

DEÜ-DPT İleri Araştırma Projesi (2006–2007)

Proje No: 2003K120360

**TÜRKİYE’DE
ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN
PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ VE
STRATEJİ GELİŞTİRME:
ALT BÖLGELER ARASI KARŞILAŞTIRMA
(PROJE RAPORU)**

**Proje Yürütücüsü
Prof. Dr. Recep Kök
Dokuz Eylül Üniversitesi**

**İzmir
2008**

DEÜ-DPT İleri Araştırma Projesi (2006–2007)
Proje No: 2003K120360

TÜRKİYE’DE
ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN
PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ VE
STRATEJİ GELİŞTİRME:
ALT BÖLGELER ARASI KARŞILAŞTIRMA

YÜRÜTÜCÜSÜ: Prof.Dr. Recep KÖK -Dokuz Eylül Üniversitesi
YÜRÜTÜCÜ YRD: Doç.Dr. Ertuğrul Deliktaş - Ege Üniversitesi
YÜRÜTÜCÜ YRD: Yrd.Doç.Dr. Ethem Duygulu - Dokuz Eylül Üniversitesi

ARAŞTIRMACILAR:

1. Prof. Dr. Metin Berber - Karadeniz Teknik Üniversitesi
2. Prof.Dr. Hasan Kürşat Güleş - Selçuk Üniversitesi
3. Doç.Dr.Ertuğrul Deliktaş - Ege Üniversitesi
4. Doç.Dr. Mehmet Balcılar - Çukurova Üniversitesi
5. Doç.Dr.Muhsin Kar - Sütçü İmam Üniversitesi
6. Doç.Dr. Orhan Çoban - Selçuk Üniversitesi
7. Doç.Dr.A Gürhan Kök - Duke University (USA)
8. Yrd.Doç.Dr. Ş.Mustafa Ersungur - Atatürk Üniversitesi
9. Yrd.Doç.Dr. Ethem Duygulu - Dokuz Eylül Üniversitesi
10. Yrd.Doç.Dr. Nevzat Şimşek - Dokuz Eylül Üniversitesi
11. Arş.Gör. Aydın Arı - Dokuz Eylül Üniversitesi
12. Yrd. Doç. Dr. Ali Özdemir - Dokuz Eylül Üniversitesi
13. Yrd.Doç.Dr. M. Serdar İspir - Pamukkale Üniversitesi
14. Dr.Hakan Kahyaoğlu - Dokuz Eylül Üniversitesi
15. Dr. Dündar Kök - Pamukkale Üniversitesi

DEÜ-DPT İleri Araştırma Projesi (2006–2007)
Proje No: 2003K120360

TÜRKİYE’DE
ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN
PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ VE
STRATEJİ GELİŞTİRME:
ALT BÖLGELER ARASI KARŞILAŞTIRMA

EDİTÖRLER

Prof. Dr. Recep Kök

Yrd.Doç.Dr. Ethem Duygulu

Yrd.Doç.Dr. Nevzat Şimşek

TAKDİM

Türkiye'nin kalkınma sürecinde önemli bir yeri olan üniversitelerin bilim adına yaptığı öğretimin yanı sıra özellikle araştırmacı kimliklerin bilimsel ölçekte yarattığı sinerji gücünün üniversite-sanayi işbirliği içinde Türk insanın refahının artışına vesile olabilecek çalışmalar bağlamında ***“Türkiye’de Organize Sanayi Bölgelerinin Performans Değerlendirmesi ve Strateji Geliştirme: Alt Bölgeler Arası Karşılaştırma”*** başlıklı bu projenin tamamlanmış olmasından duyduğum memnuniyetin yanı sıra bu araştırmanın sonuçlarının uygulama alanı bulması en büyük temennimdir.

Araştırmanın haciminden anlaşıldığı gibi muhtevası zengin bu projeyi planlayan, gönüllülük esasına bağlı olarak diğer üniversitelerin öğretim üyeleri dâhil olmak üzere on beş araştırmacının işbirliğini gerçekleştiren bu özverili katkıyı organize eden Üniversitemiz İİBF İktisat Bölüm Başkanı'nın şahsında tüm araştırma ekibini kutlarım. Ayrıca, yeni sanayileşme stratejisi geliştirme konusunda kurumsal bir işlerle bu projenin eyleme konması olanağını sağlayan Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşar'ı Dr.Ahmet Tıktık'ın şahsında DEÜ- DPT İleri Projesini kabul eden yöneticilere ve bu çalışmaya yardımcı olan tüm kurum ve kuruluş mensuplarına teşekkür ederim. 27 Kasım 2008

Prof. Dr. Mehmet FÜZÜN
Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörü

ÖNSÖZ

Türkiye Cumhuriyet Devleti'nin iktisadi bağımsızlık müjdesinin Birinci Türkiye İktisat Kongresi (17 Şubat 1923) ile verildiğini tarihsel hafızadan hatırlarsak; o günden bugüne iktisadi kalkınmamızın sürükleyici dinamiği olan sanayileşme stratejileri büyük bir öneme sahiptir. Türkiye sanayileşme politikasının uzantısı olan stratejiler incelendiğinde dönemler (planlı dönem dahil) itibarıyla yeni sanayileşme sürecine ilişkin kalkınma planlarının uygulama esaslarına dair kanunun, 2000/1882 sayılı karar, 4875 sayılı doğrudan yabancı yatırımlar kanunu, 5449 Kalkınma Ajanslarının Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun, 5523 sayılı Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Hakkında Kanun, 2006/10921 ve onu belli ölçülerde değiştiren ve 2007/12120 sayılı kararlara bağlı temel ilkeler, Haziran 2007 Sanayi Politikası Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ekim 2007 Ekonomik Görünüm ve Politikalar Başlıklı TÜSİAD Raporu, 4562 sayılı OSB kanunu, Hükümetlerin Türkiye İmalat Sanayinin rekabet biçimini küresel ekonomiye eklemlenmesi yönüyle değerlendirildiğinde sanayileşme stratejisine yeni bir ivme kazandırma ihtiyacı gündemden hiçbir zaman düşmemiştir.

Bu bağlamda Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi olarak şahsımın Yürütücü ve Koordinatörlüğünde, yine İşletme Bölümü ve diğer üniversitelerden projeye gönüllü katkı sağlayan bir grup öğretim üyesi olarak araştırmacı akademik sorumlulukla 2005 yılında DPT'ye "***Türkiye'de Organize Sanayi Bölgelerinin Performans Değerlendirmesi ve Strateji Geliştirme: Alt Bölgeler Arası ve Seçilmiş Avrupa Birliği Ülkeleri (Almanya, Fransa, İtalya) ile Karşılaştırma***" konulu projeyi sunduk. Ancak o yıl içinde proje ölçek büyüklüğüne bağlı olarak desteklenmemiştir. Takip eden 2006 yılında proje DPT'den "***Türkiye'de Organize Sanayi Bölgelerinin Performans Değerlendirmesi ve Strateji Geliştirme: Alt Bölgeler Arası Karşılaştırma***" başlığı ile destek almıştır. 2006-2007 yıllarında sürdürülen iki yıllık DPT ileri proje kapsamında bu araştırmaya katkı sağlayan üyeler gösterdikleri özveriye karşılık hiçbir telif ücreti almamışlardır. DPT'nin projeye yönelik sağladığı destek, Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörlüğü'nün ihalesi ile hizmet alımında (verilen desteğin ağırlıklı kısmı, OSB'nin 12 alt bölgesini kapsayan işletmelerden sağlanan veri tabanı) kullanılmıştır. Araştırma sonuçları 29-30 Kasım 2007 "Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu" aracılığı ile tartışmaya açılmış; araştırma bulguları OSB Başkanları, OSB Yöneticileri, KOSGEB Uzmanları ve diğer üniversitelerden gelen uzman öğretim elemanlarının katıldığı

özel oturumlarda ve genel değerlendirmenin yapıldığı panel ortamında değerlendirilip, alınan eleştiriler bağlamında sonuçlar güçlendirilmiştir.

Burada öncelikle bu projeye baştan beri katkı sağlayan Prof. Dr. Metin Berber, Prof. Dr. Hasan Kürşat Güleş, Doç. Dr. Ertuğrul Deliktaş, Doç. Dr. Orhan Çoban, Doç. Dr. Mehmet Balcılar, Doç. Dr. Muhsin Kar, Yrd. Doç. Dr. Ethem Duygulu, Yrd. Doç. Dr. Nevzat Şimşek, Araş. Gör. Aydın Arı ve projeye sonradan dahil edilen Doç. Dr. A. Gürhan Kök, Yrd. Doç. Dr. Ali Özdemir, Dr. Hakan Kahyaoğlu, Dr. Dünder Kök, Dr. Serdar İspir'e; projenin "DPT İleri Projesi" kapsamında kabul edilmesine katkı sağlayan, başta DEÜ Eski Rektörü Prof. Dr. Emin Alıcı ve diğer çalışanlara, yine projenin ilk çalışma toplantısına katılarak destek veren İİBF Dekanı Prof. Dr. Şenay Üçdoğruk'a, İktisat Bölüm Başkanı Merhum Prof. Dr. M. Sadık Acar'ın hatırasına; ayrıca Araştırma sonuçlarının tartışılması sürecinde araştırmacılara zaman ayırarak katkılarını esirgemeyen Ege Bölgesi Sanayi Odası Başkanı Tamer Taşkın'a; OSB Sempozyumunun yapılması sürecinde sempozyumun sponsorluğunu üstlenen, ayrıca sempozyumda açılış konuşması yapan Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Hilmi Uğurtaş ile mesaisini özel olarak sempozyuma ayıran Müdür Yardımcısı Dr. Cavit Kahya'ya; EBSO OSB Koordinatörü Metin Ersan'a, Torbalı OSB Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Ünerdem'e, Tire OSB Yönetim Kurulu Başkanı Kamil Porsuk'a, Kemalpaşa OSB Yönetim Kurulu Başkanı M. Pınar Yurdun'a; gerek araştırma döneminde gerekse sempozyum sürecinde araştırmacıların soru ve bulgularına zaman ayıran bütün OSB başkan ve yöneticilerine; hizmet alımını müteakip saha araştırmasını (anket yönetimi) yürüten şirketin yönetici ve çalışanlarına; Sempozyum sürecinde oturum başkanlığı yapan Prof. Dr. Temel Ergun, İşletme Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nergis Tek, Prof. Dr. Hüsnü Erkan, Prof. Dr. Şevkinaz Gümüšoğlu, Gebze Kömürcüler OSB Başkanı Nuro! Sarıçiçek ve Bursa OSB Bölge Müdürü Nezih Ertunga ve Anadolu OSB Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Kutsi Tuncay'a ve Panel Katılımcılarına; sempozyumun tüm katılımcılarının yanı sıra saha araştırması sırasında araştırma ekibini işyerinde misafir kabul etme kadirşinaslığını gösteren bütün girişimcilere; elbette ki, yeni sanayileşme stratejisi geliştirmeye yönelik bu projenin eyleme konmasına fırsat veren DPT Müsteşarı Dr. Ahmet Tıktık'ın şahsında ilgili yöneticilere, teşekkür etmeyi bir görev bilirim. İzmir, 26 Kasım 2008

Prof. Dr. Recep Kök

İktisat Bölüm Başkanı ve Proje Yürütücüsü

İÇİNDEKİLER

TAKDİM.....	ii
ÖNSÖZ	iii
İÇİNDEKİLER.....	v
TABLolar LİSTESİ	xii
ŞEKİLLER LİSTESİ	xix
EKLER LİSTESİ	xx
GİRİŞ	1
I. PROJENİN AMACI	7
II. PROJENİN KAPSAMI	10
III. PROJENİN YÖNTEMİ	10
A. Araştırmanın Veri Tabanı ve Verilerin Değerlendirilmesi	10
B. Araştırmanın Yöntemine Yönelik Analiz Teknikleri	14

BİRİNCİ BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN DÜNÜ BUGÜNÜ

GİRİŞ	15
I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE ÖRNEKLEM DÂHİLİNDEKİ	
İŞLETMELERE İLİŞKİN TANIMSAL BİLGİLER	19
A. İŞLETME SAHİBİ YA DA YÖNETİCİLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER	19
B. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNE GÖRE ÖRNEKLEME AİT İŞLETME GENEL BİLGİLERİ	21
C. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDEN ALINAN ÖRNEKLEMİN ÜRETİM VE BİLİŞİM BAZINDA DEĞERLENDİRİLMESİ	34
II. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ	36

İKİNCİ BÖLÜM

ENDÜSTRİYEL YIĞILMA EKONOMİLERİ ÖRNEĞİ OLARAK ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ

GİRİŞ	39
A. METODOLOJİ	44
B. ANALİTİK BULGULAR	46
C. TARTIŞMA	49

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM	
ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE	
FİRMA DÜZEYİNDE ÜRETİM ETKİNLİĞİ: FİRMA TEMELLİ PERFORMANS	
GÖSTERGELERİ VE PERFORMANSI ETKİLEYEN FAKTÖRLER	
I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE FİRMA DÜZEYİNDE ÜRETİM	
ETKİNLİĞİ	52
GİRİŞ	52
A. METODOLOJİ	53
B. ANALİTİK BULGULAR	54
1. Gıda ürünleri ve içecek imalatı (15).....	54
2. Tekstil ürünleri imalatı (17).....	56
3. Giyim eşyası imalatı, kürkün işlenmesi ve boyanması (18).....	57
4. Derinin tabaklanması ve işlenmesi, bavul ve el çantası imalatı (19).....	58
5. Ağaç ve ağaç ürünleri imalatı (20).....	58
6. Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı (21).....	59
7. Basım ve yayım, plak, kaset ve benzeri kayıtlı medya ürünleri imalatı (22).....	59
8. Kimyasal madde ve ürünleri imalatı (24).....	60
9. Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı (25).....	60
10. Metal olmayan diğer mamül ürünlerin imalatı (26).....	61
11. Anametal sanayi (27).....	62
12. Makine ve teçhizatı hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı (28).....	63
13. Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı (29).....	64
14. Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazları imalatı (31).....	65
15. Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı (34).....	66
16. Mobilya imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalat (36).....	67
C. TARTIŞMA	70
II. FİRMALARIN ETKİNLİKLERİNDE KÜLTÜR VE ÇEVRE FAKTÖRLERİNİN	
ROLÜ	74
GİRİŞ	44
A. METODOLOJİ	74
B. ANALİTİK BULGULAR	76
C. TARTIŞMA	78

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARIN FİNANSAL PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ

I. ÖLÇEK, SEKTÖR VE ALT BÖLGE TEMELLİ KARŞILAŞTIRMALAR.....	80
GİRİŞ	80
A. METODOLOJİ.....	81
B. ANALİTİK BULGULAR	82
1. OSB’lerdeki İşletmelerin Finansal Rasyolarının İmalat Sektörü Ortalaması İle Karşılaştırılması.....	82
2. İşletme Ölçeği Temelli Tanımsal İstatistikler ve Analizler	86
3. Faaliyet Gösterilen Sektörlere İlişkin Tanımsal İstatistikler ve Analizler	89
4. Alt Bölge Tanımlarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	91
C. TARTIŞMA	96
II. FİNANSAL PERFORMANS GÖSTERGELERİNİN BASEL II KAPSAMLI DEĞERLENDİRİLMESİ.....	99
GİRİŞ	99
A. METODOLOJİ.....	101
B. ANALİTİK BULGULAR	101
C. TARTIŞMA	103
III. DIŞA AÇIKLIK VE FİNANSAL PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ.....	106
GİRİŞ	106
A. METODOLOJİ.....	107
1. Çalışma Kapsamındaki İşletmelere İlişkin Tanımsal İstatistikler	109
i. İşletme Ölçeği ve Alt Bölge Tanımlarına İlişkin Tanımsal İstatistikler	109
ii. Faaliyet Gösterilen Alt Sektörlere İlişkin Tanımsal İstatistikler	110
iii. Çalışma Kapsamındaki İşletmelerin Finansal Performanslarına İlişkin Tanımsal İstatistikler	111
B. ANALİTİK BULGULAR	111
1. İhracat Faaliyeti Düzeylerinin Finansal Performans Göstergeleri ile İlişkisine Yönelik Farklılık Analizleri	111
2. İhracat Faaliyeti Yapan İşletmelerin Ölçek, Sektör ve Alt Bölge Temelli Analizleri	114
i. İşletme Ölçeği Temelli Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Farklılık Analizleri.....	114
ii. Faaliyette Bulunulan Sektör Temelli Finansal Performans ve İhracat	

Yoğunluğuna İlişkin Ortalamaların Farklılık Analizleri.....	116
iii. Alt Bölge Temelli Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Ortalamalar ve Farklılık Analizleri.....	117
3. OSB’lerde Faaliyet Gösteren İşletmelerde İhracat Yoğunluğu – Finansal Performans İlişkisi.....	120
C.TARTIŞMA	121

BEŞİNCİ BÖLÜM

OSB’LERDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARIN İHRACAT PERFORMANSINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

GİRİŞ	124
A. METODOLOJİ.....	127
1. Ekonometrik Yöntem.....	127
2. Örneklemin Betimsel Özellikleri ve İstatistiki Göstergeler	128
B. ANALİTİK BULGULAR	137
C.TARTIŞMA	138

ALTINCI BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ-İŞLETME PERFORMANSI İLİŞKİSİ VE LOJİSTİK FAALİYETLERİN ETKİNLİĞİ

I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ İŞLETME PERFORMANSI İLİŞKİSİ	141
GİRİŞ	140
A. METODOLOJİ.....	148
1. İşletmelerde Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamalarına İlişkin Değerlendirme	148
i. İşletmelerde Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Mevcut Durumu	149
ii. İşletmelerin Müşterileri İle Olan İlişkilerinin Mevcut Durumu	150
iii. İşletmelerin Performans Kriterlerine İlişkin Değerlendirme	150
2. İşletmelerin Genel Performans Göstergelerine İlişkin Değerlendirme.....	151
B. ANALİTİK BULGULAR	152
1. Tedarikçileri İle Olan İlişkilerinin İşletme Performansı Üzerine Etkisi	152
2. Müşteriler İle Olan İlişkiler ve İşletme Performansı	153
3. İşletmelerin Tedarik Zinciri Yönetimi Bağlamında Performans Düzeyleri.....	155
C. TARTIŞMA	156

II. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE LOJİSTİK FAALİYETLERİN ETKİNLİĞİ VE LOJİSTİK PERFORMANSI GELİŞTİRME	161
GİRİŞ	161
A. METODOLOJİ.....	164
B. ANALİTİK BULGULAR	166
1. Lojistik Etkinlik Kriterlerine İlişkin Analiz ve Bulgular	166
i. Lojistik Etkinlik Kriterlerinin Katılımcı Firma Büyüklüklerine Göre Değerlendirmesi.....	168
ii. Faaliyette Bulunulan Organize Sanayi Bölgesine Göre Lojistik Faaliyetlerin Durumunun Değerlendirilmesi ve Alt Bölge Karşılaştırmaları.....	169
iii. Lojistik Faaliyet Kriterlerinin 16 OSB İçin Analizi ve Karşılaştırmaları.....	173
iv. Faaliyette Bulunulan Sektöre Göre Lojistik Faaliyetlerin Durumunun Değerlendirilmesi.....	177
v. Uzaklık Kriterlerine İlişkin Analiz ve Bulgular	181
2. Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	185
i. Türkiye Geneline Organize Sanayi Bölgelerinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	190
ii. Alt Organize Sanayi Bölge Ayırımına Göre Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	194
a. İstanbul+Batı Marmara Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	194
b. Ege Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	197
c. Doğu Marmara Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	199
d. Batı Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	200
e. Akdeniz Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	203
f. Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	205
h. Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme.....	206
i. Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme	207
j. Güneydoğu Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik	

Performansı Geliştirme	207
C.TARTIŞMA	209

YEDİNCİ BÖLÜM

SANAYİ POLİTİKASINDA KURUMSAL (İÇ) GİRİŞİMCİLİK VE KARAR ALMA SÜRECİNDEKİ ETKİLEŞİM

I. İÇ GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN MAKRO DİNAMİKLER.....	214
GİRİŞ	214
A. METODOLOJİ.....	220
B.ANALİTİK BULGULAR	220
C.TARTIŞMA	224
II. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE KURUMSAL GİRİŞİMCİLİK - GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ	226
GİRİŞ	224
A. METODOLOJİ.....	228
B. ANALİTİK BULGULAR	230
C. TARTIŞMA	235
III. YAPISAL VE KÜLTÜREL DEĞİŞKENLERE YÖNELİK DÜZENLEYİCİLİK ETKİSİ: FAALİYET VE BÖLGE TEMELLİ BİR İNCELEME	236
GİRİŞ	236
A. METODOLOJİ.....	237
B. AMPİRİK BULGULAR	238
C. TARTIŞMA	245
IV. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE ORGANİZASYONEL –YÖNETSEL ETKİNLİK.....	246
GİRİŞ	246
A. METODOLOJİ.....	247
B. AMPİRİK BULGULAR	248
C. TARTIŞMA	253

SEKİZİNCİ BÖLÜM

KALKINMADA DEVLETİN ROLÜ VE STRATEJİK YAPILANMA: DÜZENLEME ARACI OLARAK ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ

I. KALKINMA PLANLARI VE YATIRIM TEŞVİKLERİNİN KOBİ

YAPILANDIRMASINA ETKİSİ.....255

GİRİŞ255

A. METODOLOJİ.....260

B. ANALİTİK BULGULAR262

C. TARTIŞMA264

II. YENİ İŞ OLUŞTURMADA DEVLETİN ROLÜ: ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ

ÖRNEĞİNDE GİRİŞİMCİ ALGISI.....264

GİRİŞ264

A. METODOLOJİ.....265

B. ANALİTİK BULGULAR266

C. TARTIŞMA273

III. TEŞVİK POLİTİKALARININ BÖLGE EKONOMİLERİ VE OSB

YAPILANMASINA KATKISI: GAZİANTEP ÖRNEĞİ274

GİRİŞ274

A. METODOLOJİ.....285

B. ANALİTİK BULGULAR285

C. TARTIŞMA290

GENEL SONUÇ VE ÖNERİLER

I. GENEL SONUÇ.....292

II. ÖNERİLER319

KAYNAKLAR.....329

EKLER345

TABLO LİSTESİ

TABLO 1: OSB'LERİN COĞRAFİ BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI (2004).....	17
TABLO 2: OSB'LERİN COĞRAFİ BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI.....	18
TABLO 3: ARAŞTIRMA DÖNEMİNE YÖNELİK ÖRNEKLEMİN KONUMU VE EĞİTİM DURUMU	19
TABLO 4: ÖRNEKLEMİN YABANCI DİL BİLGİSİ FREKANS DAĞILIMI.....	20
TABLO 5: OSB'LERE GÖRE ÖRNEKLEME AİT FİRMA FREKANS DAĞILIMI.....	21
TABLO 6: 12 ALT BÖLGEYE GÖRE ÖRNEKLEME AİT FİRMA FREKANS DAĞILIMI	22
TABLO 7: ANALİZDE KULLANILAN 9 ALT BÖLGE TANIMLARI.....	23
TABLO 8: KOBİ TANIMI YÖNETMELİĞİNE GÖRE FİRMA BÜYÜKLÜĞÜ AYIRIMI	24
TABLO 9: ÖRNEKLEME ALINAN OSB'LERİN ÇALIŞAN SAYISINA GÖRE BÜYÜKLÜKLERİNİN DAĞILIMI.....	24
TABLO 10: ALT BÖLGELERDE ÖRNEKLEME ALINAN FİRMA BÜYÜKLÜKLERİ DAĞILIMI	25
TABLO 11: ÖRNEKLEMİN KURULUŞ YILINA GÖRE FREKANS DAĞILIMI	26
TABLO 12: ALT BÖLGELERDE ÖRNEKLEME ALINAN FİRMALARIN KURULUŞ YILINA GÖRE FREKANS DAĞILIMI.....	26
TABLO 13: ÖRNEKLEMİN HUKUKİ STATÜLERİNİN VE ORTAK SAYILARININ ALT BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI.....	27
TABLO 14: ÖRNEKLEME ALINAN FİRMA YÖNETİM KURULU ÜYE SAYISI VE AİLE DIŞI ÜYE SAYISININ ALT BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI.....	31
TABLO 15: ÖRNEKLEMİN KURULUŞ ŞEKLİ FREKANS DAĞILIMI.....	33
TABLO 16: ÖRNEKLEMİN YER ALDIĞI SEKTÖRLERİN FREKANS DAĞILIMI	34
TABLO 17: ÖRNEKLEMİN ÜRETİM TÜRÜ VE ÜRÜN NİTELİĞİNİN FREKANS DAĞILIMI	35
TABLO 18: ÖRNEKLEMİN BİLİŞİM ALT YAPISI VERİLERİ.....	35
TABLO 19: EŞYIĞILMA ENDEKSİ	48
TABLO 20: REGRESYON SONUÇLARI	49
TABLO 21: GIDA ÜRÜNLERİ VE İÇECEK İMALATI ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ..	55
TABLO 22: TEKSTİL ÜRÜNLERİ İMALATI ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	56
TABLO 23: GİYİM EŞYASI İMALATI, KÜRK İMALATI ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	57
TABLO 24: DERİ, BAVUL VE EL ÇANTASI İMALATI ENDÜSTRİSİNDE PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	58
TABLO 25: AĞAÇ VE AĞAÇ ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİSİ (MOBİLYA HARİÇ) PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	58
TABLO 26: KAĞIT HAMURU, KAĞIT VE KAĞIT ÜRÜNLERİ İMALAT ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ	59
TABLO 27: BASIM VE YAYIM, PLAK, KASET VE KAYITLI MEDYA ÜRÜNLERİ ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ	59
TABLO 28: KİMYASAL MADDE VE ÜRÜNLERİ İMALATI ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	60

TABLO 29: PLASTİK VE KAUKUK ÜRÜNLERİ İMALATI ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	61
TABLO 30: METAL OLMAYAN DİĞER ÜRÜNLERİN İMALAT ENDÜSTRİSİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	62
TABLO 31: ANA METAL SANAYİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	63
TABLO 32: MAKİNE VE TEÇHİZATI HARİÇ, FABRİKASYON METAL ÜRÜNLERİ İMALATI PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	64
TABLO 33: BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŞ MAKİNE VE TEÇHİZAT İMALATI PERFORMANS GÖSTERGELERİ	65
TABLO 34: BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŞ ELEKTRİKLİ MAKİNE CİHAZLARI İMALATI PERFORMANS GÖSTERGELERİ	66
TABLO 35: MOTORLU KARA TAŞITI, RÖMORK VE YARI RÖMORK İMALATI PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	67
TABLO 36: MOBİLYA İMALATI, BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŞ DİĞER İMALAT ENDÜSTRİSİNDE PERFORMANS GÖSTERGELERİ.....	68
TABLO 37: SEKTÖRLER İTİBARIYLA EN YÜKSEK PERFORMANSA SAHİP OSB'LER	72
TABLO 38: TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER.....	76
TABLO 39: KÜLTÜR VE ÇEVRE MODELİ.....	77
TABLO 40: İŞLETMELERİN FAALİYET GÖSTERDİKLERİ OSB'YE GÖRE DAĞILIMLARI.....	81
TABLO 41: ÇALIŞMA KAPSAMINDA KULLANILAN DEĞİŞKENLER.....	82
TABLO 42: İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLARINA İLİŞKİN TANIMSAL İSTATİSTİKLER	83
TABLO 43: KOBİ TANIMI YÖNETMELİĞİNE GÖRE İŞLETME ÖLÇEĞİ AYIRIMI	86
TABLO 44: FİNANSAL PERFORMANSIN İŞLETME ÖLÇEĞİNE GÖRE FARKLILIK ANALİZLERİ	87
TABLO 45: FAALİYET GÖSTERİLEN SEKTÖRE İLİŞKİN FREKANS DAĞILIMLARI.....	89
TABLO 46: FAALİYET GÖSTERİLEN SEKTÖRE İLİŞKİN TEK FAKTÖRLÜ VARYANS ANALİZİ SONUÇLARI	90
TABLO 47: ALT BÖLGE TANIMLARINA GÖRE İŞLETMELERİN DAĞILIMI.....	91
TABLO 48: ALT BÖLGE ORTALAMALARINA İLİŞKİN FARKLILIK ANALİZİ SONUÇLARI	92
TABLO 49: ALT BÖLGELERARASI ANLAMLI FARKLILIKLAR: TUKEY TESTİ SONUÇLARI	93
TABLO 50: ÇALIŞMA KAPSAMINDA KULLANILAN DEĞİŞKENLER.....	101
TABLO 51: BASEL II VE FİNANSAL GÖSTERGELER	101
TABLO 52: BÖLGELER ARASINDA FİNANSAL DEĞİŞKENLERDE FARKLILAŞMA	102
TABLO 53: ÖZSERMAYE-LİKİDİTE İLİŞKİSİ.....	102
TABLO 54: ÇALIŞMA KAPSAMINDA KULLANILAN DEĞİŞKENLER.....	108
TABLO 55: KOBİ TANIMI YÖNETMELİĞİNE GÖRE İŞLETME ÖLÇEĞİ AYIRIMI	109
TABLO 56: DPT ALT BÖLGE TANIMLARINA GÖRE İŞLETMELERİN DAĞILIMI.....	109
TABLO 57: FAALİYET GÖSTERİLEN SEKTÖRE İLİŞKİN FREKANS DAĞILIMLARI.....	110
TABLO 58: İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLARINA İLİŞKİN TANIMSAL İSTATİSTİKLER	111

TABLO 59: İHRACAT FAALİYETİ YAPMA DÜZEYİNE İLİŞKİN ORTALAMALAR ARASI FARK TESTİ SONUÇLARI	112
TABLO 60: İHRACAT YAPAN İŞLETMELERİN ÖLÇEĞE GÖRE DAĞILIMI.....	114
TABLO 61: İŞLETME ÖLÇEĞİNE GÖRE FİNANSAL PERFORMANS VE İHRACAT YOĞUNLUĞUNA İLİŞKİN ORTALAMALAR VE FARKLILIK ANALİZLERİ	115
TABLO 62: FİNANSAL PERFORMANS KRİTERLERİ VE İHRACAT YOĞUNLUĞU DEĞİŞKENLERİNİN SEKTÖREL ORTALAMALARI VE FARKLILIK ANALİZLERİ.....	116
TABLO 63: FİNANSAL PERFORMANS KRİTERLERİ VE İHRACAT YOĞUNLUĞU DEĞİŞKENLERİNİN ALT BÖLGE ORTALAMALARI VE FARKLILIK ANALİZİ	117
TABLO 64: ALT BÖLGELERARASI ANLAMLI FARKLILIKLAR: TUKEY TESTİ SONUÇLARI	118
TABLO 65: İHRACAT YOĞUNLUĞU- FİNANSAL PERFORMANS İLİŞKİSİ: KORELASYON ANALİZİ	120
TABLO 66: İHRACAT YAPAN FİRMALARIN BÜYÜKLÜĞÜ (TOPLAM ÇALIŞAN SAYISINA GÖRE).....	129
TABLO 67: İHRACAT YAPAN FİRMALARIN ALT BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI.....	130
TABLO 68: SON İKİ YILIN DEĞERLENDİRMESİ (TÜRKİYE GENELİ)	132
TABLO 69: SON İKİ YILIN DEĞERLENDİRMESİ (ALT BÖLGELERE GÖRE).....	133
TABLO 70: FİRMANIN GELECEĞE DÖNÜK BEKLENTİ VE İHTİYAÇLARI.....	134
TABLO 71: SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETİNE ÜYE OLARAK KATILMA İSTEĞİNİ BELİRLEYEN FAKTÖRLER	134
TABLO 72: FİRMALARIN İHRACAT YAPAMAMA NEDENLERİ	136
TABLO 73: FİRMALARIN İHRACAT PERFORMANSI (TÜRKİYE GENELİ).....	137
TABLO 74: FİRMALARIN İHRACAT DAVRANIŞLARININ ALT BÖLGELER AÇISINDAN ANALİZİ.	138
TABLO 75: İŞLETME PERFORMANS KRİTERLERİ	143
TABLO 76: TZY'NİN İŞLETME PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNE YÖNELİK LİTERATÜR İNCELEMESİ	146
TABLO 77: TZY UYGULAMALARIYLA İLGİLİ TANIMSAL İSTATİSTİK SONUÇLARI.....	149
TABLO 78: ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN MEVCUT DURUMU.....	150
TABLO 79: İŞLETMELERİN MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNİN MEVCUT DURUMU	150
TABLO 80: İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	151
TABLO 81: TEDARİKÇİ PERFORMANS KRİTERLERİNE İLİŞKİN FAKTÖR ANALİZİ.....	152
TABLO 82: ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	153
TABLO 83: MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	154
TABLO 84: İŞLETME PERFORMANSI – İLİŞKİ KOMBİNASYONU KARŞILAŞTIRMASI	155
TABLO 85: İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ	156
TABLO 86: OSB LOJİSTİK ETKİNLİK KRİTERLERİNE İLİŞKİN TANIMSAL İSTATİSTİKSEL DEĞERLERİ.....	167

TABLO 87: ANKETE KATILAN OSB'LERİN BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE DAĞILIMI	168
TABLO 88: FİRMA BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE LOJİSTİK ETKİNLİK KRİTERLERİNİN FARKLILIK ANALİZİ.....	169
TABLO 89: ALT BÖLGELERİN LOJİSTİK KRİTERLERİNE İLİŞKİN ORTALAMALAR	170
TABLO 90: ALT BÖLGELERİN LOJİSTİK KRİTERLERİ ORTALAMALARI ARASI FARKLILIK: TEK YÖNLÜ VARYANS ANALİZİ SONUÇLARI	170
TABLO 91: ALT BÖLGELERİN LOJİSTİK KRİTERLERİ ORTALAMALARI ARASINDAKİ ANLAMLI FARKLAR.....	171
TABLO 92: LOJİSTİK FAALİYET KRİTERLERİNİN 16 OSB İÇİN ORTALAMALARI.....	174
TABLO 93: 16 OSB'NE İLİŞKİN TEK YÖNLÜ VARYANS ANALİZİ SONUÇLARI.....	174
TABLO 94: LOJİSTİK FAALİYETİ KRİTERLERİNİN 16 OSB'LERİNE GÖRE FARKLILIK ANALİZİ ..	175
TABLO 95: SEKTÖRLERİN FREKANS DAĞILIMI.....	178
TABLO 96: LOJİSTİK FAALİYET KRİTERLERİNİN SEKTÖRLERE GÖRE ORTALAMALARI	179
TABLO 97: SEKTÖR ORTALAMALARININ FARKLILIK TESTİ: TEK YÖNLÜ VARYANS ANALİZİ .	179
TABLO 98: SEKTÖRLERİN LOJİSTİK KRİTERLERİ AÇISINDAN ORTALAMA FARKLILIK ANALİZİ	180
TABLO 99: MAKİNE, YEDEK PARÇA, BAKIM HİZMETİ, HAMMADDE VE YARIMAMUL ALIMLARININ, ÜRÜN SATIŞLARININ, RAKİP ÜRETİCİLERİN BULUNDUĞU YERLERİN FREKANS VE % DAĞILIMI (YAKINLIK DAĞILIMI).....	181
TABLO 100: İLİŞKİLİ FİRMALARA UZAKLIĞA GÖRE LOJİSTİK KRİTERLERİNİN ORTALAMA DEĞERLERİ.....	182
TABLO 101: OSB FİRMALARININ LOJİSTİK KRİTERİ ORTALAMALARIN İLİŞKİDE OLUNAN ÜRETİCİ/TEDARİKÇİ/MÜŞTERİYE OLAN UZAKLIĞA GÖRE TEK YÖNLÜ VARYANS ANALİZİ P DEĞERLERİ	183
TABLO 102: OSB FİRMALARININ LOJİSTİK KRİTERİ ORTALAMALARIN İLİŞKİDE OLUNAN ÜRETİCİ/TEDARİKÇİ/MÜŞTERİYE OLAN UZAKLIĞA GÖRE ANLAMLI FARKLILIKLARI	184
TABLO 103: REGRESYON SONUÇLARI	188
TABLO 104:TANIMLAYICI İSTATİSTİKLER VE DEĞİŞKENLER ARASINDAKİ PEARSON KORELASYON KATSAYILARI (N=3034).....	221
TABLO 105: REGRESYON ANALİZİ SONUÇLARI.....	223
TABLO 106: TANIMLAYICI BULGULAR (N=3034, TR1=1482,TR11=52 TR12=148, TR3=172 TR4=186 TR5=712 TR6=114 TR7=90 TR8=75).....	230
TABLO 107: BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER TÜM ÖRNEKLEM YENİLİK YETENEĞİ-YENİ ÜRÜN (STEPWISE YÖNTEMİ).....	231
TABLO 108: BÖLGELERE GÖRE YENİLİK YETENEĞİ-YENİ ÜRÜN REGRESYON ANALİZİ SONUÇLARI (STEPWISE YÖNTEMİ)	232
TABLO 109: BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER TÜM ÖRNEKLEM YENİLİK YETENEĞİ-PAZAR YÖNELİMİ (STEPWISE YÖNTEMİ)	233

TABLO 110: BÖLGELERE GÖRE YENİLİK YETENEĞİ-PAZAR YÖNELİMİ REGRESYON ANALİZİ SONUÇLARI (/STEPWISE YÖNTEMİ).....	233
TABLO 111: BÖLGE/FAALİYET TEMELLİ YENİLİK YETENEĞİ -YENİ ÜRÜN HİYERARŞİK REGRESYON ANALİZİ (MODERATOR-DEVLETİN DÜZENLEYİCİLİK ALGISI).....	239
TABLO 112: BÖLGE/FAALİYET TEMELLİ YENİLİK YETENEĞİ -PAZAR YÖNELİMİ HİYERARŞİK REGRESYON ANALİZİ (MODERATOR-DEVLETİN DÜZENLEYİCİLİĞİ).....	240
TABLO 113: BÖLGE/FAALİYET TEMELLİ YENİLİK YETENEĞİ -YENİ ÜRÜN HİYERARŞİK REGRESYON ANALİZİ (MODERATOR-STATİK-DİNAMİK ÇEVRE)	241
TABLO 114: BÖLGE/FAALİYET TEMELLİ YENİLİK YETENEĞİ -PAZAR YÖNELİMİ HİYERARŞİK REGRESYON ANALİZİ (MODERATOR-STATİK-DİNAMİK ÇEVRE)	242
TABLO 115: BÖLGE/FAALİYET TEMELLİ YENİLİK YETENEĞİ -YENİ ÜRÜN HİYERARŞİK REGRESYON ANALİZİ (MODERATOR-BASİT-KARMAŞIK ÇEVRE)	243
TABLO 116: BÖLGE/FAALİYET TEMELLİ YENİLİK YETENEĞİ -PAZAR YÖNELİMİ HİYERARŞİK REGRESYON ANALİZİ (MODERATOR-BASİT-KARMAŞIK ÇEVRE)	244
TABLO 117: BÖLGE BAZINDA FİRMA PERFORMANSI (FPN) MODEL SONUÇLARI	249
TABLO 118: BÖLGE BAZINDA FİRMA PERFORMANSI (FPNC) MODEL SONUÇLARI	251
TABLO 119: BÖLGE BAZINDA FİRMA PERFORMANSI (FPT) MODEL SONUÇLARI	252
TABLO 120: BÖLGE BAZINDA FİRMA PERFORMANSI (FPDM) MODEL SONUÇLARI.....	254
TABLO 121: KAYNAK TAHSİSİ MODELİ.....	263
TABLO 122: KALKINMADA ÖNCELİKLİ YÖRELERE GÖRE TEŞVİK KULLANIMI MODELİ.....	263
TABLO 123: ÖRNEKLEMİN TEŞVİK BELGE SAYISINA YÖNELİK ÖZELLİKLERİ	266
TABLO 124: FAALİYET ALANLARININ BÖLGESEL DAĞILIMI N=8670.....	267
TABLO 125: BÖLGELERE GÖRE TEŞVİK BELGESİNE BAĞLI FAALİYET ALANI DAĞILIMI N=8670.....	268
TABLO 126: BAĞIMSIZLIK TESTİ (CROSSTABS) SONUÇLARI.....	270
TABLO 127: KURUMSAL GÖRÜNÜM ALGISI (DÜZENLEYİCİ BOYUT).....	271
TABLO 128: T- TESTİ BÖLGELERE GÖRE GENEL DÜZENLEME MAKRO TUTUM ALGISI	272
TABLO 129: BÖLGELERE GÖRE TEŞVİK ALAN VE ALMAYANLARIN DEVLETİN ROLÜ ALGISI ..	272
TABLO 130: TÜRKİYE'DE UYGULANAN TEŞVİK TEDBİRLERİ	276
TABLO 131: TEŞVİK BELGELERİNİN MALİYETLERİNE GÖRE DAĞILIMI (2002-2006, BELGE ADEDİ).....	278
TABLO 132: TEŞVİK BELGELERİNİN MAHİYETLERİNE GÖRE DAĞILIMI (2002-2006, SABİT YATIRIM, YTL)	279
TABLO 133: TEŞVİK BELGELERİNDEN EN ÇOK YARARLANAN İLLER (1980-2002).....	280
TABLO 134: YATIRIM TEŞVİK BELGELERİNİN BÖLGESEL DAĞILIMI (2002-2006).....	281
TABLO 135: GAZİANTEP İMALAT SANAYİNDEKİ İŞLETMELERİN DAĞILIMI.....	282
TABLO 136: GAZİANTEP'TE YATIRIM TEŞVİK BELGELERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI (01.01.1980-30.04.2007).....	283
TABLO 137: GAZİANTEP'E VERİLEN YATIRIM TEŞVİK BELGELERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI (2002-2006).....	284

TABLO 138: OSB'LERE GÖRE YAPILAN ANKETLERİN DAĞILIMI	285
TABLO 139: "OSB'DE FAALİYET GÖSTERMENİZİN NEDENİNİ ÖNEM SIRASINA GÖRE SIRALAYINIZ"	286
TABLO 140: FİRMA PERFORMANSI	287
TABLO 141: FİRMANIN GELECEĞE DÖNÜK BEKLENTİ VE İHTİYAÇLARI	289
TABLO 142: İSTANBUL OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	372
TABLO 143: BATI ANADOLU OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	372
TABLO 144: DOĞU MARMARA OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	372
TABLO 145: EGE OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	372
TABLO 146: BATI MARMARA OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	373
TABLO 147: AKDENİZ OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	373
TABLO 148: BATI KARADENİZ OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	373
TABLO 149: ORTA ANADOLU OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	373
TABLO 150: DOĞU KARADENİZ OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	374
TABLO 151: GÜNEYDOĞU ANADOLU OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	374
TABLO 152: ORTADOĞU ANADOLU OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	374
TABLO 153: KUZEYDOĞU ANADOLU OSB İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	374
TABLO 154: İSTANBUL OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	375
TABLO 155: BATI ANADOLU OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	375
TABLO 156: DOĞU MARMARA OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	375
TABLO 157: EGE OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	375
TABLO 158: BATI MARMARA OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	376
TABLO 159: AKDENİZ OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN	

PERFORMANS KRİTERLERİ.....	376
TABLO 160: BATI KARADENİZ OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	376
TABLO 161: ORTA ANADOLU OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	376
TABLO 162: DOĞU KARADENİZ OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	377
TABLO 163: GÜNEYDOĞU ANADOLU OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	377
TABLO 164: ORTADOĞU ANADOLU OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	377
TABLO 165: KUZEYDOĞU ANADOLU OSB İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ.....	377
TABLO 166: İSTANBUL OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ	378
TABLO 167: BATI ANADOLU OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	378
TABLO 168: DOĞU MARMARA OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ	378
TABLO 169: EGE OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	379
TABLO 170:BATI MARMARA OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ	379
TABLO 171: AKDENİZ OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ	379
TABLO 172: BATI KARADENİZ OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	380
TABLO 173: ORTA ANADOLU OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	380
TABLO 174: DOĞU KARADENİZ OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	380
TABLO 175: GÜNEYDOĞU ANADOLU OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	381
TABLO 176: ORTADOĞU ANADOLU OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	381
TABLO 177: KUZEYDOĞU ANADOLU OSB İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	381

ŞEKİL LİSTESİ

ŞEKİL 1: ULUSAL REKABET GÜCÜ KAZANMA STRATEJİSİ	9
ŞEKİL 2: ÖRNEKLEMİN FİRMADAKİ KONUMU	19
ŞEKİL 3: ÖRNEKLEMİN EĞİTİM DURUMU	19
ŞEKİL 4: ÖRNEKLEMDE EN AZ BİR YABANCI DİL BİLENLERİN DAĞILIMI.....	20
ŞEKİL 5: BİLİLEN 1. YABANCI DİLLERİN DAĞILIMI	20
ŞEKİL 6: ÖRNEKLEMDE EN AZ İKİ YABANCI DİL BİLENLERİN DAĞILIMI.....	21
ŞEKİL 7: 12 ALT BÖLGEDE ÖRNEKLEME ALINAN OSB DAĞILIMI.....	23
ŞEKİL 8: ANALİZLERDE KULLANILAN 9 ALT BÖLGEDE ÖRNEKLEME ALINAN OSB DAĞILIMI ...	24
ŞEKİL 9: ÖRNEKLEME ALINAN OSB'LERİN ÇALIŞAN SAYISINA GÖRE BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE DAĞILIMI.....	25
ŞEKİL 10: ÖRNEKLEMİN KURULUŞ YILINA GÖRE DAĞILIMI.....	26
ŞEKİL 11: İSTANBUL ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI	28
ŞEKİL 12: BATI MARMARA BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI	28
ŞEKİL 13: EGE ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI	29
ŞEKİL 14: DOĞU MARMARA ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI.....	29
ŞEKİL 15: BATI ANADOLU ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI	29
ŞEKİL 16: DOĞU ANADOLU ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI	29
ŞEKİL 17: BATI KARADENİZ ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI.....	29
ŞEKİL 18: DOĞU KARADENİZ ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI.....	29
ŞEKİL 19: KUZEY DOĞU ANADOLU ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI	30
ŞEKİL 20: ORTA DOĞU ANADOLU ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI.....	30
ŞEKİL 21: GÜNEY DOĞU ANADOLU ALT BÖLGESİNDE HUKUKİ STATÜ DAĞILIMI.....	30
ŞEKİL 22: ÖRNEKLEME ALINAN FİRMALARDAKİ YÖNETİM KURULU ÜYE SAYISI DAĞILIMI	33
ŞEKİL 23: ÖRNEKLEME ALINAN FİRMALARDAKİ YÖNETİM KURULUNDA BULUNAN AİLE DIŞI ÜYE SAYISI DAĞILIMI.....	33
ŞEKİL 24: ÖRNEKLEMİN KURULUŞ ŞEKLİNE GÖRE DAĞILIMI.....	33
ŞEKİL 25: ÖRNEKLEMİN ÜRETİM TÜRÜ DAĞILIMI	35
ŞEKİL 26: ÖRNEKLEMİN ÜRÜN NİTELİĞİ DAĞILIMI.....	35
ŞEKİL 27: ÖRNEKLEMİN BİLİŞİM ALT YAPISIN VARLIĞINA GÖRE KARŞILAŞTIRMASI.....	36
ŞEKİL 28: ANKETE KATILAN FİRMALARIN İHRACAT YAPMA DURUMUNA GÖRE DAĞILIMI	128
ŞEKİL 29: ALT BÖLGELERE GÖRE FİRMALARIN İHRACAT YAPMA DURUMUNA GÖRE DAĞILIMI	129
ŞEKİL 30: İHRACAT YAPAN FİRMALARIN ÜRÜN NİTELİĞİ	131
ŞEKİL 31: İHRACAT YAPMAYAN FİRMALARIN ÜRÜN NİTELİĞİ	131
ŞEKİL 32: GİRİŞİMCİLİĞİN TARİHİNDE TEORİK VE KAVRAMSAL GELİŞMELER.....	217

EKLER LİSTESİ

EK 1 : NACE SINIFLAMASI.....	348
EK 2: ANKET FORMU:.....	349
EK 3: SAHA ARAŞTIRMASI YÜRÜTÜLEN ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ	365
EK 4: 2007 YILI İTİBARIYLA ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDEKİ ELEKTRİK TÜKETİMLERİ .	366
EK 5. OSB'LER İÇİN ALICI-TEDARİKÇİ İLİŞKİLERİNİN NİTELİĞİNE GÖRE PERFORMANS KRİTERLERİ	372
EK 6: OSB'LER İÇİN MÜŞTERİLERLE OLAN İLİŞKİLERE GÖRE İŞLETMELERİN PERFORMANS KRİTERLERİ	375
EK 7: OSB'LER İÇİN İŞLETMELERİN TEDARİKÇİLERİ VE MÜŞTERİLERİ İLE OLAN İLİŞKİLERİNE GÖRE PERFORMANS DÜZEYLERİ.....	378

GİRİŞ

Günümüzde ülkelerin refahını esas alan üretim yönlü ekonomik faaliyetlerin ve özellikle de dinamik rekabet gücüne dayalı karşılaştırmaların önemli olduğu bilinmektedir. Bu bağlamda, Türkiye’de OSB’lerin yapısı, ulusal ve bölgesel kalkınmadaki yeri, rekabet gücü ve dinamiklerinin karşılaştırılmalı analizi, endüstriyel rekabetin odağı olması açısından ayrıca önem kazanmaktadır. Çünkü bu tür analizlerle AB ekonomisine bütünleşme yolundaki Türkiye için, ekonomiler arası uyumun ve doğabilecek refah kayıp ve kazançlarının incelenmesi mümkün olabilecektir. Yapılan çalışma ve araştırmalar da OSB’lerin, KOBİ’ler ve bu işletmelerin geliştirilmesi için önemli olduklarını vurgulamaktadır. OSB’ler, her ölçekteki sanayi işletmesinin yerleşmesine olanak tanınması ve her ölçekteki işletmenin bu yerleşmeden fayda sağlamasına rağmen çoğunlukla KOBİ’ler açısından daha önemli bir alt yapı oluşturmaktadır. Türkiye’de KOBİ’lerin toplam imalat sanayi işletmeleri içindeki oranı %99.8 ve toplam istihdam içindeki payı %76.7 olmasına rağmen toplam yatırım içindeki payı %26.5, katma değer içindeki payı %38, ihracat içindeki payı %8 ve toplam kredilerden aldığı pay %4 düzeyindedir.

Türkiye 1980’li yıllardan beri, serbest piyasa ekonomisine işlerlik kazandırma çabalarını sürdürmekle birlikte yönlendirilmiş piyasa ekonomisi ekseninde kalkınma planlarının bir uzantısı olarak önce küçük sanayi sitelerinden oluşan küçük sanayi bölgelerindeki kooperatif yapılanması şeklindeki işletmecilik tipini teşvik etmiştir. Daha sonraları 15.04.2000 tarih ve 24021 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanan 4562 Sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu ile sanayileşme stratejisini yeniden düzenlemiştir. Bu düzenleme aracılığıyla piyasa yetersizlikleri (market imperfections) dikkate alınarak üretim, tüketim ve bölüşüm faaliyetlerinin etkin hale getirilmesinde devletin işletmelere dolaylı kaynak tahsisi yapılmıştır. Burada mevzii imar planına göre arazi kullanımı, yapı ve tesislerin projelendirilmesi, inşası ve kullanımıyla ilgili ruhsat ve izinler “OSB Uygulama Yönetmeliği” çerçevesinde düzenlenip yönetilmektedir.

Organize Sanayi Bölgeleri’nin (OSB) kuruluş kanunu (23.10.2008, 5807: Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu’nda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun) dikkate alındığında temel amaç: “sanayinin uygun görülen alanlarda yapılanmasını sağlamak, çarpık sanayileşme ve çevre sorunlarını önlemek, kentleşmeyi yönlendirmek, kaynakları rasyonel kullanmak, bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanmak, sanayi türlerinin belirli bir plan dâhilinde yerleştirilmesi ve geliştirilmesi amacıyla; sınırları tasdik edilmiş arazi parçalarının imar planlarındaki oranlar dâhilinde gerekli idari, sosyal ve teknik altyapı alanları ile küçük imalat

ve tamirat, ticaret, eğitim ve sağlık alanları, teknoloji geliştirme bölgeleri ile donatılıp planlı bir şekilde ve belirli sistemler dâhilinde sanayi için tahsis edilmesi ile oluşturulan ve bu kanun hükümlerine göre işletilen mal ve hizmet üretim bölgeleri”nin yapılanmasını düzenlemektir. Bu ifadeler, Türkiye’nin sanayileşme stratejisinde önemli bir yeri olan OSB’lerin ulusal kaynak tahsisinde veya kaynak tahsisinin genel mekanizmalarının kurulmasında tasarlanan sanayi politikasının eylem planı olarak değerlendirilebilir. Dolayısıyla Lindbeck’in tanımıyla OSB’lerin kuruluşu, sanayileşme politikasının dört temel ögesini içermektedir. Bunlardan ilki yatırım politikası, ikincisi teknoloji üretme politikası, üçüncüsü rekabet politikası, dördüncüsü ise bölgesel gelişme politikasıdır. Bu politikalar temelde kalkınmaya yönelik sanayileşme politikasının çekirdeğini oluşturmakla birlikte özünde endüstriyel yığılma ekonomilerinin avantajlarını içselleştirmeyi hedeflemekte ve günümüzde ulusal sanayilere küresel rekabette gücü kazandırmaktadır. 19.yüzyılda Alfred Marshall tarafından kullanılan “sanayi bölgeleri” kavramı ve buna bağlı olarak ortaya atılan OSB yaklaşımı ilk olarak İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri’nde uygulamaya konulmuştur. Bu tanımlamadan görüleceği gibi OSB’ler, firmaların/işletmelerin yer seçiminde ve kurulmasında en büyük maliyet unsuru oluşturan altyapı hizmetlerinin tamamlandığı ve işletmeler için en uygun yaşam ve üretim ortamlarının oluşturulduğu birer cazibe merkezleri olarak düşünülmüşlerdir. Devletler bu amaç çerçevesinde birçok politika uygulamışlardır/uygulamaktadırlar.

Buna ilaveten OSB’lerde uygulanan teşvikler bu bölgelerin yatırım ve üretimin cazibe merkezine dönüşmesinde Devletin rolünü ortaya koymakta; diğer bir ifadeyle girişimci/sanayicilerin veya yeni girişimcilerin kabiliyetlerini sergileyebilecekleri ortamın yaratılmasına imkânlar hazırlamanın yanı sıra sermaye ve bilgi ekonomilerinden doğan sinerjinin harekete geçirilmesini sağlamaktadır..

Sanayileşme Türkiye’nin ekonomik büyümesinde önemli bir faktör olmuştur. Büyük kriz yılları hariç tutulduğunda Türkiye’de endüstriler iyi bir performans göstermiş, özellikle endüstriyel katma değer artışı açısından oldukça iyi bir artış sergilemiştir. Ayrıca endüstriyel ürünlerin ihracat payında da önemli artışlar olmuştur. İthalat girdisine dayalı ekonomik büyümenin bir sonucu olarak özellikle ara girdi ve yatırım malları ithalatında önemli artışlar gözlemlenmektedir. Türkiye’de imalat endüstrisinde en büyük pay özel sektöre aittir. Örneğin 2002 yılında özel sektörün endüstrideki payı %80, gayri safi yatırımlarda ise %95’e ulaşmıştır. Özelleştirmeye bağlı olarak imalat sanayinde kamu sektörünün payı azalmaya devam etmektedir (DPT, 2004). Sanayileşmenin en önemli katkısı verimlilik artışı ve daha rekabetçi sektörlerin oluşmasıdır. Bu gerçekten hareketle Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda da sanayileşme sürdürülebilir bir büyümeye destekçi olarak düşünülmüş, birincil

hedef, verimlilik artışı ve rekabetçi endüstriler olarak belirlenmiştir. Nitekim son dönemlerde de görüldüğü üzere, Türkiye küresel piyasalarda daha rekabet edebilir ve dışa daha açık bir endüstriyel gelişme stratejisi benimsemiştir.

Diğer taraftan benimsenen rekabetçi politikalarda, maliyet öğelerinin minimizasyonunu sağlamak, tedarikçilerin bölge avantajlarından yararlanmak, kurumsal kümelenme ve birlikte hareket yeteneğinin mal ve hizmet fiyatlarında toplu eylem dolayısıyla üretim girdilerinin kolay ya da optimum tedariki, pazara yakınlık ve kaynak bağımlılığını rekabetçi üstünlüğe dönüştürmek, alt yapı hizmetlerinden kolaylıkla yararlanmak vb. nedenlerle rekabet üstünlüğü yaratmada firmaların rasyonel veya irrasyonel tercihleri dolayısıyla yine son dönemlerde firmaların eşyığışım veya kümelenme üstünlüklerinden yararlanmaya yöneldikleri görülmektedir. Bu dönemde özellikle devlet destekli yapılandırılan OSB'ler bu yığılmanın oluştuğu temel alanlar olarak ortaya çıkmaktadır. Kısaca özel sektörün küresel piyasalarda rekabet edebilmesi için verimlilik ve etkinlik çok önemli hale gelmiştir. OSB'lerin yığılmayı sağlayarak bu amaca yönelik önemli katkıları olmaktadır.

Birinci Bölümde yer verilen saha envanterini müteakip ikinci bölümde ele alınan endüstriyel yığılma/eşyığılma ekonomilerinde firmaların daha büyük bir piyasadan yararlanmak ve ara girdi sağlayıcılarına yakın olmak gibi endüstriyel performansın artışına yol açan nedensellikler incelemiştir. Ancak yığılma aynı bölgedeki firmalar tarafından rekabeti artırır iken kalabalıklaşmanın maliyetler üzerindeki negatif etkisinden dolayı avantajların dezavantaja da dönüşebileceği bilinmektedir.

Araştırmanın üçüncü bölümü, OSB'lerde faaliyet gösteren bireysel firmaların endüstri bazında (NACE sınıflaması bkz. Ek-1) teknik etkinlik seviyelerinin veya üretim performanslarının karşılaştırmalı olarak ölçümünü içermektedir. Çalışma bu yönü ile Türkiye'de yapılan ilk OSB temelli performans (teknik etkinlik) ölçümü çalışmasıdır. Çalışmada OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların yatay-kesit verileri kullanarak teknik etkinlik seviyeleri veya diğer bir ifadeyle üretim performansları ölçülmektedir. Teknik etkinlik ölçümünde gerek farklı üretim teknolojileri altında (ölçeğe göre sabit getiri ve değişen getiri) etkinlik ölçümlerini aynı anda yapabilme olanağı sağlaması, gerekse veri seti için herhangi bir kısıtlayıcı form gerektirmemesi nedeniyle parametrik olmayan yöntemlerden yararlanılmıştır. Çalışma bulguları firma, endüstri ve OSB bazlı teknik etkinlik seviyelerini, ölçek etkinliklerini ve girdi kullanımındaki fazlalıkları (slacks) ortaya koyması ve karşılaştırma yapmaya imkân vermesi açısından hem firma yöneticilerine hem de yerel ve ulusal karar alıcılara yol gösterici niteliktedir. Çünkü üretim etkinliğinin firma, endüstri, sektör ve ekonomi bağlamında ölçümü ve karşılaştırılması, kıt kaynakları etkin kullanmada ve

rekabet edebilmede yol gösterici bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, işletmelerde kullanılan girdilerin izlenmesi ve sağlanabilecek kaynak tasarrufları sonucu oluşacak kârlılık ve piyasa payı gibi göstergelerin incelenmesiyle firmaların başarı boyutları hakkında önemli ölçüde bilgi havuzunun oluşmasına neden olacaktır. Böylece, her bir girişimci veya karar verici etkin bir üretim süreci planlarken, sürdürülebilir rekabetçiliği esas almak durumunda olacaktır. Daha sonra firmaların üretim etkinliği üzerinde etki eden faktörler ve bu bağlamda alt bölgeler temelinde kültür ve çevre etkileşimi ele alınmıştır.

Dördüncü bölümde, bu projenin amaç fonksiyonu çerçevesinde OSB'lerde faaliyet gösteren imalat işletmelerinin genel finansal performansı tartışılmaktadır. İşletmelerin finansal verilerinden hareketle belirlenen finansal oranlar aracılığıyla, bu işletmelerin likidite, faaliyet ve finansal yapı bakımından hangi düzeylerde konumlandığı; ölçek, sektör ve alt bölge bağlamında ele alınmıştır. Ayrıca bu bölümde OSB'lerde faaliyetlerini sürdüren firmaların, uluslararası kurallar çerçevesinde, ülke içi düzenlemelere ve uygulamalara dönüşmüş olan yeni koşullara hazırlıklı olup olmadığını ortaya koymak ve yeni kurallar çerçevesinde ortaya çıkacak finansal etkilerin olası büyüklük ve şiddetini incelemek amacıyla, OSB'lerde faaliyet gösteren firmalar BASEL II kapsamında da değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu şekilde BASEL II kapsamında ortaya çıkacak yeni eğilimden OSB'lerdeki firmaların ne ölçüde bilgi sahibi oldukları belirlenerek, OSB'lerin gelişiminin bu bölgede faaliyetini sürdüren kuruluşların kurumsallaşması üzerindeki etkisi değerlendirilip politika önermeleri geliştirilmektedir. Yine bu bölümde OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin ihracat yoğunluklarının finansal performanslarına ne ölçüde yansıdığı dışa açıklık fonksiyonu bağlamında analitik bulgularla yorumlanmaktadır.

Beşinci bölümde OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların ihracat performansları ve bu performansı etkileyen faktörler alt bölge tanımı itibariyle tartışılmıştır. Bir ülkenin ihracatındaki artışın ülkenin ekonomik büyümesini genellikle pozitif olarak etkileyeceği kabul edilmektedir. Dolayısıyla ihracat artışı birçok ülke için alternatif bir büyüme kanalı oluşturmaktadır. Toplam ihracatın artırılması hiç kuşkusuz firmaların ihracat davranışlarını değiştirmeleri sonucu gerçekleşebilir. Bu çerçevede firmaların ihracat davranışlarına olan ilgi de artmaya başlamıştır. Türkiye, 1980 yılında karşılaştığı krizi ekonomi politikalarındaki dönüşümle atlarmaya çalışmış ve bir dizi reform ile iç piyasada liberal bir yapının oluşmasına ve aynı zamanda ihracata dayalı ve dış dünyaya eklemlenmiş bir ekonomi olmaya başlamıştır. Ayrıca Türkiye'nin cari açığı, kısmen de AB ile Türkiye arasındaki gümrük birliği uygulamasının katkısıyla yüksek miktarlara çıkmış ve ihracatın artırılması hükümetlerin öncelikli hedeflerinden biri olmuştur. Literatürde, firmaların ihracat davranışına ilişkin bu

artan ilginin nedeninin, her geçen gün ülkenin ödemeler bilançosunun daha fazla açık vermesi veya bu açıkların artacağı beklentisi olduğu vurgulanmaktadır. Dünya ekonomisindeki teknolojinin hızla yayılması, dış ticarete ilişkin engellerin azalması, çok taraflı ticaret anlaşmalarının düzenlenmesi, finansal piyasaların yeniden yapılanması ve tüketici zevklerinin yakınlaşması ihracata artan ilginin bir diğer sebebi olarak ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle, küreselleşme sürecinin hızlanması, ülkeler arasındaki ekonomik sınırların azalması veya entegrasyonlara (AB, NAFTA vb) bağlı olarak ortadan kalkması, sermayenin, ticaretin, bilginin ve üretimin önündeki engellerin azalma trendi göstermesi, bu sürecin sonucunda bir çok gelişmekte olan ülkenin dış ticaretinin ve ödemeler bilançosunun açık vermesine neden olmaktadır. Küreselleşme sürecinin olumsuz etkilerini kendi lehlerine değişmesini isteyen ülkelerin ihracatlarını artırmaları gerekmektedir ki, bu daha fazla işletmenin ihracat yapmasını gerektirmektedir. Bu süreç iki taraflı bir kılıç gibi tehditler ve fırsatlar yaratmaktadır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin firmaları küreselleşen dünyada gelişmiş ülkelerin dev firmaları ile uluslar arası piyasada rekabet etmek zorunda kalmaktadırlar.

Çalışmanın altıncı bölümünde öncelikle OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin Tedarik Zinciri Yönetimi (TZY) uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkileri incelenmiştir. Burada Tedarik Zincirinin incelenmesindeki temel neden kümelenme sonucunun bir tercihi olarak ortaya çıkmaktadır. Nitekim performansı artırıcı lojistik faktörlerin belirlenmesi performans ölçümü açısından önemli olduğu kadar, rekabet gücünün belirlenmesinde kurumsal işlevselliğin, yani OSB kümelenmesinin yarattığı içsel ve dışsal ekonomilerin ölçümüne de katkı sağlamaktadır. Bilindiği gibi işletmelerin hemen her faaliyetinde performans ölçümü yapmaları gerekmele birlikte performans ölçüm sistemleri, işletmenin ölçüm yapmak istediği faaliyet alanına göre farklılık gösterdiği içindir ki; son yıllarda lojistik yönetimini esas alan çalışmalar ön plana çıkmaktadır. Özellikle de lojistik yönetiminde performans değerlendirmesi yapma zorunluluğu önem kazanmaktadır. Bu bölümde TZY uygulamalarının işletme performansına etkileri ortaya konduktan sonra, TZY'nin önemli bir unsuru olan lojistik yönetimi faaliyetlerinin etkinliğinin artırılarak lojistik performansın geliştirilmesi üzerinde durulmuştur. TZY ve lojistik etkinlik faaliyetlerinin performans üzerinde etkileri alt bölge ve sektörlerle göre karşılaştırmalı olarak incelenip politika geliştirmeye yönelik tespitler yapılmıştır.

Yedinci bölümde önce ulusal ve uluslararası ekonomilerde sürükleyicilik rolünü yüklenen OSB kapsamında yer alan KOBİ niteliğindeki firmaların yenilik yaratma yeteneği incelenmektedir. Bu çerçevede OSB kapsamında yer alan firmaların kurumsal (iç) girişimcilik

davranışını etkileyen faktörler belirlenmiş ve özellikle yenilikçilik değişkeninin bölgesel ve sektörel ayrıma dayalı olarak hangi boyutunun ön plana çıktığı incelenmiştir. Küresel ekonomilerin bir sonucu olarak daha da artan rekabet baskısının firmaları kendi kaynaklarını daha etkin kullanmaya zorlaması nedeniyle, firmalar teknolojiye gelişmelere kolay adapte olma, üretim süreçlerinde yeni teknolojiler kullanarak yeni ürünler geliştirme, yabancı firmalarla stratejik işbirlikleri geliştirerek yeni pazarlara ve yeni tüketici gruplarına ulaşabilme ve içsel faktörlerini daha iyi kullanma yönünde çaba sarf etmektedirler. Bu süreci en iyi şekilde yönetebilen firmalar hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırma imkânı bulmaktadırlar. Bu bağlamda son zamanlarda firmalar açısından temel amaçları gerçekleştirmede içgirişimcilik alternatif bir çözüm olarak önem kazanmaya başlamıştır. Literatürde içgirişimciliğin firma performansı, karlılık ve büyüme üzerindeki etkisini uygulamalı olarak ele alan sınırlı sayıda çalışma bulunmaktadır. Hatta Türkçe literatürde söz konusu ilişkileri OSB ekseninde ele alan uygulamalı çalışma az sayıdadır. Dolayısıyla çalışmanın bu kısmında sektörel farklılıkları dikkate almaksızın makro açıdan Türkiye’de OSB’lerde faaliyet gösteren firmalarda içgirişimciliğin firma performansı, karlılık ve büyüme üzerindeki etkileri analiz edilmiştir. Bu inceleme politika oluşumuna önemli katkı sağlayabilir. Ulusal düzeyde ekonominin rekabet gücünü artırması için, hedef ilke ve araçları tespit edilmiş bir gelişme politikasının mevcut sanayileşme stratejisine de yeni bir ivme kazandırması mümkündür. Bu nedenle elde edilen sonuçlar değerlendirilerek içgirişimcilik konusunda özgün değerlendirmeler yapılmaya çalışılmıştır.

Sekizinci bölümde önce Türkiye genelinde planlı kalkınmanın ve teşvik politikalarının kaynakların yeniden tahsisine imkân veren sanayileşme ve kalkınma sürecine katkısı ele alınmış, literatür bulguları ile uyumlu hipotezler tarafımızdan kurulup test edilmiştir. Bu hipotezlerden biri, Türkiye’de yatırım teşvikleri bölgeler arasında endüstriyel/sektörel kümelenmelere yol açmaktadır. İkincisi ise, yatırım teşvikleri bölgesel kaynakların nispi ölçüde de olsa bölgede değerlendirilmesine yol açmakta ve bölgeler arası gelir dağılımı eşitsizliğinin azalmasına neden olacak bir şekilde düşük gelirli yörelerde yatırım ikliminin daha da iyileşmesine katkı sağlamaktadır. Nitekim devletin iktisadi hayata müdahale etme geleneği, teorik çerçevede sanayileşmenin zamanlaması tezi (timing of industrialization thesis) ile açıklanmalıdır. Bu durum, 2008 yılı küresel krizi ile de yeniden gündeme gelen tartışmalar ışığında değerlendirildiğinde daha da anlam kazanabilir. Özellikle gelişmekte olan bölgelere yönelik destek fonlarının (yatırım indirimi teşvikleri vb.) reel ekonomiye aktarımı, etkin bir kaynak tahsisinin gerçekleştirilebilmesine ve bölgelerarası sermaye akışkanlığının sağlanabilmesine bağlıdır. Böylece bölgelerarası alternatif maliyet farklılığından dolayı devlet

tarafından özel teşebbüse verilen destek fonları, girişimcinin beklenen getirisi üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Bu bağlamda reel ekonomiye (endüstriye) finansman sağlayan girişimci, sınırlı işletme sermayesi ile bölge imkânlarından yararlanmak isteyeceği içindir ki, devletin sosyal devlet anlayışının gereğini yerine getirme çabalarını fırsat bilerek (kalkınmada öncelikli yörelere –KÖY- yönelik teşvik uygulamalarından) piyasa argümanlarından etkin bir şekilde(ikinci en iyi teoremi) yararlanma imkânı elde edecektir. Bu bağlamda Türkiye’de kalkınma planlarında öngörülen orta vadeli iktisat politikalarının yol göstericiliği altında KOBİ’lerin kuruluşunu teşvik eden planlı yaklaşımın uygulama sonuçları OSB özelinde incelenip Türkiye’nin sanayileşme sürecine yaptığı katkıların beklentilerle uyumlu sonuç doğurup doğurmadığı incelenmiştir. Yine, özel sektörün öncülüğünün temsilcisi, Anadolu’da yeni yerel sanayi odağı olarak bilinen Gaziantep özeli araştırmaya esas örnek bir bölge olarak ele alınmıştır. Bu ilde uygulanan teşvik politikalarının bölgesel kalkınmaya katkısı, OSB alanı bulgularından yararlanılarak ve bu ilde düzenlenen bir sempozyuma katılarak tartışılma imkânı yakalanmıştır. Nitekim Gaziantep’in Güney Doğu Anadolu Bölgesi’nde büyük sanayi merkezine dönüşmesinde (Kayseri, Konya vb iller), bölge insanının girişimcilik özelliğinin ve öncülüğünün yanı sıra bu gelişmelerde uygulanan teşvik politikalarının da önemi yadsınmamalıdır. Burada Gaziantep ve benzeri bazı iller 2004 yılında yürürlüğe giren 5084 sayılı Teşvik Kanunu kapsamına alınmadığı için son düzenlemenin yarattığı gelişmeler, benzer illeri de kapsayacak şekilde değerlendirilmiştir.

Nihayet sonuç bölümünde proje ekibi tarafından araştırmaya konu olan tüm OSB’lerde doğrudan yapılan gözlemler, işletme sahiplerinin tutum ve davranışları, özetle girişimci beklentileri, sempozyum ortamlarında zenginleştirilmiş tartışmalar ışığında tüm katılımcılarla paylaşılarak ortak kanaatler bütününe dönüştürüldükten sonra politika geliştirmeye yönelik şekli ile öneriler sepetine yansıtılmaya çalışılmıştır.

I. PROJENİN AMACI

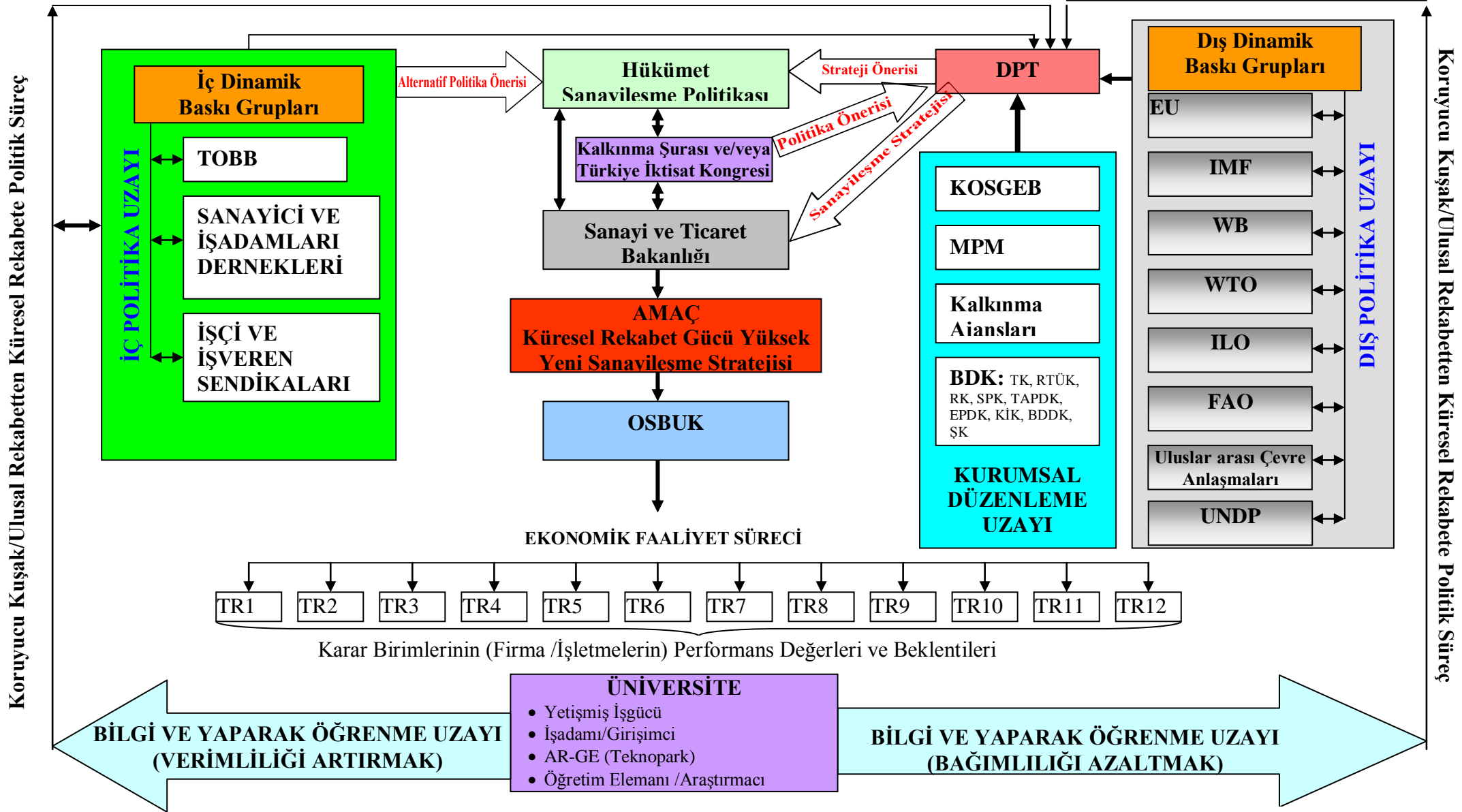
Çalışmanın amacı; Türkiye’nin OSB’lerini, İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması’na (NUTS) göre 12 Alt Bölge tanımlaması çerçevesinde;

- a) NACE sınıflandırmasına bağlı olarak endüstrilerin kümeleme analizleri çerçevesinde verimlilik ve etkinlik bağlamlı performans değerlendirmelerine dayanan “durum ve çevre analizleri” yapmak,
- b) Bu analizlerin sonucunda elde edilen parametrik ve non-parametrik göstergelerden hareketle, NACE’e göre sınıflandırılmış endüstrilerin, ülke içi rekabet gücünün

belirlenmesinin yanı sıra sürdürülebilir rekabet düzeyi ve rekabet edilebilirliğin kriterlerini karşılaştırmalı şekilde ortaya koymak,

- c) Belirlenmiş olan rekabet gücü (yüksek/düşük) nedenlerini tartışmak,
- d) Bireysel girişimcilik, iç girişimcilik, katılımcı girişimcilik, dolayısıyla sinerji etkisi ve yaratıcılık, yenilikçilik, Ar-Ge ve ortak Ar-Ge potansiyelleri konusunda değerlendirmeler yapmak, gözlemler ve uygulamacıların (OSB başkanı, müdür, uzman, işletme sahiplerinin) deneyimlerine dayalı uygulanabilir alternatif senaryolar geliştirmek,
- e) Hükümetlerin reel ekonomi politikası oluşturmasında referans alacağı bilimsel bulguları, DPT aracılığıyla sunmaktır. Nihayet, her bilimsel çalışmadan çıkarılan raporların genel amacı tanımlanan kuramsal ve yöntemsel analizlerden uygulamalara referans olacak bulgular elde etmek,
- f) Özetle, Türk ekonomisinin rekabet gücü hangi ölçüde artırılabilir ise ulusal firmaların küresel ölçekteki rekabet gücü o ölçüde artabilecektir. Dolayısıyla mevcut sanayileşme stratejisine yeni bir ivme kazandırma önerisi olarak aşağıda sunulan “ULUSAL REKABET GÜCÜ KAZANMA STRATEJİSİ”sini bu araştırmanın sınırları içinde öngörülen ve ekonomik faaliyet sürecinden çıkarılan artan verimlilik, azalan bağımlılık ilkesi ile değerlendirmek yararlı olacaktır. Burada projenin amaç fonksiyonuna bağlı kalınarak OSB yapılanmasının dinamiklerinin analizini referans alan araştırmayla sınırlandırılmış sonuçlar Şekil 1’deki büyük resime (Türkiye’nin Sanayi Politikası) eklemlenip tartışmaya açılacaktır.

ULUSAL REKABET GÜCÜ KAZANMA STRATEJİSİ



Şekil 1: Ulusal Rekabet Gücü Kazanma Stratejisi

Kaynak: Recep Kök tarafından tasarlanmıştır.

II. PROJENİN KAPSAMI

Ülkemizdeki OSB'ler, 12 Alt Bölge çerçevesinde incelenmiştir. Performans değerlendirmeleri “durum ve çevre analizleri” bağlamında ele alınmıştır.

Araştırmanın analitik bulgularını elde etmeye yönelik yorumlamaya yönelik tamamlayıcılık ekseninde;

i. İkincil veriler olarak değerlendirilen KOSGEB Yararlanıcı Durum Tespit Formu referans alınarak proje ekibi tarafından oluşturulmuş ve Ek-2'de yer alan anket; araştırma alanında işletme sahip ve yetkililerinin algılama (likert ölçekli sorular) ölçeği dikkate alınarak düzenlenmiş; ayrıca Hazine Müsteşarlığı kaynaklı Türkiye'de Yatırım Teşvik verilerinden hareketle de kalkınmada öncelikli yörelere göre teşvik kullanım sonuçları incelenmiştir.

ii. Birincil veriler yardımıyla firma düzeyinde (her bir alt bölgeye ilişkin), çevre analizi önce endüstriyel düzeyde kümeleme analizlerini esas almış, daha sonra kümeleme firma performansı ilişkisini ortaya konulmuştur. Ayrıca örgütlere ilişkin yapı tanımlamaları (çalışan sayısı, biçimselleşme ve uzmanlaşma derecesi), genel firma davranışı profili (strateji senaryoları için) çizilmiştir. Tanımlanmış alt bölgelere ilişkin göstergeler, bölge içinde yer alan firma davranışları yanında endüstri odaklı karşılaştırılarak karşılıklı etkileşim boyutu saptanmıştır. OSB'lere yönelik alt bölgeler arası farklılıkların kaynakları irdelenmiştir.

iii. Yukarıdaki a ve b'de sıralanmış kapsam dikkate alınarak uygulama sonuçlarından alternatif öneriler geliştirilmiştir.

III. PROJENİN YÖNTEMİ

A Araştırmanın Veri Tabanı ve Verilerin Değerlendirilmesi

Bölgesel planlama literatüründe ve bölgesel analizlerde, ekonomik yapıya göre bölgeleri ayırabilmek ve bu çerçevede incelemeler yapmak önem taşımaktadır. Bu çerçevede ülkemizde en son yapılan bölge sınıflandırmasına göre Avrupa Birliği'nin bölgesel düzeyde uyguladığı müktesebata uyum çerçevesinde; DPT ve Türkiye İstatistik Kurumu'nun da katkılarıyla yapılan istatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması çalışmasına göre; Düzey 1 olarak 12, Düzey 2 olarak 26 ve Düzey 3 olarak da 81 (il) İstatistiki Bölge Birimi tanımlanmış olup, bu bölge birimleri 3 düzeydeki alt bölgeleri ifade etmektedir. Ulusal hedeflerin gerçekleştirilmesi ve sanayileşme sürecine kurumsal ivme kazandırmaya yönelik yol göstericiliğin (planlı kalkınma) başarılabilmesinde bu “Alt Bölge” ayrımı önemli katkılar

sağlamaktadır. Bu projede OSB'ler aşağıda sınıflandırılan 12 Alt Bölge çerçevesinde ele alınmıştır:

Alt Bölge1 (TR1): İstanbul: İstanbul

Alt Bölge2 (TR2): *(Batı Marmara)* Tekirdağ + Edirne + Kırklareli + Balıkesir + Çanakkale

Alt Bölge3 (TR3): (Ege): İzmir + Aydın + Denizli + Muğla + Manisa + Afyon + Kütahya + Uşak

Alt Bölge4 (TR4): (Doğu Marmara): Bursa + Eskişehir + Bilecik + Kocaeli + Sakarya + Düzce + Bolu + Yalova

Alt Bölge5 (TR5): (Batı Anadolu): Ankara + Konya + Karaman

Alt Bölge6 (TR6): (Akdeniz): Antalya + Isparta + Burdur + Adana + Mersin + Hatay + Kahramanmaraş + Osmaniye

Alt Bölge7 (TR7): (Doğu Anadolu): Kırıkkale + Aksaray + Niğde + Nevşehir + Kırşehir + Kayseri + Sivas + Yozgat

Alt Bölge8 (TR8): (Batı Karadeniz): Zonguldak + Karabük + Bartın + Kastamonu + Çankırı + Sinop + Samsun + Tokat + Çorum + Amasya +

Alt Bölge9 (TR9): *(Doğu Karadeniz)*: Trabzon + Ordu + Giresun + Rize + Artvin + Gümüşhane

Alt Bölge10 (TR10): (Kuzeydoğu Anadolu): Erzurum + Erzincan + Bayburt + Ağrı + Kars + Iğdır + Ardahan

Alt Bölge11 (TR11): *(Ortadoğu Anadolu)*: Malatya + Elazığ + Bingöl + Tunceli + Van + Muş + Bitlis + Hakkari

Alt Bölge12 (TR12): (Güneydoğu Anadolu): Gaziantep + Adıyaman + Kilis + Şanlıurfa + Diyarbakır + Mardin + Batman + Şırnak + Siirt

Ancak, bu bölgelerin bazılarında elde edilen veriler bölgedeki işletme sayısının oldukça küçük olmasına bağlı olarak yeterli olmadığı durumlarda, ayrıca belirtilmek kaydıyla Alt Bölge1- Alt Bölge2 ile, Alt Bölge8- Alt Bölge9 ile ve Alt Bölge 10-Alt Bölge11 ile birlikte değerlendirilmiş ve yorumlar yapılmıştır.

Bilindiği gibi genelde ticaret verileri SITC'ye göre, buna karşılık endüstrilere ilişkin veriler ise ISIC sisteminde ya da NACE sistemine göre sınıflandırılmaktadır. Bu çalışmada endüstri sınıflandırması olarak NACE (Nomenclature des Activités dans les Communautés Européennes-Avrupa Topluluğu'ndaki Ekonomik Faaliyetlerin Genel Sanayi Sınıflandırması) seçilmiştir. Bu sınıflandırmadan yararlanılma gerekçesi KOSGEB veri tabanının bu

sınıflandırmayı esas almasıdır. Burada hemen belirtmek gerekir ki, KOSGEB veri tabanından oldukça sınırlı ölçüde yararlanılmıştır.

Çalışmaya konu olan ikincil veri tabanı, KOSGEB'in "Yararlandırıcı Durum Tespit Formu (YDTF)" verilerinden oluşmaktadır. Bu form değerlendirilip araştırmanın amacına yönelik soru tekniği ile zenginleştirildikten sonra ikinci aşamada yüz yüze anket tekniğinden yararlanılmıştır. Anketin oluşturulması aşamasında 21 – 22 Nisan 2006 tarihinde İzmir’de geniş katılımlı (Proje ekibi, KOSGEB temsilcisi, TÜİK temsilcisi, MPM uzmanı), iki günlük bir toplantı düzenlenmiştir. 2006 yılının Mayıs – Haziran aylarında anketin içeriği oluşturularak teknik şartname düzenlenmiştir. OSB'lere ilişkin örneklem tespit edilmiş, ilgili soru grupları üzerinden güvenilirlik testleri yapılmıştır. Temmuz - Ağustos 2006 tarihinde Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörlüğü Bilimsel Araştırma Projeleri Şube Müdürlüğü marifetiyle ihale süreci tamamlanmıştır. Düzenlenen ankette dört temel soru grubu oluşturulmuştur. Bunlar:

I- İşletmeye İlişkin Genel Bilgi Soru Grubu

I A - Firma sahibi ya da yöneticisine ilişkin bilgiler

I B - Firma hakkında genel bilgiler

II- Firmanın Faaliyet Gösterdiği Ortama İlişkin Soru Grubu

III- İşletmelerin Durumunu İyileştirme ve Beklentilerini Gerçekleştirme ve Sorunlarını Ortaya Koymaya Yönelik Soru Grubu

III A - Sistemler ve süreçler

III B - Firma performansı

III C - Firmanın geleceğe dönük beklenti ve ihtiyaçları

III D - Kümelenme soruları

III E - Tedarik zinciri yöntemi uygulamaları hakkında sorular

III F - Ürünlerin başarısızlığını etkileyen faktörler

III G - Sektörel dış ticaret şirketine katılma isteğine etki eden faktörler

IV- Firmanın Üretim, Finansman ve Yönetim Performansına Yönelik Soru Grubu

IV A - Üretim ve kalite yönelimli soru grubu

IV B - Finansman yönelimli soru grubu

IV C - Girişimcilik ve yönetim yönelimli soru grubu

IV C 1 - Kuruluş yapısına yönelik

IV C 2 - Kültür Boyutuna yönelik

IV C 3 - Girişimcilik profiline yönelik

Yukarıda belirtilen formatta hizmet alımı gerçekleştirilmiştir. 82 adet OSB NACE Sınıflandırmasına göre faaliyet gösteren firma/şirketler ile yüz yüze (anketör aracılığı ile) yapılan anket görüşmeleri sonucunda hizmet alımına konu olan örneklem büyüklüğü (toplam anket sayısı) 3197 (üç bin yüz doksan yedi) olarak gerçekleşmiştir. Hizmet alımı tamamlandıktan sonra proje elemanları tarafından her bir bölgede sahada kontroller yapılmıştır. 2006 yılının Kasım ayı içinde Prof. Dr. Metin Berber (Proje yürütücüsü ile birlikte) Samsun, Trabzon, Giresun, Ordu; Prof. Dr. Hasan Kürşat Güleş Konya, Uşak, Afyon; Doç. Dr. Orhan Çoban Kayseri, Nevşehir; Doç. Dr. Ertuğrul Deliktaş Kocaeli, Bursa; Doç. Dr. Mehmet Balcılar (Proje yürütücüsü ile birlikte) Adana, Mersin; Doç. Dr. Muhsin Kar (Proje yürütücüsü ile birlikte) Kahramanmaraş, Gaziantep, Şanlıurfa, Diyarbakır; Doç. Dr. Murat Çokgezen* (Proje yürütücüsü ile birlikte) İstanbul, Çerkezköy; Yrd. Doç. Dr. Ethem Duygulu Antalya, Manisa; Yrd. Doç. Dr. Mustafa Ersungur Erzurum, Erzincan; Yrd. Doç. Dr. Nevzat Şimşek Aydın, Eskişehir; Dr. Serdar İspir (Proje yürütücüsü ile birlikte) Ankara; Dr. Dündar Kök Denizli; Dr. Hakan Kahyaoğlu (Proje yürütücüsü ile birlikte) İzmir illerindeki OSB'lerde yapılmış anketleri örneklem düzeyinde yerinde kontrol etmişler ve sahaya yönelik (iş adamları ve OSB başkanları ve müdürleri ile görüşerek) bilgi toplamışlardır. Bu şekilde araştırma sahasına yönelik gözlem bulguları elde edilip değerlendirilmesini müteakip yüklenici firma aracılığıyla anketler ayıklanmış ve araştırmaya esas örneklem (3034) oluşturulmuştur.

Araştırma çerçevesinde elde edilen analiz bulgularının ve saha gözlemlerinin değerlendirilmesine yönelik olarak Sanayi Bakanlığı ve OSB Genel Müdürlüğü ile görüşülmüş, Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kurulu'nun Kasım 2006'da Konya'da yapılan toplantısına katılarak proje tanıtılmış, OSB Yönetim Kurulu Başkanları ve Müdürleri ile istişarede bulunulup uygulamacıların deneyim ve gözlemlerinden yararlanılmıştır.

Projenin sonuçlarını tartışmak amacıyla, yurt dışı (Institute for Small Business and Entrepreneurship tarafından düzenlenen 30. ve 31. Uluslararası Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler ve Girişimcilik Konferansı, Glasgow ve Belfast, 2007–2008) ve yurt içi (14. Ulusal Sanayi Sempozyumu, Gaziantep, 24–26 Kasım 2007) konferans ve sempozyumlara katılmıştır. İzmir'de, proje için hazırlanan veri tabanının analizine dayalı bulguların sunulduğu, OSB'ler hakkında çalışan MPM, KOSGEB ve üniversitelerden diğer araştırmacı ve uzmanların, OSB yetkililerinin (başkanları, yöneticileri ve uzmanlarının) de katıldığı, “Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri” konulu 29–30 Kasım 2007'de

* Doç. Dr. Murat Çokgezen, hazırlık aşamasını müteakiben projeden ayrılmıştır (Proje Yürütücüsünün notu).

bir sempozyum düzenlenmiştir. Bu sempozyuma katılımı teşvik etmek için İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi Başkanlığı'ndan özel destek ve katılım sağlanmıştır. Bu sempozyum aracılığıyla çalışmanın sonuçlarının DPT projesi olarak kamuoyuyla paylaşılmasına özen gösterilmiştir

B. Araştırmanın Yöntemine Yönelik Analiz Teknikleri

Bu projede kullanılan yöntemler, bölümlerin ele alınışındaki amaçlara bağlı olarak farklılıklar gösterdiğinden, her alt bölümün inceleme alanında özet ve özel yaklaşımlar metodoloji çerçevesinde sunulmuştur. Genelde bu analizlerde, istatistiksel yöntemlere ve ekonometrik modellemelere başvurulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN DÜNÜ BUGÜNÜ

GİRİŞ*

Dünyada OSB uygulaması ilk kez, 19. yüzyılın ilk yarısında, ABD'de kendiliğinden ortaya çıkan bir düzenlemeyle görülmektedir. Tekstil imalathaneleri fiziksel yerleşmelerle bir araya toplanmıştır. Yine ABD'de 1885 yılında hazırlanan bir raporda, ekonominin geliştirilmesiyle bağlantılı olarak 'sanayi bölgesi' fikri ortaya atılmıştır; sanayi bölgelerinin oluşturulmasının sanayinin geliştirilmesi için önemli bir araç olacağına dikkat çekilmiştir (Eyüboğlu, 3).

1896 yılında bir girişimci tarafından İngiltere'nin Manchester kenti yakınlarında kurulan 'Trafford Park' uygulaması OSB'yle ilgili ilk bilinçli uygulama girişimidir. Bu girişim Mersey Nehri üzerinden dünyaya açılmayı, hammadde ithali ve ticari malların ihracını mümkün kılan, Manchester Gemi Kanalı'nın inşasına bağlı olarak kurulmuştur (www.manchester2002-uk.com/business/trafford-park.html).

ABD'de, örneklerin yaygın hale gelmesi uzun zaman almış; fakat bu uygulamalar ileri bir anlayışla gerçekleştirilmiş ve başarılı sonuçlar elde edilmiştir. 1905 ve 1909 yıllarında, özel girişimciler Chicago kentinde 'Central Manufacturing' ve 'Clearing' ismini verdikleri iki sanayi bölgesi kurmuşlardır. Bunlar aynı zamanda, modern anlamda sanayi bölgelerinin ilk örneklerini oluşturmuştur. Bu uygulamaların amacı, sanayicilerin altyapılı sanayi arsası gereksinmelerinin karşılandığı bölgeleri inşa eden özel firmaların kâr elde etmeleridir. Yani, ABD'deki ilk OSB uygulamaları, özel sektör tarafından kâr elde etmek amacıyla gerçekleştirilmiştir (Türko, 2006: 6).

İkinci Dünya Savaşı ile birlikte başlayan dönem, OSB'lerin uygulanması açısından bir milat kabul edilebilir. Çünkü bu dönemle birlikte uygulama tüm dünyada yaygınlaşmış ve başlangıç amacından oldukça farklı bir biçimde geliştirilmeye başlanmıştır (DPT, 2000: 98). OSB'ler gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bir devlet yatırımı olarak görülmeye başlamış, az gelişmiş ülkelerde ise KOBİ'lerin geliştirilmesine hizmet eder bir biçimde düzenlenmiştir. Ancak, geç sanayileşen ülkelerde OSB uygulamalarını görmek için 1950'li yılları beklemek gerekmiştir (Eyüboğlu, 4).

* Bu kısım ağırlıklı olarak proje sonuçlarını tartışmaya yönelik Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu'nda M. Ersungur ve M. Berber tarafından sunulan "Bölgesel Kalkımda Organize Sanayi Bölgelerinin Yeri ve Önemi" Başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

Türkiye’de ise ilk uygulaması 1962’de görülen, daha sonra yasal düzenlemelerle belirlenen özellikli yatırım bölgelerini üç grupta toplamak mümkündür: Bunlar, büyük ölçekli yatırımlar için tasarlanan *Endüstri Bölgeleri*; ileri teknoloji yatırımları için oluşturulan *Teknoloji Geliştirme Bölgeleri* ile diğer yatırımlar için tahsis edilen *Organize Sanayi Bölgeleri* ve *Küçük Sanayi Siteleri*dir (Türkiye Yatırım Danışma Konseyi, 2005: 36).

