *Tarih Okulu Dergisi*, 2011(X).
- Golan, M. S., Jernegan, L. H., ve Linkov, I. (2020). Trends and applications of resilience analytics in supply chain modeling: systematic literature review in the context of the COVID-19 pandemic. *Environment Systems and Decisions*, 40(2), 222-243.
- Goldstein, M. (1998). *The Asian financial crisis: Causes, cures, and systemic implications* (Vol. 55). Peterson Institute.
- Grzelakowski, A. S. (2022). The COVID 19 pandemic—challenges for maritime transport and global logistics supply chains. *TransNav: International Journal on Marine Navigation and Safety of Sea Transportation*, 16(1).
- Guba, E. G. (1981). Criteria for assessing the trustworthiness of naturalistic inquiries. *Ectj*, 29(2), 75-91.
- Güler, E., ve Yılmaz, B. (2009). Ekonomik Kriz, KOBİ'lere Yansımaları ve Bir Çıkış Yolu Olarak Barter. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(18), 87-104.
- Güngör, B., ve Aksöz, F. (2021). 1929 dünya iktisadi krizi, otoriterleşen devletler ve türkiye'ye yansımaları. *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 25(1), 33-52.
- Gürbüz, S., ve Şahin, F. (2014). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri. *Ankara: Seçkin Yayıncılık*, 271.
- Gürler, G., Taş, A., ve Ersoy, A. Y. (2019). Girişimcilik: Temel kavramlar ve bir süreç önerisi.
- Hadley, R. D., ve Wilson, H. I. (2003). The network model of internationalisation and experiential knowledge. *International business review*, 12(6), 697-717.
- Hald, K. S., ve Coslugeanu, P. (2022). The preliminary supply chain lessons of the COVID-19 disruption—What is the role of digital technologies?. *Operations Management Research*, 15(1), 282-297.
- Hamilton, R. (2014). Ebola crisis: The economic impact. *BBC News*.
- Haren, P., ve Simchi-Levi, D. (2020). How coronavirus could impact the global supply chain by mid-March. *Harvard Business Review*, 28(February). <https://hbr.org/2020/02/how-coronavirus-could-impact-the-global-supply-chainby-mid-march>, Erişim tarihi: 29 Kasım 2020.
- Hatıplı, M. (2011). Türkiye ekonomisine etkileriyle küresel finansal kriz. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2), 191-213.
- Hsieh, H. F., ve Shannon, S. E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative health research*, 15(9), 1277-1288.

- Ivanov, D. (2020). Predicting the impacts of epidemic outbreaks on global supply chains: A simulation-based analysis on the coronavirus outbreak (COVID-19/SARS-CoV-2) case. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 136, 101922.
- İmamoğlu, S. Z., ve Açıkgoz, A. (2012). Milli yenilik sistemleri ve Türkiye için öneriler. *Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 1(1), 69-96.
- Johanson, J., ve Wiedersheim-Paul, F. (1975). The internationalization of the firm—Four Swedish cases. *Journal of Management Studies*, 12, 306-310. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x56>
- Kalyoncuoğlu, S., ve Üner, M. M. (2010). Küresel doğan işletme kavramı ve işletmelerin küresel doğmasına etki eden kurucu/üst düzey yönetici özellikleri üzerine karşılaştırmalı bir araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(3), 1-42.
- Kanar, S. (2017). *Sosyal ve toplumsal olayların Finansal yapıya etkisi: Türkiye-Rusya krizi ve 15 Temmuz olayı* (Yüksek Lisans Tezi), İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karakuş, O. S. (2018). Doğu'dan gelen ölüm: Antoninus Vebası. *Toplumsal Tarih*, 296, 38-41.
- Karasar, N. (2010). Bilimsel araştırma yöntemleri (21. Baskı). *Nobel Yayın Dağıtım*.
- Karlık, S. R. (2009). *Uluslararası ekonomi: teori politika*. Beta.
- Kaya, H. P. (2023). Çip krizinin otomotiv sektörü üzerindeki etkileri. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1), 67-78.
- Keogh-Brown, M. R., ve Smith, R. D. (2008). The economic impact of SARS: how does the reality match the predictions?. *Health policy*, 88(1), 110-120. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7114672/>., Erişim tarihi: 12 Nisan 2022.
- Keskin, H. (2020). yeni normalde sektörlerin geleceği ve firmaların dönüşümü. *Küresel Salgın Anatomisi: İnsan ve Toplumun Geleceği*, 452-472.
- Kibritçioğlu, A. (2001). Türkiyede ekonomik krizler ve hükümetler, 1969-2001. *Yeni Türkiye Dergisi*, 2(41), 174-183.
- Kochetkov, D. M. (2023). Innovation: A state-of-the-art review and typology. *International Journal of Innovation Studies*, 7(4), 263-272.
- Koçak, F. A. (1997). Bir ihracat karar süreci modeli denemesi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 52(01).
- Koçak, M. (2019). İşletmelerin uluslararasılaşmasına yönelik kavramsal bir çerçeve. *Sinop Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1), 169-190.
- Köklü, N. (1994). Örnek olay çalışma metodları. *Ankara University Journal of Faculty of Educational Sciences (JFES)*, 27(2), 771-779.