Türkiye’de OSB’ler, gelişmelerin bölgeler açısından dengeli olması bakımından özel sektör yatırımlarının belirli yörelere yönlendirilmesi veya mevcut yatırımların desteklenerek teşvik edilmesi için parasal ve fiziksel teşviklerin verilmesinin bir aracıdır. Diğer bir ifadeyle, OSB’lerin kurulmasının desteklenmesi, sanayinin yer seçimi kararlarını etkileyerek ve dolaylı olarak bölgesel kalkınmaya da katkı sağlayacaktır (Arslan, 2005: 1).

Türkiye’deki OSB uygulaması, gelişmiş batı ülkelerindeki uygulamalara birçok açıdan benzemekle birlikte; bazı farklılıklar da taşımaktadır. Batılı ülkelerdeki OSB’lerde, genelde, yarı-kentsel alanlarda, uzmanlaşmış yani belli bir sanayi dalını içeren, standart fabrika binaları ve altyapı tesislerinden oluşurken; ülkemizde OSB’ler kentsel alanlarda, karma yapıda, standart olmayan fabrika binaları ve altyapı tesisleriyle onlardan ayrılmaktadır (Türko, 2006: 26). Ayrıca, batılı ülkelerde bazı OSB yönetimleri kâr amacı güderken; bizdekiler kâr amacı gütmeyen kuruluşlardır. Yine batıdakilerde sadece KOBİ’ler yer alırken; bizdeki OSB’lerde büyük işletmeler de yer almaktadır. (Eyüboğlu, 5).

Ülkemizde, OSB’lerin tarihsel gelişimine gelince, dünyadaki diğer örneklerde olduğu gibi, Türkiye’de de sanayi etkinliklerinin gelişmesi; gelişme potansiyeline sahip büyük kentlerin çevresinde olmuştur. Bu bakımdan, sanayileşme her ne kadar istenen bir durum olsa da; gelişmelerin, zaman içinde, bazı bölgeleri ve kentleri zorladığı gözlemlenmiştir. Öte yandan, Türk sanayisinin planlı bir şekilde geliştirilmesi çabaları ile birlikte; OSB’lerin oluşturulması düşüncesi de güç kazanmıştır. Bu yönde çalışmalar yapılmış; hazırlanan bir raporda, OSB’lerin sanayiciye sağlayacağı yararlar belirlenmiştir (Eyüboğlu, 6).

Bu gelişmelerin ışığında 1964 yılından itibaren bir kısmı OSB’lerinin planları yapılmış; 1983 yılı sonuna kadar, aşağı yukarı yirmi yıllık bir süreçte, altı adet bölge (Bursa, Gaziantep, Eskişehir, Konya, Erzurum, Manisa) tamamlanmıştır. 1988 yılında bunlara Bilecik, Bursa (İnegöl), Tekirdağ (Çerkezköy), Eskişehir bölgeleri eklenmiştir (Özdemir, 1990: 15).

Tablo 1: OSB'lerin Coğrafi Bölgelere Göre Dağılımı (2004)

Bölge Adı	2003 yılı Sonu İtibariyle Bitenler			2004 Yılı Yatırım Programında Olanlar			
	Adet	Alan (Ha)	%	Adet**	Alan (Ha)	%	%
			Hektar*			Hektar*	Adet***
Marmara(11 İl)	12	3932	21,68	11	2027	18,96	19,30
Ege (8 İl)	11	3012	16,61	11	2050	19,18	19,30
Akdeniz (8 İl)	10	2453	13,52	3	510	4,77	5,26
İç Anadolu (13 İl)	16	4018	22,15	7	1878	17,57	12,28
Karadeniz (18 İl)	13	1348	7,43	15	2703	25,28	26,32
Doğu Anadolu (14 İl)	7	1248	6,88	5	700	6,55	8,77
G Doğu Anadolu (9 İl)	7	2126	11,72	5	823	7,70	8,77
Türkiye Toplam(81 İl)	76	18137	100,00	57	10691	100,00	100,00

(*) Toplam bölge alanının, 24 Ocak 2004 tarihi itibariyle, Türkiye toplam bölge alanına oranıdır.

(**) Etüd ve kamulaştırma karakteristiği ile yer alan projeler adet olarak toplamlara dahil edilmiştir.

(***) Toplam adedin Türkiye toplam adedine oranıdır.

Kaynak: Çevre ve Orman Bakanlığı, Türkiye Çevre Atlası, ÇED ve Planlama Genel Müdürlüğü Çevre Envanteri Dairesi Başkanlığı, Ankara, 2004, s.231.

Tablo 1’de tamamlanan OSB’lerin bölgesel dağılımları gösterilmektedir. Tablodaki verilere göre; Marmara’da 12, Ege’de 11, Akdeniz’de 10, İç Anadolu’da 16, Karadeniz’de 13, Doğu Anadolu’da 7 ve Güney Doğu Anadolu’da ise 7 adet OSB tamamlanmıştır. Bu verilerden yola çıkarak OSB’ler için belirlenmiş olan bölgesel dengeli gelişmenin sağlanması hedefine pek ulaşamadığı açıktır. Diğer taraftan Tablo 2 dikkate alındığında 2004 yatırım programı kapsamındaki de dahil olmak üzere 2007 sonu itibariyle Marmara ve Karadeniz bölgesi alt yapı yatırımlarının tamamlanmasında en büyük paya sahip gözükmektedir. İl bazında değişiklik olmamasına karşılık, tamamlanmış yatırımların bu iki bölgede yer alması dikkat çekicidir. Yine son dönemde yatırım programında olan bölgelerde en fazla yönelim yine Karadeniz ve İç Anadolu olarak görülmektedir.

Yatırımların çoğu ülkenin gelişmiş olan batı bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Türkiye’de OSB uygulaması ile planlı kentsel gelişmenin sağlanması ve kentsel alan düzenlemesi hedeflerine ulaşamadığı sıkça ifade edilmektedir. Zira OSB yer seçim kararı çevre düzeni ve nazım imar planlarından bağımsız olarak verilebilmektedir. Anılan planlar ile OSB kararı arasında bir bütünlük kurulamamakta ve son karar planlama sürecinin içsel bir kararı olarak verilememektedir (DPT, 2000: 100).

Tablo 2: OSB'lerin Coğrafi Bölgelere Göre Dağılımı

(Yol, içme suyu, pis su, yağmur suyu, elektrik vs işleri tamamlanan 107 adet OSB bazında)

Bölge Adı	2007 Yılı Sonu İtibariyle Bitenler			2008 Yılı Yatırım Programında Olanlar			
	Adet	Alan (Ha)	%	Adet**	Alan (Ha)	%	%
			Hektar*			Hektar*	Adet***
Marmara(11 İl)	20	5.169	23,29	9	1.482	8,07	9,09
Ege (8 İl)	14	3.512	15,82	19	3.444	18,75	19,19
Akdeniz (8 İl)	13	2.763	12,45	5	823	4,48	5,05
İç Anadolu (13 İl)	17	4.118	18,55	20	4.955	26,97	20,20
Karadeniz (18 İl)	23	2.269	10,22	23	2.242	12,20	23,23
Doğu Anadolu (14 İl)	10	1.548	6,97	12	1.867	10,16	12,12
G Doğu Anadolu (9 İl)	10	2.819	12,70	11	3.557	19,36	11,11
Türkiye Toplamı (81 İl)	107	22.198	100.00	99	18.370	100.00	100.00

(*) Toplam bölge alanının Türkiye toplam alanına oranıdır.

(**) Etüd karakteristiği ile yer alan projeler adet olarak toplamlara dahil edilmiştir.

(***) Toplam adedin Türkiye toplam adedine oranıdır.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı verilerine göre, Mayıs 1996 yılı itibarıyla, tamamlanan OSB'lerin sayısı 36'dır (Sanayi ve Ticaret Bakanlığı; 1996:192). 1962 yılından 2001 yılının sonuna kadar 16.139 hektar büyüklüğünde 65 tane OSB hizmete girmiştir. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı kayıtlarına göre, tamamlanan projeler için, 2002 yılı fiyatlarıyla toplam 487,1 trilyon liralık kredi kullanılmıştır. 2003 yılının sonlarında ise büyük bir bölümünün atık su arıtma tesislerini de içermek üzere, 76 adet OSB'nin hizmete geçtiği belirtilmektedir. Faaliyetteki OSB'lerin çoğunun son beş yıl içerisinde çalışmaya başlamış olmaları gerçeği; uygulamaların belli bir hız kazandığını göstermektedir.

Öte yandan, hızlı gelişmenin bazı olumsuzlukları da birlikte getirdiği belirtilmelidir. Yatırım programlarında fazla sayıda projeye yer verilmekte, buna karşılık yeterli kaynak ayrılamamaktadır. Sınırlı kaynağın tüm projelere dağıtılması nedeniyle, projelerin yatırım süreleri uzamaktadır. Özellikle bitmek üzere olan projelerin faaliyete geçmeleri gecikmektedir. Kaynakların rasyonel kullanımı açısından; var olan kaynakların kısa sürede bitirilebilecek projelere yönlendirilmesi yararlı olacaktır.

I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE ÖRNEKLEM DAHİLİNDEKİ İŞLETMELERE İLİŞKİN TANIMSAL BİLGİLER*

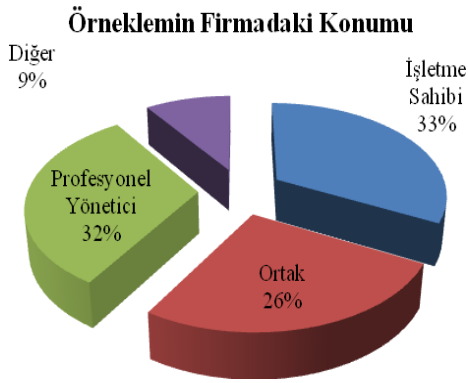
Proje kapsamında oluşturulan ankete 3034 OSB işletmesi katılmıştır. Anketin ilk bölümünde işletmeye ilişkin genel bilgi soru grubu oluşturulmuştur. Bu bölümde her bir işletmenin profilini yansıtan genel bilgiler elde edilmiştir. Bu şekilde Türkiye’de OSB’lere ilişkin karakteristik özelliklerin değerlendirilebilmesi için frekans bilgileri elde edilmiştir.

A. İŞLETME SAHİBİ YA DA YÖNETİCİLERİNE İLİŞKİN BİLGİLER

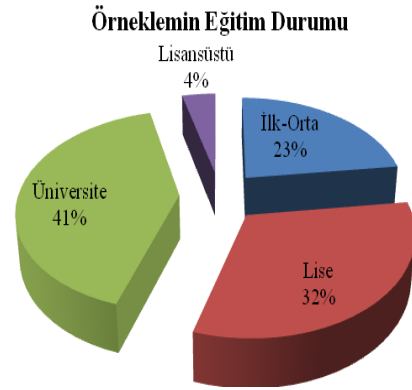
Ankette ilk olarak işletme sahibi ya da yöneticisine ilişkin bilgiler sorulmaktadır. Elde edilen bilgiler tablo ve şekiller yardımıyla kısaca gösterilmektedir.

Tablo 3: Araştırma Dönemine Yönelik Örneklemin Konumu ve Eğitim Durumu

Eğitim Durumu \ Konumu	İlk-Orta		Lise		Üniversite		Lisansüstü		Toplam	
	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%
İşletme Sahibi	374	12.30	323	10.60	275	9.10	18	0.60	990	32.60
Ortak	176	5.80	257	8.50	322	10.60	36	1.20	791	26.10
Profesyonel Yönetici	123	4.10	277	9.10	509	16.80	53	1.70	962	31.70
Diğer	24	0.80	109	3.60	145	4.80	13	0.40	291	9.60
Toplam	697	23.00	966	31.80	1251	41.30	120	3.90%	3034	100



Şekil 2: Örneklemin Firmadaki Konumu



Şekil 3: Örneklemin Eğitim Durumu

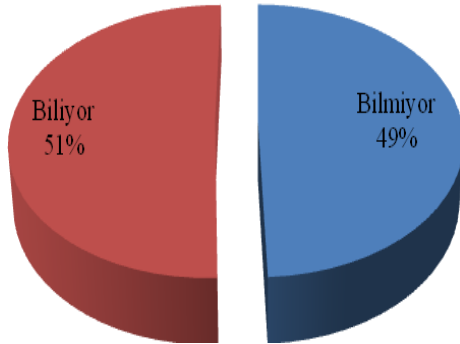
* Bu kısım ağırlıklı olarak proje sonuçlarını tartışmaya yönelik Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu’nda A. Arı, R. Kök ve Ali Özdemir tarafından sunulan “Organize Sanayi Bölgelerinde Örneklem Dahilindeki İşletmelere İlişkin Tanımsal Bilgiler” başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

Tablo 3, Şekil 2 ve Şekil 3'e göre örneklemin %32,6'sı işletme sahibidir. Ortakların oranı %26,10 iken profesyonel yöneticilerin oranı %31,70'dir. örneklemin öğrenim durumuna bakıldığında %41,30'luk bir oranla üniversite mezunları çoğunluktadır. Lise mezunları %31,80, ilk-ortaokul mezunları %23'lük bir dilimi oluşturmaktadır. Tablo 3'e göre ilk-orta mezunlarının çoğunluğu olan 374 katılımcı işletme sahibidir. Profesyonel yöneticilerin çoğu 509 katılımcı ile üniversite mezunudur.

Tablo 4: Örneklemin Yabancı Dil Bilgisi Frekans Dağılımı

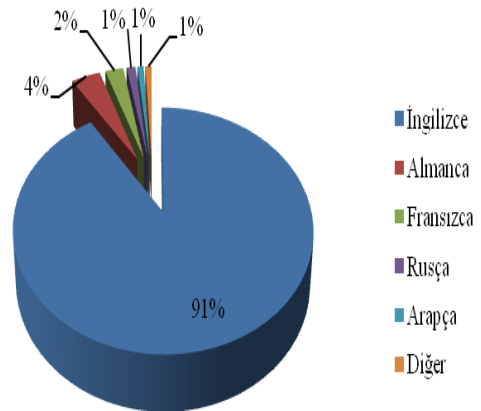
		1. Yabancı dil		2. Yabancı dil		3. Yabancı dil	
		Frekans	%	Frekans	%	Frekans	%
Bilmiyor		1497	49	2854	94	3010	99
Biliyor		1537	51	180	6	24	1
Bildigi Yabancı Diller	İngilizce	1397	46	0	0	0	0
	Almanca	59	2	89	3	0	0
	Fransızca	37	1	25	1	6	0
	Rusça	18	1	24	1	2	0
	Arapça	13	0.5	22	1	0	0
	Diğer	13	0.5	20	1	16	1

Örnekleimde En Az Bir Yabancı Dil Bilenenlerin Dağılımı



Şekil 4. Örnekleimde En Az Bir Yabancı Dil Bilenenlerin Dağılımı

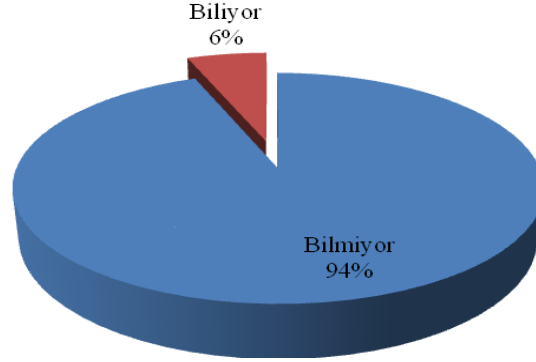
1. Yabancı dil



Şekil 5. Bilinen 1. Yabancı Dillerin Dağılımı

Tablo 4, Şekil 4 ve Şekil 5'e göre örneklemin %51'i en az bir yabancı dil bilmektedir. En az bir yabancı dil bilen katılımcıların %91'i İngilizce bilmektedir. İkinci dil bilenlerin oranı %6 iken üç yabancı dil bilenlerin oranı ancak %1 oranındadır.

Örnekleme En Az İki Yabancı Dil Bilenlerin Dağılımı



Şekil 6. Örnekleme En Az İki Yabancı Dil Bilenlerin Dağılımı

B. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNE GÖRE ÖRNEKLEME AİT İŞLETME GENEL BİLGİLERİ

Ankette daha sonra işletmelere bilgiler sorulmaktadır. Elde edilen bilgiler tablo ve şekiller yardımıyla aşağıda kısaca gösterilmekte ve yorumlanmaktadır.

Tablo 5: OSB'lere Göre Örnekleme Ait Firma Frekans Dağılımı

Faaliyet Gösterilen OSB	Frekans	Faaliyet Gösterilen OSB	Frekans
Adana (I+II)	45	Mersin Tarsus I	14
Adıyaman I	8	Mersin Tarsus II	4
Afyon	34	İstanbul Deri	16
Amasya I	5	İstanbul İkitelli	1231
Amasya Merzifon	5	İstanbul Ümraniye	188
Ankara I	35	İzmir Atatürk (I+II)	65
Ankara İvedik	323	Kahramanmaraş	3
Ankara Ostim	257	Karabük	3
Antalya I	17	Karaman	15
Aydın	4	Kars	4
Balıkesir Bandırma	2	Kayseri I	56
Bartın	5	Kırıkkale	5
Bayburt Merkez	2	Kırklareli	2
Bilecik I	8	Kırşehir	4
Bolu I	9	Kilis	4
Bolu Gerede I	2	Kocaeli Gebze	9
Burdur I	9	Konya I	33
Bursa	38	Konya II	32
Bursa Demirtaş	64	Konya Ereğli	5
Bursa İnegöl I	12	Kütahya I	5
Çanakkale Biga	1	Malatya	21
Çankırı Korgun	5	Manisa I	17
Çorum I	13	Mardin	13
Denizli	20	Niğde	9
Diyarbakır	5	Ordu	2
Düzce Merkez	2	Osmaniye	6
Elazığ I	10	Samsun	11
Erzincan	5	Sinop I	1
Erzurum	9	Sivas I	10

Tablo 5 (Devam): OSB'lere Örnekleme Ait Firma Frekans Dağılımı

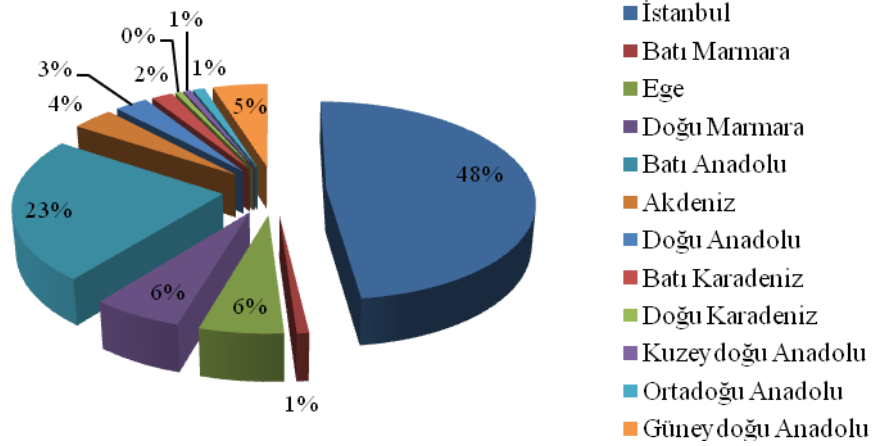
Faaliyet Gösterilen OSB	Frekans	Faaliyet Gösterilen OSB	Frekans
Eskişehir (I+II)	39	Şanlıurfa I	29
Gaziantep I	81	Tekirdağ Çerkezköy I	20
Gaziantep II	4	Tokat I	5
Gaziantep III	1	Trabzon Arsin	15
Hatay Antakya	5	Uşak I	19
Hatay İskenderun I	6	Yozgat	5
Isparta Demirel	8	Zonguldak Çaycuma	5

Türkiye’de faaliyet gösteren OSB’lerden elde edilen örneklem büyüklükleri Tablo 5’de verilmektedir. Verilenlere göre OSB’lerdeki faaliyet gösteren işletmelerin ana kitlesine uygun biçimde ankete katılım sağlandığı görülmektedir. Bu bağlamda Ankara ve İstanbul OSB’lerinde katılımcı sayısı diğer OSB’lere göre daha fazladır.

Tablo 6: 12 Alt Bölgeye Göre Örnekleme Ait Firma Frekans Dağılımı

Alt Bölgeler	OSB Şehirleri	Frekans	%
TR1: İstanbul	İstanbul	1459	48.1
TR2: Batı Marmara	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Balıkesir, Çanakkale	25	0.8
TR3: Ege	İzmir, Aydın, Denizli, Muğla, Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	172	5.7
TR4: Doğu Marmara	Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	186	6.1
TR5: Batı Anadolu	Ankara, Konya, Karaman	712	23.5
TR6: Akdeniz	Antalya, Isparta, Burdur, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	114	3.8
TR7: Doğu Anadolu	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir, Kayseri, Sivas, Yozgat	90	3
TR8: Batı Karadeniz	Zonguldak, Karabük, Bartın, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	58	1.9
TR9: Doğu Karadeniz	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	18	0.6
TR10: Kuzeydoğu Anadolu	Erzurum, Erzincan, Bayburt, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	20	0.7
TR11: Orta Anadolu	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli, Van, Muş, Bitlis, Hakkari	32	1.1
TR12: Güneydoğu Anadolu	Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	148	4.9

Alt Bölgelerdeki OSB Dağılımı



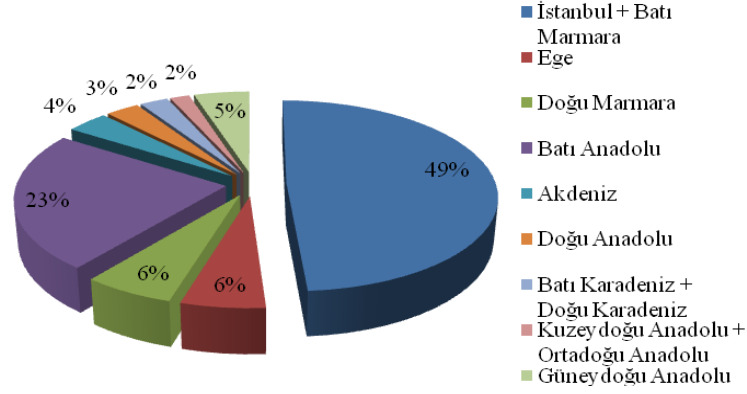
Şekil 7. 12 Alt Bölgede Örneklem Alınan OSB Dağılımı

Araştırma örneklemine alınan 3034 OSB 12 alt bölgede Tablo 6 ve Şekil 7’de gösterildiği gibi dağılım göstermektedir. Alt bölgeler bazında analiz yapılırken örneklem büyüklüğü yeterli olmayan; TR 2 Batı Marmara alt bölgesi TR 1 İstanbul alt bölgesiyle, TR 9 Doğu Karadeniz alt bölgesi TR 8 Batı Karadeniz alt bölgesiyle ve TR 10 Kuzeydoğu Anadolu alt bölgesi TR 11 Ortadoğu Anadolu alt bölgesiyle birleştirilmiştir. Analizlerde kullanılan 9 alt bölge dağılımı Tablo 7’de gösterilmektedir.

Tablo 7: Analizde Kullanılan 9 Alt Bölge Tanımları

Alt Bölgeler	OSB Şehirleri	Frekans
İstanbul + Batı Marmara	İstanbul, Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Balıkesir, Çanakkale	1484
Ege	İzmir, Aydın, Denizli, Muğla, Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak	172
Doğu Marmara	Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	186
Batı Anadolu	Ankara, Konya, Karaman	712
Akdeniz	Antalya, Isparta, Burdur, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye	114
Doğu Anadolu	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir, Kayseri, Sivas, Yozgat	90
Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	Zonguldak, Karabük, Bartın, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Samsun, Tokat, Çorum, Amasya, Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	76
Kuzeydoğu Anadolu + Orta Anadolu	Erzurum, Erzincan, Bayburt, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan, Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli, Van, Muş, Bitlis, Hakkari	52
Güneydoğu Anadolu	Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	148

Analizlerde Kullanılan 9 Alt Bölgelerdeki OSB Dağılımı



Şekil 8. Analizlerde Kullanılan 9 Alt Bölgede Örnekleme Alınan OSB Dağılımı

Firma büyüklüklerini belirlemek için “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kullanılmıştır. Yönetmeliğe göre firma büyüklüklerini belirleyen kriterlerden ikisi firmada çalışan sayısı ve firmanın yıllık net satış hasılatı biçiminde verilmektedir. KOBİ tanımı yönetmeliğine göre firma büyüklüğü ayırımı Tablo 8’deki gibi yapılmıştır.

Tablo 8: KOBİ Tanımı Yönetmeliğine Göre Firma Büyüklüğü Ayırımı

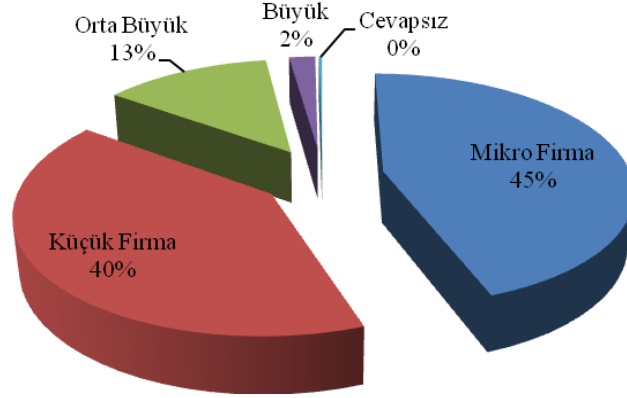
Firma Büyüklüğü	Çalışan Sayısı	Yıllık Net Satış Hasılatı
Mikro İşletme	10 Kişiden Az	1.000.000 YTL’den Az
Küçük İşletme	10 Kişi-50 Kişiden Az	1.000.000 YTL-5.000.000 YTL’den Az
Orta İşletme	50-250 Kişiden Az	5.000.000 YTL-25.000.000 YTL’den Az
Büyük İşletme	250 Kişi ve Fazlası	25.000.000 YTL ve Fazlası

Bu çalışmada ankette verilere en uygun ayırımın çalışan sayısı olduğu görülmektedir. Ankete cevap veren firmaların çalışan sayısına göre büyüklüklerinin dağılımı Tablo 9’da verilmektedir.

Tablo 9: Örnekleme Alınan OSB’lerin Çalışan Sayısına Göre Büyüklüklerinin Dağılımı

Firma Büyüklüğü	Frekans	Yüzde %
Mikro Firma	1350	44
Küçük Firma	1228	41
Orta Büyük	389	13
Büyük	61	2
Cevapsız	3	0
Toplam	3030	100

**Örnekleme Alınan OSB'lerin Çalışan Sayısına Göre
Firma Büyüklüğü Dağılımı**



Şekil 9. Örnekleme Alınan OSB'lerin Çalışan Sayısına Göre Büyüklüklerine Göre Dağılımı

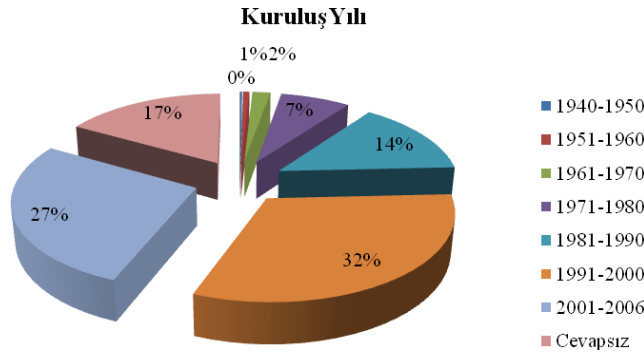
Tablo 10: Alt Bölgelerde Örnekleme Alınan Firma Büyüklükleri Dağılımı

Alt Bölgeler	Mikro Firma	Küçük Firma	Orta Büyük	Büyük	Toplam
İstanbul + Batı Marmara	666	599	187	29	1481
Ege	79	64	23	6	172
Doğu Marmara	84	83	19	0	186
Batı Anadolu	295	302	100	15	712
Akdeniz	47	51	14	2	114
Doğu Anadolu	30	36	18	6	90
Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	43	28	4	0	75
Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu	24	16	10	2	52
Güneydoğu Anadolu	81	46	14	1	142
Toplam	1349	1225	389	61	3024

Analizlerde kullanılan 9 alt bölgedeki örneklemin firma büyüklüklerine göre dağılımı incelendiğinde İstanbul ve Batı Marmara alt bölgesine 1481 katılımcıya ulaşıldığı görülmektedir. Tüm alt bölgelerde örneklemin çoğu mikro firma (1349) ve küçük firma (1225) olarak tespit edilmektedir. Örneklemdaki firma büyüklüğü dağılımına benzer biçimde alt bölgelerde de mikro ve küçük firma çoğunluktadır.

Tablo 11: Örneklemin Kuruluş Yılına Göre Frekans Dağılımı

Kuruluş Yılı	Frekans
1940-1950	7
1951-1960	20
1961-1970	57
1971-1980	221
1981-1990	430
1991-2000	958
2001-2006	828
Toplam	2526
Cevapsız	508

**Şekil 10. Örneklemin Kuruluş Yılına Göre Dağılımı**

Firmaların kuruluş yılına ilişkin bilgiyi 2526 firma cevaplamış ancak 508 firma cevaplamamıştır. Firmaların kuruluş yıllarına göre dağılıma bakıldığında OSB firmalarının çoğunun %59'luk bir oran ile 1990 sonrası kurulduğu görülmektedir. 1970 ve öncesi kurulan firmaların sayısının OSB'lerin birçok yerde yeni yeni kurulmaya başlamasındandır.

Tablo 12: Alt Bölgelerde Örnekleme Alınan Firmaların Kuruluş Yılına Göre Frekans Dağılımı

Alt Bölgeler	Kuruluş Yılı							Toplam
	1940-1950	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2006	
İstanbul	2	10	37	107	202	430	430	1218
Batı Marmara	0	0	0	4	4	2	5	15
Ege	1	2	0	29	37	36	19	124
Doğu Marmara	2	1	3	12	29	31	13	91
Batı Anadolu	0	3	17	49	91	258	235	653
Akdeniz	0	2	1	3	14	55	29	104
Doğu Anadolu	1	0	0	7	15	31	18	72
Batı Karadeniz	1	1	0	2	10	13	14	41
Doğu Karadeniz	0	0	0	2	1	9	5	17
Kuzeydoğu	0	0	0	0	4	7	7	18
Ortadoğu Anadolu	0	0	0	0	5	13	10	28
Güneydoğu	0	1	1	6	20	74	43	145
Toplam	7	20	59	221	432	959	828	2526

Firmaların kuruluş yıllarına göre dağılıma alt bölgeler açısından bakıldığında da her alt bölgede firmaların çoğunluğunun 1990 sonrası kurulduğu görülmektedir.

Tablo 13: Örneklemin Hukuki Statülerinin ve Ortak Sayılarının Alt Bölgelere Göre Dağılımı

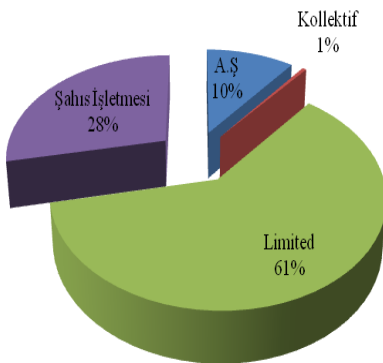
Bölge	Hukuki Statü	ORTAK SAYISI												TOPLAM
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	10+	
İstanbul	A.Ş						133	9	2	4	1	1	2	152
	Kollektif			5	1	1	0	0	0	0	0	0	0	7
	Limited			651	157	56	11	6	2	3	0	0	0	886
	Şahıs İşletmesi	337	21	42	8	1	3	0	0	0	0	0	0	412
	Diğer	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	TOPLAM	337	21	700	166	58	147	15	4	7	1	1	2	1459
Batı Marmara	A.Ş						20	1	0	0	0	0	0	21
	Kollektif			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Limited			2	2	0	0	0	0	0	0	0	0	4
	Şahıs İşletmesi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Diğer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	TOPLAM	0	0	2	2	0	20	1	0	0	0	0	0	25
Ege	A.Ş						45	14	3	0	1		9	72
	Limited			53	17	10	4	2	0	2	0		1	89
	Şahıs İşletmesi	5	3	0	1	0	1	0	0	0	0		0	10
	Diğer	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0		0	1
	TOPLAM	5	3	54	18	10	50	16	3	2	1	0	10	172
Doğu Marmara	A.Ş						65	2	10	1	0	1	2	81
	Kollektif			2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	Limited			62	16	15	3	1	0	1	1	0	0	99
	Şahıs İşletmesi	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
	TOPLAM	4	0	64	16	15	68	3	10	2	1	1	2	186
Batı Anadolu	A.Ş						51	4	4	3	1	2	2	67
	Limited			316	83	30	9	2	0	0	0	0	0	440
	Şahıs İşletmesi	177	5	19	2	1	0	0	0	0	0	0	0	204
	Diğer	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	TOPLAM	177	5	336	85	31	60	6	4	3	1	2	2	712
Akdeniz	A.Ş						34	6		1	1	2	2	46
	Limited			34	15	8	3	1		0	0	0	0	61
	Şahıs İşletmesi	5	0	2	0	0	0	0		0	0	0	0	7
	TOPLAM	5	0	36	15	8	37	7	0	1	1	2	2	114
Doğu Anadolu	A.Ş						22	4	3				2	31
	Limited			30	10	5	1	0	0				0	46
	Şahıs İşletmesi	10	0	2	1	0	0	0	0				0	13
	TOPLAM	10	0	32	11	5	23	4	3	0	0	0	2	90
Batı Karadeniz	A.Ş						21	0	0	1	1	0	0	23
	Kollektif			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Limited			15	8	3	6	0	0	0	0	0	0	32
	Şahıs İşletmesi	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
	TOPLAM	2	0	16	8	3	27	0	0	1	1	0	0	58

Tablo 13 (Devam): Örneklemin Hukuki Statülerinin ve Ortak Sayılarının Alt Bölgelere Göre Dağılımı

Doğu Karadeniz	A.Ş						5	0	1	0	0	0	1	7
	Kollektif			1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	Limited			5	2	2	0	0	0	0	0	0	0	9
	Şahıs İşletmesi	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	TOPLAM	0	1	6	2	2	5	0	1	0	0	0	1	18
Kuzeydoğu Anadolu	A.Ş						4	1	0	1	0	0	1	7
	Kollektif			1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	Limited			2	2	5	0	1	0	0	1	0	0	11
	Şahıs İşletmesi	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	TOPLAM	1	0	3	2	5	4	2	0	1	1	0	1	20
Ortadoğu Anadolu	A.Ş						11	1	0	0	0	0	0	12
	Kollektif			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Limited			11	3	3	1	1	1	0	0	0	0	20
	Şahıs İşletmesi	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	TOPLAM	0	0	11	3	3	12	2	1	0	0	0	0	32
Güneydoğu Anadolu	A.Ş						62	6	2	1	1	1	1	74
	Kollektif			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Limited			31	22	9	6	1	0	0	0	0	0	69
	Şahıs İşletmesi	0	3	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
	TOPLAM	0	3	33	22	9	68	7	2	1	1	1	1	148

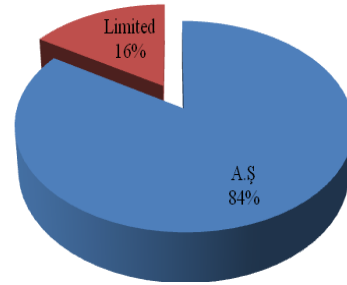
Firmaların hukuki statülerine ve ortak sayılarına göre alt bölgeler açısından dağılım Tablo 13’de verilemektedir. Tablodaki verilere göre firmaların çoğunun limited şirket olduğu görülmektedir. Firmalar genellikle 5 ortaktan daha az ortaklı kuruluşlardır. Bunun en önemli nedeni toplam içindeki oranda şahıs işletmelerinin A.Ş.’lere göre fazla olmasındandır. Alt bölgelerdeki firmaların hukuki statüler açısından dağılımı aşağıda şekillerde de gösterilmiştir..

İstanbul Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



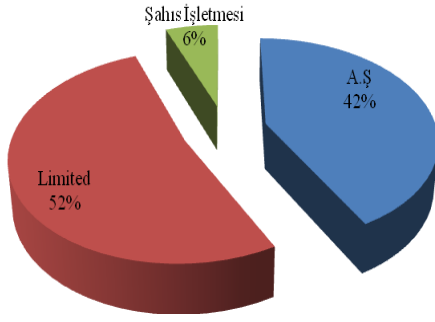
Şekil 11. İstanbul Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Batı Marmara Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



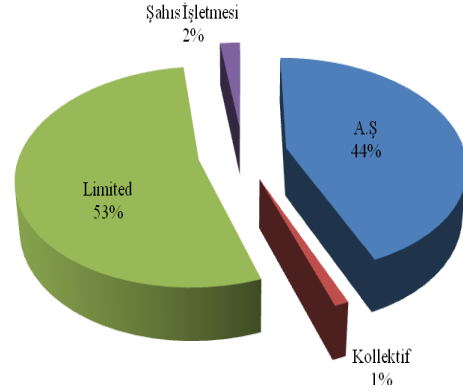
Şekil 12. Batı Marmara Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Ege Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



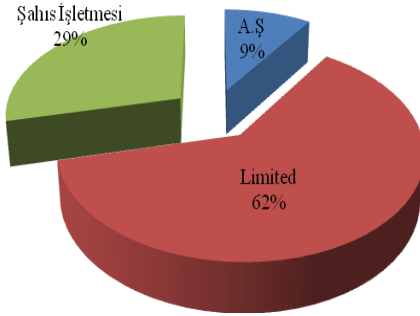
Şekil 13: Ege Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Doğu Marmara Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



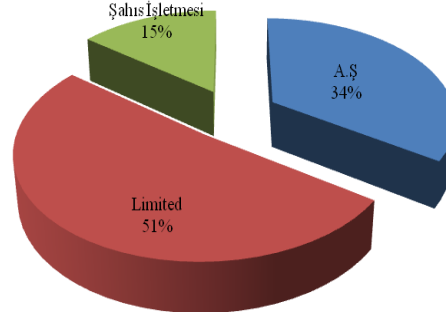
Şekil 14: Doğu Marmara Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Batı Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



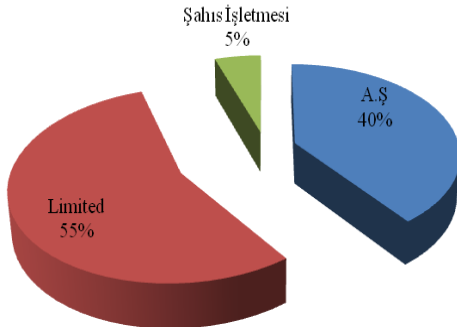
Şekil 15: Batı Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



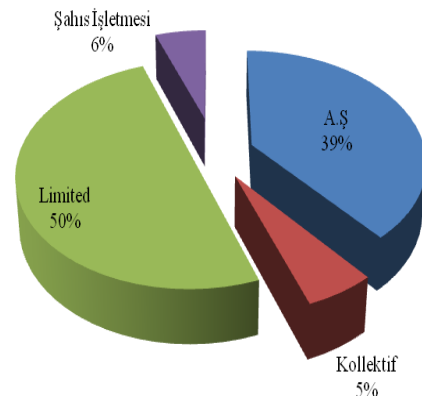
Şekil 16: Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Batı Karadeniz Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



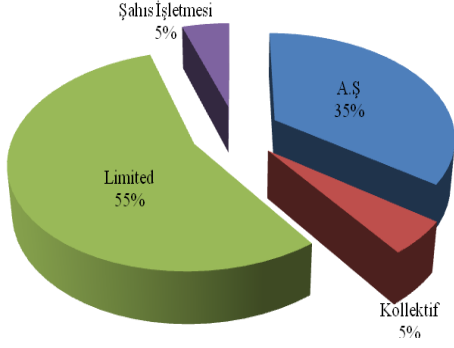
Şekil 17: Batı Karadeniz Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Doğu Karadeniz Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



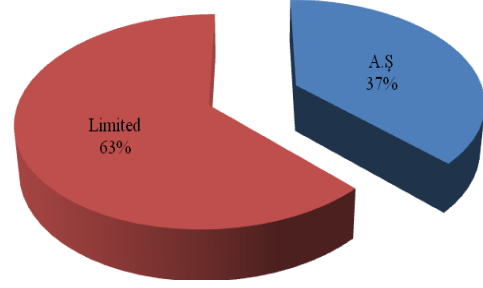
Şekil 18: Doğu Karadeniz Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Kuzey Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



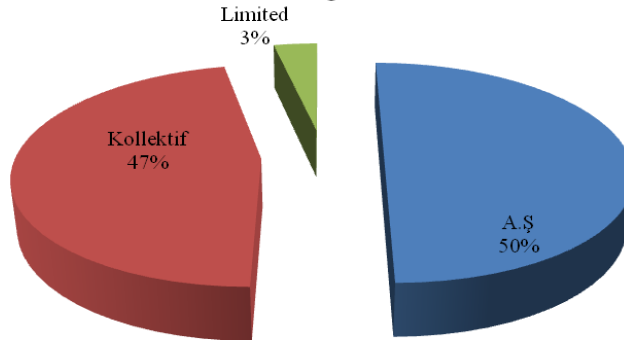
Şekil 19. Kuzey Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Orta Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



Şekil 20. Orta Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

Güney Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı



Şekil 21. Güney Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Hukuki Statü Dağılımı

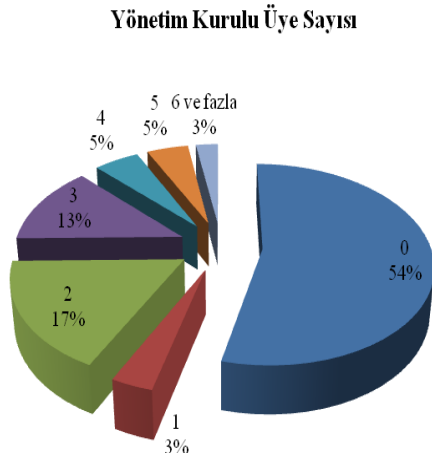
Tablo 14: Örnekleme Alınan Firma Yönetim Kurulu Üye Sayısı ve Aile Dışı Üye Sayısının Alt Bölgelere Göre Dağılımı

BÖLGE	YÖNETİM KURULU ÜYE SAYISI	AİLE DIŞI ÜYE SAYISI							TOPLAM
		0	1	2	3	4	5	6+	
İstanbul	0	915	45	17	7	3	1	3	991
	1	44	11	0	0	1	0	0	56
	2	163	21	15	0	0	0	0	199
	3	89	16	7	6	0	1	1	120
	4	25	5	5	1	6	0	0	42
	5	23	3	2	1	0	6	0	35
	6 ve fazla	7	0	2	3	0	1	3	16
	TOPLAM	1266	101	48	18	10	9	7	1459
Batı Marmara	0	10	0		0	0		0	10
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	1	1	0	0	0	0	0	2
	3	3	0		1	0	0	0	4
	4	5	0		1	0	0	0	6
	5	0	0	0	0	0	0	0	
	6 ve fazla	1	0		1	1	0	0	3
	TOPLAM	20	1		3	1	0	0	25
Ege	0	55	1	3	1	1	0	1	62
	1	3	0	0	0	0	0	0	3
	2	32	0	1	0	0	0	0	33
	3	28	3	1	3	0	0	0	35
	4	15	0	1	0	2	0	0	18
	5	9	2	0	1	0	2	0	14
	6 ve fazla	4	0	0	0	0	0	3	7
	TOPLAM	146	6	6	5	3	2	4	172
Doğu Marmara	0	33	1	1	1	0	0	0	36
	1	5	1	1	0	0	0	0	7
	2	37	4	0	0	0	0	0	41
	3	35	7	3	4	0	0	0	49
	4	13	0	2	0	0	0	0	15
	5	12	1	2	1	1	0	0	17
	6 ve fazla	7	1	4	0	3	4	2	21
	TOPLAM	142	15	13	6	4	4	2	186
Batı Anadolu	0	419	11	1	0	1	0	0	432
	1	23	2	0	0	0	0	0	25
	2	120	22	4	0	0	0	0	146
	3	50	8	3	5	0	0	1	67
	4	15	1	1	3	0	0	0	20
	5	12	2	1	1	0	2	0	18
	6 ve fazla	2	0	1	0	0	0	1	4
	TOPLAM	641	46	11	9	1	2	2	712
Akdeniz	0	35	0	0	0	0	0	0	35
	1	1	0	0	0	0	0	0	1
	2	26	1	0	0	0	0	0	27
	3	20	4	0	0	0	0	0	24
	4	9	2	0	0	1	0	0	12
	5	9	1	1	0	0	0	0	11
	6 ve fazla	3	0	1	0	0	0	0	4
	TOPLAM	103	8	2	0	1	0	0	114

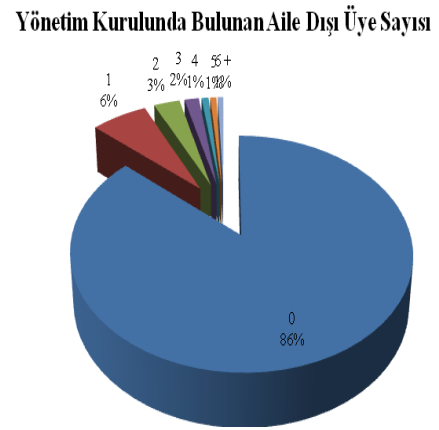
Tablo 14 (Devam): Örnekleme Alınan Firma Yönetim Kurulu Üye Sayısı ve Aile Dışı Üye Sayısının Alt Bölgelere Göre Dağılımı

BÖLGE	YÖNETİM KURULU ÜYE SAYISI	AİLE DIŞI ÜYE SAYISI							TOPLAM
Doğu Anadolu	0	14	0	0	0	1	0	0	15
	1	3	0	0	0	0	0	0	3
	2	21	2	2	0	0	0	0	25
	3	14	6	1	2	1	0	0	24
	4	4	1	0	0	1	0	0	6
	5	6	2	0	0	1	1	0	10
	6 ve fazla	5	1	0	0	0	0	1	7
	TOPLAM	67	12	3	2	4	1	1	90
Batı Karadeniz	0	18	0	0	1	0	0	0	19
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	5	0	0	0	0	0	0	5
	3	9	1	1	0	0	0	0	11
	4	4	1	2	0	0	0	0	7
	5	10	0	0	2	0	1	0	13
	6 ve fazla	1	0	0	1	0	1	0	3
	TOPLAM	47	2	3	4	0	2	0	58
Doğu Karadeniz	0	7	0	0	0	0	0	0	7
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	4	1	1	0	0	0	0	6
	3	1	0	0	1	0	0	0	2
	4	1	0	0	0	0	0	0	1
	5	1	0	0	0	0	0	0	1
	6 ve fazla	0	0	0	0	0	0	1	1
	TOPLAM	14	1	1	1	0	0	1	18
Kuzeydoğu Anadolu	0	2	0	0	0	0	0	0	2
	1	1	0	0	0	0	0	0	1
	2	2	0	0	0	0	0	0	2
	3	4	0	0	1	0	0	0	5
	4	5	0	0	0	0	0	1	6
	5	2	0	0	0	0	0	0	2
	6 ve fazla	2	0	0	0	0	0	0	2
	TOPLAM	18	0	0	1	0	0	1	20
Ortadoğu Anadolu	0	12	1	0	0	0	1	0	14
	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	2	0	1	0	0	0	0	3
	3	6	0	0	0	0	0	0	6
	4	3	1	0	0	0	0	0	4
	5	2	1	0	0	0	0	0	3
	6 ve fazla	1	0	0	0	1	0	0	2
	TOPLAM	26	3	1	0	1	1	0	32
Güneydoğu Anadolu	0	13	0	1	0	0	0	0	14
	1	7	0	0	0	0	0	0	7
	2	37	1	1	0	0	0	0	39
	3	42	1	1	1	0	0	0	45
	4	16	0	1	1	0	0	0	18
	5	18	0	0	0	0	1	0	19
	6 ve fazla	5	0	0	0	0	0	1	6
	TOPLAM	138	2	4	2	0	1	1	148

Firmaların yönetim kurulu sayısı ve aile dışındaki yönetim kurulu sayısına bakıldığında çoğunluğun yönetim kurulu üye sayısının 2'den az olduğu ve çoğu firmada aile dışı yönetim kurulu üyenin olmadığı tespit edilebilir. Alt bölgelere açısından dağılım Tablo 14'de verilirken genel olarak OSB'lerde yönetim kurulu üye sayısı dağılımı ile yönetim kurulunda bulunan aile dışı üye sayısı dağılımı şekillerle gösterilmektedir.

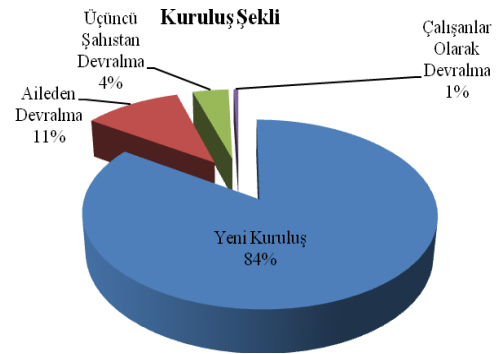


Şekil 22. Örnekleme Alınan Firmalardaki Yönetim Kurulu Üye Sayısı Dağılımı



Şekil 23. Örnekleme Alınan Firmalardaki Yönetim Kurulunda Bulunan Aile Dışı Üye Sayısı Dağılımı

Tablo 15: Örneklemin Kuruluş Şekli Frekans Dağılımı		
	Frekans	%
Yeni Kuruluş	2564	84.5
Aileden Devralma	331	10.9
Üçüncü Şahıstan Devralma	123	4.1
Çalışanlar Olarak Devralma	16	0.5
Toplam	3034	100



Şekil 24. Örneklemin Kuruluş Şekline Göre Dağılımı

Örnekleme alınan firmalarının %84'ü yeni kuruluş, %11'i aileden devralma ve %4'ü üçüncü şahıslardan devralma biçiminde kurulmuştur. OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların genellikle yeni kurulduğu görülmektedir.

Tablo 16: Örneklemin Yer Aldığı Sektörlerin Frekans Dağılımı

Sektörler	Frekans	%
15 - Gıda Ürünleri ve içecek imalatı	192	6.30
16-Tütün Ürünleri İmalatı	1	0.00
17-Tekstil Ürünleri İmalatı	373	12.30
18-Giyim eşyası imalatı; kürkün islenmesi ve boyanması	74	2.40
19-Derinin tabaklanması ve islenmesi; bavul, el çantası, sar	80	2.60
20-Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç) ;	57	1.90
21-Kâğıt hamuru, kâğıt ve kağıt ürünleri imalatı	50	1.60
22-Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın	36	1.20
23-Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer ya	2	0.10
24-Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	137	4.50
25-Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	260	8.60
26-Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	104	3.40
27-Ana metal sanayi	317	10.40
28-Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri im	231	7.60
29-Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalat	554	18.30
30-Büro makineleri ve bilgisayar imalatı	4	0.10
31-Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazla	101	3.30
32-Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları ima	8	0.30
33-Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı	20	0.70
34-Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	110	3.60
35- Diğer ulaşım araçlarının imalatı	4	0.10
36-Mobilya imalatı;	310	10.20
37- Yeniden Değerlendirme	7	0.20
72-Bilgisayar ve ilgili faaliyetler	2	0.10
Toplam	3034	100

OSB’lerde örnekleme alınan firmaların %18’i başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı, %12’sinin tekstil ürünleri imalatı, %10’unun ana metal sanayi, %10’unun mobilya imalatı gerçekleştirdiği Tablo 16’da gösterilmektedir. Diğer sektörlerde faaliyet gösterenlerin oransal olarak dağılımı %10’unun altındadır.

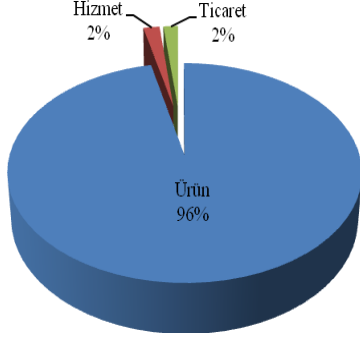
C. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDEN ALINAN ÖRNEKLEMİN ÜRETİM VE BİLİŞİM BAZINDA DEĞERLENDİRİLMESİ

Anketler üretim ve bilişim bazında da değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Bu tanımlayıcı istatistikler, ilerleyen bölümlerde yapılan analizlerin daha iyi anlaşılmasına, kapsamının görülmesine ve sınırlarının belirlenmesine yardımcı olacaktır.

Tablo 17: Örneklemin Üretim Türü ve Ürün Niteliğinin Frekans Dağılımı

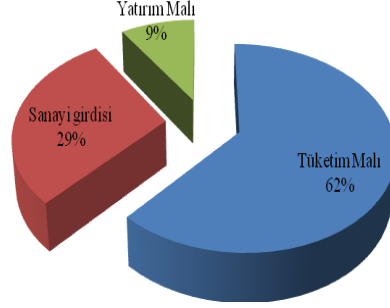
Üretim Türü	Ürün Niteliği			Toplam
	Tüketim Malı	Sanayi Girdisi	Yatırım Malı	
Ürün	1819	834	275	2928
Hizmet	32	22	2	56
Ticaret (Alıp-Satma)	23	21	6	50
Toplam	1873	876	283	3034

Örneklemin Üretim Türü Dağılımı



Şekil 25. Örneklemin Üretim Türü Dağılımı

Örneklemin Ürün Niteliği Dağılımı

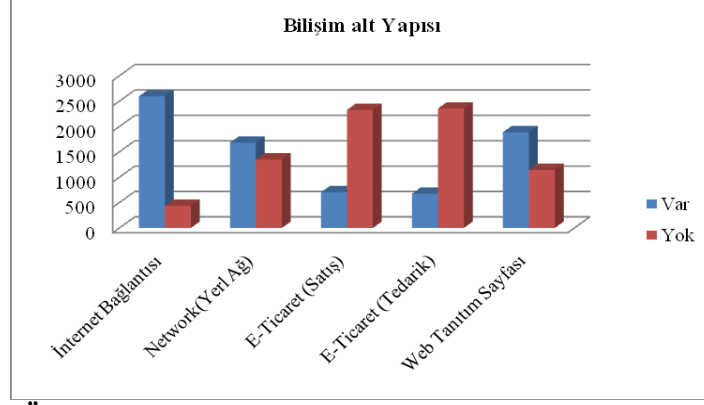


Şekil 26. Örneklemin Ürün Niteliği Dağılımı

Araştırma amacına uygun olarak ele alınan örneklem firmalarının %96'sı ürün imalatı, %2'si hizmet ve geri kalan %2'si ticaret alanında faaliyet göstermektedir. Üretim türü ne olursa olsun firmaların %62'si tüketim malı, %29'u sanayi girdisi (ara mal) ve %9'u yatırım malı (makine teçhizat) üretmektedir. Ürün niteliği açısından ürün imalatı, genel dağılımla paralel olarak en çok (1819 firma) tüketim malı imalatında sonra sanayi girdisi imalatında (834 firma) ve en az yatırım malı imalatında (275) yapılmaktadır.

Tablo 18: Örneklemin Bilişim Alt Yapısı Verileri

Bilişim Alt Yapısı	Var	Yok
İnternet Bağlantısı	2595	434
Network(Yerel Ağ)	1680	1348
E-Ticaret (Satış)	702	2325
E-Ticaret (Tedarik)	674	2353
Web Tanıtım Sayfası	1886	1142



Şekil 27. Örneklemin Bilişim Alt Yapısının Varlığına Göre Karşılaştırması

Örnekleme alınan firmaların bilişim alt yapısı açısından dağılımı Tablo 18 ve Şekil 27 ile gösterilmektedir. Firmaların %85'inin internet bağlantısı vardır. Firmaların %55'inde network ağı vardır. OSB firmalarının %23'ü internetten satış yapmaktadır. Firmaların %22'si ise internetten tedarik gerçekleştirmektedir. Firmaların %62'sinin web tanıtım sayfası mevcuttur.

II. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN YAPISAL ÖZELLİKLERİ*

OSB kararlarının bugün yeterince etkin olmamasının önemli bir nedeni, OSB kurulması düşünülen yerler için efektif bir talep araştırması yapılmamasıdır. İller ve bölgelerin sanayi gelişim potansiyeli doğru tespit edilmeli, sektör analizleri yapılmalı ve yerel talebin doğru ve etkin olarak belirlenmesinin ardından OSB yer seçim kararı verilmelidir. Ayrıca kurulması düşünülen OSB'nin niteliği ve özellikleri de belirlenecek bu potansiyel ve talep doğrultusunda yapılmalıdır. OSB'nin ihtisaslaşmış ya da farklılaşmış mı olacağı, OSB alanının yeri ve büyüklüğü, OSB'de yer alacak parsel büyüklükleri, OSB bünyesinde sunulacak hizmetlerin niteliği ve niceliği gibi özellikler sanayi yapısının mevcut durumu, gelişme potansiyeli, sektör analizleri ve yerel talep doğrultusunda belirlenmelidir. Bu tespitlerin doğru, hızlı ve etkin bir biçimde yapılabilmesi için yerel yönetimler/belediyeler ile işbirliğine gidilmeli, yerel yönetimlerin sürece tam katılımları sağlanmalıdır (DPT, 2000: 101).

* Bu kısım ağırlıklı olarak proje sonuçlarını tartışmaya yönelik Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu'nda M. Ersungur ve M. Berber tarafından sunulan "Bölgesel Kalkımda Organize Sanayi Bölgelerinin Yeri ve Önemi" başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

OSB uygulaması kent ve bölge planlama süreçlerinden bağımsız ya da kopuk olarak gerçekleştirilebilmektedir. OSB kurulması düşünülen yerin belediye ve mücavir alan sınırları ile çevre düzeni planı sınırları dışında kalması durumunda, kent ve bölge planlarını yapan kurumlardan başta belediyeler olmak üzere Bayındırlık ve İskân Bakanlığı, GAP İdaresi Başkanlığı, Özel Çevre Koruma Kurumu Başkanlığı gibi kurumlar sürecin dışında kalmaktadırlar. Anılan kurumlarca yapılan planlar doğrultusunda belirlenen sanayi gelişim hedefleri ve sanayi gelişim alanları ile OSB kararı arası uyumsuzluklar oluşmaktadır. Bu uyumsuzlukların giderilmesi için OSB yatırım kararından yer seçim ve bölgenin planının yapılması aşamalarına kadar yukarıda anılan kurumların ve özellikle yerel yönetimlerin sürece etkin katılımları sağlanmalıdır. OSB kararı çevre düzeni planlarında, nazım imar planlarında ve bölge planlarında sanayi gelişimi için belirlenen hedefler ve kararlar doğrultusunda verilmeli ve yer seçimi anılan planlarda belirlenen alanlarda yapılmalı ve planların öngördüğü alanlar dışında OSB kararı verilmemelidir. Ayrıca uygulamada, OSB'ler içinde faaliyet gösterecek firmaların kullanacakları yol, enerji vb. ihtiyaçları tahminlere dayalı olarak hazırlanan alt yapı projeleriyle karşılanmaktadır (DPT, 2000: 101–102).

Bu bağlamda, teknik olarak bağlantı hattı kurulması mümkün olan OSB'leri demiryolu ağına bağlanmış ve kara konteyner terminalleri kurma çalışmalarına da hız verilmiştir. Ankara-Sincan, Gaziantep OSB'ye bağlantı hattı kurulmuş olup, Manisa, Kayseri ve Eskişehir-Hasanbey OSB'sinde ise çalışmaları devam etmektedir. Gaziantep Konteyner Terminali tamamlanarak hizmete açılmıştır. Ankara, Balıkesir, Konya, Kahramanmaraş, Denizli ve Kayseri de ise terminal kurma çalışmaları sürdürülmektedir (Türkiye Yatırım Danışma Konseyi, 2005: 26).

OSB'lerin gelişme süreci çok hızlı olmuştur. Hızlı gelişmenin bazı olumsuzlukları da birlikte getirdiği belirtilmelidir. Yatırım programlarında fazla sayıda projeye yer verilmekte, buna karşılık yeterli kaynak ayrılamamaktadır. Sınırlı kaynağın tüm projelere dağıtılması nedeniyle, projelerin yatırım süreleri uzamaktadır. Özellikle bitmek üzere olan projelerin faaliyete geçmeleri gecikmektedir. Kaynakların rasyonel kullanımı açısından; var olan imkanların kısa sürede bitirilebilecek projelere yönlendirilmesi yararlı olacaktır (Eyüboğlu,6).

Ülkemizde OSB'ler büyük bir çoğunlukla devlet desteği alınarak kurulmakta ve işletilmektedir. Kredi kullanımı ile kurulan OSB'lerin temel sorunu devlet destek ve yardımlarının yetersiz oluşudur. Bir yandan kurulan OSB'lere ayrılan ödeneklerin yetersizliği diğer yandan da inşaatı devam eden OSB'ler tamamlanmadan yeni OSB kurulması kararların alınması kaynak yetersizliği sorununu daha da büyütmemekte ve yapımı devam eden OSB'lerin tamamlanma ve üretime geçiş sürelerini geciktirmektedir. Bu nedenle yapımı başlamış olan

ve bitme aşamasına gelen OSB'lerin bitirilmesi öncelik hedeflenmeli ve kaynaklar bu yatırımlara kanalize edilmelidir. Ayrıca devlet yardımı talep etmeden kurulacak OSB'lerin kuruluş çalışmalarında kolaylık sağlanmalıdır (DPT, 2000: 102).

OSB'lerin endüstriyel üretim yapan bölgeler olmalarının yanı sıra üretilen ürünlerin sürekli olarak geliştirilmesi, ileri teknoloji kullanarak artı değeri yüksek ürünler üretebilen ekonomik yerleşmeler olması hususu da dikkate alınmalıdır. OSB'lerinin bu yönde gelişebilmelerinin sağlanması için bu bölgeler bünyesinde teknoloji gelişim merkezleri ve teknoparklar kurulması yönde çalışmalar yapılmalıdır. Yurtdışında görülen biçim itibariyle OSB'lerin sanayi parklarına dönüştürülebilme imkânının sağlanması yönünde çalışmalar ve hukuki düzenlemeler yapılmalı ve bu bölgeler ile çeşitli bilimsel kuruluşlarla işbirliği ve ortak çalışmalar yapılmasına çalışılmalıdır (DPT, 2000: 102).

Ayrıca OSB kurulması çalışmalarında görülen önemli bir sorun da bürokratik işlemlerin yavaş yürütülmesi neticesinde OSB kuruluş sürelerinin uzaması ve alt yapı çalışmalarına geç başlanmasıdır. Yatırımın etkin ve doğru bir biçimde zamanlanması ve bitiş tarihinin bilinmesi sanayicilerin OSB'lerine yerleşmelerini teşvik edecek bir etkidir. OSB yatırımın başarısı kuruluş süresinin kısa ve yatırımın hızlı gerçekleşmesi ile de ilgili olduğundan bürokratik işlemler azaltılmalı ve hızlandırılmalıdır. Bu da, süreçte yer alan kurum ve kuruluşlar arası koordinasyonun etkin sağlanması ile mümkün olacaktır (DPT, 2000: 102-103).

OSB'lerin teorik ve pratik açıdan ele alındığında Fordist döneme ait bir sanayileşme politikasının aracı olduğu görülmektedir. Post-fordist alanda teknoparklar, kümelenme gibi kavramlar ön plana çıksa da, OSB'ler yarattığı istihdam, sağladığı destekler ve dışsallık gibi özelliklerinden dolayı bölgesel gelişme aracı olarak kullanılmaya devam etmektedir. Türkiye'de OSB politikası, yerel sermaye birikiminin il dışına çıkmasını engellemede ve yerel sanayiye sermaye transferinde önemli bir planlama aracı olarak işlev görmüştür. Aynı zamanda OSB'ler, sanayi birimlerinin çevrede yaratacağı olumsuz etkileri denetlemede, daha kolay ve ucuz üretim yapmalarını sağlamada ve daha düşük maliyetli altyapı hizmetlerinden yararlanmada büyük imkânlar sunmaktadır. Ayrıca, OSB'ler yerel düzeyde KOBİ'lerin gelişmelerine elverişli bir ortam sağlayarak sanayinin yerelleşmesine ve böylece sanayinin bölgeler arasında daha dengeli dağılımına da önemli ölçüde katkı sağlamaktadır (DPT, 2006: 15).

İKİNCİ BÖLÜM

ENDÜSTRİYEL YIĞILMA EKONOMİLERİ ÖRNEĞİ OLARAK ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ*

GİRİŞ

Yakın zamanda yapılan bazı çalışmalar yığılma yanında eşyığılmanın avantajlarını da dikkate almaktadır. Fujita ve Thisse (2003) yığılmanın yeniliğin daha hızlı artmasına neden olduğunu ve daha yüksek büyüme oranlarıyla sonuçlandığına işaret etmektedir. Yığılmadan kaynaklanan avantajlar Marshall (1920) tarafından işaret edilen (1) taşıma maliyetlerindeki azalma, (2) ortak emek havuzundan yararlanma ve (3) bilgi yayılmasının faktörleriyle açıklanabilir. Yığılmadan kaynaklanan avantajlar eşyığılma içinde geçerli olmalıdır. Ellison, Glaser ve Kerr (2007) hangi endüstrilerin eşyığılmadan fayda sağlayabileceğini göstermiştir. Bulgular Marshall'ın dikkate aldığı her üç unsuru da destekler niteliktedir. Eşyığılmada girdi-çıkıtı bağımlılığının en önemli faktör, ortak emek havuzunun faydalanmanın ise ikinci önemli faktör olduğu bulunmuştur. Audretsch ve Feldman (1996) Marshall'ın üç yaklaşımı üzerinde yoğunlaşmakta ve hangi endüstrilerin yığılma göstereceğini incelemektedir. Bulgular araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) yoğun endüstrilerin daha fazla yığılma gösterdiğini göstermektedir. Fujita, Krugman ve Venables (1999) taşıma maliyetlerindeki azalmanın yığılmayı yönlendiren en önemli güç olduğunu belirtmektedir. Ellison ve Glaser (1997), doğal avantajlar, endüstriye özgü bilgi yayılması ve rastsal şans gibi coğrafi yoğunlaşmaya yol açan faktörlere bağlı bir yoğunlaşmanın rastsal olarak ortaya çıkabilecek olan bir yoğunlaşmadan daha fazla olup olmadığını test etmekte ve bunun coğrafi yığılma ve eş yığılma olduğunu ifade etmektedir. Bu çalışmanın sonuçlarına göre tüm endüstriler yığılmaya tabiidir. Barrios, Bertinelly ve Strobl (2001) İrlanda'da eşyığılmanın endüstriyel büyüme üzerindeki etkisini incelemekte ve birçok endüstri için önemli bir faktör olduğunu belirtmektedir.

Türkiye'de OSB'ler özelinde olmasa da endüstriyel yığılmayı inceleyen çalışmalar mevcuttur. Örneğin Akgüngör ve Falcıoğlu (2005) Türkiye'de imalat sanayinde yığılmayı incelemiştir. Akgüngör ve Falcıoğlu (2005) endüstriyel uzmanlaşmadaki değişmeyi, yoğunlaşma şekillerini ve imalat sanayinde bunların coğrafi yoğunlaşma üzerindeki etkisini

* Bu kısım ağırlıklı olarak proje sonuçlarını tartışmaya yönelik Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu'nda M. Balcılar tarafından sunulan "Organize Sanayi Bölgeleri, Yığılma Ekonomileri, Verimlilik ve Etkinlik" başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

belirlemeye çalışmaktadır. Akgüngör ve Falcioğlu (2005) özellikle Avrupa Birliği (AB) ile gümrük birliğinin olduğu dönemi incelemekte ve Türkiye’de imalat sanayinin coğrafi uzmanlaşma eğiliminde olduğunu göstermektedir. Ayrıca Doğan (2001) Türkiye’de endüstriyel yığılma ekonomileri ile verimlilik arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada iki hipotez ele alınmıştır. Birincisi, endüstriyel yığılma verimliliği artırmaktadır. Çünkü aynı endüstrideki firmalar birbirine yakın yerleşmektedir (yerleşme ekonomileri). İkincisi, farklı endüstrilerin yakın yerleşmesidir (şehirleşme ekonomileri). Doğan (2001) yığılma ekonomilerinin güçlü olduğunu, yığılma ekonomilerinin güçlü olduğu endüstriler arasında da gıda, kereste ve tekstil sektörleri önemli yer tuttuğunu tespit etmiştir. Doğan tarafından sözkonusu çalışmada gıda ve tekstil sektörlerinin yakın yerleşiminin şehir ekonomilerini, kereste sektörünün ise yerleşme ekonomilerini gösterdiği iddia edilmektedir. Yine, Coulibaly, Deichman ve Lall (2007) Türkiye’deki hızlı şehirleşme sürecinin ülkenin sektörel verimliliği üzerindeki etkisini incelemiştir. Elde ettikleri sonuçlar değerlendirildiğinde, pazara ulaşılabilirlik, daha büyük bir sektör ve şehirleşmeden kaynaklanan dışsal ekonomiler yarattığı için sektör verimliliği üzerinde pozitif etki görülmektedir.

Türkiye ölçeğinde OSB’lere yönelik şu ana kadar yığılma ekonomileri yönlü bir çalışma mevcut değildir. Bu çalışma, bu proje çerçevesinde mikro düzeyde firma verileri kullanılarak yapılan ilk çalışma özelliğini taşımaktadır (Daha önce yapılan çalışmalar yığılmayı toplulaştırılmış sektör verileri düzeyinde incelemiştir). Yığılma ve eşyığılmanın verimlilik, etkinlik ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin firma düzeyinde mikro verilerle incelenmesinin daha güvenilir ve gerçekçi sonuçlar vereceği açıktır. Bu çalışmada firma düzeyindeki veriler kullanılarak Türkiye’de OSB’lerde yığılmadan kaynaklanan yığılma ekonomileri sayısal olarak tahmin edilmektedir. Elde edilen sonuçlar büyük OSB’ler içerisinde eşyığılma ekonomilerinin yığılma ekonomileri kadar önemli olduğunu ve bunu dikkate almadan yapılan tahminlerin yığılmanın büyüme üzerindeki etkisini düşük tahmin ettiğini göstermektedir.

Bu bölümün ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır.

1. Bölgesel ve OSB türü yığılmanın ekonomik açıklamasını ne oluşturmaktadır ve OSB türü bir yapılaşma hangi endüstriler/ekonomiler açısından avantaj sağlamaktadır?
2. Gelişmiş ülkeler için yapılan çalışmalarda ortaya konan yığılma ekonomilerinin Türkiye ekonomisi için görece önemleri nelerdir?

3. Bir endüstriye ait firmaların aynı yerde yerleşmesinden ortaya çıkan yığılma ekonomileri, farklı endüstrilerin yan yana ya da birlikte yerleşmesi durumunda (eşyığılma) önemli bir etkinlik ve verimlilik etkisi yaratmakta mıdır?
4. Türkiye’de endüstriyel yığılmanın birkaç bölgede yoğunlaşması kalabalıklaşma etkisi ortaya çıkarmış mıdır?
5. Yığılma ölçümlerini verimlilik ve etkinlik ölçümlerine nasıl entegre edeceğiz?
6. Yığılmanın ölçülmesi ile ilgili endeksler uzun zamandır kullanılmaktadır ancak eşyığılma nasıl ölçülecektir?
7. Türkiye’de şu anda ortaya çıkmış coğrafi endüstriyel yığılmanın gelecek dönemlerdeki seyri ile ilgili beklentiler nelerdir?

Bu sorulara cevap aramadan önce teorik çerçeveye kısaca atıf yapmakta yarar vardır. Şehirlerde olsun ya da başka bir coğrafi bölgede olsun yığılmadan kaynaklanan kazançlar nihai olarak taşıma maliyetlerindeki azalmayla ilgilidir. Bu açıdan eşyığılmadan elde edilen kazançlarla yığılmadan elde edilen kazançlar aynı niteliktedir. Eşyığılmada farklı endüstriler birbirine yakın yerleşme eğilimi gösterir bu ise aynı endüstriden firmaların birbirine yakın yerleşimi olan yığılmadan kaynaklanan kazançların tüketilmesine eklenir ve yığılma ekonomilerinin daha büyük ölçeklere yayılmasına neden olur. Marshall (1920) yığılma sonucu üç tür taşıma maliyetinden tasarruf sağlandığını söylemiştir:

- Malları taşıma maliyeti
- İnsanları taşıma maliyeti ve
- Fikirleri (bilgiyi) taşıma maliyeti

Literatür bu üç faktörü, yığılmayı açıklayan ve daha geniş bir kapsamda üç yaklaşım olarak ele almıştır. Buna göre yakın yerleşimi açıklayan üç yaklaşım vardır. Bu üç yaklaşım malları, insanları ve bilgiyi aynı yerleşim bölgesinde ortak olarak sağlayabilmekle ilgilidir ve bunlar üç girdinin taşınmasından (ortak kullanımından) tasarruf sağlar yani maliyetleri azaltır. Başka bir deyişle verimliliği ve/ya da etkinliği artırır..

1. **Mallar:** Yığılma pazarlara ve girdi kaynaklarına yakın yerleşimle taşıma maliyetlerini azaltır (OSB’ler deki ortak enerji kullanımı, ortak su kullanımı, ortak arındırma sistemleri, vs. bu guruba girer)

2. **İnsanlar:** Yığılma emek piyasası paylaşımına imkan verir (aynı emek havuzunun kullanımı, kolay ve hızlı emek elde etmeye olanak verir, işçiler en etkin oldukları firmaya yerleşir)

3. **Bilgi:** Yığılma (aynı OSB içerisinde bulunma) (teknolojik ve diğer) bilginin paylaşımına imkan verir

Bu üç faktörün Türkiye’de hangisi, nerede, ne kadar önemli olduğu, endüstriyel yığılmaya açıklama getirecek bilgiler sağlar. Elde edilecek bilgiler OSB’lerin yapılanmasında şimdiye kadar üzerinde durulmayan etkinlik ve verimlilik artışlarını da ortaya koyacaktır. Türkiye’de OSB’ler, genellikle çevre kirliliğinin en aza indirilebildiği yapılar olarak önem kazanmıştır. Ancak birçok firmanın bir arada bulunmasının sağladığı diğer avantajlar açık olarak ölçülemediği için pek vurgulanmamıştır. OSB’lerde atıkların arındırılması daha ucuza yapılabilmektedir. Bunun yukarıda açıklanan ortak kaynak kullanımı yaklaşımı çerçevesinde düşünülmesi doğru olacaktır. Yani aynı yerde bulunarak kaynak paylaşımından ortaya çıkan ölçek ekonomisi kazancından başka bir şey değildir. Tabii ki atık kontrolünden ortaya çıkan çevresel etkinin sosyal refah açısından yaptığı katkı bilinen bir gerçektir.

OSB’ler yalnızca ortak arındırma tesislerin paylaşıldığı yerleşkeler değildir. Son yıllarda bazı OSB’ler kendi elektriklerini de üretmektedir. Aynı şekilde aynı OSB içerisinde bulunan firmalar ortak bir emek havuzuna kolayca ve maliyetsiz bir şekilde ulaşabilmektedir. İşçilerin en verimli oldukları alanlara dağılımının OSB’ler içerisinde daha hızlı ve az maliyetle gerçekleşeceği açıktır. Çünkü bu alanlarda bilgiye ulaşım maliyetsiz ve neredeyse tamdır. Firmalar kendilerine en uygun çalışanı bulabilirken işçilerde en verimli oldukları yerlere yerleşmektedir. Bunun verimlilik ve etkinlik üzerinde önemli bir etkiye sahip olması gerekir. Bazı OSB’lerin işçilere eğitim verme gibi faaliyetleri de, gene ortak emek havuzu kullanımından sağlanan kazançlardan ortaya çıkmaktadır.

Belki ölçülmesinin zor olmasından dolayı literatürde önemi tanınmasına rağmen üzerinde ampirik çalışmalarda çok incelenmeyen bir yığılma ekonomisi bilgi yayılmasıdır. Aynı yerde yerleşik firmaların bilgiyi birbirinden öğrendikleri ve böyle bir ortamda bilginin bir firmadan diğer firmalara çok kolay yayıldığı açık bir gerçektir. OSB’lerin özellikle bu konuda önemli bir bilgi paylaşım ortamı yarattığı açıktır. Yeni bir teknoloji kullanmaya başlayan bir firmanın diğerleri tarafından hızlı bir şekilde taklit edileceği açıktır. Örneğin, Konya OSB’sinde araştırmacı olarak sahada yaptığımız gözlem çerçevesinde şu yorumu yapmakta yarar vardır: Talaşlı imalat ve dökümde insan kaynakları yapılandırılması ve yeni yazılım programları uygulamasına müteakip, benzer alanlarda faaliyette bulunan firmaların da, aynı uygulamalara yöneldikleri alan çalışması esnasında gözlemlenmiştir.

Bu çalışma yığılmadan kaynaklanan ekonomileri tanımakla birlikte eşyığılmanın da önemli bir faktör olduğunu ileri sürmektedir. Bu açıdan test edilmesi gereken bir hipotez eşyığılmanın yığılma ile benzer ya da aynı ekonomik verimlilik ve etkinlik etkilerine sahip olduğudur. Bu hipotezin geçerliliğini endüstrilerin yer seçimine bakarak desteklemek mümkündür. Örneğin tersanelerin rafinerilere yakın yerleşmesi eşyığılma ekonomilerinin önemli olduğunu göstermektedir. Böyle bir yer seçimi kararını yalnızca yığılma ekonomileriyle açıklamak olanaklı olmaz.

Eşyığılma ekonomilerinin önemli bir faktör olduğunun tanınması ve buna ilişkin daha sonra ortaya konan ampirik kanıtlar iki önemli sonuç ortaya koymaktadır:

1. Ortak kullanım avantajı olan farklı endüstriler aynı bölge ya da OSB içerisinde toplanabilir. Aynı türden emek ve girdi kullanan ya da benzer teknolojiler kullanan endüstrilerin aynı yerleşim yerinde olması eşyığılma ekonomilerinden dolayı tüm firmaların verimlilik ve etkinliğini artırır.
2. Tek tip uzmanlaşma OSB'leri etkin olmayabilir. Yalnızca aynı endüstriye ait firmaların bulunduğu uzmanlaşmış OSB'ler etkin olmayabilirler. Özellikle girdi-çıktı bağımlılığının olduğu endüstrilerin yakın yerleşmesi eş yığılma ekonomilerinde elde edilen kazançları artırır. Dolayısıyla tek tip uzmanlaşma OSB'lerindeki firmaların verimlilikleri eşyığılma ekonomilerinin harekete geçirilmesiyle artırılabilir.

Endüstrilerin coğrafi dağılımı ve yığılma teorisi ve yığılma ekonomileri literatürde yeterince incelenmiş kavramlardır. Eşyığılma gibi yeni bir kavramın yığılma kavramı varken neden incelenmesi gerektiği iki faktöre bağlı olarak önem kazanır.

1. Yığılma endeksleri yalnızca tek bir endüstri için hesaplanmaktadır. Farklı endüstrilerin bir araya yığılması ortak kullanım ve bilgi yayılması nedeniyle etkinlik ve verimlilik iyileşmesi yaratır, ancak bu yığılma ile ölçülemez
2. Türkiye için yığılmanın etkinlik ve verimlilik katkısı çok önemli gözükmemektedir. Türkiye'de çok sayıda endüstrinin aynı bölge içerisinde yerleşmesi yalnızca yığılma kavramı ile açıklanamaz. Marmara bölgesi içerisinde ortaya çıkan endüstriyel öbeklerde birbirine yakın olsa da farklı endüstriden çok sayıda firma faaliyet göstermektedir. Tekstil ve çırçır fabrikalarının yanı sıra mobilyacıların ve kerestecilerinde bir ilin sanayi bölgesi içerisinde yan yana yerleşmesi (Bursa gibi) yığılma kavramıyla yeteri ölçüde açıklanamaz. Yakın

yerleşmenin yalnızca aynı endüstri içinde kazançlı olduğu varsayımından hareketle hesaplanan yığılma endeksleri yığılmayı eksik tahmin ederler ve dolayısıyla yığılmanın etkinlik ve verimlilik üzerindeki etkisi de eksik tahmin edilmiş olur.

A. METODOLOJİ

OSB'lerin oluşumunda yığılma ve eşyığılma ekonomilerin verimlilik ve etkinlik artırıcı etkisini ortaya koymak amacıyla bu çalışma öncelikle mikro düzeyde firma verilerinden başlayarak Türkiye İstatistik Kurumu'nun NACE 3 basamaklı endüstriyel sınıflaması seviyesinde yığılma ve eşyığılma endeksleri hesaplamıştır. Bu endeksler yardımıyla OSB'lerde yığılma ve eşyığılmanın hangi yığılma ekonomileri (taşıma, ortak kaynak kullanımı ve bilgi yayılması) açısından görece olduğu sayısal büyüklerle ortaya konulmuştur.

Bu çalışmada firma bazlı eşyığılma endeksleri Türkiye'deki tüm OSB'lerden (bkz. Ek-3) toplanan 3034 firmaya ait veriden hesaplanmıştır. Endeksin hesaplanmasında bilgi yayılmasının hacmi OSB'nin üretim büyüklüğü ile ölçülmelidir. Ancak OSB'lerin tümü için üretim verisi mevcut değildir. Üretim için temsili bir değişken olarak OSB'lerdeki elektrik tüketimi kullanılmıştır (bkz. Ek-4).

Sektör bazlı eşyığılma endekslerinin hesaplanmasında TÜİK ve DPT girdi-çıkıtı tablosunda bulunan 97 sektörün üretim verileri kullanıldı. Temel olarak TÜİK 1998 Girdi Çıkıtı Tablosu kullanıldı. Girdi-çıkıtı tablosunda bulunan sektörel veriler 4656 eşyığılma endeksinin hesaplanmasına olanak vermektedir. Endeksler veri durumuna göre 4 il ve 46 farklı bölge üzerinden hesaplanmıştır. Kullanılan üretim verilerinin kaynağına bağlı olarak veriler 1980 ile 2000 yılları arasında değişkenlik göstermektedir. Emek havuzu verisi iş istatistiklerinden değişik yılların verileri kullanılarak hesaplanmıştır. İçsellik sorununa karşı İngiltere verileri araç değişken olarak kullanılmıştır.

Literatürde yığılmayı ölçmek için kullanılan Herfindahl endeksi gibi ölçeklerin eşyığılmayı ölçmeyecekleri açıktır. Yalnızca yığılmayı ölçen endeksler eşyığılmaya bağlı olarak ortaya çıkan taşıma, ortak kaynak kullanımı ve bilgi paylaşımı gibi yığılma kazançlarını eksik tahmin etmesinden dolayı bu çalışmada eşyığılmayı da dikkate alan endeksler kullanılacaktır (Ellison, Glaeser ve Kerr, 2007).

Çalışmada kullanılan ölçüm metodolojisi dört bakımından literatürde kullanılan yaygın metodolojiden farklılaşır. Birinci olarak iki endüstri çifti arasındaki eşyığılmayı ölçecek bir endeks kullanılmaktadır. İkinci olarak bu endeksin ekonomik motivasyonu da ortaya konmaktadır. Üçüncü olarak endüstri ve firmalar arası ortak kullanımın ve bilgi

yayılmamasının önemini ölçen bir metodoloji kullanılmaktadır. Firmalar arası ortak kullanım ve bilgi yayılımının ölçümü ve sayısallaştırılması literatürde daha önce yapılmamıştır. Dördüncü olarak kullanılan metodoloji yığılma ve eşyığılmanın verimlilik ve etkinliği hangi ölçüde artırdığı incelenmektedir. Pazarlara yakın olma, ortak emek kullanımı ve bilgi yayılımının göreceli önemleri sayısal olarak tahmin edilmektedir.

Çalışmada kullanılan ölçüm metodolojisi ham coğrafi yığılma endeksinden hareketle tanımlanmaktadır. i . endüstri için ham yığılma endeksi

$$G_i = \sum_{m=1}^M (s_{mi} - x_m)^2 \quad (1)$$

şeklinde tanımlanır. Burada i . endüstri grubu, $i=1,2,\dots,I$. M coğrafi bölge yada alan, $m=1,2,\dots,M$, $s_{mi} = i$. endüstrinin m alanındaki üretim payı, $x_m = m$ alanının büyüklüğünün bir ölçümü, nüfus, istihdam ya da üretim payıdır.

Firmaların büyüklük dağılımı ham yığılma endeksini etkiler. Firma büyüklüğü için düzeltilmiş bir yığılma endeksi:

$$\gamma_i = \frac{G_i / (1 - \sum_m x_m^2) - H_i}{1 - H_i} \quad (2)$$

şeklinde tanımlanabilir. Burada H_i firma seviyesinde Herfindahl endeksidir. Ellison, Glaeser ve Kerr (2007) I sayıdaki endüstri grubu için eşyığılma endeksini

$$\gamma^c = \frac{G_i / (1 - \sum_m x_m^2) - H_i - \sum_{i=1}^I \gamma_i w_i^2 (1 - H_i)}{1 - \sum_{i=1}^I w_i^2} \quad (3)$$

şeklinde tanımlanmaktadır Burada $w_i = i$ endüstrinin toplam üretim payıdır. Bu endeksin pratikte karşılaşılabilecek bir sorun firma seviyesindeki verilerin mevcut olmayabilmesidir. Bu çalışmada firma seviyesinde veriler anket yoluyla elde edilmiş olduğundan (3) nolu denklemdeki eşyığılma endeksi doğrudan hesaplanmıştır. Firma seviyesinde veri tüm firmalar için ulaşılmaz olduğu durumda daha basit bir formülasyona ihtiyaç vardır. $I=2$ alındığında böyle basit bir endeks tanımlanabilir. $I=2$ endüstri için eşyığılma endeksi, aşağıdaki gibi formüle edilebilir.

$$\gamma^c = \frac{\sum_{m=1}^M (s_{m1} - x_m)(s_{m2} - x_m)}{1 - \sum_{m=1}^M x_m^2} \quad (4)$$

Bu endeks iki endüstrinin farklı bölgelerdeki üretim paylarının kovaryansı ile direk olarak ilişkilidir. Endeksin payındaki ifade bu kovaryansın bir ölçüsüdür.

Eşyığılma endeksi iki ekonomik motivasyonla açıklanabilir. Eş yığılma endeksini motive edebilecek ve her ikisi de firma yer seçimi yaklaşımı ile ilgili olan iki faktör,

1- Bilgi yayılması

2- Ortak kullanım avantajı

olarak sıralanabilir. Bu iki faktörü aşağıda kısaca açıklanmaktadır.

Bilgi yayılması: k . firmanın kar fonksiyonunu diğer firmaların (k') yer seçimi $I(I_{k'})$ kararının bir fonksiyonu yapan bir mekanizmadır:

$$\log(\pi_{km}) = \log(x_m) + \sum_{k' \in w(k)} I(I_{k'} \neq m) (-\infty) + \epsilon_{km} \quad (5)$$

Burada $\pi_{km} = m$ bölgesindeki k firmasının karı, $x_m = m$ bölgesinin büyüklüğü, $I(I_{k'} \neq m)$ gösterge fonksiyonu, $\epsilon_{km} =$ rastsal hata terimi olarak tanımlanmıştır. Denklemden I fonksiyonunun argümanı k ve k' bilgi yayılması olduğu bir durumda aynı bölgeye yerleşmezse, karı negatif sonsuza göndererek tekil bir endüstri dağılım dengesini zorunlu kılar. Diğer durumda birden fazla denge mümkün olur.

Doğal paylaşım avantajı: her iki endüstrideki firmalara ortak girdi, emek, vb. kullanımı avantajı sağlar:

$$\log(\pi_{mk}) = \log(\eta_m + \epsilon_{mi(k)}) + \epsilon_{mk} \quad (6)$$

Burada $\eta_m =$ doğal paylaşım avantajı etkisi olarak tanımlanmıştır.

B. ANALİTİK BULGULAR

Bu bölümde endüstrilerin/firmaların yakın yerleşimi üzerinde tüketicilere/kaynaklara yakın olmanın, ortak emek havuzundan yararlanmanın ve ortak bilgiden yararlanmanın etkisinin olup olmadığının belirlenmekte ve bu etkilerin görece önemlerini ortaya konulmaktadır. Yer seçiminde, mal/girdi piyasalarına yakınlığın, ortak emek havuzu kullanımının ve bilgi yayılmasının görece sayısal önemi regresyon analizi yoluyla yapılacaktır. Bu amaçla yukarıdaki metodolojiye göre ölçülen eşyığılma endeksleri ile mal/girdi piyasalarına yakınlık, ortak emek havuzu kullanımı ve bilgi yayılmasının ölçümleri arasında bir regresyon modeli tahmin edilecektir. Eş yığılma endeksleri yukarıda açıklandığı şekilde hesaplanmıştır. Ancak mal/girdi piyasalarına yakınlık, ortak emek havuzu kullanımı ve bilgi yayılmasının ölçümleri de elde edilmelidir.

Tüketicilere ve girdi sağlayıcılarına yakın olma literatürde genellikle hava alanı ve limanlara km olarak uzaklıkla ölçülmektedir. Ancak bu bizim amacımıza uygun bir ölçüm değildir. Bizim açımızdan özellikle firmaların girdi-çıktı bağımlılıkları önemlidir. Bu çalışmanın yaklaşımı açısından yakınlık daha çok girdi-çıktı bağımlılığı ile ilgili tanımlanmalıdır. Yakınlık ölçümlerimde endüstrilerin birbirlerine girdi çıktı ilişkisi açık olarak yansıtılmalıdır. Daha sonra bu girdi-çıktı bağımlılığının eşyığılmayla ilişkisi ortaya konacaktır. Girdi-çıktı yakınlığı 1998 TÜİK Girdi-Çıktı Tablosu'ndan elde edilmiştir.

Tüketicilere ve girdi sağlayıcılarına yakın olma girdiler açısından i . ve j . endüstriler arasında

$$Girdi_{ij} = \max \{ Girdi_{i \rightarrow j}, Girdi_{j \rightarrow i} \}$$

şeklinde çıktı bakımından

$$Çıktı_{ij} = \max \{ Çıktı_{i \rightarrow j}, Çıktı_{j \rightarrow i} \}$$

şeklinde, hem girdi hem çıktı bakımından ise

$$Girdi - Çıktı_{ij} = \max \{ Girdi_{ij}, Çıktı_{ji} \}$$

şeklinde tanımlanmıştır.

Firmaların yığılmasına ve eşyığılmasına yol açan diğer bir yığılma ekonomisi ortak emek havuzu kullanımudur. Bunun eşyığılmayla ilişkisini göstermek için endüstrilerin hangi ölçüde aynı türden emek kullandıklarının bir ölçüsü elde edilmelidir. Eğer endüstriler aynı türden emek kullanıyorlarsa, işçiler firmalar arasında en etkin olacak şekilde hareket edecektir. Bu amaçla istihdam (işe alma) ve meslek kategorileri her bir sektör için ve 120 meslek kategorisi için incelenmiş ve aralarındaki korelasyon hesaplanmıştır (*EmekKor_{ij}*)

Eşyığılmaya yol açan üçüncü faktör bilgi yayılmasının doğrudan bir ölçümünün elde edilmesi mevcut verilerle olanaklı olmamıştır. Ancak bilgi yayılmasının dolaylı bir ölçümü bir endüstrideki teknolojinin diğer endüstride ne kadar kullanıldığı olarak tanımlanabilir. Çünkü bilgi yayılması teknolojinin endüstriler arasında ortak olmasının ve birbirinden öğrenmenin bir sonucudur. Endüstrilerin birbirlerinin teknolojilerini ne oranda ortak kullandıklarının bir ölçüsü Türkiye için mevcut değildir. Ancak endüstriyel teknolojik ilişkilerin ülkeler arasında benzer özellik taşıyacağı açıktır. Ellison, Glaeser ve Kerr (2007) ABD ve İngiltere teknoloji akım matrislerini kullanarak bilgi yayılmasını ölçen iki ölçüm elde etmiştir. Bunlar bir i . endüstrinin j . endüstriye ait teknolojiyi hangi oranda referans aldığını gösteren *TechIn_{i←j}* ve bunun tersi olarak tanımlanan *TechOut_{i→j}* dir. Benzer teknolojik

ilişkilerin Türkiye içinde geçerli olduğunu varsayarak aynı veriler bu çalışmada da kullanılmıştır.

Tablo 19 yukarıda açıklanan metodolojiye göre tahmin edilen yığılma ve eşyığılma endeksleriyle ilgili tanımsal istatistikleri vermektedir. Bu ölçümler çok yer kapladığından yalnızca tanımsal istatistikler verilmiştir. Tablodan görüldüğü gibi ortalama yığılma ve eşyığılma endeksleri yaklaşık olarak sıfırdır. Bu yalnızca tanımsal bir sonuçtur. Çünkü bu ölçümler belli bir OSB'nin büyüklüğüne göreli olarak hesaplanmaktadır. Bir endüstrinin ortalamadan sapması diğer tüm endüstrilerin sapmasıyla bir korelasyon göstermeyeceğinden bu sonuç beklenen bir sonuçtur. Tablo 1 yığılmanın eş yığılmaya göre daha yüksek bir ortalamaya ve daha küçük bir standart sapmaya sahip olduğunu göstermektedir. Eşyığılma yığılmaya göre endüstriler arasında daha büyük bir değişkenlik göstermektedir.

Tablo 19: Eşyığılma Endeksi

	Ortalama	Std. Sapma.	Max	Min
γ	0.041	0.003	0.014	0.004
γ^c	0.034	0.012	0.082	0.002

Çalışmanın bu kısmının odağını oluşturan soru, eş yığılmanın kaynağı olarak düşünülen mal/girdi piyasalarına yakın olma, ortak emek havuzundan yaralanma ve bilgi yayılmasının Türkiye'de OSB'ler için geçerli olup olmadığı, eğer geçerli ise bu faktörlerin göreli olarak ne kadar önemli olduklarıdır. Bu amaçla eşyığılma endeksleri ile $EmekKor_{ij}$, $GirdiÇıktı_{ij}$ ve $Teknoji_{ij}$ değişkenleri arasında aşağıdaki regresyon modeli tahmin edilmiştir.

$$EşYığılma_{ij} = \alpha + \beta_E EmekKor_{ij} + \beta_{GÇ} GirdiÇıktı_{ij} + \beta_T Teknoloji_{ij} + \varepsilon_{ij}$$

Burada ε_{ij} rastsal hata terimidir. Bu regresyonla ilgi sonuçlar farklı belirlemeler için Tablo 20'de verilmiştir. Tablo 20'de katsayı tahminlerinin yanı sıra tahminlerin standart hataları parantez içerisinde verilmiştir. Bu regresyonlarda belirleme katsayısı çoğunlukla 0.30'un altında olup rapor edilmemiştir.