- Krippendorff, K. (2018). *Content analysis: An introduction to its methodology*. Sage publications.
- Kumar, D., Malviya, R., ve Sharma, P. K. (2020). Corona virus: a review of COVID-19. *EJMO*, 4(1), 8-25..
- Lincoln, Y. S. (1985). *Naturalistic inquiry*. Sage.
- Luostarinen, R. (1994). *Internationalization of Finnish firms and their response to global challenges*. UNU World Institute for Development Economics Research.
- McDougall, P. P., ve Oviatt, B. M. (1997). International entrepreneurship literature in the 1990s and directions for future research, Chapter 13 in *Entrepreneurship 2000*, ed. Sexton, DL and Smilor, RW Chicago. *Sexton, DL and Smilor, RW Chicago*.
- McKibbin, W. J. (2009). The swine flu outbreak and its global economic impact. *Washington DC, United States: The Brookings Institution*.
- Menekşe, M. (2020). İzmir’de kolera salgını ve etkileri (1893). *Tarih Araştırmaları Dergisi*, 39(67), 385-433
- Merriam, S. B. (2015). *Nitel araştırma: Desen ve uygulama için bir rehber*. Nobel.
- Minsky, H. P. (1986). The evolution of financial institutions and the performance of the economy. *Journal of Economic Issues*, 20(2), 345-353.
- Ndwandwe, D., ve Wiysonge, C. S. (2021). COVID-19 vaccines. *Current opinion in immunology*, 71, 111-116.
- Neuendorf, K. A. (2017). *The content analysis guidebook*. sage..
- Neuman, W. L. (2010). Toplumsal araştırma yöntemleri: Nitel ve nicel yaklaşımlar I, Çev. Sedef Özge, 2.
- Notteboom, T., Pallis, T., ve Rodrigue, J. P. (2021). Disruptions and resilience in global container shipping and ports: the COVID-19 pandemic versus the 2008–2009 financial crisis. *Maritime Economics ve Logistics*, 23(2), 179.
- Oğuztürk, B. S. (2006). Yenilikte sistem yaklaşımı ve temel dinamikleri: Ekonomik değişim ve büyüme temelli bir bakış. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(1), 121-139.
- Olcar, A. (2013). *Türkiye’nin dış borç sorunu ve kriz etkileri*, (Yüksek Lisans Tezi), Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çorum.
- Overby, J. W., ve Min, S. (2001). International supply chain management in an Internet environment: A network-oriented approach to internationalization. *International Marketing Review*, 18(4), 392-420.
- Öner, D. (2021). *Salgın Hastalıkların Ekonomik Etkileri: COVID-19 Örneği* (Yüksek Lisans Tezi). Sivas Cumhuriyet Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sivas.
- Özden, E. (2022). COVID-19'un uluslararası ticaret ve küresel tedarik zincirine etkisi. In K. Oğuz (Ed.), *İktisadi Konular Üzerine Seçme Yazılar* (ss. 239-262). Nobel Akademik Yayıncılık.