Tablo 20: Regresyon Sonuçları

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
EmekKor	0.147 (0.012)	0.145 (0.011)	0.148 (0.012)	0.150 (0.012)
Girdi-Çıktı	0.155 (0.014)			
Girdi		0.118 (0.010)	0.156 (0.015)	
Çıktı		0.098 (0.010)		0.158 (0.014)
Teknoloji	0.115 (0.012)	0.099 (0.020)	0.119 (0.012)	0.118 (0.012)

Tablo 20’de verilen sonuçlar tüm tahminler için katsayı tahminlerinin önemli olduğunu göstermektedir. Mal/girdi piyasalarına yakınlığı ölçen girdi-çıktı ilişkileri modelde ayrı ayrı değişkenler olarak dâhil edilmiştir. Bu sonuçlara göre *Girdi-Çıktı* değişkeni *Girdi* ve *Çıktı* değişkenlerinden daha büyük bir katsayı ile tahmin edilmiştir. Bu ise beklenen bir sonuçtur. *Girdi* ve *Çıktı* değişkenlerinin ayrı ayrı girdiği modelde (Model 2) *Girdi* değişkeni önemli ve daha büyük bir katsayı ile tahmin edilmiştir. *Çıktı* değişkeni ise *Girdi* değişkenine göre daha küçük bir katsayıyla tahmin edilmiştir ve %5 önem seviyesinde anlamlı değildir. Bundan dolayı *Çıktı* değişkeni modelden düşürülmüş ve Model 3 yalnızca *Girdi* değişkeni ile tahmin edilmiştir. Bu sonuç endüstriler arasında girdi kaynaklarına yakınlığın pazarlara yakınlıktan daha önemli olduğunu anlamına gelebilir. Ancak Model 4 ile ilgili sonuçlar *Çıktı* değişkeni ile ilgili olarak ta benzer sonuç verdiği için (burada model belirleme hatası olması mümkündür) bu kanıt güçlü gözükmemektedir. Tüm tahmin sonuçlarından ortaya çıkan bir sonuç *Girdi-Çıktı* ilişkisinin eş yoğunlaşmaya neden olan en önemli faktör olduğudur. Bunu sırasıyla ortak emek havuzundan yararlanma ve bilgi yayılması izlemektedir.

C. TARTIŞMA

Bu proje kapsamında Türkiye’de OSB’ler için yığılma ve eşyığılma ekonomilerinin verimlik ve etkinliği artıran önemli faktör olup olmadığı incelenmiştir. Yığılma ekonomilerine neden olan üç faktör mal/girdi piyasalarına yakın olma, ortak emek havuzundan yararlanma ve bilgi yayılmasıdır. Çalışmada her üç yaklaşımı da destekleyici kanıtlar elde edilmiştir. Regresyon sonuçları istatistik olarak önemli ve ekonomik olarak anlamlı etkiler olduğunu göstermektedir. *Girdi-Çıktı* ilişkisi eş-yoğunlaşmayı etkileyen en önemli etken olarak tahmin

edilmiştir, bunu ortak emek havuzu avantajı, son olarak da bilgi yayılması izlemektedir. Dolayısıyla Türkiye için ortak kaynak kullanımı en önemli faktördür.

Ayrıca araştırma ekibinin özellikle Doğu Marmara vb. bölgede yapmış olduğu gözlemler dikkate alındığında örneğin atıkların değerlendirilmesinin önemli bir soruna dönüştüğü görülmekte, bu sorunun işletmelere önemli bir maliyet yükleyebileceği bilinmektedir. Örneğin uluslararası çevre anlaşmaları çerçevesinde karbon vergisi Türkiye'nin yakın gündemini oluşturmaktadır. Yine OSB yer seçimine bağlı olarak Antalya OSB'nin fiziki gelişme süreci incelendiğinde, kalabalıklaşma etkisinin doğurduğu sosyal maliyet giderek artmaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE

FİRMA DÜZEYİNDE ÜRETİM ETKİNLİĞİ: FİRMA

TEMELLİ PERFORMANS GÖSTERGELERİ VE

PERFORMANSI ETKİLEYEN FAKTÖRLER

OSB'ler sanayi işletmelerine nitelikli altyapı sağlama, yatırımları yönlendirme, firma performanslarını arttırma ve kurumsallaşmayı sağlama açısından bölgesel kalkınmada önemli bir rol üstlenmiş bulunmaktadır. OSB'lerin sağlamış oldukları altyapı hizmetleri ile firmaların daha hızlı ve kolay bir şekilde üretim faktörlerine ve hizmetlere ulaşabilmelerine yardımcı olabileceği ve böylece firmaların daha yüksek üretkenliğe ve dolayısıyla rekabet gücüne ulaşmalarına yol açabileceği varsayılmaktadır. İşte bu hipotezlerden hareketle çalışmada öncelikle OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların ve OSB'lerin 2006 yılı yatay-kesit verileri kullanarak teknik etkinlik seviyeleri veya diğer bir ifadeyle üretim performansları ölçülmekte ve elde edilen bulgular karar yapımcıların hizmetine sunulmaktadır. Bu yönüyle bu çalışma mevcut bilgilerimize göre Türkiye'de yapılan ilk OSB temelli teknik etkinlik çalışmasıdır.

Üretim etkinliğinin firma, endüstri, sektör ve ekonomi bağlamında ölçümü ve karşılaştırılması, kıt kaynakları etkin kullanmada ve rekabet edebilmede yol gösterici bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, üretim birimlerinde kullanılan girdilerin izlenmesi ve sağlanan kaynak tasarrufları sonucu oluşan kârlılık oranı, piyasa payı gibi göstergelerin incelenmesi, ilgili firmanın başarı boyutları hakkında önemli ölçüde bilgi havuzunun oluşmasına neden olacaktır. Zira her bir girişimci veya yönetici etkin bir üretim süreci planlarken, sürdürülebilir rekabetçiliği esas almak durumundadır (Berk, 1972). Firmaların ölçümlenen teknik etkinlik düzeylerinin farklı olması çeşitli içsel ve dışsal nedenlere dayandırılabilir. Bu nedenle projenin bu kısmında ayrıca üretim performansı etkileyebileceği düşünülen kültür ve çevre faktörleri baskın faktörler olarak ele alınmış, etkileri aşağıda ayrıca analiz edilmiştir.

I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE FİRMA DÜZEYİNDE ÜRETİM ETKİNLİĞİ*

GİRİŞ

Bu çalışma OSB'lerde ve farklı sektörlerde faaliyet gösteren imalat firmalarının üretim performansını ölçmekte ve firma performanslarını etkileyen olası faktörlerin etkilerini tahmin etmektedir. Çalışmada performans kriterleri olarak ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında firma düzeyinde teknik etkinlik, ölçeğe göre değişken getiri altında teknik etkinlik, ölçek etkinliği ve girdi fazlalıkları esas alınmıştır. Teknik etkinlik değerleri (skorları) çalışmada üretim etkinliği olarak da adlandırılmıştır.

Firmanın veya endüstrinin performansını ölçmede teknik etkinlik düzeyi önemli bir kriter olarak kabul edilmektedir. Teknik etkinlik; ekonomik ünitenin veri girdi teknoloji sepetiyle, mümkün olabilen maksimum çıktıyı üretmedeki kapasitesi ve istekliliği olarak tanımlanmaktadır. Teknik etkinlik, firma düzeyinde yüksek ekonomik performans seviyelerine ulaşabilmenin ve böylece yüksek bir rekabet gücüne sahip olabilmenin de ana unsurunu oluşturur (Coelli vd., 1998).

Teknik etkinliğin ölçümüne ilişkin literatürde farklı metodolojiler bulunmaktadır. Bunlardan en yaygın olarak kullanılan metotlardan birisi Stokastik üretim sınırları yaklaşımı ve diğeri Veri zarflama analizi (VZA) yaklaşımıdır. Bu çalışmada, gerek farklı üretim teknolojileri altında (ölçeğe göre sabit getiri ve değişken getiri) etkinlik ölçümlerini aynı anda yapabilme olanağı sağlaması gerekse veri seti için herhangi bir ekonometrik form gerektirmemesi nedeniyle VZA yaklaşımı kullanılmıştır.

Ölçeğe göre sabit getiri varsayımı tüm firmaların optimal ölçekte çalıştığı varsayımı ile hareket etmektedir. Oysa gerçekte birçok firma çeşitli finansal, yönetimsel, pazarlama vs. kısıtlar altında üretim yapmaktadır. Bu nedenle, firmaların performansını belirlemede ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında da teknik etkinlik ölçümleri yapılmıştır. Böylece hem sabit getiri hem de değişken getiri teknolojileri referans alınarak firmaların optimal ölçekte olup olmadıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Çalışmada firmaların üretim etkinliğinin belirlenmesi, firmaların ölçeğe göre hangi getiri sahasında (sabit getiri, artan getiri ve azalan

* Bu kısım ağırlıklı olarak proje sonuçlarını tartışmaya yönelik Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumu'nda R. Kök ve E. Deliktaş tarafından sunulan "Organize Sanayi Bölgelerinde Firma Düzeyinde Üretim Etkinliği" başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

getiri) faaliyet gösterdiklerinin belirlenmesi yanında firma düzeyinde üretim faktörlerinin kullanımı da analiz edilmiştir. Firmaların en iyi üretim sınırını oluşturan referans birimlere göre üretim faktörlerinden yeterince istifade edip edemedikleri girdi fazlalığı (slacks) kavramıyla belirlenmeye çalışılmıştır.

Bu çalışmada üretim etkinliğini ölçmeye yönelik bu kısmın ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır.

1. Firmaların görece olarak teknik etkinlikleri, ölçek etkinlikleri ve girdi tıkanıkları veya fazlalıkları (congestion or slacks) hangi boyutlardadır?
2. Firma temelli veri tabanı endüstri ölçeğinde toplulaştırılıp OSB'lere göre endüstri temelli üretim etkinlikleri ölçüldüğünde farklılıkların kaynakları nasıl açıklanır?
3. OSB'lerde endüstrilere göre üretim etkinlik düzeyleri hesaplandığında her bir endüstrideki girdi fazlalığı neden farklılıklar göstermektedir?
4. OSB'lerdeki kaynak kullanım süreci değerlendirildiğinde yeni politika oluşturma imkânı var mıdır?

A. METODOLOJİ

OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların veri dönem teknolojisi altında ve sektörel bazda en iyi üretim sınırlarını oluşturmak amacıyla çalışmada tercih edilen VZA, doğrusal programlama tekniklerini kullanan ve parametrik olmayan bir ölçüm yöntemidir. Fare ve diğerleri (1994), karar verici birimler için veri referans teknolojisi altında en iyi üretim sınırını belirlemede ve bu sınıra göre örnekleme yer alan tüm birimlerin nispi etkinliklerini ölçmede kullanılan doğrusal programlama problemini aşağıdaki gibi belirtmişlerdir.

$$\begin{aligned}
 R^t &= \{(x^t, y^t) : y_m^t \leq \sum_{k=1}^K Z_k^t y_{k,m}^t \quad m=1, \dots, M \\
 \sum_{k=1}^K Z_k^t x_{k,n}^t &\leq x_n^t \quad n=1, \dots, N \\
 Z_k^t &\geq 0 \quad k=1, \dots, K\} \quad (1)
 \end{aligned}$$

Burada $k=1, \dots, K$ çalışmada yer alan firmaların her birisini; $m=1, \dots, M$ her bir firmanın çıktısını $y_{k,m}^t$; $n=1, \dots, N$ her bir firmanın girdisini $x_{k,n}^t$ ve $t=1, \dots, T$ dönemleri ifade etmektedir. Z_k^t ise her bir yatay kesit gözlem üzerindeki ağırlığı ifade etmektedir (Coelli ve diğ., 1998, Kök ve Deliktaş, 2003).

Çalışmanın amacı doğrultusunda, 2006 yılında 58 ilde faaliyet gösteren 62 OSB'de NACE sınıflaması altında faaliyet gösteren 3034 firmaya anket uygulanmıştır. Ancak,

OSB'lerin üretim performansı ölçümünde VZA için uygun olan 1279 firmaya ilişkin yatay-kesit veriler kullanılmıştır. Firma veya endüstri ölçeğinde üretim etkinliğini ölçmeye yönelik çıktı verisi olarak yıllık satış değerleri (yılbaşı stok ve yıl sonu stok değerlerine göre uyarlanmış) ve girdi verisi olarak sermaye (makine parkı değeri), emek (çalışanlara yapılan ödeme), kapalı alan (m²) ve yıllık hammadde değerleri kullanılmıştır.

DEAP 2.1 programı (Coelli ve Rao 1998) kullanılarak elde edilen VZA çözümlemesine ilişkin performans göstergeleri aşağıda verilmektedir. Aşağıda ayrıca üretim performansını açıklamaya çalışan firmaya özgü faktörlerin etkisi (firma sahibinin veya yöneticisinin eğitim (öğrenim) durumu, firmanın hukuki durumu (sermaye şirketi ve diğer), firmanın AR-GE harcaması yapıp yapmadığı, vardiya durumu, ihracat yapıp yapmadığı, KOBİ teşvik belgesi olup olmadığı, yabancı ortağı olup olmadığı, firmanın tescilli markaya sahip olup olmadığı ve firma büyüklüğü (çalışan sayısı) vb.) belirlenmeye çalışılmıştır .

B. ANALİTİK BULGULAR

NACE sınıflamasına göre OSB'lerde faaliyet gösteren 1279 firmanın ve bu firmalardan hareketle de OSB'lerin ortalama üretim etkinliklerine ilişkin ölçümler yapılmıştır. Ancak, burada 1279 firmanın bireysel olarak etkinlik skorlarının verilmesi yerine, firmalar NACE sınıflamasına göre gruplandırılmış ve bu gruplandırma dahilinde OSB'lerin ortalama üretim etkinliği göstergeleri hesaplanmıştır.

Çalışmanın bu kısmında, her bir sektör (NACE) için VZA çözümlemesi yapılarak sektörlere ait en iyi üretim sınırları (the best practice frontier) belirlenmiş ve firmaların etkinlik ölçümleri ait oldukları sektörlerinin en iyi üretim sınırları referans alınarak yapılmıştır. Firmaların teknik etkinlik düzeyleri hem ölçeğe göre sabit getiri teknolojisi varsayımı (ÖSG TE) hem de ölçeğe göre değişen getiri teknolojisi varsayımı (ÖDG TE) altında belirlenmiştir. Ayrıca her bir firmanın optimal ölçekte üretim yapıp yapmadığını belirlemek amacıyla firmaların ölçek etkinliği (ÖE) hesaplanmıştır. Endüstriler aşağıda ayrı ayrı incelenmiştir.

1. Gıda ürünleri ve içecek imalatı (15)

Gıda ürünleri ve içecek imalatı sektöründe faaliyet gösteren firmalardan hareketle ilgili OSB'lerin ortalama üretim performanslarını ifade eden teknik etkinlik endeksleri ve girdi kullanımındaki etkinsizliği gösteren endeksler Tablo 21 ile verilmiştir.

Tablo 21: Gıda ürünleri ve içecek imalatı endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Afyon	0.841	0.857	0.980			0.644	
Amasya	0.884	0.898	0.984		0.337	0	
Ankara I	0.878	0.920	0.956		0.213	0.474	
Antalya	0.820	0.944	0.870		0.949	1.19	
İzmir Atatürk	0.958	0.959	0.998		0.213	0.068	
Aydın	0.771	0.844	0.914	0.381	-	-	
Bayburt	0.834	0.845	0.987	-	0.017	-	
Bilecik	0.796	0.826	0.963	0.213	0.008		
Burdur	0.911	0.912	0.999	1.989	-	0.192	
Bursa	0.781	0.802	0.974	0.213	0.01		
Çankırı	0.848	0.858	0.988	0.414	0.44		
Düzce	0.882	0.925	0.954	-	1.626		
Elazığ	0.820	0.904	0.908	0.062	-		
Erzincan	0.876	0.879	0.997		0.386		
Erzurum	0.804	0.855	0.94	0.054	-		
Eskişehir	0.786	0.821	0.962	-	0.27		
Gaziantep	0.826	0.842	0.981	0.287	0.173	0.044	
Hatay	0.892	0.904	0.987	0.213	0.445		
İçel	0.853	0.903	0.945	0.213	0.19		
İstanbul	0.865	0.910	0.954	0.526	0.236	0.031	
Karaman	0.903	0.938	0.962	0.138	0.679		
Kayseri	0.874	0.882	0.99		0.146		
Kilis	0.845	0.866	0.975	0.601	0.589	-	
Konya	0.909	0.913	0.995	-	0.816	-	
Kütahya	0.775	0.884	0.878		0.531		
Malatya	0.834	0.874	0.955	0.343	0.174		
Manisa	0.794	0.811	0.979	0.061	0.472		
Mardin	0.828	0.879	0.942	0.511			
Osmaniye	0.811	0.823	0.985		0.058		
Şanlıurfa	0.846	0.903	0.936	0.406	0.217		
Trabzon	0.862	0.863	0.999	0.643	-	-	
Uşak	0.873	0.936	0.933	-	0.127	-	
Genel Ortalama	0.851	0.887	0.960	0.323	0.301	0.034	

OSB'lerin veri döneminde ortalama üretim endekslerinin değişik teknoloji getirileri altında 1'den küçük olduğu sonucuna varılmıştır. Bireysel bazda, İzmir Atatürk OSB'nin ÖSG teknolojisi altında 15 kodlu sektörde en yüksek üretim performansına sahip olduğu tespit edilmiştir. Bunu sırasıyla Burdur OSB ve Konya OSB izlemektedir. Öte yandan, 15 kodlu sektörde en düşük üretim etkinliğine sahip OSB'ler ise sırasıyla Aydın ve Kütahya OSB'leridir. Girdi fazlalığına ilişkin göstergelere göre ise OSB'lerin %56.2'sinde sermaye, %78'inde emek ve %21.8'inde kapalı alan faktörlerinde fazlalık olduğu veya diğer bakışla bu

faktörlerin tam etkinlikte kullanılmadığı görülmektedir. Bu oranların tespitinde her bir sektördeki OSB'lerin toplam sayısı 100 kabul edilmiş ve oranlar buna göre tespit edilmiştir. Örneğin gıda sektöründe yer alan 32 OSB'nin 18'inde sermaye fazlalığı olduğu görülmektedir($18/32= \%56.2$).

İşletmelerde üretim faktörlerinin etkin bir biçimde kullanılmaması üretim kaybına neden olmakta ve dolayısıyla fiili çıktının potansiyel çıktıdan küçük olmasına yol açmaktadır.

Öte yandan, firma bazında incelendiğinde, bu sektördeki firmaların % 64'ünün ölçeğe göre azalan getiri, %25.5'inin ölçeğe göre artan getiri ve % 10.5'inin de ölçeğe göre sabit getiri teknolojisi altında üretim yaptığı belirlenmiştir*.

2. Tekstil ürünleri imalatı (17)

Tekstil ürünleri sektöründe faaliyet gösteren OSB'lerin üretim performansları Tablo 22 ile verilmektedir.

Tablo 22: Tekstil ürünleri imalatı endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	0.824	0.847	0.973		0.269	0.400	
Ankara I	0.862	0.920	0.941	0.342	0.562	0.006	
Bursa İnegöl	0.793	0.812	0.975		0.146	0.045	
Bursa Demirtaş	0.805	0.832	0.968		0.260	0.166	
Çankırı	0.885	0.898	0.986		0.495		
Çorum	0.744	0.770	0.968		0.472	0.021	
Denizli	0.822	0.854	0.963		0.413	0.027	
Diyarbakır	0.631	0.665	0.949		0.720		
Gaziantep	0.823	0.859	0.960		0.544	0.179	
İçel	0.742	0.777	0.956			0.673	
İstanbul İkitelli	0.824	0.862	0.957	0.004	0.569	0.089	
İzmir Atatürk	0.816	0.823	0.991		1.034		
Kayseri	0.836	0.848	0.986		0.178	0.091	
Kırşehir	0.791	0.844	0.937		0.054		
Malatya	0.841	0.866	0.971		0.436	0.059	
Şanlıurfa	0.807	0.898	0.906	0.024	0.549	0.210	0.022
Uşak	0.879	0.893	0.983			0.011	
Yozgat	0.753	0.828	0.910			0.409	
Genel Ortalama	0.818	0.854	0.960	0.014	0.441	0.129	0.001

Tekstil endüstrisinde ölçeğe göre farklı üretim teknolojileri varsayımı altında OSB'lerin genel ortalama teknik etkinlik seviyeleri 0.818 ve 0.854 olarak ölçülmüştür. Bu endekslerin 1'den küçük olması ve birbirine eşit olmamaları hem OSB'lerin tam etkinliğe

* Bu raporda tek firma göstergelerine yer verilmediği için ilgili firmalar burada belirtilmemiştir. Bu firmalara ilişkin sonuçlar araştırmacılarda mevcuttur.

sahip olmadıklarını hem de ölçek etkinliği sorunu ile karşı karşıya olduklarını göstermektedir. Öte yandan tekstil sektöründe Çankırı OSB'nin en yüksek teknik etkinlik skoruna sahip olduğu ve bunu sırasıyla Uşak ve Ankara OSB'lerinin izlediği ve Diyarbakır OSB'nin en düşük üretim performansına sahip olduğu ve bunu İçel OSB'nin izlediği tespit edilmiştir.

Ölçek etkiliği açısından, bu sektörde faaliyet gösteren firmaların %50.3'nün ölçeğe göre azalan getiri, %35'nin ölçeğe göre artan getiri ve %14.7'sinin de ölçeğe göre sabit getiri üretim teknolojisine sahip oldukları belirlenmiştir. Gerek firma gerekse OSB bazında ölçeğe göre azalan getiri üretim teknolojisinin baskın olması, gıda sektöründe olduğu gibi firmaların bu sektörde de üretim faktörlerini etkin olarak kullanmadıklarını göstermektedir. Bu bağlamda, OSB'lerin yaklaşık %94'ü emek fazlalığına (aylak emek) sahip iken %9.38'si sermaye fazlalığına ve %43.75'i de kapalı alan fazlalığına sahiptirler. Diğer bir ifadeyle, istihdam edildiği halde üretime katkısı olmayan faktörler söz konusudur.

3. Giyim eşyası imalatı, kürkün işlenmesi ve boyanması (18)

Bu sektörde firmaların yer aldığı OSB'ler ve performans endeksleri Tablo 23'de verilmiştir.

Tablo 23: Giyim eşyası imalatı, kürk imalatı endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Mad.
Adana	0.935	0.959	0.975		0.214		
Bursa Demirtaş	0.930	0.963	0.966	0.280	0.042	0.436	
Denizli	0.940	1.000	0.940	0.354		0.486	
İçel	0.921	0.922	0.999	2.488		0.214	
İstanbul İkitelli	0.955	0.969	0.985	0.162	0.19	0.262	
Kilis	0.954	1.000	0.954	0.037			
Tokat	0.887	0.905	0.980	0.641			
Genel Ortalama	0.948	0.967	0.981	0.264	0.147	0.278	

Giyim eşyası ve kürk imalatında faaliyet gösteren firmaların yer aldığı OSB'ler arasında İstanbul-İkitelli OSB en yüksek üretim performansına sahip olduğu ve bunu Kilis OSB'nin izlediği görülmektedir. Bu sektördeki OSB'lerde faaliyet gösteren üretim birimlerinin %53'nün ölçeğe göre artan getiri, %32.3'nün azalan getiri ve %14.7'sinin sabit getiri teknolojisi altında üretim yaptıkları tespit edilmiştir.

Girdi kullanımı açısından, OSB'lerin %85.7'sinin sermaye, %42.8'nin emek ve %57'sinin kapalı alan kullanımında sorun yaşadıkları veya diğer bir ifadeyle bu girdilerin etkin olarak üretim sürecinde kullanılmadıkları belirlenmiştir.

4. Derinin tabaklanması ve işlenmesi, bavul ve el çantası imalatı (19)

Bu sektörde firmaların yer aldığı OSB'ler ve performans göstergeleri Tablo 24'te verilmiştir.

Tablo 24: Deri, bavul ve el çantası imalatı endüstrisinde performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Mad.
Bilecik	0.763	0.803	0.951	0.242		1.622	1.016
İstanbul İkitelli	0.821	0.895	0.919	0.895	0.071	0.555	1.033
İstanbul Ümraniye	0.806	0.833	0.969	1.830		0.439	1.199
İzmir Atatürk	0.800	0.847	0.945	0.903		1.423	0.700
Genel Ortalama	0.817	0.886	0.924	0.908	0.061	0.638	1.025

OSB'ler ölçeğe göre sabit ve değişen getiriler altında teknik etkinlik endeksleri sırasıyla birden küçük olması bu sektörde OSB bazında tam etkinliğe ulaşamadığını göstermektedir. Yine ölçek getirilerinin farklı olması, % 63.6'sı artan getiri, %27.2'i azalan getiri ve % 9.2'si ölçeğe göre sabit getiri, firmaların optimal ölçekte üretim yapmadıklarını göstermektedir. Ayrıca, üretim faktörlerinin kullanımında etkinsizlik olduğu ve tabloda belirtildiği gibi aylak girdilerin olduğu tespit edilmiştir.

5. Ağaç ve ağaç ürünleri imalatı (20)

Bu sektörde firmaların faaliyet gösterdikleri OSB'ler ve performans endeksleri aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 25: Ağaç ve ağaç ürünleri endüstrisi (mobilya hariç) performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	0.922	0.922	1.000			1.139	
Ankara Ostim	0.890	0.995	0.894	0.017			
Bolu	0.866	0.982	0.882	0.654		0.347	
Eskişehir	1.000	1.000	1.000				
İstanbul İkitelli	0.969	0.990	0.979	0.285	0.036	0.198	0.005
İstan.Ümraniye	0.827	1.000	0.827	1.515	0.211	0.568	
Trabzon	1.000	1.000	1.000				
Genel Ortalama	0.957	0.988	0.968	0.304	0.035	0.233	0.004

Ağaç ve ağaç ürünleri endüstrisinde firmaların oldukça yüksek üretim performansına sahip oldukları tespit edilmiştir. Bununla birlikte, firmaların %40'nun ölçeğe göre azalan getiri, %32'sinin sabit getiri ve %28'nin ise artan getiri teknolojisi altında üretim yaptıkları belirlenmiştir. İlgili sektörde ortaya çıkan girdi fazlalıkları ise Tablo 25'de izlenmektedir.

6. Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı (21)

Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı alanında faaliyet gösteren firmalar OSB'ler itibariyle performans göstergelerine Tablo 26'da yer verilmiştir.

Tablo 26: Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalat endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
İstanbul İkitelli	0.959	0.983	0.975	0.060	0.039	0.005	
Ankara İvedik	0.972	0.988	0.982	0.086	0.006	0.163	
Eskişehir	0.976	1.000	0.976				0.017
Kayseri	0.993	0.993	1.000				
Malatya	0.913	1.000	0.913				
Genel Ortalama	0.968	0.989	0.979	0.056	0.113	0.139	0.001

Ağaç ve ağaç ürünlerinde olduğu gibi OSB'lerin bu sektörde de oldukça yüksek üretim performansı sergiledikleri görülmektedir. Eskişehir ve Malatya OSB'lerinin ÖDG teknolojisi altında tam etkinliğe sahip oldukları görülmektedir.

7. Basım ve yayım, plak, kaset ve benzeri kayıtlı medya ürünleri imalatı (22)

OSB'lerde basım ve yayım, plak, kaset ve benzeri kayıtlı medya ürünleri imalatı alanında faaliyet gösteren firmaların faaliyete buldukları OSB'ler ve bunların performans göstergelerine Tablo 27'de yer verilmiştir.

Tablo 27: Basım ve yayım, plak, kaset ve kayıtlı medya ürünleri endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Ankara İvedik	0.970	1.000	0.970	0.310			0.160
İstanbul İkitelli	0.980	0.988	0.992	0.781		0.511	0.008
Erzurum	0.958	1.000	0.958	2.441	2.011	1.465	
Genel Ortalama	0.976	0.992	0.985	0.847	0.183	0.505	0.020

Bu sektörde ortalama teknik etkinliğin her iki teknoloji altında da yüksek olduğu ve özellikle ÖDG varsayımı altında ortalama TE'nin 1'e yaklaştığı görülmektedir. Yine, İkitelli OSB'nin sabit getiri varsayımı altında en yüksek üretim performansına sahip olduğu görülmektedir. Öte yandan, ÖDG varsayımı altında Erzurum ve İvedik OSB'leri tam etkinliğe sahip oldukları görülmektedir. Girdi kullanımları dikkate alındığında her üç OSB'nin ortalama olarak sermaye kullanımında, İkitelli ve Erzurum OSB'lerin kapalı alan, İvedik ve İkitelli OSB'lerinin hammadde kullanımında ve yine Erzurum OSB'nin emek kullanımında nispi olarak etkinsizlikle karşılaştıkları görülmektedir.

8. Kimyasal madde ve ürünleri imalatı (24)

Kimyasal madde ve ürünleri imalatı alanında faaliyet gösteren firmaların yer aldığı OSB'ler ve performans göstergeleri Tablo 28 ile verilmiştir.

Tablo 28: Kimyasal madde ve ürünleri imalatı endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	0.879	0.891	0.987	0.773	0.042	0.657	
Ankara Ostim	0.914	0.952	0.961	0.366	0.364	0.099	
Ankara İvedik	0.906	0.939	0.966	0.390	0.279	0.193	
Antalya	0.893	1.000	0.893	0.976			
Bursa	0.926	0.991	0.934	1.262	1.329	0.996	
Denizli	0.935	0.946	0.988			0.294	
Elazığ	0.952	0.961	0.991	1.608	0.899	0.278	
Eskişehir	0.853	0.891	0.958	0.407	0.466	0.447	
Gaziantep	0.981	0.987	0.994		0.059	1.389	
İstanbul İkitelli	0.908	0.937	0.969	0.643	0.322	0.204	
İzmir Atatürk	0.857	0.887	0.967	0.807	0.539	0.674	
Kayseri	0.875	0.883	0.991	0.759	0.130	1.658	
Kırşehir	0.886	0.896	0.989	0.222	0.126	0.377	
Kocaeli	0.857	0.870	0.985	0.153		0.065	
Konya	0.840	0.864	0.973	0.357	0.136	0.359	
Malatya	0.940	0.948	0.992		0.476		
Şanlıurfa	0.839	0.840	1.000	0.192	0.810		
Genel Ortalama	0.903	0.932	0.969	0.547	0.321	0.317	

Farklı ölçek getirileri (ÖSG ve ÖDG teknolojileri) altında yapılan ölçümlemede OSB'lerin ortalama performans göstergeleri üretimde %7 ile %10 arasında etkinsizlik olduğunu göstermektedir. Bu oranlar tabloda ifade edildiği gibi her bir OSB'ye göre farklılaşmaktadır. Bu durum girdi fazlalığı açısından da kendisini göstermektedir. OSB düzeyinde ve girdi bazında ortaya çıkan fazlalıklar (aylak girdi) ilgili tablonun son dört sütununda yer almaktadır. Diğer yandan, tüm firmalar (68) incelendiğinde, firmaların %80'ninin ölçeğe göre artan getiri, %11.7 sinin ölçeğe göre azalan getiri ve %10.2'sinin ölçeğe göre sabit getiri sahasında üretim yaptıkları belirlenmiştir.

9. Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı (25)

Plastik ve Kauçuk ürünleri imalatı yapan firmaların OSB düzeyinde performans göstergeleri Tablo 29'da verilmiştir.

Tablo 29: Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	0.909	0.945	0.962			0.257	
Adıyaman	0.903	0.926	0.975	-	-	-	
Ankara Ostim	0.876	0.895	0.979	0.205	0.129	0.004	
Ankara İvedik	0.900	0.916	0.983	0.167	0.224	0.028	
Bayburt	0.985	1.000	0.985	-	0.296	0.169	
Bursa	0.910	0.969	0.940	-	-	-	
Diyarbakır	0.726	0.729	0.995	0.191	-	0.326	
Eskişehir	0.884	0.885	0.998	0.030	0.012		
İstanbul İkitelli	0.894	0.919	0.972	0.101	0.149	0.068	
İstan. Ümraniye	0.913	0.935	0.976	0.090	0.162		
İzmir Atatürk	0.896	0.950	0.943	0.112	0.098	0.220	
Karaman	0.850	0.870	0.978		0.176		
Kırıkkale	0.887	0.953	0.931	-	0.227	-	
Konya	0.890	0.918	0.969	0.034	0.158	-	
Malatya	0.805	0.820	0.982	-	0.257	1.305	
Manisa	0.979	0.993	0.987	-	0.190	-	
Osmaniye	0.911	0.940	0.969	-	-	-	
Trabzon	0.825	0.916	0.900	-	-	0.190	
Yozgat	0.851	0.916	0.929	-	-	0.486	
Genel Ortalama	0.893	0.918	0.973	0.113	0.143	0.071	

Ölçeğe göre sabit ve değişken getiri teknolojileri altında yapılan ölçümlemede plastik ve kauçuk ürünleri imalatı firmalarını içeren OSB'lerin ortalama performans göstergeleri, üretimde yaklaşık olarak %11 ile %9 arasında etkinsizlik olduğunu göstermektedir. Bu oranlar tabloda ifade edildiği gibi her bir OSB'ye göre farklılaşmaktadır. Bu durum girdi fazlalığı açısından da kendisini göstermektedir. OSB düzeyinde girdi bazında ortaya çıkan fazlalıklara (aylak girdi) ilgili tablonun son dört sütununda yer verilmiştir. İlgili OSB'lerde hammadde kullanımında herhangi bir sorun yaşanmaz iken sermaye ve emek kullanımında tıkanıklar olduğu tespit edilmiştir. Diğer yandan, plastik ve kauçuk ürünleri imalatında faaliyet gösteren firmaların %50'sinin ölçeğe göre azalan getiri, %36'sının artan getiri ve %14'nün ölçeğe göre sabit getiri teknolojisine sahip oldukları belirlenmiştir.

10. Metal olmayan diğer mamül ürünlerin imalatı (26)

Bu sektörde ve farklı OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların faaliyet gösterdikleri OSB'ler ve performans göstergelerine Tablo 30'da yer verilmiştir.

Tablo 30: Metal olmayan diğer ürünlerin imalat endüstrisi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	1.000	1.000	1.000				
Afyon	0.954	0.964	0.989			0.095	
Amasya	1.000	1.000	1.000				
Ankara 1	0.988	0.989	1.000		0.460		
Ankara İvedik	0.952	0.959	0.992		0.065		
Ankara Ostim	0.944	0.951	0.992		0.343		
Antalya	0.950	0.967	0.982	0.152	0.078	0.974	
Bursa	1.000	1.000	1.000				
Çorum	0.989	1.000	0.989		0.158		
Düzce	0.953	0.964	0.989				
Elazığ	0.957	1.000	0.957			0.462	
Erzincan	0.999	1.000	0.999				
Eskişehir	0.964	0.965	1.000				
İstanbul İkitelli	0.948	0.976	0.972	0.245	0.299	0.389	
İzmir Atatürk	0.956	0.978	0.977	0.140	0.044	0.170	
Kayseri	1.000	1.000	1.000			0.440	
Konya	0.942	0.948	0.993	0.120	0.142	0.769	
Malatya	0.953	0.966	0.987		0.006	1.451	
Osmaniye	0.932	0.937	0.995	0.101			
Trabzon	0.948	0.956	0.991		0.309	0.057	
Zonguldak Çaycuma	0.942	0.964	0.977		0.008	0.109	
Genel Ortalama	0.957	0.970	0.987	0.066	0.132	0.214	

Metal olmayan diğer ürünlerin imalatında yer alan firmaların sabit getiri teknolojisi altında daha düşük ve değişken getiri altında daha yüksek üretim etkinliğine sahip oldukları ortaya konulmuştur. Bununla birlikte her iki varsayım altında da ortalama olarak tam etkinliğe ulaşamadığı görülmüştür. Ancak tablodan görülebileceği gibi kimi OSB'lerin tam etkinliği yakaladıkları da tespit edilmiştir. Ölçek etkinliği itibarıyla ise OSB'lerin ortalama olarak optimum ölçeğe yaklaştıkları görülmektedir. Yine girdi kullanımını açısından ortaya çıkan fazlalıklar ve etkin olmayan girdi kullanım yüzdelere tabloda yer verilmiştir. Bu sektörde yer alan 21 OSB'deki tüm firmalar dikkate alındığında, firmaların %64'nün ölçeğe göre azalan getiri, %30'nun sabit getiri ve %6'sının da artan getiri sahasında faaliyetlerini sürdürdükleri tespit edilmiştir

11. Anametal sanayi (27)

Anametal sanayinde faaliyet gösteren firmaların yer aldıkları OSB'ler ve bu OSB'lerin firma bazlı ortalama performans göstergelerine Tablo 31'de yer verilmiştir.

Tablo 31: Ana metal sanayi performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Ankara Ostim	0.721	0.769	0.940	0.362	0.179	0.339	0.169
Ankara İvedik	0.703	0.776	0.913	0.278	0.146	0.185	0.153
Ankara 1	0.685	0.738	0.932	0.014	0.076	0.699	0.022
Aydın	0.576	0.594	0.969	-	-	0.171	-
Bursa	0.719	0.761	0.944	0.222	0.162	1.244	0.141
Çorum	0.712	1.000	0.712	3.012	-	2.193	2.836
Denizli	0.691	0.719	0.963	0.241	-	1.282	0.407
Eskişehir	0.674	0.708	0.953	0.439	-	0.041	0.148
Gaziantep	0.660	0.678	0.974	0.403	-	1.356	-
Hatay	0.718	0.720	0.997	0.484	-	0.785	0.297
İstanbul İkitelli	0.715	0.784	0.921	0.328	0.113	0.470	0.172
İst. Ümraniye	0.730	0.733	0.995	0.116	-	0.548	0.305
Kayseri	0.687	0.716	0.960	0.083	0.239	1.053	-
Konya	0.731	0.742	0.985	-	0.023	0.792	-
Manisa	0.746	0.857	0.888	0.432	0.208	0.495	0.340
Sivas	0.967	1.000	0.967	1.805	-	2.386	1.961
Genel Ortalama	0.712	0.772	0.930	0.325	0.130	0.453	0.192

Ana metal sanayinde her iki getiri altında da ortalama teknik etkinlik skorlarının düşük olduğu tespit edilmiştir. Bunlara göre ÖSG teknolojisi altında ortalama teknik etkisizlik % 29 ve ÖDG teknolojisi altında %23 olarak tespit edilmiştir. OSB'ler arasında Sivas OSB'nin ÖSG varsayımı altında bu sektörde sanayinde en yüksek teknik etkinliğe ve Gaziantep OSB'nin en düşük teknik etkinliğe sahip olduğu ortaya konulmuştur. Ölçek etkinliği (ÖE) endeksi ana metal sanayinde faaliyet gösteren firmaların ortalama olarak optimum ölçekten uzak olduklarını göstermektedir. Girdi tıkanıklığı açısından ise alan kullanımındaki etkisizliğin büyüklüğü ve tüm OSB'lerin bu sorunla karşı karşıya oldukları dikkati çekmektedir.

OSB'leri oluşturan firmaların analizinde, firmaların %57,9'unun ölçeğe göre artan getiri, %33,8'nin azalan getiri ve %8,2'sinin sabit getiri sahasında üretim yaptıkları belirlenmiştir.

12. Makine ve teçhizatı hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı (28)

Bu sektörde faaliyet gösteren firmaların yer aldığı OSB'ler ve performans göstergeleri Tablo 32'de yer almaktadır.

Tablo 32: Makine ve teçhizatı hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	0.850	0.948	0.899	1.579		0.236	
Adıyaman	0.862	0.870	0.990	0.992			
Ankara Ostim	0.786	0.837	0.900	0.954	0.121	0.040	0.006
Ankara İvedik	0.864	0.919	0.943	0.842	0.020	0.010	0.014
Bartın	0.807	0.855	0.945	0.019			
Bursa	0.804	0.892	0.904	0.891			
Çorum	0.919	0.920	0.999	0.873			
Erzincan	0.863	0.867	0.995	1.598			
Eskişehir	0.830	0.851	0.975	1.032		0.010	
Gaziantep	0.847	0.953	0.888	2.651		0.043	
İçel	0.809	0.938	0.863	1.659		0.255	
İstanbul İkitelli	0.856	0.892	0.960	0.571	0.018	0.033	
İst. Ümraniye	0.827	0.896	0.923	0.891		0.064	0.002
İzmir Atatürk	0.594	0.598	0.993	0.547		0.952	
Kayseri	0.835	0.891	0.937	1.761		0.883	
Konya	0.851	0.931	0.913	0.969	0.036	0.121	
Malatya	0.860	0.947	0.908	1.088		0.198	
Osmaniye	0.835	0.953	0.876	0.899			
Trabzon	0.799	1.000	0.799	1.597		0.092	
Genel Ortalama	0.842	0.896	0.942	0.883	0.034	0.071	0.004

OSB’lerde makine ve teçhizatı hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı alanında faaliyet gösteren firmaların ÖSG ve ÖDG varsayımları altında ortalama teknik etkinlik düzeylerinin tam etkinlikten (1.00) düşük olduğu tespit edilmiştir. Ölçek etkinliğine göre firmaların ortalama olarak optimum ölçekte üretim yapmadıkları belirlenmiştir. Firmaların %62,7’sinin ölçeğe göre azalan getiri, %26,4’ünün ölçeğe göre artan getiri ve %10.9’unun sabit getiri sahasında üretim yaptığı belirlenmiştir. Girdi kullanımı açısından OSB’lerin sermaye, emek, kapalı alan ve hammadde kullanımında girdi tikanıklığı ile karşı karşıya oldukları gözlemlenmiştir.

13. Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı (29)

Bu sektörde faaliyet gösteren firmaların faaliyette buldukları OSB’ler ve firmaların ortalama performans göstergeleri Tablo 33’de yer almaktadır.

Tablo 33: Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Afyon	0.785	0.843	0.929	0.090		0.057	
Ankara İvedik	0.714	0.805	0.895	0.210	0.371	0.187	
Ankara Ostim	0.706	0.769	0.924	0.298	0.327	0.262	
Ankara 1	0.682	0.743	0.925	0.185	0.209	0.193	
Bursa Demirtaş	0.706	0.728	0.970	0.121	0.436	1.044	
Çorum	0.514	0.529	0.970	0.897		0.478	
Denizli	0.591	1.000	0.591	1.524		0.397	
Eskişehir	0.724	0.771	0.944	0.141	0.647	0.361	
Hatay	0.708	0.723	0.978	1.357		1.112	
İçel	0.677	0.692	0.978		0.412	0.570	
İstanbul İkitelli	0.694	0.776	0.902	0.294	0.376	0.229	0.290
İst. Ümraniye	0.720	0.757	0.953	0.193	0.212	0.346	
İzmir Atatürk	0.692	0.761	0.912	0.386	0.117	0.855	
Karabük	0.673	0.709	0.949	0.443	0.728		
Karaman	0.655	0.659	0.994	0.216		0.521	
Kayseri	0.724	0.732	0.989		0.001	0.758	
Konya	0.646	0.678	0.959	0.409	0.593	0.571	
Şanlıurfa	0.791	0.941	0.841	1.019	1.070		
Genel Ortalama	0.703	0.774	0.917	0.273	0.341	0.288	0.001

Bu sektörde faaliyet gösteren firmaların performans düzeylerinin düşük olduğu belirlenmiştir. OSG teknolojisi altında yaklaşık %30 ve ODG teknolojisi altında ise %22 dolayında teknik etkinsizlikle karşı karşıya bulunduğu belirlenmiştir. Optimal ölçek etkinliği açısından ise yine ortalama %8 dolayında etkinsizlik söz konusudur. OSB'leri oluşturan firmaların %66,2'sinin ölçeğe göre artan getiri, %26,9'unun azalan getiri ve %6,8'nin de sabit getiri sahasında faaliyetlerini sürdürdükleri tespit edilmiştir. Girdi kullanım etkinliği açısından OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların çoğunluğunun sermaye, emek ve kapalı alan kullanımında nispi olarak etkin olmadıkları görülmektedir.

14. Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazları imalatı (31)

Bu sektörde faaliyet gösteren firmaların faaliyette buldukları OSB'ler ve bunların performans göstergeleri Tablo 34'de verilmiştir.

Tablo 34: Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazları imalatı performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Ankara İvedik	0.890	0.936	0.949	0.100	0.195	0.161	
Ankara Ostim	0.802	0.854	0.943	0.420	0.202	0.907	0.027
Bilecik	0.821	0.886	0.927			0.999	
Bolu	0.806	0.848	0.950	0.210	0.379	0.516	
Eskişehir	0.831	0.832	0.999	0.336		1.003	
İstanbul İkitelli	0.883	0.910	0.970	0.391	0.099	0.229	
İst. Ümraniye	0.863	0.900	0.958	0.366	0.163	0.223	0.042
İzmir Atatürk	0.894	0.967	0.925	0.524	0.256	0.736	
Malatya	0.845	0.869	0.973	0.442		1.092	
Manisa	0.838	0.921	0.911		1.318	0.483	
Tekirdağ Çerkezköy	0.823	0.996	0.826	0.695		1.101	
Genel Ortalama	0.859	0.904	0.951	0.312	0.183	0.459	0.001

Sektörde faaliyet gösteren firmaların ÖSG ve ÖDG varsayımları altında ortalama teknik etkinlik düzeylerinin tam etkinlik düzeyinin altında oldukları tespit edilmiştir. Ölçek etkinliği skoru (0.951), OSB'lerin üretim faaliyetlerini optimum ölçekte sürdürmediklerini göstermektedir. Ancak, yalnızca Eskişehir OSB'nin optimum ölçekte üretim yaptığı diğerlerinin optimal ölçekten uzakta oldukları belirlenmiştir. Firma bazında inceleme yapıldığında, firmaların %51,6'sının ölçeğe göre azalan getiri, %38,2'nin artan getiri ve %6.4'nün sabit getiri alanında üretim yaptıkları belirlenmiştir. OSB'lerin girdi kullanımında da etkinsizlik olduğu sonucuna varılmıştır. OSB'lerin %81,8'i sermaye, %63,6'sı emek, %18'i hammadde ve hepsinin kapalı alan faktörlerini kullanmada etkin olmadıkları görülmektedir.

15. Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı (34)

Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı sektöründe faaliyet gösteren OSB'lerin firma bazında üretim performansları ve faaliyet gösterdikleri OSB'lere Tablo 35'de yer verilmiştir.

Tablo 35: Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Ankara Ostim	0.855	0.893	0.958	0.010		0.405	
Ankara İvedik	0.843	0.867	0.972			0.687	
Bursa İnegöl	0.809	0.911	0.888			0.386	
Bursa Demirtaş	0.906	0.957	0.948			1.044	
Eskişehir	0.906	0.933	0.971			0.339	
İstanbul İkitelli	0.833	0.870	0.920	0.076	0.062	0.337	
İst. Ümraniye	0.919	0.941	0.977			1.208	
İzmir Atatürk	0.791	0.907	0.877			0.271	
Kocaeli	0.812	0.878	0.925				
Konya	0.885	0.927	0.953	0.083	0.159	0.457	
Genel Ortalama	0.865	0.909	0.953	0.057	0.060	0.415	

Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı alanında faaliyet gösteren firmaların ÖSG ve ÖDG teknolojileri altında ortalama üretim etkinlikleri sırasıyla 0.865 ve 0.909 olarak gerçekleşmiştir. Bu skorların 1.00'in altında olması firmaların tam etkinliğe ulaşamadıklarını belirtmektedir. Ölçek etkinliği açısından OSB'lerin optimal ölçekte üretim yapmadıkları tespit edilmiştir. Bu bağlamda, firmaların %53'nün ölçüğe göre azalan getiri, %31,5'nin artan getiri ve %15,5'nin sabit getiri alanında üretim yaptıkları belirlenmiştir Girdi kullanımları itibariyle OSB'lerin %30'unun sermaye kullanımında, %20'sinin emek kullanımında ve %90'nının kapalı alan kullanımında etkin olmadıkları görülmektedir.

16. Mobilya imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalat (36)

Bu sektörde faaliyet gösteren firmalardan faaliyette bulunduğu OSB'ler ve bunların performans göstergelerine ilişkin bilgiler Tablo 36'da yer almaktadır.

Tablo 36: Mobilya imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalat endüstrisinde performans göstergeleri

OSB	Üretim etkinliği			Girdi fazlalığı			
	ÖSG TE	ÖDG TE	ÖE	Sermaye	Emek	K.Alan	H.Madde
Adana	0.816	0.901	0.905	1.536	0.713		0.195
Afyon	0.824	0.864	0.953	0.839			0.262
Ankara İvedik	0.828	0.855	0.930	0.628	0.429	0.109	0.230
Ankara Ostim	0.859	0.873	0.983		0.385	0.136	
Bursa İnegöl	0.808	0.840	0.962	0.293	0.180	0.951	
Bursa Demirtaş	0.789	0.816	0.967		0.295	0.587	
Elazığ	0.867	0.902	0.962		0.273	0.844	
Eskişehir	0.971	1.000	0.971	0.477	0.928		1.230
İstanbul İkitelli	0.837	0.879	0.953	0.393	0.418	0.400	0.216
İst. Ümraniye	0.824	0.859	0.960	0.228	0.283	0.381	0.035
Kayseri	0.820	0.856	0.958	0.157	0.189	0.556	0.090
Konya	0.828	0.859	0.964		0.087	0.729	
Malatya	0.976	1.000	0.976	0.809		1.001	
Niğde	0.831	0.861	0.965	0.763	0.292		0.098
Sivas	0.791	0.813	0.972	0.526		1.006	
Trabzon	0.893	1.000	0.893	0.543	0.858	1.175	
Yozgat	0.771	0.806	0.957	0.289		0.390	
Zonguldak Çaycuma	0.808	0.867	0.932	0.611		0.174	
Genel Ortalama	0.840	0.879	0.957	0.444	0.375	0.369	0.174

Mobilya imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalat endüstrisinde faaliyette bulunan firmaların ortalama teknik etkinlik skorları ÖSG ve ÖDG teknolojileri altında sırasıyla 0.840 ve 0.879 olarak ölçülmüştür. Bu skorlar %16 ve %12 dolayında etkinsizlik olduğunu göstermektedir. Ölçek etkinliği ise 0.957'dir. Bu, OSB'lerin ortalama olarak faaliyetlerini optimum ölçekte yürütmediklerini belirtmektedir. Firma ölçeğinde incelendiğinde, firmaların %53,3'ünün ölçeğe göre azalan getiri, %31'inin artan getiri ve %15,5'nin sabit getiri alanında faaliyet gösterdikleri belirlenmiştir. Yine, firmaların girdi kullanımında da etkinsizlikle karşı karşıya oldukları ortaya konulmuştur. Girdi etkinsizliğine ilişkin yüzdelere tabloda yer verilmiştir.

Çalışma bulguları genel olarak OSB'lerin yüksek üretim performansına sahip olduklarını göstermektedir. Bu durum OSB'lerin firma performanslarını arttırmada önemli rol oynayacakları beklentisine uygundur. OSB'lerdeki firmaların performanslarını ölçmeye yönelik ilk çalışma olduğu için bu çalışmanın bulguları daha önceki imalat sanayi bulguları ile karşılaştırılabilir.* Bu karşılaştırma farklı dönemler içermekle birlikte faktör fiyatlarının ve

* DİE (1998) tarafından yapılan "İmalat sanayinde teknik ilerleme ve etkinlik:1987-1992" adlı çalışma kamu ve özel sektör imalat sanayini kapsamaktadır. Bu çalışmada Stokastik Frontier Analizi yaklaşımı kullanılmıştır. Çalışma bulgularına göre 31 kodlu sektörde ortalama teknik etkinlik 0.745; 32 kodlu sektörde 0.788; 33 kodlu sektörde 0.779, 34 kodlu sektörde 0.806, 35 kodlu sektörde 0.877; 36 kodlu sektörde 0.798, 37 kodlu sektörde 0.783, 38 kodlu sektörde 0.802 ve 39 kodlu sektörde 0.729 olarak ölçülmüştür. Deliktaş (2002) tarafından "Türkiye özel sektör imalat sanayinde etkinlik ve toplam faktör verimliliği

önemli bir teknoloji farkının olmadığı varsayımı altında yapılabilir. DİE (1998) ve Deliktaş (2002) tarafından yapılan bu çalışmalar referans alındığında sektör bazında firmaların ve dolayısıyla OSB'lerin genel imalat sanayinde (aynı sektörler itibariyle) daha yüksek üretim performansına sahip oldukları söylenebilir.

Genel olarak OSB'lerin ortalama olarak yüksek üretim performansına sahip olmaları ile birlikte görece olarak üretim faktörlerinin kullanımında tam etkin olmadıkları veya girdi fazlalıklarına sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu durum olağandır. Zira, eksik rekabet piyasası şartları altında faaliyet gösteren tüm işletmelerin mutlak olarak optimal faktör bileşimini sağlamaları, tam etkinlikte üretim yapmaları ve optimal üretim ölçeğinde üretim yapmaları beklenemez. Tam etkinlik ve diğer ölçümler görece kavramlardır. Ayrıca bu fazlalıklar tam etkin bir firma için de ortaya çıkabilir. Firmaların üretim sınırı üzerinde yer almaları onların görece olarak tüm girdilerde etkin olduklarını göstermez (Coelli ve diğ. (1998). Diyelim, Firma (A) en iyi üretim sınırını oluşturan referans bir firma olmakla birlikte diğer referans firmaya (B) göre aynı ürünü daha fazla girdiyle üretebilir. Bu durumda firma A, ilgili üretim faktöründe tıkanıklığa (fazlaya) sahip olacaktır.

Firmaların ölçümlenen teknik etkinlik düzeylerinin farklı olması çeşitli içsel ve dışsal nedenlere dayandırılabilir. Ancak, bu çalışmada anket formlarıyla elde edilen firma verileri baz olarak kullanılmakta ve bunların teknik etkinlik üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Çalışmada firma performansını etkilediği varsayılan ve açıklayıcı değişkenler olarak ele alınan sayısal ve niteliksel veriler şunlardır: firma sahibinin veya yöneticisinin eğitim (öğrenim) durumu, firmanın hukuki durumu (sermaye şirketi ve diğer), firmanın AR-GE harcaması yapıp yapmadığı, vardiya durumu, ihracat yapıp yapmadığı, KOBİ teşvik belgesi olup olmadığı, yabancı ortağı olup olmadığı, firmanın tescilli markaya sahip olup olmadığı ve firma büyüklüğü (çalışan sayısı) değişkenleri kullanılmıştır. Bu değişkenler regresyon modelinde gölge değişken olarak $D=1$ ve $D=0$ şeklinde ifade edilmişlerdir. Açıklanan değişken olarak firmaların teknik etkinlik skorları (ölçeğe göre sabit getiri altında) kullanılmıştır. Firmaların teknik etkinliklerini etkileyen olası faktörlerin etkilerini regresyon analizi yardımı ile ortaya koyabilmek önem taşımaktadır. Bu bağlamda Maksimum Olabilirlik-Censored Logistic modeli kullanılarak tahminleme yapılmıştır.

analizi: 1990-2000" adlı çalışmada aynı sektörlerle ilişkin ortalama teknik etkinlik skorları şöyledir: 31 (0.791); 32 (0.780); 33 (0.363); 34 (0.937); 35 (0.755); 36 (0.694); 37 (0.905); 38 (0.924). Bu çalışma Veri zarflama analizi yaklaşımını kullanmaktadır.

Analiz sonucunda yalnızca eğitim durumu, işletme büyüklüğü, ihracat yapıp yapmama ve KOBİ desteği alıp almama değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuşlardır. Bu değişkenlere göre, eğitim seviyesi yükseldikçe ve işletme ölçeği büyüdükçe teknik etkinlik artmaktadır. Ancak, KOBİ teşvik belgesi alan ve ihracat yaptıklarını belirten firmaların teknik etkinlik seviyeleri ile KOBİ ve ihracat değişkenleri arasında beklenilen aksine negatif bir ilişki tahmin edilmiştir. Bu durum, ihracat yapan işletmelerin dış piyasada rekabet sorunu (markalaşma yetersizliği, maliyet yüksekliği gibi) ve dolayısıyla üretim etkinsizliği ile karşı karşıya olduklarını işaret etmektedir. Bu bağlamda, anket çalışmasına konu olan 3034 içerisinde 1300 adetinin ihracat yaptığı ve bunların da 735'inin doğrudan ihracat yaptığı diğerlerinin ise aracı kullandıkları tespit edilmiştir. Yine ihracat yapan işletmelerin %61'nin ileri teknoloji gerektirmeyen tüketim malı ihraç ettikleri ve %29'nun sanayi malı ihraç ettikleri belirlenmiştir. Ayrıca ihracat yapan firmaların yalnızca %35'nin dış fuarlara katıldığı belirlenmiştir. Diğer bir ifadeyle, bu gösterge firmaların dış piyasa paylarını arttırmada çok aktif olmadıklarına işaret etmektedir. Firmaların ihracat performansını belirleyen faktörler bu nedenle 5. bölümde spesifik olarak incelenmiştir. Yine KOBİ teşvik belgesi olan işletmelerin aynı şekilde gerekli üretim performansını sergilemede kendilerinden bekleneni veremedikleri ve bekleneni verememelerine rağmen KOBİ desteğine özellikle ihtiyaçları olduğu belirtilmektedir. Ancak bu durum KOBİ destek politikasında verimliliğin esas alınmadığını, endüstriyel rekabete yönelik selektif bir politika izlenmediğini gösterir. Özetle yukarıdaki değerlendirmeler ışığında işletmelerin yaygın bir şekilde ihracat kapasitelerini arttırma, teşviklerden yararlanma ve KOBİ desteği sağlama yönünde oldukça bilinçli bir tavır sergilediklerini, ancak beklentilerle paralel büyüme ve ihracat performansı yaratamadıkları şeklinde açıklanabilir.

C. TARTIŞMA

Analizin bu kısmında sermaye, emek, kapalı alan ve hammadde kullanımının nispi olarak etkin olup olmadığı ölçülmeye çalışılmıştır.

Çalışmada elde edilen sonuçlar aşağıdaki iki kategoride sunulmuştur. Bunlar,

1. Firma düzeyinde göstergeler,
2. NACE-OSB düzeyinde göstergeler

Firma düzeyinde analiz (VZA) yapılırken endüstri ayrımı esas alınmıştır. Çünkü farklı endüstriler farklı üretim teknolojileri kullanabilmektedirler. O nedenle OSB'lerde faaliyet gösteren firmalar kendi endüstrilerinin en iyi referans sınırlarına (the best practice frontier) göre değerlendirilmişlerdir. Böylece, örneğin gıda imalatı yapan bir firma makine imalatı

yapan bir firma ile değil yine gıda imalatı yapan diğer en iyi firma (tam etkin) ile karşılaştırılmıştır.

Tüm firmalara (1279) ilişkin performans göstergeleri yerine OSB'lerin performansları, her bir OSB'de faaliyet gösteren firmaların göstergelerinin ortalaması alınarak belirlenmiştir. Bu göstergelerden hareketle endüstri bazında OSB'lerin ortalama üretim etkinliği performansları belirlenmiştir. Bu bulgulara dayalı olarak performansı en yüksek olan OSB'lere ilişkin nihai göstergeler aşağıda yer alan Tablo 37'de sistematik olarak sunulmuştur.

Çalışma sonuçlarına göre 15 kodlu sektörde Atatürk OSB'nin ortalama olarak en yüksek üretim etkinliğine sahip olduğu, 17 kodlu sektörde Çankırı OSB en yüksek üretim performansına ulaştığı görülmüştür. Ölçek etkinliği açısından bu sektörde Atatürk OSB'nin en yüksek performansa sahip olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, ortalama olarak sektördeki OSB'lerin hiçbirisinin optimal üretim ölçeğine ulaşamadığı tespit edilmiştir. 18 kodlu sektörde üretim etkinlikleri açısından İkitelli, Denizli ve Kilis OSB'leri farklı ölçek getirilerinde en yüksek üretim performansına sahiplerken ölçek etkinliği açısından yalnızca İçel OSB'nin optimum ölçekte üretim yaptığı gözlemlenmiştir. 19 kodlu sektörde İkitelli OSB'nin en yüksek üretim etkinliğine sahip olduğu ancak optimal ölçekte üretim yapmadığı belirlenmiştir. Sektördeki diğer OSB'lerin de ortalama olarak optimal ölçekte üretim yapmadıkları tespit edilmiştir. 20 kodlu sektörde üretim etkinliği açısından Eskişehir ve Trabzon OSB'leri en yüksek performansa veya tam etkinliğe sahiplerken ölçek etkinliğine göre Eskişehir, Trabzon ve Adana OSB'lerinin optimal ölçekte üretim yaptıkları gözlemlenmiştir. 21 kodlu sektörde Kayseri OSB ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında en yüksek performansa sahip iken Eskişehir ve Malatya OSB'lerinin değişken getiri altında tam etkinliğe sahip oldukları belirlenmiştir. Bununla birlikte, yalnızca Kayseri OSB'nin optimum ölçekte üretim yaptığı tespit edilmiştir.

Tablo 37: Sektörler itibariyle en yüksek performansa sahip OSB'ler

Sektör (NACE)	OSB'lerde üretim etkinliği				OSB'lerde ölçek etkinliği		
	OSB	ÖSG TE	OSB	ÖDG TE	OSB	ÖE	ÖLÇEK
15	Atatürk	0.958	Atatürk	0.959	Atatürk	0.999	Optimum
17	Çankırı	0.885	Çankırı Şanlıurfa	0.898 0.898	Atatürk	0.991	Değil
18	İkitelli	0.955	Denizli Kilis	1.000 1.000	İçel	0.999	Optimum
19	İkitelli	0.821	İkitelli	0.855	İkitelli	0.919	Değil
20	Eskişehir Trabzon	1.000 1.000	Eskişehir Trabzon	1.000 1.000	Eskişehir Trabzon Adana	1.000 1.000 1.000	Optimum Optimum Optimum
21	Kayseri	0.993	Eskişehir Malatya	1.000 1.000	Kayseri	1.000	Optimum
22	İkitelli	0.980	İvedik Erzurum	1.000 1.000	İkitelli	0.992	Değil
24	Gaziantep	0.981	Gaziantep	0.987	Gaziantep	0.994	Değil
25	Bayburt	0.985	Bayburt	1.000	Eskişehir	0.998	Değil
26	Adana Amasya Bursa Kayseri	1.000 1.000 1.000 1.000	Adana Amasya Bursa Elazığ Erzurum Çorum Kayseri	1.000 1.000 1.000 1.000 1.000 1.000 1.000	Adana Ankara Amasya Bursa Eskişehir Kayseri	1.000 1.000 1.000 1.000 1.000 1.000	Optimum Optimum Optimum Optimum Optimum Optimum
27	Sivas	0.967	Sivas Çorum	1.000 1.000	Hatay	0.997	Değil
28	Çorum	0.919	Trabzon	1.000	Çorum	1.000	Optimum
29	Kayseri	0.714	Denizli	1.000	Kayseri	0.994	Değil
31	Atatürk	0.894	Çerkezköy	0.996	Eskişehir	0.999	Optimum
34	Ümraniye	0.919	Ümraniye	0.941	Ümraniye	0.977	Değil
36	Malatya	0.976	Eskişehir Malatya Trabzon	1.000 1.000 1.000	Malatya	0.976	Değil

15-Gıda ürünleri ve içecek imalatı; 17-Tekstil ürünleri imalatı; 18-Giyim eşyası imalatı, kürk imalatı; 19-Deri, bavul ve el çantası imalatı; 20-Ağaç ve ağaç ürünleri endüstrisi; 22-Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalat; 24- Kimyasal madde ve ürünleri imalatı;25- Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı; 26- Metal olmayan diğer ürünlerin imalat; 27- Anametal sanayi; 28- Makine ve teçhizatı hariç, fabrikasyon metal ürünleri imalatı; 29- Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı; 31-Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazları imalatı; 34-Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı; 36- Mobilya imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalat.

22 kodlu sektörde İkitelli, İvedik ve Erzurum OSB'lerinin yüksek üretim performansına sahip oldukları ve ayrıca İvedik ve Erzurum OSB'lerinin ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında tam etkinliğe sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Sektörde İkitelli OSB en yüksek ölçek etkinliğine sahip olmakla birlikte hiçbir OSB'nin ortalama olarak optimum ölçekte olmadığı belirlenmiştir.24 kodlu sektörde yalnızca Gaziantep OSB'nin en yüksek performansa sahip olduğu ve bu sektördeki hiçbir OSB'nin ortalama olarak optimum

üretim ölçeğini yakalayamadığı belirlenmiştir. 25 kodlu sektörde Bayburt OSB üretim etkinliğinde en yüksek performansı yakalarken Eskişehir OSB'nin ölçek etkinliği açısından optimum ölçeğe en fazla yaklaşan OSB olduğu belirlenmiştir. 26 kodlu sektörde Adana, Amasya, Bursa ve Kayseri OSB'leri her iki getiri varsayımı altında hem tam etkinliği sağlayan hem de optimum üretim ölçeğini yakalayan yüksek performanslı OSB'ler olarak tespit edilmişlerdir. 27 kodlu sektörde Sivas OSB en yüksek performansa sahip iken Hatay OSB en yüksek ölçek etkinliği performansını yakalamıştır. Ancak, bu sektörde hiçbir OSB optimum ölçeğe ulaşamamıştır. 28 kodlu sektörde sabit getiri varsayımı altında Çorum ve değişken getiri varsayımı altında Trabzon OSB'leri sektörün liderleri olurken yalnızca Çorum OSB'nin optimum ölçeği yakaladığı belirlenmiştir. 29 kodlu sektörde Kayseri OSB'nin sabit getiri varsayımı altında ve Denizli OSB'nin ise değişken getiri varsayımı altında sektörün liderleri oldukları tespit edilmiştir. Yine Kayseri OSB en yüksek ölçek etkinliğine sahip olmakla birlikte hiçbir OSB optimum üretim ölçeğini yakalayamamıştır. 31 kodlu sektörde ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında Atatürk OSB'nin ve değişken getiri varsayımı altında Çerkezköy OSB'nin en yüksek üretim etkinliğini ve Eskişehir OSB'nin optimal üretim ölçeğini gerçekleştirdiği görülmüştür. 34 kodlu sektörde Ümraniye OSB'nin lider olduğu belirlenmiştir. Ancak hiçbir OSB optimal üretim ölçeğini yakalayamamıştır. 36 kodlu sektörde Malatya OSB'nin her iki teknoloji altında en yüksek performansa sahip olduğu belirlenmiştir. Ancak bu sektörde de hiçbir OSB optimal üretim ölçeğini yakalayamamıştır.

Sonuç olarak mevcut bulgulardan hareketle belirtmek gerekir ki OSB'ler kuruluş amaçları doğrultusunda kendilerinden beklenileni sağlamaktadırlar. Bu çerçevede, OSB'lerin işletmelere sağlamış oldukları pozitif dışsallıklar ve içsel ölçek ekonomiler nedeniyle, işletmelerin daha yüksek üretim performanslarına ve dolayısıyla daha yüksek rekabet gücüne sahip olmaları önem arz etmektedir. Ayrıca bölgesel kalkınmada ve yerel üretim olanaklarını harekete geçirmede de OSB'ler büyük öneme sahiptir. Türkiye'de üretim yapısının sektörel ve bölgesel çeşitliliğe sahip olması yerelleşmeyi ve statik durumda olan yerel kaynakları dinamik hale getirmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda bölgesel politikalar izlemek ve bölgesel kalkınmayı önemsemek Avrupa Birliği entegrasyon çabaları ile de çelişmemesi gerekmektedir. Ülkenin rekabet gücünün arttırılmasında bölgesel politikaların tasarlanması ve uygulanması zorunlu hale gelmiştir. Dolayısıyla burada sektörler/endüstriler itibarıyla OSB performans düzeyleri (yüksek/düşük) öncelikle ikinci bölüm akabinde ise nedsensellik analizleri yönüyle araştırmanın bütün bölümlerinin sonuçları ile birlikte değerlendirildiğinde daha da anlam kazanmaktadır.

II. FİRMALARIN ETKİNLİKLERİNDE KÜLTÜR VE ÇEVRE FAKTÖRLERİNİN ROLÜ*

GİRİŞ

Yukarıda belirtildiği gibi firmaların ölçümlenen teknik etkinlik düzeylerinin farklı olması çeşitli içsel ve dışsal nedenlere dayandırılabilir. Literatürde firmaların teknik etkinlik skorları üzerinde, diğer bir ifadeyle üretim performansları üzerinde etkili olabilecek çok sayıda değişken söz konusudur. Bu değişkenler genelde nicel değişkenlerdir ve firmaya özgü faktörlerdir. Çalışmanın alt bölgeler temelli bir analiz olması, bu bölgeler itibariyle kültür ve çevre faktörlerinin o bölgede faaliyet gösteren firmaların üretim performansı üzerinde etkilerinin olabileceğini düşündürmektedir. Bu nedenle çalışmanın bu kısmında ülke/bölge temelli içsel ve dışsal değişkenler olarak düşünülen kültür ve çevre faktörlerinin etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. Bu haliyle bildiğimiz kadarıyla literatürdeki ilk denemidir. Söz konusu ülke/bölge temelli içsel-dışsal değişkenlere (kültür ve çevre) yönelik bulgular ise aşağıda tanımlanmış metodoloji çerçevesinde ele alınmıştır.

Endüstrilere yönelik bölge temelli karşılaştırmaları esas alan bu 2. kısımda aşağıdaki sorulara cevap aranmaktadır.

1. Firmaların üretim etkinlikleri örgüt kültürü (yenilik, kontrol, gelişme, girişim ve rekabet, takım odaklı olma ve yön) boyutlarından hangi düzeyde etkilenmektedir?
2. Alt bölge itibariyle NACE sınıflandırmasına göre firmaların üretim etkinlikleri, çevresel karmaşıklık derecesinden hangi ölçüde etkilenmektedir?
3. Firmaların üretim etkinlikleri çevrenin istikrar ve istikrarsızlığından nasıl etkilenmektedir?

A. METODOLOJİ

Çalışmada her bir endüstri için alt bölgelerdeki firmaların etkinliklerinde kültürel ve çevresel faktörlerin etkisi ayrı ayrı analiz edilmiştir.

Çalışmada kullanılan modeller şu şekildedir:

Kültür Modeli

$$ETK = b_0 + b_1 KULKİSÖ + b_2 KULYENİL + b_3 KULGEST + b_4 KULGRSIM +$$

$$b_5 KULRKBET + b_6 KULTAKIM + b_7 KULYÖN + b_8 KULKONTR + u$$

Burada bağımlı değişken etkinlik skorları olup ETK ile ifade edilmiştir. Etkinlik

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda E. Duygulu ve N. Şimşek tarafından sunulan “Firmaların Etkinliklerinde Kültür ve Çevre Faktörlerinin Rolü” konulu çalışma kullanılmıştır.

skorlarının nasıl elde edildiği aşağıda ayrıntılı olarak açıklanmaktadır. Kültür modellerinde kullanılan ve anketten 5’li likert ölçeği ile elde edilen bağımsız değişkenler ve açıklamaları şunlardır:

KULYENİL= kültür yenilenme demektir. Çalışanların atılma olmaya, yenilikçi olmaya teşvik edilmesi durumunu ifade etmektedir.

KULGEST= kültür geliştirme demektir. Çalışanların kendisini geliştirme isteği, firmanın bu isteğe yaklaşımı ve ödüllerin çalışanların performansına göre dağıtılmasını ifade etmektedir

KULGRSİM= Kültür girişim demektir. Çalışanların yeni bir şeyler yapma isteğini ifade etmektedir.

KULRKBET= Kültür rekabet demektir. Çalışanların daha iyi olmak için yarışmaları ve örgütün bunu desteklemesini ifade etmektedir.

KULTAKIM= Kültür takım demektir. Çalışanların “ben” duygusu yerine “biz” duygusunun hakim olması ve işin başarılması için yardımlaşmaların örgüt tarafından desteklenmesini ifade etmektedir.

KULYÖN= Kültür yön boyutu demektir. Örgütün amaçlarının ve hedeflerinin çalışanların anlayabileceği açıklıkla ortaya konmasını ifade etmektedir.

KULKONTR= Kültür kontrol demektir. Çalışanların davranışlarını kontrol ve idare etmek için kullanılan kurallar, düzenlemeler ve doğrudan gözetimi ifade etmektedir.

Çevre Modeli:

$$ETK=b_0+b_1ISLEMSD+b_2ISLEMC+u$$

Çevre modellerinde kullanılan ve anketten 5’li likert ölçeği ile elde edilen bağımsız değişkenler ve açıklamaları şunlardır:

ISLEMSD= Çevrenin statik- dinamik boyutu demektir. Bir örgütün işlem çevresinde gerçekleştirdiği faaliyetlerin istikrar ve istikrarsızlığı ile ilgilidir. İstikrar statik, istikrarsızlık dinamikliği tanımlamaktadır. Belirsizlik derecesi arttıkça dinamiklikte artar. Dinamiklik pazarın özelliklerine, örgütün ve bilginin işlem hızına, yönetsel stratejilere, risk almaya ilişkin davranışlara ve rekabet yapısına göre farklılıklar taşıyabilmektedir.

ISLEMC= Çevrenin basit-karmaşık boyutu demektir. Bir örgütün faaliyetlerinde tek düze ve çok düze işlemlerle ilgilidir. Örgüt aynı çevrede tek bir işlem gerçekleştiriyorsa bu basit, faaliyetlerinde çeşitlilik sayısı fazla ise karmaşıklık derecesi yüksektir.

Yukarıda bu bölümün birinci kısmında da ifade edildiği gibi, üretim birimlerinin etkinlik düzeylerini ölçmek için çeşitli yöntemler söz konusudur. Bu çalışmada da etkinlik ölçümleri VZA yöntemi ile yapılmıştır. Fakat 1978 yılından bu yana yeni birçok VZA modeli oluşturulmuştur. Ancak hemen hepsinin temel aldığı modellerin ölçeğe göre sabit getirili (CCR) ve ölçeğe göre değişken getirili (BCC) modeller olduğu görülmektedir. Burada ise

ölçeğe göre genel getiri varsayımına dayanan ölçüm yapılmıştır. Burada bağımlı değişken olarak kullanılan teknik etkinlik skorları için radyal olmayan model, diğer bir ifadeyle girdi-çıkıtı değerlerindeki oransal değişmeye bağlı kalmayan, doğrudan aylıklık (slack) değişkenleriyle ilgilenen model kullanılmıştır. Ayrıca ölçümler odaksız olarak gerçekleştirilmiştir. Bu tür modellerde, girdi ve çıktının eşanlı olarak analiz edilebilmektedir.

VZA yazınında son yıllarda süper etkinlik modelleri üzerinde çalışmalar hız kazanmıştır. Bir çok VZA modelinde en iyi performans gösterenler, 1.0 değeri ile ifade edilen tam etkinlik durumundadırlar ve uygulamalardan anlaşılacağı üzere çok sayıda firma bu etkinlik değerini yakalayabilmektedir. Çünkü VZA modelleri en uçtaki noktaları etkin olarak tanımlama yönünde geliştirilen modellerdir. Süper etkinlik modeli bu etkin firmaları ayırmaktadır. Bunu yaparken de dayandığı temel fikir, söz konusu etkin firmayı üretim olanakları kümesinden silmek ve firma ile geri kalan üretim olanakları kümesi arasındaki uzaklığı ölçmektir. Çalışmada NACE sınıflandırmasına göre endüstrileri ayırarak firmaların etkinlikleri değişik varsayımlar çerçevesinde (ölçeğe göre sabit getiri, ölçeğe göre değişen getiri, girdi modeller) süper etkinlik skorlar elde edilmiştir.

B. ANALİTİK BULGULAR

NACE sınıflamasına göre OSB'lerde faaliyet gösteren 1279 firmanın üretim etkinliklerine ilişkin ölçümler yapılmıştır. Ancak, burada 1279 firmanın bireysel olarak etkinlik skorları alt bölgeler itibariyle yapılmıştır. Anlamlı modeller aşağıda bağımsız değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri yer almaktadır.

Tablo 38: Tanımlayıcı İstatistikler

	Ort	S. Sapma	TR1	TR3	TR4	TR5	TR6	TR7	TR8	TR11	TR12
Kültür Yenilik	3,52	1,26	3,50	3,50	3,44	3,55	3,46	3,70	3,21	3,37	3,77
Kültür Kontrol	3,85	,863	3,88	3,79	3,63	3,87	3,78	4,00	3,76	3,78	3,85
Kültür Gelişme	3,64	,912	3,64	3,57	3,49	3,70	3,53	3,71	3,61	3,65	3,60
Kültür Girişim	3,73	,938	3,74	3,68	3,59	3,79	3,67	3,77	3,68	3,72	3,75
Kültür Rekabet.	3,41	1,05	3,45	3,38	3,31	3,41	3,25	3,38	3,45	3,45	3,38
Kültür Takım	3,80	,911	3,82	3,70	3,54	3,84	3,74	3,90	3,86	3,78	3,79
Kültür Yön	4,01	,824	4,02	3,99	3,81	4,04	3,89	4,11	3,99	4,05	4,07
Çeve- Basit-Karmaşık	3,71	,693	3,72	3,56	3,70	3,73	3,64	3,88	3,67	3,68	3,64
Çevre Statik- Dinamik	3,51	,698	3,49	3,43	3,51	3,55	3,55	3,60	3,47	3,47	3,50

Tablo 39: Kùltür ve Çevre Modeli

		ÇEVRE		KÜLTÜR							İstatistikler			
		İŞLEMC	İŞLEMSD	KULKISÖ	KULYENİL	KULGELST	KULGRSİM	KULRKBET	KULTAKİM	KULYÖN	KULKONTR	R ²	F	N
TR1	21										0,84** (3.45)	0,70	11,92	24
	24				0,38* (2.08)							0,15	4,35	19
	26										0,82* (2.91)	0,68	8,51	8
	29				0,26* (2.31)						-0,31**(-2.80)	0,11	4,88	9
	36		-0,30*(-2.32)									0,09	5,41	84
TR3	17									-0,65**(-2,74)	0,85	17,37	11	
TR5	15							0,548*(2,53)				6,42	116,55	16
	29				0,21(2.16)							0,11	4,67	97
TR6	15	-0,66*(-2.63)										0.436	6,95	10

Tablodan elde edilen bulgular incelendiğinde;

1. 15 no'lu gıda ürünleri ve içecek imalatı endüstrisi itibariyle TR5 (Batı Anadolu) bölgesinde takım odaklılık dikkati çekmektedir. TR6 (Akdeniz) bölgesinde ise işlem çevresi negatif etkilemektedir. Bir başka deyişle firmanın faaliyetlerinde çok düze işlem sayısı arttıkça üretim performansı düşmektedir.

2. 17 no'lu tekstil ürünleri imalatı endüstrisinde, TR3 (Ege) bölgesinde firmanın amaçlarının ve hedeflerinin çalışanların anlayabileceği açıklıkla ortaya kondukça üretim performansını olumlu etkilediği görülmektedir

3. 21 no'lu kağıt hamuru, kâğıt ve kağıt ürünleri imalatı endüstrisi itibariyle TR1 (İstanbul-Batı Marmara) bölgesinde üretim performansını kültürün kontrol boyutu açıklamaktadır. Çalışanların davranışlarını kontrol ve idare etmek için kullanılan kurallar, düzenlemeler ve doğrudan gözetim üretim performansını pozitif yönde etkilemektedir.

4. 24 no'lu kimyasal madde ve ürünlerin imalatı endüstrisinde ise TR1 bölgesinde kültürün yenilik boyutu ön plana çıkmakta, diğer bir ifadeyle çalışanların atılman olmaya, yenilikçi olmaya teşvik edilmesi durumunun üretim performansını arttırdığını göstermektedir.

5. 26 no'lu metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı endüstrisinde ise TR1 bölgesi itibariyle üretim performansını güçlü bir şekilde kültürün kontrol boyutu açıklamaktadır. Diğer bir ifadeyle çalışanların davranışlarını kontrol ve idare etmek için kullanılan kurallar, düzenlemeler ve doğrudan gözetimin artması üretim performansını pozitif yönde etkilemektedir.

6. 29 no'lu başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı endüstrisinde TR1 ve TR5 bölgelerinde çalışanların atılman olmaya, yenilikçi olmaya teşvik edilmesi durumunun üretim performansını arttırdığı bulunmuştur.

7. 36 no'lu mobilya imalatı; başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalatlar endüstrisinde TR1 bölgesi itibariyle karmaşık dinamik çevrenin, belirsizliğin performansı azalttığı sonuçlarına ulaşılmaktadır. Bu boyut bir firmanın işlem çevresinde gerçekleştirdiği faaliyetlerin istikrar ve istikrassızlığı ile ilgilidir. Belirsizlik derecesi artıkça dinamiklikte artar. Fakat burada hemen belirtmek gerekir ki, dinamiklik pazarın özelliklerine, firmanın ve bilginin işlem hızına, yönetsel stratejilere, risk almaya ilişkin davranışlara ve rekabet yapısına göre farklılıklar taşıyabilmektedir.

C. TARTIŞMA

Elde edilen bulgular değerlendirildiğinde, etkinliğin değerlendirilmesinde üç temel yaklaşım söz konusudur. Bunlar:

- Amaç yaklaşımı

- Sistem yaklaşımı (etkinliğin elde edilmesindeki araçlar üzerinde durduğu için eleştirilir)

- Ekolojik yaklaşım, şeklinde sınıflandırılmaktadır.

Amaç yaklaşımı en geniş tanımı ile örgütün amaçlarına ulaşma derecesi olarak tanımlanmaktadır. Bu açıdan firmanın içinde bulunduğu çevrede –hangi özellik gösterirse gösterebilir- belirlediği hedeflere ulaşması önemlidir. Sistem yaklaşımı firmayı bir bütün olarak değerlendirir ve firmanın çevresine uyumlu araçlar geliştirmek aracılığıyla, örneğin, firma yapılarını, kullandığı teknolojiyi çevrenin ve firmanın ihtiyaçları ile uyumlaştırmak yoluyla, birimleri arasında eklemlenmeler yaparak bir bütün olarak kendini korumak, üye ve değerlerinin kökleşmesini sağlamak ve amaç birliğini sağlayarak, belirlenen hedefler doğrultusunda firmayı yönetmek varlığını sürdürmesi söz konusudur. Ekolojik yaklaşımda ise sektördeki firmaların toplamında, seçim mekanizmaları vasıtasıyla zayıf olanın sistemden çıkması, dolayısıyla, firmanın kaderine razı olmamak için yapacağı mücadele söz konusudur. Örneğin, arıtma tesisi yapmak zorunluluğunda firmaların bu kaynağı optimal kullanabileceği alanda kümelenmeleri ya da yeni türlerin ortaya çıkması söz konusudur. Firmalar bu durumda alternatifler arasından, firma birleşmeleri, yenilenme, yarı otonom birimler oluşturmak, stratejik yenilenme veya yeni amaç belirleyerek varlıklarını sürdürmeye yönelik araçlar geliştirirler. Bu üç yaklaşıma bir bütün olarak bakıldığında OSB’ler, kaynak kullanımı, enerji ve alt yapı sorunlarının çözülmesi, türlerin aynı alanda toplu hareketi, kaynağa yakınlık vb. özellikler dolayısıyla, bir tür örgütlere kuluçka rolünü üstlendikleri söylenebilir. Bu vasıta ile firmalar çevrede varlıklarını sürdürmek ve toplu eylem ile çevreye zamanla etki edebilecek güce erişirler.

Burada önemli olan durum çevre ile uyumlu hatta çevreden bağımsız eylem yaratma yeteneğidir. O nedenle firma kültürünün yapıcı odaklı olması önem taşımaktadır. Ancak kültürün doğası gereği içinde bulunduğu ortam da kültürü şekillendirir. Yine kültür firmanın kullandığı teknolojiden bağımsız düşünülemez. O nedenle bölge temelli faaliyet kolları dikkate alındığında firmanın teknolojisi ve çevrenin kültürle ilişkili negatif sonuçları da tabloda yer almaktadır. Diğer bir deyişle bu faktörlerin etkinliği açıklamada ters yönlü çalıştığı düşünülmelidir. O nedenle bu bulgular ülkemizin toplulukçu kültür özellikleri varsayımına yakındır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARIN FİNANSAL PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ

I. ÖLÇEK, SEKTÖR VE ALT BÖLGE TEMELLİ KARŞILAŞTIRMALAR*

GİRİŞ

OSB’lerde faaliyet gösteren işletmelerin genel finansal performansının değerlendirileceği bu çalışmada, çalışma kapsamına alınan işletmelerin finansal verilerinden hareketle belirlenen finansal oranlarının, likidite, faaliyet ve finansal yapı bakımından hangi düzeylerde konumlandığı; ölçek, sektör ve alt bölge bağlamında ele alınmış, hangi düzeylerde farklılık gösterdiği tespit edilmeye çalışılmıştır.

Bu kısmın ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır.

1. OSB’lerde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performans göstergeleri ortalaması imalat sektörü ortalamasından neden farklıdır? Diğer bir ifadeyle OSB örneklemini, imalat sektörü ana kitlesini yakınsamakta mıdır?
2. OSB temelinde işletmelerin ölçek büyüklüğüne göre finansal performansları farklılık göstermekte midir?
3. OSB temelinde sektörel kümeler dikkate alındığında finansal performans göstergeleri farklılık arz etmekte midir?
4. İşletmelerin performans göstergeleri (sektörel kümeler olarak), OSB temelli Alt Bölge tanımlaması çerçevesinde farklılaşmakta mıdır?

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempzyumunda H. Kahyaoğlu ve D. Kök tarafından sunulan “Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performans Değerlendirmesi: Ölçek, Sektör ve Alt Bölge Temelli Karşılaştırmalar” konulu çalışma kullanılmıştır.

A. METODOLOJİ

Çalışmada belirtilen amaç ve kapsam bağlamında gerekli analizlerin yapılabilmesi için 767 firmanın finansal verilerinden oluşturulan veri setinden hareketle; belirlenen değişkenlere ilişkin ortalamalar arasında fark olup olmadığına yönelik Tek Faktörlü Varyans Analizi (One-Way ANOVA) ve Tukey Testi prosedürü izlenmiştir. Çalışma kapsamındaki işletme verilerinin, belirtilen amaç çerçevesinde analizinin gerçekleştirilmesine yönelik işletmelerin faaliyet gösterdikleri OSB'lere göre dağılımı ve analiz aracı olan değişkenlere ilişkin hesaplama yöntemleri aşağıdaki Tablo 40 ve 41'de görülmektedir.

81 farklı OSB'de faaliyet gösteren işletmelerden toplanan verilerden çalışma kapsamına dahil edilen işletmelerin faaliyet gösterdikleri OSB dağılımları aşağıdaki Tablo 40'da sunulmuştur. 81 OSB'nin 44 adetine ilişkin veriler çalışma kapsamına dahil edilmiştir.

Tablo 40: İşletmelerin Faaliyet Gösterdikleri OSB'ye Göre Dağılımları

OSB ADI	Frekans	OSB ADI	Frekans
Adana	10	Hatay	5
Adıyaman	2	İstanbul Deri	4
Afyon	6	İstanbul -İkitelli	298
Amasya I	3	İstanbul -Ümraniye	45
Ankara I	8	İzmir Atatürk	16
Ankara- İvedik	122	Karabük	2
Ankara- Ostim	86	Karaman	4
Antalya	2	Kayseri	11
Bilecik	2	Kilis	1
Bursa	12	Kocaeli	4
Bursa- Demirtaş	12	Konya	12
Bursa -İnegöl	2	Malatya	11
Çankırı	3	Manisa I	5
Çorum	8	Mardin	1
Denizli	4	Mersin	6
Diyarbakır	1	Samsun	5
Düzce	2	Sinop I	1
Elazığ	2	Şanlıurfa	5
Erzincan	1	Trabzon	4
Erzurum	1	Uşak	3
Eskişehir	13	Yozgat	2
Gaziantep	18	Zonguldak	2

Tablo 40'a göre finansal performans verisi çalışma kapsamına alınan işletmelerden büyük bölümü Ankara'da Ankara I, Ankara İvedik ve Ankara OSTİM'de (toplam 216 işletme); İstanbul'da İstanbul İkitelli, İstanbul Ümraniye ve İstanbul Deri OSB'de (toplam 347 işletme); Bursa'da Bursa OSB, Bursa Demirtaş ve Bursa İnegöl OSB'de (toplam 26

işletme); Gaziantep I ve Gaziantep II OSB’de (toplam 18 işletme) ve İzmir’de İzmir Atatürk OSB’de faaliyet gösteren firmalardan (toplam 16 işletme) oluşmaktadır. Bu OSB’leri sırasıyla Eskişehir (13), Konya (12), Kayseri (11), Malatya (11) ve Adana (10) OSB’leri ağırlıklı olarak izlemektedir.

Tablo 41: Çalışma Kapsamında Kullanılan Değişkenler

DEĞİŞKENLER	Hesaplama Yöntemi	Değişken Kodu
Cari Oran	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar (KVB)	CARİ
Likidite Oranı	Dönen Varlıklar – Stoklar /KVB	LİKİDİTE
Nakit Oran	Hazır Değerler + Menkul Değerler /KVB	NAKİT
Aktif Devir Hızı	Satışlar / Toplam Aktif	AKDEV
Stok Devir Hızı	Satışlar / Stoklar	STOKDEV
Özsermaye Devir Hızı	Satışlar / Öz sermaye	OZDEV
Alacak Devir Hızı	Satışlar / Kısa Vadeli Alacaklar	ALDEV
Alacakların Ortalama Tahsil Süresi	Kısa Vadeli Alacaklar * 360 / Satışlar	AOTS
Dönen Varlık Devir Hızı	Satışlar / Dönen Varlıklar	DÖNDEV
Duran Varlık Devir Hızı	Satışlar / Duran Varlıklar	DURDEV
Özsermaye Oranı	Özsermaye / Toplam Pasif	ÖZSER
Borç Oranı	Toplam Borçlar / Toplam Aktif	BORC
Bağımsızlık Oranı	Özsermaye / Toplam Borçlar	BGMSİZ

B. ANALİTİK BULGULAR

Burada, aşağıda yer alan çalışma kapsamındaki işletmelerin finansal performanslarına ilişkin genel bir değerlendirme yapıldıktan sonra, söz konusu işletmelerin ölçek, sektör, alt bölge ve faaliyet gösterilen OSB’ye ilişkin önce tanımsal istatistiklere yer verilmiş, daha sonra analizler özet bir biçimde sunulmuştur.

1. OSB’lerdeki İşletmelerin Finansal Rasyolarının İmalat Sektörü Ortalaması İle Karşılaştırılması

Aşağıdaki Tablo 42’de çalışma kapsamındaki işletmelerin finansal performanslarına ilişkin tanımsal istatistikler yer almaktadır.

Tablo 42: İşletmelerin Finansal Performanslarına İlişkin Tanımsal İstatistikler

DEĞİŞKEN	OSB İŞLETMELERİ ORTALAMASI	İMALAT SEKTÖRÜ ORTALAMASI ¹	STANDART SAPMA (OSB İşletmeleri)
CARİ	4.13	1.58	3.33
LİKİDİTE	3.01	0.95	2.07
NAKİT	1.26	0.27	0.90
AKDEV	1.27	1.3	0.85
STOKDEV	11.92	5.6	9.77
OZDEV	3.25	2.5	2.42
ALDEV	5.00	5.5	4.01
AOTS	153.23	64.39	129.94
DONDEV	2.73	2.2	1.90
DURDEV	3.64	2.9	3.19
OZSER	0.63	0.51	0.25
BORC	0.37	0.48	0.25
BGMSIZ	2.30	1.04	1.55

Çalışma kapsamındaki işletmelerin tanımsal istatistiklerine ilişkin ortalama ve standart sapmalar gözlemlendiğinde; işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeme yükümlülüğünde sorun yaşayıp yaşamadıklarını ifade eden *Cari Oran* değerlerinin, hem standart cari oran değerleri hem de sektör ortalamaları bakımından yüksek ortalamaları içerdiği görülmektedir. Cari oranın yüksek olması, işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünün yüksek olduğunu göstermesi açısından olumlu karşılanan bir olgudur. Ancak cari oranın çok yüksek düzeylerde bulunması, işletmelerde olumsuz bir duruma da işaret etmektedir. Çünkü oranın yüksekliği aynı zamanda işletmelerde kullanılmayan fon fazlalıklarının varlığını da nitelemektedir. Bu açıdan; finansal analizlerde cari orana ilişkin standart değer 1.5-2 şeklinde ifade edilmektedir. Çalışma kapsamındaki işletmelere ilişkin 4.13 değerini niteleyen bir ortalama değerinin, standart değerlerden ve imalat sektörü ortalamalarından çok yukarıda olduğu, dolayısıyla çalışma kapsamındaki işletmelerde önemli düzeyde kullanılmayan fon fazlalığının mevcut olduğu görülmektedir.

Stokların paraya çevrilebilme yeteneğinin diğer dönen varlıklara oranla daha düşük olması dolayısıyla stok kaleminin dönen varlıklardan düşülerek hesaplandığı *Likidite Oranının* genellikle 1 civarında çıkması beklenirken; çalışma kapsamındaki işletmelerin likidite oranlarının hem standart orandan hem de sektör ortalamasından (0.95) bir hayli yüksek düzeyleri işaret ettiği (3.01) görülmektedir.

¹ Sektör ortalamaları verileri TCMB Sektör Bilançoları verilerinden İmalat Sektörü Ortalamaları baz alınarak elde edilmiştir. TCMB *Sektör Bilançoları* yıllık ortalama 8000'i aşkın şirket bilgilerini içermektedir. *Sektör Bilançoları* 'na ilişkin bilgiler TCMB'nin resmi web sitesi www.tcmb.gov.tr adresinde Yayınlar/Sürekli Yayınlar bölümünde ayrıntılı olarak sunulmaktadır.

Bir diğ er likidite oranı olan **Nakit Oran**, işletmenin elinde bulunan emre hazır değerlerin kısa süreli borçlarını ne ölçüde karşıladığını göstermektedir. Bu oran açısından da cari ve likidite oranlarında tespit edilen yüksek değerlere paralel değerlerin var olduğu gözlenmektedir.

Cari, Likidite ve Nakit Oran bağlamında; çalışma kapsamındaki işletmelerin yüksek düzeylerde fon fazlasına sahip oldukları gözlenmektedir.