- Özden, K., ve Özmat, M. (2014). Salgın ve kent: 1347 veba salgınının Avrupa’da sosyal, politik ve ekonomik sonuçları. *İdealkent*, 5(12), 60-87.
- Öztürk, S., ve Saygın, S. (2017). 1973 Petrol krizinin ekonomiye etkileri ve stagflasyon olgusu. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(12), 1-12.
- Öztürk, S., ve Suluk, S. (2021). Covid-19 Küresel salgınının çin ekonomisine etkileri üzerine bir inceleme. *Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(2), 264-281.
- Painter, D. S. (2014). Oil and geopolitics: the oil crises of the 1970s and the Cold War. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 186-208.
- Pamuk, Ş. (2007). The black death and the origins of the ‘Great Divergence’ across Europe, 1300–1600. *European Review of Economic History*, 11(3), 289-317.
- Peköz, B. (2022). *COVID-19 sürecinde turizmde yaşanan tüketici sorunları* (Yüksek Lisans Tezi), Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Tekirdağ.
- Pirenne, H., ve Kocabaşoğlu, U. (2009). *Ortaçağ Avrupası'nın ekonomik ve sosyal tarihi*. İletişim Yayınları.
- Pogrebnyakov, N., ve Maitland, C. F. (2011). Institutional distance and the internationalization process: The case of mobile operators. *Journal of International Management*, 17(1), 68-82.
- Pokhrel, S., ve Chhetri, R. (2021). A literature review on impact of COVID-19 pandemic on teaching and learning. *Higher education for the future*, 8(1), 133-141.
- Polat, A. (2022). Nitel araştırmalarda yarı-yapılandırılmış görüşme soruları: Soru form ve türleri, nitelikler ve sıralama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22(Özel Sayı 2), 161-182.
- Polat, D., ve Bamyacı, M. (2022). COVID-19 Salgınının Boş Konteyner Hareketlerine Etkisi Üzerine Bir Araştırma. *Lojistik Dergisi*, 55, 18-38.
- Prashantham, S., Dhanaraj, C., ve Kumar, K. (2015). Ties that bind: Ethnic ties and new venture internationalization. *Long Range Planning*, 48(5), 317-333.
- Prashantham, S., Kumar, K., Bhagavatula, S., ve Sarasvathy, S. D. (2019). Effectuation, network-building and internationalisation speed. *International Small Business Journal*, 37(1), 3-21.
- Prashantham, S., ve Birkinshaw, J. (2015). Choose your friends carefully: Home-country ties and new venture internationalization. *Management International Review*, 55, 207-234.
- Queiroz, M. M., Ivanov, D., Dolgui, A., ve Fosso Wamba, S. (2022). Impacts of epidemic outbreaks on supply chains: mapping a research agenda amid the COVID-19 pandemic through a structured literature review. *Annals of operations research*, 319(1), 1159-1196.
- Reinhart, C. and K. Rogoff (2009), *This time is different: eight centuries of financial folly*. Prince-ton University Press Princeton.

- Roubini, N., ve Mihm, S. (2010). *Crisis economics: A crash course in the future of finance*. Penguin.
- Rubin, A., ve Babbie, E. (2011). *Research methods for social work* (7th ed.). Brooks/Cole, Cengage Learning.
- Sağlık Bakanlığı. (2020). Covid-19 nedir? Retrieved June 29, 2022, from <https://covid19.saglik.gov.tr/TR-66300/covid-19-nedir-.html>, Erişim Tarihi: 01.10.2020.
- Saunders-Hastings, P. R., ve Krewski, D. (2016). Reviewing the history of pandemic influenza: understanding patterns of emergence and transmission. *Pathogens*, 5(4), 66.
- Sayar, R. (2019). Uluslararası finansal krizler ve uluslararası ticarete etkileri. In A. Kara ve R. Sayar (Eds.), *Değer zinciri, pazar yapıları ve muhasebe uygulamaları* (pp. 57-75). Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Saygılı, M., ve Ersoy, A. Y. (2018). Dış ticaret girişimciliği potansiyeli bağlamında kamu ve vakıf üniversitelerinin karşılaştırılması. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 1864-1888.
- Sokhakyan, I. (2015). Economic crisis and Kondratiev theory. *21st Century*, (2(18)), 61-79.
- Stake, R. E. (2005). *Qualitative case studies*.
- Stenhouse, L. (1988). Case study methods. In J. P. Keeves (Ed.), *Educational research, methodology, and measurement: An international handbook* (pp. 49-53). Pergamon Press.
- Stiglitz, J. E. (2002). Globalization and its discontents. *Economic Notes, Banca Monte dei Paschi di Siena SpA*, 32(1), 123-142.
- Strauss, A., ve Corbin, J. (1990). *Basics of qualitative research* (Vol. 15). Newbury Park, CA: Sage.
- Sungur, N. (1999). Asya krizinin dinamikleri. *Marmara Üniversitesi Avrupa Araştırmaları Enstitüsü Avrupa Araştırmaları Dergisi*, 7(1 ve 2), 203-211.
- Şen, C., ve Doğan, S. (2023). Kriz yönetimi ve krizin dağıtım kanalları ve lojistik faaliyetlerine etkisi: Pandemi döneminde bir örnek olay çalışması. *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*, 9(2), 141-165.
- Tarkar, P. (2020). Impact of COVID-19 pandemic on education system. *International Journal of Advanced Science and Technology*, 29(9), 3812-3814.
- Taş, A., Cevrioğlu, E., ve Bolel, B. (2017). Uluslararasılaşma modellerinin Türk firmalarının uluslararasılaşma eğilimlerini açıklama gücü üzerine bir inceleme. *İşletme Bilimi Dergisi*, 5(2), 155-180.
- Taşkın, E., ve Akıncı, Ö. S. (2021). Covid-19 küresel salgınının uluslararası ticarete etkileri. *Alanya Akademik Bakış*, 5(2), 749-771.