Çalışma kapsamındaki işletmelerin faaliyet oranları, bir başka deyişle devir hızı oranları bakımından ele alınması durumunda aktif, stok, alacak, dönen varlık ve duran varlık devir hızlarına ilişkin görünüm aşağıdaki şekildedir:

Aktif Devir Hızı, işletme varlıklarının kullanım etkinliğini niteleyen oranlardan biridir. Oranın büyüklüğü, atıl kapasitenin bulunmadığını, öz sermaye karlılığının yüksek olabileceğini, risklerin azlığını nitelerken; düşük düzey oranlarının, etkinsizliği, talep yetersizliğini, boş kapasite ve risklerin bulunduğunu işaret ettiği bilinmektedir. Aktif Devir hızı bağlamında, çalışma kapsamındaki işletmelerin aktif devir hızı ortalamalarının genel itibariyle düşük olduğu (1.27) ancak bu ortalamanın imalat sektörü ortalaması ile birlikte değerlendirildiğinde imalat sektörü ortalamalarından da düşük düzeyde olmakla birlikte önemli düzeyde farklılaşmadığı (1.3), hemen hemen aynı düzeyleri ifade ettiği görülmektedir. Aktif devir hızı, özellikle kredi analizlerinde hesaplanması gereken bir göstergedir. Söz konusu oran, işletmelerde aktif kullanımının önemli ölçülerinden biridir. Oranın yüksek olması, işletmenin tam kapasiteye yakın düzeylerde çalıştığını gösterir. Bu açıdan çalışma kapsamındaki işletmelerde bu oranın düşüklüğü, işletmelerde kullanılmayan varlıkların bulunduğunu göstermektedir.

Bu oranla bağlantılı olarak; aktif devir hızının, büyük ölçüde işletmenin aktif yapısı içinde duran varlıkların nispi önemine vurgu yapma özelliği de belirtilmelidir. Bir işletmede duran varlıkların aktif toplam içinde büyük yer tutması, aktif devir hızının yavaş olmasının önemli nedenlerinden biridir. Bu bağlamda, çalışma kapsamındaki işletmelerin **Duran Varlık Devir Hızları** incelendiğinde, Duran Varlık Devir Hızı ortalamasının 3.64 olduğu ve bu oranın imalat sektörü ortalamasına (2.9) oranla yüksek olduğu görülmektedir. Söz konusu oran, duran varlıkların verimliliğinin ölçülmesinde, işletmede duran varlıklara aşırı yatırım yapılıp yapılmadığını saptanmasında kullanılmaktadır. Oranın düşüklüğü ya da zaman içinde düşme eğiliminde olması, işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını ya da duran varlıklardan yeterince gelir sağlamadığını gösterir. Diğ er yandan oranın çok yüksek olması, işletmelerin duran varlıklarının kapasitelerinin üzerinde kullanıldığını gösterir. Çalışma kapsamındaki işletmelerin duran varlıklarının devir hızlarındaki 3.64 ortalama değeri, çok yüksek bir değeri

ifade etmemekle birlikte, sözkonusu işletmelerin duran varlıklarının, kapasitelerinin üzerinde kullanıldığını nitelemektedir.

Bir diğer devir hızı oranı olan **Stok Devir Hızı** değerleri incelendiğinde; bu orana ilişkin ortalama değerlerin (11.92) imalat sektörü ortalamasından (5.6) bir hayli yüksek düzeyde olduğu dikkat çekmektedir. Bu oranın çok yüksek olmasının, çalışma kapsamındaki işletmelerin fon fazlasının hangi alanlarda kullanıldığının kanıtı olması açısından önemli olduğu düşünülmektedir.

Bu bilgilere ek olarak diğer devir hızı oranlarından **Alacak Devir Hızının** imalat sektörü ortalamasından düşük, **Dönen Varlık Devir Hızının** ise imalat sektörü ortalamasından yüksek düzeyleri temsil ettiği görülmektedir. Alacak devir hızı bağlamında alacakların yönetiminde etkinliğin istenen düzeylerde gerçekleşmediği, ancak dönen varlıkların etkin yönetiminde nispeten belirli bir düzeyin yakalandığı yorumu yapılabilecektir.

Alacak yönetiminde etkin bir düzeyin yakalanamamasının diğer göstergesi **Alacakların Ortalama Tahsil Süresi**'dir. Bu değer çalışma kapsamındaki işletmeler açısından bir hayli yüksek olduğu, ortalama alacak tahsilatının 153 günde; başka bir deyişle yaklaşık 5 ayda bir gerçekleştiği görülmektedir. Bu açıdan çalışma kapsamındaki işletmelerde etkin bir tahsilat politikasının varlığından söz etmek mümkün değildir.

Bir diğer finansal performans göstergesi olarak çalışmaya dahil edilen **Özsermaye Devir Hızı** ise işletmelerin özsermayelerini ne düzeyde verimli kullandıklarını niteleyen bir göstergedir. Oranın yüksek olması, işletme özsermayesinin verimli ve ekonomik kullanıldığını göstermektedir. Ancak oranın çok yüksek olması, işletmenin özkaynaklarının yetersiz olduğunu, büyük ölçüde yabancı kaynak kullanımına yöneldiğini göstermektedir. Oranın düşük olması ise, özsermayenin iş hacmine göre fazla olduğunu ifade etmektedir. Çalışma kapsamındaki işletmelerin özsermaye devir hızı ortalamaları incelendiğinde; ortalama değer 3.25 olduğu ve bu değer imalat sektörü ortalamasından da (2.5) yüksek olduğu görülmektedir. Bu oranın yüksekliğinin özsermayenin etkin kullanıldığına mı, yoksa yetersiz özkaynak düzeyine mi işaret ettiği, ancak işletmenin yabancı kaynak kullanımı değerleri ile birlikte değerlendirildiğinde ortaya konulabilecektir.

Bu bağlamda çalışma kapsamındaki işletmelerin **Borç Oranı** incelendiğinde, borç kullanım oranının hem özsermaye kullanımına oranla hem de imalat sektörü ortalaması açısından düşük düzeylerde olduğu (0.37), işletmelerin daha çok özkaynak ağırlıklı çalıştığı görülmektedir. Özsermaye devir hızı ve borç oranı birlikte değerlendirildiğinde; özsermaye devir hızının, var olan özkaynağın etkin kullanıldığına işaret edebileceği yorumu yapılabilecektir.

Finansal yapı oranlarından **Bağımsızlık Oranı** incelendiğinde; çalışma kapsamındaki işletmeler açısından finansal yapının özsermaye ağırlıklı oluşumu, sözkonusu işletmelerin bağımsızlık oranı açısından olumlu bir yapıda olmasını beraberinde getirmektedir. Ancak özsermayenin finansman maliyeti açısından borçlanma alternatifine oranla daha maliyetli bir unsur oluşu, bu işletmelerin borçlanmadan gereğince faydalanamadıkları sonucunu da doğurmaktadır. 1’den çok büyük düzeylerde oluşan bağımsızlık oranı, borcun kaldıraç etkisinden yeterince yararlanılamamasına neden olmaktadır.

2. İşletme Ölçeği Temelli Tanımsal İstatistikler ve Analizler

Çalışmanın bu bölümünde öncelikle çalışma kapsamındaki işletmelerin satış büyüklükleri temelinde ölçek dağılımları raporlanacak; ardından Tek Faktörlü Varyans Analizi (One-Way ANOVA) aracılığıyla işletme ölçeğinin finansal performans kriterleri üzerindeki etkisi analiz edilecektir. Anlamlı farklılıkların tespit edilmesi halinde Tukey Testi aracılığıyla farklılığın nedenlerine ilişkin çıkarımlarda bulunulmaya çalışılacaktır.

Avrupa Birliği uyum süreci çerçevesinde Bakanlar Kurulu tarafından onaylanan ve 18 Kasım 2005 tarihli Resmi Gazete’de yayımı ile birlikte yürürlüğe giren tanımı ile; yıllık cirosu 1 Milyon YTL ile 25 milyon YTL arasında olan işletmeler KOBİ kapsamında değerlendirilmektedir.

Bu sınıflamaya göre çalışma kapsamındaki işletmelerin ölçek büyüklüklerine ilişkin dağılım aşağıdaki Tablo 43’de görülmektedir.

Tablo 43: KOBİ Tanımı Yönetmeliğine Göre İşletme Ölçeği Ayrımı

İşletme Ölçeği	Yıllık Satış Hasılatı (YTL)	Frekans	%
Mikro İşletme	< 1.000.000	509	66.4
Küçük İşletme	1.000.000-5.000.000	189	24.6
Orta İşletme	5.000.000-25.000.000	52	6.8
Büyük İşletme	> 25.000.000	17	2.2
Toplam	-	767	100

Tablo 42’de görüldüğü gibi satış büyüklükleri bazında çalışma kapsamındaki işletmelerin %66.4 oranında mikro; %24.6 oranında küçük; %6.8 oranında orta ve %2.2 oranında da büyük ölçekli işletme özelliğine sahip olduğu görülmektedir.

Aşağıdaki Tablo 44’de işletme ölçeği temelinde finansal performans farklılıklarının var olup olmadığına yönelik olarak gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonuçları ile farklılık tespit edilen değişkenler açısından farklılığın hangi ölçek büyüklükleri temelinde ayrıştığını gösteren Tukey Testi sonuçları birlikte sunulmaktadır.

Tablo 44: Finansal Performansın İşletme Ölçeğine Göre Farklılık Analizleri

Değişkenler	İşletme Ölçeği	Ortalama	F Değeri	Anlamlılık
CARİ	Mikro	4.11	0.52	0.66
	Küçük	4.29		
	Orta	3.65		
	Büyük	3.98		
LİKİDİTE	Mikro	3.08	1.62	0.18
	Küçük	2.99		
	Orta	2.47		
	Büyük	2.58		
NAKİT	Mikro	1.44	21.83	0.00
	Küçük	0.93		
	Orta	0.85		
	Büyük	0.56		
AKDEV	Mikro	1.12	11.54	0.00
	Küçük	1.52		
	Orta	1.48		
	Büyük	1.33		
STOKDEV	Mikro	10.57	2.01	0.11
	Küçük	12.77		
	Orta	14.57		
	Büyük	9.99		
ÖZDEV	Mikro	2.60	22.73	0.00
	Küçük	4.36		
	Orta	3.58		
	Büyük	4.05		
ALDEV	Mikro	4.66	1.18	0.31
	Küçük	5.49		
	Orta	4.76		
	Büyük	5.90		
AOTS	Mikro	172	3.06	0.02
	Küçük	130		
	Orta	141		
	Büyük	106		
DÖNDEV	Mikro	2.60	2.60	0.05
	Küçük	3.05		
	Orta	2.55		
	Büyük	2.60		
DURDEV	Mikro	2.87	20.23	0.00
	Küçük	4.74		
	Orta	5.30		
	Büyük	4.02		
OZSER	Mikro	0.65	5.42	0.001
	Küçük	0.58		
	Orta	0.58		
	Büyük	0.50		

Tablo 44 (Devam): Finansal Performansın İşletme Ölçeğine Göre Farklılık Analizleri

Değişkenler	İşletme Ölçeği	Ortalama	F Değeri	Anlamlılık
BORC	Mikro	0.35	5.42	0.001
	Küçük	0.42		
	Orta	0.42		
	Büyük	0.50		
BGMSZ	Mikro	2.47	5.47	0.001
	Küçük	1.98		
	Orta	2.06		
	Büyük	1.60		

Tablo 44’de görüleceği gibi, gerçekleştirilen analizler çerçevesinde; işletme ölçeği açısından mikro, küçük, orta ve büyük işletme nitelermelerine sahip işletmelerin nakit oran, aktif devir hızı, özsermaye devir hızı, alacakların ortalama tahsil süresi, dönen varlık devir hızı, duran varlık devir hızı, özsermaye oranı, borç oranı ve bağımsızlık oranı bağlamında istatistiksel olarak anlamlı farklılıklara sahip olduğu görülmektedir. Tablo 44’te istatistiksel olarak ölçek büyüklüğü anlamında aralarında farklılık görülen değişkenler aşağıdaki şekilde yorumlanmıştır.

Tablo 44’ten görüleceği gibi, ölçek büyüdükçe nakit oran değerlerinin düştüğü, dolayısıyla atıl fon fazlasının küçük ölçekli işletmelerde büyük ölçekli işletmelerden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu bulgudan hareketle ölçek büyüdükçe işletmelerin nakit kullanım alanlarını daha iyi organize ettikleri, daha etkin bir nakit yönetimi mekanizmasına sahip oldukları, nakit fazlalıklarını daha iyi kullanabildikleri görülmektedir.

Tukey testi sonuçlarına göre, Aktif Devir hızı bağlamında ölçek büyüklükleri arasındaki anlamlı farklılıkların, mikro-küçük-orta işletme ortalamaları arasındaki farktan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Bu açıdan ölçek büyüdükçe aktiflerin daha iyi kullanıldığı, aktif yönetiminin nispeten daha etkin düzeylerde gerçekleştirilebildiği gözlenmektedir. Ayrıca mikro işletmelerin aktif devir hızı ortalamalarının, küçük ve orta ölçekli işletmelere oranla imalat sektörü ortalamasından daha düşük düzeyde olduğu da belirtilmelidir. KOBİ’lerin aktif devir hızı ortalamaları, imalat sektörü ortalamasından daha yüksek düzeyleri ifade etmektedir.

Diğer devir hızı ortalamaları açısından da aktif devir hızına paralel anlamlı farklılıkların olduğu görülmektedir. Anlamlı farklılıkların tespit edildiği öz sermaye devir hızı, duran varlık devir hızı, dönen varlık devir hızı ortalamaları açısından da ölçek büyüdükçe daha etkin varlık ve kaynak kullanımı düzeylerine ulaşmanın gerçekleştirilebileceği görülmektedir. İstatistiksel olarak ölçek büyüklüğü bağlamında anlamlı farklılıkların tespit edildiği devir hızı ortalamalarında mikro ve küçük ölçekli işletmelerin ortalamalarının imalat sektörü ortalamalarından genelde düşük, orta ve büyük ölçekli

işletmelerin ise imalat sektörü ortalamalarına daha yakın ya da yüksek düzeylerde ortalamalara sahip olduğu da dikkat çeken bir diğer husustur.

Aynı şekilde Alacakların Ortalama Tahsili (AOTS) açısından ölçek büyüklükleri değerlendirildiğinde; istatistiksel olarak ölçek büyüklüğünün, alacakların tahsil süreleri ile ters ilişki içinde olduğu; ölçek büyüdükçe tahsil sürelerinin kıaldığı, dolayısıyla büyük ölçeğin, daha etkin bir tahsilat politikasına imkan verdiği görülmektedir.

Ölçek farklılıkları finansal yapı oranları açısından değerlendirildiğinde ise; mikro ve küçük ölçekli işletmelerin daha çok öz sermaye ile finansman yolunu tercih ettiği, büyük ölçekli işletmelerin ise borçlanmaya nispeten daha fazla yöneldiği görülmektedir. Bu bulgu, büyük ölçekli işletmelerin borcun kaldıraç etkisinden yararlanarak daha karlı bir finansal yapıyı tesis edebileceklerini göstermektedir. Nitekim bağımsızlık oranına bakıldığında, mikro ve küçük ölçekli işletmelerin daha yüksek bir bağımsızlık oranına sahip olmakla beraber borçlardan gereği gibi yararlanamadığı görülmektedir. Çünkü bağımsızlık oranının 1’den çok yüksek düzeylerde olması, işletmelerin, maliyeti özsermayeye göre daha düşük olan borçlardan etkin şekilde yararlanamadığını ifade etmektedir.

3. Faaliyet Gösterilen Sektörlere İlişkin Tanımsal İstatistikler ve Analizler

Aşağıdaki Tablo 45’e çalışma kapsamındaki işletmelerin faaliyet gösterdikleri sektörler NACE sınıflaması göz önüne alınarak şu şekilde dağılım göstermiştir.

Tablo 45: Faaliyet Gösterilen Sektöre İlişkin Frekans Dağılımları

NACE Kodu	Faaliyet Gösterilen Sektörler	Frekans	NACE Kodu	Faaliyet Gösterilen Sektörler	Frekans
15	Gıda Ürünleri ve İçecek	47	27	Ana metal sanayi	86
17	Tekstil Ürünleri	79	28	Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri	57
18	Giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması	19	29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	157
19	Derinin tabaklanması ve işlenmesi	20	30	Büro Makinaları ve bilgisayar imalatı	1
20	Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç)	13	31	Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazlar	21
21	Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	11	32	Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	1
22	Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın ...	8	33	Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı	6
23	Kök kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt	1	34	Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	28
24	Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	42	35	Diğer ulaşım araçlarının imalatı	1
25	Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	74	36	Mobilya imalatı; başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalat	62
26	Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler	30	37	Yeniden Değerlendirme	3

Tablo 45'te görüldüğü gibi; çalışma kapsamındaki işletmeler, 22 ayrı sektörde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Aşağıdaki Tablo 46'da sektörel ayırım çerçevesinde finansal performans göstergelerinin ortalama değerlerinin faaliyet gösterilen sektöre göre istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklılaşıp farklılaşmadığına yönelik gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonuçları sunulmuştur.

Tablo 46: Faaliyet Gösterilen Sektöre İlişkin Tek Faktörlü Varyans Analizi Sonuçları

DEĞİŞKENLER	F DEĞERİ	ANLAMLILIK DÜZEYİ
CARİ	1.100	0.34
LİKİDİTE	1.304	0.16
NAKİT	1.061	0.38
AKDEV	1.346	0.14
STOKDEV	0.714	0.79
OZDEV	1.184	0.26
ALDEV	0.799	0.69
AOTS	1.128	0.32
DONDEV	1.258	0.20
DURDEV	0.978	0.48
OZSER	1.301	0.17
BORC	1.301	0.17
BGMSİZ	1.273	0.19

Tablo 46'da sunulan sektörel ortalamalar arasındaki farkın anlamlılığına ilişkin gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonucunda; 22 farklı sektöre dahil işletmelerin finansal performanslarının hiçbir değişken bağlamında farklılaşmadığı, finansal performans göstergeleri ortalamaları arasında, sektörel bağlamda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın gözlenmediği görülmektedir.

Bu sonuç, çalışma kapsamındaki işletmelere yönelik olarak ölçek ve alt bölge bazında gerçekleştirilen analizler sonucunda yapılan yorumlamaların bütün sektörler açısından genellenebileceğini ifade etmesi açısından önemsenmelidir.

Finansal oranlar açısından istatistiksel olarak sektörlerarası anlamlı farklılığın gözlenmemesi, politika yapıcıların sektöre yönelik (selektif) kredi politikası izlemediklerinin de önemli kanıtlarındandır.

4. Alt Bölge Tanımlarına Göre İşletmelerin Dağılımı

DPT tarafından daha önce yapılan 12 alt bölge gruplandırması dikkate alınarak 9 alt bölgedeki katılımcı işletme sayıları Tablo 47’de verilmektedir.

OSB’de yer alan 81 bölge coğrafi durumuna göre 9 alt bölgenin tanımları ve bu bölgelerden çalışma kapsamına alınan işletmelerin frekans dağılımı Tablo 47’de verilmektedir.

Tablo 47: Alt Bölge Tanımlarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Alt Bölgeler	Frekans
İstanbul + Batı Marmara	346
Ege	34
Doğu Marmara	47
Batı Anadolu	233
Akdeniz	23
Doğu Anadolu	13
Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	28
Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu	15
Güneydoğu Anadolu	28

Tablo 47’de görüldüğü gibi çalışma kapsamındaki işletmelerin büyük çoğunluğu İstanbul ve Batı Marmara (346) ile Batı Anadolu (233) alt bölgelerinde faaliyetlerini sürdürmektedirler.

Bu sınırlılıklar çerçevesinde gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonuçları aşağıdaki Tablo 48’de sunulmuştur.

Tablo 48: Alt Bölge Ortalamalarına İlişkin Farklılık Analizi Sonuçları

ORANLAR	ALT BÖLGELER İSTANBUL VE BATI MARMARA	EGE	DOĞU MARMARA	BATI ANADOLU	AKDENİZ	DOĞU ANADOLU	BATI VE DOĞU KARADENİZ	KUZEYDOĞU VE ORTADOĞU ANADOLU	GÜNEYDOĞU ANADOLU	GENEL ORTALAMA	F DEĞERİ	ANLAMLILIK DÜZEYİ
CARİ	3.67	3.79	3.67	4.93	3.43	5.99	3.80	5.62	3.38	4.13	4.03	0.00*
LİKİDİTE	2.74	2.52	2.81	3.55	2.53	3.63	2.87	3.59	2.79	3.01	3.65	0.00*
NAKİT	1.35	1.37	1.02	1.19	1.06	0.92	1.54	0.89	1.23	1.26	1.89	0.06**
AKDEV	1.40	1.43	1.14	1.04	1.44	1.71	1.14	1.56	1.45	1.27	4.33	0.00*
STOKDEV	12.33	15.00	9.96	10.91	12.55	15.21	12.03	12.41	9.87	11.92	0.61	0.77
ÖZDEV	3.06	3.07	3.33	3.61	4.32	5.10	2.35	2.83	2.67	3.25	2.67	0.01*
ALDEV	5.43	4.45	4.44	4.25	6.83	4.80	8.20	6.26	5.30	5.00	1.74	0.09**
AOTS	142	121	174	177	115	110	74	143	119	153	1.38	0.20
DÖNDEV	3.02	3.11	2.36	2.28	2.99	3.33	2.61	2.89	2.89	2.73	3.04	0.00*
DURDEV	3.92	3.34	3.33	3.28	4.42	4.49	2.87	4.58	3.85	3.64	1.17	0.31
OZSER	0.65	0.60	0.54	0.60	0.53	0.65	0.61	0.77	0.70	0.63	2.58	0.01*
BORC	0.35	0.40	0.46	0.40	0.47	0.35	0.39	0.23	0.30	0.37	2.58	0.01*
BGMSİZ	2.48	1.90	1.72	2.10	1.60	2.61	2.14	3.31	2.68	2.30	3.56	0.00*

*,%5 önem düzeyinde anlamlı; ** %10 önem düzeyinde anlamlı

Tablo 48’de görüldüğü gibi alt bölge ayrımı bağlamında finansal performans ortalamaları, stok devir hızı, alacakların ortalama tahsil süresi ve duran varlık devir hızı dışındaki bütün oranlar açısından istatistiksel olarak birbirinden önemli düzeylerde farklıdır.

Söz konusu anlamlı farklılıkların hangi bölgeler arasındaki farklılıklardan kaynaklandığını tespit edebilmek amacıyla gerçekleştirilen Tukey Testi sonuçları aşağıdaki Tablo 49’da sunulmuştur.

Tablo 49’da, alt bölgeler arasındaki anlamlı farklar “Satır-Sütün” biçiminde “-” ve “+” işaretleriyle gösterilmiştir. “-” değerinin denk geldiği satırdaki alt bölgenin ortalaması sütundaki alt bölgenin ortalamasından küçüktür. “+” ise satırdaki alt bölgenin ortalamasının, sütundaki alt bölgenin ortalamasından büyük olduğunu göstermektedir.

Tablo 49: Alt Bölgelerarası Anlamlı Farklılıklar: Tukey Testi Sonuçları

		İstanbul ve Batı Marmara	Ege	Doğu Marmara	Batı Anadolu	Akdeniz	Doğu Anadolu	Doğu-Batı Karadeniz	Kuzeydoğu-Ortadoğu Anadolu	Güneydoğu Anadolu
İstanbul+Batı Marmara	CARİ				-					
	LIKIDITE				-					
	AKDEV				+					
	BGMSZ			+						
	DÖNDEV				+					
Ege	BGMSZ							-		
Doğu Marmara	OZSER								-	
	BORC								+	
	BGMSZ								-	
Batı Anadolu	CARİ									+
	BGMSZ								-	
Akdeniz	BGMSZ								-	
Doğu Anadolu	OZDEV							+		

Cari oran kriteri açısından alt bölgeler arasındaki istatistiksel olarak anlamlı farklılığın kaynağı, İstanbul+Batı Marmara OSB’leri ile, Batı Anadolu ve Güneydoğu Anadolu OSB’lerinin cari oran ortalamaları arasındaki farklılıktır. İlk olarak İstanbul ve Batı

Marmara OSB'leri, cari oran kriteri açısından Batı Anadolu OSB'lerinden daha düşük bir cari orana sahiptir. Bu bağlamda Batı Anadolu OSB'lerinin daha yüksek oranda bir nakit fazlasına sahip olduğunu söylemek mümkündür. Aynı zamanda Batı Anadolu OSB'lerinin cari oran ortalaması (4.93) genel cari oran ortalamasından yüksek (4.13), İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin cari oran ortalamalarının ise genel cari oran ortalamasının altında bir değere sahip olduğunun da (3.67) dikkate alınması gerekmektedir.

Öte yandan Batı Anadolu OSB'lerinin cari oran ortalamalarının Güneydoğu OSB'lerinin ortalamalarından (3.38) yüksek olması da cari oran ortalamaları arasındaki anlamlı farklılığın bir diğer kaynağıdır. Güneydoğu OSB'lerinin cari oran ortalamalarının genel cari oran ortalamasından daha düşük düzeyleri temsil ettiği de bir başka önemli husustur.

Likidite oranı açısından sonuçlar değerlendirildiğinde; likidite oranı ortalamaları arasındaki anlamlı farklılığın, İstanbul ve Batı Marmara OSB'leri ile Batı Anadolu OSB'leri arasındaki likidite oranı ortalamaları arasındaki farktan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Batı Anadolu OSB'lerinin likidite oranı ortalaması (3.55), İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin likidite oranı ortalamalarından (2.74) daha yüksektir. Bunun yanında genel likidite oranı ortalamaları dikkate alındığında (2.79) İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin genel ortalamadan düşük; Batı Anadolu OSB'lerinin ise genel ortalamadan yüksek bir orana sahip olduğu görülmektedir.

Ulaşılan bulgular *özsermaye devir hızı* bağlamında değerlendirildiğinde; özsermaye devir hızı açısından anlamlı farklılığın Doğu Anadolu OSB'leri ile Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin devir hızı ortalamaları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Yüksek devir hızı ortalamaları özsermayenin etkin kullanımından kaynaklanabileceği gibi yetersiz özsermayeden de kaynaklanabilmektedir. Bu anlamda Doğu Anadolu OSB'leri ile Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin borç kullanımı ortalamaları birlikte değerlendirildiğinde Doğu Anadolu OSB'lerinin borç oranının (0.39) Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin borç oranlarından (0.23) yüksek olduğu görülecektir. Bu durumda ilk bakışta Doğu Anadolu OSB'lerinin yüksek devir hızı ortalaması olumlu bir durum olarak nitelendirilse de bu yüksek devir hızının aslında özsermaye yetersizliğinin de önemli bir göstergesi olduğu unutulmamalıdır.

Aktif devir hızı ve *dönen varlık devir hızları* arasındaki alt bölgeler arası anlamlı farklılığın nedeni, her iki oran açısından da İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin devir hızı ortalamalarının (sırasıyla 1.40 ve 3.02), Batı Anadolu OSB'lerinin devir hızı ortalamalarından (1.04 ve 2.28) yüksek olmasıyla açıklanmaktadır. Bu bağlamda hem aktif hem de dönen

varlık devir hızı ortalamaları açısından İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin, Batı Anadolu OSB'lerine oranla daha olumlu düzeylerde faaliyet etkinliği yakaladığını söylemek mümkündür. Nitekim İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin bu değişkenler açısından ortalama değerleri diğer OSB grubuna oranla genel oran ortalamalarından da önemli düzeyde yüksektir.

Özsermaye ve borç oranlarına ilişkin alt bölgeler arası anlamlı farklılık tespit edilmesinin nedeni, gerçekleştirilen Tukey Testi sonucunda, Doğu Marmara OSB'leri ile Kuzey ve Ortadoğu Anadolu OSB'lerinin özsermaye ve borç oranı ortalamaları arasındaki fark olarak tespit edilmiştir. Bu bağlamda Doğu Marmara OSB'lerinin Kuzey ve Ortadoğu OSB'lerine oranla daha düşük bir özsermaye oranına, buna karşın daha yüksek bir borç oranı ortalamasına sahip olduğu görülmektedir. Bu bulgu Doğu Marmara OSB'lerinin borçla finansmandan çok özkaynakla finansman yolunu daha çok tercih ettiğini göstermektedir. Bu durum, Doğu Marmara OSB'leri açısından daha sağlıklı bir finansal yapıyı nitelese de, borcun kaldıraç etkisi bağlamında değerlendirildiğinde, bu etkiyi potansiyel açıdan olumlu değerlendirebilecek OSB'lerin Kuzey ve Ortadoğu OSB'leri olduğu da unutulmamalıdır.

Yine özsermaye ve borç oranları birlikte değerlendirildiğinde; bütün alt bölge OSB'leri için geçerli finansal yapının özsermaye ağırlıklı olduğu, ortalama değerler bazında açık şekilde görülmektedir.

Son olarak özsermayenin borçlara oranını ifade eden *bağımsızlık oranına* ilişkin istatistiki olarak anlamlı farklılıkların tespit edilmesine dayanak teşkil eden ortalama farklılıkları; İstanbul ve Batı Marmara ile Doğu Marmara OSB'leri; Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu OSB'leri ile Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu OSB'leri arasındaki ortalama farklılıklarıdır.

İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin bağımsızlık ortalamaları (2.48), Doğu Marmara ortalamalarından yüksek (1.72); Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu ve Akdeniz OSB'lerinin bağımsızlık oranı ortalamaları ise (sırasıyla; 1.90, 1.72, 2.10, 1.60) Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu OSB'lerinden (3.31) daha düşük ortalamalara sahiptir. Özsermaye ile finansman oranının en yüksek olduğu alt bölge Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren OSB'lerdir. Bu bölgede faaliyet gösteren işletmelerin özsermaye kullanımı, diğer bölgelerden önemli düzeyde yüksektir. Bağımsızlık açısından olumlu görülebilecek bu durum, özsermayeye oranla daha düşük bir fon kaynağı olan, maliyeti daha düşük olan borçlanmadan gereği gibi yararlanılmadığını ifade etmesi açısından da aynı oranda olumsuz bir durumu da nitelemektedir.

C. TARTIŞMA

Çalışma kapsamına alınan işletmelerin finansal performansının genel değerlendirmesi sonucunda ulaşılan genel bulgular maddeler halinde şöyle özetlenmiştir:

Çalışma kapsamındaki işletmelerin likidite, faaliyet ve finansal yapı oranları genel olarak değerlendirildiğinde;

1. İmalat sektörü ortalamalarından ve standart oranlardan yüksek düzeyde likidite oranlarına sahip olduğu, dolayısıyla atıl fon fazlasının var olduğu;
2. Devir hızı (faaliyet) oranları bağlamında alacak devir hızı, aktif devir hızı oranlarının düşük, alacakların ortalama tahsil sürelerinin uzun, dönen ve duran varlık devir hızlarının yüksek olmakla birlikte bu yüksekliğin nedeninin işletmelerdeki fon fazlasından kaynaklandığı; imalat sektörü ortalamasından çok yüksek düzeyde bir stok devir hızının varlığının, işletmelerdeki fon fazlasının kullanım alanını belirttiği; özsermaye devir hızındaki yüksek oranın özsermayenin etkin kullanımına işaret ettiği;
3. Finansal yapı oranlarından özsermaye ve borç oranı ile bağımsızlık oranları incelendiğinde; işletmelerin daha çok özsermaye ağırlıklı bir finansal yapı oluşumu içinde oldukları; bu durumun bağımsızlık oranına da olumlu yansıdığı, ancak özsermayeden daha düşük maliyetli olan borçlanmadan gereği gibi faydalanılmadığı tespit edilmiştir.

İşletme ölçeği temelinde finansal performans göstergelerinin değerlendirilmesi sonucunda;

4. Ölçek büyüdükçe nakit oran değerlerinin düştüğü, dolayısıyla atıl fon fazlasının küçük ölçekli işletmelerde büyük ölçekli işletmelerden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu bulgudan hareketle ölçek büyüdükçe işletmelerin nakit kullanım alanlarını daha iyi organize ettikleri, daha etkin bir nakit yönetimi mekanizmasına sahip oldukları, nakit fazlalıklarını daha iyi kullanabildikleri;
5. Ölçek büyüdükçe aktiflerin daha iyi kullanıldığı, aktif yönetiminin nispeten daha etkin düzeylerde gerçekleştirilebildiği;
6. Anlamlı farklılıkların tespit edildiği özsermaye devir hızı, duran varlık devir hızı, dönen varlık devir hızı ortalamaları açısından da ölçek büyüdükçe daha etkin varlık ve finansal kaynak kullanımı düzeylerine ulaşmanın gerçekleştirilebileceği;
7. Alacakların ortalama tahsili (AOTS) açısından; istatistiksel olarak ölçek büyüklüğünün, alacakların tahsil süreleri ile ters ilişki içinde olduğu; ölçek

büyüdükçe tahsil sürelerinin kısaldığı, dolayısıyla büyük ölçeğin, daha etkin bir tahsilat politikasına imkan verdiği;

8. Mikro ve küçük ölçekli işletmelerin daha çok özsermaye ile finansman yolunu tercih ettiği, büyük ölçekli işletmelerin ise borçlanmaya nisbeten daha fazla yöneldiği görülmektedir. Bu bulgu, büyük ölçekli işletmelerin borcun kaldırma etkisinden yararlanarak daha karlı bir finansal yapıyı tesis edebilecekleri görülmektedir. Yani, küçük ölçekli firmalar yüksek likidite ile çalışırken büyük ölçekli firmalar borcun kaldırma etkisinden yararlandıklarından dolayı küçük ölçekli işletmelerden büyük ölçekli firmalara bir kaynak transferi olduğu söylenebilir.

Faaliyet gösterilen sektör bağlamında finansal performans göstergeleri değerlendirildiğinde;

9. Finansal performans göstergelerinin sektörel bağlamda istatistiksel olarak anlamlı sayılabilecek düzeyde bir farklılaşmayı nitelemediği tespit edilmiştir. Bu sonuçta, sektörlere yönelik herhangi bir selektif kredi uygulamasının bulunmamasının etkili olduğu düşünülmektedir.

Alt bölge temelli karşılaştırmalı analizler sonucunda;

10. Finansal performans ortalamaları, stok devir hızı, alacakların ortalama tahsil süresi ve duran varlık devir hızı dışındaki bütün oranlar açısından istatistiksel olarak birbirinden önemli düzeylerde farklıdır.
11. Cari oran kriteri açısından İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin, Batı Anadolu OSB'lerinden daha düşük bir cari orana sahip olduğu, buna karşın Batı Anadolu OSB'lerinin de Güneydoğu Anadolu OSB'lerinden daha yüksek bir cari orana sahip olduğu; bu bağlamda Batı Anadolu OSB'lerinin daha yüksek oranda bir nakit fazlasına sahip olduğu ve Güneydoğu Anadolu OSB'lerinin cari oran ortalamalarının genel cari oran ortalamasından daha düşük düzeyleri temsil ettiği;
12. Likidite oranı açısından sonuçlar değerlendirildiğinde; likidite oranı ortalamaları arasındaki anlamlı farklılığın, İstanbul ve Batı Marmara OSB'leri ile Batı Anadolu OSB'leri arasındaki likidite oranı ortalamaları arasındaki farktan kaynaklandığı; Batı Anadolu OSB'lerinin likidite oranı ortalamasının İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin likidite oranı ortalamalarından daha yüksek olduğu;
13. Ulaşılan bulgular özsermaye devir hızı bağlamında değerlendirildiğinde; özsermaye devir hızı açısından anlamlı farklılığın Doğu Anadolu OSB'leri ile Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin devir hızı ortalamaları arasındaki farklılıktan

kaynaklandığı tespit edilmiştir. Yüksek devir hızı ortalamaları özsermayenin etkin kullanımından kaynaklanabileceği gibi yetersiz özsermayeden de kaynaklanabilmektedir. Bu anlamda Doğu Anadolu OSB'leri ile Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin borç kullanımı ortalamaları birlikte değerlendirildiğinde Doğu Anadolu OSB'lerinin borç oranının Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin borç oranlarından yüksek olduğu görülecektir. Bu durumda ilk bakışta Doğu Anadolu OSB'lerinin yüksek devir hızı ortalaması olumlu bir durum olarak nitelendirilse de bu yüksek devir hızının aslında özsermaye yetersizliğinin de önemli bir göstergesi olduğu unutulmamalıdır.

14. Aktif devir hızı ve dönen varlık devir hızları arasındaki alt bölgeler arası anlamlı farklılığın nedeni, her iki oran açısından da İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin devir hızı ortalamalarının Batı Anadolu OSB'lerinin devir hızı ortalamalarından yüksek olmasıyla açıklanmaktadır. Bu bağlamda hem aktif hem de dönen varlık devir hızı ortalamaları açısından İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin, Batı Anadolu OSB'lerine oranla daha olumlu düzeylerde faaliyet etkinliği yakaladığını söylemek mümkündür
15. Özsermaye ve borç oranlarına ilişkin alt bölgeler arası anlamlı farklılık tespit edilmesinin nedeni, gerçekleştirilen Tukey Testi sonucunda, Doğu Marmara OSB'leri ile Kuzey ve Ortadoğu Anadolu OSB'lerinin özsermaye ve borç oranı ortalamaları arasındaki fark olarak tespit edilmiştir. Bu bağlamda Doğu Marmara OSB'lerinin Kuzey ve Ortadoğu OSB'lerine oranla daha düşük bir özsermaye oranına, buna karşın daha yüksek bir borç oranı ortalamasına sahip olduğu görülmektedir. Bu bulgu Doğu Marmara OSB'lerinin borçla finansmandan çok özkaynakla finansman yolunu daha çok tercih ettiğini göstermektedir. Bu durum, Doğu Marmara OSB'leri açısından daha sağlıklı bir finansal yapıyı nitelese de, borcun kaldıraç etkisi bağlamında değerlendirildiğinde, bu etkiyi potansiyel açıdan olumlu değerlendirebilecek OSB'lerin Kuzey ve Ortadoğu OSB'leri olduğu da unutulmamalıdır.
16. Yine özsermaye ve borç oranları birlikte değerlendirildiğinde; bütün alt bölge OSB'leri için geçerli finansal yapının özsermaye ağırlıklı olduğu, ortalama değerler bazında açık şekilde görülmektedir. Bu durum içinde bulunduğumuz kriz döneminde işletmeler açısından “kapanma riski”ni arttırmaktadır.
17. Son olarak özsermayenin borçlara oranını ifade eden bağımsızlık oranına ilişkin istatistiki olarak anlamlı farklılıkların tespit edilmesine dayanak teşkil eden

ortalama farklılıkları; İstanbul ve Batı Marmara ile Doğu Marmara OSB'leri; Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu OSB'leri ile Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu OSB'leri arasındaki ortalama farklılıklarıdır. İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin bağımsızlık ortalamaları Doğu Marmara ortalamalarından yüksek; Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu ve Akdeniz OSB'lerinin bağımsızlık oranı ortalamaları ise Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu OSB'lerinden daha düşük ortalamalara sahiptir.

Özsermaye ile finansman oranının en yüksek olduğu alt bölge Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren OSB'lerdir. Bu bölgede faaliyet gösteren işletmelerin özsermaye kullanımı, diğer bölgelerden önemli düzeyde yüksektir. Bağımsızlık açısından olumlu görülebilecek bu durum, özsermayeye oranla daha düşük bir fon kaynağı olan, maliyeti daha düşük olan borçlanmadan gereği gibi yararlanılmadığını ifade etmesi açısından da aynı oranda olumsuz bir durumu da nitelemektedir.

Bulguların bütünü birlikte değerlendirildiğinde; OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların likidite ve faaliyet oranları bağlamında belirli oranda büyüme potansiyeli taşıdıkları ve bu durumun finansal performanslarına kısmen yansıdığı, ancak finansal yapılanmanın özsermaye ağırlıklı oluşumu nedeniyle bu potansiyelin ya da eğilimin olumlu yönlere kanalize edilemediği görülmektedir. Bu cümleden hareketle daha büyük ölçekli oluşumların OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarını önemli ölçüde artırabileceği, dolayısıyla mikro ve küçük ölçekli işletme yapılanmalarındansa, orta ve büyük ölçekli işletme yapılarına yönelmesinin daha etkin bir OSB yapılanmasının zeminini oluşturabileceği düşünülmektedir.

II. FİNANSAL PERFORMANS GÖSTERGELERİNİN BASEL II KAPSAMLI DEĞERLENDİRİLMESİ*

GİRİŞ

Çalışmanın bu kısmında amaç; OSB'lerde faaliyetlerini sürdüren firmaların, uluslararası kurallar çerçevesinde, ülke içi düzenlemelere ve uygulamalara dönüşmüş olan yeni koşullara hazırlıklı olup olmadığını ortaya koymak ve yeni kurallar çerçevesinde ortaya çıkacak finansal etkilerin olası büyüklük ve şiddetini incelemektir.

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempzyumunda H. Kahyaoglu tarafından sunulan “Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren Firmaların Basel II Kapsamında Değerlendirilmesi” konulu çalışmadan yararlanılmıştır.

Ayrıca BASEL II kapsamında ortaya çıkacak yeni eğilim değerlendirilerek OSB'lerdeki firmaların BASEL II düzenlemesi ile ilgili olarak ne derece bilgi sahibi olduğu ortaya konarak, OSB'lerin gelişiminin bu bölgede faaliyetini sürdüren kuruluşların kurumsallaşması üzerindeki etkisi tartışılacaktır.

BASEL II genel olarak finansal sistemde likidite riskinin yönetilmesini amaçlamaktadır. Bu düzenlemeler, bu amaca yönelik olarak işletmelerin likiditesini esas alan bir kredilendirmeyi ve teminat yapısını hedeflemektedir. BASEL II kuralları, özellikle reel sektörde faaliyetlerini sürdüren firmaların likidite yönetimini etkileyecek önemli düzenlemeler içermektedir.

BASEL II kurallarının KOBİ'ler üzerinde, finansal sistem üzerindeki etkisi açısından dolayı, KOBİ'lere yönelik kurallar açısından ise doğrudan etkileri olacaktır. Söz konusu kurallar, KOBİ'lerin finansal performansı önceliklidir ve özellikle firmaların nakit akışı, firmaların kredibilitesini belirleyen temel değişken olarak alınmaktadır. BASEL II kurallarına yönelik uygulamalar aynı zamanda dünya ekonomisinde ortaya çıkan küreselleşmenin önemli bir sonucu olarak değerlendirilmektedir. Üretim faaliyetinde haksız rekabetin önlenmesi ve dünyanın herhangi bir bölgesinde faaliyette bulunan bir firmanın değerinin tespit edilmesinin gerekliliği, söz konusu kuralların uygulanmasını hızlandırmıştır.

BASEL II kriteri çerçevesinde 50 Milyon €'dan daha küçük bir ciroya sahip firmalar KOBİ tanımı kapsamında değerlendirilmektedir. Bu açıdan bakıldığında Türkiye'nin ölçeğinde ve OSB'lerdeki çok sayıda işletme, çok küçük işletme olarak nitelendirilmektedir. Anket verilerimize göre OSB'lerde faaliyet gösteren işletmeler genel olarak bankaların perakende müşterisi olacak niteliktedir. Söz konusu kuruluşlar içinde kredi kullanan firmaların sayısı dikkate alındığında, anket ölçeğinde BASEL II'den haberi olan firma sayısı düşük düzeydedir. Bu durumun, bankaların bu konuda bilgi vermemeleri ile doğrudan ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Bununla birlikte elimizdeki anket verileri de dâhil olmak üzere KOBİ'lere ilişkin sağlıklı bir kredi değerlendirme notu (credit scoring) yapabilecek veri tabanı bulunmamaktadır. Kredi notunun hesaplanması için gerekli veriler geçmişe yönelik olmadığı gibi, yürürlükte bulunan muhasebe standardına göre bir değerlendirme yapma imkânı da bulunmamaktadır. Bu açıdan BASEL II kurallarının Türkiye'de uygulanmasının yasal altyapısı henüz oluşturulamamıştır. Nitekim ülkemizde 01.01.2009 tarihinden itibaren uygulamaya konulacak olan BASEL II'ye ilişkin kuralların yürürlük tarihi süresiz olarak ertelenmiştir. Ancak

BASEL II uygulamalarının önemli bir bölümünü oluşturan Uluslararası Muhasebe Standartları uygulanmaya başlanmıştır.

Bu çalışmanın ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır:

1. BASEL II kuralları konusunda bilgi sahibi olan firmalarla olmayan firmaların finansal göstergeleri bölge bazında farklılaşmakta mıdır?
2. Alt bölgelerde faaliyet gösteren OSB kapsamındaki işletmelerin BASEL II temelli finansal göstergeleri arasında farklılığın nedeni nedir?
3. Alt bölgelerde faaliyet gösteren OSB kapsamındaki işletmelerin likidite rasyoları özsermaye yeterliliğini güçlendirmekte midir?

A. METODOLOJİ

Çalışma kapsamındaki analizler, 3034 firmaya ait anket verileri içinden, istatistiki olarak ölçme ve değerlendirme yapılabilir nitelikte veri kalitesine sahip firmalar üzerinden yapılmıştır.

Ancak 3034 firmanın BASEL II kurallarından ne ölçüde haberleri olduğuna yönelik anket sorusunu olumlu cevaplayan firma sayısı yalnızca 221'dir. Çalışmada kullanılan değişkenler aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Tablo 50: Çalışma Kapsamında Kullanılan Değişkenler

DEĞİŞKENLER	Hesaplama Yöntemi	Değişken Kodu
Cari Oran	Dönen Varlıklar / KVB	CARİ
Likidite Oranı	Dönen Varlıklar – Stoklar /KVB	LİKİDİTE
Nakit Oran	Hazır Değerler + Menkul Değerler /KVB	NAKİT
Dönen Varlık Devir Hızı	Satışlar / Dönen Varlıklar	DÖNDEV
Özsermaye Oranı	Özsermaye / Toplam Pasif	ÖZSER

Ekonometrik analizlerde TOBİT modeli kullanılmıştır. Bu tahmin yönteminin seçilmesinin nedeni kullanılan bağımsız değişkenlerin 0 ve/veya 1 arasında bir değer almasıdır. Araştırmada üç farklı model üzerinden yorumlamalar yapılmıştır.

B. ANALİTİK BULGULAR

BASEL II'den haberdar olma ile finansal göstergeler arasındaki ilişki aşağıdaki Tablo 50'de görülmektedir.

Tablo 51: Basel II ve Finansal Göstergeler

--

basel	Katsayılar	t	Prob
bolge	.0164194	0.32	0.748
cari	.0857648	0.16	0.870
nakit	-.5270929	-0.69	0.494
dondev	-.5876877	-1.18	0.240
ozser	1.823626	0.85	0.398
likidite	-.2477745	-0.42	0.677
sabit	-2.82769	-1.61	0.110

Likidite, nakit oran, cari oran, varlık devir hızı ve özsermaye değişkenleri ile BASEL II'den haberdar olma durumu arasındaki ilişki istatistikî olarak anlamlı bulunmamıştır (t istatistik değerleri ve Prob (olasılık) değerleri katsayıların anlamlı olmadığını göstermektedir). Bu sonuçlar ele alınan işletmelerin BASEL II'ye bir yasal zorunluluk olarak yaklaşacakları yönündeki eğilimin göstergesi olarak algılanabilir.

Söz konusu değişkenler ile işletmelerin faaliyetlerini sürdürdüğü bölgeler arasındaki ilişki anlamlı bulunmamıştır. Tablo 52'de değişkenler açısından bölgeler arasında herhangi bir farklılaşma bulunmadığı görülmektedir. Ancak Tablo 52'de görüldüğü gibi sabit katsayının istatistikî olarak anlamlı çıkması, bölgeler arasında önemli bir sapmanın olabileceği konusunda bir bulgu olarak değerlendirilebilir. Tablo 52'de sabit katsayının istatistikî olarak anlamlı bulunmuş olması D. Kök ve H. Kahyaoğlu tarafından yapılan birinci kısımdaki araştırmanın bulgularını desteklemektedir.

Tablo 52: Bölgeler Arasında Finansal Değişkenlerde Farklılaşma

bolge	Katsayılar	t	Prob
nakit	.8763369	0.72	0.47
dondev	.7123574	1.20	0.23
ozser	-2.36168	-0.62	0.53
likidite	-.172274	-0.31	0.757
Sabit	9.581985	4.44	0.000

Son olarak söz konusu cari oran, likidite oranı ve bulunan bölgenin özsermaye ile ilişkisinin araştırıldığı uygulamanın sonuçları Tablo 53'de verilmiştir.

Tablo 53: Özsermaye-Likidite İlişkisi

yozer	Katsayılar	t	Prob
likidite	.0442671	3.50	0.001
bolge	-.0010607	-0.48	0.633
nakit	.0854809	3.06	0.003

Elde edilen bulgulara göre, likidite ve cari oran ile özsermaye arasında birnedensellik görülmektedir. Bu bulgulara göre, incelenen işletmelerin özsermayeleri arasında 0.3353 standart sapmalık fark vardır. İşletmelerin faaliyetlerini sürdürdüğü bölgeler açısından bir özsermaye farklılaşması olup olmadığı konusunda istatistikî bir geçerlilik bulunamamıştır. Tablo 53'deki sonuçlara göre, özsermaye üzerinde, nakit oranının, likidite oranına göre daha yüksek bir etkiye sahip olduğu sonucu izlenmektedir. bu durum, ele alınan işletmeler açısından özsermayenin tutarı nakit ve likiditenin kaynaklarından birisi olmakla birlikte likidite yüksekliğinin karlılıktan kaynaklanıp kaynaklanmadığı bilinmemektedir. Başka bir ifadeyle söz konusu işletmeler için otofinaşman mekanizmasının işleyip işlemediği anlaşılamamaktadır. Saha incelemelerinde 25-50 arasında işçi çalıştıran kuruluşlarda da aynı eğilimin olduğu gözlenmiştir. Bu açıdan, ele alınan ölçekte faaliyetlerini sürdüren işletmelerin nakit girişleri üzerinde etkili olabilecek bir kısıtlama (içinde bulunulan dönemde nakit akışının bozulması) bu işletmelerin özsermaye yeterliliği kısıtı ile birleştiğinde iflas riski ile karşı karşıya kalınacaktır.

C. TARTIŞMA

138 firmanın verilerinden yararlanarak yapılan analiz sonucunda aynı ölçek boyutundaki KOBİ'ler içinde genellenebilecek su sonuçlara ulaşılmıştır.

1. Firmaların özsermayesi likidite tarafından belirlenmektedir. Bu durum söz konusu kuruluşların içsel fon yaratma kapasitesinin sürekli artırılması gerekliliğini göstermektedir.
2. OSB'lerdeki firmalar açısından temel finansal değişkenler likidite rasyolarıdır. Bu açıdan OSB'lerde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin bir örnek olarak kabul edilerek likidite rasyolarına dayalı bir veri tabanının oluşturulması; sektörel bazda ve daha alt grupta iflas risklerinin hesaplanmasına olanak verecektir. BASEL II yaklaşımı genel olarak finansal riskin yönetilmesinde likidite kısıdını dikkate almaktadır. Bu kısıt BASEL II uygulamaları kapsamında uygulanacak olan "kredi değerliliği" (credit scoring) dir. Elde edilen bulgulara göre, likidite rasyoları, incelenen işletmeler için temel kredi değerliliğinin göstergesi olarak kabul edilebilir.
3. Likidite rasyoları firmalar açısından önemli bir risk göstergesi olmaktadır.

Söz konusu sonuçlara göre;

4. Firmaların likidite akımlarını etkileyebilecek makro ekonomik politikalar, firmaların değerleri üzerinde doğrudan etkiler yaratmaktadır.
5. Türkiye ekonomisinin yapısı dikkate alındığında, ekonomideki toplam talep, KOBİ'lerin likiditesini belirlemektedir.
6. Bu açıdan talep daraltıcı politikalar veya banka kredi kart kullanımını üzerinde etkili olabilecek kararlar analize konu olan firmalar ölçeğinde değerlendirildiğinde firmaların zor durumda kalmasına yol açabilecek etkiler ortaya çıkarabilir.

Sonuçların genelleştirilmesine bağlı olarak, özellikle küçük işletmelerin likidite girişlerini etkileyebilecek herhangi ekonomik bir şok, bu kuruluşların “iflas riski” ile karşı karşıya kalmasına yol açacaktır. BASEL II kriterlerinin kredi kaynaklarına erişim konusunda bir eşitlik ortaya çıkaracağı dikkate alındığında, farklı ölçekte ve faaliyet alanlarında BASEL II geçiş sürecinin KOBİ'ler için bir belirsizlik ortaya çıkardığı düşünülmektedir. BASEL II'nin ekonominin kayıt altında ve kurumsallaşmış işletme yapılarının var olduğu bölümü için uygulanabilir nitelikte olduğunun dikkate alınması önemlidir.

Türkiye ekonomisinin KOBİ'lere dayalı bir üretim yapısı vardır. Bu çalışmada ele alınan KOBİ'ler söz konusu üretim yapısını oluşturan işletme ölçekleriyle uyumludur. Yapılan analiz sonuçlarına göre;

7. Türkiye'de gelişmiş ülkelerde uygulamaya konulan yöntem, yaklaşım ve tekniklerin, aynı biçimde uygulanmasına dönük yasal çerçeve oluşturulmaktadır. Bu nedenle söz konusu düzenlemeler ya uygulanmamakta ya da uygulamaya geçirilmesi ertelenmektedir. Bu durumun nedeni uygulanması istenen yöntem ve yaklaşımların, işletmelerin ölçek büyüklüğü ile uyumlu olamamasıdır. BASEL II düzenlemelerinin, reel ekonomi açısından üzerinde durulması gereken önemli yönü budur. Ele aldığımız işletmeler açısından BASEL II kurallarının uygulanması mümkün değildir. Ayrıca ele alınan işletmelerin kurumsal yapısı da zayıftır. Bu konu üzerinde ihracatta yönelik stratejilerin oluşturulmasında özellikle durulmalıdır.
8. KOBİ'lerin kurumsal bir yapı kazanmasına yönelik nasıl bir yasal çerçevenin oluşturulmasının gerekliliği araştırılmalıdır. Bu konuda küçük ölçekli işletmelere vergi avantajı ortaya çıkaracak politikalarla kurumsallaşma yönünde teşvikler oluşturulmalıdır.
9. Yasal düzenlemelerde ölçek büyüklüklerine göre uygulama kriterleri oluşturulmalıdır.

10. Küçük ölçekli işletmelerin, çalışma sermayesi ve özsermayelerinin likidite ve nakit girişlerine bağlı olduğu dikkate alınır, özellikle finansal likidite ve kredi daralmalarında TCMB'nin reeskont kanalının çalıştırılması gereklidir. Bunun için finansal sistemde, parasal aktarım mekanizması içinde, KOBİ'lerin nakit yönetimini kolaylaştıracak bir mekanizmanın mutlaka oluşturulması gereklidir. Bu konu da Halk Bankası'nın sağladığı kredi ve likidite imkânları etkin olmamaktadır. Bu nedenle önce Türkiye parasal büyüklükler itibarıyla ekonominin likidite ihtiyacını tamamlamalıdır. Genel olarak reel ekonomide likidite çek ve senetlerle sağlanmaktadır. Bu durum parasal büyüklüklerin ekonomi için bir ticari gösterge olmasını engellemektedir. Bundan dolayı bankalarda takas çekleri ve senetler, parasal büyüklüklere eklenmelidir. Dolayısıyla TCMB, bu parasal büyüklüğü belirleyen bir reeskont oranını referans olarak likiditeye/nakite katkı sağlamalıdır.
11. Yeni Türk Ticaret Kanununun TBMM'de kabul edilmesiyle birlikte, şirketler kesiminde yeni bir kurumsal yapılanma ortaya çıkacaktır. Bu yasaya göre yapılacak düzenlemelerde ekonomideki işletme ölçekleri dikkate alınmalıdır. Ayrıca endüstri ve bölgeler özelinde selektif bir yöntemle mikro çözümler yapılmalıdır.

Türkiye'de finansal sektör ile reel sektör ilişkisi iktisat bilimi çerçevesinde finansal değişkenlerin reel etkilerinin olup olmayacağı çerçevesinde incelenmektedir. Yapılan araştırmalar söz konusu ilişkinin ve etkilerin karşılıklı nedenselliği de kapsadığını ortaya koymaktadır. Finansal değişkenlerle reel ekonomik değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkilerin varlığı konusundaki geniş literatürün varlığına karşın, finansal sistemin birincil işlevi ekonomideki tasarrufları yatırımlara dönüştürmek ve tasarrufları fonlara dönüştürerek akışkanlık kazandırmaktır. Bu işlev açısından Türkiye'deki finansal yapı, hukuk kuralları değerlendirildiğinde aşağıdaki noktalar dikkat çekmektedir:

12. Türkiye'de finansal yapı, yatırımların finansmanına yönelik bir yapılanma içinde değildir. Finansal sistemin yapılanmasına dönük getirilen kurallar ve düzenlemeler reel ekonomide en büyük paya sahip KOBİ'lerin finansman maliyetlerini yükseltmektedir.
13. Finansal sistemin denetlenmesine/düzenlenmesine dönük oluşturulan kurumlar amacından sapmıştır. Söz konusu kurumların yaptığı düzenlemeler fon maliyetleri üzerinde etkili olabilmektedir. Finansal sistemi denetlemesi gereken kurumlar yetki alanlarının genişletme rekabeti içine girmişlerdir. Bu rekabet, zaman zaman

denetlemenin kriterlerini zaafa uğratabilir. Dolayısıyla Türkiye'deki finansal sektörü denetleme ve düzenleme ile görevli kurumlar kendi alanlarını genişletme çabasına yöneldikleri için yetki karmaşası ve hukuki sorunlar ortaya çıkmakta, olması gereken denetim faaliyeti ortadan kalkmaktadır.

Bu açıdan reel ekonomi ile finansal sistem arasındaki ilişkinin sağlam olması açısından Türkiye'de finansal sistemin denetiminden sorumlu bulunan kurumların aynı çatı altında toplanması gerekmektedir. BASEL II kapsamında yapılacak düzenlemelerin ortaya çıkaracağı yetki sorunu ancak bu yolla aşılabılır.

Bu projede ele alınan OSB'de faaliyetlerini sürdüren işletmelerin ölçekleri dikkate alındığında, vergi oranlarında yapılacak bir düşürme ve söz konusu ortaya çıkan farkın sermaye eklenmesi ile ilgili karar, bu işletmelerin kredi değerliliğini ve likiditesini yükseltecektir. Bu karar daha küçük işletmeler için vergilerin sıfırlanarak, özsermayeye eklenmesi biçiminde de uygulanması, finansal açıdan likidite riskini azaltacaktır. Aynı zamana da Basel kararlarına geçişte önemli bir avantaj ortaya çıkaracaktır.

III. DIŞA AÇIKLIK VE FİNANSAL PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ*

GİRİŞ

Bu çalışmanın temel amacı, OSB'lerde faaliyet gösteren firmalarının ihracat yoğunlukları ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktır.

Teorik olarak; yazında uluslararasılaşmanın ilk aşaması olarak ifade edilen “ihracat faaliyeti yapma” boyutunun, işletmelerin finansal performanslarını olumlu yönde etkileyeceği, bu etkilerin somut göstergelerinin finansal performans göstergelerine yansıtacağı kabul edilmektedir. Bu bağlamda, çalışma kapsamına alınan işletmelerde bu olgunun ne düzeyde gerçekleştiğinin istatistiksel teknikler aracılığıyla tespit edilmesine çalışılacaktır.

Teorik yazında ihracat ile performans arasında “öğrenme hipotezleri” ve “self-selection” bağlamında iki farklı bağlantı kurulmaktadır.

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempzyumunda S. İspir ve D. Kök tarafından sunulan “Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren İşletmelerde İhracat Yoğunluğu – Finansal Performans İlişkisi: Sektör ve Alt Bölge Temelli Karşılaştırmalar” konulu çalışma kullanılmıştır

İlk bağlantı, yaparak öğrenme temeline dayanan; ihracatçı işletmelerin ihracat pazarlarındaki bağlantıları aracılığıyla belirli bir öğrenme sürecine girerek, zamanla daha iyi üretim tekniklerini uygulaması sonucunda yüksek verimliliğe ulaşabilecekleri kurgusu üzerine temellendirilmiştir. İhracat pazarlarında faaliyet göstermeye başlayan işletmeler, zamanla teknik uzmanlık, yeni ürün dizaynları ve üretim teknikleri konusunda partnerleriyle bilgi alışverişine girerek performanslarını sürekli yükseltebilmektedir. Öğrenme hipotezine dayalı uygulamalı araştırmalarda bu özelliğin daha çok Doğu Asya kökenli firmalar için geçerli olduğu bulgusuna ulaşılmıştır (Aw, Chung ve Roberts, 1998).

İkinci bağlantı; ancak yüksek performans düzeyine ulaşan ihracatçı firmaların, yüksek rekabetin söz konusu olduğu ihracat pazarlarında etkin üretim gerçekleştiren firmalar arasına girebilecekleri olgusuna dayanmaktadır (self-selection) (Aw, Chung ve Roberts, 1998). Bu bağlamda; eğer ihracat pazarlarına ilişkin satışların sabit maliyetleri yerel pazarlardan düşükse ya da çıktı fiyatları düşükse ancak yüksek performansa sahip firmalar karlılığı yakalayabilir ve performansı düşen firma ihracat pazarlarından çıkmaya zorlanır.

Bu kısım temelde aşağıdaki sorulara cevap aramaktadır:

1. OSB’lerde ihracat faaliyeti yapan firmalar ile ihracat faaliyeti yapmayan firmaların finansal performans göstergeleri birbirinden farklı mıdır?
2. OSB’lerde ihracat yapan işletmelerin ölçek temelli finansal performans göstergeleri dışa açıklıktan hangi ölçüde etkilenmektedir?
3. İhracat yapan işletmelerin sektör temelli finansal performans göstergeleri dışa açıklıktan hangi ölçüde etkilenmektedir?
4. İhracat yapan işletmelerin alt bölge temelli finansal performans göstergeleri dışa açıklıktan hangi ölçüde etkilenmektedir?
5. Dışa açıklık OSB’lerde ihracat yapan işletmelerin finansal performanslarını hangi ölçüde etkilemektedir?

A. METODOLOJİ

Çalışma kapsamındaki işletme sayısı 269 olarak belirlenmiştir. Kapsamın sınırlı düzeyde kalmasının temel nedeni; nicel verilere dayalı değişkenlere ilişkin sağlıklı veriye ulaşma düzeyinin düşük olmasıdır. Bu açıdan; ihracat yaptığını bildirmesine rağmen, bu bildirim rakamsal olarak ifade etmeyen ve finansal performans katsayılarının hesaplanmasında kullanılan finansal oranlara ilişkin herhangi bir bildirimde bulunmayan işletmeler çalışma kapsamı dışında tutulmuştur.

Çalışma kapsamına alınan 269 işletmeden 160 adeti (%59.47) ihracat faaliyetlerinin bulunmadığını, 109 adeti (%40.53) ihracat faaliyeti yaptıklarını beyan etmiş ve bu faaliyete ilişkin rakamsal bildirimde bulunmuştur.

Çalışmada belirtilen amaç ve kapsam bağlamında gerekli analizlerin yapılabilmesi için iki ayrı veri seti düzenlenmiştir.

İlk veri seti, ihracat yapan ve ihracat yapmayan işletmelerin toplu şekilde ele alındığı, 269 işletmeyi kapsayan veri setidir. Oluşturulan bu veri setinden hareketle; belirlenen değişkenlere ilişkin ortalamalar arasında fark olup olmadığına yönelik oluşturulan hipotezler, Varyans analizi aracılığıyla test edilmiştir.

Bu çalışmada gerçekleştirilen analizlere yönelik hazırlanan ikinci veri seti ise sadece ihracat yapan 109 işletmenin verilerini kapsayan veri setidir. Bu veri setinden hareketle gerçekleştirilen analizlerde ise; işletme ölçeği, sektörel ve bölgesel farklılıkları ortaya koymak amacıyla Tek Faktörlü Varyans Analizi (One-Way ANOVA) ve Tukey Testleri; ihracat yoğunluğu ile finansal performans ilişkisini ortaya koymak amacıyla da Regresyon Analizi ve VZA'dan yararlanılmıştır.

VZA'da girdi bileşeni olarak beş ayrı nicel finansal veri (cari oran, aktif devir hızı, özsermaye devir hızı, duran varlık devir hızı, borç oranı) ile çıktı bileşeni olarak da satış rakamları kullanılarak; belirlenen beş finansal veriden türetilen ayrı bir “finansal performans katsayısı” hesaplanmış, finansal performansla ihracat yoğunluğu arasında bir ilişki olup olmadığının tespitine yönelik korelasyon “finansal performans katsayısı” aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.

Değişkenler, çalışma kapsamındaki işletme verilerinin, belirtilen amaç çerçevesinde analizinin gerçekleştirilmesine yönelik oluşturulan nitel ve nicel değişkenler ve nicel değişkenlere ilişkin hesaplama yöntemleri aşağıdaki Tablo 54'te görülmektedir.

Tablo 54: Çalışma Kapsamında Kullanılan Değişkenler

DEĞİŞKENLER	Değişken Niteliği	Hesaplama Yöntemi	Değişken Kodu
Cari Oran	Nicel	Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Borçlar	CARİ
Aktif Devir Hızı	Nicel	Satışlar / Toplam Aktif	AKDEV
Özsermaye Devir Hızı	Nicel	Satışlar / Öz sermaye	OZDEV
Duran Varlık Devir Hızı	Nicel	Satışlar / Duran Varlıklar	DURDEV
Borç Oranı	Nicel	Toplam Borçlar / Toplam Pasif	BORC
Ölçek	Nicel	Satışların Logaritması	OLCEK
İhracat Yoğunluğu	Nicel	İhracat Tutarı /Satışlar	İHYOG

Finansal Performans Katsayısı	Nitel	Veri Zarflama Analizi	FİNSTE
Satışlarda Büyüme	Nitel	Likert Ölçeği	SATIŞBÜY
Karlılıkta Büyüme	Nitel	Likert Ölçeği	KARBÜY
Pazar Payında Büyüme	Nitel	Likert Ölçeği	PAZBÜY
Finansal Performansta Büyüme	Nitel	Likert Ölçeği	FİNBÜY
Ürünün Kabul Görme Derecesinde Artış	Nitel	Likert Ölçeği	KABGÖR

1. Çalışma Kapsamındaki İşletmelere İlişkin Tanımsal İstatistikler

Çalışma kapsamındaki işletmelerin ölçek, sektör, alt bölge ve faaliyet gösterilen OSB'ye ilişkin bazı tanımsal istatistikleri aşağıda görülmektedir.

i. İşletme Ölçeği ve Alt Bölge Tanımlarına İlişkin Tanımsal İstatistikler

Çalışma kapsamındaki işletmelerin ölçek büyüklüğü dağılımı aşağıdaki Tablo 55'te görülmektedir.

Tablo 55: KOBİ Tanımı Yönetmeliğine Göre İşletme Ölçeği Ayırımı

İşletme Ölçeği	Yıllık Satış Hasılatı (YTL)	Frekans	%
Mikro İşletme	< 1.000.000	165	61.3
Küçük İşletme	1.000.000-5.000.000	67	24.9
Orta İşletme	5.000.000-25.000.000	30	11.2
Büyük İşletme	> 25.000.000	7	2.6
Toplam	-	269	100

Çalışma kapsamındaki işletmelerden 165 adeti mikro işletme, 67 adeti küçük işletme, 30 adeti orta işletme ve 7 adeti de büyük işletme statüsündedir. Burada araştırmaya konu olan veri tabanı 81 OSB'nin 46'sında sağlanan katılımdan düzenlenmiştir. Bu çalışmada sınırlı sayıda işletme verisi kullanılması nedeniyle İstanbul ile Batı Marmara; Batı Karadeniz ile Doğu Karadeniz; Kuzeydoğu Anadolu ile Ortadoğu Anadolu Alt bölgeleri birleştirilerek; 9 Alt Bölge Arası karşılaştırma analizi yapılmıştır. OSB'de yer alan 81 bölge coğrafi durumuna göre 9 alt bölgenin tanımları ve bu bölgelerdeki ankete katılımın frekans dağılımı Tablo 56'da verilmektedir.

Tablo 56: DPT Alt Bölge Tanımlarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Alt Bölgeler	Frekans
--------------	---------

İstanbul + Batı Marmara	121
Ege	13
Doğu Marmara	26
Batı Anadolu	69
Akdeniz	8
Doğu Anadolu	6
Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	10
Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu	6
Güneydoğu Anadolu	10

Tablo 56'ya göre çalışma kapsamına alınan işletmelerden 121 adeti İstanbul ve Batı Marmara alt bölgesine dâhil işletmelerdir. Kapsama alınan işletmelerden 69 adeti de Ankara'nın da dâhil olduğu Batı Anadolu alt bölgesindedir. Kapsam dâhilindeki işletmelerden 26'sı ise Doğu Marmara bölgesindedir.

ii. Faaliyet Gösterilen Alt Sektörlere İlişkin Tanımsal İstatistikler

Aşağıdaki Tablo 57'de, çalışma kapsamındaki işletmelerin faaliyet gösterdiği sektörlere ilişkin tanımsal istatistikler yer almaktadır.

Tablo 57: Faaliyet Gösterilen Sektöre İlişkin Frekans Dağılımları

NACE Kodu	Faaliyet Gösterilen Sektörler	Frekans	NACE Kodu	Faaliyet Gösterilen Sektörler	Frekans
15	Gıda Ürünleri ve İçecek	15	27	Ana metal sanayi	30
17	Tekstil Ürünleri	30	28	Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri	23
18	Giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması	3	29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat	47
19	Derinin tabaklanması ve işlenmesi	10	31	Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazlar	9
20	Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç)	5	33	Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı	1
21	Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	4	34	Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	17
22	Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın	2	35	Diğer ulaşım araçlarının imalatı	1
24	Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	11	36	Mobilya imalatı;	27
25	Plastik ve kauçuk ürünler imalatı	25	26	Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	9

Tablo 57’de görüldüğü gibi; çalışma kapsamındaki işletmeler, 18 ayrı sektörde faaliyetlerini sürdürmektedir.

iii. Çalışma Kapsamındaki İşletmelerin Finansal Performanslarına İlişkin Tanımsal İstatistikler

Aşağıdaki Tablo 58’de çalışma kapsamındaki işletmelerin finansal performanslarına ilişkin tanımsal istatistikler yer almaktadır.

Tablo 58: İşletmelerin Finansal Performanslarına İlişkin Tanımsal İstatistikler

Değişkenler	Ortalamalar	Standart Sapmalar
Cari Oran	2.30	1.59
Aktif Devir Hızı	1.69	1.66
Özsermaye Devir Hızı	3.48	3.21
Duran Varlık Devir Hızı	2.99	1.95
Borç Oranı	0.39	0.23
Satışlarda Büyüme	3.12	1.09
Karda Büyüme	3.01	1.13
Pazar Payında Büyüme	3.13	1.05
Finansal Performansta Büyüme	3.20	1.04
Ürünün Kabul Görme Derecesinde Artış	3.83	0.87
Ölçek	1.55	0.79

B. ANALİTİK BULGULAR

1. İhracat Faaliyeti Düzeylerinin Finansal Performans Göstergeleri ile İlişkisine Yönelik Farklılık Analizleri

İhracat faaliyeti yapan işletmelerin, ihracat faaliyeti yapmayan işletmelere oranla daha yüksek performans değerlerine ulaşabileceği düşüncesinden hareketle geliştirilen temel hipotez, bu düşünceden türetilen ikincil hipotezler aracılığıyla aşağıdaki gibi incelenmiştir.

Bu amaca yönelik oluşturulan hipotezlerden özsermaye devir hızı, borç oranı, satışlarda, karlılıkta ve finansal performansta büyüme algılamaları ile işletme ölçeğine yönelik hipotezler kabul edilmiştir.

Çalışma kapsamındaki işletmelerin ihracat yapma düzeyleri ile belirlenen nitel ve nicel finansal performans göstergeleri arasında farkın olup olmadığına yönelik gerçekleştirilen Bağımsız Örneklem t Testi'nin sonuçları aşağıdaki Tablo 59'da sunulmuştur.

Tablo 59: İhracat Faaliyeti Yapma Düzeyine İlişkin Ortalamalar Arası Fark Testi Sonuçları

Finansal Göstergeler	İhracat Faaliyeti Yapma Düzeyi		T Değeri	Anlamlılık Düzeyi
	Yapmayan	Yapan		
CARİ	2.37	2.20	0.85	0.39
AKDEV	1.65	1.77	-0.58	0.56
ÖZDEV	3.18	3.92	-1.88	0.06***
DURDEV	3.78	4.20	-0.76	0.45
BORC	0.36	0.43	-2.53	0.01*
SATIŞBUY	3.01	3.27	-1.75	0.08***
KARBÜY	2.88	3.19	-2.04	0.04**
PAZBÜY	3.05	3.26	-1.51	0.13
FİNÜY	3.10	3.34	-1.75	0.08***
KABGÖR	3.89	3.75	1.18	0.24
ÖLÇEK	1.30	1.90	-6.576	0.0001*

* % 1 önem düzeyinde anlamlı; **%5 önem düzeyinde anlamlı; *** %10 önem düzeyinde anlamlı

İşletmelerin ihracat faaliyeti yapma düzeylerine ilişkin gerçekleştirilen Bağımsız Örneklem t Testi sonuçlarına göre; %1, %5 ve %10 önem düzeyinde, ihracat faaliyeti yapan ile yapmayan işletmelerin özsermaye devir hızı, borç oranı, satışlarda büyüme, karlılıkta büyüme, ve finansal performansta büyüme ve işletme ölçeği ortalamaları, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde birbirinden farklıdır.

Tablo 59'da görüleceği gibi; ihracat yapan işletmelerin özsermaye devir hızı ortalamaları (3.92), ihracat yapmayan işletmelerin ortalamalarından (3.18) yüksektir. Bu farklılık, % 10 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Özsermaye devir hızının yüksekliği, çalışma kapsamındaki işletmelerin daha çok özkaynak ağırlıklı çalıştığı ön bilgisinden hareketle, özkaynakların, ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelere oranla daha etkin kullanıldığının göstergesidir.

Bu istatistiksel bilgiyi destekler nitelikte bir başka bilgi; ihracat yapan işletmelerin ortalama değerlerinin (3.92), özsermaye devir hızına ilişkin genel ortalamadan (3.48) yüksek; ihracat yapmayan işletmelerin ortalamalarının genel ortalamadan düşük olduğu belirlemesidir. Bu bilgilerden hareketle oluşturulan “İhracat yapan işletmelerin özsermaye devir hızı ortalamaları, ihracat yapmayan işletmelerin devir hızı ortalamalarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklıdır” hipotezi kabul edilmiştir.

Benzer şekilde; ihracat yapan işletmelerin borç oranı ortalamalarının (0.43), ihracat yapmayan işletmelerin borç oranı ortalamalarından (0.36) daha yüksek bir ortalamayı işaret

ettiği ve bu farklılığın istatistiksel olarak % 1 önem düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Dolayısıyla “ihracat yapan işletmelerin borç oranı ortalamaları ihracat yapmayan işletmelerin borç oranı ortalamalarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklıdır” hipotezi kabul edilmiştir.

İhracat faaliyetinde bulunan işletmelerin hem özsermaye devir hızı ortalamalarında, hem borç oranı ortalamalarında görülen yükseliş eğilimi, aynı zamanda bu işletmelerin büyüme eğilimini de niteleyen bir olgudur. Analizler sonucunda ulaşılan bu sonuç, aşağıda kısaca analiz edilen nitel finansal performans ölçütlerine ilişkin sonuçlarla da desteklenmektedir.

Nitel performans değişkenlerinden satışlarda büyüme algısına ilişkin ortalama farklılıkları incelendiğinde; ihracat yapan işletmelerin ortalama değerlerinin (3.27), ihracat yapmayan işletmelerin ortalama değerlerinden (3.01) yüksek olduğu ve bu farklılığın %10 önem düzeyinde anlamlı olduğu gözlenmektedir. İhracat yapan işletmelerdeki satış büyümesine ilişkin olumlu algılama ihracat yapmayan işletmelere oranla daha yüksek düzeydedir. Diğer nitel değişkenlerden karlılıkta büyüme ve finansal performansta büyüme algılamalarında da paralel algılamaların varlığı görülmektedir. Karlılıkta büyümeye ilişkin ortalama değerlerinin ihracat yapan işletmelerde (3.19), ihracat yapmayan işletmelerden (2.88) daha yüksek olduğu ve bu farklılığın %5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu gözlenmiştir.

Yine finansal performansta olumlu yönde bir artış olduğuna ilişkin algılama ortalamaları da ihracat yapan işletmelerde (3.34) ihracat yapmayan işletmelere oranla (3.10) daha yüksektir. Bu farklılığın istatistiksel olarak %10 önem düzeyinde bir anlamlılığı ifade ettiği de ayrıca belirtmelidir. Bu bilgilerden hareketle satışlar, karlılık ve finansal performans algılamalarına ilişkin ortalamaların ihracat yapan işletmelerle ihracat yapmayan işletmelerde anlamlı düzeyde farklılaşacağı hipotezi kabul edilmiştir.

Son olarak işletme ölçeğine ilişkin nicel ölçütün (ölçek) aldığı ortalama değerlerin, ihracat yapan işletmelerde (1.90), ihracat yapmayan işletmelerin ölçek ortalamalarından (1.30) istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklı olduğu gözlenmektedir. Bu sonuç, büyük ölçekli işletmelerin daha küçük ölçekli işletmelerden daha fazla ihracat yapma eğilimini işaret etmektedir.

2. İhracat Faaliyeti Yapan İşletmelerin Ölçek, Sektör ve Alt Bölge Temelli Analizleri

Çalışmanın bu aşamasında ihracat faaliyeti yaptığını beyan eden ve bu yönde ihracat rakamı bildiriminde bulunan 109 işletmenin verilerini kapsayan veri seti analiz edilecektir. Analizler, işletme ölçeği, sektör ve alt bölge farklılıklarına ilişkin istatistiksel anlamlılık testleri üzerine kurgulanmıştır.

i. İşletme Ölçeği Temelli Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Farklılık Analizleri

Çalışmanın bu bölümünde Tek Faktörlü Varyans Analizi (One-Way ANOVA) aracılığıyla işletme ölçeğinin finansal performans kriterleri ve ihracat yoğunluğu üzerinde etkisi analiz edilecektir. Anlamlı farklılıkların tespit edilmesi halinde Tukey Testi aracılığıyla farklılığın nedenlerine ilişkin çıkarımlarda bulunulmaya çalışılacaktır.

Aşağıdaki Tablo 60'da çalışma kapsamındaki ihracat faaliyeti yapan işletmelere ilişkin ölçek dağılımları görülmektedir.

Tablo 60: İhracat Yapan İşletmelerin Ölçeğe Göre Dağılımı

İşletme Ölçeği	Yıllık Satış Hasılatı (YTL)	Frekans	%
Mikro İşletme	< 1.000.000	40	36.7
Küçük İşletme	1.000.000-5.000.000	44	40.4
Orta İşletme	5.000.000-25.000.000	19	17.4
Büyük İşletme	> 25.000.000	6	5.5
Toplam	-	109	100

Tablo 60'da görüldüğü gibi çalışma kapsamındaki ihracat yapan işletmelerden %36.7'si mikro işletme; %40.4'ü küçük işletme; %17.4'ü orta işletme, %5.5'i ise büyük işletme statüsündedir.

Aşağıdaki Tablo 61'de işletme ölçeği temelinde finansal performans ve ihracat yoğunluğuna ilişkin gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonuçları sunulmaktadır.

Tablo 61'de görüleceği gibi, gerçekleştirilen analizler çerçevesinde; işletme ölçeği açısından mikro, küçük, orta ve büyük işletme nitelermelerine sahip işletmelerin ihracat

yoğunluğu ortalamalarında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Örneklem çerçevesinde işletme ölçeğinin, ihracat yoğunluğu açısından anlamlı bir farklılık yaratmadığı görülmektedir.

Tablo 61: İşletme Ölçeğine Göre Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Ortalamalar ve Farklılık Analizleri

Değişkenler	İşletme Ölçeği	Ortalama	F Değeri	Anlamlılık
CARI	Mikro	2.06	0.62	0.60
	Küçük	2.38		
	Orta	1.92		
	Büyük	2.67		
AKDEV	Mikro	2.22	2.58	0.06
	Küçük	1.30		
	Orta	1.76		
	Büyük	2.15		
OZDEV	Mikro	4.47	0.69	0.56
	Küçük	3.67		
	Orta	3.62		
	Büyük	3.01		
DURDEV	Mikro	4.55	0.45	0.72
	Küçük	3.62		
	Orta	4.49		
	Büyük	5.17		
BORC	Mikro	0.40	0.59	0.62
	Küçük	0.44		
	Orta	0.48		
	Büyük	0.45		

Tablo 61 (Devam): İşletme Ölçeğine Göre Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Ortalamalar ve Farklılık Analizleri

Değişkenler	İşletme Ölçeği	Ortalama	F Değeri	Anlamlılık
İHYOG	Mikro	0.24	1.79	0.15
	Küçük	0.30		
	Orta	0.16		
	Büyük	0.22		
SATIŞBÜY	Mikro	3.31	0.43	0.73
	Küçük	3.18		
	Orta	3.22		
	Büyük	3.67		
KARBÜY	Mikro	3.11	0.33	0.80
	Küçük	3.16		
	Orta	3.39		
	Büyük	3.33		
PAZBÜY	Mikro	3.26	0.02	1.00
	Küçük	3.26		
	Orta	3.22		
	Büyük	3.33		
FİN BÜY	Mikro	3.26	0.12	0.95
	Küçük	3.39		
	Orta	3.39		

	Büyük	3.33		
KABGÖR	Mikro	3.80	1.78	0.16
	Küçük	3.63		
	Orta	3.67		
	Büyük	4.50		

Finansal performans göstergeleri açısından ise sadece aktif devir hızı bağlamında işletme ölçeğine göre ortalamalar arasında anlamlı fark bulunduğu tespit edilmiştir. Aktif devir hızı ortalamalarından kaynaklanan farklılığa ilişkin gerçekleştirilen Tukey Testi sonucunda; anlamlı farklılığın mikro ölçekli işletmeler ile küçük ölçekli işletmelerin arasındaki ortalama farklılığından ileri geldiği saptanmıştır.

ii. Faaliyette Bulunan Sektör Temelli Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Ortalamaların Farklılık Analizleri

Aşağıdaki Tablo 62’de sektörel ayırım çerçevesinde finansal performans göstergeleri ve ihracat yoğunluklarına ilişkin ortalama değerleri ve bu ortalama değerlerde sektöre göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olup olmadığına yönelik gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonuçları sunulmuştur.

Tablo 62: Finansal Performans Kriterleri ve İhracat Yoğunluğu Değişkenlerinin Sektörel Ortalamaları ve Farklılık Analizi

DEĞİŞKEN	SEKTÖRLER ve ANOVA TEST SONUÇLARI												
	15- GIDA ÜRÜNLERİ VE İÇECEK	17- TEKSTİL ÜRÜNLERİ İMALATI	19- DERİNİN TABAKLANMASI VE İŞLENMESİ	25- PLASTİK VE KAUÇUK ÜRÜNLERİ	26 -METALİK OLMAYAN DİĞER MINERAL ÜRÜNLER	27-ANA METAL SANAYİİ	28-MAKİNE VE TECHİZATI HARİÇ; FABRİKASYON METAL ÜRÜNLER	29-BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIŞ MAKİNE VE TECHİZAT	31-BAŞKA YERDE SINIFLANDIRILMAMIS ELEKTRİKLİ MAKİNE CİHAZLAR	34-MOTORLU KARA TAŞITI, RÖMORK VE YARI RÖMORK	36-MOBİLYA	F DEĞERİ	ANLAMLILIK DÜZEYLERİ
CARİ	1.09	2.47	3.35	2.49	1.16	2.04	2.09	1.49	2.01	2.66	2.50	1.21	0.29

AKDEV	1.17	1.83	2.56	2.46	2.03	1.35	1.88	2.34	1.61	0.99	1.09	1.14	0.34
OZDEV	3.28	3.28	4.86	4.23	2.76	4.37	3.85	5.16	4.49	2.41	3.08	0.79	0.64
DURDEV	2.39	3.77	4.76	6.70	4.13	4.12	5.64	4.87	2.56	2.29	2.73	0.91	0.53
BORC	0.40	0.40	0.29	0.41	0.42	0.52	0.45	0.53	0.43	0.36	0.40	0.77	0.66
SATIŞBÜY	3.00	3.00	4.00	3.55	3.50	3.40	2.90	3.47	2.75	3.00	3.20	0.78	0.65
KARBUY	3.00	3.14	3.75	3.55	3.67	3.30	2.50	3.27	3.00	3.14	3.20	0.85	0.59
PAZPAY	2.67	3.14	4.00	3.45	3.83	3.20	2.90	3.33	3.00	3.14	3.20	0.70	0.72
FİNPER	4.00	3.14	4.25	3.60	3.83	3.50	3.10	3.27	3.00	3.00	3.20	1.02	0.43
KABGÖR	4.00	3.79	4.25	3.73	3.33	3.40	3.80	4.00	3.25	3.86	3.70	0.65	0.76
İHYOG	0.44	0.29	0.14	0.29	0.07	0.21	0.18	0.22	0.33	0.32	0.31	1.17	0.32

Tablo 62’de görüldüğü üzere ihracat yoğunluğu ortalamalarının en yüksek olduğu sektör Gıda Ürünleri ve İçecek Sektörü’dür (0.44). Bu sektörü sırasıyla; Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar (0.33), Motorlu Kara Taşıtı Römork ve Yarı Römork İmalatı (0.32), Mobilya İmalatı (0.31), Tekstil Ürünleri İmalatı (0.29) ve Plastik ve Kauçuk Ürünler (0.29) sektörleri izlemektedir.

Çalışma kapsamındaki işletmeler arasında ihracat yoğunluğunun en az olduğu sektör Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler sektörüdür (%7).

Bununla birlikte, Tablo 62’de sunulan sektörel ortalamalar arasındaki farkın anlamlılığına ilişkin gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonucunda 11 farklı sektöre dâhil ihracat yapan işletmelerin ihracat yoğunluklarına ilişkin ortalamaları ile finansal performans kriterleri ortalamalarına ilişkin anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir.

Yine Tablo 62’de sunulan verilere göre ihracat yapan işletmelerin finansal performans kriterlerine ilişkin ortalamaları arasında sektöre göre istatistiksel olarak anlamlı herhangi bir farklılık gözlenmemiştir.

iii. Alt Bölge Temelli Finansal Performans ve İhracat Yoğunluğuna İlişkin Ortalamalar ve Farklılık Analizleri

İhracat faaliyeti yapan işletmelere yönelik alt bölge temelli analizler gerçekleştirilirken, ihracat faaliyeti yapan işletme sayısının örneklem kapsamında çok sınırlı düzeyde olduğu Güneydoğu Anadolu alt bölgesi analiz kapsamı dışında tutulmuştur. Doğu Anadolu alt bölgesinde faaliyetlerini sürdüren işletmeler de Kuzeydoğu Anadolu ve Ortadoğu Anadolu alt nölgesi ile birleştirilerek analiz edilmiştir.

Bu sınırlılıklar çerçevesinde gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonuçları aşağıdaki Tablo 63’te sunulmuştur.

Tablo 63: Finansal Performans Kriterleri ve İhracat Yoğunluğu Değişkenlerinin Alt Bölge Ortalamaları ve Farklılık Analizi

	İSTANBUL ve BATI MARMARA	EGE	DOĞU MARMARA	BATI ANADOLU	AKDENİZ	BATI ve DOĞU KARADENİZ	DOĞU, KUZUYDOĞU ve ORTADOĞU ANADOLU	F DEĞERİ	ANLAMLILIK DÜZEYİ
CARİ	2.24	2.16	2.35	1.93	4.57	0.98	2.86	2.44	0.03*
AKDEV	2.00	2.30	1.60	1.31	0.97	3.08	0.97	1.87	0.09**
OZDEV	3.87	4.23	4.38	3.80	2.25	4.27	4.54	0.29	0.94
DURDEV	4.66	4.21	4.39	3.29	2.25	5.91	2.43	0.73	0.63
BORC	0.39	0.45	0.47	0.52	0.37	0.35	0.43	1.02	0.42
SATIŞBÜY	3.26	3.50	3.08	3.40	3.25	3.40	3.25	0.19	0.98
KARBÜY	3.08	3.67	3.31	3.05	3.25	4.00	3.13	0.89	0.51
PAZBÜY	3.21	4.00	3.38	3.15	3.25	4.00	2.88	1.30	0.27
FİN BÜY	3.30	3.67	3.15	3.50	3.25	3.60	3.00	0.51	0.80
KABGÖR	3.68	3.83	4.00	3.75	4.00	3.80	3.75	0.25	0.96
İHYOG	0.24	0.06	0.37	0.25	0.09	0.24	0.31	2.08	0.06**

*,%5 önem düzeyinde anlamlı; ** %10 önem düzeyinde anlamlı

Tablo 63'te görüldüğü gibi alt bölge ayrımı bağlamında ihracat yoğunluğu ortalamaları, birbirinden %10 önem düzeyinde anlamlıdır. Aynı şekilde finansal performans göstergelerinden cari oran ve aktif devir hızı ortalamaları da alt bölgeler arasında istatistiksel olarak anlamlı düzeyde birbirinden farklıdır.

Söz konusu anlamlı farklılıkların hangi bölgeler arasındaki farklılıklardan kaynaklandığını tespit edebilmek amacıyla gerçekleştirilen Tukey Testi sonuçları aşağıdaki Tablo 64'te sunulmuştur.

Tablo 64'te, alt bölgeler arasındaki anlamlı farklar "Satır-Sütun" biçiminde "-" ve "+" işaretleriyle gösterilmiştir. "-" değerinin denk geldiği satırdaki alt bölgenin ortalaması sütundaki alt bölgenin ortalamasından küçüktür. "+" ise satırdaki alt bölgenin ortalamasının, sütundaki alt bölgenin ortalamasından büyük olduğunu göstermektedir.

Tablo 64: Alt Bölgelerarası Anlamlı Farklılıklar: Tukey Testi Sonuçları

		İstanbul ve Batı Marmara	Ege	Doğu Marmara	Batı Anadolu	Akdeniz	Doğu- Batı Karadeniz	Doğu-Kuzeydoğu-Ortadoğu Anadolu
İstanbul+Batı Marmara	Cari Oran					-		
	Aktif Devir Hızı					+		+
	İhracat Yoğunluğu		+					
Ege	İhracat Yoğunluğu			-	-			
Batı Anadolu	Cari Oran					-		
Akdeniz	Cari Oran						+	

Cari oran kriteri açısından alt bölgeler arasındaki istatistiksel olarak anlamlı farklılığın nedeni, İstanbul+Batı Marmara, Batı Anadolu ve Doğu+Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran ortalamalarının Akdeniz OSB'lerinin cari oran ortalamasından düşük olmasıdır. İstanbul ve Batı Marmara OSB'leri, cari oran kriteri açısından Akdeniz OSB'lerinden anlamlı düzeyde farklı ortalamalara sahiptir.

Akdeniz OSB'lerinin cari oran ortalaması 4.57 olarak tespit edilmiştir. Buna karşın İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin cari oran ortalaması 2.24; Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran ortalamaları ise 0.98 düzeyindedir. Cari oran kritik değerinin finansal açıdan standart değerinin 1,5–2 civarında olması gerekliliği göz önünde bulundurulduğunda en olumlu cari oran ortalamasına sahip alt bölgelerin Batı Anadolu OSB'leri ile İstanbul ve Batı Marmara OSB'leri olduğunu söylemek mümkündür.

Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran açısından risk düzeyi daha yüksek cari oran ortalamasına sahip oldukları; kısa vadeli borç ödeme yükümlülüklerini karşılama noktasında diğer OSB'lerden daha fazla sıkıntıya düşebilecekleri görülmektedir.

Öte yandan Akdeniz OSB'lerinin ise standart oranın çok üstünde bir cari oran ortalamasına sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu bulgu, ilk bakışta Akdeniz OSB'lerinin cari oran açısından diğer alt bölgelere göre avantajlı konumda bulunduğunu nitelese de, cari oran ortalamasının çok yüksek düzeylerde bulunmasının, işletmelerde atıl konumda nakit fazlası bulunduğunun göstergesi olduğu düşünüldüğünde, Akdeniz OSB'lerinin görüldüğü kadar avantajlı konumda bulunmadığı yorumu yapılabilecektir.

Aktif devir hızı kriteri açısından Tukey Testi sonuçları değerlendirildiğine; alt bölgeler arası anlamlı farklılığın, İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin devir hızı ortalamalarının

(2.00) Akdeniz ve Doğu-Kuzeydoğu-Ortadoğu OSB'lerinin devir hızı ortalamalarındaki (0.97) farklılıktan kaynaklandığı görülmektedir.

Farklılık gösteren aktif devir hızları genel olarak değerlendirildiğinde bütün alt bölgelerde düşük devir hızlarının varlığı göze çarpmaktadır. Aktif devir hızının düşüklüğünün, işletmenin varlıklarının etkin kullanılmamasından kaynaklandığı düşünülürse, Akdeniz OSB'leri ile Doğu-Kuzeydoğu-Ortadoğu OSB'lerinin İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerine oranla varlıklarını etkin kullanma konusunda daha başarısız oldukları yorumu yapılabilecektir. Bu yorum, anlamlılık sınırları içinde olmasa da aktif devir hızı düşük olan alt bölgelerin duran varlık devir hızı ortalamalarının da düşük olduğu bilgisi ile desteklenmektedir. Çünkü duran varlık oranının düşüklüğü ya da zaman içinde düşme eğiliminde olması, işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını ya da duran varlıklardan yeterince gelir sağlamadığını göstermektedir.

Tablo 64'teki bulgular ihracat yoğunluğu kriteri açısından değerlendirildiğinde; ihracat yoğunluğuna ilişkin alt bölgeler arası anlamlı farklılıkların, Ege OSB'lerinin ihracat yoğunluğu ortalamalarının İstanbul ve Batı Marmara, Doğu Marmara ve Batı Anadolu OSB'lerinin ihracat yoğunluğu ortalamalarından düşük olmasından kaynaklandığı görülmektedir.

Daha önce sunulan Tablo 63'ten de görüleceği gibi Ege OSB'lerinin ihracat faaliyeti yapma düzeyi (0.06), sırasıyla Doğu Marmara (0.37), Batı Anadolu (0.25) ve İstanbul ile Batı Marmara OSB'lerinin (0.24) ihracat yoğunluğu ortalamalarından düşüktür.

3. OSB'lerde Faaliyet Gösteren İşletmelerde İhracat Yoğunluğu – Finansal Performans İlişkisi

Çalışmanın son bölümünü oluşturan bu kısmın, VZA tekniği aracılığıyla işletmelerin nicel finansal verilerinden türetilen “finansal performans katsayısı” ile ihracat yoğunluğu değişkeni arasındaki ilişki incelenmiştir.