- Tekin, A. (2021). Tarihten günümüze epidemiler, pandemiler ve ekonomik sonuçları. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (40), 330-355.
- Tekoğlu, A. S. (2020). Covid-19 salgını ve dış ticarete kriz yönetimi: Türkiye örneği. *Gümrük ve Ticaret Dergisi*, 7(22), 32-53.
- Temir, C. (2020). COVID-19'un sermaye piyasaları üzerindeki etkisi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Girişimcilik Dergisi*, 4(7), 50-66.
- Thirumalaisamy, P. V., ve Christian, G. M. (2020). The COVID-19 epidemic. *Trop Med Int Health*, 25(3), 278-280.
- Timur, N. (2009). *Stratejik küresel pazarlama*. Efil Yayınevi.
- Tok, V., ve Ece, N. J. The impact of covid-19 on maritime trade and transportation: an estimation of the maritime trade post-covid-19. *Mersin University Journal of Maritime Faculty*, 4(2), 18-30.
- Turan, Z. (2011). Dünyadaki ve Türkiye'deki krizlerin ortaya çıkış nedenleri ve ekonomik kalkınmaya etkisi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 56-80.
- Türk, A., Bingül, B. A., ve Ak, R. (2020). Tarihsel süreçte yaşanan pandemilerin ekonomik ve sosyal etkileri. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(COVID-19 Special Issue), 612-632.
- Undp, A. (2014). Socio-economic impact of the Ebola Virus Disease in Guinea, Liberia and Sierra Leone (No. 267620). United Nations Development Programme (UNDP).
- Ural, T., ve Küçükaslan, A. (2008). Yeni tip işletmeler: Global doğan işletmelerin oluşum nedenleri ve özellikleri. *Öneri Dergisi*, 8(29), 23-32.
- Wallendorf, M., ve Belk, R. W. (1989). Assessing trustworthiness in naturalistic consumer research. *ACR special volumes*.
- Welch, L. S., ve Luostarinen, R. (1988). Internationalization: Evolution of a concept. *Journal of general management*, 14(2), 34-55.
- Yalçın, S., ve Ersoy, A. Y. (2019). Dış ticaret girişimcilerinin avrupa birliği özelinde karşılaştıkları engeller. *Turkish Studies-Economics, Finance, Politics*, 14(2), 279-293.
- Yetiz, F. (2016). Bankacılığın doğuşu ve Türk bankacılık sistemi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 107-117.
- Yıldırım, A., ve Simsek, H. (1999). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri* (11 baskı: 1999-2018).
- Yıldız, A. (2018). Ekonomik krizlerin öncü göstergeleri: KLR modeli Türkiye uygulaması. (Yüksek lisans tezi). Sakarya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.

- Yılmaz, M. İ. (2023). *Dış ticaret girişimciliği belirleyicilerinin tarihsel kodları*. (Doktora tezi). Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods* (Vol. 5). Sage.
- Yli-Renko, H., Autio, E., ve Sapienza, H. J. (2001). Social capital, knowledge acquisition, and knowledge exploitation in young technology-based firms. *Strategic management journal*, 22(6-7), 587-613.
- Yücel, F., ve Kalyoncu, H. (2010). Finansal krizlerin öncü göstergeleri ve ülke ekonomilerini etkileme kanalları: Türkiye örneği. *Maliye Dergisi*, 159, 53-69.