Aşağıdaki Tablo 65'te ihracat yoğunluğu ve finansal performans değişkenleri arasındaki ilişkiye yönelik korelasyon analizi sonuçları sunulmuştur.

Tablo 65: İhracat Yoğunluğu- Finansal Performans İlişkisi: Korelasyon Analizi

	İHYOG	FİNSTE	KARBÜY	FİNBÜY	PAZBÜY
İHYOG	1	.133(*)	.081	.097	.100
FİNSTE	.133(*)	1	-.031	.013	-.035
KARBÜY	.081	-.031	1	.804(**)	.811(**)

FİNBÜY	.097	.013	.804(**)	1	.789(**)
PAZBÜY	.100	-.035	.811(**)	.789(**)	1

*, %5 önem düzeyinde anlamlı, **%1 önem düzeyinde anlamlı

Tablo 65'ten görüleceği gibi gerçekleştirilen korelasyon analizi sonucunda; ihracat yoğunluğu ile finansal performans katsayısı arasında çok düşük düzeyde (0.133) bir anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçtan hareketle teorik bağlamda ihracattan beklenen faydaların karlılık rakamlarına yeteri derecede yansımadağı, dolayısıyla ihracattan beklenen faydanın sağlanamadığı yorumu yapılabilir.

C.TARTIŞMA

Çalışma kapsamındaki işletmelerde ihracat yoğunluğu ile finansal performans ilişkisinin belirli istatistik tekniklerle ölçülmeye çalışıldığı bu çalışma sonucunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:

1. Gerçekleştirilen Bağımsız Örneklem t Testi sonuçlarına göre; ihracat faaliyeti yapan ile yapmayan işletmelerin özsermaye devir hızı, borç oranı, satışlarda büyüme, karlılıkta büyüme, finansal performansta büyüme ve işletme ölçeği ortalamaları, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde birbirinden farklıdır.
2. İhracat yapan işletmelerin özsermaye devir hızı ortalamaları, ihracat yapmayan işletmelerin ortalamalarından yüksektir. Bu bulgu özkaynakların, ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelere oranla daha etkin kullanıldığının göstergesidir.
3. Benzer şekilde; ihracat yapan işletmelerin borç oranı ortalamalarının ihracat yapmayan işletmelerin borç oranı ortalamalarından daha yüksek bir ortalamayı işaret ettiği görülmektedir. Bu bulguya göre ihracat yapan işletmeler, borcun kaldıraç etkisinden daha fazla yararlanarak, karlılıklarını bu yolla artırabilme potansiyeline sahiptirler.
4. İhracat faaliyetinde bulunan işletmelerin hem özsermaye devir hızı ortalamalarında, hem borç oranı ortalamalarında görülen yükseliş eğilimi, aynı zamanda bu işletmelerin büyüme eğilimini de niteleyen bir olgudur.
5. Nitel performans değişkenlerinden satışlarda büyüme algısına ilişkin ortalama farklılıkları incelendiğinde; ihracat yapan işletmelerin ortalama değerlerinin, ihracat yapmayan işletmelerin ortalama değerlerinden yüksek olduğu; ihracat

yapan işletmelerdeki satış büyümesine ilişkin olumlu algılamının ihracat yapmayan işletmelere oranla daha yüksek düzeylerde olduğu gözlenmektedir.

6. Diğer nitel değişkenlerden karlılıkta büyüme ve finansal performansta büyüme algılamalarında da paralel algılamaların varlığı görülmektedir. Karlılıkta büyümeye ilişkin ortalama değerlerinin ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelerden daha yüksek olduğu gözlenmiştir.
7. Yine finansal performansta olumlu yönde bir artış olduğuna ilişkin algılama ortalamaları da ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelere oranla daha yüksektir. Bu bilgilerden hareketle satışlar, karlılık ve finansal performans algılamalarına ilişkin ortalamaların ihracat yapan işletmelerle ihracat yapmayan işletmelerde anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmüştür.
8. İşletme ölçeğine ilişkin nicel ölçütün (ölçek) aldığı ortalama değerlerin, ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelerin ölçek ortalamalarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklı olduğu gözlenmektedir. Bu sonuç, büyük ölçekli işletmelerin daha küçük ölçekli işletmelerden daha fazla ihracat yapma eğilimini işaret etmektedir.
9. İşletme ölçeği temelli analizler sonucunda aktif devir hızı dışındaki hiçbir değişken açısından ihracat yapan işletmelerin finansal performanslarının farklılaşmadığı gözlenmiştir. Aktif devir hızı değişkeni açısından ölçek farklılaşması ise mikro işletme ile küçük işletme ölçeği arasında; mikro işletme ölçeği lehinedir.
10. İhracat yoğunluğu ortalamalarının en yüksek olduğu sektör Gıda Ürünleri ve İçecek Sektörü'dür. Bu sektörü sırasıyla; Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar, Motorlu Kara Taşıtı Römork ve Yarı Römork İmalatı, Mobilya İmalatı, Tekstil Ürünleri İmalatı ve Plastik ve Kauçuk Ürünler sektörleri izlemektedir. Çalışma kapsamındaki işletmeler arasında ihracat yoğunluğunun en az olduğu sektör Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler sektörüdür.
11. Bununla birlikte, sektörel ortalamalar arasındaki farkın anlamlılığına ilişkin gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonucunda 11 farklı sektöre dâhil ihracat yapan işletmelerin ihracat yoğunluklarına ilişkin ortalamaları ile finansal performans kriterleri ortalamalarına ilişkin anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir.

Alt bölgeler açısından yapılan analizlerde ise şu bulgulara ulaşılmıştır:

12. Cari oran kriteri açısından alt bölgeler arasındaki istatistiksel olarak anlamlı farklılığın nedeni, İstanbul+Batı Marmara, Batı Anadolu ve Doğu+Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran ortalamalarının Akdeniz OSB'lerinin cari oran ortalamasından düşük olmasıdır. Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran açısından risk düzeyi daha yüksek cari oran ortalamasına sahip oldukları; kısa vadeli borç ödeme yükümlülüklerini karşılama noktasında diğer OSB'lerden daha fazla sıkıntıya düşebilecekleri görülmektedir.
13. Öte yandan Akdeniz OSB'lerinin ise standart oranın çok üstünde bir cari oran ortalamasına sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu bulgu, ilk bakışta Akdeniz OSB'lerinin cari oran açısından diğer alt bölgelere göre avantajlı konumda bulunduğunu nitelese de, cari oran ortalamasının çok yüksek düzeylerde bulunmasının, işletmelerde atıl konumda nakit fazlası bulunduğunun göstergesi olduğu düşünüldüğünde, Akdeniz OSB'lerinin görüldüğü kadar avantajlı konumda bulunmadığı yorumu yapılabilecektir.
14. Aktif devir hızı kriteri açısından alt bölgeler arası anlamlı farklılığın, İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin devir hızı ortalamalarının Akdeniz ve Doğu-Kuzeydoğu-Ortadoğu OSB'lerinin devir hızı ortalamalarındaki (0.97) farklılıktan kaynaklandığı görülmektedir. Farklılık gösteren aktif devir hızları genel olarak değerlendirildiğinde bütün alt bölgelerde düşük devir hızlarının varlığı göze çarpmaktadır. Aktif devir hızının düşüklüğünün, işletmenin varlıklarının etkin kullanılmamasından kaynaklandığı düşünülürse, Akdeniz OSB'leri ile Doğu-Kuzeydoğu-Ortadoğu OSB'lerinin İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerine oranla varlıklarını etkin kullanma konusunda daha başarısız oldukları yorumu yapılabilecektir. Bu yorum, anlamlılık sınırları içinde olmasa da aktif devir hızı düşük olan alt bölgelerin duran varlık devir hızı ortalamalarının da düşük olduğu bilgisi ile desteklenmektedir. Çünkü duran varlık oranının düşüklüğü ya da zaman içinde düşme eğiliminde olması, işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını ya da duran varlıklardan yeterince gelir sağlamadığını göstermektedir.
15. İhracat yoğunluğuna ilişkin alt bölgeler arası anlamlı farklılıkların, Ege OSB'lerinin ihracat yoğunluğu ortalamalarının İstanbul ve Batı Marmara, Doğu Marmara ve Batı Anadolu OSB'lerinin ihracat yoğunluğu ortalamalarından düşük olmasından kaynaklandığı görülmektedir.
16. İhracat yoğunluğu ile finansal performans katsayısı arasında çok düşük düzeyde bir anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçtan hareketle teorik bağlamda

ihracattan beklenen faydaların karlılık rakamlarına yeteri derecede yansımadağı, dolayısıyla ihracattan beklenen faydanın sağlanamadığı yorumu yapılabilir.

Elde edilen bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde; ihracat yapan işletmelerin teorik olarak “öğrenme hipotezi”ne daha yakın bir eğilim gösterdikleri; ihracat performanslarının finansal verilere beklenen düzeylerde olumlu yansımalarının gerçekleşmediği görülmektedir. İhracat yapan firmalarda, ihracat yapmadan kaynaklanan olumlu bir performans algılamasından söz edilebilse bile bu olumlu algılamanın performans değişkenlerine tam olarak yansımadağı gözlenmektedir.

İhracat yoğunluğu ile finansal performans kriterleri ve finansal performans katsayısı arasındaki ilişkinin zayıf olmasındaki en büyük etkenlerden birinin de çalışmanın yapıldığı dönemi içeren verilere göre liranın döviz kurları karşısındaki aşırı değerlenmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

BEŞİNCİ BÖLÜM

OSB'LERDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARIN İHRACAT PERFORMANSINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER*

GİRİŞ

Çalışmanın temel amacı, işletmelerin ihracat performansını belirleyen faktörleri ekonometrik olarak analiz etmektir. Bu amacı gerçekleştirmek için de, ülkedeki OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların ihracat davranışları incelenmektedir.

İhracatı dayalı büyüme modelinin gelişmekte olan ülkeler tarafından yoğun olarak benimsenmesi ve bu yönde ticaretin serbestleşmesi üzerine ihracatın artan önemi nedeniyle firmaların ihracat davranışlarının analiz edilmesi önem kazanmıştır. Dolayısıyla sadece gelişmekte olan ülkeler için değil, gelişmiş ülkeler içinde ihracat performansı üzerine literatürde oldukça geniş bir yazın bulunmaktadır. Ulusal refah seviyesinin yükseltilebilmesi için; göreceli veya mutlak verimliliğin ötesinde eksik rekabetin ve piyasa rantlarının oluşmasına neden olan ürün devrelerinde hızlı verimlilik artışlarının yaşandığı ve ölçek ekonomilerinin bulunduğu aşamada “yüksek kaliteli faaliyetlerde” bulunulmalıdır (Afşar, 2008).

Firmalar için ihracat çok önem arz ederken, tartışmalar genel olarak ölçüm problemine ve ihracat performansının işleyişine yoğunlaşmaktadır. İhracat performansı çok yönlü bir kavramdır (Shoham, 1998) ve birçok yazar bu değişken için farklı ölçümler ileri sürmektedirler. Son zamanlarda yapılan ampirik çalışmalarda bu konuya ilişkin geniş tartışmalara yer verilmektedir (Cavusgil ve Zou, 1994; Leonidou ve Katsikeas, 1996; Sousa, 2004; Zou ve Stan, 1998).

Zou ve Stan (1998:335-336), yaptıkları literatür taramasında firmaların ihracat performansının göstergelerini içsel-dışsal ve kontrol edilebilir-kontrol edilemez olmalarına göre iki kategoride değerlendirmektedirler. Yazarlara göre, kontrol edilebilir değişkenler üzerinde durularak ihracat performansı artırılabilir. Katsikeas vd. (2000:497-498), ihracat performansının göstergeleri olarak, ihracatın toplam satışlara oranını, ihracatın kârlılığını,

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempzyumunda M. Kar ve N. Şimşek tarafından sunulan “Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren Firmaların İhracat Performansının Analizi” başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

ihracat satışlarının büyümesini, ihracat satışlarının mutlak büyüklüğünü, ihracat/satışlar oranını ele almışlardır. İhracat performansı belirleyicilerini arka plan değişkenleri (çevresel faktörler, örgütsel faktörler, yönetsel faktörler) ve süreç değişkenleri (hedef belirleme faktörleri, pazarlama stratejisi faktörleri) olmak üzere iki grupta sınıflandırmışlardır. Benzer şekilde Dean, Mengüç ve Myers (2000), ihracat satışlarını, ihracatın toplam satışlar içindeki payını ve ihracatın büyümesini belirleyen faktörleri Yeni Zelanda küçük imalat sanayi firmaları için incelemiştir. Bu yazarlar çalışmalarında, firmaların ihracat performansını etkileyen faktörleri iki kategoride ele almaktadırlar: Dışsal etkiler (çevresel) ve içsel etkiler (firmanın yeteneği, firma karakteristikleri ve strateji). İçsel faktörler olarak ise, firma yeteneği olarak firma tecrübesi (ihracat yaptığı yıl sayısı), firma karakteristiği olarak firma büyüklüğü (yıllık toplam satış miktarı), ihracat engellerini algılama, ihracat yapma stratejisinin farklılaşma veya yoğunlaşma şekli (ihracat yapılan ülke sayısı, ihracat yapılan müşterilerin sayısal artışı ve ortalama ihracat işlemlerinin artışı) ve ihracat yapma motivasyonu belirlenmiştir.

Thirkell ve Ramadhani (1998:813-814), ihracat performansını ölçmek için, ihracat engelleri, ihracat eğilimi, ihracat problemleri, ihracatçı olanlarla ihracatçı olmayanların karşılaştırılması, ihracat satışları, ihracat seviyesi (ihracatın toplam satışlar içindeki oranı), ihracatın büyüme yoğunluğu ve yöneticilerin ihracatı algılamaları olmak üzere sekiz değişken önermektedirler. İlk dört değişken, ihracata başlama ve ihracat pazarına giriş ile ilgili yaklaşımlar, sonraki üç tanesi ihracatın sonucunda elde edilmiş mutlak ölçülerden yararlanan yaklaşımlar ve sonuncusu ise, ekonomik olsun veya olmasın yöneticilerin ihracatta stratejik olan sübjektif algılamaları ile ilgilenen yaklaşımlar olarak ifade edilmiştir.

Cavusgil ve Zou (1994:3) çalışmalarında, ihracat performansını belirleyen değişkenler olarak; ihracat pazarlaması stratejisi, firma özellikleri ve ürün özellikleri (içsel değişkenler), sektör özellikleri ve ihracat pazarı özellikleri (dışsal değişkenler) üzerinde yoğunlaşmışlardır. Yazarlara göre, pazarlama stratejisini üst düzey yöneticiler belirlemekte ve bu stratejiler alt düzey yöneticiler için yol gösterici olmaktadır. Bu nedenle ihracat yöneticilerinin yaklaşımları ile ihracat performansı arasında ilişki vardır.

İhracat performansını belirleyen değişkenler, ülkeden ülkeye benzer özellikler taşımasına rağmen, ülkeden ülkeye etkileme güçleri farklıdır (Styles, 1996:14). Bu nedenle Türkiye’de ihracat yöneticilerinin yaklaşımlarını ve aynı zamanda bu yaklaşımların ihracat

performansını ne ölçüde etkilediğini belirlemek diğer ülkelerde yapılan çalışmalarla kıyaslama açısından önem taşımaktadır.

Ayrıca son zamanlarda yapılan ampirik çalışmalarda, firma büyüklüğünün (Dean, Mengüç ve Myers, 2000; Majocchi, Bacchiocchi ve Mayrhofer, 2005), firma tecrübesinin (Dean, Mengüç ve Myers, 2000; Majocchi, Bacchiocchi ve Mayrhofer, 2005) ve ihracat yoğunluğunun (Majocchi, Bacchiocchi ve Mayrhofer, 2005), daimi ihracatçı olma durumunun (Alvarez, 2007), inovasyonun (Alvarez, 2004; Wakelin, 1998; Roper ve Love, 2002), firmanın sermaye stokundaki teknoloji seviyesinin (Sterlecchini, 1999), Ar-Ge harcamalarının ve beşeri sermayeye yapılan yatırımların (Braunerhjelm, 1996), yurtdışı sergi ve fuarlara katılabilmek için devlet destekli ihracat teşviklerinin varlığının (Wilkinson ve Brouthers, 2006) firmaların ihracat performansı üzerinde etkilerinin olduğu ifade edilmektedir.

Bu kısımda aşağıdaki sorulara cevap aranmıştır.

1. OSB’lerde ihracatçı işletmelerin ihracat davranışlarını belirleyen faktörler nelerdir?
2. OSB’lerde alt bölgeler temelinde ihracatçı firmaların davranışlarını belirleyen faktörler nelerdir?
3. OSB’lerde ihracat davranışını genel ve alt bölge bazında karşılaştırıldığında hangi faktörler belirlemektedir?

A. METODOLOJİ

1. Ekonometrik Yöntem

Bu çalışmada ihracata ilişkin elde edilen anket verilerinin açık uçlu olması ve dolayısıyla cevaplanma oranının düşük olması nedeniyle, yine anket sorularıyla elde edilen ihracat yapıyor ve yapmıyor şeklindeki iki uçlu cevaplar bağımlı değişken olarak kullanılmıştır. Bağımlı değişkenlerin bağımsız değişkenlere doğrusal olmayan bir biçimde bağlı olması beklendiğinden modellemede birikimli dağılım fonksiyonlarından Logit modeli kullanılmıştır.

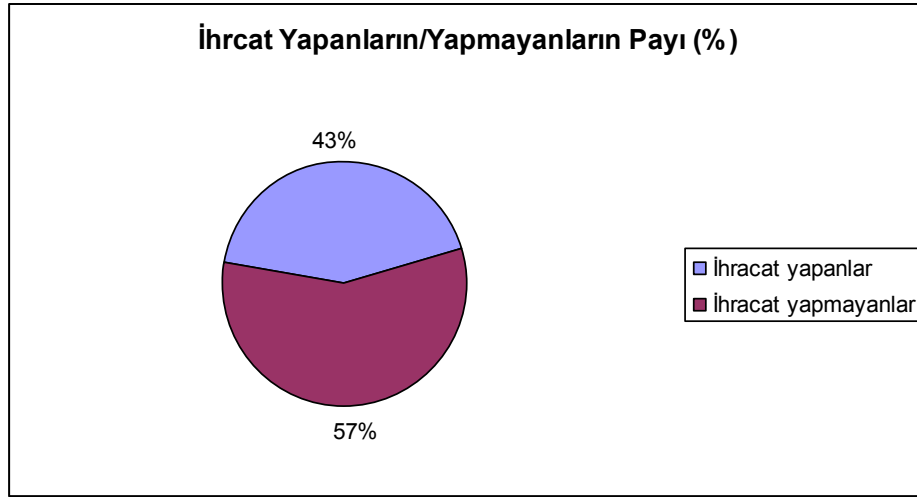
$$L_i = \left(\frac{P_i}{1-P_i} \right) = \beta_1 + \beta_2 X_i + u_i$$

Tartılı en küçük kareler yöntemi ile Logit model tahmin edilmektedir. Buradaki eğim katsayısı ne kadar büyükse o değişkenin ihracat yapma tartılı bahis oranını o kadar daha fazla etkilediği söylenebilir. Bu katsayının ters logaritması alınarak söz konusu değişkendeki bir

birimlik artışın bahis oranındaki yüzde değişmesi bulunabilir. Aynı zamanda tahmin edilen bahis oranı yardımıyla, bağımsız değişkenlerin belli değerlerine karşılık ihracat yapma olasılığı hesaplanabilir.

2. Örneklemin Betimsel Özellikleri ve İstatistikî Göstergeler

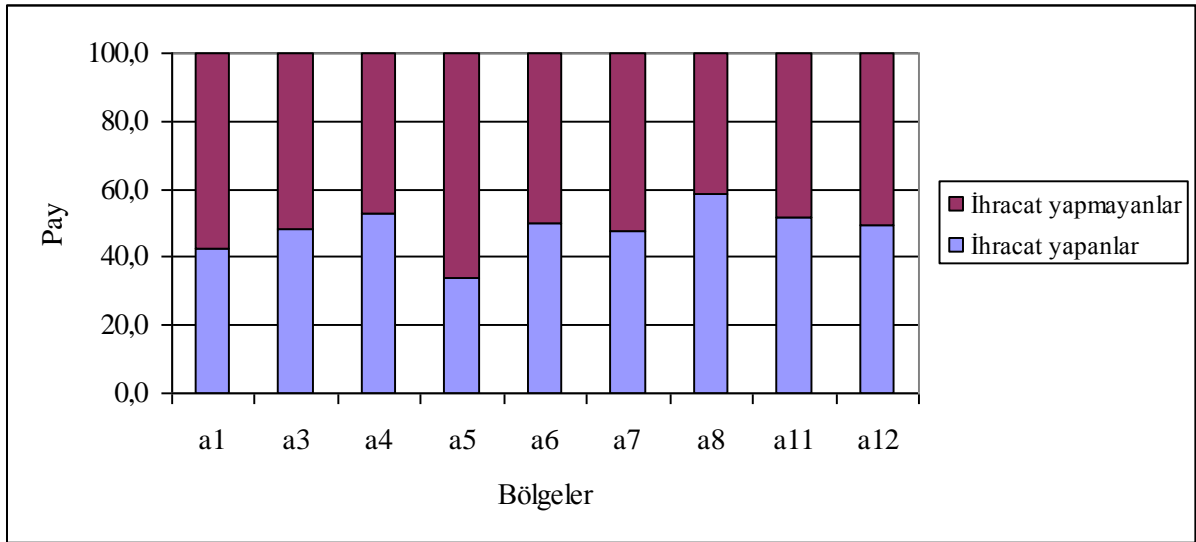
Bu araştırmanın ana kütesini de Türkiye’de OSB’lerde faaliyet gösteren imalat sanayii işletmeleri oluşturmaktadır. Araştırmada kullanılan veriler, anket yöntemiyle Ekim-Kasım 2006’da derlenmiştir. Yapılan anketten firmaların ihracat performansına ilişkin sorular ilgili yazına paralel olarak istatistikî yöntemlerle ele alınmıştır.



Şekil 28: Ankete Katılan Firmaların İhracat Yapma Durumuna Göre Dağılımı

Daha önce de ifade edildiği gibi yapılan anketler arasından bilimsel açıdan kullanılabilir 3034 anket formu elde edilmiştir. Şekil 28 anket yapılan bu 3034 firmanın ihracat yapıp yapmamalarına göre dağılımını vermektedir. Anket yapılan firmalardan 1300 tanesi (%43) ihracat yapmakta ve %57’si ise ihracat yapmamaktadırlar. Ayrıca işletmelerin durumlarını iyileştirmeye ve beklentilerini gerçekleştirmeye yönelik olarak yaptıkları ve ihracat performansını etkileyebilecek süreçleri incelediğimizde, 3034 firmanın %64’ünün sistemli bir şekilde pazar araştırması yaptığını, %77,5’inin yeni bir ürün geliştirme çabası içinde olduğunu, %57,6’sının farklılaşma stratejisi uyguladığını, %84,8’inin kaliteye odaklandığını, buna karşılık bu firmaların ancak %30,5’inin yurtdışı fuarlara katıldığını beyan ettikleri görülmektedir.

Alt bölgelere göre firmaların ihracat yapıp yapmama durumlarına göre dağılımı da Şekil 29'da görülmektedir. Bu çerçevede 12 NUTS sınıflandırılması esas alınmış, fakat çalışmamızda değişken olarak kullanacağımız etkinlik ölçümleri çerçevesinde bazı bölgelerde geçerli gözlem ve veri eksikliği nedeniyle 2. altbölge 1.'nin, 9. alt bölge 8.'nin ve 10. alt bölge de 11.'nin içine dahil edilmiş ve 9 alt bölge ile çalışılmıştır Bu şekilde belirlenen alt bölgelerdeki firmaların yüzde kaçının ihracat yaptığı şekilde görülmektedir. En az pay %33,8 ile Batı Anadolu bölgesinde iken en yüksek pay %58,7 ile Karadeniz bölgesinde görülmektedir. %42,6 ile İstanbul ve Batı Marmara bölgesinin ortalaması Türkiye ortalaması ile aynıdır.



Şekil 29: Alt Bölgelere Göre Firmaların İhracat Yapma Durumuna Göre Dağılımı

Tablo 66'da da ihracat yapan firmaların büyüklüğüne göre dağılımı yer almaktadır. Burada firma büyüklüğü toplam çalışan sayılarına göre ele alınmıştır.

Tablo 66: İhracat Yapan Firmaların Büyüklüğü (Toplam Çalışan Sayısına Göre)

	Sıklık	%	Geçerli %	Kümülatif %
10 kişiden az	262	20,2	20,2	20,2
10-49	660	50,8	51,0	71,2
50-99	185	14,2	14,3	85,5
100-199	108	8,3	8,3	93,8
200-499	65	5,0	5,0	98,8
500'den fazla	15	1,2	1,2	100,0
Toplam	1295	99,6	100,0	
Bilinmeyen	5	,4		
Toplam	1300	100,0		

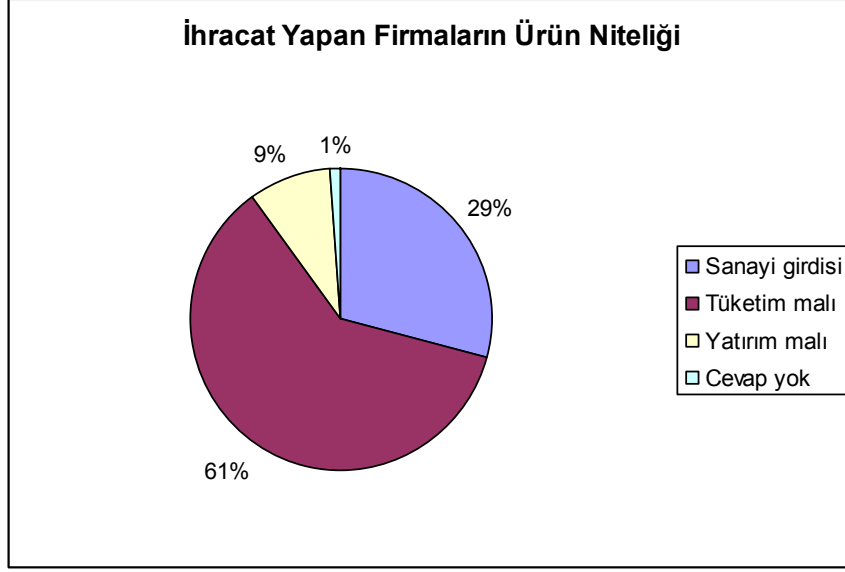
Tablo 66'dan ankete katılan firmaların %20'sinin 10 kişiden az, %50'sinin 10-49 arasında, %14'ü 50-99 arasında ve %8'inin de 100-199 arasında çalışanı bulunmaktadır. Bu verilerden de anlaşılacağı üzere, çalışmanın analizlerinde kullanılacak olan firmalar KOBİ özelliği taşıyan işletmelerden oluşmaktadır.

Tablo 67'de de ihracat yapan firmaların alt bölgelere göre dağılımı yer almaktadır. İşletmelerin %48'i İstanbul (TR1 alt bölgesi) ve Batı Marmara (TR2 alt bölgesi) bölgesinde faaliyette bulunan firmalardan oluşmaktadır. Geri kalan kısmı ise diğer alt bölgelere dağılmaktadır. %15'i de batı Anadolu bölgesinden (TR5 alt bölgesi) alınmıştır.

Tablo 67: İhracat Yapan Firmaların Alt Bölgelere Göre Dağılımı

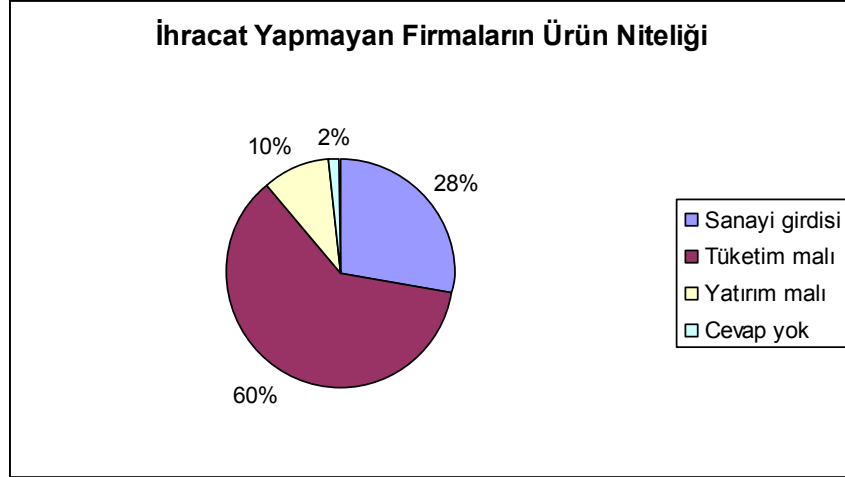
	Sıklık	%	Geçerli %	Kümülatif %
TR1	620	47,7	47,7	47,8
TR3	112	8,6	8,6	64,2
TR4	123	9,5	9,5	73,7
TR5	191	14,7	14,7	88,4
TR6	66	5,1	5,1	93,5
TR7	44	3,4	3,4	96,8
TR8	41	3,2	3,2	100,0
TR11	21	1,6	1,6	49,5
TR12	80	6,2	6,2	55,6
Toplam	1300	100,0	100,0	

Şekil 30'da ihracat yapan firmaların ürün niteliği yer almaktadır. İhracat yapan 1300 firmanın ürün niteliğine bakıldığında bu firmaların çoğunlukla tüketim malı ürettiği ve bu malları ihraç ettiği (%61) görülmektedir. Sanayi girdisi üreten firmaların ihracat yapanlar içindeki payı da %29 olarak tespit edilmiştir. Bu Türkiye'nin açıklanmış karşılaştırmalı avantajlarını ölçen çalışmalarda Türkiye'nin emek, sermaye ve hammadde yoğun mallarda karşılaştırmalı avantajı olduğu bulgularıyla da örtüşen bir bulgudur.



Şekil 30: İhracat Yapan Firmaların Ürün Niteliği

Şekil 31’de ihracat yapmayan firmaların ürün niteliğinin dağılımı yer almaktadır. İhracat yapmayan firmaların ürün niteliğine bakıldığında ihracat yapan firmaların ürün niteliğiyle (Şekil 30) çok benzerlik göstermektedir. Analizimize konu olan ve OSB’lerde faaliyet gösteren firmaların ihracat yapan ile yapmayanların ürün yapısının benzer özellikte olduğunu göstermektedir.



Şekil 31: İhracat Yapmayan Firmaların Ürün Niteliği

Tablo 68’de firmaların son iki yılda elde ettikleri sonuçlara göre bir değerlendirme yapmaları istenmiş ve bu çerçevede verdikleri yanıtların ortalaması ve standart sapması belirlenmiştir. Türkiye geneli açısından bakıldığında, firmaların performanslarının son iki yıl

içerisinde fazla bir değişiklik göstermediği ortalamaların 3 etrafında olmasından anlaşılmaktadır. Özellikle ihracat ve satış yapılan ülke sayısı açısından durağanlığın altında bir durum (gerileme) söz konusudur.

Tablo 68: Son İki Yılın Değerlendirmesi (Türkiye Geneli)

	N	Mean	Std. Deviation
Satışlar	2949	3,30	1,020
İhracat	2655	2,78	1,319
Satış yapılan ülke sayısı	2649	2,85	1,292
Kapasite kullanım oranı	2910	3,44	,928
Üretim maliyetleri	2915	3,74	,801
Rekabet gücü	2920	3,69	,894
Ürün fiyatları	2914	3,32	,852
Üretim verimliliği	2909	3,63	,831
Personelin etkin kullanımı	2905	3,64	,849

Ölçekte 1 çok düşük (azalıyor) ve 5 çok yüksek (artıyor) anlamındadır.

Benzer şekilde Tablo 69'da alt bölgelere göre firmaların son iki yılda elde ettikleri sonuçlar açısından bir değerlendirme yapılmış ve bu çerçevede verdikleri yanıtların ortalaması ve standart sapması alt bölgelerdeki firmalar açısından gruplandırılmıştır. Alt bölgelerde ihracat ile ilgili performans değerlendirmeleri son iki yıl için genelde artıyor şeklinde cevaplandırılmıştır. Ancak ihracat ve satış yapılan ülke sayısı TR1, TR5, TR6, TR7 ve TR11 alt bölgelerinde çok azda olsa bir gerileme göstermiştir.

Tablo 69: Son İki Yılın Değerlendirmesi (Alt Bölgelere Göre)

Alt Böl. Kodu	Performans Ölçütleri	N	Ort.	Std. Sap.	Alt Böl. Kodu	N	Ort.	Std. Sap.	Alt Böl. Kodu	N	Ort.	Std. Sap.
TR1	Satışlar	1426	3,08	1,08	TR3	164	3,42	0,86	TR4	184	4,09	0,91
	İhracat	1241	2,71	1,31		156	3,13	1,23		170	3,52	1,07
	Satış Yap. Ülke Sayısı	1242	2,84	1,28		149	3,11	1,24		171	3,49	1,03
	Kapasite Kull. Oranı	1405	3,46	0,90		153	3,47	0,87		181	3,82	0,77
	Ürün Maliyetleri	1407	3,72	0,84		155	3,70	0,79		185	4,08	0,86
	Rekabet Gücü	1413	3,65	0,92		157	3,55	0,90		183	4,21	0,90
	Ürün fiyatları	1408	3,33	0,89		155	3,07	0,86		185	3,53	0,90
	Üretim Verimliliği	1404	3,57	0,86		158	3,61	0,85		182	4,05	0,78
	Personelin Etkin Kullanımı	1402	3,58	0,91		153	3,67	0,74		183	3,72	0,83
$\chi^2=1087,937$ ve $p<0,001$					$\chi^2=76,18442$ ve $p<0,001$				$\chi^2=188,369$ ve $p<0,001$			
TR5	Satışlar	699	3,36	0,87	TR6	114	3,68	1,00	TR7	88	3,34	0,92
	İhracat	623	2,46	1,37		112	2,73	1,28		82	2,73	1,32
	Satış Yap. Ülke Sayısı	622	2,48	1,37		112	2,93	1,18		83	2,69	1,38
	Kapasite Kull.Oranı	694	3,25	1,03		114	3,66	0,80		88	3,41	0,99
	Ürün Maliyetleri	694	3,74	0,71		113	3,81	0,75		88	3,68	0,80
	Rekabet Gücü	695	3,66	0,86		114	3,76	0,79		85	3,68	0,93
	Ürün fiyatları	693	3,31	0,76		114	3,25	0,86		88	3,22	0,81
	Üretim Verimliliği	692	3,63	0,78		113	3,85	0,71		87	3,75	0,80
	Personelin Etkin Kullanımı	694	3,68	0,78		114	3,81	0,74		85	3,71	0,90
$\chi^2=880,1344$ ve $p<0,001$					$\chi^2=159,0677$ ve $p<0,001$				$\chi^2=84,99167$ ve $p<0,001$			
TR8	Satışlar	71	3,51	0,83	TR11	52	3,60	1,00	TR12	148	3,59	0,76
	İhracat	69	3,23	1,10		51	2,73	1,39		148	3,42	1,01
	Satış Yap. Ülke Sayısı	68	3,35	1,08		51	2,86	1,22		148	3,36	0,87
	Kapasite Kul.Oranı	72	3,44	0,87		52	3,46	1,07		148	3,50	0,79
	Ürün Maliyetleri	70	3,61	0,87		52	3,62	0,84		148	3,70	0,68
	Rekabet Gücü	70	3,76	0,82		52	3,65	0,86		148	3,58	0,67
	Ürün fiyatları	68	3,40	0,78		52	3,21	0,89		148	3,36	0,79
	Üretim Verimliliği	70	3,73	0,70		52	3,54	0,85		148	3,55	0,77
	Personelin Etkin Kullanımı	71	3,65	0,85		52	3,52	0,92		148	3,67	0,71
$\chi^2=22,69508$ ve $p<0,004$					$\chi^2=41,09421$ ve $p<0,001$				$\chi^2=33,95435$ ve $p<0,001$			

i) Ölçekte 1 çok düşük (azalıyor) ve 5 çok yüksek (artıyor) anlamındadır,

ii) İstatistiksel olarak anlamlılık için Friedman çift yönlü ANOVA testi ile elde edilen χ^2 testi sonuçları tabloda gösterilmiştir.

Firmaların geleceğe dönük beklenti ve ihtiyaçlarından ihracatla ilgili değişkenlere verdikleri cevapların dağılımı ise, Tablo 70'te yer almaktadır. İhracat açısından bakıldığında firmaların maliyet düşürülmesine, teknoloji iyileştirilmesine gidilmesine, markalaşmaya, dış pazarlara açılmaya ihtiyaç olduğunu belirtmektedirler. Yabancı ortaklık konusunda ise bir durağanlık ve kısmen de çekimserlik söz konusudur.

Tablo 70: Firmanın Geleceğe Dönük Beklenti ve İhtiyaçları

	N	Ort.	St. Sapma
Yatırım için ek finans	1265	3,69	1,04
Dış pazara açılma	1263	3,93	,94
Markalaşma	1265	3,93	1,02
Maliyet düşürme	1267	4,00	,86
Teknoloji iyileştirme	1269	3,94	,86
Yurtdışı ortaklık	1262	2,85	1,32

Ölçekte 1 hiç ihtiyaç yok ve 5 çok ihtiyaç var anlamındadır

Firmaların ihracatlarını arttırmak için sektörel dış ticaret şirketlerine (SDŞ) katılmak istemelerinin gerekçeleri sorulmuş ve Tablo 71'den de görüldüğü gibi genelde SDŞ'lere katılma isteklerinde etkili olan faktörlerin şirket açısından taşıdığı önem düzeyleri yüksek olarak belirtilmiştir.

Tablo 71: Sektörel Dış Ticaret Şirketine Üye Olarak Katılma İsteğini Belirleyen Faktörler

	Gözlem (n)	Ortalama	Standart Sapma	Önem Düzeyi
SDŞ kanalıyla yeni ihraç pazarlarına girmek	1988	3,870724	1,029943	Yüksek önemlilik
Dünya pazarlarında doğabilecek mali krizden korunmak	1983	3,92587	1,004556	Yüksek önemlilik
İhracat giderlerimizi azaltmak-gelirlerimizi arttırmak	1982	3,915237	1,044628	Yüksek önemlilik
Uluslararası pazarlar hakkında daha fazla bilgi almak	1980	3,977273	0,984975	Yüksek önemlilik
İç ve dış pazarlarda rekabet gücü kazanmak	1977	3,97825	0,992906	Yüksek önemlilik
Yabancı dil ve iletişim sorunlarını aşmak	1979	3,8762	1,040307	Yüksek önemlilik
Finansman konusunda profesyonel bilgilerden yararlanmak	1978	3,924166	0,995342	Yüksek önemlilik
Yabancı dil ve iletişim sorunlarını aşmak	1977	3,945878	0,995742	Yüksek önemlilik
Yeni teknolojileri hızla ithal etmek	1980	4,020707	0,992684	Yüksek önemlilik

(i) Ölçekte 1 çok önemsiz ve 5 çok önemli anlamındadır; *Friedman çift yönlü Anova testine göre* ($\chi^2=91,789$ ve $p<0,001$) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Firmaların ihracat yapamama nedenleri incelendiğinde (Tablo 72), birinci sorun olarak kaynak yetersizliğini görmekte olduklarını tespit etmekteyiz (%28,6). Diğer bir temel sorun olarak iç pazarda tatmin olma gözükmemektedir (%27.1). Ülke içi talebi karşılamada başarılı olan firma dış pazarlara açılmayı denememektedir. Tüm tablo birlikte değerlendirildiğinde, bu iki soruna ilave olarak Dış pazarları tanımama ve bilgi eksikliği de önemli bir sorun olarak belirtilmektedir. Sektörel dış ticaret şirketlerine önem verilmesi bu kapsamda da değerlendirilebilir.

Tablo 72: Firmaların İhracat Yapamama Nedenleri

İhracat yapamama nedenleri	1. sıradaki sorun olarak değerlendirilme		2. sıradaki sorun olarak değerlendirilme		3. sıradaki sorun olarak değerlendirilme		4. sıradaki sorun olarak değerlendirilme		5. sıradaki sorun olarak değerlendirilme		6. sıradaki sorun olarak değerlendirilme		7. sıradaki sorun olarak değerlendirilme	
	Sıklığı	Payı	Sıklığı	Payı	Sıklığı	Payı	Sıklığı	Payı	Sıklığı	Payı	Sıklığı	Payı	Sıklığı	Payı
İç pazarlarda tatmin olma	470	27.1	127	7.3	121	7.0	108	6.2	44	2.5	47	2.7	78	4.5
Kaynak yetersizliği (sermaye, teknoloji, malzeme vb.)	496	28.6	289	16.7	176	10.1	123	7.1	67	3.9	41	2.4	13	0.7
Aracı işletme bulmadaki zorluk	106	6.1	246	14.2	195	11.2	129	7.4	64	3.7	54	3.1	44	2.5
Dış pazarları tanımama ve bilgi eksikliği	206	11.9	294	17.0	218	12.6	152	8.8	72	4.2	58	3.3	37	2.1
Talep edilen kalite ve miktarda mamul sunamama	59	3.4	118	6.8	121	7.0	83	4.8	167	9.6	147	8.5	115	6.6
Uygun fiyatta mamul sunamama	81	4.7	75	4.3	75	4.3	95	5.5	135	7.8	211	12.2	110	6.3
Yabancı dil yetersizliği	57	3.3	107	6.2	88	5.1	90	5.2	126	7.3	89	5.1	203	11.7

Ayrıca İmalat olmadığı için 14, fason işçilik 20, yeni kuruluş olduğu için 8, talep gelmemesi 7, ihracata uygun olmaması 7, küçük firma olduğu için 6, maliyet yüksekliği 5 kez ihracat yapamamanın 1. sıradaki nedeni olarak gösterilmiştir.

B. ANALİTİK BULGULAR

OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların ihracat davranışlarını belirleyen değişkenler ilgili literatür doğrultusunda, firma yaşı, ortalama kapasite kullanım oranı, toplam çalışan sayısı, yeni ürün geliştirme, dış fuarlara katılma, yabancı ortaklık, dış pazarlara açılma ve finansal kaynak bulabilme şeklinde oluşturulmuştur. Logit yöntemiyle yapılan tahminler Tablo 73'te yer almaktadır.

Tablo 73: Firmaların İhracat Performansı (Türkiye Geneli)

Bağımsız Değişkenler	Bağımlı Değişken: İhracat yapıyor (1) ve ihracat yapmıyor (0)			
	Katsayı	Standart hata	Wald Testi	Anlamlılık
Sabit	-2,4817	,2493	99,0690	,0000
Yaş	,0134	,0041	10,7723	,0010
Ortalama Kapasite Kullanım Oranı	,0023	,0011	4,3315	,0374
Toplam Çalışanlar	1,4340	,1282	125,0657	,0000
Yeni Ürün Geliştirme	,5103	,1126	20,5534	,0000
Dış Fuara Katılma	1,2476	,0958	169,4789	,0000
Yabancı Ortaklık	1,6159	,3912	17,0618	,0000
Dış Pazarlara Açılma	,2261	,0401	31,7628	,0000
Finansal Kaynak Bulabilme	,1094	,0466	5,5071	,0189
<i>N:2856, Nagelkerke R-kare:0,311</i>				

Bu sonuçlara göre, firmaların;

- yaşı artıkça,
- ölçęi büyüdükçe,
- kapasite kullanım oranı arttıkça,
- yeni ürün geliştirme sürecine girdikçe,
- dış fuarlara katıldıkça,
- dış pazarlara açılma isteğini harekete geçirdikçe,
- yabancı ortaklıklar kurdukça,
- finansal kaynaklara erişimi kolaylaştıkça ihracat yapma olasılığı artmaktadır.

Benzer tahminlerin alt bölgeler için yapılması sonucu elde edilen tahminlere ilişkin sonuçlar Tablo 74'te özetlenmiştir.

Tablo 74: Firmaların İhracat Davranışlarının Alt Bölgeler Açısından Analizi

Alt Böl. Kodu	Anlamli Bağımsız Değişken(ler)	N	Alt Böl. Kodu	Anlamli Bağımsız Değişken(ler)	N
TR1	Sabit Ortalama Kapasite Kul. Or., Toplam Çalışanlar Yeni Ürün Geliştirme Dış Fuar Katılma Yabancı Ortaklık Finansal Kaynak Bulabilme	1436	TR3	Sabit Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katılma	172
TR4	Sabit Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katıl. Yabancı Ortaklık	186	TR5	Sabit Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katılma	712
TR6	Sabit Toplam Çalışanlar Yeni Ürün. Geliş.	114	TR7	Sabit Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katılma	90
TR6	Sabit Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katılma	75	TR11	Sabit Ortalama Kapasite Kul. Or., Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katılma	52
TR12	Sabit Toplam Çalışanlar Dış Fuar Katılma	148			

Alt bölge analiz sonuçlarına göre,

1. TR1, Türkiye geneline benzer bir özellik göstermektedir. Bu durum TR1 ile ifade edilen bu Doğu ve Batı Marmara bölgesinin Türkiye geneli için oluşturulan örnekleme büyük bir paya sahip olmasından kaynaklanmıştır.

2. Bütün bölgeler için, firma büyüklüğü (toplam çalışanlar) ve dış fuarlara katılma firmaların ihracat davranışında etkilidir.

3. Kapasite kullanım oranı, TR1 (İstanbul) ve TR11 (Kuzeydoğu Anadolu ve Orta Anadolu)'de önemlidir.

4. Yeni ürün geliştirme, TR1 (İstanbul) ve TR6 (Akdeniz)'da ihracata katkıda bulunmaktadır.

C.TARTIŞMA

Yapılan ampirik çalışmalar incelendiğinde firma büyüklüğünün (Dean, Mengüç ve Myers, 2000; Majocchi, Bacchiocchi ve Mayrhofer, 2005), firma tecrübesinin/yaşının (Dean, Mengüç ve Myers, 2000; Majocchi, Bacchiocchi ve Mayrhofer, 2005) ve ihracat yoğunluğunun (Majocchi, Bacchiocchi ve Mayrhofer, 2005), daimi ihracatçı olma durumunun (Alvarez, 2007), inovasyonun (Alvarez, 2004; Wakelin, 1998; Roper ve Love, 2002), firmanın sermaye stokundaki teknoloji seviyesinin (Sterlecchini, 1999), Ar-Ge harcamalarının ve beşeri sermayeye yapılan yatırımların (Braunerhjelm, 1996), yurtdışı sergi ve fuarlara

katılabilmek için devlet destekli ihracat teşviklerinin varlığının (Wilkinson ve Brouters, 2006) firmaların ihracat performansı üzerinde etkilerinin olduğu ifade edilmektedir. Bu literatür ışığında Türkiye’de OSB’lerde faaliyet gösteren firmaların ihracat performanslarını belirleyen faktörler incelenmiş, yukarıda anlamlı olan değişkenler listelenmiştir. Modeller oluşturulurken yukarıda listelenen ve ihracat davranışını etkilemesi muhtemel pek çok sayıda değişken denenmiştir. Özellikle teorik beklentilere göre denenilen fakat anlamlı ilişki elde edilmeyen değişkenlerden Ar-Ge harcamalarını ve firmaların üretim etkinlik düzeylerini ayrıca belirtmek gerekmektedir.

Türkiye’deki firmaların tecrübesinin ihracat performansları üzerinde önemli etkileri olduğu bulgusu, literatür sonuçlarıyla da uyumludur. Yeni ihraç pazarlarına girmenin, uluslararası pazarlar hakkında fazla bilgi sahibi olunmamasının, yabancı dil ve iletişim sorunlarının KOBİ’ler açısından ihracatın önündeki önemli sorunlar olduğu dikkate alınırsa firmaların tecrübesinin bu sorunları aşmada önemli olacağını belirtebiliriz.

Ölçek büyüdükçe ihracat yapma olasılığının artıyor olacağı bulgusu da beklentilere uygundur. Bu sonucu yorumlarken, incelenen firmaların büyük çoğunluğunun KOBİ olması nedeniyle büyük ölçekli firmaların kaynak yetersizliği (sermaye, teknoloji, malzeme vb.) sorununu daha kolay aşabileceği, dış pazarlara daha kolay ve hızlı ulaşabileceği vb. nedenlerine vurgu yapmak gerekmektedir.

Kapasite kullanım oranının artması da ihracatı pozitif yönde etkilemektedir. Kapasite kullanım oranının artması maliyetlerin düşmesini de beraberinde getirmektedir. Bu sonuç Türkiye’nin rekabet koşulunun maliyeti düşürmek olduğunu düşündürmektedir. Dış piyasada aynı malın düşük fiyatıyla rekabet etmek tek ve genel bir strateji olmamalıdır. Düşük fiyatla rekabet, düşük kaliteli ve özellikle katma değeri düşük mallarla rekabet demektir. Bu da dış ticaretten firma ve ülke düzeyinde elde edilen getiriye düşürmektedir.

Ayrıca firmalar yeni ürün geliştirme sürecine giren firmaların ihracat yapma olasılığı artmakta, girmeyenlerin ise azalmaktadır. Bu sonuç önemsenmelidir. Çünkü ekonomik gelişmeyi uzun vadede sürdürülebilir kılmak ve bilimsel ve teknolojik bir temele oturtmak amacıyla yeni ürün geliştirmeye yönelik AR-GE projelerine kaynak ayırmak gerekmektedir. Tedarikçilerle kurulan iyi ilişkiler sayesinde yurt dışında ürünü talep eden müşterilerin isteğine uygun olarak ürünleri daha kaliteli ve istenilen zamanda üretme şansı olacaktır. Böylelikle farklı ülkelerdeki farklı istek ve niteliklere uygun ürünler üretilerek pazar payı genişletilecektir. Dış fuarlara katıldıkça, dış pazarlara açılma isteğini harekete geçirdikçe, yabancı ortaklıklar kurdukça, finansal kaynaklara erişimi kolaylaştıkça ihracat yapma olasılığı artmaktadır.

ALTINCI BÖLÜM

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ-İŞLETME PERFORMANSI İLİŞKİSİ VE LOJİSTİK FAALİYETLERİN ETKİNLİĞİ

Proje kapsamında incelenen araştırmanın bu bölümünde öncelikle OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin TZY uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkileri incelenmiştir. TZY uygulamalarının işletme performansına etkileri ortaya konduktan sonra TZY'nin önemli bir unsuru olan lojistik yönetimi faaliyetlerinin etkinliğinin artırılarak lojistik performansın geliştirilmesi üzerinde durulmaktadır. TZY ve lojistik etkinlik faaliyetlerinin performans üzerinde etkileri alt bölge ve sektörler göre karşılaştırmalı olarak incelenmektedir. Çalışma planı hazırlanırken Türkiye'deki OSB'ler öncelikle il bazında ve daha sonrada illerin dikkate alındığı bölge bazında bir gruplandırmaya tabi tutulmuştur. Bu gruplandırma yapılırken DPT tarafından daha önce yapılan ve Tablo 6'da verilen gruplandırma dikkate alınmıştır.

Araştırmanın bu bölümünde temel amaç OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin TZY uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkileri incelemek ve alt bölgeler açısından karşılaştırma yapmaktır. Bu amaca bağlı olarak OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların performanslarında lojistik faaliyetlerin etkilerini ortaya koymak ve performansı artırıcı lojistik faktörlerini belirlemektir. Performans ölçümü işletmeler açısından her zaman önemli bir konu olmuştur. İşletmelerin hemen her faaliyetinde performans ölçümü yaptığı bilinmektedir. Performans ölçüm sistemleri işletmenin ölçüm yapmak istediği faaliyet alanına göre farklılık göstermektedir. Son yıllarda TZY ve lojistik yönetimi faaliyetlerinin önemli bir rekabet aracı olması nedeniyle bu faaliyetlerde performans değerlendirmesi yapmak zorunlu hale gelmiştir. TZY ve lojistik yönetimi faaliyetlerinin işletme performansına etkileri araştırma amacına bağlı olarak iki kısımda incelenmektedir. Araştırmanın kısımları ve her bir kısımda ele alınan araştırma soruları aşağıda belirtilmektedir.

I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ İŞLETME PERFORMANSI İLİŞKİSİ*

GİRİŞ

1980’li yıllardan itibaren artan rekabet baskısı nedeniyle işletmelerin değerler ağını etkin bir şekilde yönetmeleri bir zorunluluk haline gelmiştir. Bu nedenle işletmeler gerek tedarikçileriyle gerekse de müşterileriyle karşılıklı güvene dayalı işbirliğine yönelik ilişkilerini geliştirmektedirler. İşbirliğine dayalı bu ilişkilerin işletme performansı üzerindeki etkileri konusunda literatürde çok sayıda çalışma bulunmaktadır.

Bir işletmenin tedarik zinciri; hammadde üreticileri, hammadde ve yarı mamulleri işlenmiş ürüne dönüştürmesi bir başka deyişle imalat işlemleri sırasında tedarik işleri ile uğraşanlar ve bunun dışında bitmiş ürünleri dağıtım kanallarında nihai tüketiciye kadar ulaştırılması sırasında değer yaratan bütün unsurlardır. Tedarik zinciri müşteriler açısından bakıldığında bir ürün veya hizmet için talepleri yerine getirmek üzere üretim, dağıtım, pazarlama, lojistik ve hizmet kademelerini de içine alan unsurların tamamını kapsamaktadır.

TZY’nin de literatürde değişik tanımlara sahip olduğu görülmektedir. Örneğin TZY; hammaddelerin elde edilmesi, bu hammaddelerin nihai ürüne dönüştürülmesi ve bitmiş ürünlerin toptancılar ve perakendeciler aracılığıyla müşterilere ulaştırılmasına kadar geçen süreçte yer alan tedarikçi, üretici, dağıtıcı ve perakendeci gibi entegre durumdaki işletmelerin yönetimi olarak tanımlanabilir.

TZY, işletmelerin tedarik sürecindeki hammaddelerden nihai müşteriye kadar olan her aşamasındaki birbirine bağlı ve entegre süreçlerin yönetilmesi olarak da tanımlamak mümkündür. Bu çerçevede TZY ile ilgili bu tür organizasyonel sınırları çizen tanımlarda süreçlerde yaratılan değere ve Porter (1985) tarafından ortaya atılan değer zinciri kavramına odaklanmak tanımın kapsamıyla ilgili bir bütün oluşturmaktadır.

Buraya kadar yapılan tanımlar çerçevesinde daha geniş ve kapsamlı bir tanımla TZY; hammaddenin elde edilmesiyle bilgi, hizmet ve ürünler sağlayan tedarikçilerden nihai müşteriye kadar geçen süreçte yer alan bütün anahtar iş süreçlerinin entegrasyonunu

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempzyumunda H.K. Güleş ve O. Çoban tarafından sunulan “Organize Sanayi Bölgelerinde Tedarik Zinciri Yönetimi-İşletme Performansı İlişkisi” başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir..

amaçlayan bir yönetim felsefesi olarak ifade edilebilir. Bu bağlamda TZY uygulamalarında pazarlama, AR-GE, finans, üretim, satın alma ve lojistik fonksiyonu gibi anahtar süreçlerin ön plana çıktığı görülmektedir.

Tedarikçilerden alınan mal ve hizmetlerin, işletmelerin müşteri ihtiyaçlarını karşılama yeteneği üzerinde önemli bir etkisi olduğundan, günümüzde kaliteli mal üretimi işletmelerin başarılı olmasında tek başına yeterli değildir. Kaliteli üretiminin yanında ürünleri müşteriye istenilen zamanda, istenilen yerde, istenilen nitelikte ve istenilen miktarda, maliyet-etkin bir yöntemle ulaştırılması günümüz için temel başarı kriterleridir. Bu yüzden işletme için; sadece kendisini yönetmenin yeterli olmayacağı aynı zamanda kendisine girdi temin eden bütün işletmelerin ve son müşteriye ürünleri ulaştıran ve satış sonrası hizmetleri veren bütün işletmelerin yer aldığı ağın bütününün yönetilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda işletmeler için TZY uygulamalarında işletmenin satın alma fonksiyonunun önemli bir rol üstleneceği söylenebilir.

Özellikle 1990'lı yıllarda yaşanan hızlı değişimlerin bir sonucu olarak TZY uygulamalarında satın alma fonksiyonunun işletmelerde etkinliği ve verimliliği etkileyen bir fonksiyon haline geldiği; işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinin bu dönemde büyük bir hızla geliştiği ve entegre bir sürecin oluştuğu görülmektedir. Bu yüzden TZY evrimsel değişimi içerisinde, işletmelerin alıcı-tedarikçi ilişkilerinin yönetiminde satın alma departmanının rolünün oldukça önemli olduğu ve satın alma departmanının sahip olduğu önemin küresel rekabetin bir gereği haline gelen TZY çerçevesinde gelişeceği söylenebilir.

TZY genel olarak ele alındıktan sonra TZY bağlamında işletme performansı incelenmektedir. İşletme performansı ve TZY ile işletme performansı ilişkisi literatür taramasıyla birlikte aşağıda ele alınmaktadır.

TZY uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkisi inceleme konusu olduğundan bu çalışmada performans boyutu da önem arz etmektedir. Genel olarak performans; bir bireyin, grubun ya da örgütlenmiş bir sistemin iş yapma düzeyi olarak tanımlanmaktadır. Bir başka deyişle performans, önceden belirlenen koşullara göre bir işin yerine getirilme düzeyi veya ortaya konan sonuçlar şeklinde de ifade edilebilir.

İşletme performansı ise sahip olunan kaynakların etkin ve verimli bir biçimde kullanarak önceden belirlenen amaçlara ulaşma becerisi şeklinde tanımlanabilir. Kısacası, performans; işletmenin amaçlanan hedefe yönelik olarak nereye varabildiğinin, neyi sağlayabildiğinin nicel ve nitel ifadesidir. Bu anlamda bir işletmenin performansı, belirli bir

zaman dilimi sonunda elde ettiği çıktı ya da çalışmanın sonucudur. Bu bağlamda verimlilik, üretkenlik, etkenlik, yeterlilik ve kârlılık gibi temel ölçütler bir işletmenin performansının değerlendirilmesine temel oluşturabilir.

Son yıllarda yapılan çalışmalar incelendiğinde, verimlilik, üretkenlik, etkenlik, yeterlilik ve kârlılık gibi temel kriterlerin yanında maliyetler, kalite, yeni ürün geliştirme gibi faktörlerinde işletme performansının ölçülmesinde kullanıldığı görülmektedir. Bu bağlamda işletme performansının ölçülmesinde kullanılan kriterler ve bu kriterlere ilişkin ölçütler Tablo 75'teki gibi özetlenebilir.

Tablo 75: İşletme Performans Kriterleri

Kriter	Kritere İlişkin Ölçütler
Temel Finansal Göstergeler	Yıllık satış miktarındaki değişim, kârlılık, pazar payı, maliyetler, Yıllık stok devir hızı
Üretkenliğe Yönelik Göstergeler	Verimlilik, üretkenlik, etkenlik, yeterlilik
Kaliteye İlişkin Göstergeler	Tasarım kalitesi, uygunluk kalitesi, teslimat güvenilirliği, müşteri memnuniyeti
Zamana İlişkin Göstergeler	Gecikme zamanının azaltılması, pazara hızlı ürün sunabilme, dağıtım zamanının etkinleştirilmesi, yeni ürün geliştirme hızı.
Yenilikçiliğe İlişkin Göstergeler	Yeni ürün geliştirme, Ar-Ge düzeyi, müşteriye yönelik ürün üretebilme yeteneği

Genel olarak dört ana başlıkta incelenen bu kriterler işletme performansını yansıtmakla birlikte, son yıllarda işletmelerin rekabetçi yeteneklerini artırıcı bir unsur olarak karşımıza çıkan TZY uygulamaları sonucunda gelişen alıcı-tedarikçi ilişkilerinin de işletme performansını artırıcı yönde bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Alıcı-tedarikçi ilişkileri genel işletme performansını olumlu yönde etkilemekle birlikte bu olumlu etki her bir performans kriteri için farklı düzeylerde olmaktadır. Bu bağlamda alıcı-tedarikçi ilişkileri çerçevesinde tedarikçi işletmelerin alıcı işletmelerin performans kriterleri üzerindeki etkilerinin ayrı ayrı incelenmesi konunun daha iyi açıklanabilmesi açısından önemlidir.

İşletmeler ile müşterileri arasındaki ilişkilerin yönetimini kapsayan bir süreç olarak TZY; literatürde alıcı-tedarikçi ilişkileri olarak da değerlendirilmekte olup, kavramsal bazda alıcı-tedarikçi ilişkileri geleneksel (rekabetçi) ve işbirliği esasına bağlı ilişkiler olmak üzere iki temel grupta incelenmektedir. Ancak uygulamada her iki modelin saf bir uygulamasının olmadığı görülmektedir. Uygulamada alıcı-tedarikçi ilişkilerinin bu iki model etrafında yoğunlaştığı kabul edilmekte ve uygulama rekabetçi yaklaşıma daha yakınsa rekabetçi, işbirliği yaklaşımına daha yakınsa işbirliği modeli olarak nitelendirilmektedir.

Dünyada (Japonya hariç) 1980'lerin ve Türkiye'de 1990'ların ortalarına kadar hakim olan alıcı-tedarikçi ilişkileri ağırlıklı olarak geleneksel (rekabetçi) model üzerinde yoğunlaşmaktaydı. Geleneksel model, seri üretimin getirdiği anlayışı yansıtmakta olup, bu modelde temel amaç, satın alınan ürün ve hizmetin fiyatını minimize etmektir. Modelin temel varsayımı tedarikçilerin fiyat dışında birbirinden herhangi bir farkları olmadığı şeklindedir. Gerçekte, alıcılar düşük fiyat yanında hizmet, kalite, zamanında teslimat ve üretimde esneklik de talep etmektedirler. Bu nedenle bu tür bir ilişkide, alıcı belirli bir ürün ya da hizmeti çok sayıda tedarikçiden almaktadır. Bu şekilde alıcı, tedarikçileri fiyat ve fiyat dışı unsurlar konusunda birbirleri ile rekabet ettirebilmekte ve tedarik ile üretim sürecinin devamlılığını sağlayabilmektedir. Geleneksel alıcı-tedarikçi ilişkilerinde bir tedarikçinin sipariş kazanması diğer tedarikçinin sipariş kaybedeceği anlamına gelmektedir. Bu tür bir ilişkide tedarikçilerin ürün tasarımı üzerinde çok az veya hiç etkisi yoktur ve olması da arzulanmamaktadır. Taraflar arasında bir sorunun ortaya çıkması durumunda ise, ticari ilişki genellikle sözleşme süresi sonunda veya kimi durumlarda derhal sona erdirilebilmektedir.

Geleneksel (rekabetçi) model 1980'lerden sonra değişme uğramıştır. Uluslararası rekabetin şiddetlenmesi, teknolojik gelişmeler (ürün ve üretim) ve ürün yaşam seyrinin kısalması alıcı-tedarikçi ilişkilerinde uygulanmakta olan geleneksel modelin yetersiz kalmasına yol açmış ve işletmeleri Japon Usulü Alıcı-Tedarikçi İlişkisi adı da verilen İşbirliği modelini uygulamaya yöneltmiştir. Uzun dönemli olan ve “kazan-kazan” (win-win relationship) felsefesine dayanan bu ilişki, “kazan-kaybet” (win-lose relationship) felsefesine dayanan rekabetçi ilişkilerle kıyaslanınca, her iki taraf için önemli avantajlar sunmaktadır. Günümüzün kendine özgü rekabet ortamında ana firmanın ve yan sanayilerin ortaklaşa yaklaşımı, pazar beklentilerinin tam olarak karşılanabilmesi için zorunlu olmakta ve bu beklentiler ana ve yan sanayi ilişkilerini “ortak yaşama” götürmektedir. Bu ortak yaşam dolayısıyla, ana firmalar ve yan sanayiler birbirlerine sağladıkları stratejik destekler sayesinde etkin bir üretim gerçekleştirebilmektedir.

İşbirliği esasına dayalı alıcı-tedarikçi ilişkileri, satın alınan girdilerin fiyatından çok işletmeler arasında işbirliği, geliştirilmiş kalite güvencesi ve esnek dağıtım esasları üzerine konumlandırılmıştır. Bu tür bir ilişkide geleneksel modelden farklı olarak alıcı belirli bir ürün ya da hizmeti az sayıda tedarikçiden almaktadır. Bu modelde doğrudan çalışılan tedarikçilerin sayısını azaltabilmek amacıyla bir yandan belirli bir girdinin satın alındığı tedarikçi sayısı azaltılmakta, diğer yandan parça bazında girdi yerine alt montajı tamamlanmış sistem alma yoluna gidilmektedir. İşbirliği modelinde tedarikçinin rolü, basit bir parça üreticisinden farklı

olup genellikle tedarikçinin ürün tasarımına eş zamanlı katılımı söz konusu olmaktadır. Kimi durumlarda da alıcı sadece ürünle ilgili genel bilgileri vermekte ve ürün tasarımından doğrudan tedarikçi sorumlu olmaktadır. Ortak yaşamda; ana firma, gerçek uzmanlık alanında yoğunlaşabilmek amacıyla, ürettiği son ürün/ürünlere ait montaj ve alt montaj parçalarının üretimlerini, tasarımlarını ve bazı prosesleri belirli koşullar altında yan sanayi firmalarına aktarmaktadır. İşbirliği modelinde taraflar arasında karşılıklı güven düzeyi ve risk paylaşım oranı yüksektir. Bu tür bir ilişkide alıcı ve tedarikçiler arasında iletilen/etkileşen bilgi, miktar ve çeşit bakımından yüksektir. Taraflar arasındaki ticari sözleşmeler ise genellikle esnektir ve orta/uzun vadeliidir.

Literatürde alıcı-tedarikçi ilişkileri olarak karşımıza çıkan TZY uygulamaları, hammadde ve/veya yarı mamullerin tedarikinden başlayarak nihai ürünün müşteriye ulaştırılmasına kadar geçen süreçte, işletmelerin performans kriterlerine olumlu katkılar sağlamaktadır. TZY'nin işletme performansı üzerindeki etkilerine yönelik olarak literatürde birçok çalışmanın olduğu görülmektedir. Bu çalışmalardan bazıları Tablo 76'daki gibi özetlenebilir.

Tablo 76: TZY'nin İşletme Performansı Üzerindeki Etkilerine Yönelik Literatür İncelemesi

Uzzi, 1997.	Çalışmada alıcı-tedarikçi ilişkilerinin kalitesi ve performans arasındaki bağlantı incelenmiştir. Bu bağlamda güven, ayrıntılı bilgi paylaşımı, problem çözümüne katılım gibi uygulamalarla işletmeler daha iyi ekonomik sonuçlar elde edebilmekte, maliyetlerini azaltabilmekte ve beklenmedik değişimlere adaptasyon yeteneğini geliştirebilmektedir.
Stock vd., 2000.	Lojistik entegrasyonu (değer sistemi boyunca tedarikçilerden alıcılara doğru malzemelerin dolaşım koordinasyonu ile ilgili operasyonel faaliyetleri ve tedarikçi ile alıcı arasındaki ilişkilerin yönetimini kapsayan) ve tedarik zinciri yapısının (kanal yönetimi ve coğrafi dağıtımla karakterize edilen) etkinliğinin işletme performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Lojistik entegrasyonu ve kanal yönetimini başaran işletmelerin performanslarının bunları başaramayanlara göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca bu işletmelerin finansal ve hizmet performanslarının da diğerlerine göre daha yüksek olduğu görülmüştür.
Chen vd., 2004.	Stratejik satınalma ve tedarik yönetimi faaliyetlerinin işletmelerin finansal performansları üzerinde olan katkıları incelemiştir. Satınalma faaliyetleri tedarik yönetim yeteneklerinin geliştirilerek alıcı-tedarikçi ilişkilerinin yönetilmesinde ve kurulmasında önemli rol oynamaktadır. Satınalma faaliyetleri ile tedarikçiler uzun dönemde; daha az tedarikçi ile çalışılması, stok yönetim maliyetlerinin azaltılması, ölçek ekonomilerine ulaşılması, gecikme zamanının azaltılması, satınalma maliyetlerinin azalması, ürün tasarım ilişkilerinde alıcı-tedarikçi ilişkilerinin geliştirilmesi, daha iyi güven ilişkileri ve alıcı-tedarikçiler arasında iki yönlü iletişim, bileşen üretim ve dağıtımında daha yüksek tedarikçi güvenilirliği, daha iyi müşteri hizmeti ve pazar oryantasyonu gibi konularda olumlu katkılar sağlayarak alıcı işletmelerin finansal performanslarını olumlu yönde etkilemektedir.
Petersen vd., 2005.	Ürün yenilik faaliyetlerine tedarikçilerin dahil edilmesinin, işletmelerin ürün tasarım performansları ve finansal geri dönüşleri üzerinde önemli etkileri olduğunu ifade etmektedir. Daha hızlı bir gelişim süresinin yakalanmasında tedarikçi entegrasyonunun önemi büyüktür. Bu sürece tedarikçilerin ilk aşamada dahil olması tasarım ve geliştirme sürecini önemli ölçüde hızlandırabilmektedir. Ürün yenilik faaliyetlerine tedarikçi entegrasyonu bir taraftan işletmenin yeni ürün geliştirme performansını artırırken (işletmenin tasarım performansını; bir tasarım projesinin daha kolay ve daha düşük maliyetle yürütülmesi ve tasarım faaliyetlerinin daha etkin ve hızlı yürütülmesini sağlayarak), diğer taraftan; satışların artması ve yatırımların geri dönüş oranındaki artışlarla işletmelerin finansal performansını da etkilemektedir.
Fynes vd., 2005.	Kalite performansına vurgu yapmaktadırlar. Yazarlar kalite performansını toplam ürün performansı olarak belirtmişler ve kalite performansını uygunluk kalitesi ve tasarım kalitesi olarak iki ana kısımda incelemiştir. Çalışmada kalite performansı sonucunda ortaya çıkacak olan müşteri memnuniyeti ise işletme dışındaki kalite performans ölçütü olarak değerlendirilmekte olup burada dağıtım kalitesinin önemine vurgu yapılmaktadır. Dolayısıyla ürün yenilik faaliyetlerine tedarikçilerin dahil edilerek tasarım ve uygunluk kalitesinin sağlanması alıcıların kalite ve müşteri memnuniyeti performanslarına önemli katkılar sağlayabilmektedir.

Tablo 76 (Devam): TZY'nin İşletme Performansı Üzerindeki Etkilerine Yönelik Literatür İncelemesi

Bonner ve Calanton, 2005.	İşletmelerin operasyonel ve finansal performanslarının incelemiştir. Operasyonel performans kategorisi esneklik, kalite, dağıtım hızı ve güvenilirliği ve maliyetleri içermektedir. Dolayısıyla tedarikçi işletmeler daha düşük maliyet, daha hızlı ve güvenilir teslimat, daha kaliteli ürün sağlama gibi uygulamalarla alıcı işletmelerin operasyonel performanslarına katkı sağlayabilmektedir. Finansal performans ölçütleri ise işletme dışındaki faktörlerin bir işletmenin değerlendirilmesindeki önemini yansıtmakta olup, bu ölçüm satışların büyümesi, yatırımların geri dönüşü, pazar payı gibi işletme performansının geleneksel belirteçlerini içermektedir.
Şen, 2006.	İşletmeler açısından performans düzeyinin artırılmasında maliyetlerin önemli bir yeri vardır. Bu bağlamda tedarikçilerin kalite, taşıma, teslim süresi, depolama, stok/envanter ve yeni tedarikçilerin bulunması gibi konularda alıcı işletmelere sağlayacağı maliyet avantajları işletme performansının artırılmasında önemli bir paya sahip olacaktır. Bunun yanında tedarikçiler alıcı işletmelere müşteri memnuniyetinin artırılması, esneklik, bilgi ve malzeme akışının entegrasyonu, etkili risk yönetimi, satışların artırılması, ürün gecikmelerinin azaltılması, hammadde ve yarı mamul temin süresinin azaltılması gibi konularda da önemli katkılar sağlamaktadır.

Buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında tedarikçi işletmelerin; temel finansal göstergeler, üretkenliğe yönelik göstergeler, kaliteye ilişkin göstergeler, zaman ve yenilikçiliğe ilişkin performans göstergeleri içerisindeki temel işletme performans kriterlerine olumlu katkılar sağladığı ve gelişen alıcı-tedarikçi ilişkileri ile bu katkıların daha önemli bir hale geldiği söylenebilir.

TZY konusunda yapılan çalışmaların büyük çoğunluğu ana sanayi işletmeleri olarak tanımlanan ve dolayısıyla ölçek bakımından büyük olan işletmeler üzerinde yoğunlaşmaktadır. OSB'lerde faaliyet gösteren imalat sanayi işletmelerinin gerek tedarikçileri gerekse müşterileri ile olan ilişkilerinin niteliğinin işletme performansı üzerine etkisinin ortaya konulması bu çalışmanın temel amacını oluşturmaktadır. Yani çalışmanın ana amacı “TZY uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkisini incelemek” olarak tespit edilmiştir.

Bu kısmın ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır:

1. Türkiye genelinde OSB'lerde faaliyet gören işletmelerin alıcı tedarikçi ilişkisi algılama ölçeğine göre değerlendirildiğinde bu ilişki işletmelerin performansını ne ölçüde etkilemektedir?
2. Türkiye genelinde OSB'lerde faaliyet gören işletmelerin müşteriyle ilişkilerinin düzeyi algılama ölçeğine göre hangi boyuttur?

3. OSB işletmelerinin tedarikçileri ve müşterileri ile olan ilişkilerinin yanı sıra bu işletmelerin performans kriterlerinde baskın olan ve iyileştirilmesi gereken öğeler hangileridir?
4. Yukarıdaki sorulara verilen cevaplar ölçüsünde TZY'nin işletme performansı üzerindeki etkileri nelerdir?
5. Müşterileri ile olan ilişkilerine göre işletmelerin performans düzeyleri değişmekte midir?

A. METODOLOJİ

Bu araştırmanın ana kümesini Türkiye’de OSB’lerde faaliyet gösteren imalat sanayii işletmeleri oluşturmaktadır. Analizlerde kullanılan veriler, söz konusu işletmelerden anket metodu yardımıyla toplanmıştır. Anket formunda TZY ile ilgili soruların oluşturulmasında Dünyada ve Türkiye’de daha önce yapılan bazı araştırmalardan yararlanılmıştır¹. Anketör firma tarafından 58 ildeki OSB’lerde faaliyet gösteren firmalarda yapılan anketler arasından bilimsel açıdan kullanılabilir 3034 anket formu elde edilmiş olup bu araştırmanın örneklemini oluşturmaktadır.

Araştırmada “TZY” ile ilgili değerlendirmelerde bulunmak için 27 maddeden oluşan bir ölçek kullanılmıştır. Ölçekte tedarikçilerle olan ilişkilerin niteliğini tespit etmek amacıyla 6 madde, müşterilerle olan ilişkilerin niteliğini tespit etmek amacıyla 5 madde ve işletme performansı ile ilgili değerlendirmelerde bulunmak üzere 16 madde bulunmaktadır.

Bu bölümün amacına uygun sorulara cevap aranmadan önce bu soruları cevaplamada temel oluşturan TZY değişkenlerine ilişkin genel değerlendirmelere öncelikle yer verilmektedir.

1. İşletmelerde Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamalarına İlişkin Değerlendirme

Araştırmanın soru formunda TZY ile ilgili değerlendirmelerde bulunmak için 27 farklı değişken kullanılmıştır. Ölçek 5’li likert ölçeği olup, ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır. TZY değişkenlerine ilişkin yapılan tanımsal istatistik analizleri bulguları Tablo 77’de verilmektedir.

¹ Bkz., Güleş, 1996, Bülbül, 2003; Ömürbek, 2003; Bonner ve Calanton, 2005, Wu ve Choi, 2005, Fynes vd., 2005.

Tablo 77: TZY Uygulamalarıyla İlgili Tammsal İstatistik Sonuçları

	Ortalama	Standart Sapma
Tedarikçi seçiminde kalite	4,19	0,75
Tedarikçilerle olan problemi birlikte çözme	4,02	0,78
Ürün ve Girdi kalitesinde tedarikçiden yardım alma	3,96	0,78
Sürekli iyileştirmelere tedarikçileri dahil etme	3,84	0,83
Stratejik planlara tedarikçi dahil etme	3,79	0,87
Yeni ürün geliştirme sürecine tedarikçiyi dahil etme	3,69	0,94
Güvenilirlik, yanıt verme vb standartlarda müşteriye dikkate alma	4.06	0.78
Müşteri memnuniyetini ölçme ve değerlendirme	4.00	0.83
Müşteri beklentilerini belirlemeye çalışma	4.01	0.83
Müşteri bilgi alma ve yardım isteklerini dikkate alma	4.08	0.79
Müşteri ilişkilerinin önemini değerlendirme	3.96	0.86
Rekabetçi fiyatlar sunma	3.85	0.87
Rakiplerle aynı düzeyde ya da daha düşük fiyat sunma	3.72	0.92
Kalite tabanlı rekabet etme	4.06	0.81
Güvenliği yüksek ürünler sunma	4.12	0.77
Uzun ömürlü dayanıklı ürünler sunma	4.14	0.78
Müşteriler için yüksek kaliteli ürünler sunma	4.14	0.78
Gereken ara ürünleri zamanında teslim etme	4.10	0.78
Müşteri siparişlerini zamanında teslim etme	4.16	0.75
Güvenilir teslimatı sağlama	4.17	0.75
Müşteriye özel ürünler sağlama	4.04	0.83
Müşteri ihtiyaçlarına göre üründe değişiklik yapma	4.04	0.82
Yeni özellikler ile müşteri taleplerine cevap verme	4.02	0.80
Pazara hızlı ürün sunma	3.90	0.86
Yeni ürün sunmada pazarda ilk olma	3.72	0.93
Pazar zamanlılığı endüstri ortalamasından kısa olması	3.46	1.05
Hızlı ürün geliştirme	3.87	0.88

Tablo 77 ile genel olarak bulguları ortalama ve standart sapma bazında tüm değişkenler için ortaya konulduktan sonra 1. tedarikçilerle olan ilişkilerin niteliği (6 değişken), 2. müşterilerle olan ilişkilerin niteliği (5 değişken) ve 3. işletme performansı (16 değişken) boyutlarında değerlendirmeler yapılmaktadır.

i. İşletmelerde Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Mevcut Durumu

Alıcı-tedarikçi ilişkilerinin mevcut durumu incelendiğinde işletmelerin tedarikçi seçiminde kalite faktörünü, tedarikçilerle olan problemlerin ortak çözümünün yanı sıra ürün ve girdi kalitesini geliştirmede tedarikçilere yardımcı olmayı yüksek derecede önemli gördükleri tespit edilmiştir. Ayrıca iyileştirme programlarına (süreç), stratejik planlamaya ve yeni ürün geliştirme süreçlerine tedarikçilerin dahil edilmesi işletmelerin performans kriterlerine katkı sağlayabilecek uygulamalar olarak değerlendirilebilir (Tablo 78).

Tablo 78: Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Mevcut Durumu

Tedarikçi İlişkileri Kriterleri	Ort.	Std. Sap.
Tedarikçi seçerken en önemli kriter olarak kaliteyi dikkate alma	4,19	0,75
Tedarikçilerle olan problemleri ortaklaşa çözüme	4,02	0,78
Ürün ve girdi kalitesini geliştirmede tedarikçilere yardımcı olma	3,96	0,78
Sürekli iyileştirme programına kilit tedarikçileri dahil etme	3,84	0,83
Stratejik planları belirlerken kilit tedarikçileri dahil etme	3,79	0,87
Yeni ürün geliştirme süreçlerine kilit tedarikçileri aktif olarak katma	3,69	0,94
TOPLAM	23,48	3,64

Notlar: (i) n=2887; (ii) Ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır; (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ($\chi^2=9675,756$ ve $p<0,001$) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

ii. İşletmelerin Müşterileri İle Olan İlişkilerinin Mevcut Durumu

İşletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerinin mevcut durumu Tablo 79’da görüldüğü gibidir.

Tablo 79: İşletmelerin Müşterileri İle Olan İlişkilerinin Mevcut Durumu

Müşteri İlişkileri Kriterleri	Ort.	Std. Sap.
Müşterilerin bilgi alma ve yardım isteklerini dikkate alma	4,08	0,79
Güvenilirlik, yanıt verme ve diğer standartlarını belirlerken müşterileri dikkate alma.	4,06	0,78
Gelecekteki müşteri beklentilerini sıklıkla belirlemeye çalışma	4,01	0,83
Müşteri memnuniyetini sıklıkla ölçme ve değerlendirme	4,00	0,83
Müşterilerle olan ilişkilerin önemini periyodik olarak değerlendirme	3,96	0,85
TOPLAM	20,12	3,19

Notlar: (i) n=2898; (ii) Ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır; (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ($\chi^2=8839,226$ ve $p<0,001$) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 79 incelendiğinde işletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerinde en önemli faktörün, müşterilerin bilgi alma ve yardım isteklerinin dikkate alınması olduğu görülmektedir. İkinci önemli faktör güvenilirlik, yanıt verme ve diğer standartların belirlenmesinde müşterilerin dikkate alınmasıdır. Bu bağlamda müşteriye güvenilir ve hızlı yanıt vermenin ve satış sonrası hizmetlerin işletmeler açısından oldukça önemli olduğu söylenebilir. Ayrıca müşteri beklentilerinin belirlenmeye çalışılması ve müşteri memnuniyetinin ölçülmesi müşterilerle olan ilişkilerin geliştirilmesi açısından oldukça önem arz etmektedir.

iii. İşletmelerin Performans Kriterlerine İlişkin Değerlendirme

Tablo 80’deki işletmelerin performans kriterlerine verdikleri önem düzeyleri incelendiğinde güvenilir teslimat sağlamanın ilk sırada yer aldığı görülmektedir. Müşteri siparişlerini zamanında teslim etme ikinci sırada, uzun ömürlü/dayanıklı ürünler sunma ise üçüncü sırada yer alan faktörlerdir. Müşteriler için yüksek kaliteli ürünler sunma ve güvenliği

yüksek ürünler sunma ise dördüncü ve beşinci sırada yer almaktadır. Bu beş faktör birlikte değerlendirildiğinde araştırmaya katılan işletmelerin müşteri memnuniyetini önemsedikleri; müşteriye zamanında ve kaliteli ürün teslimine önem verdikleri söylenebilir. Fiyat, pazara hızlı ürün sunma, hızlı ürün geliştirebilme gibi performans kriterlerinin ise işletmeler açısından önemli olmakla birlikte müşteri memnuniyeti ve kalite kriterleri ile karşılaştırıldığında göreceli olarak daha düşük olduğu belirlenmiştir.

Tablo 80: İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Ort.	Std. Sap.
Güvenilir teslimatı sağlama	4,17	0,75
Müşteri siparişlerini zamanında teslim etme	4,16	0,75
Uzun ömürlü/dayanıklı ürünler sunma	4,14	0,78
Müşterilerimiz için yüksek kaliteli ürünler sunma	4,14	0,78
Güvenliği yüksek ürünler sunma	4,12	0,77
Gereken ara ürünleri zamanında teslim etme	4,10	0,78
Kalite tabanlı rekabet edebilme	4,06	0,81
Müşteriye özel ürünler sağlama	4,04	0,83
Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için ürünlerimizde değişiklik yapma	4,04	0,82
“Yeni” özellikler ile müşteri taleplerine daha iyi cevap verebilme	4,02	0,80
Pazara hızlı bir şekilde ürün sunabilme	3,90	0,86
Hızlı ürün geliştirebilme	3,87	0,88
Rekabetçi fiyatlar sunabilme	3,85	0,87
Rakiplerimizle aynı düzeyde yada onlardan daha düşük fiyatlar sunabilme	3,72	0,92
Yeni ürün sunmada pazarda ilk (öncü) olabilme	3,72	0,93
Pazar zamanlılığının endüstri ortalamasından düşük olması	3,46	1,05

Notlar: (i) n=2833; (ii) Ölçekte 1 kesinlikle katılmıyorum ve 5 kesinlikle katılıyorum anlamındadır; (iii) Friedman çift yönlü Anova testine göre ($\chi^2=2790,799$ ve $p<0,001$) sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

2. İşletmelerin Genel Performans Göstergelerine İlişkin Değerlendirme

Çalışmanın bu kısmında Tablo 81'deki performans kriterlerini ortaya koyan maddelerin bir gruplandırmaya tabi tutulup tutulamayacağı incelenmiştir. Bu bağlamda değerlendirmeye alınan performans kriterlerine “*varimax rotasyonlu temel bileşen faktör analizi*” uygulanmıştır. Yapılan açıklayıcı faktör analizi sonucunda performans kriterleri dört grup altında toplanmıştır (Tablo 81).

Tablo 81: Tedarikçi Performans Kriterlerine İlişkin Faktör Analizi

Faktör	Maddeler
Kalite-Dağıtım Performansı	Uzun ömürlü/dayanıklı ürünler sunma
	Güvenliği yüksek ürünler sunabilme
	Müşterilerimiz için yüksek kaliteli ürünler sunabilme
	Gereken ara ürünleri zamanında teslim etme
	Kalite tabanlı rekabet edebilme
	Müşteri siparişlerini zamanında teslim etme
	Güvenilir teslimat sağlama
Zaman Performansı	Yeni ürün sunmada pazarda ilk (öncü) olabilme
	Hızlı ürün geliştirebilme
	Pazar zamanlılığının endüstri ortalamasından düşük olması
	Pazara hızlı bir şekilde ürün sunabilme
Yenilikçilik Performansı	Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için ürünlerde değişiklik yapma
	Müşteriye özel ürünler sağlama
	“Yeni” özellikler ile müşteri taleplerine daha iyi cevap verebilme
Finansal Performans	Rakiplerimizle aynı düzeyde yada onlardan daha düşük fiyatlar sunabilme
	Rekabetçi fiyatlar sunabilme

Tablo 81'de görüldüğü gibi faktör analizi sonucu oluşan gruplar Kalite-Dağıtım Performansı (7 madde), Zaman Performansı (4 madde), Yenilikçilik Performansı (3 madde) ve Finansal Performans (2 madde) kriterleri şeklinde adlandırılmıştır.

B. ANALİTİK BULGULAR

Burada TZY uygulamalarının işletme performansı üzerine etkisi incelenmiştir.

1. Tedarikçileri İle Olan İlişkilerinin İşletme Performansı Üzerine Etkisi

Alıcı-tedarikçi ilişkilerinin niteliğinin tespit edilmesi amacıyla Tablo 78'de yer alan faktörler dikkate alınmıştır. Alıcı-tedarikçi ilişkilerinin niteliği tespit edilirken Dean ve Snell (1996) ve Güleş (1999) tarafından uygulanan yöntemle benzer bir şekilde ölçekteki maddeler toplanarak toplam ilişki düzeyi bulunmuştur. Daha sonra toplam ilişki düzeyi dikkate alınarak medyan kuralına göre işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkileri daha rekabetçi ve daha işbirlikçi şeklinde sınıflandırılmıştır. Ölçek, 6 değişik maddeden oluşmaktadır. Bu maddelerin toplamı 6 ile 30 arasında değişmektedir. Dolayısıyla ölçekte 6, *rekabetçi bir ilişkiyi* ifade ederken; 30 *işbirlikçi bir ilişki* düzeyini ifade etmektedir. Yani ölçek üzerinde toplam puan 6'dan 30'a yaklaştıkça alıcı-tedarikçi ilişkilerinin niteliğinin daha işbirlikçi olduğu anlaşılmaktadır. Toplam puan üzerinden araştırma kapsamındaki işletmeler medyan kuralına

göre daha rekabetçi ve daha işbirlikçi ilişkiye sahip işletmeler olmak üzere iki gruba ayrılmış ve performans düzeyleri karşılaştırılmıştır (Tablo 82).

Tablo 82: Alıcı-Tedarikçi İlişkilerine Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=1884)		Daha İşbirlikçi (n=1049)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,82	2,14	8,17	1,57
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	26,36	7,12	30,83	3,60
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,94	3,25	13,02	1,85
Zaman Performansı Toplam	13,50	4,06	15,98	3,22
Genel Toplam	57,63	15,04	68,00	7,40

Notlar: (i) n=1459, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 82 incelendiğinde işletmelerden 1049 tanesinin tedarikçileri ile daha işbirlikçi, 1884 tanesinin ise daha rekabetçi bir ilişkiye sahip oldukları görülmektedir. Daha işbirlikçi bir yapıya sahip işletmelerin her bir performans kriterinin daha rekabetçi bir yapıya sahip olan işletmelere göre göreceli olarak daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Faktör analizi sonucunda elde edilen performans boyutlarına ilişkin farklarında daha işbirlikçi işletmeler lehinde istatistiksel bakımdan anlamlı bir şekilde yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu bağlamda araştırma bulgularına göre, tedarikçileri ile daha işbirlikçi bir yapıya sahip olan işletmelerin performanslarının daha rekabetçi bir yapıya sahip olan işletmelere göre yüksek olduğu söylenebilir.

İşletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkileri OSB'ler bazında incelendiğinde (Bkz.Ek 5, Tablo 142-153) her bir OSB için sonuçların genel sonuçlarla uyum içinde olduğu görülmektedir. Yani her bir OSB için tedarikçileri ile ilişkileri daha işbirlikçi olan işletmelerin performanslarının daha rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olup, her bir OSB için elde edilen sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

2. Müşteriler İle Olan İlişkiler ve İşletme Performansı

Tablo 79'da yer alan faktörler dikkate alınarak, işletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerin niteliğini tespit etmek amacıyla Dean ve Snell (1996) ve Güleş (1999) tarafından uygulanan yöntem benzer bir şekilde ölçekteki maddeler toplanarak toplam ilişki düzeyi bulunmuştur. Daha sonra toplam ilişki düzeyi dikkate alınarak medyan kuralına göre

İşletmelerin müşterileri ile olan ilişkileri daha rekabetçi ve daha işbirlikçi şeklinde sınıflandırılmıştır. Ölçek, 5 değişik maddeden oluşmakta olup maddelerin toplamı 5 ile 25 arasında değişmektedir. Dolayısıyla ölçekte 5, *rekabetçi bir ilişkiyi* ifade ederken, 25 *işbirlikçi bir ilişki* düzeyini ifade etmektedir. Yani ölçek üzerinde toplam puan 5'den 25'e yaklaştıkça müşterilerle olan ilişkilerin niteliğinin daha işbirlikçi olduğu anlaşılmaktadır. İşletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerine göre performans kriterlerindeki değişim Tablo 83'te görülmektedir.

Tablo 83: Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=1747)		Daha İşbirlikçi (n=1178)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,75	2,16	8,14	1,58
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,75	7,03	31,29	3,47
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,80	3,23	13,01	2,00
Zaman Performansı Toplam	13,51	4,19	15,69	3,16
Genel Toplam	56,80	15,11	68,13	7,41

Notlar: (i) n=2925, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

İşletmelerden 1178 tanesinin müşterileri ile daha işbirlikçi ilişkiler kurduğu ve 1747 tanesinin de müşterileri ile daha rekabetçi bir ilişki düzeyine sahip olduğu görülmektedir. Müşterileri ile daha işbirlikçi bir ilişkiye sahip olan işletmelerin performanslarının (bireysel kriterler ve her bir performans boyutuna ilişkin) daha rekabetçi bir ilişkiye sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Sonuçların tümü istatistiksel bakımdan anlamlıdır. Bu sonuçlara göre müşterileri ile daha işbirlikçi bir yapıya sahip olan işletmelerin performanslarının daha rekabetçi bir yapıya sahip olan işletmelere göre yüksek olduğu söylenebilir.

İşletmelerin müşterileri ile olan ilişkileri OSB'ler bazında incelendiğinde (Bkz. Ek 6, Tablo 154-165) her bir OSB için sonuçların genel sonuçlarla uyum içinde ve istatistiksel bakımdan anlamlı olduğu görülmektedir. Yani her bir OSB için müşterileri ile daha işbirlikçi ilişkilere sahip olan işletmelerin performansları daha rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksektir.

3. İşletmelerin Tedarik Zinciri Yönetimi Bağlamında Performans Düzeyleri

İşletmelerin TZY bağlamında tedarikçileri ve müşterileri ile olan ilişkileri ayrı ayrı incelendiğinde, işbirlikçi yapıya sahip olan işletmelerin performansının daha yüksek olduğu tespit edilmişti (Bkz. Tablo 82 ve 83). Bu sonuçlardan yola çıkarak, hem tedarikçileri ile hem de müşterileri ile daha işbirlikçi bir yapıya (işbirlikçi-şirket) sahip olan işletmelerin performansının diğer ilişki kombinasyonuna sahip işletmelerle (rekabetçi-şirket, rekabetçi-şirket, işbirlikçi-şirket, işbirlikçi-şirket) kıyaslanınca farklılaşmış farklılaşmadığı ayrıca araştırılmıştır. Böylece Değer Zinciri boyunca **tedarikçi-üretici-almacı** ilişkilerini kapsayacak entegre bir değer zinciri yönetiminin işletme performansına olumlu etkisi konusunda somut birtakım sonuçlara ulaşmak mümkün olacaktır. Bu bağlamda işletmelerin tedarikçileri ve müşterileri ile olan ilişkileri birlikte değerlendirilerek işletmeler dört gruba ayrılmıştır. Tablo 84’te görüldüğü gibi hem tedarikçileri hem de müşterileri ile daha rekabetçi ilişki düzeyine sahip 1419 işletme olduğu tespit edilmiştir (**RR**). Tedarikçileri ile daha işbirlikçi, müşterileri ile daha rekabetçi ilişki düzeyine sahip işletme sayısı 334’tür (**İR**). Tedarikçileri ile daha rekabetçi, müşterileri ile daha işbirlikçi ilişkiye sahip olan işletme sayısı 465 (**Rİ**) ve son olarak hem tedarikçileri hem de müşterileri ile daha işbirlikçi ilişkiye sahip işletme sayısı ise 716 (**İİ**) olarak tespit edilmiştir.

Tablo 84: İşletme Performansı – İlişki Kombinasyonu Karşılaştırması

		Tedarikçilerle Olan İlişkiler		Toplam
		Daha Rekabetçi	Daha İşbirlikçi	
Müşterilerle Olan İlişkiler	Daha Rekabetçi	RR (n=1419) $\bar{X} = 53,33$	İR (n=334) $\bar{X} = 63,47$	n=1753
	Daha İşbirlikçi	Rİ (n=465) $\bar{X} = 65,09$	İİ (n=716) $\bar{X} = 70,12$	n=1181
Toplam		n=1884	n=1050	n=2934

Notlar: (i) RR= Tedarikçilerle rekabetçi, müşterilerle rekabetçi ilişki; İR= Tedarikçilerle işbirlikçi, müşterilerle rekabetçi ilişki; Rİ= Tedarikçilerle rekabetçi, müşterilerle işbirlikçi ilişki; İİ= Tedarikçilerle işbirlikçi, müşterilerle işbirlikçi ilişki anlamındadır. (ii) Parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir.