EKLER

EK A: Etik Kurul Raporu

Evrak Tarih ve Sayısı: 15.03.2024-E.120838



T.C.
SAKARYA UYGULAMALI BİLİMLER ÜNİVERSİTESİ REKTÖRLÜĞÜ
Etik Kurulu



Sayı : E-26428519-050.99-120838
Konu : Etik Kurul Kararı 42/29 "Özge Sevde
KAHRAMAN"

15.03.2024

Sayın Doç. Dr. Metin SAYGILI

Etik Kurulu'nun 14/03/2024 tarih ve 42 No'lu toplantısında almış olduğu yirmi dokuzuncu maddesine (Madde 29) ilişkin karar örneği aşağıda sunulmuştur.

Özge Sevde KAHRAMAN'ın 11/03/2024 tarihli ve 120121 sayılı dilekçesi ve ekleri görüşmeye açıldı.

Yapılan görüşmeler sonunda; Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı öğrencisi Özge Sevde KAHRAMAN'ın Doç. Dr. Metin SAYGILI danışmanlığında hazırladığı "**Dış Ticaret Girişimciliğinde Kriz, Kritik ve Özel Zamanlar: Covid-19**" başlıklı çalışmasının Etik açıdan **uygun** olduğuna toplantıya katılan kurul üyelerinin **oy birliği** ile karar verilmiştir.

Prof. Dr. Taki DEMİR
Kurul Başkanı

EK B: Mülakat Formu

**DIŞ TİCARET GİRİŞİMCİLİĞİNDE KRİZ, KRİTİK VE ÖZEL ZAMANLAR:
KOBİ DÜZEYİNDE COVID-19'UN ETKİŐİ**

Merhaba, dış ticaret yapan ve üretici/imalatçı olarak endüstride yer alan dış ticaret girişimcilerinin üzerine bir araştırma yapıyorum. Bu doğrultuda sizin görüşlerinizin araŐtırmam adına önemli olduğunu düşünüyorum. Katkılarınız için Őimdiden teşekkür ediyorum.

Özge Sevde KAHRAMAN

Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı

Yüksek Lisans Öğrencisi

E-mail: ozgesevdekahraman@gmail.com

MÜLAKAT SORULARI

1. Tedarik zinciri denince ne anlıyorsunuz? Lojistik denince ne anlıyorsunuz?
2. Girişimcilik sizin için nedir/ne anlam ifade ediyor, girişimciliği nasıl ifade edersiniz? Kendinizi girişimci olarak tanımlıyor musunuz?
 - 2.1. Uluslararası ticaret açısından değerlendirdiğinizde kendinizi girişimciliğin neresinde görüyorsunuz?
3. Uluslararası faaliyetleriniz ağırlıklı olarak hangi süreçleri kapsıyor? Bilgi verir misiniz?
4. Daha önceki süreçleri de dikkate aldığımızda hangi krizlerden daha çok etkilendiniz? Bu krizlerin sizin için önemi nedir? Açıklar mısınız?
5. Covid19 krizi daha önce yaşanan ve hatırladığınız hangi krizlere benzetiyorsunuz? Bilgi verir misiniz?
6. Krizler konusunda (krizlerin çıkış kısmında) devlet desteğini bekliyor musunuz? Ya da sunulana desteklerden yararlanıyor musunuz? (EĞer yararlanıyorsanız ya da yararlandıysanız hangi desteklerden yararlandığınızı açıklar mısınız?)

7. İnovasyonla ilgili düşünceleriniz neler? İşletmenizi inovatif süreçlerle tanımlıyor musunuz? (Eğer tanımlıyorsanız söz konusu inovatif süreçler nelerdir sizin için? İnovatif süreçlerle ilgili bilgi vermeniz önemli.)
8. (Covid-19) Krizden olumlu ya da olumsuz etkilendiğinizi varsayarak krizden çıkış noktasında ne tür önlemler aldınız? Hangi fırsatları gördünüz, olumsuz etki söz konusuysa krizden çıkış için hangi aksiyonları aldınız?
9. Covid-19 süreci üretim süreçlerinde ve üründe herhangi bir değişikliğe neden oldu mu? Açıklar mısınız?
10. Benzer bir kriz yaşanırsa neler yaparsınız ve neler yapmazsınız? (Yol haritanız ne olur?)

Kendi iş kolunuzdaki makro stratejiyi biliyor musunuz? (Örneğin tekstil işletmesi ise maske üretimi veya çadır üretimi gibi dönüşümleri ne kadar sürede gerçekleştirebilir?) Sizin sektörünüzde böyle bir dönüşümü nasıl yapabilirsiniz ve ne kadar sürenizi alır?