İşletmelerin TZY bağlamında tedarikçileri ve müşterileri ile olan ilişkilerine göre performans düzeylerinde yaşanan değişimlere ilişkin bulgular Tablo 85’te görüldüğü gibidir.

Tablo 85:İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=1419)		İR (n=334)		Rİ (n=465)		İİ (n=716)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,54	2,23	7,68	1,50	7,74	1,53	8,40	1,56
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,11	7,41	28,69	3,75	30,45	3,90	31,84	3,04
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,50	3,37	12,14	1,97	12,37	2,29	13,44	1,64
Zaman Performansı Toplam	13,18	4,25	14,96	3,57	14,54	3,16	16,45	2,92
Genel Toplam	55,33	15,96	63,47	7,43	65,09	7,86	70,12	6,37

Notlar: (i) n=2934, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 85 incelendiğinde hem tedarikçileri hem de müşterileri ile daha işbirlikçi bir ilişki yapısına sahip olan işletmelerin (İİ) performansı diğer gruplarda yer alan işletmelerin performansları ile kıyaslanınca daha yüksektir. Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır. Bu bağlamda Tablo 85'teki sonuçlara göre hem tedarikçileri ve hem de müşterileri ile daha işbirlikçi bir yapıya (işbirlikçi-işbirlikçi) sahip olan işletmelerin performans düzeyinin diğer ilişki kombinasyonlarına (rekabetçi-rekabetçi, rekabetçi-işbirlikçi, işbirlikçi-rekabetçi) göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

İşletmelerin tedarikçileri ve müşterileri ile olan ilişkileri OSB'ler bazında incelendiğinde (Bkz. Ek 7, Tablo 166-177) her bir OSB için sonuçların genel sonuçlarla uyum içinde ve istatistiksel bakımdan anlamlı olduğu görülmektedir. Yani her bir OSB için hem tedarikçileri hem de müşterileri ile daha işbirlikçi olan işletmelerin performansları diğerlerine göre daha yüksektir.

C. TARTIŞMA

Proje kapsamında hazırlanan çalışmanın bu bölümünde, OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların performanslarında TZY ve lojistik faaliyetlerin etkilerini ortaya koymak ve performansı artırıcı TZY faktörlerini belirlemek amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda TZY kriterleri, lojistik etkinlik kriterleri ve performans ölçütleri tanımlanmıştır. Araştırmada öncelikle TZY kriterleri açısından performans analizi yapılmıştır.

TZY'nin işletmeler açısından temel faydası, işletmenin tedarikçilerden başlayarak nihai tüketiciye kadar olan bütün süreçteki faaliyetlerini içerecek şekilde planlama

yapılabilmesini ve yapılan planların sonuçlarının zaman içinde optimize edilmesini olanaklı hale getirmesidir. Dolayısıyla TZY, hem tedarik zinciri performansını birden çok işletmeyi göz önüne alarak optimize etmekte, hem de her bir işletmenin hedeflerine doğrudan etki etmektedir. Bu bağlamda araştırma projesi kapsamında yer alan imalat sanayi işletmelerini kapsayan ve bu işletmelerdeki TZY uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkilerinin incelendiği araştırmada elde edilen bulgular ışığında şu **değerlendirmeleri** yapmak mümkündür.

- Araştırma kapsamındaki işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinde kaliteye önem verdikleri ve tedarikçileri ile problem çözme konusunda işbirliği içinde oldukları görülmüştür. Ayrıca işletmeler ürün ve girdi kalitesini geliştirmede tedarikçileri ile işbirliği yapmaktadır. Bunun yanında tedarikçilerin sürekli iyileştirme programlarına ve yeni ürün gelişimi faaliyetlerine dahil edildikleri tespit edilmiştir. Bu bağlamda işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinin, OSB'ler arasında göreceli farklılıklar olmakla birlikte işbirlikçi yapıya daha yakın olduğu söylenebilir.
- İşletmelerin müşterilerin bilgi alma ve yardım taleplerine önem verdikleri, müşterileri ile olan ilişkilerinde güvenilirlik ve yanıt verme gibi konularda standartların belirlenmesinde müşterileri dikkate aldıkları görülmektedir. Bunun yanında işletmeler müşteri memnuniyetine önem vermekte ve müşteri memnuniyetiyle ilgili sık sık ölçümler yapmaktadırlar. Bu bağlamda işletmelerin müşteri merkezli bir yapıya sahip oldukları ve müşterileri ile olan ilişkilerine önem verdikleri söylenebilir.
- İşletmelerin genel performans kriterleri incelendiğinde, müşteriye zamanında ve kaliteli ürün teslimine önem verdikleri görülmektedir. Aynı zamanda müşterilerle olan ilişkilerinde olduğu gibi, müşteri memnuniyetine yönelik faktörlerin ön plana çıktığı söylenebilir. Müşteri memnuniyeti kriterini ise, fiyat, pazara hızlı ürün sunma, hızlı ürün geliştirebilme gibi performans kriterleri takip etmektedir.
- Genel performans kriterlerine uygulanan faktör analizi sonucunda bu kriterlerin finansal performans kriterleri, zaman performans kriterleri, kalite-dağıtım performans kriterleri ve yenilikçilik performans kriterleri olmak üzere dört başlıkta toplanabileceği tespit edilmiştir.

- İşletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinin işletme performansı üzerindeki etkileri incelendiğinde, tedarikçileri ile daha işbirlikçi ilişkiler geliştiren işletmelerin performanslarının rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durum OSB'ler bazında incelendiğinde de her bir OSB için tedarikçileriyle işbirlikçi bir yapıya sahip olan işletmelerin performanslarının daha yüksek olduğu görülmektedir (Bkz. Ek 5., Tablo 142-153). Bunun yanında Doğu Marmara OSB'de (Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova illerini kapsamaktadır) tedarikçileri ile işbirlikçi bir ilişki yapısına sahip işletme sayısının daha fazla olduğu görülmektedir (Bkz. Ek 5, Tablo 144). Bu durum; TZY'nin hem Dünyada hem de Türkiye'de otomotiv sektöründe diğer sektörlerle göre daha etkin bir şekilde uygulandığı dikkate alındığında; Doğu Marmara OSB'de faaliyet gösteren işletmelerin ağırlıklı olarak otomotiv sanayinde faaliyet gösteriyor olmasıyla açıklanabilir. Doğu Karadeniz ve Kuzeydoğu Anadolu OSB'lerinde de (Bkz. Ek 5, Tablo 150 ve Tablo 153) araştırma kapsamında yer alan toplam işletme sayısı az olmakla birlikte tedarikçileriyle işbirlikçi bir ilişkiye sahip olan işletme sayısının daha fazla olduğu görülmektedir. Diğer dokuz OSB'de tedarikçileri ile işbirlikçi ilişkilere sahip olan işletmelerin performansları daha yüksek olmakla birlikte, işbirlikçi ilişki yapısına sahip işletme sayısı rekabetçi ilişkilere sahip işletme sayısından daha azdır.
- İşletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerinin işletme performansı üzerindeki etkileri incelendiğinde, müşterileri ile daha işbirlikçi ilişkiler geliştiren işletmelerin performanslarının rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Her bir OSB için, müşterileri ile işbirlikçi yapıya sahip olan işletmelerin performanslarının rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu görülmektedir (Bkz. Ek 6, Tablo 154-165). Bunun yanında tedarikçilerle olan ilişkilerde olduğu gibi Doğu Marmara, Akdeniz, Doğu Karadeniz ve Kuzeydoğu Anadolu OSB'lerde (Ek 6, Tablo 156, Tablo 159, Tablo 162 ve Tablo 165) müşterileri ile olan ilişkilerinde işbirlikçi bir yapıya sahip olan işletme sayısının daha fazla olduğu görülmektedir.
- Araştırma kapsamındaki işletmelerden hem tedarikçileri hem de müşterileri ile işbirlikçi bir ilişki yapısına sahip olan işletmelerin performans kriterlerinin diğerlerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum OSB'ler bazında

da aynı şekilde olup hem tedarikçileri hem de müşterileri ile işbirlikçi ilişkilere sahip olan işletmelerin performanslarının daha yüksek olduğu görülmektedir (Bkz. Ek 7, Tablo 166-177).

Başlangıç noktası tüketici, uç noktası ise hammadde tedarikçileri olan bir yığın işletme yerine bunların tamamını ifade eden tek bir işletme görünümündeki tedarik zinciri; işletmelerin iç çalışmalarını en uygun ve basit bir şekle getirirken, aynı zamanda tüm tedarik zincirinin çalışmasını olumlu yönde etkilemekte ve çalışmaları iyileştirmek suretiyle de işletmelerin tüketicilere karşı olan sorumluluklarını en iyi şekilde yapmalarını olanaklı hale getirmektedir. Bu bağlamda TZY'nin; fiyat, kalite, hız, verimlilik, kârlılık, dağıtım, yeni ürün sunma gibi performans unsurlarının geliştirilmesini ve zincir içindeki uygulamaların uyumlu, bütünleşmiş ve yüksek performanslı olmalarını sağladığı söylenebilir. Bu durum bir bütün olarak eş yığılma ekonomileri ile paralellik taşımaktadır.

Buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin performanslarının geliştirilmesinde tedarikçileri ve müşterileri ile olan işbirlikçi ilişkilerin büyük bir öneme sahip olduğunu ileri sürmek yanlış olmayacaktır. Bu bağlamda işletmelerin performanslarını arttırabilmek için tedarikçileri ile olan ilişkilerinin;

- İşbirlikçi bir yapıya kavuşturulmasının,
- Güven esasına dayandırılmasının,
- Zincir içindeki bilgi paylaşımının etkinleştirilmesinin,
- Tedarikçilerle olan anlaşmaların uzun dönemli olmasının,
- Tedarikçilerin yeni ürün gelişim sürecine katılımının sağlanmasının;

Müşterileri ile olan ilişkilerinin ise;

- Müşteri memnuniyetinde artış sağlayabilmek için işletme fonksiyonlarının entegre çalışmasının sağlanması,
- Müşterilere zamanında teslimat yapabilmek için dağıtım etkinliğinin artırılması,
- Müşteri dağıtım merkezi, üretim ve tedarikçiler arasında yakın işbirliği ve bilgi iletişiminin sağlanması,
- İş süreçlerinin müşteri memnuniyetini arttıracak şekilde yeniden düzenlenmesinin zorunlu olduğu görülmektedir.

Ayrıca günümüzde rekabetin işletmeler arasında değil, tedarik zincirleri arasında yaşanmaya başlamasından dolayı tedarik zincirinin bütünsel olarak performansının değerlendirilmesi ve sürekli geliştirilmesi kritik önem taşıdığından; OSB'ler bazında yürütülecek bazı çalışmalar işletmelerin TZY aracılığıyla performanslarının artırılması sürecine uyumlarını artıracak ve/veya geliştirecektir. Bu kapsamda yürütülebilecek çalışmalar ise şu şekilde belirtilebilir:

- OSB'ler kapsamındaki işletmeler arasında bilgi paylaşımı ve kullanımını sağlayacak etkin bir iletişim ağı kurulmalıdır.
- Zincir içerisindeki işletmelerin performanslarının ayrı ayrı ölçülmesi yerine tüm zincir içerisindeki işletmelerin tamamının performansının ölçülmesi daha etkin ölçümler yapılmasını sağlayacaktır. Bu bağlamda geleneksel performans ölçüm sistemleri yerine, hem finansal hem de müşteri memnuniyeti gibi finansal olmayan ölçütleri kapsayacak şekilde yeni bir performans ölçüm sisteminin kurulması gerekmektedir.
- Tedarikçileri ve müşterileri ile işbirlikçi ilişkilere sahip olan işletmelerin performanslarının yüksek olduğu düşünüldüğünde; hem tedarikçileri hem de müşterileri ile işbirlikçi ilişkiler geliştirebilen işletmelerin elde ettikleri başarılı uygulamaların, ister aynı sektörde olsun ister farklı sektörde, OSB'ler kapsamındaki tüm işletmelere kıyaslama yapılarak uyarlanması; ilişkilerinde rekabetçi yapıya sahip olan işletmelerin işbirlikçi ilişki yapısına doğru bir dönüşüm sağlamalarını olanaklı hale gelecektir. Dolayısıyla işletmelerin işbirlikçi ilişkiler geliştirmek için yaptıkları uygulamaları ve bu uygulamalar sonucunda elde edilen başarıların tespit edilmesini sağlayacak bir araştırmanın yapılması gerekmektedir.. Bu bağlamda OSB'ler bazında bu faaliyetleri incelemeye yönelik bir çalıştay oluşturulması oldukça önemlidir.
- Yapılacak bütün çalışmalarda üniversite sanayi işbirliğinin sağlanması; konuya ilişkin kavramsal çerçevenin ve kavram birliğinin oluşturulması ve üniversitelerde var olan veya oluşturulacak teorik bilgi birikiminin sanayiye daha etkin bir şekilde aktarılması açısından gereklidir.
- Yürütülecek bütün çalışmaların devlet tarafından ilgili kurum ve kuruluşlar aracılığıyla desteklenmesi, sürecin hızlandırılması ve daha etkin sonuçların elde edilmesi bakımından gerekli ve önemlidir.

II. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE LOJİSTİK FAALİYETLERİN ETKİNLİĞİ VE LOJİSTİK PERFORMANSI GELİŞTİRME*

GİRİŞ

Lojistik yönetimi süreci, TZY ile karıştırılmaması gereken ancak TZY'nin önemli bir parçası olan süreçtir. Bu yönüyle, TZY sürecinin etkinliği bir anlamda lojistik yönetimi sürecine bağlı olmaktadır. İşletme lojistiği, tedarik lojistiği, malzeme lojistiği ve fiziksel dağıtım süreçlerinden oluşmaktadır. Genel anlamda lojistik; müşteri beklentilerinin karşılanması için malların, hizmetlerin ve bilgilerin, çıkış noktalarından tüketim noktalarına doğru fiziksel akışının planlanması, yürütülmesi ve kontrolü faaliyetlerini kapsayan süreçlerden oluşan bir sistemdir. Kısaca doğru ürünün, doğru müşteriye, doğru yer ve zamanda sağlanmasına olanak veren faaliyetlerdir.

Etkili bir lojistik zincirin yerine getirilmesinin sonucu olarak işletmeler, müşterilerinin arzu ettikleri kalite ve miktarda ürünleri ihtiyaçları olduğu zaman ve yerde, makul bir maliyetle, sürekli bir şekilde sağladıklarında rakipleri üzerinde pazar payı avantajı elde edebilmektedirler. Ayrıca işletmeler bu sayede, düşük maliyette ürünler, müşteri servisi veya bunun her ikisini birden sağlamak suretiyle pazarda rekabetsel üstünlük sağlayabilirler.

Artan rekabet, işletmelerin tüm faaliyetlerinde etkin, verimli biçimde daha iyi kontrol etmelerini zorunlu kılmaktadır. Bu çerçevede tedarik zinciri ve lojistik yönetimi, hammadde satıcılarından perakendecilere kadar tüm üretim ve dağıtım süreci boyunca malzeme ve bilgi akışının yönetimine yardımcı olmaktadır. İşletmeler arası tedarik zinciri ve lojistik yönetimi yapısı, süreç, insan, teknoloji ve performans ölçümlenmeleri gibi çeşitli açılardan tek bir işletme şeklinde hareket ederek kaynakların ortak kullanımını sayesinde sinerji yaratmayı hedeflemektedir. Bu açılardan konuya bakıldığında lojistik faaliyetlerin işletmelerin başarısında hayati derecede önem taşıdıkları görülmektedir. Lojistik faaliyetlerin performanslarının geliştirilmesinde de performans yönetimi kavramı ön plana çıkmaktadır. Performans; bir işletmenin belirli bir zaman diliminde elde ettiği başarı derecesi veya sonuçlar olarak tanımlanırken, başka bir tanımlamada ise; bir işi yapan bireyin, grubun veya teşebbüsün o işle amaçlanan hedefe yönelik olarak elde ettiği sonuçların nicel veya nitel

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda A. Özdemir ve G. Kök tarafından sunulan "Organize Sanayi Bölgelerinde Lojistik Faaliyetlerin Etkinliği ve Lojistik Performansı Geliştirme" başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir.

ifadesi olarak tanımlanmıştır. Farklı tanımlamalar ise; birey, grup veya teşebbüsün etkinliğinin ve verimliliğinin işletmeye yapmış olduğu katkının ölçülmesi, kaynakların etkin şekilde kullanılması ve amacın gerçekleştirilme düzeyinin belirlenmesi vb şekillerde yapılmaktadır. Lojistik performans yönetimi, örgütün ve çalışanların hedeflerine ulaşmalarını sağlayan ve yönetsel amaçları olan bir süreçtir. Lojistik performans yönetimi faaliyetlerinin temel amaçları, performans göstergelerini belirlemek, performans göstergelerini, sürece ve çalışanlara zamanında ve eşit şekilde uygulamak, hedefleri gerçekleştirecek faaliyetlerden beklenen performans sonuçlarıyla, gerçekleşen başarıyı karşılaştırmak ve değerlendirmek biçiminde sıralanmaktadır. Lojistik faaliyetlerde performans ölçümü firmanın mevcut ve potansiyel pazar payının belirlenmesi, üretim ve dağıtım sürecinin verimliliği ve etkinliği, finansal sonuçlar, satış gelirleri ve karlılık, yatırımlar ve getirileri alanlarında yapılır.

Sistemin performansının analizinin yapılmasında, performans verilerinin kalitatif ve kantitatif yapısına göre farklı ölçekler kullanılmalıdır. Kalitatif bir ölçekte verilerin performans analizleri zor olmaktadır. Bu zorluğu kaldırmak için çoğu zaman kalitatif özellikli veriler kantitatifleştirilerek çözüme gidilmektedir. Anket yöntemi ile yetkili kişilerin görüşlerinin beşli Likert ölçeğinde önem sırasına koyulabilen cevaplara dönüştürülmesi analiz için önemli bir aşamadır.

TZY'nin önemli bir parçası olan lojistik yönetimi genel olarak ele alındıktan sonra lojistik faaliyetlerinde performans yönetimi incelenmiştir. Bu bölümde, lojistik performansa ilişkin literatüre yer verilecektir.

Birçok üretim firması lojistik performanslarını ölçmek için farklı yöntemler kullanmaktadırlar. Firmaların kullandıkları performans ölçüm yöntemleri üretim hattına, üretim tipine ve ürün dağıtım şekline göre farklılık göstermektedir. Tüm firmalar için standartlaşmış ve genel kabul görmüş bir lojistik performans ölçüm yöntemi görülmemektedir.

Caplice ve Sheffi 1994 yılında lojistik performansın değerlendirilmesi için lojistik sürecinin önemine değinmişlerdir. Lojistik süreç temelinde geçerlilik, tekrar uygulanabilme, yararlılık, bütünleşme, ekonomiklik, uyumluluk, detay düzeyi ve çalışanların bireysel etkisi olarak sekiz kriter tanımlamışlardır.

Amstel ve D'hart 1996 yılında performans ölçümünde, dağıtım kanalı, stoklama, ulaştırma ve müşteri hizmetleri için farklı performans göstergeleri önermişlerdir.

Literatürde tedarik etme, üretim ve müşteriye ulaştırma sürecinde ele alınan lojistik performans ölçümü kriterleri maliyet, kalite, zaman, esneklik ve uzaklık olarak sıralanmaktadır. Lojistik hizmetlerinde kalitatif yöntemleri anlatan çalışmada, hizmet kalitesini ölçmede Parasuraman, Zeithaml ve Berry'nin 5 kriterli ölçeği kullanılmış ve lojistik faaliyet performansı açısından beklenti mevcut memnuniyet farkına bakılmıştır.

Gunasekaran vd. (2001) yılında yaptıkları kaynak zincirleri yönetimi için performans ölçümü kriterleri olarak plan, kaynak, montaj ve tüketiciye dağıtım olarak ele almışlar bu kriterler üzerinde ölçüm yapmışlardır. Gimenez ve Ventura (2005) lojistik performansın ölçümünde firmanın ihracat yada ithalat firması olmasının etkisini incelemişlerdir.

Bu kısmın ilgi odağını ise alt bölge ve sektör temelli sorular oluşturmaktadır.

1. Lojistik etkinlik kriterleri nelerdir ve algılama ölçeğine göre lojistik etkinlik kriterleri firma büyüklüğünden (küçük, orta ve büyük işletme) etkilenmekte midir?
2. Alt bölgelere göre OSB temelli işletmelerin lojistik etkinlik kriterleri arasında fark var mıdır?
3. Alt bölgeler içinde örneklem büyüklüğü yeterli olan OSB'lerin lojistik etkinlik kriterleri arasında fark var mıdır?
4. Alt bölgeler içinde örneklem büyüklüğü yeterli olan sektörlerin lojistik etkinlik kriterleri arasında fark var mıdır?
5. OSB'lerin öncelikli tedarikçilerinin bulunduğu uzaklıklarına göre lojistik etkinlik kriterleri arasında fark var mıdır?
 - Lojistik kriterlerin ortalaması yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermekte midir?
 - Lojistik kriterlerin ortalaması bakım hizmet alınan işletmelere olan uzaklığa göre farklılık göstermekte midir?
 - Lojistik kriterlerin ortalaması kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermekte midir?
 - Lojistik kriterlerin ortalaması ürünlerin satıldığı müşterilere olan uzaklığa göre farklılık göstermekte midir?

- Lojistik kriterlerin ortalaması rakip üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermekte midir?

6. Yukarıdaki belirlenen sorular temelinde işletme performansını hangi lojistik kriterleri etkilemektedir? Türkiye genelinde ve alt bölgeler özelinde etkileme derecesi nedir?

A. METODOLOJİ

OSB'de faaliyet gösteren firmaların lojistik performansını belirlemede lojistiğin iki boyutu ele alınmaktadır. Birincisi, anketin üçüncü bölümünün E seçeneğinde verilen ve katılımcıların lojistik ve TZY'ye ilişkin mevcut durumlarını belirttikleri 27 sorudan oluşturulan lojistik etkinlik kriterleridir. İkinci boyut anketin üçüncü bölümünün D seçeneğinde yer alan kümelenme sorularından çıkartılan firmayla malzeme alım ve satımında ilişkisi olan tedarikçi/üretici firmaların, rakiplerin ve müşteri yerlerinin firmaya olan uzaklıklarıdır.

Lojistik etkinlik kriterleri literatür taraması çerçevesinde belirlenmiştir. Firmanın performans geliştirme sürecine uygun olarak belirlenen lojistik etkinlik kriterleri; tedarikçiyle ilişkiler, müşteri memnuniyeti ve kalite, teslim zamanı, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması biçiminde sınıflandırılmaktadır. Lojistik etkinlik kriterleri aşağıda tanımlanmaktadır.

- **Tedarikçi ilişkileri:** Firmanın, tedarikçi kalitesine önem verme, sorunların çözüm sürecine tedarikçileri dahil etme, ürün ve girdi kalitesini geliştirmede tedarikçilere yardımcı olma, iyileştirme programına, stratejik plana ve yeni ürün geliştirme programına tedarikçileri dahil etme değişkenlerinden oluşmaktadır. Tedarikçi ilişkileri ve tedarikçilere verilen önemin düzeyi lojistik etkinliğin ölçümünde kullanılan bir kriterdir.
- **Müşteri memnuniyeti ve kalite:** Güvenilirlik, yanıt verme vb. standartlarda müşteriyi dikkate alma, müşteri memnuniyetini ölçme ve değerlendirme, müşteri beklentilerini belirlemeye çalışma, müşteri bilgi alma ve yardım isteklerini dikkate alma, müşteri ilişkilerinin önemini değerlendirme, rekabetçi fiyatlar sunma, rakiplerle aynı düzeyde ya da daha düşük fiyat sunma, kalite tabanlı rekabet etme, güvenliği yüksek ürünler sunma, uzun ömürlü dayanıklı ürünler sunma ve müşteriler için yüksek kaliteli ürünler sunma değişkenlerinden oluşmaktadır. Müşteri ihtiyaçlarını karşılama düzeyini, müşterilerle ilişkiyi ve müşterilere verilen önem çerçevesinde kaliteyi artırma

çabalarını ifade etmektedir. Müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önem lojistik çerçevesinde ele alınması gereken bir konudur. Yüksek müşteri memnuniyeti ve kalite lojistik etkinliği belirlemede önemli bir kriter olmaktadır.

- **Teslim zamanı:** firmanın müşterilerine ürünleri veya müşteri siparişlerini güvenilir biçimde zamanında teslim etmesiyle ilgilidir. Lojistik amacı çerçevesinde teslim zamanı önemli bir kriter olarak dikkate alınmalıdır. Teslim zamanındaki başarı düzeyi lojistik etkinliğin önemli bir göstergesidir.
- **Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması:** Müşteriye özel ürünler sağlama, yeni ve değişik ürünler sunma, müşteri taleplerini zamanında karşılama, pazarda ilk olarak bir ürün sunma ve rakiplerden önce ürünü piyasaya sunma değişkenlerinden oluşan bir kriterdir. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması lojistik etkinlikte ele alınması gereken önemli bir ölçüttür.

Firmayla malzeme alım ve satımında ilişkisi olan tedarikçi/üretici firmaların, rakiplerin ve müşteri yerlerinin firmaya olan uzaklıkları içeren lojistik boyutu 6 farklı değişken ile belirlenmekte ve lojistiğin uzaklık kriterleri olarak tanımlanmaktadır. Uzaklık kriterleri oluşturulurken OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların uzaklık kriterleri aşağıda sıralanmaktadır.

- Kullanılan makine ve ekipmanı satın alındığı tedarikçilere/üreticilere uzaklık,
- Yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere uzaklık,
- Bakım hizmet alınan işletmelere uzaklık,
- Kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere uzaklık,
- Ürünlerin satıldığı müşterilere uzaklık,
- Rakip üreticilere uzaklık.

OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların; kullanılan makine ve ekipmanı satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, bakım hizmet alınan işletmelere, kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, ürünlerin satıldığı müşterilere ve rakip üreticilere olan uzaklıkları en çok ilişkide buldukları kurum, işletme ya da tedarikçilerin nerede olduklarının önem sırasına göre 4 tercihte sorulmasıyla bulunmaktadır. Tercih seçenekleri, aynı sanayi bölgesinde, aynı şehirde, farklı şehirde ve yurt dışında olarak verilmiştir. Her bir değişken için firmaların aynı sanayi bölgesi tercihi çok yakın, aynı şehir tercihi yakın, farklı şehir tercihi

uzak, yurt dışı tercihi çok uzak mesafe olarak tanımlanabilmektedir. Burada birinci tercihler alınarak en çok ilişkinin olduğu firmanın yeri uzaklık olarak düşünülmüştür.

Araştırmada ele alınan kısım teorik olarak incelendikten sonra lojistik etkinlik faaliyetlerinin performans üzerinde etkilerinin alt bölge ve sektörlerle göre karşılaştırmalı olarak incelendiği uygulamalara geçilmektedir.

B. ANALİTİK BULGULAR

1. Lojistik Etkinlik Kriterlerine İlişkin Analiz ve Bulgular

OSB'de faaliyet gösteren firmaların TZY uygulamalarıyla ilgili olarak kendilerine verilen değişkenlere 5'li ölçekte katılım düzeylerini belirtmeleri istenmiştir. Tedarikçiyle ilişkiler, müşteri memnuniyeti ve kalite, teslim zamanı, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterleri arttıkça lojistik faaliyetlerin etkinliği artmaktadır. Lojistik kriterlerine ilişkin tanımsal istatistik analizlerine ilişkin bulgular Tablo 86'da verilmektedir.

Lojistik etkinlik kriterlerinden tedarikçileriyle ilişkileri 3,91 ortalama ile değerlendirilmiştir. OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların tedarikçileriyle ilişkilere yüksek düzeyde önem vermektedirler. Firmalar tedarikçilerinin seçiminde en çok kaliteye önem verirlerken, yeni ürün geliştirme programına tedarikçileri dahil etmeyi orta düzeyin az üzerinde (3,69) önemli bulmaktadırlar.

Firmaların müşteri memnuniyeti ve kalite kriterine yüksek düzeyde (4,01) önem verdikleri görülmektedir. OSB firmaları özellikle müşterilere kaliteli dayanıklı ve güvenilir ürünler sunduklarını belirtmektedirler. OSB'deki firmalar müşteri memnuniyeti sağlamada rakiplerine oranla fiyat sunmayı orta dereceden daha fazla (3,71) başarılı bulmuşlardır. Firmaların ürünler için müşteri memnuniyetini sağlamak amacıyla ilişkilere ve ürünlere ilişkin özelliklere yüksek düzeyde önem vermelerine rağmen, müşterilerine rekabetçi fiyat olanakları sunmada daha az başarılı olduklarını belirtmişlerdir.

OSB'lerdeki firmaların teslim zamanları tüm kriterler içinde en yüksek ortalamaya (4,15) sahiptir. OSB'lerde faaliyet gösteren firmalar ürünlerini ve ara ürünlerini müşterilerine zamanında güvenilir olarak teslim etmektedirler. Teslim zamanındaki başarı OSB'de faaliyet gösteren firmaların ürün teslimindeki lojistik başarısında önemli bir göstergedir.

Firmaların müşteri isteklerine göre ürün geliştirme ve bunu hızlı biçimde pazara sunma kriterine bakıldığında firmanın yüksek düzeyde başarımın biraz altında (3,86) kaldığı görülmektedir. OSB firmalarının müşterilerine özel ürün sunma ve ürünlerinde değişiklikler

yapmada başarılı olduğu görülürken bu ürünlerin pazara hızlı biçimde sunma, pazarda ilk olma ve pazar zamanlılığında sektöre göre orta dereceye daha yakın (3,45) bir başarı değerlendirmesi yaptıkları görülmektedir.

Tablo 86: OSB Lojistik Etkinlik Kriterlerine İlişkin Tammsal İstatistiksel Değerleri

	Ortalama	Standart Sapma
Tedarikçi seçiminde kalite	4.18	0.76
Tedarikçilerle olan problemi birlikte çözmeye	4.02	0.78
Ürün ve Girdi kalitesinde tedarikçiden yardım alma	3.96	0.78
Sürekli iyileştirmelere tedarikçileri dahil etme	3.84	0.83
Stratejik planlara tedarikçi dahil etme	3.78	0.87
Yeni ürün geliştirme sürecine tedarikçiyi dahil etme	3.69	0.94
Tedarikçi İlişkileri	3.91	0.61
Güvenilirlik, yanıt verme vb standartlarda müşteriyi dikkate alma	4.06	0.78
Müşteri memnuniyetini ölçme ve değerlendirme	4.00	0.83
Müşteri beklentilerini belirlemeye çalışma	4.01	0.83
Müşteri bilgi alma ve yardım isteklerini dikkate alma	4.08	0.79
Müşteri ilişkilerinin önemini değerlendirme	3.95	0.86
Rekabetçi fiyatlar sunma	3.85	0.87
Rakiplerle aynı düzeyde ya da daha düşük fiyat sunma	3.71	0.92
Kalite tabanlı rekabet etme	4.07	0.81
Güvenliği yüksek ürünler sunma	4.13	0.77
Uzun ömürlü dayanıklı ürünler sunma	4.15	0.78
Müşteriler için yüksek kaliteli ürünler sunma	4.14	0.78
Müşteri memnuniyeti kalite	4.01	0.55
Gereken ara ürünleri zamanında teslim etme	4.11	0.78
Müşteri siparişlerini zamanında teslim etme	4.17	0.75
Güvenilir teslimatı sağlama	4.17	0.75
Teslim zamanı	4.15	0.65
Müşteriye özel ürünler sağlama	4.05	0.84
Müşteri ihtiyaçlarına göre üründe değişiklik yapma	4.04	0.82
Yeni özellikler ile müşteri taleplerine cevap verme	4.03	0.80
Pazara hızlı ürün sunma	3.89	0.87
Yeni ürün sunmada pazarda ilk olma	3.72	0.94
Pazar zamanlılığı endüstri ortalamasından kısa olması	3.45	1.06
Hızlı ürün geliştirme	3.87	0.88
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	3.86	0.63

i. Lojistik Etkinlik Kriterlerinin Katılımcı Firma Büyüklüklerine Göre Değerlendirmesi

OSB'nin lojistik etkinlik kriterleri genel olarak değerlendirildikten sonra ankete katılan firma büyüklüklerine göre değerlendirilmesi ve firma büyüklüğüne göre etkinlik kriterlerinde farklılık olup olmadığına bakılması gerekir. Firma büyüklükleri açısından farklılık varsa tüm analizler bu ayrıma göre yapılmalıdır. Firma büyüklüklerini belirlemek için “Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik” kullanılmıştır. Yönetmeliğe göre firma büyüklüklerini belirleyen kriterlerden ikisi firmada çalışan sayısı ve firmanın yıllık net satış hasılatı biçiminde verilmektedir. KOBİ tanımı yönetmeliğine göre firma büyüklüğü ayırımı Bölüm 4'te verilmiştir..Bu çalışmada ankette verilere en uygun ayırımın çalışan sayısı olduğu görülmektedir. Ankete cevap veren firmaların çalışan sayısına göre büyüklüklerinin dağılımı Tablo 87'de verilmektedir.

Tablo 87: Ankete Katılan OSB'lerin Büyüklüklerine Göre Dağılımı

Firma Büyüklüğü	Frekans	Yüzde %
Mikro Firma	1350	0.44
Küçük Firma	1228	0.41
Orta Büyük	389	0.13
Büyük	61	0.02
Cevapsız	3	0.00
Toplam	3030	100.0

Ankete katılanlarının %44'ü mikro firma iken, %54'ü Küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir. Geriye kalan %2 ise büyük işletmelerdir. Lojistik etkinlik kriterlerine ilişkin değerlendirmelerin firma büyüklüklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığına bakılarak analizlere öyle devam edilmelidir. Eğer firma büyüklüklerine göre lojistik etkinlik kriterleri değişirse tüm analizlerde firma büyüklüğü ayırımı kullanılmalıdır. Lojistik etkinlik kriterlerinin firma büyüklüklerine göre farklılık gösterip göstermediği tek yönlü varyans analizi ile incelenmiştir ve sonuçlar Tablo 88'de verilmiştir.

Tablo 88: Firma Büyüklüklerine Göre Lojistik Etkinlik Kriterlerinin Farklılık Analizi

		N	Ortalama	F	p(işaret)
Tedarikçi ilişkileri	Mikro İşletme	1306	3.9204	0.568	0.636
	Küçük İşletme	1182	3.9048		
	Orta İşletme	380	3.8837		
	Büyük İşletme	59	3.9689		
Müşteri memnuniyeti kalite	Mikro İşletme	1313	4.0176	0.247	0.863
	Küçük İşletme	1186	4.0059		
	Orta İşletme	381	4.0314		
	Büyük İşletme	59	3.9998		
Teslim zamanı	Mikro İşletme	1313	4.1538	0.54	0.655
	Küçük İşletme	1182	4.1386		
	Orta İşletme	380	4.1785		
	Büyük İşletme	59	4.0904		
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	Mikro İşletme	1311	3.8665	0.32	0.811
	Küçük İşletme	1182	3.8607		
	Orta İşletme	380	3.8786		
	Büyük İşletme	59	3.7958		

Tablo 88'e göre firma büyüklüklerine göre lojistik etkinlik kriterlerinin ortalamaları arasında %95 güvenle anlamlı fark bulunamamıştır. Tüm p işaret değerleri 0,05'den büyük olduğu için her kriterde firma büyüklükleri ortalamaları bir biriyle aynıdır denilir ve aralarındaki farklar anlamlı değildir. Diğer bir ifadeyle, firma büyüklüğü ne olursa lojistik etkinlik değerlendirmesi aynıdır. Bu nedenle firma büyüklüğü ayırımı yapmadan tüm katılımcıların cevapları üzerinden lojistik etkinlik ve lojistik performansı geliştirme analizleri yapılmıştır.

ii. Faaliyette Bulunulan Organize Sanayi Bölgesine Göre Lojistik Faaliyetlerin Durumunun Değerlendirilmesi ve Alt Bölge Karşılaştırmaları

Bu çalışmada İstanbul ve Batı Marmara, Batı Karadeniz ve Doğu Karadeniz, Kuzeydoğu Anadolu ve Ortadoğu Anadolu alt bölgeleri birleştirilerek 9 alt bölge arası karşılaştırma analizi yapılmıştır. OSB'de yer alan 81 bölge coğrafi durumuna göre 9 alt bölgenin tanımları ve bu bölgelerdeki ankete katılımın frekans dağılımı Tablo 7'de verilmektedir.

Alt bölgelerin lojistik kriterleri için ortalamalar Tablo 89'da verilmektedir. Tablodaki verilere göre, alt bölge OSB'lerinin lojistik etkinliklerine göre en başarılıları, Akdeniz (4,26) ve Doğu Marmara (4,22) iken en başarısızları, Güneydoğu Anadolu (3,74) ve Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz (3,92) olarak belirlenmektedir.

Tablo 89: Alt Bölgelerin Lojistik Kriterlerine İlişkin Ortalamalar

	Tedarikçi ilişkileri	Müşteri memnuniyeti kalite	Teslim zamanı	Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	Genel Lojistik Ortalama
İstanbul+Batı Marmara	3,89	3,95	4,10	3,88	3,95
Ege	3,77	3,97	4,20	3,71	3,92
Doğu Marmara	4,17	4,18	4,32	4,19	4,22
Batı Anadolu	3,90	4,11	4,20	3,77	3,99
Akdeniz	4,16	4,30	4,45	4,13	4,26
Doğu Anadolu	4,05	4,20	4,39	3,92	4,14
Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz	3,95	3,88	3,96	3,82	3,90
Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu	4,08	4,12	4,22	4,04	4,12
Güneydoğu Anadolu	3,68	3,70	3,84	3,73	3,74

Hipotez. Lojistik kriterleri ortalamaları alt bölgeler arasında farklılık gösterir.

Hipotez, tek yönlü varyans analizi (One-Way Anova) ile %95 güven düzeyinde test edilmiştir. Analiz sonuçları Tablo 90’da verilmektedir.

Tablo 90: Alt Bölgelerin Lojistik Kriterleri Ortalamaları Arası Farklılık: Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	F	P
Tedarikçi ilişkileri	12,106	0,00
Müşteri memnuniyeti ve kalite	20,431	0,00
Teslim zamanı	13,039	0,00
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	13,93	0,00
Genel Lojistik	17,719	0,00

Lojistik kriterlerinin tümünde alt bölgeler arasında anlamlı farklar ortaya çıkmaktadır. Alt bölgelerin hepsinde lojistik kriterlerin ortalamaları birbirine yakın değerler olsa da bu değerler arasındaki farklar anlamlı bulunmuştur. Bu farklar sayesinde lojistik etkinlikte alt bölgelere göre OSB’leri birbirine göre daha başarılı ya da başarısız diye karşılaştırmak mümkün olmaktadır. Farklılığın hangi alt OSB’lerden kaynaklandığını belirlemek için Tukey testi yapılmıştır. Test sonuçları Tablo 91’de verilmektedir.

Farklılık analizinde ortalamalar arası farkların büyüklüğünden çok farkın anlamlı olup olmadığıyla ilgilenilmektedir. Aradaki anlamlı farklar “Satır-Sütün” biçiminde “-” ve “+” işaretleriyle gösterilmiştir. “-” değerinin denk geldiği satırdaki alt bölge OSB’nin ortalaması

sütundaki alt bölge OSB'nin ortalamasından küçüktür. “+” ise satırdaki alt bölge OSB'nin ortalamasının, sütundaki alt bölge OSB'nin ortalamasından büyük olduğunu göstermektedir.

Tablo 91: Alt Bölgelerin Lojistik Kriterleri Ortalamaları Arasındaki Anlamlı Farklar

		İstanbul	Ege	Doğu Marmara	Batı Anadolu	Akdeniz	Doğu Anadolu	Batı Karadeniz	Kuzeydoğu Anadolu	Güneydoğu Anadolu
İstanbul+Batı Marmara	Tedarikçi ilişkileri			-		-				+
	Müşteri M.			-	-	-	-			+
	Teslim zamanı			-	-	-	-			+
	Yeni ürün Geliştirme ve Pazar Zam.		+	-	-	-				+
Ege	Tedarikçi ilişkileri			-		-	-		-	
	Müşteri M.			-		-	-			+
	Teslim zamanı					-				+
	Yeni ürün Zam.			-		-			-	
Doğu Marmara	Tedarikçi ilişkileri				+					+
	Müşteri M.							+		+
	Teslim zamanı									+
	Yeni ürün Zam.				+		+	+		+
Batı Anadolu	Tedarikçi ilişkileri					-				+
	Müşteri M.					-		+		+
	Teslim zamanı					-				+
	Yeni ürün Zam.					-				
Akdeniz	Tedarikçi ilişkileri									+
	Müşteri M.							+		+
	Teslim zamanı							+		+
	Yeni ürün Geliştirme ve Pazar Zam.							+		+
Doğu Anadolu	Tedarikçi ilişkileri									+
	Müşteri M.							+		+
	Teslim zamanı							+		+
	Yeni ürün Geliştirme ve Pazar Zam.									

Tablo 91 (Devam): Alt Bölgelerin Lojistik Kriterleri Ortalamaları Arasındaki Anlamlı Farklar

		İstanbul	Ege	Doğu Marmara	Batı Anadolu	Akdeniz	Doğu Anadolu	Batı Karadeniz	Kuzeydoğu Anadolu	Güneydoğu Anadolu
Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz	Tedarikçi ilişkileri									+
	Müşteri M.									
	Teslim zamanı									+
	Yeni ürün Zam.									
Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu	Tedarikçi ilişkileri									+
	Müşteri M.									+
	Teslim zamanı									+
	Yeni ürün Geliştirme ve Pazar Zam.									+
Güneydoğu Anadolu	Tedarikçi ilişkileri									
	Müşteri M.									
	Teslim zamanı									
	Yeni ürün Geliştirme ve Pazar Zam.									

İstanbul+Batı Marmara OSB'leri, Doğu Marmara ve Akdeniz OSB'lerinden tüm lojistik kriterlerinde daha başarısızdır. Doğu Anadolu OSB'lerinden ise müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önemde ve ürün teslim zamanında daha başarısızdırlar. Bu alt bölgedeki OSB'ler Ege OSB'lerinden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında daha başarılıdırlar. Güneydoğu Anadolu OSB'leriyle kıyaslandıklarında ise tüm kriterde daha başarılı oldukları görülmektedir. Batı Karadeniz+ Doğu Karadeniz ve Kuzeydoğu Anadolu OSB'leriyle arasında hiçbir kriterde anlamlı farklılık çıkmamıştır.

Ege OSB'leri, Akdeniz OSB'lerinden tüm lojistik kriterlerinde daha başarısız bulunmuştur. Doğu Marmara OSB'leri Ege OSB'lerinden teslim zamanı dışındaki tüm kriterlerde daha başarılıdır. Ege OSB'leri, Doğu Anadolu OSB'lerinden ise tedarikçi ilişkilerinde ve müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önemde daha başarısızlarken, Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu OSB'lerinden tedarikçi ilişkileri ve ürün geliştirme

ve pazar zamanlamasında daha başarısız olmuşlardır. Ege OSB'leri, Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde ise müşteri memnuniyeti ve teslim zamanında daha başarılı oldukları görülmektedir.

Doğu Marmara OSB'leri, hiç bir kriterde diğer OSB'lerden başarısız değerlendirilmemişlerdir. Güneydoğu Anadolu OSB'lerinden tüm kriterlerde daha başarılı bulunmuşlardır. Batı Anadolu OSB'lerine göre tedarikçi ilişkileri ve yeni ürün geliştirmede daha iyidirler. Batı Karadeniz'e göre müşteri ilişkileri ile yeni ürün geliştirmede, Doğu Anadolu OSB'lerine göre sadece yeni ürün geliştirmede daha iyidirler. Akdeniz OSB'leri ve Kuzeydoğu Anadolu OSB'leri arasında anlamlı bir üstünlük yoktur.

Batı Anadolu OSB'leri tüm kriterlerde Akdeniz OSB'lerinden daha başarısız iken Güneydoğu OSB'lerinden yeni ürün geliştirme dışındaki üç kriterde, Batı Karadeniz OSB'lerinden müşteri memnuniyetinden daha iyi durumdadırlar.

Akdeniz OSB'leriyle, Doğu Marmara, Doğu Anadolu ve Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu OSB'leri arasında anlamlı bir fark yoktur. Bu OSB'ler lojistik etkinlik kriterlerinin hepsine Güneydoğu OSB'lerinden daha çok önem vermektedirler.

iii. Lojistik Faaliyet Kriterlerinin 16 OSB İçin Analizi ve Karşılaştırmaları

Alt bölgeler açısından genel farklılık hipotezi analizinin anlamlı çıkması nedeniyle, katılımcı sayısı 30'dan büyük olan 16 OSB'nin lojistik kriterleri açısından ortalamaları ve farklılıkları analiz edilmiştir. 16 OSB'ye ilişkin lojistik kriterlerindeki ortalamalar Tablo 92'de verilmektedir. Genel ortalamaya bakıldığında lojistik etkinliğini en yüksek bulan OSB Bursa Demirtaş OSB ve Eskişehir OSB'dir. Doğu Marmara alt bölge OSB'lerinin genel olarak da başarılı olduğu yukarıda gösterilmektedir. En başarısızlar ise, Gaziantep I, Şanlıurfa I ve Ankara I OSB'dir. Gaziantep ve Şanlıurfa OSB'leri genel olarak başarısız bulunan Güneydoğu sınıflandırmasında yer almaktadır.

Tedarikçi değerlendirmesinde en iyi Bursa Demirtaş, en başarısız Gaziantep OSB'dir. Müşteri memnuniyeti ve kalitede Bursa Demirtaş OSB en başarılı iken, Gaziantep en başarısızdır. Teslim zamanında en başarılı olan Afyon OSB iken, en başarısız Gaziantep OSB'dir. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında Bursa Demirtaş OSB en başarılı iken, Gaziantep en başarısızdır.

Tablo 92: Lojistik Faaliyet Kriterlerinin 16 OSB İçin Ortalamaları

	Tedarikçi İlişkileri	Müşteri memnuniyeti kalite	Teslim zamanı	Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	Genel Lojistik Ortalama
Adana(I+II)	3.89	4.03	4.22	3.87	4.01
Afyon	3.58	4.22	4.52	3.83	4.03
Ankara I	3.66	3.98	4.12	3.77	3.88
Ankara Ivedik	3.90	4.10	4.20	3.75	3.99
Ankara Ostim	3.91	4.15	4.22	3.73	4.00
Bursa	4.15	4.21	4.34	4.25	4.24
Bursa Demirtas	4.39	4.31	4.44	4.41	4.39
Eskisehir (I+II)	4.20	4.30	4.51	4.18	4.30
Gaziantep I	3.44	3.43	3.65	3.53	3.51
Istanbul Ikitelli	3.91	3.94	4.08	3.89	3.96
Istanbul Ümraniye	3.76	4.00	4.16	3.80	3.93
Izmir Atatürk (I+II)	3.92	4.09	4.22	3.75	4.00
Kayseri I	4.17	4.26	4.42	3.91	4.19
Konya I	3.90	4.21	4.20	4.00	4.08
Konya II	4.07	4.18	4.26	4.09	4.15
Sanliurfa I	3.85	3.89	3.84	3.85	3.86

Hipotez: Lojistik kriterlerinin ortalamalarında 16 OSB'ye göre farklılık vardır.

Lojistik kriterlerinin OSB ortalamaları açısından anlamlı bir farklılığının olup olmadığı Tablo 93'te gösterilmektedir. Tüm kriterlerde tek-yönlü varyans analizine bakıldığında anlamlı farklar vardır.

Tablo 93: 16 OSB'ne İlişkin Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları

	F	p
Tedarikçi ilişkileri	9.675	0,00
Müşteri memnuniyeti ve kalite	14.715	0,00
Teslim zamanı	8.456	0,00
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	9.137	0,00

Tüm kriterlerde anlamlı farkların kaynaklandığı OSB'ler Tukey testi ile belirlenmiştir. Böylelikle hangi sanayi bölgesinin hangi kritere göre daha başarılı ya da başarısız olduğu belirlenebilmektedir. Anlamlı farkların ortaya çıktığı OSB'ler Tablo 94'te gösterilmektedir. Aradaki anlamlı farklar "Satır-Sütun" biçiminde "-" ve "+" işaretleriyle gösterilmiştir. "-" değerinin denk geldiği satırdaki alt bölge OSB'nin ortalaması sütundaki OSB'nin

ortalamasından küçüktür. “+” ise satırdaki alt bölge OSB’nin ortalamasının, sütundaki alt bölge OSB’nin ortalamasından büyük olduğunu göstermektedir.

Tablo 94: Lojistik Faaliyeti Kiterlerinin 16 OSB’lerine Göre Farklılık Analizi

		Adana (I+II)	Afyon	Ankara I	Ankara Ivedik	Ankara Ostim	Bursa	Bursa Demirtas	Eskisehir (I+II)	Gaziantep I	Istanbul Ikitelli	Istanbul Ümraniye	Izmir Atafürk (I+II)	Kayseri I	Konya I	Konya II	Sanlıurfa I
Adana(I+II)	Tedarikçi							-		+				-			
	Müşteri M.									+							
	Teslim zamanı									+							
	Yeni ürün G. Pazar Zam.							-									
Afyon	Tedarikçi						-	-	-					-			
	Müşteri M.									+							
	Teslim zamanı									+	+						+
	Yeni ürün G. Pazar Zam.							-									
Ankara I	Tedarikçi							-	-					-			
	Müşteri M.									+							
	Teslim zamanı									+							
	Yeni ürün G. Pazar Zam.							-									
Ankara Ivedik	Tedarikçi							-		+							
	Müşteri M.									+	+						
	Teslim zamanı									+							
	Yeni ürün G. Pazar Zam.						-	-	-		-						
Ankara Ostim	Tedarikçi							-		+							
	Müşteri M.									+	+						
	Teslim zamanı									+							
	Yeni ürün G. Pazar Zam.						-	-	-		-						
Bursa	Tedarikçi									+	+						
	Müşteri M.									+							
	Teslim zamanı									+							
	Yeni ürün G. Pazar Zam.									+	+	+	+				
Bursa Demirtas	Tedarikçi									+	+	+	+		+		+
	Müşteri M.									+	+	+					+
	Teslim zamanı									+	+						+
	Yeni ürün G. Pazar Zam.									+	+	+	+	+			+
Eskisehir (I+II)	Tedarikçi									+	+						
	Müşteri M.									+	+						

	Teslim zamanı									+	+							+
	Yeni ürün G. Pazar Zam.									+		+	+					

Tablo 94 (Devam): Lojistik Faaliyeti Kiterlerinin 16 OSB'lerine Göre Farklılık Analizi

		Adana (I+II)	Afyon	Ankara I	Ankara Ivedik	Ankara Ostim	Bursa	Bursa Demirtaş	Eskişehir (I+II)	Gaziantep I	Istanbul İkitelli	Istanbul	Ümraniye	Izmir Atatürk (I+II)	Kayseri I	Konya I	Konya II	Şanlıurfa I
Gaziantep I	Tedarikçi										-	-	-	-	-	-	-	-
	Müşteri M.										-	-	-	-	-	-	-	-
	Teslim zamanı										-	-	-	-	-	-	-	-
	Yeni ürün G. Pazar Zam.										-	-	-	-	-	-	-	-
Istanbul İkitelli	Tedarikçi														-			
	Müşteri M.														-			
	Teslim zamanı														-			
	Yeni ürün G. Pazar Zam.														-			
Istanbul Ümraniye	Tedarikçi														-			
	Müşteri M.														-			
	Teslim zamanı														-			
	Yeni ürün G. Pazar Zam.														-			
Kayseri I	Tedarikçi																	
	Müşteri M.																	
	Teslim zamanı																	+
	Yeni ürün G. Pazar Zam.																	

Adana(I+II) OSB, tedarikçi ilişkilerinde, Gaziantep'ten başarılı, Kayseri ve Bursa Demirtaş'tan başarısızdır. Diğer OSB'ler ile bu kriterde anlamlı farklılık yoktur. Müşteri memnuniyeti ve kalite ile teslim zamanı kriterlerinde Gaziantep OSB'den başarılıdır. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterinde ise, Bursa Demirtaş'tan başarısızdır.

Afyon OSB tedarikçi ilişkilerinde, Bursa, Bursa Demirtaş, Eskişehir ve Kayseri OSB'lerinden daha başarısızdır. Müşteri memnuniyeti ve kalite kriterine sadece Gaziantep OSB'den, teslim zamanı kriterine ise Gaziantep, İstanbul İkitelli ve Şanlıurfa OSB'lerinden daha çok önem vermektedirler. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterinde ise, Bursa Demirtaş OSB'den daha başarısızdır.

Ankara I OSB tedarikçi ilişkilerinde, Bursa Demirtaş, Eskişehir ve Kayseri OSB'lerinden daha başarısızdır. Müşteri memnuniyeti ve kalite ile teslim zamanı kriterine Gaziantep OSB'den daha çok önem vermektedirler. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterinde ise, Bursa Demirtaş OSB'den daha başarısızdır.

Ankara İvedik OSB tedarikçi ilişkilerinde, Gaziantep OSB'den başarılı, Bursa Demirtaş OSB'den daha başarısızdır. Müşteri memnuniyeti ve kalite kriterinde Gaziantep ve İstanbul İkitelli OSB'lerinden daha başarılıdır. Teslim zamanı kriterine Gaziantep OSB'den daha çok önem vermektedirler. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterinde ise, Bursa, Bursa Demirtaş, Eskişehir ve İstanbul İkitelli OSB'lerinden daha başarısızdır.

Ankara Ostim OSB tüm kriterlerde Ankara İvedik OSB ile benzer farklılıklar göstermektedir. Tedarikçi ilişkilerinde, Gaziantep OSB'den başarılı, Bursa Demirtaş OSB'den daha başarısızdır. Müşteri memnuniyeti ve kalite kriterinde Gaziantep ve İstanbul İkitelli OSB'lerinden daha başarılıdır. Teslim zamanı kriterine Gaziantep OSB'den daha çok önem vermektedirler. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterinde ise, Bursa, Bursa Demirtaş, Eskişehir ve İstanbul İkitelli OSB'lerinden daha başarısızdır.

Bursa OSB, tüm lojistik etkinlik kriterlerini Gaziantep OSB'den daha önemli bulmaktadırlar. İstanbul Ümraniye OSB firmalarından tedarikçi ilişkilerine ve yeni ürün geliştirmeye daha fazla önem vermektedirler. İstanbul İkitelli ve İzmir Atatürk OSB firmalarına göre yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında daha başarılıdırlar.

Bursa Demirtaş OSB firmaları tüm kriterlerde en başarılı bulunanlardır. Bursa Demirtaş OSB ile farklılığı olmayan OSB'ler Bursa, Eskişehir ve Konya II OSB'leridir.

Eskişehir (I+II) OSB'nin tüm kriterlere önem verme düzeyinin yüksek olduğu görülmektedir. Eskişehir OSB'lerden daha başarılı OSB bulunmamıştır.

Gaziantep OSB tüm kriterlerde diğer OSB'lere göre daha az önem verdiklerini belirtmişlerdir. Genel olarak lojistik etkinlik kriterlerine en az önem veren OSB olduğu görülmektedir.

iv. Faaliyette Bulunulan Sektöre Göre Lojistik Faaliyetlerin Durumunun Değerlendirilmesi

Firmaların faaliyet gösterdikleri 24 sektör belirlenmiş bunların içerisinde katılımcı sayısı 30'dan fazla olan 16 sektör alınmıştır. Sektörlere göre katılımcıların frekans dağılımı Tablo 95'te verilmektedir.

Tablo 95: Sektörlerin frekans dağılımı

Sektörler	Frekans	Sektörler	Frekans
15 - Gıda Ürünleri ve içecek imalatı	192	27-Ana metal sanayi	317
16-Tütün Ürünleri İmalatı	1	28-Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri im	231
17-Tekstil Ürünleri İmalatı	373	29-Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalat	554
18-Giyim eşyası imalatı; kürkün islenmesi ve boyanması	74	30-Büro makineleri ve bilgisayar imalatı	4
19-Derinin tabaklanması ve islenmesi;bavul, el çantası, sar	80	31-Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazla	101
20-Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç) ;	57	32-Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları ima	8
21-Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	50	33-Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı	20
22-Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın	36	34-Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	110
23-Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer ya	2	35-Diğer ulaşım araçlarının imalatı	4
24-Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	137	36-Mobilya imalatı;	310
25-Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	260	37- Yeniden Değerlendirme	7
26-Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	104	72-Bilgisayar ve ilgili faaliyetler	2

Lojistik faaliyetinde dikkate alınan kriterlerin ve genel lojistik değerlendirmesinin sektör ortalamaları Tablo 96’da verilmektedir. Genel ortalama 4 değerinde yani yüksek olarak bulunmuştur. En başarılı sektör, metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı sektörüdür. Tedarikçiler ve müşteri memnuniyeti kalite kriterlerinde en başarılı sektör ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç) sektörü iken teslim zamanı ve yeni ürün kriterlerinde metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı sektörü daha başarılıdır.

Tablo 96: Lojistik Faaliyet Kriterlerinin Sektörlere Göre Ortalamaları

	Tedarikçi ilişkileri	Müşteri memnuniyeti kalite	Teslim zamanı	Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	Genel Ortalama
15 - Gıda Ürünleri ve içecek imalatı	3.96	4.05	4.19	3.90	4.03
17-Tekstil Ürünleri İmalatı	3.86	3.90	4.05	3.90	3.93
18-Giyim eşyası imalatı; kürkün islenmesi ve boyanması	3.87	3.93	4.05	3.89	3.93
19-Derinin tabaklanması ve islenmesi;bavul, el çantası, sar	3.86	3.88	3.97	3.90	3.90
20-Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç) ;	4.09	4.15	4.12	4.01	4.09
21-Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	3.84	4.03	4.08	3.87	3.96
22-Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın	3.67	3.75	3.91	3.61	3.74
24-Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	3.85	3.98	4.16	3.77	3.94
25-Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	3.87	3.97	4.15	3.81	3.95
26-Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	4.07	4.12	4.33	4.02	4.13
27-Ana metal sanayi	3.89	4.02	4.16	3.88	3.99
28-Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri im	3.84	3.99	4.17	3.77	3.94
29-Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalat	3.89	4.05	4.16	3.85	3.99
31-Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine cihazla	3.99	4.08	4.21	3.85	4.03
34-Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	3.97	4.07	4.18	3.89	4.03
36-Mobilya imalatı;	4.06	4.12	4.23	3.96	4.09

Lojistik kriterlerinin sektör bazında ortalamalarının farklılık gösterip göstermediğine Tek-yönlü varyans analizi ile bakılmış ve Tablo 97’de gösterilmiştir. Sektörler açısından her kriterde anlamlı farklar bulunmuştur.

Tablo 97: Sektör ortalamalarının farklılık testi: Tek yönlü varyans analizi

	F	p
Tedarikçi ilişkileri	3.14	0,000
Müşteri memnuniyeti ve kalite	3.84	0,000
Teslim zamanı	2.36	0.002
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	2.26	0.004

Lojistik kriterlerinin sektörlere farklılık gösterdiği tespit edildikten sonra bu farkların olduğu sektörleri tek tek göstermek için Tukey testi yapılmıştır. Yapılan teste göre sektörlere göre lojistik kriterlerinin farklılık analizleri Tablo 98’de verilmektedir.

Tablo 98: Sektörlerin Lojistik Kriterleri Açısından Ortalama Farklılık Analizi

		15 - Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı	17-Tekstil Ürünleri İmalatı	boyanması	çantası, sar	hariç) ;	21 -Kagıt hamuru, kagıt ve kagıt ürünleri imalatı	medyanın	24-Kımyasal madde ve ürünlerin imalatı	25-Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	26-Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	27-Ana metal sanayii	ürünleri im	teçhizat imalat	makine cihazla	imalatı	36-Mobilya imalatı;		
17-Tekstil Ürünleri İmalatı	Tedarikçi																	-	
	Müşteri M.																		-
	Teslim zamanı																		-
	Yeni ürün Zam.																		-
19-Derinin tabaklanması ve islenmesi;bavul, el çantası, sar	Tedarikçi																		-
	Müşteri M.																		-
	Teslim zamanı																		-
	Yeni ürün Zam.																		-
22-Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı meydanın	Tedarikçi																		-
	Müşteri M.																		-
	Teslim zamanı																		-
	Yeni ürün Zam.																		-
25-Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı	Tedarikçi																		-
	Müşteri M.																		-
	Teslim zamanı																		-
	Yeni ürün Zam.																		-
28-Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri im	Tedarikçi																		-
	Müşteri M.																		-
	Teslim zamanı																		-
	Yeni ürün Zam.																		-
29-Baska yerde sınıflandırılmam is makine ve teçhizat imalat	Tedarikçi																		-
	Müşteri M.																		-
	Teslim zamanı																		-
	Yeni ürün Zam.																		-

Mobilya imalatı sektöründe tedarikçi değerlendirmesi, tekstil ürün imalatı sektöründen, makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri imalatı sektöründen ve başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı sektöründen başarılıdır. Burada

dikkat çeken tedarikçi değerlendirmesi en yüksek ortalaması olan (4,09) olan ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç) sektörü ile diğer sektörler arasında anlamlı fark çıkmamasıdır.

Müşteri memnuniyeti ve kalite kriterinde, tekstil ürünleri imalatı sektörü sırasıyla metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı, başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı ve Mobilya imalatı sektörlerinden daha başarısızdır. Deri ve basım yayım sektörleri de mobilya sektörüne göre müşteri memnuniyetine daha az önem vermektedirler.

Teslim zamanında metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı ve mobilya imalatı sektörleri, tekstil sektöründen daha hızlı teslim yapabilmektedir.

Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması açısından sektörler arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Bu durumda tüm sektörlerde yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması aynıdır. Hiçbir sektörün diğerlerine üstünlüğü yoktur.

v. Uzaklık Kriterlerine İlişkin Analiz ve Bulgular

OSB’lerde faaliyet gösteren firmaların; kullanılan makine ve ekipmanı satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, bakım hizmet alınan işletmelere, kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, ürünlerin satıldığı müşterilere ve rakip üreticilere olan uzaklıkları en çok ilişkide buldukları kurum, işletme ya da tedarikçilerin nerede olduklarının önem sırasına göre 4 tercihte sorulmasıyla bulunmaktadır. Tercih seçenekleri, aynı sanayi bölgesinde, aynı şehirde, farklı şehirde ve yurt dışında olarak verilmiştir. Her bir değişken için firmaların aynı sanayi bölgesi tercihi çok yakın, aynı şehir tercihi yakın, farklı şehir tercihi uzak, yurt dışı tercihi çok uzak mesafe olarak tanımlanabilmektedir. Ankete katılan OSB’deki firmaların, makine, yedek parça, bakım hizmeti, hammadde ve yarımamul alımlarının, ürün satışlarının, rakip üreticilerin bulunduğu yerlerin frekans ve % dağılımı Tablo 99’da verilmektedir.

Tablo 99: Makine, Yedek Parça, Bakım Hizmeti, Hammadde ve Yarımamul Alımlarının, Ürün Satışlarının, Rakip Üreticilerin Bulunduğu Yerlerin Frekans ve % Dağılımı (Yakınlık Dağılımı)

	Aynı Sanayi Bölgesinde (Çok yakın)		Aynı Şehirde (Yakın)		Farklı Şehirde (Uzak)		Yurt Dışında (Çok Uzak)		Cevap vermeyen	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Kullanılan makine ve ekipmanı satın alındığı tedarikçiler/üreticiler	521	0,17	1135	0,37	669	0,22	497	0,16	212	0,07
Yedek parçaların satın alındığı tedarikçiler/üreticiler	705	0,23	1244	0,41	521	0,17	251	0,08	313	0,10
Bakım hizmet alınan işletmeler	757	0,25	1228	0,40	315	0,10	82	0,03	652	0,21
Kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçiler/üreticiler	726	0,24	1294	0,43	581	0,19	192	0,06	241	0,08
Ürünlerin satıldığı müşteriler	645	0,21	1426	0,47	545	0,18	207	0,07	211	0,07
Rakip üreticiler	1299	0,43	1021	0,34	354	0,12	95	0,03	265	0,09

Firmaların alım yapılan tedarikçi/üreticiler, satım yapılan müşteriler ve rakip üreticilere olan uzaklıklara göre lojistik kriterlerinin ortalamaları Tablo 100'de gösterilmektedir.

Tablo 100: İlişkili Firmalara Uzaklığa Göre Lojistik Kriterlerinin Ortalama Değerleri

		Kullanılan makine ve ekipman	Yedek parçalar	Bakım hizmet	Kullanılan hammadde ve yarımamullerin	Ürünlerin satıldığı müşteriler	Rakip üreticiler
Tedarikçi ilişkileri	Çok yakın	3,79	3,81	3,82	3,82	3,85	3,86
	Yakın	3,92	3,94	3,94	3,93	3,92	3,95
	Uzak	3,99	3,94	4,00	3,96	3,92	3,94
	Çok uzak	3,89	3,95	4,01	3,93	3,95	3,95
Müşteri memnuniyeti ve kalite	Çok yakın	3,97	4,00	4,01	3,97	3,98	3,99
	Yakın	3,98	4,00	3,99	3,99	4,01	4,00
	Uzak	4,10	4,07	4,11	4,10	4,06	4,12
	Çok uzak	3,99	4,00	4,03	4,04	4,02	4,09
Teslim zamanı	Çok yakın	4,07	4,14	4,14	4,08	4,11	4,11
	Yakın	4,12	4,12	4,14	4,13	4,15	4,14
	Uzak	4,23	4,21	4,21	4,26	4,18	4,26
	Çok uzak	4,15	4,14	4,21	4,16	4,13	4,27
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	Çok yakın	3,79	3,79	3,84	3,81	3,83	3,83
	Yakın	3,87	3,91	3,91	3,88	3,89	3,90
	Uzak	3,93	3,90	3,91	3,91	3,87	3,88
	Çok uzak	3,85	3,81	3,89	3,85	3,80	3,84
Genel lojistik	Çok yakın	3,90	3,93	3,95	3,92	3,94	3,95
	Yakın	3,97	3,99	4,00	3,98	3,99	4,00
	Uzak	4,06	4,03	4,06	4,06	4,00	4,05
	Çok uzak	3,97	3,97	4,04	3,99	3,98	4,02

OSB firmalarının lojistik kriterlerin ortalamasında, kullanılan makine ve ekipmanı satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, bakım hizmet alınan işletmelere, kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, ürünlerin satıldığı müşterilere ve rakip üreticilere olan yakınlıklarının farklı olup olmadıkları tekyönlü varyans analizi ile %95 güven düzeyinde hesaplanmıştır. Hesaplama sonucunda bulunan F değerine denk gelen p işaret değerleri Tablo 101'de

verilmektedir. $P \leq 0,05$ ise o kriterde öncelikle ilişkide olunan üretici/tedarikçi/müşteriye olan uzaklık farklıdır denilmektedir ve hipotez kabul edilmektedir.

Hipotez: Lojistik kriterlerin ortalaması kullanılan makine ve ekipmanın satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir.

Tablo 101'e göre tüm lojistik kriterlerinde de kullanılan makine ve ekipmanın satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre anlamlı farklılık vardır.

Hipotez: Lojistik kriterlerin ortalaması yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir.

Tablo 101'e göre tedarikçi ilişkileri ve yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterlerinde Yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre anlamlı farklılık vardır.

Hipotez: Lojistik kriterlerin ortalaması bakım hizmet alınan işletmelere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir.

Tablo 101'e göre tedarikçi ilişkileri ve müşteri memnuniyeti kalite kriterlerinde bakım hizmet alınan işletmelere olan uzaklığa göre anlamlı farklılık vardır.

Hipotez: Lojistik kriterlerin ortalaması kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir.

Tablo 101'e göre tüm lojistik kriterlerinde kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre anlamlı farklılık vardır.

Hipotez: Lojistik kriterlerin ortalaması ürünlerin satıldığı müşterilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir.

Tablo 101'e göre tüm lojistik kriterlerinde, ürünlerin satıldığı müşterilere olan uzaklığa göre anlamlı farklılık görülmemektedir.

Hipotez: Lojistik kriterlerin ortalaması rakip üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir.

Tablo 101'e göre tedarikçi ilişkileri, müşteri memnuniyeti kalite ve teslim zamanı kriterlerinde rakip üreticilere olan uzaklığa göre anlamlı farklılık vardır

Tablo 101: OSB Firmalarının Lojistik Kriteri Ortalamaların İlişkide Olunan Üretici/Tedarikçi/Müşteriye Olan Uzaklığa Göre Tek Yönlü Varyans Analizi p Değerleri

	Kullanılan makine ve ekipman	Yedek parçalar	Bakım hizmet	Kullanılan hammadde ve yarımamullerin	Ürünlerin satıldığı müşteriler	Rakip üreticiler
Tedarikçi ilişkileri	0,000	0,000	0,000	0,000	0,077	0,004
Müşteri memnuniyeti ve kalite	0,000	0,064	0,012	0,000	0,146	0,001
Teslim zamanı	0,000	0,057	0,342	0,000	0,38	0,000
Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması	0,002	0,000	0,058	0,017	0,134	0,059

Firmaların, kullanılan makine ve ekipmanı satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, bakım hizmet alınan işletmelere, kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere, ürünlerin satıldığı müşterilere ve rakip üreticilere olan yakınlıklarının anlamlı farklılık yarattığı görüldüğünden bu farklılıkların nedeni Tukey testiyle bulunarak Tablo 102’de verilmiştir. Tabloda anlamlı farklar “Satır-Sütun” biçiminde “-” ve “+” işaretleriyle gösterilmiştir. “-” değer denklemin geldiği satırdaki OSB’nin ortalaması sütundaki OSB’nin ortalamasından küçüktür. “+” ise satırdaki birleştirilmiş OSB’nin ortalamasının, sütundaki OSB’nin ortalamasından büyük olduğunu göstermektedir.

Tablo 102: OSB Firmalarının Lojistik Kriteri Ortalamalarının İlişkide Olan Üretici/Tedarikçi/Müşteriye Olan Uzaklığa Göre Anlamlı Farklılıkları

		Kullanılan makine ve ekipman			Yedek parçalar			Bakım hizmet			Kullanılan hammadde ve yarımamullerin			Ürünlerin satıldığı müşteriler			Rakip üreticiler		
		Yakın	Uzak	Çok uzak	Yakın	Uzak	Çok uzak	Yakın	Uzak	Çok uzak	Yakın	Uzak	Çok uzak	Yakın	Uzak	Çok uzak	Yakın	Uzak	Çok uzak
Çok yakın	Tedarikçi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Müşteri M.		-						-									-	
	Teslim zamanı		-						-									-	
	Yeni ürün Zam.	-	-		-	-					-							-	
Yakın	Tedarikçi																		
	Müşteri M.		-						-									-	
	Teslim zamanı		-			-												-	
	Yeni ürün Zam.																		
Uzak	Tedarikçi			+															
	Müşteri M.			+															
	Teslim zamanı																		
	Yeni ürün Zam.																		

Lojistik kriterlerin ortalaması kullanılan makine ve ekipmanın satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir hipotezi kabul edilmiştir.

Lojistik etkinlik kriterleri makine ve ekipmanın alındığı tedarikçi/üreticileri uzakta seçenlerde yani şehir dışında seçenlerde, aynı şehirde seçenlere ve aynı sanayide seçenlere oranla daha fazladır.

Lojistik kriterlerin ortalaması yedek parçaların satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir hipotezi tedarikçi ilişkileri ve yeni ürün geliştirme kriterlerinde kabul edilmiştir. Tedarikçi ilişkileri farklı şehirde olanlarla daha iyidir.

Lojistik kriterlerin ortalaması bakım hizmet alınan işletmelere olan uzaklığa göre farklılık tedarikçi ilişkilerinde ve müşteri memnuniyeti ve kalite kriterlerinde çıkmıştır. Bakım hizmetleri başka şehirde alanların lojistik etkinliği daha iyidir.

Lojistik kriterlerin ortalaması kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alındığı tedarikçilere/üreticilere olan uzaklığa göre farklılık gösterdiği görülmektedir. Firmaların uzak olarak nitelenen farklı şehirlerde hammadde teminini yapanlar, aynı sanayide temin yapanlardan tüm lojistik kriterlerde daha başarılıdır.

Lojistik kriterlerin ortalaması ürünlerin satıldığı müşterilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir hipotezi ret edilmiştir. Ürünlerin nereye veya ne kadar uzağa satıldığı lojistik etkinlik kriterlerinde bir fark yaratmamaktadır.

Lojistik kriterlerin ortalaması rakip üreticilere olan uzaklığa göre farklılık göstermektedir hipotezi kabul edilmiştir. Rakip üreticileri farklı şehirde olan firmaların müşteri memnuniyeti ve kaliteye rakipleri aynı sanayide olanlardan daha yüksektir. Teslim zamanında lojistik etkinlik çok yakın rakip üretici olanlardan daha iyidir.

Genel olarak bakıldığında OSB'nin uzağında yani farklı şehirde temin yeri olan firmaların lojistik etkinlikleri daha yüksektir.

2. Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Lojistik performansa ilişkin ele alınacak kriterler katılımcıların son iki yılda elde ettikleri sonuçlara bağlı olarak artış azalışını beşli ölçekte değerlendirdikleri değişkenlerdir. Performans değişkenleri anketin III. bölümünün B seçeneğinde 29 sorudan oluşmaktadır. Bu sorulardan 11 tanesi lojistik performans değişkeni olarak ele alınmıştır. Lojistik etkinlik kriterlerine göre, artış azalışların değerlendirildiği lojistik performans ölçütleri aşağıdaki biçimde belirtilmektedir.

- Satışlar,
- Müşteri memnuniyeti,

- Sevkiyat teminlerine uyum,
- Ürün çeşitliliği,
- Hammadde stoklar,
- Yarı mamul stoklar,
- Mamul stoklar,
- Üretim verimliliği,
- Satış yapılan ülke sayısı,
- Ürün maliyetleri,
- Rekabet gücü.

Firmaların sayısal verilerinde tek dönemlik bilgi dışında önceki dönemlere ilişkin veriler olmadığından performans kriteri olarak alınamamaktadır. Performans değişkeni olarak ele alınan 11 değişkenin değeri, ankete katılımcı firmaların son iki yıldaki duruma göre ifade ettikleri 1=Çok düşük (azalıyor), 2=Düşük, 3=Durağan, 4= Yüksek ve 5=Çok yüksek (Artıyor) ölçeğindeki değerlendirmelere göre ölçülmektedir. Bu ölçüme göre; satışların, müşteri memnuniyetinin, sevkiyat teminlerine uyumun, ürün çeşitliliğinin, üretim verimliliğinin, satış yapılan ülke sayısının ve rekabet gücünün artmasının ifade edilmesi için beşli ölçekte yüksek değerler verilmesi gerekir. Cevapların 5'e doğru yaklaştıkça o değişkende performansın olumlu yönde arttığı sonucuna varılır.

Hammadde stokları, yarı mamul stokları, mamul stokları ve ürün maliyetlerinin artması ise istenmeyen durum olduğundan cevapların 5'e yaklaşması o değişken için performansın düştüğünü, 1'e yaklaşması performansın yüksek olduğunu göstermektedir. Lojistik etkinlik kriterlerine bağlı olarak ölçülen stoklar ve maliyete ilişkin lojistik performans değişkenlerinin regresyon modellerinin yorumunda pozitif değerler bağımlı değişkenin arttığını, negatif değerler düştüğünü gösterecektir. Böylelikle modelde negatif katsayılı değişkenler stokların ve maliyetin azalmasına yani olumlu duruma, pozitif katsayılı değişkenler ise stokların ve maliyetin artmasına yani olumsuz duruma neden olacaktır.

Genel olarak performans ölçütlerine değinildikten sonra her biri bağımlı değişken olacak bu değişkenler regresyon modellerindeki simgeleri ile aşağıda verilmektedir.

Bağımlı Değişkenler:

Y_1 : Satışlar, Y_2 : Müşteri memnuniyeti, Y_3 : Sevkiyat teminlerine uyum, Y_4 : Ürün çeşitliliği, Y_5 : Hammadde stokları, Y_6 : Yarı mamul stokları, Y_7 : Mamul stokları, Y_8 : Üretim verimliliği, Y_9 : Satış yapılan ülke sayısı, Y_{10} : Ürün maliyetleri, Y_{11} : Rekabet gücü

Lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Bağımsız değişkenlerin simgeleriyle ifadesi aşağıda verilmektedir.

Bağımsız Değişkenler:

X_1 : Tedarikçi ilişkileri, X_2 : Müşteri memnuniyeti ve kalite, X_3 : Teslim zamanı, X_4 : Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması, X_5 : Makine ve ekipman satın alınma yerinin uzaklığı, X_6 : Yedek parçaların satın alınma yerinin uzaklığı, X_7 : Bakım hizmet alınma yerinin uzaklığı, X_8 : Kullanılan hammadde ve yarı mamullerin satın alınma yerinin uzaklığı, X_9 : Ürünlerin satıldığı müşterilerin yerinin uzaklığı, X_{10} : Rakip üreticilerin yerinin uzaklığı

Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Regresyon modellerinde kullanılan bağımsız değişkenler ve bu değişkenlerin etkilediği bağımlı değişkenlerin gösterildiği regresyon modelleri sonuçları Tablo 103'de özetlenmektedir. Tablonun satırlarına bağımsız değişkenler, sütunlarına ise bağımsız değişkenler yerleştirilmiştir. Her bir performans göstergesi olan bağımsız değişkenin Türkiye genelindeki OSB'ler ve alt bölge ayrımındaki OSB'ler açısından bağımsız değişkenlerin hangisinden etkilenip etkilenmediği tabloda verilmiştir. Etkilenme düzeyinden çok ilişkinin yönünü belirtmek amacıyla olumlu ilişkiler için "+" ve olumsuz ilişkiler için "-" işaretleri kullanılmıştır.

Tablo 103: Regresyon Sonuçları

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER		BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER													
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀				
Y ₁ : Satışlar	Türkiye Geneli	+					-								-
	İstanbul + Batı Marmara			-											-
	Ege														
	Doğu Marmara		+										+		
	Batı Anadolu			-	-										-
	Akdeniz		+												
	Doğu Anadolu														
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz														
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu														
	Güneydoğu Anadolu														
Y ₂ : Müşteri memnuniyeti	Türkiye Geneli		+	+											
	İstanbul + Batı Marmara		+		+										
	Ege		+		+										
	Doğu Marmara	+							+						
	Batı Anadolu		+	+											
	Akdeniz		+												
	Doğu Anadolu														-
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	+													
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu														
	Güneydoğu Anadolu														
Y ₃ : Sevkiyat teminlerine uyum	Türkiye Geneli		+	+											
	İstanbul + Batı Marmara		+	+	+										
	Ege	+													
	Doğu Marmara	+	+												
	Batı Anadolu														
	Akdeniz		+												
	Doğu Anadolu														
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz				+										
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu														
	Güneydoğu Anadolu		+	-											
Y ₄ : Ürün çeşitliliği	Türkiye Geneli		+		+										
	İstanbul + Batı Marmara		+		+										-
	Ege			+	+										
	Doğu Marmara	+							+						
	Batı Anadolu				+	-									-
	Akdeniz		+		-										
	Doğu Anadolu														
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz		+												
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu													+	
	Güneydoğu Anadolu		+				+								

Tablo 103 (Devam): Regresyon Sonuçları

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER		BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER									
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀
Y ₅ : Hammadde stokları	Türkiye Geneli	+		-	+		-		-		-
	İstanbul + Batı Marmara	+	+	-	+				-		-
	Ege			+							
	Doğu Marmara				+				-	+	
	Batı Anadolu		-	-	+						-
	Akdeniz		+					-			
	Doğu Anadolu	+		-					-		
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz				+						
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu										
	Güneydoğu Anadolu				+						
Y ₆ : Yarı mamul stokları	Türkiye Geneli	+		-	+		-		-		-
	İstanbul + Batı Marmara	+		-	+				-		-
	Ege					+					
	Doğu Marmara				+						
	Batı Anadolu	+	-	-	+						-
	Akdeniz		+					-			
	Doğu Anadolu										
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz										
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu										
	Güneydoğu Anadolu		+	-	+		-				
Y ₇ : Mamul stokları	Türkiye Geneli	+		-	+		-		-		-
	İstanbul + Batı Marmara	+		-	+		+	-	-	+	-
	Ege					-					
	Doğu Marmara				+						
	Batı Anadolu			-	+						-
	Akdeniz		+								
	Doğu Anadolu										
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz										
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu										
	Güneydoğu Anadolu			-	+						
Y ₈ : Üretim verimliliği	Türkiye Geneli		+		+	-					
	İstanbul + Batı Marmara		+			-					
	Ege		+								
	Doğu Marmara							+		+	
	Batı Anadolu			+					-		-
	Akdeniz			+			-				
	Doğu Anadolu	+							-		
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	+									
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu					+					
	Güneydoğu Anadolu		+								

Tablo 103 (Devam): Regresyon Sonuçları

BAĞIMLI DEĞİŞKENLER		BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER									
		X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀
Y ₉ : Satış yapılan ülke sayısı	Türkiye Geneli	+	-	-	+		-			-	-
	İstanbul + Batı Marmara	+		-	+					-	-
	Ege									+	
	Doğu Marmara				+						
	Batı Anadolu	+	-	-	+		-				
	Akdeniz					-		+			-
	Doğu Anadolu									-	
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz										
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu										
	Güneydoğu Anadolu				+	-					
Y ₁₀ : Ürün maliyetleri	Türkiye Geneli	+		+							
	İstanbul + Batı Marmara	+									
	Ege										
	Doğu Marmara				+						
	Batı Anadolu			+						+	
	Akdeniz	+									
	Doğu Anadolu								-		
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz										
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu										
	Güneydoğu Anadolu										
Y ₁₁ : Rekabet gücü	Türkiye Geneli		+		+						
	İstanbul + Batı Marmara		+		+						
	Ege				+				-		
	Doğu Marmara		+							+	
	Batı Anadolu			+					+		-
	Akdeniz		+								
	Doğu Anadolu										
	Batı Karadeniz + Doğu Karadeniz	+									
	Kuzeydoğu Anadolu + Ortadoğu Anadolu										
	Güneydoğu Anadolu				+						

Tabloda her bir bağımlı değişkenin bağımsız değişkenlerden etkilenme biçimleri özetlenmektedir. Tablodan hareketle Türkiye geneli ve alt OSB'ler için ayrıntılı değerlendirmeler karşılaştırmalı olarak aşağıda açıklanmaktadır.

i. Türkiye Genelinde Organize Sanayi Bölgelerinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Satışlar: Satışlara ilişkin regresyon modelinin sabit değerinin büyük, ilişkili olduğu değişkenlerin katsayılarının düşük olmasından dolayı satışlar büyük ölçüde lojistik faaliyetleri dışındaki faktörlerden kaynaklanmaktadır. Satışlar, rakip üreticiler ve yedek parçaların satın

alma yeri yakınlaştıkça düşmekte, tedarikçilerle ilişkilere önem verilmesiyle artmaktadır. OSB firmalarının satışlarını artırmasında tedarikçilerle ilişkilerine önem vermeleri gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bunun en önemli nedeni Türkiye OSB'lerinin birçok ürünü farklı OSB'lerden ya da yurt dışından getiriyor olmalarıdır. Rakip üreticilerin yakınlaşmasının satışları düşürmesi doğaldır çünkü mevcut ürünlere olan talebi artırmak için ihracata yönelmek gerekmektedir. Bu nedenle yurt dışı firmalarla rekabet gücü kazanarak OSB firmalarının ihracat olanakları artırılmalıdır. Yedek parça alım yerinin yakın olduğu OSB'lerde satışlar daha düşmektedir. Bunun nedeni firmaların makine ve teçhizatına, ürünlerine yönelik yedek parçaları yakın yerde alma imkânı olduğundan rakip firma sayısı çoğalmaktadır. Yedek parça sağlayıcıları o ürünün üretildiği OSB'lere yakın olmak istemişlerdir. Talebin sınırlı olması nedeniyle satışlar düşük olmaktadır.

Müşteri memnuniyeti: Müşteri memnuniyetine ilişkin olarak performansı lojistik faaliyetlerdeki müşteri memnuniyeti ve kalite ile ilgilidir. Ürünlerin teslim zamanı da müşteri memnuniyetine azda olsa pozitif yönde etki etmektedir. Lojistik faaliyetlerdeki müşteri memnuniyeti ve kalitedeki artış genel müşteri memnuniyetini artırmaktadır. Ürünlerin müşterilere hızlı biçimde ulaştırılması yine müşteri memnuniyetinde etkili bir unsur olarak görülmektedir. Müşteri memnuniyetinde etkili olan iki değişkenin de ulaştırma süreci ile doğrudan ilişkisi vardır. Türkiye OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların genel eğilimine bakıldığında müşterilerini memnun etmek için fiziksel ulaştırma sürecinin iyileştirilmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Sevkiyat teminlerine uyum: Sevkiyat teminlerine uyumu müşteri memnuniyetine benzer biçimde lojistiğe ilişkin müşteri memnuniyeti ve kalite ile teslim zamanı etkilemektedir. Sevkiyat teminlerine uyumu artırma için gerekli olan lojistik kriterlerinin aynı olduğu görülmektedir. OSB firmalarının verdikleri cevaplara göre sevkiyat teminlerine uyum düzeylerini artırmak için ulaştırma sürecine yönelik iyileştirmelerin yapılması gereklidir.

Ürün çeşitliliği: Lojistik performans ölçütlerinden biri olan ürün çeşitliliği, lojistik etkinlik kriterlerinden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına verilen önemle, müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önemle artmaktadır. Firmaların ürün çeşitliliğini artırmaları için yeni ürün geliştirmeye önem vermeleri ve bunu en hızlı biçimde en doğru zamanda pazara sunmaları gereklidir. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı firmanın rakiplerine göre daha başarılı olmasını sağlayacak ve genel performansın artırılmasında avantaj yaratacaktır. Ankete katılanların verdikleri cevaplara göre, lojistik faaliyetlere ilişkin müşteri memnuniyeti ve kalite kriterine önem verdiklerinde ürün çeşitliliği artmaktadır.

Müşteri ile kurulan iyi ilişkiler müşterinin benzer ürünleri bu firmadan talep etmesine neden olmakta ve firma bu ürünü müşteri talebine göre üretmeye çalışmaktadır. Böylece firma mevcut müşterisini kaybetmemekte ve yeni ürün geliştirerek ürün çeşitliliğini artırmaktadır.

Hammadde stokları: Firmanın stoklarının artması istenmeyen bir durumu göstermektedir. Stokların artış göstermesi yerine stoklarındaki azalma olumlu performansı ifade etmektedir. Hammadde stokları, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında öncü olma ve tedarikçilerle ilişkilerde iyi olma sayesinde artmaktadır. Rakip üretici firmaların uzakta olmasıyla, teslim zamanının hızlı olmasıyla, hammadde ve yarımamul alınan firmaların yaklaşmasıyla ve yedek parça sağlayıcılarının yaklaşmasıyla ise azalmaktadır. Yeni ürün geliştiren ve pazar zamanlamasında başarılı olan firma oluşacak talebi karşılamak için hammadde stoklarını artırmak isteyecektir. Ayrıca bu firmaların yeni ürün geliştirme sebebi eski ürünlerdeki talebin azalması olacağından bu ürünlerin hammaddelerinde artış olacaktır. Tedarikçilerle kurulan iyi ilişkiler sayesinde firma uygun fiyat ve kalitedeki hammaddeleri alarak stoklarında bekletecek ve rekabet avantajı sağlayacaktır. Rakip üreticilerin yeri yakın olan OSB firmalarında hammadde stokları son iki yılda azalış göstermektedir. Bunun en önemli nedeni pazardaki daralma karşısında az miktardaki talebi karşılamamanın kolay olması ve gereksiz stoklara gidilmek istenmemesidir. Teslim zamanının hızlanması içinde üretimin hızlanması gerekir. Fazla mesai vb. yöntemlerle hızlı üretim ve teslim zamanında çabukluk için hammadde stokları kullanılır ve azalma olur. Hammadde ve yarımamul alınan firmalar yaklaştıkça OSB firması bu hammaddeleri satın alıp stokta bekletmek yerine ihtiyacı olduğu zamanda hızlı biçimde getirebilir. Bu nedenle hammadde ve yarımamul alım yeri yaklaşan firmaların hammadde stoklarında azalma meydana gelir. Yedek parça sağlayıcılarının yaklaşması da istenilen yedek parçanın kolayca alınabilmesini sağlayacağından stoklarda azalmaya neden olmaktadır.

Yarı mamul stokları: Yarımamul stoklarında etkili olan değişkenler ile hammadde stoklarında etkili olan değişkenlerle aynıdır.

Mamul stokları: Mamul stoklarında azalma hammadde stoklarındaki azalmayla aynı değişkenlerden ve katsayılar olarak yakın biçimde etkilenmektedir.

Üretim verimliliği: Üretim verimliliğinin artmasında müşteri ilişkilerine ve kaliteye verilen önem ile yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına önem verme artışına neden olurken, makine ve ekipman sağlayıcılara yakınlık verimliliği düşürmektedir. Üretim verimliliği önemli bir performans göstergesidir. Ankete katılan firmaların görüşüne göre müşteri ilişkileri ve kaliteye önem verdikçe üretim verimliliğinin arttığı yönündedir. Müşteri

ilişkileri ve kaliteye önem verilmesi çıktı olarak oluşan ürünlerin daha çok müşterinin istediği biçimde olmasını sağlamakta verimlilik artmaktadır. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı ile üretim verimliliğinin artacağı yönünde bir eğilim oluşmaktadır. Makine ve ekipman sağlayıcılarının yakında olduğunu belirtenlerin üretim verimliliğinin daha düşük olacağı yönünde görüş belirtilmiştir. Bunun en önemli sebebi kullanılan makine ve ekipmanların istenilen nitelikte olmaması olabilir. Yerli makine ve ekipman üreticilerinin bu durumu dikkate alarak daha kaliteli ve amaca uygun ürün geliştirmeleri gerekmektedir.

Satış yapılan ülke sayısı: Satış yapılan ülke sayısı yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ile tedarikçi ilişkilerine verilen önemle artmaktadır. Yedek parça sağlayıcılarının yakınlığı, teslim zamanındaki başarı, müşterilerin yakında olması, rakip üreticilerin yakında olması ve müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önemin artması satış yapılan ülke sayısını azaltmaktadır. Satış yapılan ülke sayısının arttığını söyleyen OSB firmaları bir anlamda farklı pazarlara açıldıklarını ifade etmiş olmaktadır. Farklı pazarlara açılmanın en önemli etkeni olarak yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması olarak görülmektedir. Türkiye OSB'lerinin ihracatlarını artırmaları, pazar paylarını artırmalarında en önemli unsur yeni ürün geliştirme olduğundan araştırma geliştirme faaliyetlerine devletin daha çok destek vermesi gereklidir. Tedarikçilerle kurulan iyi ilişkiler sayesinde yurt dışında ürünü talep eden müşterilerin isteğine uygun olarak ürünleri daha kaliteli ve istenilen zamanda üretme şansı olacaktır. Böylelikle farklı ülkelerdeki farklı istek ve niteliklere uygun ürünler üretilerek pazar payı genişletilecektir. Teslim zamanındaki başarı ve müşteri ilişkileri ile kalitedeki başarı satış yapılan ülke sayısını azaltıyor gibi görülmektedir. Bunun nedeni ülke içindeki firmaların teslim zamanı hızlı olan ve kaliteli ürün üreten bu OSB firmasından daha çok ürün talep etmesidir. Ülke içi talebi karşılamada başarılı olan firma dış pazarlara açılmayı denememektedir. Bunu destekleyecek biçimde satış yapılan müşterilerin yaklaşmasıyla birlikte yurt dışında satış yapılan ülkenin sayısının düşeceği görüşü belirtilmiştir.

Ürün maliyetleri: Ürünlerin teslim zamanındaki başarı ve tedarikçilerle ilişkilere verilen önem üretim maliyetlerini artırmaktadır. Teslim zamanını hızlandırmak isteyen OSB firması hem ulaştırma hem üretim sürecinde tüm lojistik maliyetlerini artırmak zorunda kalacaktır. Tedarikçi ilişkilerine verilen önemin üretim maliyetini artırmasında en önemli etken ürün ve girdi kalitesi için tedarikçilerle işbirliği yapmaktır. Tedarikçilerle birlikte daha iyi ürün daha nitelikli ihtiyaç malzemeleri sağlamak için birlikte hareket etmek maliyetlerin de artmasına neden olmaktadır.

Rekabet gücü: Rekabet gücü, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasının yanından müşteri memnuniyetine verilen önem ve kalite ile artmaktadır. Türkiye OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların en önemli rekabet aracı yeni ürün geliştirmeleridir. İhtiyaçlar sürekli değişmektedir. Teknolojik gelişmelerle beraber sürekli rekabet üstünlüğü sağlayan yeni ürünler piyasaya çıkmaktadır. OSB firmalarından ankete katılanlar, yeni ürün geliştirdiklerinin yanında müşteri memnuniyeti ve kaliteye önem verdiklerinde rekabet güçlerinin son iki yılda arttığını belirtmişlerdir. Tüm OSB firmaları yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında başarılı olmalı ve bunun yanında müşteri memnuniyeti ve kaliteyi artırmalıdır.

ii. Alt Organize Sanayi Bölge Ayırımına Göre Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Genel olarak OSB'lerde lojistik performans ve lojistik performansın etkileyen faktörler ele alındıktan sonra, alt bölge OSB'ler için lojistik performans etkileyen faktörler ele alınmalıdır. her alt bölge için yukarıda verilen lojistik performans ölçütleri (Y_1, Y_2, \dots, Y_{11}) ve lojistik performans etkileyen kriterleri (X_1, X_2, \dots, X_{10}) ile aynıdır. Her alt bölge için farklı modeller belirlenecek ve böylelikle her alt bölge için lojistik performans geliştirme de etkili olan faktörler ortaya konmuş olacaktır.

a. İstanbul+Batı Marmara Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

İstanbul+Batı Marmara Alt OSB için lojistik performans belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performans etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. İstanbul+Batı Marmara Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir.

Satışlar: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde satışlara ilişkin regresyon modelinin sabit değerinin büyük, ilişkili olduğu değişkenlerin katsayılarının düşük olmasından dolayı satışlar büyük ölçüde lojistik faaliyetleri dışındaki faktörlerden kaynaklanmaktadır. Satışlar, rakip üreticiler yakınlaştıkça ve teslim zamanında başarı arttıkça düşmektedir. İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'nde rakiplerin yakınlaştığını belirten ve teslim zamanına önem verilmesinin gerekliliğini hisseden firmalar satışlarında son iki yılda azalış olduğunu belirtmişlerdir. Tüm Türkiye'deki OSB'lerde teslim zamanı satışları etkilemezken bu alt bölgede azalışa neden olmaktadır.

Müşteri memnuniyeti: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde genel müşteri memnuniyetini en çok lojistik faaliyetlerdeki müşteri memnuniyeti ve kalite artırmaktadır. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı da müşteri memnuniyetini artıran bir etkidir. Lojistik açıdan müşteri memnuniyetinin artırılması ve lojistik etkinliğe göre kalitenin artırılması müşteri memnuniyetini artıracaktır. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı da yine bu alt bölgede müşteri memnuniyetini artırmaktadır. Tüm Türkiye'deki OSB'lerdeki müşteri memnuniyeti modeli ile bu alt bölgenin regresyon modeli aynı değişkenlerden etkilenmektedir.

Sevkiyat teminlerine uyum: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde sevkiyat teminlerine uyuma ilişkin başarıya, en çok yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriteri neden olmaktadır. Sevkiyat teminlerine uyumdaki başarıya neden olan diğer kriterler, lojistiğe ilişkin müşteri memnuniyeti ve kalite ile teslim zamanı kriterleridir. Bu alt OSB'lerde Türkiye geneli modelinden farklı olarak yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına verilen önem düzeyinin artması sevkiyat teminlerine uyumu artırmaktadır. Diğer iki değişken İstanbul+Batı Türkiye OSB'lerinde sevkiyat teminlerine uyumu aynı şekilde etkilemektedir.

Ürün çeşitliliği: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde lojistik performans ölçütlerinden biri olan ürün çeşitliliği, lojistik etkinlik kriterlerinden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına verilen önemle, müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önemle artmaktadır. Ürün çeşitliliği, ürünlerin satıldığı müşterilerin yeri yaklaştıkça azda olsa düşmektedir. Ürünlerin satıldığı müşterilerin yeri yaklaştıkça firma rahatlıkla bu ürünleri pazarladığından ürün çeşitlemesine gitmek istememektedir. Türkiye OSB'leri için verilen genel modelden tek fark ürün çeşitliliğine etki eden ürünlerin satıldığı müşterilerin yaklaşması değişkeninin modeli girmesidir.

Hammadde stokları: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde stokların artış göstermesi yerine stoklarındaki azalma olumlu performansı ifade etmektedir. Tedarikçilerle ilişkilere önem verildikçe, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında başarılı olundukça ve müşteri memnuniyeti ve kalite artırıldıkça hammadde stoklarında artma olmaktadır. Rakip üreticilerin yaklaşmasıyla, hammadde ve yarımamul alınan firmaların yaklaşmasıyla ve teslim zamanının hızlanması ile hammadde stoklarında azalma olmaktadır. İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde, Türkiye OSB'lerinden farklı olarak müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önem hammadde stoklarında artışa neden olurken, yedek parça alım yerinin yaklaşması hammadde stoklarını etkilememektedir.

Yarımamul stokları: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde yarımamul stokları tedarikçi ilişkilerindeki etkinlik ve yeni mamul geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı ile artmaktadır. Rakip üreticiler yakınlaştıkça, teslim zamanı hızlandıkça ve hammadde ve yarımamul alınan firmaların yakınlaşmasıyla yarı mamul stokları azalmaktadır. İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde yarımamul stoklarındaki değişimde tüm Genel modelden farklı olarak yedek parça alım yeri etkili olmamaktadır.

Mamul stokları: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde mamul stoklarında, yeni mamul geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı, yedek parça sağlayıcılarının yakınlaşması, tedarikçi ilişkilerindeki etkinlik ve ürünlerin satıldığı müşteriler yakınlaşması ile artış olmaktadır. Mamul stokları, teslim zamanı hızlandıkça, rakip üreticiler yakınlaştıkça, hammadde ve yarımamul alınan firmaların yakınlaştıkça ve bakım hizmeti alım yeri yakınlaştıkça düşmektedir. İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde Türkiye OSB'lerinden modeli girmeyen ürünlerin satıldığı müşterilerin yakınlaşması mamul stoklarını artırırken, bakım hizmeti alım yeri yakınlaştıkça düşmektedir.

Üretim verimliliği: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde üretim verimliliğinin artmasında müşteri memnuniyeti ve kalite ile olmaktadır. Makine ekipman satın alınma yeri yakınlaştıkça üretim verimliliği düşmektedir. Türkiye geneli modelinden farklı olarak, İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı üretim verimliliğinde etkili olmamaktadır.

Satış yapılan ülke sayısı: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde satış yapılan ülke sayısı yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması, tedarikçi ilişkilerine verilen önemle artmaktadır. Teslim zamanındaki başarı, müşterilerin yakında olması, rakip üreticilerin yakında olması satış yapılan ülke sayısını azaltmaktadır. Yedek parça alım yeri ve müşteri memnuniyeti ve kalite kriterleri Türkiye genel regresyon modelinde satış yapılan ülke sayısını azaltırken bu alt OSB bölgesinde satış yapılan ülke sayısındaki değişime etkisi yoktur.

Ürün maliyetleri: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde tedarikçilerle ilişkilere verilen önem üretim maliyetlerini artırmaktadır. Türkiye genel modelinde üretim maliyetlerinin artışına neden olan teslim zamanındaki başarı bu alt bölgede üretim maliyetlerinde değişime neden olmamaktadır.

Rekabet gücü: İstanbul+Batı Marmara Alt OSB'lerinde rekabet gücü, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasının yanında müşteri memnuniyetine verilen önem ve kalite

ile artmaktadır. Bu alt bölgedeki regresyon modeli Türkiye geneli regresyon modeli ile aynı değişkenlerden aynı yönde etkilenmektedir.

b. Ege Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Ege Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Ege alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan anlamlı regresyon modelleri aşağıda verilmektedir. Satışlar ve ürün maliyeti değişkenleri için anlamlı regresyon modeli bulunamamıştır

Müşteri memnuniyeti: Ege Alt OSB’lerinde genel müşteri memnuniyetini en çok lojistik faaliyetlerdeki müşteri memnuniyeti ve kalite artırmaktadır. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı da müşteri memnuniyetini artıran bir etkidir. Tüm OSB’lerde müşteri memnuniyetinin artışına neden olan teslim zamanındaki başarı değişkeni Ege alt OSB’lerinde etkili olmamıştır. Onun yerine yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı artışa neden olmaktadır. Ege bölgesinde OSB firmalarına göre, yeni ürünlerin piyasaya sunulması müşterileri daha çok memnun etmektedir.

Sevkiyat teminlerine uyum: Sevkiyat teminlerine uyuma ilişkin başarıda Ege bölgesinde bir tek tedarikçilerle ilişkilere verilen önem kriteri etkilidir. Tedarikçilerle ilişkilerde başarı sağlandıkça performans göstergelerinden biri olan sevkiyat teminlerine uyumda artış görülmektedir. Bu kriter tüm değişkenleri ile Türkiye geneli için oluşturulan modelden farklıdır. Genel olarak bakıldığında sevkiyat teminlerine uyumu müşteri memnuniyeti ve kalite ile teslim zamanındaki başarı etkilerken Ege OSB’lerinde bu değişkenlerin sevkiyat teminlerinde uyuma etkisi yoktur.

Ürün çeşitliliği: Lojistik performans ölçütlerinden biri olan ürün çeşitliliği Ege OSB’lerinde, lojistik etkinlik kriterlerinden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına verilen önemle ve teslim zamanındaki başarıyla artmaktadır. Ürün çeşitliliğinin artmasında Türkiye OSB’lerinde olduğu gibi yeni ürün geliştirme önemli bir etkidir ancak Türkiye genelinde etkili olan müşteri memnuniyeti kalite değişkeni Ege OSB’lerinde etkili olmamakta onun yerine teslim zamanı daha etkili olmaktadır.

Hammadde stokları: Teslim zamanındaki başarısı artan OSB firmalarının hammadde stoklarında artma olmaktadır. Ürünlerini zamanında teslim etmek isteyen firma sürekli depolarında hammadde bulundurmak isteyecektir. Türkiye genelinde OSB’ler teslim

zamanındaki başarı ile stokların azaldığı söylerken Ege bölgesinde stoklar artmaktadır. Ege bölgesinde daha hızlı biçimde ürünleri müşterilerine ulaştırmak isteyen firmalar daima stoklu çalışmak istemektedirler bunun da nedeni hammadde alım yerlerinin uzakta olmasıdır.

Yarımamul stokları: Ege OSB'lerinde makine ekipman satın alınma yeri yakınlaştıkça yarımamul stoklarında azalış olmaktadır. Türkiye genelinde yarımamul stoklarının artış yada azalışına neden olan değişkenlerden hiç biri Ege bölgesinde etkili değildir. Ege bölgesinde yalnızca makine ekipman satın alınma yeri yakınlaştıkça yarımamul stokları azalmaktadır.

Mamul stokları: Mamul stokları, makine ekipman satın alınan firmaların yakınlaşmasıyla artmaktadır. Mamul stoklarında azalma ile yarı mamul stoklarında azalma performans ölçütlerinde bir birine benzer regresyon modeli ortaya çıkmaktadır. Mamul stokları aynen yarımamul stoklarında olduğu gibi Türkiye geneli OSB'lerinin değişiminden farklılık göstermektedir.

Üretim verimliliği: Ege OSB'lerinde, performans ölçütlerinden biri olan üretim verimliliğinin artmasında müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önem tek başına etkili olmaktadır. Ege OSB'lerinde üretim verimliliğinin değişiminde Türkiye genelinde üretim verimliliği artışına neden olan yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriteri ile üretim verimliliğinde azalışa neden olan makine ekipman satın alınma yerinin yakınlaşması etkili olmamaktadır.

Satış yapılan ülke sayısı: Ege OSB'lerinde, ürünlerin satıldığı müşterilerin yeri yakınlaştıkça satış yapılan ülke sayısı artmaktadır. Türkiye genelinde satış yapılan ülke sayısını çok sayıda değişken etkilerken Ege OSB'lerinde yalnızca ürünlerin satıldığı müşterilerin yeri etkili olmaktadır. Ürünlerin satıldığı müşterilerin yakınlaşması Türkiye'deki tüm OSB'lere göre satış yapılan ülke sayısında azalışa neden olurken Ege OSB'lerinde artışa neden olmaktadır.

Rekabet gücü: Rekabet gücü, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı arttıkça artmaktadır. Ancak kullanılan hammadde ve yarımamulların satın alınma yeri yakınlaştıkça düşmektedir. Ege OSB'lerinde Türkiye genelinde rekabet gücünü artıran müşteri memnuniyeti ve kalite değişkeninin etkisi yoktur. Ayrıca Türkiye genelindeki OSB'lere göre rekabet gücünde hiçbir etkiye sahip olmayan hammadde yarımamul alım yerlerinin yakınlaşması Ege OSB'lerinde azalışa neden olmaktadır.

c. Doğu Marmara Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Doğu Marmara Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Doğu Marmara Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir.

Satışlar: Doğu Marmara OSB'lerinin satışlarının artmasında, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması ve ürünlerin satıldığı müşterilerin yerinin yaklaşması neden olmaktadır. Türkiye genelinde OSB'lerin satışlarının artmasına neden olan tedarikçi ilişkileri ve satışların azalmasına neden olan rakiplerin yaklaşması ve yedek parça alım yerinin yaklaşması, Doğu Marmara OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Müşteri memnuniyeti: Doğu Marmara OSB'lerinde genel müşteri memnuniyeti tedarikçi ilişkileri iyileştikçe ve bakım hizmetinin alındığı yer yaklaştıkça artmaktadır. Türkiye genelinde OSB'lerin müşteri memnuniyetinin artmasına neden olan müşteri memnuniyeti ve kalite ile teslim zamanı değişkenleri, Doğu Marmara OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Sevkiyat teminlerine uyum: Doğu Marmara OSB'lerinde performans ölçütlerinden sevkiyat teminlerine uyumu etkileyen lojistik etkinlik kriterleri yani neden sonuç ilişkisinin belirlendiği bir regresyon modeli bulunamamıştır.

Ürün çeşitliliği: Doğu Marmara OSB'lerinde lojistik performans ölçütlerinden biri olan ürün çeşitliliği, lojistik etkinlik kriterlerinden bakım hizmetinin alındığı yer yaklaştıkça ve tedarikçi ile ilişkilere önem verildikçe artmaktadır. Bu alt bölgede Türkiye genelindeki regresyon modelinden tamamen farklı iki değişken ürün çeşitliliğini artırmaktadır. Türkiye genelinde ürün çeşitliliğinin artışına neden olan yeni ürün geliştirme ve müşteri memnuniyeti değişkenleri Doğu Marmara OSB'lerinde değişime neden olmamaktadır.

Hammadde stokları: Doğu Marmara OSB'lerinde, hammadde ve yarımamul alınan firmalar yaklaştıkça hammadde stoklarında azalma olurken, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında başarı arttıkça ve ürünlerin satıldığı müşteriler yaklaştıkça artma olmaktadır. Türkiye genelinde hammadde stoklarının değişimine etki etmeyen ürünlerin satıldığı müşterilerin yaklaşması Doğu Marmara OSB'lerinde stok artışına neden olmaktadır.

Yarımamul stokları: Doğu Marmara OSB'lerinde, performans ölçütlerinden biri olan yarımamul stokları lojistik etkinlik kriterlerinden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriterinden etkilenmektedir. Bu alt bölgede Türkiye genelinde de yarımamul stoklarının artmasına neden olan yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriteri modele girmiştir. Türkiye OSB'lerinin genel modelindeki diğer değişkenler bu alt bölgede değişime neden olmamaktadır.

Mamul stokları: Doğu Marmara OSB'lerinde, mamul stoklarında artmaya, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı neden olmaktadır. Doğu Marmara OSB'lerinin mamul stoklarının değişim modeli Türkiye OSB'leri ile karşılaştırıldığında yarımamul stokları modeliyle aynı sonuca varılmaktadır.

Üretim verimliliği: Doğu Marmara OSB'lerinde, ürünlerin satıldığı müşterilerin yeri ve bakım onarım hizmeti alım yeri yaklaştıkça üretim verimliliğinde artış sağlanmaktadır. Türkiye OSB'lerinde üretim verimliliğinde artışa neden olan yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ve müşteri memnuniyeti ve kalite kriterleri ile üretim verimliliğinde azalışa neden olan makine ekipman satın alınma yerinin yaklaşması, Doğu Marmara OSB'lerinde etkili olmamaktadır.

Satış yapılan ülke sayısı: Doğu Marmara OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların satış yaptıkları ülke sayısı, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı ile sağlanmaktadır.

Ürün maliyetleri: Doğu Marmara OSB'lerinde ürün maliyetleri, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı artırmaktadır. Türkiye genelinde ürün maliyetlerinin artışına neden olan teslim zamanındaki başarı ve tedarik ilişkilerine verilen önem Doğu Marmara OSB'lerinde değişime neden olmamaktadır.

Rekabet gücü: Doğu Marmara OSB'lerinde, rekabet gücünün artırılması için müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyi ile ürünlerin satıldığı müşterilerin yerinin yakınlığının artırılması gerekmektedir. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriteri Türkiye OSB'lerinde önemli bir rekabet gücü artırıcısı iken Doğu Marmara OSB'lerinde rekabet gücüne etki etmemektedir.

d. Batı Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Batı Anadolu Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır.

Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Batı Anadolu Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir.

Satışlar: Batı Anadolu OSB'lerinin lojistik etkinlik kriterlerinden, rakip üreticilerin yakınlığının artması, teslim zamanındaki başarı ve yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artması satışların düşmesine neden olmaktadır. Batı Anadolu OSB'lerinde yeni ürün geliştirildikçe satışların düşmesinin en önemli nedenleri bu bölgede standart ürünlerin üretilmesi ve pazarlanması ve müşterilerin yeni ürün talep etmemesi olarak gösterilebilir. Türkiye OSB'lerinde satışların artmasına neden olan tedarikçi ilişkileri bu alt bölgede satışları etkilememektedir.

Müşteri memnuniyeti: Batı Anadolu OSB'lerinde genel müşteri memnuniyeti, lojistik etkinlik kriteri olan müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması ve teslim zamanındaki başarı ile artırılmaktadır. Batı Anadolu OSB'lerinin müşteri memnuniyeti modeli Türkiye geneli ile aynı değişkenlerden aynı yönde etkilenmektedir.

Sevkiyat teminlerine uyum: Batı Anadolu OSB'lerinde performans ölçütlerinden sevkiyat teminlerine uyumu, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması ve tedarikçi ile ilişkilere verilen önemin artması olumlu yönde etkilemektedir. Türkiye OSB'lerinde teslim zamanındaki başarı sevkiyat teminlerine uyumu artırırken, Batı Anadolu OSB'lerinde değişime neden olmamaktadır.

Ürün çeşitliliği: Batı Anadolu OSB'lerinde, lojistik performans ölçütlerinden biri olan ürün çeşitliliği, lojistik etkinlik kriterlerinden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artması ve makine ve ekipman alım yerinin yaklaşması ile artmakta ancak rakip üreticilerin yaklaşması ile düşmektedir. Müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önemin artması Türkiye genelinde ürün çeşitliliğini artırırken Batı Anadolu OSB'lerinin ürün çeşitliliğinde etkili değildir.

Hammadde stokları: Batı Anadolu OSB'lerinde, hammadde stoklarının artmasına yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artması neden olmaktadır. Rakip üreticilerinin yaklaşması, teslim zamanındaki başarı, müşteri memnuniyeti ve kalitedeki başarı ise hammadde stoklarının azalmasına neden olmaktadır. Türkiye OSB'lerinde hammadde stoklarının artmasına neden olan tedarikçi ilişkileri ve hammadde stoklarının azalmasına neden yedek parça alım yerinin yaklaşması Batı Anadolu OSB'lerinde artış ya da azalışa neden olmamaktadır.

Yarımamul stokları: Batı Anadolu OSB'lerinde, performans ölçütlerinden biri olan yarımamul stoklarında artışı tedarikçilerle ilişkilerin iyi olması ve yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artması sağlamaktadır. Diğer taraftan, lojistik etkinlik kriterlerinden rakip üreticilerinin yaklaşması, teslim zamanındaki başarı, müşteri memnuniyeti ve kalitedeki başarı yarı mamul stoklarındaki azalışa neden olmaktadır. Batı Anadolu OSB'lerinde azalışa neden olan müşteri memnuniyeti ve kalite Türkiye genelinde yarımamul stoklarını etkilememektedir. Türkiye genelinde yarımamul stoklarını azaltan yedek parça alım yeri ve hammadde ve yarımamul alım yerinin yaklaşması bu alt bölgede yarımamul stoklarında değişime neden olmamaktadır.

Mamul stokları: Batı Anadolu OSB'lerinde, mamul stoklarında azalma yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı ile sağlanmaktadır. Rakip üreticilerinin yaklaşması ve teslim zamanındaki başarı mamul stoklarının artmasına neden olmaktadır. Türkiye genelinde mamul stoklarını azaltan yedek parça alım yeri ve hammadde ve yarımamul alım yerinin yaklaşması ile mamul stoklarını artıran tedarikçi ilişkilerindeki başarı Batı Anadolu OSB'lerinde mamul stoklarında değişime neden olmamaktadır.

Üretim verimliliği: Batı Anadolu OSB'lerinde, hammadde ve yarı mamullerin alım yeri yaklaştıkça ve rakip üreticilerin yeri yaklaştıkça üretim verimliliği düşerken, teslim zamanı hızlandıkça üretim verimliliği artmaktadır. Batı Anadolu OSB'lerinin üretim verimliliği modeli Türkiye OSB'lerinin üretim verimliliği modelinden tamamen farklıdır. Türkiye genelinde OSB'lerin üretim verimliliğini artıran müşteri memnuniyeti ve kalite, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ile üretim verimliliğinde azalışa neden olduğu görülen makine ekipman alım yerinin yaklaşması değişkenleri Batı Anadolu OSB'lerinin üretim verimliliğinde hiçbir etki yapmamaktadır.

Satış yapılan ülke sayısı: Batı Anadolu OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların satış yaptıkları ülke sayısı, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı ve tedarikçilerle kurulan iyi ilişkilerle artmaktadır. Teslim zamanındaki başarı, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması ve yedek parçaların satın alınma yerinin yaklaşması ise satış yapılan ülke sayısının azaltmaktadır. Satış yapılan ülke sayısında Türkiye genelinde azalışa neden olan ürünlerin satış yapıldığı müşterilerin ve rakip üreticilerin yaklaşması Batı Anadolu OSB'lerinde artış ya da azalışa neden olmamaktadır.

Ürün maliyetleri: Batı Anadolu OSB'lerinde teslim zamanındaki hız ve ürünlerin satıldığı müşterilerin yakınlığı ürün maliyetlerini artırmaktadır. Türkiye OSB'lerinde üretim

maliyetinin artışına neden olan tedarikçi ilişkilerine verilen önem Batı Anadolu OSB'lerinde değişime neden olmamaktadır.

Rekabet gücü: Batı Anadolu OSB'lerinde, rekabet gücünün artırılması için kullanılan hammadde ve yarımamullerin alım yerinin yakınlaşması ve teslim zamanının hızlanması gerekmektedir. Rakip üreticilerin yakınlaşması ise rekabet gücünü azda olsa düşürmektedir. Batı Anadolu OSB'lerinde, Türkiye genelinde rekabet gücüne etki eden yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ile müşteri memnuniyeti ve kalite değişkenleri etkili olmamaktadır.

e. Akdeniz Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Akdeniz Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Akdeniz Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir.

Satışlar: Akdeniz OSB'lerinin satışlarının artmasında, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması önemli bir etken olarak görülmektedir. Türkiye genelinde OSB'lerin satışlarının artmasına neden olan tedarikçi ilişkileri ve satışların azalmasına neden olan rakiplerin yakınlaşması ve yedek parça alım yerinin yakınlaşması, Akdeniz OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Müşteri memnuniyeti: Akdeniz OSB'lerinde genel müşteri memnuniyeti, lojistik faktörlerden kaynaklanan müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması ile yükselmektedir. Türkiye genelinde OSB'lerin müşteri memnuniyetinin artmasına neden olan teslim zamanındaki başarı, Akdeniz OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Sevkiyat teminlerine uyum: Akdeniz OSB'lerinde müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması sevkiyat teminlerine uyumda başarıya neden olmaktadır. Türkiye genelinde sevkiyat teminlerine uyumun artmasına neden olan teslim zamanındaki başarı, Akdeniz OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Ürün çeşitliliği: Akdeniz OSB'lerinde ürün çeşitliliği, lojistik etkinlik kriterlerinden müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artmasına göre yükselirken, makine ve ekipman alım yeri yakınlaşması durumunda düşmektedir. Türkiye genelinde ürün çeşitliliğinin artmasında etkili olan yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması Akdeniz OSB'lerinde ürün çeşitliliğinin artış ya da azalışını etkilememektedir.

Hammadde stokları: Akdeniz OSB'lerinde müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyi arttıkça hammadde stoklarında artma olurken, bakım hizmet alım yeri yaklaştıkça hammadde stoklarında azalma olmaktadır. Türkiye genelindeki hammadde stoklarının değişimini veren model ile Akdeniz OSB'lerinde hammadde stoklarının değişimini veren model farklı değişkenlerden oluşmaktadır.

Yarımamul stoklarında azalma: Akdeniz OSB'lerinde hammadde stoklarına benzer biçimde, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyi arttıkça yarımamul stoklarında artma olurken, bakım hizmet alım yeri yaklaştıkça yarımamul stoklarında azalma olmaktadır. Türkiye genelindeki yarımamul stoklarının değişimini veren model ile Akdeniz OSB'lerinde yarımamul stoklarının değişimini veren model farklı değişkenlerden oluşmaktadır.

Mamul stokları: Akdeniz OSB'lerinde, mamul stoklarında artmaya müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyindeki başarı neden olmaktadır. Türkiye genelindeki mamul stoklarının değişimini veren model ile Akdeniz OSB'lerinde mamul stoklarının değişimini veren model farklı değişkenlerden oluşmaktadır.

Üretim verimliliği: Akdeniz OSB'lerinde, teslim zamanı hızlandıkça üretim verimliliği artarken, yedek parçaların alınmaya yeri yaklaştıkça verimlilik düşmektedir. Türkiye genelinde üretim verimliliğini artıran müşteri memnuniyeti ve kalite ile yeni ürün geliştirme değişkenleri Akdeniz OSB'lerinin üretim verimliliğini etkilememektedir.

Satış yapılan ülke sayısı: Akdeniz OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların satış yaptıkları ülke sayısı, bakım hizmet alım yeri yakınlaştıkça artarken, rakip üreticilerinin yerinin yakınlaşması ve makine ve ekipman alım yerinin yakınlaşması ile düşmektedir.

Ürün maliyetleri: Akdeniz OSB'lerinde ürün maliyetleri, tedarikçi ilişkilerindeki başarıya bağlı olarak artmaktadır. Türkiye genelinde ürün maliyetini artıran teslim zamanındaki başarı Akdeniz OSB'lerinde değişime neden olmamaktadır.

Rekabet gücü: Akdeniz OSB'lerinde, rekabet gücünün artırılması için müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artırılması gerekmektedir. Türkiye OSB'lerinde rekabet gücünün artmasında etkili olan yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması kriteri Akdeniz OSB'lerinde etkili değildir.

f. Doğu Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Doğu Anadolu Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Doğu Anadolu Alt OSB'lerinde lojistik etkinlik kriterlerine göre anlamlı değişim modeli bulunmayan performans ölçütleri, satışlar, sevkiyat teminlerine uyum, ürün çeşitliliği, yarımamul stokları, mamul stokları ve rekabet gücü ölçütleridir. Doğu Anadolu Alt OSB için lojistik performans ölçütlerini etkileyen regresyon modelleri aşağıda verilmektedir.

Müşteri memnuniyeti: Doğu Anadolu OSB'lerinde müşteri memnuniyetini artıran lojistik etkinlik ve uzaklık kriteri bulunamazken, müşteri memnuniyetinin rakip üreticiler yakınlaştıkça düşeceği belirlenmiştir. Türkiye genelinde müşteri memnuniyetinde etkili olmayan rakip üreticilerin yakınlığı değişkeninin Doğu Anadolu OSB'lerinde azalışa neden olması rakiplerin daha ucuz ve kaliteli ürünler sunma ihtimalinden kaynaklandığı söylenebilir.

Hammadde stokları: Doğu Anadolu OSB'lerinde tedarikçilerle ilişkiler iyileştikçe hammadde stokları artarken, hammadde ve yarımamul satın alma yeri yakınlaştıkça ve teslim zamanı hızlandıkça hammadde stokları azalmaktadır. Türkiye genelinde hammadde stoklarının azalmasına neden olan rakip üreticilerin yaklaşması ve yedek parça alım yerinin yaklaşması Doğu Anadolu OSB'lerinde değişime neden olmamaktadır.

Üretim verimliliği: Doğu Anadolu OSB'lerinde, tedarikçilerle ilişkiler güçlendikçe üretim verimliliği artarken, hammadde ve yarımamul alınma yeri yaklaştıkça üretim verimliliği düşmektedir. Türkiye OSB'lerinin genel üretim verimliliği modelinde artışa neden olan müşteri memnuniyeti ve kalite, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ile azalışa neden olan makine ekipmanın yakınlığı Doğu Anadolu OSB'lerinde değişime etki etmemektedir.

Satış yapılan ülke sayısı: Doğu Anadolu OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların satış yaptıkları ülke sayısı, ürünlerin satıldığı müşterilerin yeri yakınlaştıkça düşmektedir. Türkiye genelinde satış yapılan ülke sayısını etkileyen diğer değişkenler Doğu Anadolu OSB'lerinde etkili değildir.

Ürün maliyetleri: Doğu Anadolu OSB'lerinde ürün maliyetleri, hammadde ve yarımamul alınma yeri yaklaştıkça düşmektedir Türkiye genelinde üretim maliyetlerini artıran tedarikçi ilişkilerindeki başarı ile teslim zamanındaki başarı Doğu Anadolu OSB'lerinin üretim maliyetlerini etkilememektedir

h. Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir. Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz Alt OSB'lerinde anlamlı regresyon modeli olmadığı aşağıda verilmeyen performans değişkenleri, satışlar, yarımamul stoklar, mamul stoklar, satış yapılan ülke sayısı ve ürün maliyetleridir.

Müşteri memnuniyeti: Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde genel müşteri memnuniyeti, tedarikçi ilişkilerindeki başarı ile artmaktadır. Türkiye genelinde OSB'lerin müşteri memnuniyetinin artmasına neden olan teslim zamanındaki başarı ve müşteri memnuniyeti ve kalite değişkenleri, Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Sevkiyat teminlerine uyum: Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde teslim zamanı hızlandıkça sevkiyat teminlerine uyumda başarı artmaktadır. Türkiye genelinde OSB'lerin sevkiyat teminlerine uyumunu artıran müşteri memnuniyeti ve kalite değişkeni, Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinin sevkiyat teminlerine uyum sürecine etki etmemektedir.

Ürün çeşitliliği: Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz Lojistik performans ölçütlerinden biri olan ürün çeşitliliği, lojistik etkinlik kriterlerinden müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artmasına göre yükselmektedir. Yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması Türkiye genelinde ürün çeşitliliğini artırırken bu alt bölgede etkili değildir.

Hammadde stokları: Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasında sağlanan başarı hammadde stoklarında artışa neden olmaktadır. Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde hammadde stoklarını etkileyen tek değişken varken Türkiye genelinde hammadde stoklarının değişimini etkileyen çok sayıda değişken vardır.

Üretim verimliliği: Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde, tedarikçilerle ilişkilerdeki başarıya bağlı olarak üretim verimliliği artmaktadır. Türkiye OSB'lerinin genel üretim verimliliği modelinde artışa neden olan müşteri memnuniyeti ve kalite, yeni ürün

geliştirme ve pazar zamanlaması ile azalışa neden olan makine ekipmanın yakınlığı Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde değişime etki etmemektedir.

Rekabet gücü: Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde, rekabet gücünün artırılması için tedarikçilerle ilişkilerin iyileştirilmesi gerekmektedir. Türkiye genelinde yeni ürün geliştirerek ve müşteri memnuniyetini artırarak OSB'lerin rekabet gücünün arttığı söylenirken, Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz OSB'lerinde bu değişkenlerin rekabet gücüne etkisi yoktur.

ı .Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir. Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Anadolu Alt OSB'lerinde anlamlı regresyon modeli olmadığı aşağıda verilmeyen performans değişkenleri, satışlar, müşteri memnuniyeti, sevkiyat teminlerine uyum, hammadde stoklar, yarımamul stoklar, mamul stoklar, satış yapılan ülke sayısı,ürün maliyetleri ve rekabet gücü değişkenleridir.

Ürün çeşitliliği: Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu OSB'lerinde, üretilen ürünlerin satıldığı yer yaklaştıkça ürün çeşitliliği artmaktadır. Bu alt OSB'lerde Türkiye genelinde ürün çeşitliliğinin artmasına neden olan yeni ürün geliştirme ve müşteri memnuniyeti kriterlerinin değişime neden olmadığı görülmektedir.

Üretim verimliliği: Kuzeydoğu Anadolu+Ortadoğu Karadeniz OSB'lerinde, makine ve ekipmanların temin yerinin yaklaşımasına bağlı olarak üretim verimliliği artmaktadır. Türkiye genelinde üretim verimliliğinin azalmasına neden olan makine ekipman temin yerinin yaklaşımasının bu alt bölgede üretim verimliliğinin artmasına neden olması, yerli makineye bağlı üretim sürecinin bu bölgelerde yoğunlaşması ile açıklanabilir.

j. Güneydoğu Anadolu Alt Bölgesinde Lojistik Performans ve Lojistik Performansı Geliştirme

Güneydoğu Anadolu Alt OSB için lojistik performansı belirlemede lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınacaktır. Lojistik performans ölçütlerinin her biri için ayrı ayrı regresyon modelleri

stepwise yöntemi ile oluşturulmuştur. Güneydoğu Anadolu Alt OSB için lojistik performans ölçütlerinin her birinde oluşturulan regresyon modelleri aşağıda verilmektedir. Performans ölçütlerinden satışlar ve ürün maliyetleri için anlamlı regresyon modelleri bulunamamıştır.

Müşteri memnuniyeti: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde müşteri memnuniyeti, rakip üreticiler yaklaştıkça düşmektedir. Türkiye genelinde OSB'lerin müşteri memnuniyetinin artmasına neden olan teslim zamanındaki başarı ve müşteri memnuniyeti ve kalite değişkenleri, Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde hiçbir değişime neden olmamaktadır.

Sevkiyat teminlerine uyum: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde performans ölçütlerinden sevkiyat teminlerine uyumu, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması yükseltirken, teslim zamanındaki başarı düşürmektedir. Teslim zamanındaki başarı Türkiye genelinde sevkiyat teminlerine uyumda artışa neden olurken, Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde azalışa neden olmuştur. Bunda bölgenin coğrafi koşulları nedeniyle hızlı teslim zamanı çabasının sevkiyat teminlerine uyumda çeşitli sorunlara neden oluşturması etkindir.

Ürün çeşitliliği: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde, ürün çeşitliliği, müşteri memnuniyeti ve kalite düzeyinin artması ve makine ve ekipman alım yerinin yaklaşması ile artmaktadır. Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ürün çeşitliliğinde değişime neden olmamaktadır. Bu alt bölgede makine ve ekipman alım yerinin yaklaşması ürün çeşitliliğinin artmasına neden olmaktadır.

Hammadde stokları: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde, hammadde stoklarının artmasında yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artması etkili olmaktadır. Türkiye genelinde hammadde stoklarının değişimine neden olan diğer değişkenler bu alt bölgede hammadde stoklarını etkilememektedir.

Yarımamul stokları: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde, performans ölçütlerinden biri olan yarımamul stoklarında artışa yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artması ve müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önem düzeyinin artması neden olmaktadır. Diğer taraftan, lojistik etkinlik kriterlerinden, teslim zamanındaki başarı ve yedek parça alınma yerinin yaklaşması yarı mamul stoklarındaki azalışa neden olmaktadır.

Mamul stokları: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde, mamul stoklarında artışa yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı neden olmaktadır. Teslim zamanındaki başarı mamul stoklarının azalmasını sağlamaktadır.

Üretim verimliliği: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde, üretim verimliliğini artırmak için müşteri memnuniyeti ve kaliteye önem verilmesi gereklidir. Türkiye OSB'lerinin genel

üretim verimliliğinde artışa neden olan müşteri memnuniyeti ve kalite, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması ile azalışa neden olan makine ekipmanın yakınlığı Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde değişime etki etmemektedir.

Satış yapılan ülke sayısı: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde faaliyet gösteren firmaların satış yaptıkları ülke sayısı, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarı ile artırılabilir. Makine ve ekipman alım yerinin yaklaşması ise satış yapılan ülke sayısının azaltılmaktadır.

Rekabet gücü: Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde, Rekabet Gücünün artırılması için yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasındaki başarının artırılması gereklidir. Müşteri memnuniyeti ve kaliteye verilen önem Türkiye genelinde rekabet gücünde başarı sağlarken, Güneydoğu Anadolu OSB'lerinde rekabet gücünü olumlu ya da olumsuz etkilememektedir.

C.TARTIŞMA

Birinci kısmın araştırma sonuçları ile ikinci kısımdaki lojistik etkinlik kriterlerinin birlikte değerlendirilmesi gerekmektedir. Buna göre, araştırmada lojistik performansı ortaya koymak için, satışlar, müşteri memnuniyeti, sevkiyat teminlerine uyum, ürün çeşitliliği, hammadde stokları, yarı mamul stokları, mamul stokları, üretim verimliliği, satış yapılan ülke sayısı, ürün maliyetleri, rekabet gücü değişkenleri ele alınmış ve her biri lojistik etkinlik ve uzaklık kriterlerinden etkilenen bağımlı değişkenler olarak düşünülmüştür. Türkiye'de lojistik performansı etkileyen en önemli unsurlardan biri ulaştırma süreciyle ilgilidir. Türkiye'de OSB firmaları, kara, hava, deniz ve demir yollarından yararlanarak lojistik faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Bu proje kapsamında ele alınan anketteki verilerle ulaştırma maliyetlerinin tam olarak çıkartılması mümkün değildir. Bu nedenle lojistik performansla ilgili değişkenler son iki yılda değişimin artış ya da azalışına ilişkin yönetici görüşlerini ifade eden değişkenlerdir.

Lojistik etkinlik kriterleri ve uzaklık kriterleri lojistik performansı etkileyen bağımsız değişken olarak ele alınmaktadır. Lojistik etkinlik ve uzaklık kriterleri; tedarikçi ilişkileri, müşteri memnuniyeti ve kalite, teslim zamanı, yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması, makine ve ekipman satın alınma yerinin uzaklığı, yedek parçaların satın alınma yerinin uzaklığı, bakım hizmet alınma yerinin uzaklığı, kullanılan hammadde ve yarımamullerin satın alınma yerinin uzaklığı, ürünlerin satıldığı müşterilerin yerinin uzaklığı, rakip üreticilerin yerinin uzaklığı kriterleri olarak sıralanmıştır.

Araştırmada ele alınan lojistik etkinlik kriterleri ve bu kriterleri oluşturan değişkenlere ilişkin olarak öncelikle aritmetik ortalama analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda, OSB firmalarının teslim zamanına yüksek düzeyde önem verdikleri görülmektedir. Lojistik etkinlik kriterlerinde orta düzey başarının üstünde olsa da diğer kriterlerden daha az önem verildiği görülen yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması değişkeni bir çok performans ölçütünün olumlu yönde değişmesinde önemli bir kriter olmaktadır. Ankete katılan OSB firmaları, lojistik etkinlik kriterlerin genel olarak başarılı olduklarını belirtmişlerdir. Bu nedenle OSB’nde faaliyet gösteren firmaların lojistik etkinlik düzeylerinin yüksek olduğu söylenebilir.

Lojistik faaliyetlere ilişkin kriterler için yapılan genellemelerin anlamlı olması için OSB firmalarının büyüklüklerine göre ayrıştırılması ve firma büyüklüğüne göre lojistik etkinlikte farklılık olup olmadığına bakılması gerekmiştir. Bu nedenle OSB’de faaliyet gösteren firmaların büyüklüklerine göre lojistik faaliyet kriterlerinin farklılık gösterip göstermediği incelenmiş ve firma büyüklüğüne göre lojistik etkinlik kriterlerinin hiç birinde anlamlı fark bulunamamıştır. Farkın anlamlı olmaması nedeniyle ankete katılan firmaların büyüklüklerinin yapılan analizlerde ayırt edici bir özelliği olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu durum, OSB’lerde lojistik algılamada ortak bir yaklaşım oluştuğunu gösterir.

Çalışmanın bu kısmında lojistik etkinlik ve lojistik performansı alt bölgeler için karşılaştırırken, 12 alt bölge gruplandırması ankete katılan firma sayılarından dolayı 9 alt bölgede toplanmıştır. Bu 9 alt bölge için farklılık analizi yapılmış ve lojistik kriterlerinin tümünde alt bölgeler arasında anlamlı farklar ortaya çıkmıştır. Alt bölgelerin hepsinde lojistik kriterlerin ortalamaları birbirine yakın değerler olsa da bu değerler arasındaki farklar anlamlı bulunmuştur. Bu farklar sayesinde lojistik etkinlikte alt bölgelere göre OSB’leri birbirine göre daha başarılı ya da başarısız diye karşılaştırmak mümkün olmaktadır. Lojistik etkinlikte en başarılı alt OSB’leri Akdeniz ve Doğu Marmara iken en başarısız alt OSB’ler, Güneydoğu Anadolu ve Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz olarak bulunmuştur. Lojistik etkinlikte OSB’nin içinde yer aldığı coğrafi bölge önemli bir etken olarak düşünülmelidir. Alt OSB’de yer alan ve ankete katılan firma sayısı 30’dan fazla olan 16 OSB arasında lojistik etkinlik kriterlerinde anlamlı fark olduğu görülmüştür. Özellikle Bursa Demirtaş, Bursa, Eskişehir (I+II), Kayseri I ve Konya II OSB’leri lojistik etkinlikte tüm kriterlerde çok başarılı olarak değerlendirilmiştir. Gaziantep I ve Şanlıurfa I OSB firmalarının lojistik etkinlikleri tüm kriterlerde diğer OSB’lere göre daha düşük değerlendirilmiştir. Burada 3. bölümdeki nicel performans ölçütleri dikkate alındığında Gaziantep OSB’lerinin performansı açısından bir farklılık arz etmektedirler. Bu sonuçta araştırma ekibinin sahada yaptığı gözlem çerçevesinde birinci derecede bölge

girişimcisinin devletten teşvik ve benzeri beklentilerinin yüksek olması ile açıklanabilir. Afyon, Ankara I, teslim zamanında çok başarılı olduklarını belirtmişlerdir. Bu durum da özellikle bu bölgedeki ulaşım ağının etkinliği ile açıklanabilir.

Sektöre göre lojistik etkinlikte farklılık olup olmadığı incelendiğinde, metalik olmayan diğer mineral ürünler imalatı ve mobilya imalatı sektörlerinin lojistik etkinlikte daha başarılı oldukları görülmektedir. Özellikle bu sektörlerde teslim zamanına ve müşteri memnuniyetine çok yüksek düzeyde önem verilmiş olması lojistik etkinlikteki başarıyı artırmaktadır.

OSB firmalarının lojistik etkinlikte, üretici/tedarikçi/müşteri uzaklığına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde, farklı şehirde tedarik gerçekleştiren OSB'lerin lojistik etkinliğinin aynı şehir ve aynı OSB'den yani yakın olarak nitelenen yerlerden tedarik gerçekleştirenlerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum OSB'lerde kümelenmelerin çevre iller üzerindeki yayılma etkisi yaratmaktadır.

Lojistik performansı etkileyen faktörleri belirlemek için çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Regresyon analizleri 11 farklı lojistik performans ölçütü için ayrı ayrı yapılmıştır. Regresyon analizi tüm Türkiye OSB'leri için yapıp yorumlandıktan sonra Alt OSB'ler için yapılmış ve Türkiye geneline göre farklılıklar ortaya konmuştur. Her bir performans ölçütünde performansı artıran ya da azaltan farklı lojistik etkinlik kriterleri belirlenmiştir. Alt OSB'lerin kendiler için önemli olan performans ölçütüne göre lojistik etkinlik ve uzaklık kriterlerini gözden geçirmeleri gerekir. Genel olarak bakıldığında bazı alt bölgelerde tersi çıksa da OSB firmalarının performanslarını artırmaları için öncelikle yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına önem vermeleri gerekmektedir. Müşteri memnuniyeti ve kalite, tedarikçi ilişkilerindeki başarı ve teslim zamanındaki başarı kriterleri de birçok performans ölçütünde olumlu etki yapmaktadır. Stoklarda OSB firmalarının önemli bir sorunu olarak görülmelidir. Lojistik faaliyetlerdeki başarı daha etkin bir stok planının oluşmasını sağlayacaktır. Özellikle Doğu ve İç Anadolu bölgelerdeki OSB'lerin stoklarını azaltmak için tedarikçi ilişkilerine eğilmeleri gereklidir.

Firmaların lojistik maliyetlerini azaltarak tüm lojistik performans ölçütlerinde başarılı olmaları için ucuz ve güvenilir ulaşımı sağlayacağı düşünülen demiryollarının tüm OSB'lere götürülmesi gerekir. Alt OSB'lerdeki firmaların şehir dışındaki OSB'lerden alışveriş yapmayı tercih ettikleri düşünüldüğüne, OSB'lerin demiryolu ağları ile birbirine bağlantılarının yapılması oldukça önemlidir. Bu yönde çalışmalar başlamıştır TCDD, Gaziantep ve Sincan OSB'de çalışmalarını tamamlamış durumdadır. Manisa ile Konya'da ise çalışmalar hızlandırılmıştır. Proje tamamlandığında 20'nin üzerinde OSB'nin demiryolu

ağlarıyla direkt bağlantıya kavuşması hedeflenmektedir. Projede pilot bölgeler olarak; Manisa, Mardin, Erzincan, Erzurum, Eskişehir ve Diyarbakır'daki OSB'ler tercih edilmiştir. Gaziantep OSB'nin demiryolu ağına sahip olmasına rağmen, lojistik etkinlik kriterlerinin tümünde diğer OSB'lere göre daha başarısız bulunması ilginç bir sonuç olarak karşılanmalıdır. Gaziantep OSB'lerin üretim için gerekli olan çoğu şeyi rakiplerine göre daha uzak yerden almaları onların lojistik etkinliği daha olumsuz değerlendirmelerine neden olabilmektedir. Başarılı bulunan Bursa Demirtaş OSB'de demiryolu olmadığı görülmektedir. Demiryolu olmamasına rağmen lojistik etkinlikteki başarı daha çok bu OSB'nin otomotiv yedek parça üreticilerinden olması ve ürünlerini yakın bölgelere sevk etmenlerinden kaynaklanmaktadır.

OSB firmalarında yer alan firmaların genel anlamda lojistik etkinliklerinin yüksek olduğu ve lojistik etkinliği sağlayarak birçok performans ölçütünde iyileştirmeler gerçekleştirebilecekleri görülmektedir. OSB'ler firmalara her alanda olduğu gibi lojistik boyutunda da avantajlar sağlamaktadır. Lojistik performansın artırılması için OSB'ler önemli kuruluş yeri olarak düşünülmeli ve OSB içinde yer almanın avantajlarından faydalanılmalıdır. Özellikle OSB firmaları küresel rekabeti düşünerek birlikte hareket etmeli ve tedarikçileriyle işbirliğini artırarak yeni ürün geliştirmelidirler. OSB'nde yer alan firmaların yeni ürün geliştirmek için uygun alt yapıyı bulabilecekleri görülmektedir. Önemli olan yeni ürün geliştirerek dış rekabetle mücadele etmek amacıyla OSB firmalarının işbirliğine gitmeleridir. Tedarikçiler ve üreticiler bir araya gelmeli müşteri memnuniyeti ve kaliteyi artıracak şekilde ürünler geliştirmelidir. Bu sayede OSB firmaları rekabet gücü kazanacak ve dış ülkelere açılarak yerli tedarikçi firmaların performanslarında da artış sağlayacaklardır. OSB'leri firmalar arası işbirliği yapmanın ve ortak gelişmenin tek adresi olduğu için tüm kamu ve özel kurumların lojistik faaliyetlerde OSB'lere destek olacak düzenlemeleri yapmaları gerekmektedir. OSB firmaları da planlı ve programlı hareket ederek lojistik etkinlikleri artırıcı yol haritalarını bir an önce çıkartmalıdırlar. OSB firmalarının stratejik planlarında lojistik faaliyetler önemle yer verilmelidir. Üretimin desteklenmesi, lojistik faaliyetlerinin iyileştirilerek bazı düzenlemeler ile özellikle ulaştırmayla ilgili hükümetten desteklemeler alınmalıdır. Vergi düzenlemesi, yakıt desteklemesi bunlardan öncelikle ele alınması gereken düzenlemelerdir. Firmaların araştırma geliştirme birimlerine daha çok önem verilmeli ve yeni ürün geliştirerek hem ülke pazarına hem de yurt dışı pazarına hızla ürünleri sunacak planlar çıkartılmalıdır. OSB firmalarını yeni ürün geliştirmeleri için teşvik politikaları üretilmelidir.

Stratejik plan olarak lojistik etkinlik kriterlerini hayata geçirmede tüm kurumlardan destek sağlamak için çaba harcamalıdır.

YEDİNCİ BÖLÜM

SANAYİ POLİTİKASINDA KURUMSAL (İÇ) GİRİŞİMCİLİK VE KARAR ALMA SÜRECİNDEKİ ETKİLEŞİM

I. İÇ GİRİŞİMCİLİĞİ ETKİLEYEN MAKRO DİNAMİKLER*

GİRİŞ

Üretim ilişkilerindeki değişimler paradigmatik değişimleri ortaya çıkarmış; ortaya çıkan her bir yeni durum yeni kavram ve konseptlerle açıklanmaya çalışılmıştır. Özellikle 1980’li yıllardan itibaren globalleşmeyle birlikte dünya ekonomilerinde meydana gelen değişimler üretim süreçlerine yönelik politikalarda da birçok değişime neden olmuştur. Yine bu süreçte hemen hemen her alanda artan rekabetin baskısının da bir sonucu olarak üretim faktörlerinin fonksiyonları yeniden sorgulanmaya başlanmış, hem mikro hem de makro düzeyde yeni politika arayışlarına girilmiştir. Diğer taraftan 1990’lı yıllardan itibaren ekonomik ve siyasi konjonktürdeki değişimler sonucu ülkeler arasındaki sınırların kalkması ve teknolojiye meydana gelen gelişmeler sonucu iletişim ve taşımacılık maliyetlerinin önemli ölçüde azalması, söz konusu değişim sürecini daha da hızlandırmıştır. Firma düzeyinde ele alındığında tüm bu gelişmeler, Şekil 32’de de görüldüğü üzere sahip olunan kaynakların organizasyonunu ve/veya reorganizasyonunu yapmakla görevli olan girişimciye yönelik bakış açısını değiştirmiştir.

İktisat biliminde “*artık değer*” olarak nitelendirilen zahmet ile elde edilen kar arasındaki fark, özel mülkiyet anlayışının temelini oluşturmakta ve girişimciliğin doğuşunda ana etken olarak değerlendirilmektedir. Tarımsal faaliyetlerden sanayileşmeye giden yolda “*artık değer*” in yurt içinde ve yurt dışında ticarileşmesine bağlı olarak ortaya çıkan riskin üstlenilmesi ve yönetilmesinin önemi her geçen gün artmaya başlamıştır.

Fransızca “*entreprende*” sözcüğünden türetilmiş olan girişimcilik kavramı ilk olarak J. B. Say ve R. Cantillon (1755) tarafından kullanılmış ve Joseph Schumpeter ve Avusturya Okuluna mensup iktisatçıların çalışmalarıyla daha anlaşılır hale gelmiştir.

* Bu kısımda ağırlıklı olarak proje kapsamında gerçekleştirilen Organize Sanayi Bölgelerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri Sempozyumunda O. Çoban ve H.K. Güleş’in sunduğu “Rekabetçi Avantajlar Yaratmada İç Girişimciliğin Temel Dinamiklerinin Makro Açıdan Analizi: Organize Sanayi Alt Bölgeleri Örneği” konulu çalışmadan rapor edilmiştir.

Girişimciliğe yönelik değerlendirmelerde de zaman içerisinde farklılıklar dikkat çekmektedir (Bkz. Murphy vd., 2006).

İktisat teorisinde girişimcilik genel olarak dört farklı yaklaşımla açıklanmaya çalışılmaktadır. Bunlardan ilkinde gelir dağılımından hareketle karın düzeyinin belirlenmesi, ikincisi, Neoklasik yaklaşım çerçevesinde tam rekabete dayalı piyasa süreçleri, üçüncüsü, Schumpeter'in yenilikçiliği esas alan girişimci vizyonu ve son olarak girişimci ile firma arasındaki ilişkileri açıklamada kullanılan karar verici rolündeki girişimcidir.

Bir üretim sürecinde emek, sermaye ve doğal kaynaklar olarak adlandırılan üretim faktörlerini bir araya getirip, üretime koşan kişilere girişimci/müteşebbis denmektedir. Burada girişimciyi diğerlerinden ayıran en önemli fark, kiraya verilememesi ve satılamamasıdır. Dolayısıyla girişimci bizzat işi planlayan, işin riskini üstlenen bir iktisadi karar birimidir. Bundan dolayı girişim faktörü kişiye özgü olup, kişi ile bir bütündür.

Girişimci, Alfred Marshall ve John B. Say tarafından yönetici olarak adlandırılırken, John S. Mill, Frank Knight ve Richard Cantillon tarafından geleceğin belirsizliğinden kaynaklanan riski üstlenen, Israel Meir Kirzner, Bruce A. Kirchoff ve Harvey Leibenstein tarafından piyasada fırsat yaratan, John B. Say, Arthur H. Cole ve Richard Cantillon tarafından işi organize eden ve Joseph Schumpeter tarafından yapmış olduğu yeniliğe bağlı olarak kazanç elde eden iktisadi karar birimidir. Yine Schumpeter tarafından literatüre katılan ve kapitalizmin asli unsurları olarak görülen “*Yaratıcı Yıkım*” ve “*Dinamik Müteşebbisler*” kavramları ile yenilikçi sistemin temelleri atılmıştır. Bu sistemin lideri, nedeni ve kaptanı girişimcidir.

Girişimcilik bireysel ve örgütsel düzeyde davranışsal bir olgu veya bir ortaya çıkış süreci olarak düşünülmektedir. Organizasyon oluşturma ve yenilik gibi davranışsal amaçlar ve davranışlar, girişimciyi girişimci olmayandan farklılaştırmakta; var olanın yönetilmesi ve geleneksel faaliyetlerin yürütülmesinden daha fazlasını ifade etmektedir. Bu açıdan bakıldığında girişimci ile firma sahibi kavramları arasındaki farklılık ortaya çıkmaktadır. Bu farklılık yukarıda da belirtildiği üzere “*değer yaratmayı*” hedefleyen Schumpeter'in sonuç odaklı anlayışıyla örtüşmektedir. Burada girişimcilik ancak belirlenen amaçlar gerçekleştirildiğinde ortaya çıkmaktadır.

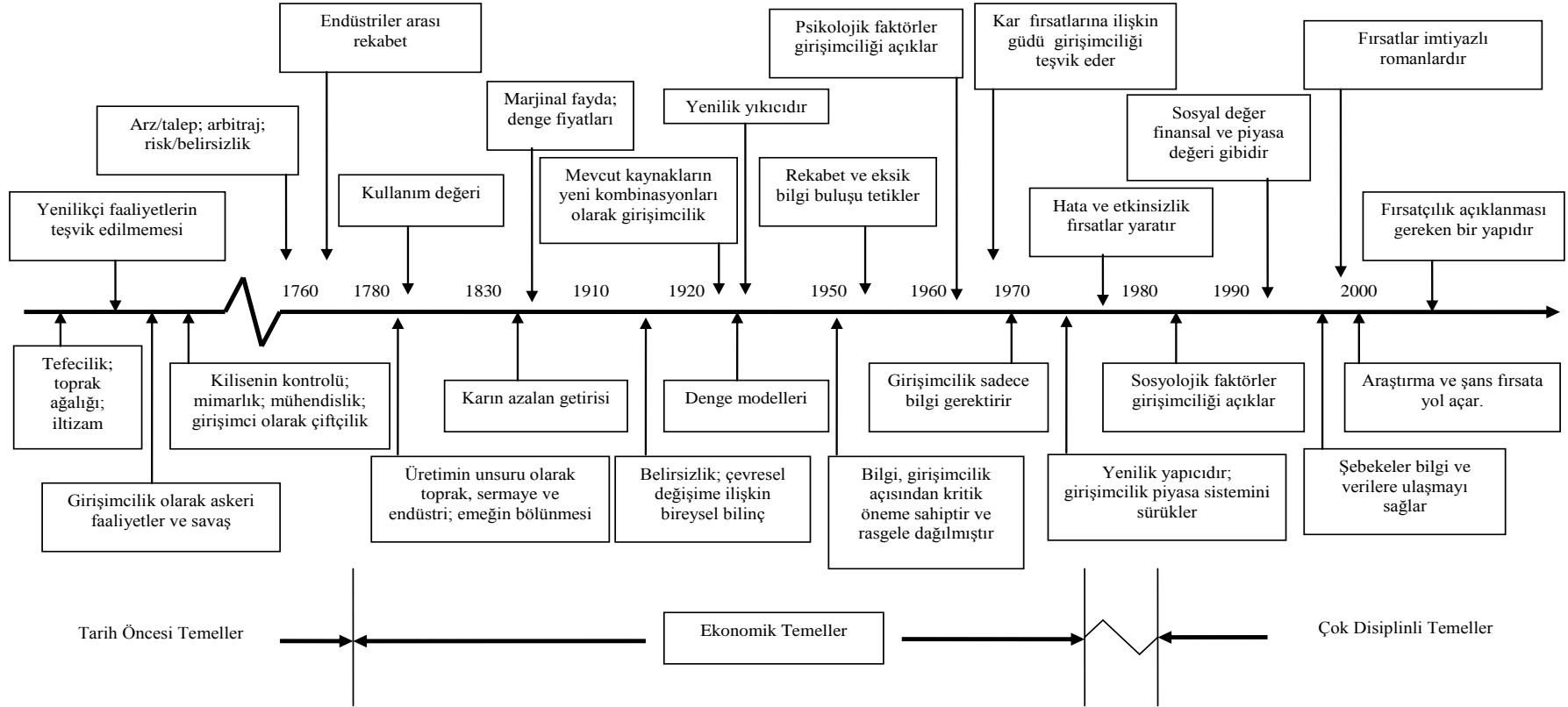
Literatürde ilk olarak Pinchot (1985) tarafından kullanılan içgirişimcilik ise var olan bir organizasyonda girişimcilik faaliyetlerinde bulunabilme kabiliyeti olarak tanımlanmaktadır. İçgirişimcilik sadece yeni iş girişimlerinin yaratılmasını değil, aynı

zamanda yeni ürün, hizmetler, teknolojiler, yönetim teknikleri, stratejiler ve rekabetçi haller gibi diğer yenilik faaliyetlerini ve yönelimleri de ifade etmektedir. Bu açıdan ele alındığında içgirişimcilik yeni işletme oluşturma, ürün/hizmet yeniliği, süreç yeniliği, kendi kendini yenileme, risk alma, proaktiflik ve rekabetçi saldırganlık olarak da ifade edilmektedir. Ayrıca şirket girişimciliği, şirket girişimi ve içsel şirket girişimciliği gibi terimlerde iç girişimcilik konseptini tanımlamada kullanılmaktadır (Bkz. Zahra, 1991; Zahra ve Gravis, 2000; Antoncic ve Hisrich 2000; Antoncic ve Hisrich, 2001; Antoncic ve Hisrich, 2003; Fitzsimmons vd., 2005; Antoncic ve Scarlet, 2005; Antoncic, 2007).

Bu açıklamalardan hareketle en geniş anlamda içgirişimcilik, mevcut bir organizasyon içerisindeki girişimciliktir. İçgirişimcilik bir taraftan fırsatlar yaratmak için yeni şeyler yaparak ve geleneklerden saparak ve mevcut organizasyon içindeki bir girişimcilik ruhu olarak ele alınırken, diğer taraftan da organizasyon içerisindeki bireylerin hali hazırda kontrol ettikleri kaynakları dikkate almaksızın fırsat arama/yaratma süreci olarak görülmektedir.

Bazı araştırmacılar içgirişimciliğe yönelik araştırmalarında küçük ölçekli işletmeleri dikkate almaksızın, büyük ölçeğe sahip şirketler üzerinde yoğunlaşırken, bazıları içgirişimciliği kendilerine yeni bir iş oluşturma şeklinde değerlendirmektedirler. Genel olarak değerlendirildiğinde içgirişimcilik mevcut organizasyon içerisinde devam eden bir süreçtir. Ayrıca, sadece yeni iş girişimleri oluşturma değil, aynı zamanda yeni ürün, yeni süreç, hizmet, yönetim teknikleri, stratejiler ve rekabetçi durumların geliştirilmesi gibi diğer yenilikçi faaliyetler ve eğilimlere de imkân sağlamaktadır. Tüm bunların yanısıra içgirişimcilik Schumpeter'in yenilik anlayışını esas alan bileşenleri açısından kavramlaştırılmaktadır. Bu yüzden, içgirişimcilik örgütsel fonksiyonların işlemesi için eski ve yeni ürün ve hizmetlerin pazarlanmasını, yeni yönetim tekniklerinin ve teknolojilerin geliştirilmesini ve zenginleştirilmesini kapsayacak şekilde bir işletmede ortaya çıkan sorunlara yaratıcı ve yeni çözümlere ilişkin arayışı kapsamaktadır.

İçgirişimcilik kavramı yeni iş oluşturma (new business venturing), yenilikçilik (innovativeness), kendi kendini yenileme (self-renewal) ve proaktifliktir (pro-activeness) olmak üzere dört boyutta ele alınmaktadır (Antoncic ve Hisrich 2000: 22; Antoncic ve Hisrich, 2001: 498–499):



Kaynak: Murphy vd., 2006: 16.

Şekil 32. Girişimciliğin Tarihinde Teorik ve Kavramsal Gelişmeler

—*Yeni iş oluşturma*: Firmalar artan rekabet baskısını azaltabilmek ve alan ekonomilerinden yararlanabilmek için mevcut organizasyonlar içerisinde ürünleri ve pazarları ile ilişkili yeni işletmeler kurmaya önem vermektedir. Burada ürün ve hizmetlerin yeniden tanımlaması ve/veya yeni pazarlar geliştirilmesi firmalar açısından yeni işletmelerin oluşumunu sağlaması halinde *yeni iş oluşturma* içgirişimciliğin en belirgin özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. Özellikle büyük ölçekli işletmelerde genellikle formel olarak otonom veya yarı otonom ünitelerin oluşturulması da *yeni iş oluşturma* boyutu olarak değerlendirilebilir. Kısacası, ölçek dikkate alınmaksızın bütün organizasyonlar açısından *yeni iş oluşturma* boyutu otonomi düzeyini dikkate almaksızın mevcut pazar ve ürünlerle ilişkili olarak yeni işletmeler kurmayı ifade etmektedir.

—*Yenilik*: Teknolojik değişim süreci, bilimsel buluş, bilimsel buluşun uygulanması/*yenilik* ve yeniliğin yayılması şeklinde üç aşamadan meydana gelmektedir. Buna göre yenilik teknolojik değişim sürecinin ve rekabet gücünün önemli bir kriteridir. *Yenilik* kavramı da diğer birçok kavramın tanımlanmasında olduğu gibi kullanım alanlarına bağlı olarak farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Hansen yeniliği, “bir şeyi meydana getirme usulünde meydana gelen tarihsel ve geri döndürülemez bir süreç” şeklinde tanımlamıştır. Bir başka tanıma göre ise yenilik, teknolojiye dönüştürülmüş olan araştırma ve buluşların yeni ürünlere uygulanması ve eski ürünlerin üretiminin geliştirilmesidir. Mansfield (1985) ise yeniliği, bilimsel buluşun uygulamaya konulması olarak adlandırmaktadır. Bu alanda öncü çalışmalar yapan Schumpeter’e göre yenilik, icadın ticarileştirilmesinden elde edilen fayda olup, müteşebbisin yeniliğe karşı güçlü bir güven duyması ile oluşmaktadır.

—*Kendini yenileme*: Üçüncü boyut olan *kendini yenileme*, stratejiyi yeniden oluşturma, reorganizasyon ve örgütsel değişimi ifade etmektedir. Bu bağlamda firmaların ortaya koymuş oldukları temel fikirlerin yenilenmesiyle organizasyonel bir dönüşümü ifade etmektedir. Bu durum işletmenin yeniden tanımlanmasını, yenilik açısından reorganizasyon ve sistem çapındaki değişimlere girişilmesini, yeni stratejik yönlendirme ve organizasyonun sürekli kendini yenilemesini kapsamaktadır.

—*Proaktiflik*: İçgirişimciliğin dördüncü boyutu *proaktiflik*’lidir. Proaktiflik, rekabet gücünü artırma amacıyla inisiyatif alma, risk üstlenme, rekabetçi fırsatlar yaratmada saldırganlık ve atak olmayı kapsamaktadır. Bazı firmalar faaliyet alanlarında rekabetçi olmak ve rekabet kurallarını revize etmek için içgirişimciliği desteklemektedir. Proaktiflik, rakiplerin hamlelerine tepki göstermekten ziyade bir firmanın etkileyici fırsatları aradığına işaret etmektedir. Dolayısıyla bir firmanın proaktifliği performansla önemli ölçüde ilişkili olup, piyasaya ilk girenler (first-mover) piyasa paylarını

artırabilmekte ve firma performanslarını iyileştirebilmektedirler. Literatürde zaman liderliği olarak ta adlandırılan bu durum stratejik anlamda önemlidir. Zamansal liderliğe bağlı olarak öncü konumunu elde edebilen firmalar, piyasa içerisindeki diğer firmaları kendine uyum sağlamaya zorlayabilmektedir. Firmalar açısından belirsizlik tehlikesinin söz konusu olduğu süreç yeniliği gibi durumlarda ise rekabete girişme hususunda karar vermeden önce beklemek, daha faydalı olabilecektir. Bu gibi durumlarda ikinci olmaktan kaynaklanan (second-mover) bazı avantajlar ortaya çıkabilmektedir¹.

Öncü olmaktan kaynaklanan avantajların söz konusu olduğu durumlarda her firma, rakibine göre daha hızlı hareket etme yönünde çaba harcamalıdır. Öncü olmanın bir avantaj olduğunu idrak eden firmalar, rakiplerinden daha iyi olmak amacıyla kendilerini sürekli olarak yenileme ihtiyacı hissedeceklerdir. Bu eğilimdeki firmalar *doğuştan lider* olarak adlandırılmaktadır. Zahra ve Garvis (2000) bir firmanın piyasaya/pazara giriş zamanlaması ile piyasa payı arasında pozitif bir ilişki olduğuna işaret etmektedir. Sonuç olarak proaktiflik, başarılı bir firma performansı açısından yapıcı bir strateji olarak dikkate alınmaktadır.

Zahra (1991) tarafından 1986–1989 döneminde Fortune 500’de yer alan 119 sanayi firması üzerine yapılan bir araştırmada, içgirişimciliğin büyüme ile ilgili stratejilerle doğrudan ilişkili olduğu, içgirişimcilik faaliyetlerinin bir taraftan firmaların finansal ve finansal olmayan performanslarını artırdığı diğer taraftan sistematik risklerini azalttığı tespit edilmiştir.

Zahra ve Garvis (2000), uluslararası şirket girişimciliği ile firma performansı, karlılık ve büyüme arasındaki ilişkileri analiz etmişler; uluslararası şirket girişimciliği ile firma performansı, firmanın karlılığı ve firmanın büyümesi arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Buna karşın Antoncic ve Hisrich (2000), ABD ile Slovenya ülke örneklerini dikkate alarak geçiş ekonomilerinde içgirişimciliğin modellenmesi üzerinde durmuşlardır. Araştırma bulgularına göre, ABD’ye kıyasla Slovenya’da içgirişimcilik düzeyinin ve buna bağlı olarak da performansın (büyüme ve karlılık) oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca geçiş ekonomilerinde mevcut firmalar açısından performansın artırılmasında içgirişimciliğin önemli fırsatlar yarattığı belirlenmiştir.

Antoncic ve Hisrich (2001), ülkelerarası karşılaştırmalar yardımıyla içgirişimciliğin boyutları üzerinde durmuşlar ve içgirişimciliğin dört boyutunun bütünüyle her ülkeye

¹ Adaptasyon rekabeti olarak da literatüre geçen söz konusu durumda ikinci olmaktan kaynaklanan avantajlarla ilgili ayrıntılı bilgi için bakınız; Fudenberg ve Tirole (1985) ve Pfähler ve Hope (1997).

uygun düşmediği sonucuna varmışlardır. Ayrıca içgirişimciliğin saf büyüme (işgören sayısı ve toplam satışlardaki büyüme) ve nisbi büyüme (rakiplerle kıyaslandığında pazar payındaki büyüme) açısından firma büyümesinin önemli bir belirleyicisi olduğunu belirlemişlerdir. Öte yandan Fitzsimmons vd. (2004), tarafından Avustralya firmaları üzerine yapılan bir çalışmada ise iç girişimcilik ile firmanın büyümesi ve karlılığı arasındaki ilişkiler incelenmiştir. Çalışmada endüstri, firmanın faaliyet yaşı ve ölçeği kontrol değişkenleri olarak dikkate alınmıştır. Araştırma bulgularına göre karlılık ile kendini yenileme arasında negatif yönde, karlılık ile örgütsel destek arasında ise pozitif yönde anlamlı bir ilişki bulunurken, büyüme ile hem yeni iş oluşturma hem de çevresel duyarlılık arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, Antoncic ve Scarlet (2005) tarafından yapılan bir çalışmada stratejik birleşmelerin içgirişimciliği olumlu yönde etkilediği, içgirişimcilik ile firma performansı ve karlılık arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir.

Araştırmanın bu kısmının ilgi odağını sınırlı düzeyde de olsa aşağıdaki soru oluşturmaktadır:

1. OSB lerde faaliyet gösteren girişimcilerin algılama ölçeğine göre, karlılık, büyüme, yeni iş oluşturma, yenilik, kendini yenileme ve proaktiflik değişkenlerinden işletme performansı hangi ölçüde etkilenmektedir ve değişkenler arasındaki etkileşimin düzeyi nedir?

A. METODOLOJİ

Anketör firma tarafından 58 ildeki OSB’de faaliyet gösteren firmalarda yapılan anketler arasından bilimsel açıdan kullanılabilir 3034 anket formu elde edilmiştir.

Tasarlanan anket formunda öncelikle içgirişimciliğin boyutları ele alınarak regresyon analizleri çerçevesinde değerlendirilmiştir.

B. ANALİTİK BULGULAR

Oluşturulan veri setinden hareketle firma performansı (FP), karlılık (K), büyüme (B), yeni iş oluşturma (Yİ), yenilik (Y), kendini yenileme (KY) ve proaktiflik (PA) değişkenleri arasındaki ilişkileri ve bu ilişkilerin yönünü belirlemek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Tablo 104’te değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları ve tanımlayıcı istatistikler verilmiştir.

Tablo 104: Tamamlayıcı İstatistikler ve Değişkenler Arasındaki Pearson Korelasyon Katsayıları (n=3034)

	Mean	Std. Deviation	1	2	3	4	5	6
1. FP	3,3519	0,48191						
2. K	3,0979	1,03516	0,570(**)					
3. B	2,9209	1,33413	-0,003	-0,024				
4. Yİ	3,5276	0,60329	0,312(**)	0,204(**)	0,026			
5. Y	3,5018	0,49933	0,197(**)	0,081(**)	0,054(*)	0,453(**)		
6. KY	3,5498	0,61686	0,166(**)	0,093(**)	0,082(**)	0,400(**)	0,596(**)	
7. PA	3,3648	0,57703	0,090(**)	0,033	0,124(**)	0,191(**)	0,565(**)	0,579(**)

** %1 düzeyinde anlamlı

* %5 düzeyinde anlamlı.

Korelasyon analizi sonuçlarına göre, firma performansı ile karlılık ve bu çalışmada içgirişimciliğin boyutları olarak dikkate alınan yeni iş oluşturma, yenilik, kendini yenileme ve proaktiflik arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir ($p<0.01$).

Analiz sonuçları, karlılık ile yeni iş oluşturma, yenilik ve kendini yenileme arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğuna işaret etmektedir ($p<0.01$). Karlılık ile büyüme ve proaktiflik arasında ise anlamlı bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir.

Büyüme ile diğer değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları dikkate alındığında, kendini yenileme, proaktiflik ve yenilik dışındaki değişkenlerle büyüme arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı belirlenmiştir. %1 önem düzeyinde büyüme ile kendini yenileme ve proaktiflik arasında, %5 önem düzeyinde ise büyüme ile yenilik arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

İçgirişimciliğin boyutları olarak dikkate alınan değişkenlerin kendi aralarındaki ilişkiler ve bu ilişkilerin yönü incelendiğinde, değişkenlerin tamamı arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu belirlenmiştir ($p<0.01$). Bütün değişkenler arasında en yüksek Pearson korelasyon katsayısı değeri 0,596 ile yenilik ile kendini yenileme arasındadır.

İçgirişimciliğin firma performansı, karlılık ve büyüme üzerindeki etkilerini ortaya koymak amacıyla oluşturulan modellere ait tahmin sonuçları Tablo 105’de gösterilmiştir. F-istatistiği değerleri dikkate alındığında tahmin edilen her üç modelinin regresyon katsayılarının genel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir ($p<0.01$).

Firma performansının bağımlı değişken olarak dikkate alındığı **MODEL-I**’de, yeni iş oluşturma ve yenilik firma performansını pozitif yönde etkilerken, kendini yenileme ve

proaktiflik firma performansını negatif yönde etkilemektedir. Ayrıca firma performansı üzerinde en yüksek etkiye sahip değişkenin yeni iş oluşturma olduğu tespit edilmiştir ($t=10.254$; $p<0.01$). Açıklayıcı bağımsız (açıklayıcı) değişkenlerle bağımlı (açıklanan) değişken arasındaki ilişkiler dikkate alındığında, R^2 değeri 0.104 olarak bulunmuştur. Bu tespit firma performansındaki değişimin % 10.4'ünün bağımsız değişkenlerce açıklandığına işaret etmektedir. F-istatistiği değeri dikkate alındığında ise model genel olarak anlamlıdır ($F=46.391$; $p<0.01$).

MODEL-II'de karlılık bağımlı değişkendir. Regresyon analizi sonuçlarına göre yeni iş oluşturma ve kendini yenileme karlılığı pozitif yönde etkilerken, yenilik ve proaktiflik negatif yönde etkilemektedir. **MODEL-I**'de olduğu gibi burada da bağımlı değişken üzerinde en yüksek etkiye sahip değişken yeni iş oluşturmadır ($t=8,008$; $p<0.01$). Diğer bir ifadeyle firmaların karlılığı üzerinde en etkili faktörün yeni iş oluşturma olduğu ifade edilebilir. İçgirişimciliğin boyutlarının karlılık üzerindeki etkilerinin analiz edildiği bu modelde bir bütün olarak anlamlıdır ($F=22.346$; $p<0.01$).

MODEL-III'de içgirişimciliğin boyutlarının büyüme üzerindeki etkileri incelenmektedir. Analiz sonuçlarına göre yenilik dışındaki değişkenlerin firmaların büyümesi üzerinde pozitif yönlü etkiye sahip oldukları belirlenmiştir. Bu değişkenlerden büyüme üzerinde en yüksek etkiye sahip değişkenin proaktiflik olduğu tespit edilmiştir ($t=5.325$; $p<0.01$). Yenilik değişkeninin katsayı işaretinin negatif çıkmış olması, yeniliğin firmalar tarafından bir değer unsuru olarak değil, bir maliyet unsuru olarak görüldüğüne işaret etmektedir. F-istatistiğine göre model genel olarak anlamlıdır ($F=10.206$; $p<0.01$).

Tablo 105: Regresyon Analizi Sonuçları

Variable	MODEL-I ^(a)				MODEL-II ^(b)				MODEL-III ^(c)			
	Coefficients	Std. Error	t-Statistics	Sig.	Coefficients	Std. Error	t-Statistics	Sig.	Coefficients	Std. Error	t-Statistics	Sig.
(Constant)	2,475	0,090	27,409	0,000	2,012	0,193	10,446	0,000	1,886	0,248	7,606	0,000
Yİ	0,218	0,021	10,254	0,000	0,366	0,046	8,008	0,000	0,037	0,059	0,625	0,532
Y	0,099	0,031	3,219	0,001	-0,045	0,067	-0,671	0,503	-0,113	0,086	-1,310	0,190
KY	-0,008	0,025	-0,316	0,752	0,077	0,054	1,423	0,155	0,010	0,070	0,139	0,889
PA	-0,043	0,025	-1,729	0,084	-0,075	0,054	-1,406	0,160	0,368	0,069	5,325	0,000
R Square	0,104				0,046				0,021			
Adjusted R Square	0,102				0,044				0,019			
Std. Error of the Estimate	0,44397				1,02951				1,33495			
Durbin-Watson	1,603				1,731				2,060			
F	46,391			0,000	22,346			0,000	10,206			0,000

^(a)Dependent Variable: FP

^(b)Dependent Variable: K

^(c)Dependent Variable: B

C.TARTIŞMA

Firmalar artan rekabet baskısını azaltabilmek ve alan ekonomilerinin avantajlarından yararlanmak amacıyla yeni ürünlerin ve süreçlerin geliştirilmesinin yanısıra ölçek farklılıklarını dikkate alınmaksızın yeni iş oluşturmaya önem vermektedir. Ayrıca yeniliği üretim sürecinin her aşamasında dikkate almak zorunda kalan firmaların yeni stratejiler geliştirmeleri ve sürekli olarak kendilerini yenilemeleri gerekmektedir. Günümüzde yenilik ve kendini yenileme, teknolojik değişim sürecinin ve rekabet gücünün önemli bir kriteri haline gelmiştir. Bu bağlamda öncü olma, inisiyatif alma, risk üstlenme, rekabetçi fırsatlar yaratmada saldırgan davranma gibi hususlar firmaların rekabet güçlerinin arttırılması açısından önem arz etmektedir.

Buradan da anlaşılmaktadır ki, firmalar faaliyet gösterdikleri sektörlerde rekabet baskısından korunmak için hem mevcut kaynaklarını daha etkin kullanmak hem de yeni açılımlar yapmak zorundadırlar. Bu nedenle 1980'li yıllardan itibaren içgirişimcilik, firmaların rekabet güçlerini arttırmada bir araç/strateji olarak dikkate alınmaya başlanmıştır. İşte bu çalışmada Türkiye'de OSB örneği dikkate alınarak, içgirişimcilikle rekabet gücünün belirleyicileri olarak dikkate alınan firma performansı, karlılık ve büyüme arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ve regresyon analizi yardımıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu çalışmadan elde edilen bulgular Zahra (1991), Zahra ve Garvis (2000), Antoncic ve Hisrich (2000), Antoncic ve Hisrich (2001), Fitzsimmons vd. (2004) ve Antoncic ve Scarlat (2005) tarafından yapılan çalışmaların sonuçlarıyla bazı benzerlikler göstermesine karşın, içgirişimcilik literatüründe geçmişte yapılmış çalışmaların sonuçlarından önemli ölçüde farklılık arz eden bazı tespitleri de ortaya koymaktadır.

Bu çalışmada araştırma bulgulara göre firma performansı ile içgirişimciliğin dört boyutu arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde karlılık ile yeni iş oluşturma, yenilik ve kendini yenileme arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu gözlenmiştir. Ayrıca, araştırma sonuçları büyüme ile kendini yenileme, proaktiflik ve yenilik arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğunu ortaya koymuştur.

Regresyon analizi sonuçlarına göre, yeni iş oluşturma ve yeniliğin firma performansını pozitif yönde, kendini yenileme ve proaktifliğin ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Firma performansı üzerinde en yüksek etkiye sahip değişken ise yeni iş oluşturmadır. Buna göre Türkiye'de OSB'de faaliyet gösteren imalat sanayi işletmelerinin performansı üzerinde en belirleyici faktörün yeni iş oluşturma olduğu söylenebilir. Dolayısıyla alan çalışmasına konu olan firmalar, alan ekonomilerinin avantajlarından yararlanmak ve firma performansı

çerçevesinde rekabet güçlerini artırmak için içgirişimciliğe önem vermektedirler. Kendini yenileme ve proaktifliğin firma performansı üzerinde negatif yönlü etkiye sahip olması ise, firmaların ileriye yönelik planlama yapamamaları ve risk almaktan kaçındıkları şeklinde ifade edilebilir.

Yine yeni iş oluşturma ve kendini yenileme karlılığı pozitif yönde etkilerken, yenilik ve proaktiflik negatif yönde etkilemektedir. Karlılık üzerinde en yüksek etkiye sahip değişken yeni iş oluşturmadır. Bu tespitlere göre yeniliğin karlılığı negatif yönde etkilemesi, alan çalışmasına konu olan firmaların Ar-Ge alt yapılarının olmadığına işaret etmektedir. Diğer taraftan proaktifliğin karlılığı negatif yönde etkilemesi, yukarıda da belirtildiği üzere söz konusu firmaların risk almaktan kaçındıkları şeklinde değerlendirilebilir. Ancak Fitzsimmons vd (2004) tarafından yapılan çalışmada ise sadece kendini yenilemenin karlılığı negatif yönde etkilediği belirlenmiştir.

Analiz sonuçlarına göre yeni iş oluşturma, kendini yenileme ve proaktiflik büyümeyi pozitif yönde etkilerden, yenilik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Fitzsimmons vd. (2004) tarafından yapılan çalışmada ise kendini yenilemenin büyüme üzerinde negatif yönde bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Yine Fitzsimmons vd. (2004) tarafından yapılan çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da büyüme üzerinde en yüksek etkiye sahip değişkenin proaktiflik olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada yenilik değişkeninin katsayı işaretinin negatif çıkmış olması, yeniliğin firmalar tarafından bir değer unsuru olarak değil de bir maliyet unsuru olarak görüldüğü şeklinde ifade edilebilir.

Özetle yeni iş oluşturma ve yenilik firma performansını, yeni iş oluşturma ve kendini yenileme karlılığı, yeni iş oluşturma, kendini yenileme ve proaktiflik ise büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

II. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE KURUMSAL GİRİŞİMCİLİK - GİRİŞİMCİLİK KÜLTÜRÜ*

GİRİŞ

Bir ülkenin refah düzeyinin artması, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından ekonomik kalkınmanın sağlanması, kuşkusuz o ülkenin sanayileşmesi ve uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanabilmesine bağlıdır. Uluslararası rekabet gücü kazanabilmek ise artan oranda teknoloji yeteneğine, en genel anlamda yenilik (innovation) sürecine dayanmaktadır. Diğer taraftan ekonomilerin küreselleşmesine bağlı olarak daha da artan rekabet baskısı firmaları kendi kaynaklarını daha etkin kullanmaya zorlamaktadır. Bu nedenle firmalar teknolojideki gelişmelere kolay adapte olma, üretim süreçlerinde yeni teknolojiler kullanarak yeni ürünler geliştirme, yabancı firmalarla stratejik işbirlikleri geliştirerek yeni pazarlara ve yeni tüketici gruplarına ulaşabilme ve içsel faktörlerini daha iyi kullanma yönünde çaba sarf etmektedirler. Bu süreci en iyi şekilde yönetebilen firmalar hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırma imkânı bulmaktadırlar. Bu bağlamda son zamanlarda firmalar açısından temel amaçları gerçekleştirilmede girişimcilik ve içgirişimcilik davranışsal-kurumsal alternatif bir çözüm olarak önem kazanmaya başlamıştır. Bu bağlamda girişimcilik davranışının algısal-davranışsal boyutları firma performansı ile ilişkilendirilmiş ve nedensellik boyutu sorgulanmıştır.

İçgirişimcilik bir taraftan fırsatlar yaratmak için yeni şeyler yaparak ve geleneklerden saparak ve mevcut organizasyon içindeki bir girişimcilik ruhu olarak ele alınırken, diğer taraftan da organizasyon içerisindeki bireylerin hali hazırda kontrol ettikleri kaynakları dikkate almaksızın fırsat arama/yaratma süreci olarak görülmektedir.

Covin ve Slevin tarafından ortaya atılıp, işlevselleştirilen girişimcilik yönelimi kavramı, Khandwalla'nın (1977) ilk dönem çalışmalarına dayandırılarak, hem stratejik yönetim literatürü hem de girişimcilik literatüründe yaygın bir şekilde yer almaktadır. Covin ve Slevin (1989), girişimcilik yönelimi ile ilgili üç temel boyut öne sürmektedirler. Bunlar; yenilik, proaktiflik ve risk alma davranışdır. Daha sonra bu değişkenlere Lumkin ve Dess (1996) tarafından otonomi ve rekabetçi saldırganlık kavramları eklenmiştir. Covin ve Slevin'e göre (1991) rekabetçi çevrelerde yenilik ve proaktif davranış firmanın hayatta kalmasının ve

* Bu kısımda ağırlıklı olarak Ethem . Duygulu, Recep . Kök ve Aslı Özdemir'in Institute for Small Business & Entrepreneurship Konferansı'nda 5-8 November 2008 - Belfast, North Ireland'da sunduğu "Factors Influencing Innovation in SMEs in Turkey: An Interregional Comparison" konulu çalışmadan yararlanılarak rapora eklenmiştir.

başarısının temel araçları olarak tanımlanmaktadır. Yine geçmiş dönem çalışmaları kurumsal girişimciliği (iç girişimcilik) dört boyutla tanımlamaktadır. Antoncic ve Hisrich'e göre (2001) bu boyutlar; yeni iş yaratma, yenilikçilik, kendi kendini yenileme ve proaktifliktir. Gerçekte Schumpeterin yaratıcı yıkıcılık kavramıyla özdeşleşen ve yeni ürün, yeni süreç veya yepyeni bir pazarda yer alma şeklinde ortaya çıkan yenilikçi davranış, ölçek ekonomilerinin büyümesini ve gelişmesini tanımlarken, firma düzeyinde de yenilikçilik boyutunun ise daha çok üründe, süreçte, yeni pazarda ve teknolojiye ortaya çıktığı belirtilmektedir. Zahra (1993) ya göre bu özellik daha çok üretici firmalara yönelik bir özelliktir. Covin ve Slevin (1998) örgütsel girişimciliğin çevresel özelliklerden kaynakladığına işaret ettiğini belirten Khandwalla'nın (1977); saldırgan çevrelerin, tehlikeli, stres içeren ve nüfuzlu (baskın) olmasına, saldırgan olmayan çevrelerin ise güvenli, örgüt tarafından kontrol ve manipüle edilebilen, zengin fırsatlara sahip, yaşanılabilir, yumuşak olduğuna vurgu yapmaktadır. Bu tanıma dayanarak daha uyumlu ve iyi huylu çevreden saldırgan çevreye gidildikçe firma daha çok girişimsel davranış göstermelidir. Diğer bir ifade ile diğer örgütlere göre yenilikçi ve yaratıcı davranış gösterebilmelidirler. Pierce ve Delbecq (1977), çevre uyumuna yönelik olarak örgüt yapısında ortaya çıkan değişiklikten söz etmektedir. Onlara göre yenilikçi davranış gösterme çevresel belirsizlik, adem-i merkezîyetçilik, farklılaşma ve profesyonelleşme derecesi ile pozitif ilişkilidir. Buna karşılık biçimselleşme bu davranışı negatif yönde etkilemektedir. Siguav ve diğerlerine (2006) göre yenilik yönelimi stratejik, öğrenilen bir felsefe, örgüt içinde doğrudan tanımlanan ve yöneltlen öğrenilen fonksiyonel değerlerle ilgilidir. Aslında bu tanım örgütçe paylaşılan değerleri, tanımlanmış misyon ve yönelimleri de kapsamaktadır. Başka bir deyişle tüm örgütün yeniliğe ilişkin inançlarını ve uygun iklimi kapsamaktadır. Hofstede'ye göre Türkiye kolektivist (toplulukçu) kültür özelliklerine sahiptir ve bu kısmen de olsa yenilikçilik iklimini gölgelemektedir. Nitekim ülke karşılaştırmalarında kültürel faktörlerin yapısal faktörleri açıklamada önemli olduğu öne sürülmektedir. Örneğin, Wennekars ve arkadaşları (2005) bir ülkenin girişimcilik dinamikleri ile ekonomik gelişmesi arasında pozitif ilişki bulurken, McClelland's (1961), Hofstede (1980), Lynn (1991), Shane (1993), Wennekars ve diğerleri (2005) kültürlerle yönelik ülke incelemelerinde, girişimci kültürü ile ekonomik gelişme arasında olumlu ilişki olduğunu öne sürmektedir. Sosyal, toplumsal değerler ve yenilikçilik ilişkisini incelemesine karşın, bu ve benzeri çalışmaların, göze çarpan önemli eksikliği, firma düzeyinde incelemeler yerine makro ölçekleri tercih etmesidir. Oysa yeni dönem girişimcilik teorisini içeren çalışmalarda Covin ve Slevin (1989, 1990, 1991) ve Antoncic ve Hisrich (2001, 2003), iç girişimcilik ve girişimcilik durumu, firma düzeyinde performansı etkileyen faktörler değerlendirilmektedir. Yeni dönem

yazında bu faktörler, örgütsel değişkenler, yönetim anlayışı, iç ve dış çevre etmenleri ile tanımlanırken, yine örgüt ve yönetim yazınında yer alan örgüt ve çevre uyumuna yönelik geçmiş dönem çalışmaları da, örtük bir biçimde örgüt yapısı, çevre, teknoloji, strateji ve performans ilişkilerini sorgulamaktadır. Zdunczyk and Blenkinsopp (2007), strateji, örgüt yapısı, çevrenin belirsizlik derecesi, örgütün öğrenmeye verdiği önem, yeni teknolojiler, kaynak tahsisi politikaları, bireysel davranış karakteristikleri ve grup dinamiği, yenilikçilik ve yaratıcılığı etkileyen boyutlar olarak değerlendirmektedir.

Oysa literatürdeki çalışmalar incelendiğinde tanımlayıcı olması yanında, girişimcilik davranışının büyük ölçekli işletmeleri inceleme kapsamında tutması ve küçüklere yönelik nedensellik çalışmalarının eksikliği göze çarpmaktadır. O nedenle bu araştırmanın OSB ekseninde elde edilen bulguları politika yapıcılara yön göstermede oldukça önemli bir rol oynamaktadır.

Bu nedenle çalışmanın ilgi odağını aşağıda yer alan şu soruların cevabı oluşturmaktadır.

1. OSB’lerde faaliyette bulunan firmaların genel ve işlem çevresi algısı nedir? Çevresel belirsizlik-dinamizm firma girişimcilik davranışını açıklamakta mıdır?
2. OSB’lerde faaliyette bulunan firmaların yapısal ve kültürel özellikleri nelerdir?
3. Literatürde toplulukçu-dayanımcı/kollektivist insan tipi özelliğiyle tanımlanmış Türkiye, OSB ekseninde bu özellikleri göstermekte (yansıtmakta) midir? Diğer bir deyişle OSB yerleşikli firmalar yönetsel özellikleri ve uygulamaları ile bu özellikleri taşımakta ise, girişimcilik davranışında firma kültür özelliklerinin rolü nedir?
4. Çalışmanın ikinci bölümünde parametrelerle saptanılmış olan eşyığışım sonuçları dikkate alındığında, OSB temelinde girişimcilik davranışı pazar yönelimli midir?
5. Yine, çalışmanın ikinci bölümünde parametrelerle saptanılmış olan eşyığışım sonuçları dikkate alındığında, OSB temelinde girişimcilik davranışı yeni ürün yaratmaya yönelimli midir?

A. METODOLOJİ

Çalışmada yer alan anket ölçeğindeki çevre boyutları dikkate alındığında güvenilirlik sonuçları; **basit-karmaşık** çevre için $\alpha = 0.81$ ve **statik-dinamik** çevre için $\alpha = 0.73$ olarak bulunmuştur. Örgütsel yapı değişkenleri dört faktör altında değerlendirilmiştir. Bunlar; **biçimselleşme** ($\alpha = 0.86$), **standartlaşma** ($\alpha = 0.83$), **uzmanlaşma derecesi** ($\alpha = 0.83$), **merkezileşme** ($\alpha = 0.75$) dir.

Örgüt kültürünün ölçümünde birbirini tamamlayan ortak öğelerin seçilmesi sonucunda

ortaya çıkan boyutlar ondört başlık altında toplanabilmektedir. Bunlar; kişisel özerklik, yenilik, risk alma, kontrol, destekleme, gelişme, ödül sistemi, girişimcilik, rekabet, işbirliği, takım odaklılık, iletişim, kimlik ve yöndür. Kültür boyutları için yapılan güvenilirlik analizi sonucunda **kişisel özerklik** ($\alpha= 0.63$), **yenilik** ($\alpha= 0.82$), **kontrol** ($\alpha= 0.80$), **gelişme** ($\alpha= 0.637$), **girişimcilik** ($\alpha= 0.72$), **rekabet** ($\alpha= 0.73$), **takım odaklılık** ($\alpha= 0.60$), **yön** ($\alpha= 0.85$) olarak bulunmuştur. Yine güvenilirliği düşük olan diğer kültür boyutları analizlere dâhil edilmemiştir. Yenilikçilik boyutunun yeni ürün yaratma yeteneği. $\alpha= 0.78$ ve pazar yönelimi $\alpha= 0.84$ olarak bulunmuştur. Yine soru formunda değişken ifadelerinin olduğu bölümler olumlu (1) olumsuz (5) olmak üzere 1’den 5’e Likert tipi beşli ölçek kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılan değişkenlerin tanımları şu şekildedir.

Biçimselleşme: Kişilerin görevlerini nasıl yerine getireceklerine ilişkin bilgilerin yazıya dökülmesidir.

Standartlaşma: Tekrarlanan işler ya da sürekli karşılaşılan sorunların çözümü için saptanan kurallar ve yöntemlerdir.

Uzmanlaşma Derecesi: İşlevsel bölümdeki uzmanlık gerektiren rollerin (pozisyonlar) saptanması demektir.

Merkezileşme Derecesi: Kararların alınma biçimidir.

Kişisel Özerklik: çalışanların sahip oldukları sorumluluk, bağımsızlık ve özgür girişim olanaklarıdır.

Yenilik: Çalışanların atılgan olmaya, yenilikçi olmaya teşvik edilmesidir.

Kontrol: Çalışanların davranışlarını kontrol ve idare etmek için kullanılan kurallar, düzenlemeler ve doğrudan gözetimdir.

Gelişme: Çalışanların kendisini geliştirme isteği, firmanın bu isteğe yaklaşımı ve ödüllerin çalışanların performansına göre dağıtılmasıdır.

Girişimcilik ve Rekabet: çalışanların yeni bir şeyler yapma isteği ve daha iyi olmak için yarışmaları ve örgütün bunu desteklemesidir.

Takım odaklılık: Örgütte çalışanların “ben” duygusu yerine “biz” duygusunun hakim olması ve işin başarılması için yardımlaşmaların örgüt tarafından desteklenmesidir.

Yön: Örgütün amaçlarının ve hedeflerinin çalışanların anlayabileceği açıklıkta ortaya konmasıdır.

Basit-Karmaşık Çevre: Bir örgütün faaliyetlerinde tek düze ve çok düze işlemlerle ilgilidir. Örgüt aynı çevrede tek bir işlem gerçekleştiriyorsa bu basit, faaliyetlerinde çeşitlilik sayısı fazla ise karmaşıklık derecesi yüksektir.

Statik- Dinamik Çevre; Bir örgütün işlem çevresinde gerçekleştirdiği faaliyetlerin

istikrar ve istikrarsızlığı ile ilgilidir. İstikrar statikliği, istikrarsızlık dinamikliği tanımlamaktadır. Belirsizlik derecesi artıka dinamiklikte artar. Dinamiklik pazarın özelliklerine, örgütün ve bilginin işlem hızına, yönetsel stratejilere, risk almaya ilişkin davranışlara ve rekabet yapısına göre farklılıklar taşıyabilmektedir. Bir örgüt statik ve basit bir işlem çevresinden karmaşık ve dinamik özellikler gösteren işlem çevrelerine yöneldikçe girişimcilik özelliği de etkilenmektedir.

Yenilik kapasitesi (yeteneği)/ Yeni ürün yaratma: Firmanın, mevcut ürünlerde değişiklik yapma ve yeni ürün geliştirme ile müşteriye özel ürünler sunma derecesidir.

Yenilik kapasitesi (yeteneği)/ Pazar Yönelimi: Firmanın işlemlerini gerçekleştirirken öncelikli davranışını tanımlamaktadır. Bir firma varlığını devam ettirmek arzusu ile, tedarikçiler, müşteriler, kaynak sunanların taleplerini dikkate almaksızın ne ölçüde işlemlerini yürütebilir. Ayrıca en yakın pazar onun için olası en iyi pazar olarak algılanmakta mıdır? Başka şekillerde ise ürün ve hizmet süreçlerinde yenilik ve ihtiyaç tanımlamasına dayalı, varlık amacı yada misyon stratejileriyle ilişkili işlemleri referans alan firma davranışında bulunabilir.

B. ANALİTİK BULGULAR

Tüm örneklem ve bölgeler dikkate alındığında değişkenlere ilişkin tanımlayıcı değerler ise aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 106: Tanımlayıcı Bulgular (N=3034, TR1=1482, TR11=52 TR12=148, TR3=172 TR4=186 TR5=712 TR6=114 TR7=90 TR8=75)

	Ort	S. Sapma.	TR1	TR3	TR4	TR5	TR6	TR7	TR8	TR11	TR12
Bıçimselleşme	3,44	,918	3,43	3,42	3,35	3,50	3,43	3,31	3,20	3,55	3,44
Standartlaşma	3,22	,882	3,22	3,23	3,17	3,25	3,20	3,20	3,03	3,50	3,23
Uzmanlaşma	3,10	1,00	3,11	3,11	3,06	3,14	3,02	3,07	2,85	3,23	3,07
Merkezileşme	3,16	1,05	3,18	3,19	3,07	3,15	3,22	3,13	2,94	3,25	3,11
Kültür Özerklik	3,47	,928	3,50	3,36	3,39	3,43	3,51	3,46	3,42	3,52	3,50
Kültür Yenilik	3,52	1,26	3,50	3,50	3,44	3,55	3,46	3,70	3,21	3,37	3,77
Kültür Kontrol	3,85	,863	3,88	3,79	3,63	3,87	3,78	4,00	3,76	3,78	3,85
Kültür Gelişme	3,64	,912	3,64	3,57	3,49	3,70	3,53	3,71	3,61	3,65	3,60
Kültür Girişim	3,73	,938	3,74	3,68	3,59	3,79	3,67	3,77	3,68	3,72	3,75
Kültür Rekabet.	3,41	1,05	3,45	3,38	3,31	3,41	3,25	3,38	3,45	3,45	3,38
Kültür Takım	3,80	,911	3,82	3,70	3,54	3,84	3,74	3,90	3,86	3,78	3,79
Kültür Yön	4,01	,824	4,02	3,99	3,81	4,04	3,89	4,11	3,99	4,05	4,07
Çeve- Basit-Karmaşık	3,71	,693	3,72	3,56	3,70	3,73	3,64	3,88	3,67	3,68	3,64
Çevre Statik- Dinamik	3,51	,698	3,49	3,43	3,51	3,55	3,55	3,60	3,47	3,47	3,50
Yenilik Yeteneği (ürün)	4,03	,686	4,01	3,86	4,27	4,05	4,34	4,18	3,88	4,22	3,72
Yenilik Yeteneği (pazar)	3,91	,6071	3,89	3,78	4,18	3,89	4,15	4,05	3,96	4,08	3,67

Ölçek dikkate alındığında, yenilik yeteneği, ürün ve pazara (kapasitesine) ilişkin tutumun oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Yine tüm örnekleme işletmeler faaliyet alanı olarak içinde buldukları çevreyi istikrarsız, rekabete açık ve dinamik olarak tanımlamaktadırlar. Bu bulgulara göre işletmelerin varlıklarını korumak için kuramda belirtildiği biçimi ile girişimci ve yenilikçi davranış göstermeleri beklenmektedir. Ancak faaliyet alanları açısından, örgüt teknolojileri ve özellikle örgüt kültürünün yön ve kontrol boyutlarının ortalamalarının dikkate alınması gerekmektedir. Yine takım odaklılık tanımlayıcı istatistik açısından dikkati çekmektedir. Bölgelere göre ortalamalar dikkate alındığında ise çok çarpıcı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. Sadece TR6 altbölgesi olarak tanımlanan Akdeniz bölgesi ekseninde girişimcilik davranışının yenilikçilik boyutunun ortalamasının diğer bölgelerden yüksek çıkması dikkat çekicidir. Bu nedenle tüm örnekleme dikkate alındığında yenilik yaratma yeteneğinin yeni üründe hangi faktörler tarafından açıklandığı aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 107: Bağımsız Değişkenler Tüm Örnekleme Yenilik Yeteneği-Yeni Ürün (Stepwise Yöntemi)

Modeller	B	Std. Hata	Beta	t	Sig.	R	R ²	F	Önem
Kültür yenilik-ürün	-,021	,010	-,038	-2,016	,04	,038(a)	,001	4,064	,04(a)

(a) Bağımlı değişken: Yeni ürün

Özellikle dikkati çeken nokta tüm örnekleme için örgüt kültürü açısından yenilik yapma yeteneğinin yeni ürün ile ters yönlü bir ilişki içinde olmasıdır. Diğer taraftan tabloda görüldüğü gibi oldukça önemsiz bir açıklayıcılık yüzdesi ile örgüt kültürünün yenilik boyutunun yenilik yeteneği/yeni ürünü etkilediği tespit edilmiştir. Bu sonuç, yeniliği bir maliyet ögesi olarak algılayan firmalar kadar, örgüt kültürünü yenilik konusunda duyarlı hale getiren firmaların da bulunacağına bir kanıt olabilir. Şöyle ki; bu durum az da olsa örgütlerde değişim olgusunun kavrandığı bir biçimde bölgelerinde öncü olma arzusu taşıyabildiklerini, ancak örgütsel değişim sürecinin olumsuz öğelerini de bünyelerinde barındırdıklarını göstermektedir.

Tablo 108: Bölgelere Göre Yenilik Yeteneği-Yeni Ürün Regresyon Analizi Sonuçları (Stepwise Yöntemi)

Modeller	B	Std. Hata	Beta	t	Sig.	R	R ²	F	Önem
Model 2 (A12)									
Kültür Yenilik	-.108	.042	-.213	-2.585	.01	.18 (b)	0.03	4.884	0.009
Biçimselleşme	,129	.059	.181	2.197	.03	.254(c)	0.06		
Model 3 (TR4)									
Kültür Yenilik	-,129	,045	-,225	-2,865	,005	160(b)	,025	4.602	0.004
Uzmanlaşma	,121	,056	,159	2,151	,033	,228(c)	,052		
Kültür Özerklik	,123	,060	,160	2,043	,043	,273(d)	,075		
Model 1 (TR6)									
Kültür Yön	-,134	,063	-,198	-2,117	,037	,198(f)	,039	4.482	0.03
Model 1 (TR7)									
Çevre Statik-Dinamik	-,259	,099	-,273	-2,616	,011	,273(a)	,075	6.844	0.01

a Tahminciler: (Constant), İSLEMSD

b Tahminciler: (Constant), KULYENİL

c Tahminciler: (Constant), KULYENİL, YAPıBIÇI

d Tahminciler: (Constant), KULYENİL, YAPıUZMA

e Tahminciler: (Constant), KULYENİL, YAPıUZMA, KULKISÖ

f Tahminciler: (Constant), KULYÖN

Alt bölgelere göre yapılan regresyon analizi sonuçları, genel modelden bölgelere göre farklı değişkenlerin çözümlenmeye girmesi nedeniyle farklılıklar taşımaktadır. Nitekim TR1 bölgesinde faaliyet türlerinde yoğunlaşma olmasına karşılık (İstanbul ve yakın çevresi) değişkenlerden sadece çevre değişkeni (statik-dinamik boyutu) yenilik yaratma yeteneğini açıklamaktadır. Tablo 108’de yer aldığı biçimi ile statik-dinamik çevre boyutunun bu bölgede (TR1) en düşük (ortalama=3,49) değere sahip olması ve yenilik yaratmada çevrenin etkisinin negatif bulunması da önemlidir. Yine açıklayıcı modelde yer alan TR12, TR4 bölgeleri için örgüt kültürünün yenilikçi olma boyutu ve TR6 bölgesi için örgüt kültürünün yön boyutunun yenilikçiliği açıklamada negatif etkiye sahip olduğu görülmektedir. Özellikle yön boyutu açısından değerlendirildiğinde bu bulgu firmaların amaç ve hedeflerini çalışanlarına anlayacağı bir biçimde ya da açıklıkla ortaya koyamadıklarına işaret etmektedir.

Tablo 109: Bağımsız Değişkenler Tüm Örneklem Yenilik Yeteneği-Pazar Yönelimi (Stepwise Yöntemi)

Modeller	B	Std. Hata	Beta	t	Önem	R	R ²	F	Önem
Çevre Statik Dinamik	-,036	,016	-,041	-2,176	,04	,041(a)	,001	4,737	,030(a)
Devlet düzenleyiciliği	,023	,012	,038	2,011	,04	,056(b)	,003	4,394	,012(b)
Kültür rekabet	-,022	,011	-,039	-2,014	,04	,068(c)	,005	4,285	,005(c)

*Bağımlı değişken: Pazar Yönelimi

a Tahminciler: Çevre statik-dinamik

b Tahminciler: Çevre statik-dinamik, devletin düzenleyiciliği

c Tahminciler Çevre statik-dinamik, devletin düzenleyiciliği, Kültür rekabet

Tüm örneklem dikkate alındığında yenilik yeteneğini etkileyen bir faktör olarak pazar yöneliminde, devletin düzenleyiciliğine ilişkin rol algısı ve firmanın içinde bulunduğu çevre koşullarını ve rekabetçi kültür özellikleri ile modelin açıklanması anlamlıdır. Buradaki değişkenler rekabetçi kültürel özellikler ile devletin düzenleyiciliğine ilişkin rol algısına yönelik olarak yenilikçiliğin yeni ürün yaratma yeteneğinden bütünüyle ayrılmaktadır. Yine dikkati çeken nokta çevre algısı ve kültürün rekabet boyutunun pazara yönelme ile ters yönlü bir ilişki, devletin düzenleyiciliği algısının ise pazar yönelimi ile pozitif bir ilişki içinde olmasıdır.

Tablo 110: Bölgelere Göre Yenilik Yeteneği-Pazar Yönelimi Regresyon Analizi Sonuçları (/Stepwise Yöntemi)

Modeller	B	Std. Hata	Beta	t	Önem	R	R ²	F	Önem
Model 2 (TR1)									
Devletin düzenleyiciliği	,041	,017	,064	2,366	,018	,066(a)	,004	5,991	,015(a)
Uzmanlaşma (ÖY)	,034	,017	,056	2,076	,038	,087(b)	,008	5,157	,006(b)
Model 1 (TR11)									
Merkeziyetçilik (ÖY)	-,130	,060	-,295	-2,162	,036	,295(c)	,087	4,675	,036(c)
Model 1 (TR4)									
Çevre Statik-Dinamik	-,143	,064	-,170	-2,238	,027	,170(d)	,029	5,010	,027(d)
Model 1 (TR5)									
Çevre Statik-Dinamik	-,086	,030	-,110	-2,878	,004	,110(d)	,012	8,285	,004(d)
Model 1 (TR7)									
Kültür Kontrol	-,161	,077	-,220	-2,082	,040	,220(e)	,049	4,335	,040(e)
Model 1 (TR8)									
Çevre İşlem çevresi	,179	,088	,240	2,023	,047	,240(f)	,058	4,093	,047(f)

a Tahminciler: Devletin düzenleyiciliği

b Tahminciler: Devletin düzenleyiciliği, Uzmanlaşma

c Tahminciler: Merkeziyetçilik

d Tahminciler: Çevre Statik-Dinamik

e Tahminciler: Kültür Kontrol

f Tahminciler : Çevre İşlem çevresi

g Bağımlı değişken: Pazar Yönelimi

Yukarıda yer alan regresyon analizi sonuçlarına göre TR1 altbölgesinde, yenilik yeteneğini açıklayan pazar yöneliminde devletin piyasa düzenleyici rolünü algılama biçimi, pazarı düzenlemekten çok pazar koşullarını oluşturmak ve yardım ya da destek algısına daha yakın olduğu söylenebilir. Nitekim sekizinci bölümde görülebileceği gibi kaynak (yatırım teşvikleri incelenirse) tahsisinde bu bölge en az tahsis talebine yönelik bölgelerden biri olarak görülmektedir. Bu bağlamda bölgeye ulaşılabilirliğin her türlü araçla sağlanabilirliği, fiziksel alt yapı yatırımlarının neredeyse tamamlanmış olması, kara yolları ağının etkin olması, nüfusun yoğunluğu vb. faktörler nedeniyle OSB alanı kapsamındaki firmaların eşyığılma çalışmasına da bir delildir. Öte yandan, piyasa düzenleyicilik rolünün pazar odaklı olarak algılanmasına etken gözükmemektedir. Burada diğer önemli bir sonuç bu bölgede yer alan uzmanlaşma ortalamasının da (3,11) diğerlerine göre en düşük olmasıdır. Nitekim kuramsal açıdan bu sonuç, firmaların işlevsel anlamda faaliyet çeşitliği sonucunu ortaya çıkarmaktadır. O nedenle bu bölge için yerleşik firmalardan endüstriyel yenilik ve yeni süreç ya da üretim yeniliği beklemek şimdilik mümkün gözükmemektedir. Dolayısıyla yeni iş kurulumlarını bu bölgede özendirmek daha anlamlıdır. Ancak, diğer bulgular göz önüne alındığında teşvik algısı devlet açısından -kurulum amaçlı- diğer bölgelere yönelik bir politika aracı olarak değerlendirilmelidir. Sonuçlar da bu doğrultudadır. Tablo 110'da yer alan diğer değişken sonuçlarına göre ise, tamamında eğim negatiftir. Çevresel belirsizlik ve kültürün kontrol boyutu dikkate alındığında, durağan çevrelerde faaliyet gören ve daha çok kural ve yöntemlere dayalı bir yönetim algısı ortaya çıkmaktadır. Oysa sonucun negatif çıkması, geleneksel yönetim usul ve yöntemlerinden uzaklaşma arzusu olarak algılanmalıdır. Nitekim kurama göre dinamizm ve örgüt içinde serbesti, girişimci davranışlarını teşvik eden olgulardır.

Pazar yönelimi ve yeni ürün açısından genel değerlendirme yapıldığında hiçbir bölge iki değişken açısından birbiri ile birebir örtüşen açıklayıcılığa sahip görünmemekte ve bölge bazında iki bölge dışında hiçbir bölge ana değişkenler açısından da çakışmamaktadır. Yine pazar yönelimi ve yeni ürün değişkenleri açısından TR7 ve TR4 ortak bölgeler olmasına karşılık bu bölgelerde bile değişken açıklayıcıları farklılaşmaktadır. Özellikle yenilik yaratma yeteneğinin yeni üründe düşük çıkmasının nedenleri yukarıda açıklanan değişkenlere bağlı olmanın dışında aşağıdaki tanımlayıcı bilgilerle de değerlendirilmelidir.

Örneklemimizi oluşturan girişimci işletmelerin Ar-Ge için ayırdıkları pay yok denecek kadar azdır. Ankete katılan firmaların 2350 si hiç, 492 si en fazla 50 bin YTL'ye kadar (40.000 Dolar) kadar pay ayırabilmektedir. Patent sayılarına bakıldığında firmaların

2709'unda herhangi bir patent alındığı belirtilmemiştir. Tescilli marka sahibi firma sayısı 1010'dur. Faydalı model sayısı tüm örnekleme ancak 72 adettir. Firmaların 1300 adeti ihracat yaptığını ve ancak 735 firmanın doğrudan müşteriye satış yapabildikleri diğerlerinin ise aracı kullandıkları tespit edilmiştir. Frekans dağılımına göre tüm bu işlemlerin %78'i TR1 (İstanbul ve Batı Marmara) bölgesinde gerçekleşmektedir.

Araştırmada yukarıda yer alan değişkenlerin neden sonuç ilişkilerinde moderator (düzenleyici) olarak rolünün ne olduğunu sorgulama ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle değişkenler üzerindeki düzenleyiciliği kapsayan araştırma bulguları üçüncü kısımda ayrıca ele alınmaktadır.

C. TARTIŞMA

Küçük ölçekli işletmelerle araştırma yapma zorluğu (veri elde etme gücü) göz önünde tutulduğunda, bu çalışmadaki bulgular ayrıca önem kazanmaktadır. Firma girişimcilik davranışı, bir ölçüde yönetsel girişimcilik davranışını da yansıtmaktadır. İşletme yönetimleri tarafından yenilik konusunda desteklenmeyen çalışanlar arasında yöneticilerin davranışı girişimci davranışı olarak algılanmaması nedeniyle girişimcilik kültürü girişimci sayısını artırmamaktadır/desteklememektedir. Nitekim araştırmamızda firma düzeyinde girişimcilik kültürüne ilişkin değerlerin yüksek çıkmasına karşılık bu değişkenin açıklayıcılığının çok düşük düzeyde olması bu kanaatimizi desteklemektedir. O nedenle bu tip çalışmalarda sosyal beğenilirlik testlerinin (responses bias) yapılması da bir zorunluluk olarak görülmektedir. Özellikle uluslararası karşılaştırma ölçütleri açısından bu değerlendirme dikkate alınmalıdır. Firmanın yenilik konusunda kaynak tahsisi ve yönetimin buna verdiği önem çalışanlar tarafından biliniyorsa, çalışanlar da girişimci davranışa inanır. Doğası gereği gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler kaynak tahsisinde sıkıntı, finansal yetersizlik ve teknoloji sorunları yaşamaktadır. Bir de buna yönetsel tutuculuk eklendiğinde, yönetsel öncelik süreç yaratmak ve girişimci çalışanlara sahip olmak yerine piyasada işletme varlığının korunması ana amaç haline gelmektedir. Örnekleminin özellikleri dikkate alındığında benzer kaygıların Türkiye'deki KOBİ'lerde de var olduğu göz ardı edilemez. Günlük kaygılarını giderme çabası, firmaları daha çok taklit yoluyla üretime yönlendirmekte ve yeterli güce ulaşmayanlar da ancak fason üretim yapabilmektedirler. Literatürde yer aldığı biçimi ile yenilik (Ar-Ge) gerçekte büyük ölçekli işletmelere (holding) yönelik bir davranış olarak değerlendirilmektedir. Oysa bölgesel KOBİ Araştırma Enstitülerinin kurulması ve uluslararası akreditasyonu sağlanmış kuruluşlarla işbirliğinin geliştirilmesi ile bu sorunun aşılabilir olduğu görülmektedir. Dikkati çeken bir nokta da kümelenmelerde birbirini tamamlayan sektörler

yerine birbirine rakip aynı sektörde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin ortaya çıkmasıdır. Nitekim Türkiye’de de bölge bazında KOBİ’lerdeki kümelenmeler taklitçilikte rekabeti hızlandırmakta, yenilikçilik ve yaratıcılık ihmal edildiği için, kümelenme öldürücü rekabet sonuçlarına yol açmaktadır. Bu sorunu gözleyen yerel (meslek kuruluşları, TÜSİAD, TOBB vb.) ve ulusal politika belirlenmesinde rol alan karar alma birimleri (devlet adına karar alan birimler: DPT, KOSGEB, MPM vb.) nihayetinde hükümetler, sanayileşme stratejisine yeni bir ivme kazandırabilmek için bu ve benzeri araştırma bulgularını önemsemelidir.

III. YAPISAL VE KÜLTÜREL DEĞİŞKENLERE YÖNELİK DÜZENLEYİCİLİK ETKİSİ: FAALİYET VE BÖLGE TEMELLİ BİR İNCELEME*

GİRİŞ

Yukarıda kısım 2’de yenilik yaratma yeteneğini belirleyen iki değişken tahminlenmiştir. Bunlar iç girişimciliğin bir değişkeni olan yenilikçiliğin tercihlerini sınamaya yönelik yeni ürün ve pazar yönelimidir. Bu iki değişkene bağlı olarak hangi faktörlerin bu alt değişkenleri açıkladığı ve ne kadar açıkladığı belirlenmiştir. Gerçekte yenilik yeteneği ile bu değişkenler arasındaki durum nedir?. Aynı alanın (OSB’lerin) bütün imkânlarını kullanan firmalar, içinde buldukları ortam özelliği ile ondan etkilenirken bölge ve faaliyet türleri açısından da aralarında farklılık ya da benzerlik ortaya çıkmakta mıdır? Bu durumda firmaların devletin rolüne ilişkin girişim/düzenleyicilik etkisi ile içinde buldukları çevresel özelliklerin düzenleyiciliği bölge ve faaliyetlerde nasıl algılandığı bu kısımda ele alınmıştır.

Bölge temeli yanında, bölge içinde faaliyet önceliği dikkate alınarak bu analizin yapılması, hem faaliyet türlerinin test edilen değişkenler açısından farklılığını hem de faaliyete bağlı olarak bölgenin farklılığını, kısacası nedenleri tespit etmek açısından da dikkate değer bulunmuştur. Bu amaçla yukarıda kısım 2’de yer alan değişkenler üzerinde bir bağımsız değişken olarak çevre ve devletin düzenleyiciliği algısı moderatör (düzenleyici) olarak değerlendirilmiş ve bağımsız değişkenlerle (organizasyon kültürü ve organizasyon yapısı) etkileşimi sonucunda bu değişkenler üzerindeki etkisi incelenmiştir. O nedenle bu analizlerde hiyerarşik regresyon analizi yöntemi kullanılmıştır.

* Bu kısım E. Duygulu ve R. Kök tarafından bu araştırma için hazırlanıp rapora eklenmiştir.

Bu çalışmada temelde şu sorulara cevap aranmaktadır.

1. OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların girişimcilik davranışında devletin düzenleyiciliği rolü nasıl algılanmaktadır?
2. OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların genel ve işlem çevresi algısı nedir? Çevresel belirsizlik-dinamizm firma girişimcilik davranışını faaliyet türleri ve alt bölgeler bağlamıyla açıklamakta mıdır?
3. Yenilikçi davranışı vb. girişimcilik özellikleri bölgesel ve sektörel olarak hangi faktörler tarafından açıklanmakta ve etkilenmektedir?
4. Literatürde toplulukçu-dayanışmacı/kollektivist insan tipi özelliğiyle bilinen Türk insanı , bu özellikleri OSB ekseninde göstermekte (yansıtmakta) midir? Diğer bir deyişle OSB yerleşikli firmalar yönetsel özellikleri ve uygulamaları ile bu özellikleri taşımakta ise, girişimcilik davranışında firma kültür özelliklerinin rolü nedir?
5. Pazar yönelimliliği bölgesel farklılıklar taşımakta mıdır? Yenilikçilik algısında yenilik yaratma yeteneği, yeni ürün, yeni süreç-yöntem olgusu neden pazar yönelimliliğe tercih edilmemektedir?

A. METODOLOJİ

Literatürde düzenleyici değişken farklı biçimlerde tanımlanmaktadır. Bu çalışmada düzenleyici değişken, bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki ilişkinin gücünü ve/veya yönünü tayin eden değişken olarak ele alınmaktadır. Hiyerarşik regresyon analizi çözümlemesine göre, düzenleyicilik (moderator) etkisi, etkileyen değişkenden (bağımsız değişken) başlayarak, sırasıyla düzenleyici ve etkileşim değişkenlerinin (bağımsız x düzenleyici) hiyerarşik bir düzen içerisinde regresyon denkleminde sokulması ve her seferinde kısmi F değerinin incelenmesini gerektirmektedir. Bu aşamaların değerlendirilmesi sonucunda oluşabilecek durumlar, düzenleyici değişkenin ya tam düzenleyici (pure moderator), ya kısmi düzenleyici (quasi moderator), ya bağımsız ya da ilgisiz bir değişken olarak tanımlanmasına neden olmaktadır.

Aşağıda yer alan düzenleyici değişken değerlendirmeleri, bu konunun daha çok anlaşılmasını sağlayabileceğinden, olası sonuçlara ilişkin bir çözümle yer almaktadır.

1. Üçüncü aşamada etkileşim değişkenin çözümlenmeye girmesi R^2 de anlamlı bir değişim meydana getiriyorsa (F değeri anlamlı ise), ikinci aşamada düzenleyici değişkenin devreye girmesi de R^2 de anlamlı bir değişiklik ortaya çıkarıyorsa, düzenleyici değişken hem bağımsız değişken hem de

bağımlı değişken üzerindeki ilişkide düzenleyici olmaktadır (quasi moderator) ve kendisi de bağımlı değişkeni bir bağımsız değişken olarak etkileyebilmektedir.

2. Üçüncü aşamada etkileşim değişkeninin çözümlenmeye girmesi R^2 de anlamlı bir değişim meydana getiriyorsa (F değeri anlamlı ise), ikinci aşamada düzenleyici değişkenin devreye girmesi de R^2 de anlamlı bir değişiklik ortaya çıkarmıyorsa, düzenleyici değişken hem bağımsız değişken hem de bağımlı değişken üzerindeki ilişkide tam düzenleyici olmaktadır (pure moderator).
3. Üçüncü aşamada etkileşim değişkeninin çözümlenmeye girmesi R^2 de anlamlı bir değişim meydana getirmiyorsa, ancak ikinci aşamada düzenleyici değişkenin çözümlenmeye girmesi R^2 de anlamlı bir değişim yaratıyorsa, incelenen değişkenin bağımlı değişken üzerinde bağımsız değişken etkisi olarak tanımlanmaktadır.
4. Üçüncü aşamada etkileşim değişkeninin çözümlenmeye girmesi R^2 de anlamlı bir değişim meydana getirmiyorsa, ikinci aşamada düzenleyici değişkenin çözümlenmeye girmesi de R^2 de anlamlı bir değişim yaratmıyorsa, incelenen değişken etkisiz olarak tanımlanmaktadır.

Buradaki çözümlenmede kısım 2'de yer alan değişkenler temel alınarak etkileşim değişkeni yaratılmıştır ve sonuçlar toplulaştırılarak verilmiştir.

B. AMPİRİK BULGULAR

Tablo 111'de yer alan yenilik yeteneği-yeni ürünü geliştirmeyi etkileyen değişkenler organizasyon yapısı (biçimselleşme, uzmanlaşma) boyutları ile organizasyon kültürü (yenilik) boyutunun devletin düzenleyicilik değişkeni ile etkileşimi sonunda bölgeler ve faaliyet alanlarına yönelik düzenleyici değişken etkisi 15, 17, 18 nolu faaliyet alanlarında TR1, TR7, TR8 ve TR11 bölgelerinde ağırlıklı olarak tam düzenleyicilik özelliğine sahip bulunmuştur. 27 ve 28 nolu faaliyet kollarında ise kısmi düzenleyici olarak bu değişken yer almaktadır. Diğer bir deyişle devlet bağımlı değişken olarak yeni ürün yaratmayı belirli bölgelerde ve faaliyet kollarında doğrudan ve bağımsız olarak etkilemektedir.

Tablo 111: Bölge/Faaliyet Temelli Yenilik Yeteneği -Yeni Ürün Hiyerarşik Regresyon Analizi (Moderator-Devletin Düzenleyicilik Algısı)

BÖLGELER	Değişkenler	FAALİYET ALANI																										
		15	17	18	19	20	21	22	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37						
TR1	Yapı Biçimselleşme			TD					e			e	e	TD													e	
TR3													e															
TR4										TD	e																	
TR5																												
TR6										e			e	BD														
TR7			e																									
TR8				TD																								
TR11			TD							e																		
TR12																												
TR1		Yapı Uzmanlaşma			TD		e			e			e	e	TD													e
TR3			e									TD		KD														
TR4													e															
TR5							e		e			TD	TD													e		
TR6												TD																
TR7				TD										BD														
TR8																												
TR11			TD																									
TR12																												
TR1	Kültür Yenilik		TD		TD		TD			e																	TD	e
TR3					TD																						TD	
TR4																												
TR5																												
TR6													e	BD	BD													
TR7																												
TR8				TD																								
TR11											e																	
TR12			e																									

TD= Tam Düzenleyici KD=kısmi değişken BD=Bağımsız değişken e= etkisiz değişken

Pazar yönelimi Tablo 112’de dikkate alındığında firma tercihlerinde organizasyon yapısı (uzmanlaşma ve merkezîyetçilik) ve organizasyon kültürünün rekabet değişkeni pazara yönelmede bir etken olarak görülmektedir. Pazar yöneliminde devletin düzenleyiciliği 15, 17, 31 ve 34 nolu faaliyet kollarında TR1, TR4, TR5 bölgelerinde ağırlık kazanmaktadır. Diğer bir ifade ile bu bölgelerde devletin girişimciliği düzenleme algısı pazara yönelik olarak ve faaliyet kolları üzerinde tam düzenleyicilik etkisine sahiptir.

TR12		e																			
TR1	Kültür Kişisel Özerklik																				
TR3																					
TR4																					
TR5																					
TR6																					
TR7																					
TR8																					
TR11																					
TR12																					
TR1		Kültür Yön																			
TR3																					
TR4																					
TR5																					
TR6																					
TR7																					
TR8																					
TR11																					
TR12																					

TD= Tam Düzenleyici KD=kısmi değişken BD=Bağımsız değişken e= etkisiz değişken

Diğer taraftan yeni ürün ve Pazar yönelimi işlem çevresinin karmaşıklığı olarak birlikte incelendiğinde Tablo 115 ve Tablo 116, 22 ve 29 nolu faaliyet kollarında yeni ürün yaratmada tam düzenleyicilik, pazar yöneliminde ise 29 nolu faaliyet kolunda benzer eğilim taşımaktadır. Burada pazar yönelimi ile yeni ürün yaratma boyutunun yapıya yönelik uzmanlaşma boyutları ortak değişken iken, kültür boyutları tamamen farklı değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Bu nokta bize karmaşıklık derecesinin boyutlar açısından farklılığı açıklayan önemli bir değişken olduğunu ancak Kişisel özerklik boyutu TR5 bölgesinde de görülebileceği gibi düzenleyicilikten bağımsız olarak bu sonuçların ortaya çıkabileceğini de göstermektedir. Bu durum firmaların özneli kapsamında bir yönetim uygulaması tercihi ile açıklanabilir gibi gözükmektedir.

Tablo 116: Bölge/Faaliyet Temelli Yenilik Yeteneği -Pazar Yönelimi Hiyerarşik Regresyon Analizi (Moderator-Basit-Karmaşık Çevre)

BÖLGELER	Değişkenler	FAALİYET ALANI																					
		15	17	18	19	20	21	22	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	
TR1	Yapı Uzmanlaşma																						
TR3																							
TR4																							
TR5																							
TR6																							
TR7																							
TR8																							
TR11																							
TR12																							
TR1		Yapı Merkezîyetçilik																					
TR3																							
TR4																							
TR5																							
TR6																							
TR12																							

TR7																							
TR8																							
TR11																							
TR12																							
TR1	Kültür Kontrol																						
TR3																							
TR4																							
TR5																							
TR6																							
TR7																							
TR8																							
TR11																							
TR12																							
TR1		Kültür Rekabet																					
TR3																							
TR4																							
TR5																							
TR6																							
TR7																							
TR8																							
TR11																							
TR12																							

TD= Tam Düzenleyici KD=kısmi değişken BD=Bağımsız değişken e= etkisiz değişken

C. TARTIŞMA

Bölgeler arasındaki farklılıklar ve faaliyet kollarındaki durum dikkate alındığında yenilik değişkeni üzerinde devletin düzenleyiciliği ve çevrenin statik dinamik özellikler taşıması doğrudan etkide bulunmaktadır. Karmaşık/heterojen çevrelerde faaliyette bulunan firmalar için ise kültür boyutunun bazı değişkenleri bağımlı ve/veya bağımsız bir özellik taşımaktadır. Örneğin, bu sonuç eğilimler yönüyle değerlendirildiğinde Ankara, Konya vb. illerde görüşü alınan girişimcilerden, devletin alt yapı kolaylıkları sağlayarak bağımsız girişimcilğe yol göstericilik yapması gerektiği anlayışı ön plana çıkarıken (pozitif yönlü uyarıcı beklenti) bazı yörelerde ise girişimcilik yeteneğini körelten negatif bir anlayışın önemsenmesi gerektiğini vurgulamakta yarar vardır. Bu bağlamda devletin düzenleyiciliği bölge ve sektör içinde doğrudan pozitif bir etkiye sahip olduğu kadar negatif etki de yaratabilmektedir. O nedenle kaynak tahsisi ve teşvik gibi özendiriciler, bölge ve faaliyet kollarında ayırmlaştırılarak politika yapıcılar tarafından değerlendirilmelidir. Nitekim sahada, (Urfa,Diyarbakır Vb. iller) yapılan gözlemlerden de anlaşılmaktadır ki, yıllardır Türkiye’de bölgeler arası gelir dengesizliğini ortadan kaldırmaya yönelik devlet politikası özellikle GAP(Güneydoğu Ana Dolu Projesi) çevresinde halkın üzerinde büyük bir beklenti yaratmıştır. Bölge girişimcisi devlet tarafından yapılan teşviklerin sürekliliğine o derece inanmış/inandırılmış olmalı ki, özellikle ekonomik faaliyetlerden doğan getirinin büsbütün bölge insanının refahına ve istihdam yaratmaya yönelik bir kaynak tahsisi olduğu anlayışı vurgulanmaktadır. Beklentiler şu şekilde sıralanabilir: Özel yatırımların vergiden muaf

olması, mali sektörden sıfıra yakın faiz oranıyla kredi kolaylığının sağlanması, bölgedeki vasıfsız işçinin sanayinin talebine cevap verecek şekilde nitelikli insan tipi olarak yetiştirilmesi, hatta işletme kazançlarına yönelik ayrıcalıklı vergi indirimlerinden yararlandırmanın yollarının bulunması gibi istekler dile getirilmektedir. Bu durum ise tamamen kesintisiz devlet yönlendirmeli bir girişimcilik davranışı ile açıklanabilir.

IV. ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNDE ORGANİZASYONEL -YÖNETSEL ETKİNLİK*

GİRİŞ

Performans ölçümlerinde daha önce de ifade edildiği gibi üç temel yaklaşım söz konusudur. Bunlar, amaç yaklaşımı, sistem yaklaşımı, ekolojik yaklaşım olarak sıralanabilir. Bu bölümün birinci ve ikinci kısmındaki kuramsal çerçevede, girişimcilik davranışını açıklayan değişkenler incelenmiştir. Ancak bu değişkenlerin girişimcilik davranışı üzerinden performansı nasıl etkilediği araştırılmamıştır. Projenin amaç fonksiyonu çerçevesinde çalışmanın bu kısmında organizasyonel etkinlik/performans ele alınmaktadır. Çalışmada ele alınan temel hipotez şudur: Firma performansına esas teşkil etmek üzere kaynak bağımlılığı- ekolojik yaklaşım, kurumsallık teorileri ve yapısalcı-durumsal yaklaşım ile etkileşim içindedir. Daha önce de ifade edildiği gibi Covin ve Slevin (1989), girişimcilik yönelimi ile ilgili üç temel boyut öne sürmektedirler. Bunlar; yenilik, proaktiflik ve risk alma davranışıdır. Bu faktörlerin firma performansında etkili olduğu belirtilmektedir. Diğer taraftan kurumsal girişimciliğin organizasyona ilişkin bir boyut olduğu da dikkatten uzak tutulmamalıdır. Nitekim altıncı bölümde firma performansını arttırmada TZY uygulamalarının önemli olduğu görülmüştür. O nedenle bu çalışmada firma performansını etkileyebilecek bir diğer değişken olarak TZY uygulamaları da ele alınmıştır. Firma performansı örgüt içi değişkenlere bağlı olduğu kadar örgüt dışı değişkenlere de bağlıdır. Bu çerçevede bu kısım 6. bölümde incelenen TZY teorisi ile de ilişkilendirilmekte, değişken tanımlamaları TZY uygulamaları, yapı ve

* Bu kısım ağırlıklı olarak proje sonuçlarını tartışmaya yönelik OSB Sempozyumu'nda E. Duygulu, R. Kök ve N. Şimsek tarafından sunulan "Organize Sanayi Bölgelerinde Organizasyonel Etkinlik" konulu çalışmadan rapor edilmiştir.

girişimcilik algısı boyutu ile analiz edilmektedir. Diğer bir ifadeyle bu kısımda OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların; örgüt yapıları, yönetsel erke sahip olanların girişim algısı ve pazar ekseninde firma performansında etkisi olan faktörlerin incelenmesi amaçlanmıştır.

Bu kısım temelde aşağıdaki soruya cevap aranmaktadır.

1. Türkiye'de OSB yerleşikli firmaların kurumsal girişimcilik davranışında içsel faktör olarak yapı değişkenlerinin yanı sıra girişimcinin bilişsel algısı ve dışsal faktör olarak devletin düzenleyicilik algısı ile örgüt (organizasyon) performansı arasında nasıl bir ilişki vardır?

A. METODOLOJİ

Bu kısımda TZY bulguları ile de bağlantılı olarak, firma davranışı (girişimcilik duruşu) ile ilgili performans değerlendirmesi veri setinden elde edilen nitel ve nicel performans değişkenleri ile test edilmektedir. Çalışmada etkinlik performans değişkenleri ile tanımlanmış ve 5 faktör altında toplanmış ve tarafımızdan tanımlanmıştır. Bu tercihte toplam varyansın açıklayıcılık yüzdeleri dikkate alınmıştır. Ancak bu performans değişkenlerinden beşincisini oluşturan firma performansına yönelik doğrudan maliyet değişkeni yapılan güvenilirlik analizleri sonucunda düşük çıktığı için analizlere dâhil edilmemiştir. Güvenilirlik testleri sonucu elde edilen değişken tanımları ve güvenilirlik sonuçları dikkate alındığında bağımlı değişkenler şunlardır:

- Firma Performansı Nitel Değişken (FPN) ($\alpha= 0.73$) (ilişki yönelimli)
- Firma Performansı Nicel Değişken (FPNC) ($\alpha= 0.84$) (işlemsel)
- Firma Performansı Doyumluluk Değişkeni (FPT) ($\alpha= 0.79$) (işlemsel)
- Firma Performansına Yönelik Diğer Maliyet Değişkeni (FPDM) ($\alpha= 0.82$) (ilişki yönelimli)
- Firma Performansına Yönelik Doğrudan Maliyet (FPOTHM) (N/A), olarak bulunmuştur.

Güvenilirlik testleri sonucu elde edilen bağımsız değişkenler aşağıda TZY uygulamaları, girişimcilik algısı ve örgüt yapısı olarak gruplandırılarak verilmiştir:

TZY uygulamalarına (yönetim algısı ve uygulamalar) ilişkin elde edilen değişkenler

- Çıktı Güvenilirlik Göstergesi (TZCKTIGG-tedarikçi-ilişki göstergesi, $\alpha= 0.87$)
- Girdi Güvenilirlik Göstergesi (TZGIRDGG- müşteri-ilişki göstergesi, $\alpha= 0.82$)
- Pazar Güvenilirlik Göstergesi (TZPAZPG-işlemsel-performans göstergesi,

$\alpha= 0.78$) (n=2895)

Girişimcilik algısına ilişkin elde edilen değişkenler

- Devletin düzenleyicilik boyutu (GRISMDEV, $\alpha= 0.95$)
- Girişimcilik Bilinci (GRISMBİL, bilişsel boyut, $\alpha= 0.94$)

Örgüt yapısına ilişkin değişkenlerinin güvenilirlik testlerine ve değişken tanımlamalarına önceki kısımda yer verildiği için burada tekrarı önlemek amacıyla yer verilmemektedir.

Bu kısımda yer alan diğer değişken tanımlamaları aşağıdaki gibidir.

- Firma Performansı Nitel Değişken (FPN): Müşteri memnuniyeti, müşteri sayısı, ürün çeşitliliği, uyum vb.
- Firma Performansı Nicel Değişken (FPNC): Hammadde, yarı mamul ve mamul stokları vb.
- Firma Performansı Doyumluluk Değişkeni (FPT): Kar payları, çalışanların morali, amaçlara bağlılık düzeyi vb.
- Firma Performansına Yönelik Diğer Maliyet Değişkeni (FPDM): Kayıplar, fireler, ürün iadeleri vb.

Girişimcilik algısı iki faktör altında tanımlanmaktadır.

- Devletin Düzenleyicilik Boyutu (GRİŞMDEV): Devletin iş kurmalara yardımcı olması, yasal zorunluluk ve uygulamalardaki kolaylıklar, mevzuata ilişkin bilgilere ulaşım kolaylığı, uygun özel teşviklerin sağlanması, zararların karşılanmasında kolaylıklar sağlama vb.
- Girişimcilik Bilinci (GRİŞMBİL): Girişimcilik algısı (saygınlık, itibar, sosyal statü temsilciliği, rahat yaşam ve para kazanmak, topluma fayda sağlamak vb).

B. AMPİRİK BULGULAR

Aşağıdaki tablolarda bağımlı değişken olarak tanımlanan her bir değişken için oluşturulan modeller çözümlenmesi yer almaktadır¹.

¹ Tablodaki A1-A12, alt bölge tanımı TR1-TR12'ye karşılık gelmektedir.

Tablo 117: Bölge bazında firma performansı (FPN) model sonuçları

Bağımlı Değişken: FPN

		Tedarik Zinciri Yönetim Uygulamaları			Yapı			Girişimcilik		İstatistikler			
		TZCKTIGG	TZGIRDGG	TZPAZPG	YAPIBIÇI	YAPISTAN	YAPIUZMA	YAPIMERK	GİRŞMDEV	GİRŞMBİL	R ²	F	df
A1	20				0,409 (a)						0,14	6,62	34
	21	0,477 (a)									0,19	5,89	21
	22			0,516 (a)							0,22	6,18	18
	24	0,421		- 0,243 (a)							0,16	6,88	61
	25	0,468		-0,269							0,21	17,59	129
	27	0,315		-0,240							0,08	7,03	141
A3	15	0,514 (a)									0,22	6,46	19
	25	0,695									0,44	10,29	12
	29								0,582 (a)		0,28	6,13	13
A4	29	0,452 (a)			- 0,701 (a)		0,941				0,50	7,96	21
A5	15	0,508			0,357 (a)						0,38	8,33	24
	27	0,517	-0,375								0,16	11,26	106
	29	0,368		-0,250							0,13	15,87	209
	31	0,413		- 0,344 (a)		0,458					0,32	6,26	33
	34				0,444 (a)						0,16	5,15	22
	36	0,367									0,12	7,00	46
A7	36								0,683		0,45	21,03	25

(a) % 5 hata ile, diğerleri % 1 hata ile

R²'ler düzeltilmiştir

Parametre tahminleri standartlaştırılmıştır

Yukarıdaki tablo incelendiğinde firma performansı müşteri memnuniyetini, müşteri sayısını, ürün çeşitliliğini, uyumu vb. ölçecek şekilde tanımlandığında (FPN) bölgelere ve faaliyet türlerine göre elde edilen sonuçlarla ilgili olarak şunlar söylenebilir:

15 no'lu gıda ürünleri ve içecek imalatı sektöründe TR3 ve TR5 bölgeleri açısından firma performansı TZÇKTIGG (girdi güvenilirliği) ile pozitif ilişkili iken TR5 bölgesinde bu faaliyet uzmanlaşma derecesi ile de açıklanmaktadır.

20 no'lu ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden, örülerek yapılan eşya sektörü açısından firma performansını TR1 bölgesinde yapının biçimselleşme boyutu açıklamaktadır.

21 no'lu kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı sektöründe TR1'de TZÇKTIGG (çıktı güvenilirliği) ile 22 no'lu basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın çoğaltılması sektöründe TZPAZPG (pazar güvenilirliği) ile pozitif ilişkili bulunmuştur.

24 no'lu kimyasal madde ve ürünlerin imalatı sektöründe firma performans TR1 bölgesinde TZÇKTIGG ile pozitif ilişkide bulunurken, TZPAZPG ile negatif ilişki içindedir.

25 no'lu plastik ve kauçuk ürünleri sektöründe firma performansı TZCKTIGG ile TR1 ve TR5 bölgesinde pozitif ilişkili, TR1 bölgesinde TZPAZPG ile negatif ilişki içindedir.

Aşağıdaki tablo incelendiğinde firma performansı hammadde, yarı mamul ve mamul stokları vb. ölçecek şekilde tanımlandığında (FPNC) bölgelere ve faaliyet türlerine göre elde edilen sonuçlarla ilgili olarak sadece bir örnek verilirse; 15 no'lu gıda ürünleri ve içecek imalatı sektöründe firma performansı TR4 ve TR7 bölgesi hariç diğer bölgelerde farklı değişkenlerle açıklanmaktadır.

TZPAZPG değişkeni; TR1 bölgesinde 17, 21, 22, 27 no'lu faaliyet kolunda, TR3 bölgesinde 15 no'lu faaliyet kolunda, TR5 bölgesinde 15, 29 ve 36 no'lu faaliyet kolunda, TR6 bölgesinde 15 ve 17 faaliyet kolunda firma performansı üzerinde pozitif etkide etkide bulunmaktadır.

Aşağıdaki tablo (FPT) incelendiğinde firma performansı kar payları, çalışanların morali, amaçlara bağlılık düzeyi vb. ölçecek şekilde tanımlandığında bölgelere ve faaliyet türlerine göre elde edilen sonuçlarla ilgili olarak şunlar söylenebilir: TZPAZPG değişkeni; TR1 bölgesinde 17, 21, 22, 25, 27, 28, 31 no'lu faaliyet kolunda TR3 bölgesinde 17 no'lu faaliyet kolunda, TR4 bölgesinde 29 no'lu faaliyet kolunda, TR5 bölgesinde 15, 27, 28, 29, 31 ve 36 no'lu faaliyet kolunda, TR6 bölgesinde 17, TR7 bölgesinde 36 ve TR12 bölgesinde 17 no'lu faaliyet kolunda firma performansı üzerinde pozitif etkide bulunmaktadır.

Tablo 118: Bölge bazında firma performansı (FPNC) model sonuçları

Bağımlı Değişken: FPNC

		Kadınlar Zinciri Yönetim Uygulamaları			Yapı			Girişimcilik		İstatistikler			
		TZCKTIGG	TZGIRDGG	TZPAZPG	YAPIBIÇI	YAPISTAN	YAPIUZMA	YAPIMERK	GİRŞMDEV	GİRŞMBIL	R ²	F	df
A1	15				0,298 (a)						0,21	5,36	21
	17	-0,254		0,433							0,17	10,81	105
	21	-0,989	0,626	0,758							0,63	12,28	20
	22			0,740						- 0,473 (a)	0,49	7,21	17
	26	- 0,472 (a)									0,17	4,59	17
	27	-0,251		0,458				- 0,19 (a)			0,19	10,62	125
A3	15	- 0,463 (a)		0,475 (a)				- 0,433 (a)			0,54	8,06	18
	26		0,469 (a)								0,17	4,51	17
A4	29	-0,626			-0,601	0,808			-0,505		0,73	12,95	18
A5	15			0,433 (a)							0,15	4,85	22
	24								- 0,534 (a)		0,25	7,56	20
	27						0,376				0,13	15,81	97
	29	-0,229		0,317							0,09	10,09	185
	34						0,48 (a)				0,19	5,68	20
36			0,362 (a)							0,11	6,35	43	
A6	15			0,617							0,34	9,21	16
	17	- 0,552 (a)		0,938							0,40	8,20	22
A7	36				0,459 (a)						0,18	5,88	23
A12	15				0,414 (a)						0,15	6,62	33
	17								0,349 (a)		0,10	6,10	45

(a) % 5 hata ile, diğerleri % 1 hata ile

R2'ler düzeltilmiştir

Parametre tahminleri standartlaştırılmıştır

Tablo 119: Bölge bazında firma performansı (FPT) model sonuçları

Bağımlı Değişken: FPT

		Tedarik Zinciri Yönetim Uygulamaları			Yapı			Girişimcilik		İstatistikler			
		TZCKTIGG	TZGIRDGG	TZPAZPG	YAPIBIÇI	YAPISTAN	YAPIUZMA	YAPIMERK	GİRŞMDEV	GİRŞMBİL	R ²	F	df
A1	15				- 0,465 (a)			0,516			0,33	6,14	21
	17			0,328							0,10	13,58	114
	21	- 0,546 (a)		0,781							0,34	6,58	22
	22			0,567							0,29	9,01	20
	24			0,370							0,12	9,33	60
	25			0,364				0,215			0,16	12,82	126
	27			0,363	-0,210						0,18	15,78	137
	28			0,318							0,09	12,00	108
	31			0,339 (a)							0,09	4,93	39
34	- 0,252 (a)	0,516								0,21	8,97	59	
A3	17	-0,491	0,815	0,729		-0,454	0,715				0,73	11,14	19
	26		0,542 (a)								0,25	7,48	19
	29				0,869	-1,246			-0,928		0,72	12,80	14
A4	29			0,46 (a)						0,17	5,10	20	
A5	15			0,663							0,42	18,04	24
	21					-1,126	0,479 (a)				0,87	26,52	11
	24								-0,562	-0,401	0,28	10,13	23
	27			0,375							0,13	17,02	105
	28			0,309							0,14	5,82	60
	29			0,348						0,262 (a)	0,12	27,86	203
	31	- 0,379 (a)		0,516							0,20	4,83	31
36			0,583							0,33	23,22	46	
A6	17			0,433 (a)						0,15	5,09	23	
A7	27		- 0,734 (a)								0,48	9,36	9
	36			0,461 (a)							0,18	6,48	25
A11	15					-0,623		1,090			0,76	21,08	13
A12	17			0,274 (a)					0,291 (a)		0,14	5,26	51

(a) % 5 hata ile, diğerleri % 1 hata ile

R²'ler düzeltilmiştir

Parametre tahminleri standartlaştırılmıştır

Aşağıdaki tablo incelendiğinde firma performansı kayıplar, fireler, ürün iadeleri vb. ölçecek şekilde tanımlandığında (FPDM) bölgelere ve faaliyet türlerine göre elde edilen sonuçlarla ilgili olarak şunlar söylenebilir

TZPAZPG değişkeni; TR1 bölgesinde 27 ve 28 no'lu faaliyet kolunda, TR4 bölgesinde 15 no'lu faaliyet kolunda, TR5 bölgesinde 15, 27, 31 ve 34 no'lu faaliyet kolunda, TR6 ve TR12 bölgelerinde 17 no'lu faaliyet kolunda, TR7 bölgesinde 36 no'lu faaliyet kolunda negatif etkide bulunurken, yine sadece TR7 bölgesinde 27 no'lu faaliyet türü için pozitif açıklayıcılık düzeyine sahiptir.

C. TARTIŞMA

Bölgeler arasında nicel ve nitel performans karşılaştırılması incelendiğinde bazı faaliyet kollarına (örneğin 17) bağlı olarak devletten beklentinin (devletin düzenleyicilik rolünden duyulan doyum negatif ilişkili olmasına karşılık) yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuç bölüm 8'deki sonuçlarla örtüşmektedir. Ayrıca bölge temelinde faaliyet kollarına bağlı olarak performansı açıklayan organizasyon değişkenleri, yönetim uygulamalarının gerçekte etkin olduğunu göstermektedir. Örneğin biçimselleşme değişkeni sonuçlarda pozitif ilişkili iken buna bağlı olarak merkezileşme derecesi de artmaktadır. Firma performansının çıktı ve girdi güvenilirliği negatif etki altında iken, firma doyumluluk ilişkisinin performans ile genelde pozitif ilişki içinde olması tedarikçiler ve pazar açısından firmaların yöneliminin pazardan duydukları doyuma bir işaret olabilir. Ancak bu sonucun ilişki yönelimli olmasını da gözden uzak tutmamak gerekmektedir. Nitekim firma performansı diğer maliyet kalemleri olarak değerlendirildiğinde (FPDM), girişimcilik algısının bilişsel boyutunun bölge ve faaliyet temelinde negatif eğilimli olması, kayıp algısının yenilik yaratma yeteneğine de olumsuz bakıldığını göstermektedir. Ancak bu durum bu bölümün ikinci ve üçüncü kısmında da belirtildiği gibi devletin düzenleyicilik boyutuna bağlı olarak düzenlenmektedir. Dolayısıyla firma performans ilişkisinde iç faktörler kadar dış faktörlerin de düzenleyicilik etkisinin önemli olduğunu söylemek gerekmektedir.

Bu bağlamda i bu bölümün hem kısım 2 hem de kısım 3'te yer alan analitik bulgularında çıkarılacak sonuç şudur: Kalkınmada devletin rolü iyi değerlendirilmelidir. Takip eden bölüm bu çerçevede çeşitli hipotezlerin kurgulanmasını gerektirmiş ve yenimodeller kurulma ihtiyacını doğurmuştur.

Tablo 120: Bölge bazında firma performansı (FPDM) model sonuçları

Bağımlı Değişken: FPDM

		Tedarik Zinciri Yönetim Uygulamaları			Yapı				Girişimcilik		İstatistikler		
		TZCKTIGG	TZGIRDGG	TZPAZPG	YAPIBIÇI	YAPISTAN	YAPIUZMA	YAPIMERK	GİRŞMDEV	GİRŞMBIL	R ²	F	df
A1	17	-0,240					- 0,23 (a)	0,328			0,11	5,94	121
	19	-0,355									0,11	9,37	66
	22		- 0,505 (a)								0,22	6,50	20
	27	- 0,221 (a)		- 0,219 (a)						- 0,162 (a)	0,14	8,81	140
	28	-0,311		- 0,227 (a)							0,18	13,17	113
A3	17					0,373 (a)					0,11	5,65	36
	25									- 0,539 (a)	0,23	4,91	13
A4	15			-0,730							0,48	10,27	10
	17		- 0,283 (a)				- 0,265 (a)				0,11	5,07	63
	29	- 0,439 (a)									0,15	4,78	21
A5	15			-0,569						0,487	0,52	14,06	24
	25		-0,411								0,15	11,76	59
	27			-0,309							0,09	11,15	107
	28							-0,311		- 0,268 (a)	0,14	5,93	62
	31			- 0,374 (a)							0,11	5,38	34
	34			-0,624				0,434 (a)			0,41	8,58	22
A6	15	-0,702									0,63	16,10	18
	17			-0,520						- 0,312 (a)	0,24	7,14	23
A7	27			0,605							0,77	12,06	10
	36			-0,495						- 0,465 (a)	0,21	7,78	25
A11	15										0,43	10,60	13
A12	17			-0,381							0,13	8,67	52

(a) % 5 hata ile, diğerleri % 1 hata ile

R2'ler düzeltilmiştir

Parametre tahminleri standartlaştırılmıştır

SEKİZİNCİ BÖLÜM

KALKINMADA DEVLETİN ROLÜ VE STRATEJİK YAPILANMA: DÜZENLEME ARACI OLARAK ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ

Bu başlık altında önce planlı kalkınmanın ve teşvik politikalarının Türkiye genelinde kaynakların yeniden tahsisine imkân veren sanayileşme ve kalkınma sürecine katkısı, daha sonra 1980 sonrası uygulanan ekonomi politikaları ile KOBİ stratejisinin bir parçası olarak Türkiye’de OSB’ler geneli; aynı zamanda özel sektörün öncülüğünün temsilcisi ve Anadolu’da yeni yerleşik sanayi odağı olarak bilinen Gaziantep özeli araştırmaya esas örnek bir bölge olarak ele alınmıştır. Gaziantep’in sanayileşme sürecini özel girişimciliğin öncülüğünde gerçekleştirdiği bilinmektedir. Bu gelişmelerde uygulanan teşvik politikalarının kalkınma sürecine önemli katkı yaptığı tezi ülke ölçeğinde ele alınıp analiz edilmiş; Gaziantep, 2004 yılında yürürlüğe giren 5084 sayılı Teşvik Kanunu kapsamına alınmadığı için ulaşılan sonuçlardan hareketle de teşviklerin rolü girişimcilerin beklentilerindeki değişmeye bağlı olarak incelenmiş ve son düzenlemenin yarattığı gelişmeler tartışılmaya açılmıştır.

I. KALKINMA PLANLARI VE YATIRIM TEŞVİKLERİNİN KOBİ YAPILANDIRMASINA ETKİSİ*

GİRİŞ

Bu bölümde ele alınan araştırmanın temel amacı; Türkiye genelinde kalkınma planlarında öngörülen orta vadeli iktisat politikalarının yol göstericiliği altında KOBİ’lerin gelişme sürecini incelemek; KOBİ’lerin kuruluşunu teşvik eden planlı yaklaşımın uygulama sonuçlarının temel varsayımlarla uyumlu sonuçlar doğurup doğurmadığını tespit etmek ve yeni politika oluşumuna katkı sağlamaktır.

Burada piyasa yetersizliklerine (market imperfections) vurgu yapılarak üretim, tüketim ve bölüşüm faaliyetleri etkinliğinin devlet müdahalesiyle gerçekleştirilebileceği (ikinci

* Araştırmanın bu kısmı, Institute for Small Business & Entrepreneurship Konferansı’nda -9 November 2007 - Glasgow, Scotland’da R. Kök, E. Duygulu ve N. Şimşek tarafından sunulan “Are Development Plans Stimulating the Establishment of SMEs?: A Study of Turkish SMEs “ başlıklı çalışmadan rapor edilmiştir..

en iyi) düşünölmektedir. Yönlendirilmiş piyasa ekonomilerinin kurumsal çerçevesi, “sınırlanmış ve yaygın mülkiyet” ile “sosyal devlet düzeni ve demokratik planlama ilkeleri” üzerine kuruludur (Hall ve Soskice, 2001: 90). Bir ülkenin en önemli refah göstergelerinden biri bölgelerarası ve/veya yerleşim birimleri arasındaki gelir farklılıklarıdır. Bu kapsamda, ölkeler arasında var olan kurumsal farklılıkların doğurduğu refah farklılıklarını, literatürde öngörölen ekonomik sistemler yaklaşımıyla ele almak mümkündür.

Bu bölümün birinci kısmında teoride öngörölen kapitalizmin temel iki formu referans alınarak Türkiye’de KOBİ’lerin ortaya çıkmasının (kurulmasının) nedenlerini, faaliyet türleri ve kümelenme boyutu ile Kalkınma Planları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu çerçevede çalışmada örgütlerin ortaya çıkması ile çevresel faktörler ve devletin düzenlemeleri arasında gerçek bir ilişkinin bulunup bulunmaması önemli sonuçlar doğurmaktadır. Bu kapsamda oluşturulan sorularına yanıt ararken; örgütlerin niçin kurulduğu, örgütlerin ortaya çıkmasında hangi faktörlerin etken olduğu, türleri ve bu türlerin belirli bölgelerde niçin kümelandikleri konularını açıklamaya çalışan kurumsal ve ekolojik yaklaşımların temel varsayımları hareket noktamız olmuştur.

Bu yaklaşımların kökenleri geçmişe dayanmakla birlikte “örgütsel ekoloji”, “kurumsallık teorileri” ve “örgütsel ekonomiler” son dönem çalışmalarda üzerinde önemle durulan modellerdir. Örneğin, Williamson (1975) “Transaction Cost Economics”, Meyer and Rowan (1977) “Institutional Theory”, Hannan ve Freeman (1977) “Population Ecology” ve Pfeffer and Salancik (1978) “The External Control of Organizations- The Resource Dependence Perspective” bilinen örgütsel modellerdir.

Bu çerçevede çalışmanın temel amacını destekleyen literatür bulguları ile uyumlu hipotezler tarafımızdan kurulmuş ve test edilmiştir. Bu hipotezlerden ilki Türkiye’de yatırım teşvikleri bölgeler arasında endüstriyel/sektörel kümelenmelere yol açmaktadır. İkincisi ise, yatırım teşvikleri bölgesel kaynakların nispi ölçüde de olsa bölgede değerlendirilmesine yol açmakta ve bölgeler arası gelir dağılımı eşitsizliğinin azalmasına neden olacak bir şekilde düşük gelirli yörelerde yatırım ikliminin daha da iyileşmesine katkı sağlamaktadır.

Bu hipotezleri kurumsal iktisat literatürü çerçevesinde dikkate alırsak, kurumsal yapıların ulusal gelişme ve uluslararası rekabet süreci üzerindeki belirleyiciliğini savunan Amerikalı kurumlara atıf yapmak gerekir. Bu akım, ikinci kuşak kurumcular olarak bilinen bugünkü yeni kurumcu akım ile devam etmektedir. Literatürde kurumsal yapılanma olgusu, üç ayrı yaklaşımla ele alınmaktadır (Hall ve Soskice, 2001: 2-4).

Zysman’ın (1983: 57) belirttiği gibi devletin iktisadi hayata müdahale etme geleneği, teorik çerçevede sanayileşmenin zamanlaması tezi (timing of industrialization thesis) ile

açıklanmaktadır. Dolayısıyla gelişmekte olan bölgelere yönelik destek fonlarının (yatırım indirimi teşvikleri vb.) reel ekonomiye aktarımı, etkin bir kaynak tahsisinin gerçekleştirilebilmesine ve bölgelerarası sermaye akışkanlığının sağlanabilmesine bağlıdır. Nitekim, bölgelerarası alternatif maliyet farklılığından dolayı devlet tarafından özel teşebbüse verilen destek fonları, girişimcinin beklenen getirisi üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Bu bağlamda reel ekonomiye (endüstriye) finansman sağlayan girişimci, sınırlı işletme sermayesi ile bölge imkânlarından yararlanmak isteyecek, devletin sosyal devlet anlayışının gereğini yerine getirme çabalarını fırsat bilerek (kalkınmada öncelikli yörelere –KÖY- yönelik teşvik uygulamalarından) piyasa argümanlarından etkin bir şekilde(ikinci en iyi teoremi) yararlanacaktır. Böylece piyasa yetersizliği kısmen telafi edilecek, iktisadi hayata müdahale eden devletin refah devleti kimliği ön plana çıkacaktır (Castles and Mitchell, 1992: 8-10). Ülkelerin sanayileşmelerinin ilk evreleri değerlendirildiğinde, bu çalışmanın amacı açısından, teşvik belgeleri çerçevesinde verilen döviz tahsisi (kredi kullanımı) vb. uygulamaların reel sektörlere yöneltildiği, rekabet stratejisi bakımından sanayileşmeye ivme veren politikalara bir geleneksellik kazandırdığı bilinmektedir (Vitols, 2001: 1-2).

Kurumsal altyapının gelişmesi, ülkelerin rekabet gücü açısından teknolojik altyapı etkisiyle açıklanmaktadır. Bu süreci destekleyen diğer faktörlerden biri de, piyasa yapısını açıklayan talep yapısıdır. Burada, yatırımlar veya toplam yatırım bileşenleri (sabit yatırım, işletme sermayesi, döviz tahsisi vb) arz yönlü maliyet yapısıyla açıklanırken; yerleşme birimlerine (illere) göre kişi başına düşen gelir, talep yönlü satınalma gücünü temsil etmektedir (Dosi, Pavitt and Soete, 1990: 35-39).

Kurumsallık teorileri adından da anlaşılacağı üzere, tek bir teori olmaktan çok, çeşitli görüşleri içeren pek çok teoriden oluşan yaklaşımdır. Meyer ve Rowan'ın (1977) çalışmalarıyla değer kazanan kurumsallık yaklaşımları içersinde, örgütleri yapısal olarak birbirine benzemeye iten süreçleri analiz eden görüşler önem kazanmaktadır. Yine Di Maggio ve Powell (1991) tarafından yeniden düzenlenen “Yeni Kurumsallık Yaklaşımı” yasal düzenlemeler, meslek kuruluşları ve kurumsal çevreyi oluşturan diğer kurumların normalsal baskıları nedeniyle, örgütsel yapıları, faaliyetlerini yürütme biçimleri, hatta stratejilerinde dahi nasıl birbirine benzer örgütlerin ortaya çıktığını açıklamaya çalışmaktadır. Di Maggio ve Powell'a göre (1992) örgütleri benzerliğe iten sürecin iki temel kaynağı vardır. Bunlar, rekabetçi ve kurumsal baskılardır. Söz konusu baskılar, örgütleri zaman içinde; zorlayıcı (baskıcı), taklitçi ve normatif (kuralcı) eşbiçimlilik (izomorfizm) mekanizmalarıyla benzerliğe itmektedir. Devlet başta olmak üzere, örgütleri benzerliğe iten herhangi bir dışsal baskı, zorlayıcı (baskıcı) neden olarak tanımlanabilir. Örneğin verilecek teşvik belgelerinde aranan

şartları gerçekleştirme yükümlülüğü, arıtma tesisi çalıştırma zorunluluğu, devletin ekonomide ele aldığı düzenlemelere uyma zorunluluğu gibi. Zorlayıcı eşbiçimlilik, belli bir amacın gerçekleştirilmesinde büyük ve güçlü örgütlerin, küçük ve güçsüz örgütlere en iyi örgütsel yapılanmanın kendi örgütsel yapıları olduğunu dikte etmeleri yoluyla da mümkün olabilmektedir (Hinings ve Slack,1994). Taklitçiliğin ortaya çıkardığı benzerlik, örgütlerin yaşadığı belirsizliğin bir sonucudur. Örneğin politik nedenlerden, istikrarsızlıktan veya krizlerden dolayı belirsizliğin mevcut olduğu durumlarda, örgütler diğer başarılı örgütleri model seçip onlara benzemek için çaba harcamaktadırlar. Mevcutlar arasından seçim şansı az olan örgütler için yapılanmaya yönelik fazla seçenek olmaması normatif benzeşmeyi yaratmaktadır. Faaliyetlerin sürmesi için standart alma zorunluluğu (HACEP, ISO, TQM) veya işadamlarının oluşturduğu kuruluşlara üye olma, resmi odalara kayıtlı faaliyet yürütme, toplumda kuruluşun resmîlik kazanması ve genel kabul görme gibi nedenler normatif benzeşimi ortaya çıkarmaktadır.

Bölgelerarası endüstriyel (sektörel) kümelenmeleri açıklamaya yönelik teorik çerçeve değerlendirildiğinde, farklı ekonomik coğrafyalarda yoğunlaşan endüstriyel kümelerin varlığı, sektörlerle yönelik yeniden kaynak tahsisini (devlet müdahalesini) gerekli kılmaktadır (Nelson, 1995: 175-180). Bu bağlamda bir ülkedeki kurumsal yapının (Türkiye açısından DPT'nin) sektöre ve KÖY'lere özgü kaynak kullanımını düzenlemesi, müdahaleci yaklaşımla açıklanmaktadır.

Türkiye'nin örneğin 1980 sonrası Beş Yıllık Kalkınma Planlarında yer verilen “küçük işletmelere verilmekte olan ucuz krediler imkânlar ölçüsünde artırılacak, proje bazındaki kredi taleplerinin ipotek karşılığı olmadan değerlendirilmesini sağlayacak bir sistemin geliştirilmesine çalışılacaktır...” ve “küçük sanayinin gelişmesine yönelik araştırma ve geliştirme faaliyetlerine ağırlık verilecektir...” şeklindeki (Beşinci ve Altıncı Beş Yıllık Plan vb.) ve ayrıca bu amaçla çıkarılan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar (Karar Sayısı:2000/1822) şeklindeki kapitalizmin yönlendirilmiş ekonomiler formuyla uyumlu ifadeleri ve düzenlemeleri dikkate aldığımızda, politik iktisadın önemli bir araştırma konusu da bu çalışma çerçevesinde ele alınmış olacaktır.

1970li yılların ortalarında ortaya atılan ekolojik yaklaşım, bir çok örgütsel bakış açısından köktenci bir farklılık göstermektedir. Hannan ve Freeman (1977) örgütsel ekolojii, “zaman içinde örgütsel yapıyı şekillendiren güçlerin anlaşılması amacıyla, değişimin çevresel ve evrimsel modellerine dayanan, örgütlerin makro-sosyolojisine ilişkin bir yaklaşım” olarak tanımlamaktadır. Kavram olarak örgütsel ekoloji, örgütlerin içinde yaşadıkları ve varlıklarını sürdürdükleri çevre ve onu oluşturan dinamikleri ifade etmektedir. Tanıma uygun bir şekilde

örgütsel ekoloji üç sürece dikkati çekmektedir; örgütlerin ve türlerin (faaliyetlerin) yaratılması, örgütlerin seçimi ve örgütlerin devamlılığı. Analiz açısından örgütsel ekoloji dört aşamada düzenlenebilmektedir; bireysel, örgütsel, popülasyon ve topluluk. Hannan ve Freeman (1977) popülasyon kelimesini, bireysel üyeler yerine, örgütlerin toplamı için kullanmaktadır ve örgütsel popülasyonlar bazı ortak noktalarda birbirine benzemektedir. O nedenle örgütsel ekoloji yaklaşımı, diğer ekolojik modellerden, analiz birimi olarak popülasyonu seçmekle farklılaşmaktadır. Örgütsel ekoloji örgütlerin varlıklarını sürdürmelerinde, bilinçli bir strateji seçme ve örgütsel yapıya uydurma gibi bilinçli bir davranış yerine örgütsel çevrenin egemen olduğuna dikkati çekmektedir. Bu bağlamda yaşamlarını sürdüren örgütler, gerçekte birbirine benzeyen ve çevrenin taleplerine karşılık veren, bu nedenle de benzer özellikler taşıyan örgütlerdir.

Her iki yaklaşım da dikkate alındığında mikro düzeyde girişimci davranışının ortaya çıkmasında kurumsal ve çevresel düzenlemelerin önemli olduğu görülmektedir. Nitekim benzer şekilde Gartner (1985) yeni iş yaratmada ve işletme kurulumunda birey, örgüt, süreç ve çevreden oluşan dört faktörün önemli olduğuna işaret etmektedir. Çevre alt boyutunda ise girişimci deneyimi, risk sermayesinin uygunluğu, teknik beceriye sahip işgücü, yasal ve idari düzenlemeler, üniversitelerin yakınlığı (işbirliği), yaşam koşulları, yüksek mesleki ve endüstriyel farklılıklar, finansal kaynakların uygunluğu, güçlü tarım ve endüstriyel taban, bölge nüfusunun tutum ve davranışları, taşımacılıkta kolay ulaşılabilirlik, toprak veya alt yapı uygunluğu vb. faktörler etkili olmaktadır. Aslında bunların büyük bir bölümü kalkınmışlık ile geri kalmışlık arasındaki farklılıkları da tanımlamaktadır. Bu bağlamda sosyal refah (sosyal maliyet, sosyal fayda) ve bireysel refah (bireysel maliyet, bireysel fayda) farklılıklarının analizine katkı sağlayabilecek sektörel üretim kümelerine yönelik alternatif maliyet ile yerleşim birimleri arası gelir farklılıkları, bu çalışmanın sınırlı amacı çerçevesinde büyük önem kazanmaktadır.

Çalışma şu şekilde planlanmıştır. İkinci bölümde çalışmada kullanılan birincil ve ikincil veriler tanıtılmış ve bu verilere dayalı olarak yapılacak ölçümlere esas istatistikî ve ekonometrik modeller açıklanmıştır. Üçüncü bölümde model sonuçları ve bulgular analiz edilmektedir. Son bölüm çalışmanın sonuçlarını içermektedir.

Yukarıdaki teorik çerçeveye bağlı olarak araştırmanın bu kısmının ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır:

1. Türkiye’de yatırım teşvikleri bölgeler arasında endüstriyel/sektörel kümelenmelere yol açmakta mıdır?

2. Yatırım teşvikleri bölgesel kaynakların nispi ölçüde de olsa bölgede değerlendirilmesine yol açmakta mıdır?
3. Yatırım teşvikleri bölgeler arası gelir dağılımı eşitsizliğinin azalmasına neden olacak bir şekilde düşük gelirli yörelerde yatırım ikliminin daha da iyileşmesine katkı sağlamakta mıdır?
4. Gelişmekte olan bölgelere yönelik destek fonlarının (yatırım indirimi teşvikleri vb.) reel ekonomiye aktarımı, etkin bir kaynak tahsisini gerçekleştirilebilmekte midir ve bölgelerarası sermaye akışkanlığını sağlanabilmekte midir?
5. Bölgelerarası alternatif maliyet farklılığından dolayı devlet tarafından özel teşebbüse verilen destek fonları, girişimcinin beklenen getirisi üzerinde önemli bir etki yaratmakta mıdır?
6. Kalkınmada öncelikli yörelerdeki girişimci sınırlı işletme sermayesiyle teşviklere bağlı olarak bölge imkânlarından yararlanabilmekte midir?
7. Yine devletin sosyal devlet anlayışının gereğini yerine getirme çabalarını fırsat bilen girişimci kalkınmada öncelikli yöredeki teşvik uygulamalarından ikinci en iyi teoreminin öngörüsü olan politikalardan yararlanabilmekte midir?
8. Yukarıdaki sorulara alınabilecek cevaplar çerçevesinde piyasa yetersizliğini kısmen de olsa telafi etme politikalarının takipçisi olan hükümetler, refah devleti kimliğini ön plana çıkarabilmekte midir?

A. METODOLOJİ

Bu çalışmada hipotezleri test etmeye yönelik olarak çeşitli ekonometrik ve istatistikî teknikler kullanılmıştır. Ekonometrik analizlere referans olan 1980-2006 ikincil verileri ise T.C. Hazine Müsteşarlığı'ndan sağlanmıştır. Çalışmanın ekonometrik kısmında Kök tarafından iki temel model oluşturulmuştur. Bunlardan birincisi Kaynak Tahsisi Modeli, ikincisi ise Kalkınmada Öncelikli Yörelere Göre Teşvik Kullanımı Modeli.

Kaynak Tahsisi Modeli'ni tahminlemede 1980-2006 dönemini içine alan 27 yıl ve Enerji, Hizmetler, İmalat, Madencilik ve Tarım olmak üzere 5 yatay kesiti içeren Panel Veri Yöntemi kullanılmıştır. Model şu şekildedir:

$$Y_{it} = \alpha_{it} + DOV_{it} + D1_{it} + D2_{it} + D3_{it} + D4_{it} + D5_{it} + e_{it}$$

$i=1...5$ endüstriler ve $t=1980...2006$

Kök tarafından özgün bir yöntemle düzenlenen Alternatif Maliyet Değişkeni (Bağımlı Vekil Değişken-Y): Sabit Yatırımlar / Teşvik Adeti'dir. Bu değişken, her bir belgeye karşılık gelen teşvik başına sabit maliyetin getirisinin piyasa ekonomisinin işleyişine bağlı olarak eşitleneceği varsayımıyla düzenlenmiştir. Bu bağlamda sektörler arası ortalama alternatif maliyeti temsil etmektedir. Alternatif maliyet ortalamadan küçük ise $Y=0$; ortalamadan büyük ise $Y=1$ 'dir. Burada, her bir girişimcinin endüstri ya da yerleşim birimlerine kaynak ayırma ihtimali, yönlendirilmiş ekonomiler varsayımıyla gerçekleşmektedir. Nitekim, gelişmiş yörelerdeki sermaye birikiminin ya da gelişmekte olan yöredeki girişimcinin kendi yöresinde kaynak kullanma ihtimali bölgeler arasındaki alternatif getiri ile açıklanabilir. DOV değişkeni girişimcinin her bir teşvik belgesi başına devletten sağladığı destek fonunu ifade etmektedir. D1= enerji 1 diğerleri 0, D2= hizmetler 1 diğerleri 0, D3= imalat 1 diğerleri 0, D4= madencilik 1 diğerleri 0 ve D5= tarım 1 diğerleri 0 olarak oluşturulan ve sektörleri tanımlayan kukla değişkenlerdir.

Kalkınma planının KOBİ'lerin kurulmasını teşvik etme ve güçlendirmesi açısından (mal ve hizmet üretimine karşı girişimci davranışını etkileyen) en önemli unsurlardan biri malların fırsat maliyetidir. Girişimcilerin hükümetlerden ülke ölçeğinde ve bölgelere göre alternatif endüstrilere yönelik teşvik belgesi taleplerinin dağılımı üzerinde endüstriyel fırsat maliyetleri belirleyici bir rol oynamaktadır. Dolayısıyla 1980–2006 dönemini referans olan teşvik belgesi başına sabit yatırımları dikkate aldığımızda endüstrilere yönelik ölçekte fırsat maliyeti değişkeni (Proxy) elde edilmiştir. Burada girişimciler açısından yatırım yapmak istediği sektöre ilişkin kaynak tahsisinin yönünü kestirmiş olmaları oldukça önemlidir. Örneğin, yurt içi ve yurt dışı piyasa yapısı veri iken (sektörlerin GSMH içindeki payı, yerleşim birimlerindeki fert başına düşen milli gelir) girişimciler endüstriyel üretim süreçlerinin alternatif getirilerini ya da endüstriyel fırsat maliyetlerini hangi ölçüde kestirebiliyorlar ise o ölçüde reel sektöre güvenle kaynak aktarabileceklerdir. Diğer yandan hem yatırım (sabit yatırımlar) ve üretim kapasitesinin (istihdam) hem de bu endüstrilerin piyasa yapısının analizine yönelik her tür sorgulama ve çözüm parametreleri endüstriyel analizler ve grup dinamikleri açısından önemsenmektedir. Dolayısıyla buradaki kaynak tahsisi modeli, hem endüstriyel kümelenmenin yönünü belirlemekte hem de girişimcilere yol gösterici tahminlerin elde edilmesine imkân vermektedir.

Kalkınmada Öncelikli Yörlere Göre Teşvik Kullanımı Modeli'nde 2006 yılı Yatay-Kesit Stok verileri kullanılmıştır: Model şu şekildedir:

$$IL_i = \beta_i + KBG_i + TOPYAT_i + IST_i + e_i$$

i=1...81 Türkiye'nin illeri

Burada IL bağımlı değişkeni, il eğer kalkınmada öncelikli yöre ise 0, kalkınmış yöre ise 1 olarak düzenlenen kukla değişkendir. KBG; illerle göre kişi başına düşen milli gelirdir. TOPYAT; teşvik adedi başına ortalama yatırımı, IST ise teşvikle ortaya çıkmış istihdam kapasitesini (çalışan sayısını) ifade etmektedir. Bu model, her bir sektördeki kaynak kullanımının eğilimini açıklamaktadır. Nitekim girişimci imkânları ile teşvik politikalarının bileşkesi olarak ortaya çıkan kaynak kullanım süreci yöreler (yerleşim birimleri) arası dengesizliğin giderilmesini amaçlamaktadır.

Log-doğrusal, logit ve probit modelleri kategorik değişkenleri daha iyi ele alabilmek için geliştirilmiş doğrusal model prensiplerini geliştirmiş modellerdir. Logit model, bağımlı değişkenin tahmini değerlerini olasılık olarak hesaplayarak olasılık kurallarına uygun sınıflama yapma imkânı veren, tablolatırılmış ya da ham veri setlerini analiz eden bir istatistiksel yöntemdir. Diğer bir ifadeyle bu modellerde kesikli değişkenler olasılık dağılımından hareketle sürekli hale dönüşürler. Yapılan bu çalışmada kukla verileri analiz etmek için her iki modelde binary tahmincileri logit yöntemle elde edilmiştir. (Greene, 1987: Ch.9).

B. ANALİTİK BULGULAR

Teorik çerçevede yer verilen apriori kabuller ve yöntem kısmında referans alınan MODEL I, Tablo 121'den görüleceği üzere, sektörel kaynak tahsisi değerlendirildiğinde, çalışmanın birinci hipotezi teorik kurgu ile uyumlu bulunmuştur. Modele göre Döviz tahsisindeki %1 birimlik bir artış, Alternatif Maliyeti artırma ihtimalini 6.21E-07 (1.0000014) artırırken, bütün sektörlerle yönelik kaynak tahsisleri, bir bütün olarak alternatif maliyetin azalma ihtimalini artırmaktadır. Ancak modelde imalat ve hizmet sektörü dışındaki sektörlerde bu azalış, istatistikî olarak anlamlı bulunmamıştır. Dolayısıyla kaynak tahsisi, endüstriyel kümelenmeler bakımından imalat ve hizmet sektörü yönlüdür. Bu sonuçlara göre özellikle enerji ve madencilik sektörünün katsayılarının istatistiki olarak anlamlı olmayışı, bu sektörlerde yatırımların genelde doğrudan devlet tarafından yapılmış olmasıyla açıklanabilir. Tarım sektörünün anlamsız oluşu ise düşük getirili sektör olmasına bağlanabilir.

Tablo 121: Kaynak Tahsisi Modeli

Temel Değişkenler (Endüstri Kümeleri)	Bağımlı değişken: Alternatif maliyet değişkeni Y	
	Coefficient	z-Statistics and Prob.
C	-0.747066	-1.824 (0.0681)
DOV	6.21E-07	2.6213 (.0088)
D1 (Enerji)	---	---
D2 (Hizmetler)	-1.196690	-1.810 (0.0703)
D3 (İmalat)	-1.991903	-2.147 (0.0318)
D4 (Madencilik)	-0.572101	-0.929 (0.3524)
D5 (Tarım)	-0.162822	-0.278 (0.7810)
Dep Y=0	96	
Log likelihood	-75.66324	

Tablo 122’de yer alan MODEL II sonuçlarına göre (MODEL II), her bir sektörü ayrı ayrı açıklayan aynı değişkenler değerlendirildiğinde; yukarıdaki endüstriyel kümelenmelerle uyumlu olan tahminler elde edilmiştir.

Tablo 122: Kalkınmada Öncelikli Yörelere Göre Teşvik Kullanımı Modeli

Temel Değişkenler	Bağımlı değişken: IL = 0 Kalkınmakta Olan, IL = 1 Kalkınmış									
	Enerji		Hizmetler		İmalat		Madencilik		Tarım	
C	-5.05	-3.23 (0.00)	-5.36	-4.37 (0.00)	-5.39	-4.54 (0.00)	-3.98	-4.38 (0.00)	-6.19	-4.45 (0.00)
KBG	3.88E06	3.23 (0.00)	2.08E06	3.56 (0.00)	1.85E06	3.09 (0.00)	2.43E06	3.95 (0.00)	3.51E07	3.97 (0.00)
TOPYAT	-9.07E08	-2.31 (0.02)	2.42E07	0.71 (0.47)	4.02E07	1.65 (0.09)	-6.86E08	-0.30 (0.76)	4.86E07	1.62 (0.10)
IST	2.92E03	1.39 (0.16)	2.07E04	2.92 (0.00)	5.14E05	2.62 (0.00)	5.44E05	0.56 (0.57)	2.99E04	1.07 (0.28)
Dep IL=0	37		50		50		47		47	
Dep IL=1	28		31		31		31		31	
Loglikelihood	-16.63377		-26.70360		-25.53490		-32.42573		-25.29335	
Hannan-Quin	0.687681		0.805555		0.776698		0.982374		0.799493	
McFaddenR-sq.	0.625614		0.504531		0.526216		0.381339		0.517420	

Buna göre, örneğin imalat sanayine yönelik piyasa argümanı bağlamı kişi başına gelirdeki % 1 birimlik artış; kalkınmakta olan yörenin kalkınmış yöre olma ihtimalini 1.85E-06; teşvik başına toplam yatırımlardaki %1 birimlik artış, kalkınmakta olan yörenin kalkınmış yöre olma ihtimalini 4.02E-07 (1.0000009) birim artırmaktadır. İstihdamdaki %1 birimlik bir artış ise, kalkınmakta olan yörenin kalkınmış yöre olma ihtimalini 5.14E-05 (1.0001184) artırmaktadır. Burada hizmetler sektörüne ilişkin TOPYAT (toplam yatırım / teşvik adedi) değişkeninin istatistiki olarak anlamsız oluşu çalışmanın kurgusu (beklentilerle) ile uyumlu bulunmuştur. Çünkü hizmetler sektörüne verilen teşvikler genelde turizm teşvikleri

niteliklidir. Bu teşvikler iklim koşullarından dolayı Türkiye de ağırlıklı olarak gelişmiş bölgelerde yapılmış olan yatırımlardır. Dolayısıyla teşvikler ya mevcut yatırım kapasitesinin artırılmasına ya da yeni yatırımlar aracılığıyla Türkiye'nin kalkınma sürecine bir ivme katmaktadır. Ancak, katsayıların oldukça küçük çıkmış olması, teşvik politikasının literatürde belirtildiği şekli ile Devletin kalkınmadaki rolünü etkin kılan politika aracı olma argümanını tam doğrulamamaktadır.

C. TARTIŞMA

Yukarıdaki ikincil verilere dayalı her iki model birlikte değerlendirildiğinde; Türkiye ekonomisi örneğinden elde edilmiş tahminler çerçevesinde, yönlendirilmiş piyasa ekonomisi hipotezi doğrulanmaktadır. Dolayısıyla Türkiye'de KÖY'lere yönelik regülasyon içeren iktisat politikası (kaynak transferini sağlayan) uygulamalarının kaynak kullanım sürecini iyileştirdiği söylenebilir. Bölgelerarası endüstriyel kümelenmelerin yönünü olumlu yönde etkilemektedir. Bu sonuç, araştırmanın başında belirtilen yığılma ve eş yığılma ekonomilerinin sağladığı dışsal ekonomilerle uyumludur.

Burada iki model geliştirilmiş ve sınanmış olup, Model 1'e göre, kaynak tahsisinin yönü düşük katsayılarla belirlenmesine rağmen (istatistikî olarak önem seviyesine göre) kümelenmenin imalat sanayi yönlü olduğu anlaşılmıştır. Model2'ye göre yatırım teşvikleri iller arası kaynak tahsisini olumlu yöne etkilemekte kısmen de olsa bölgeler arası gelir dağılımının iyileşmesine katkı sağlamaktadır.

II. YENİ İŞ OLUŞTURMADA DEVLETİN ROLÜ: ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ ÖRNEĞİNDE GİRİŞİMCİ ALGISI*

GİRİŞ

Ekonometrik modellerin sonuçlarına bağlı olarak imalat sanayisi için elde edilen anlamlı sonuçlar sonucunda projenin genel amacı çerçevesinde OSB özelinde mikro ölçekte ayrıntılı analizi gerekli kılmıştır. OSB kapsamında yer alan firmaların yeni iş oluşturmada (yeni iş kurulumlarında) devletin düzenleyici rolünü nasıl algıladıkları ve teşviklerin iş kurulumlarında etken olup olmadığını belirlemede de önemli bir etkidir. Özellikle OSB'lerde yer almak, devletin yasal düzenlemeler yoluyla sağladığı bir takım imkânlardan

* Araştırmanın bu kısmı, Institute for Small Business & Entrepreneurship Konferansı'nda -9 November 2007 - Glasgow, Scotland'da R. Kök, E. Duygulu ve N. Şimşek tarafından sunulan "Are Development Plans Stimulating the Establishment of SMEs?: A Study of Turkish SMEs" konulu çalışmadan alınmıştır.

yararlanmak, alt yapı yatırımlarının tamamlanmış olması, enerji, ulaşım, vergi indirimi vb. kolaylıklar vasıtasıyla firmalara rekabet üstünlüğü sağlamada bir araç olmaktadır. Diğer taraftan bölüm 7 kısım 1 ve 2’de tanımlandığı gibi kurumsal girişimcilik davranışı açısından en önemli faktörlerden birisi tüm OSB’ler özneline yeni iş kurulumu olarak açıklanmaktaydı. O nedenle bu sonuç, Türkiye geneli ve OSB özneli dikkate alındığında farklılık taşıyıp taşımadığı çalışmada araştırılmaktadır. Sözü edilen amaç kapsamında bu kısımda aynı zamanda bölgesel ve faaliyet türleri dikkate alındığında teşviklerden yararlananlar ile yararlanmayanlar arasında nasıl bir algısal yargı oluştuğu da tespit edilmektedir.

Bu kısmın ilgi odağını aşağıdaki sorular oluşturmaktadır?

1. OSB’lerde faaliyette bulunan firmaların girişimcilik davranışında devletin düzenleyicilik rolü nasıl algılanmaktadır?

2. OSB yerleşikli yeni iş kurulumlarında devletin rolünde girişimcinin algısı nedir? Bu rolün düzenleyici olarak algısı -örneğin, döviz tahsisi başına teşvikler- ile iş kurulumları arasında bölgesel-sektörel farklılıklar taşımakta mıdır?

A. METODOLOJİ

Bu çalışmada hipotezleri test etmeye yönelik olarak çeşitli istatistikî teknikler kullanılmıştır. İstatistikî ölçümlerde ana kütleyi temsil eden 46775 KOBİ verisi, survey yöntemine dayanarak KOSGEB Yararlanıcı Durum Tespit Anketi’nden elde edilmiştir. Daha önce ifade edildiği gibi, ekonometrik modellerin sonuçlarına bağlı olarak imalat sanayisi için elde edilen anlamlı sonuçlar, çalışmanın mikro ölçekte ayrıntılı analizini gerekli kılmıştır. Bu nedenle söz konusu veri tabanından aynı sektörde OSB’lerde KOBİ’leri temsil eden 9333 firma örneklem olarak seçilmiştir. OSB’lerin örneklem olarak seçilmesinde devletin yasal düzenlemeleri, özel kanunla kurulmuş olmaları vb. kurumsallaşma nedenleri etken olup çalışmanın amacı açısından önemlidir. 9333 firmadan elde edilen sonuçlara dayalı olarak Türkiye ölçeğinde OSB’lerden elde edilen 3034 anket kullanılmış ve kurumsallaşmanın düzenleyici boyutuna yönelik olarak firma sahiplerinin tutum ölçekleri elde edilerek değerlendirilmiştir.

Burada kullanılan birincil veri tabanına yönelik değişkenler; NACE sınıflandırmasına dayalı faaliyet türleri, teşvik belgesi durumu ve tutum ölçmeye yönelik olarak da Kostova’nın (1997) üç boyutlu kurumsal görünüm ölçeği temel alınarak tarafımızdan geliştirilmiş değişkenlerdir. Kurumsal görünüm ölçeği değişkeninde, Kostova (1997) tarafından kullanılan düzenleyici boyutu ölçmeye yönelik olarak yer alan beş ifade çalışmada 11 ifadeye

dönüştürülmüş ve güvenilirlik testleri yapılmıştır. 9333 firmayı esas alan ölçümlerde tanımlayıcı (descriptive) istatistik teknikleri kullanılmıştır. Bu örneklem de faaliyet konuları ve teşvik belge durumuna yönelik ülke genelinde ve bölgeler özelinde bağımsızlık testi (crosstab test) yapılmıştır.

B. ANALİTİK BULGULAR

Örneklemin genel özellikleri dikkate alındığında Tablo 123'te görüldüğü biçimi ile ülke genelinde kurulu firma sayılarına bağlı olarak teşviklerin dağılımında %20,9 pay ile Doğu Anadolu ve %19,2 pay ile Karadeniz bölgeleri en yüksek katılıma sahip bulunmaktadır. Son dönemde ülke politikalarında siyasi anlayışın bu bölgelere yöneliminin olması kadar, bölge insanının ve yaşam alanında bu dağılımda etkisinin olup olmadığı da araştırılmalıdır.

Tablo 123: Örneklemin Teşvik Belge Sayısına Yönelik Özellikleri

Bölgeler	KOSGEB-Tüm N=46775 Teşvik Belgesi		KOSGEB-OSB N=9333 Teşvik Belgesi		OSB N=3034 Teşvik Belgesi	
	Alanlar	Almayanlar	Alanlar	Almayanlar	Alanlar	Almayanlar
Akdeniz	289 6,3%	4313 93,7%	62 20,4%	242 79,6%	21 18,4%	93 81,6%
Ege	435 7,2%	5633 92,8%	109 12,6%	759 87,4%	34 19,8%	138 80,2%
Marmara	1157 5,9%	18349 94,1%	291 9,7%	2696 90,3%	242 15,0%	1375 85,0%
İç Anadolu	782 9,2%	7686 90,8%	392 10,9%	3213 89,1%	122 14,4%	725 85,6%
Doğu Anadolu	235 20,9%	891 79,1%	78 29,3%	188 70,7%	14 28,0%	36 72,0%
Güneydoğu Anadolu	224 8,3%	2486 91,7%	86 17,8%	398 82,2%	50 33,8%	98 66,2%
Karadeniz	498 19,2%	2092 80,8%	119 34,8%	223 65,2%	14 16,3%	72 83,7%
Cevap Vermeyenler	1705		477		0	
Toplam İşletme	3620	41450	1137	7719	497	2537

Nitekim Tablo 123 incelendiğinde OSB'lerde yer alan firma dağılımları bu sonucu destekler görülmektedir. Ancak anket araştırması sonuçlarında aynı tabloda OSB'ler içinde yer alan Karadeniz bölgesinin payının azaldığı ve Güneydoğu Anadolu'da bu payın arttığı gözlemlenmektedir. Diğer taraftan ise firma sayıları açısından Marmara ve İç Anadolu bölgelerinin sayıca fazla olmasına karşılık, teşvik belgesi sayılarının diğer bölgelere göre görece az olması önemli bir bulgudur. Bu durumun olası iki sonuca bağlı olarak ortaya çıktığı söylenebilir; bölgelere yönelik teşvik politikalarının kısıtlayıcı olması ve bölge insanının bilişsel süreçleri ile kaynak yeterliliği. Yine bu iki bölgenin yığılma öğeleri açısından

gelişmiş yöre kapsamında olduğu gözden uzak tutulmamalıdır.

NACE sınıflandırması dikkate alındığında OSB örnekleminde imalata bağlı sektörlerin faaliyet alanlarına bağlı olarak bölgesel dağılımı¹ Tablo 124'te yer almaktadır.

Tablo 124: Faaliyet Alanlarının Bölgesel Dağılımı N=8670

	Akdeniz	Ege	Marmara	İç Anadolu	Doğu Anadolu	Güneydoğu Anadolu	Karadeniz
15	6,63	15,94	18,05	22,99	11,42	16,08	8,89
16	0,00	21,43	35,71	0,00	21,43	14,29	7,14
17	4,70	14,35	44,96	10,00	2,87	20,17	2,96
18	4,65	11,63	68,99	6,20	0,00	5,43	3,10
19	0,00	5,26	88,60	3,51	0,88	1,75	0,00
20	15,00	8,33	21,67	36,67	3,33	3,33	11,67
21	1,68	8,38	26,26	52,51	3,91	4,47	2,79
22	0,00	6,15	41,54	50,77	0,00	1,54	0,00
23	4,76	9,52	28,57	23,81	19,05	9,52	4,76
24	5,83	11,41	33,50	37,86	2,67	7,04	1,70
25	2,13	10,67	39,54	37,13	2,70	3,41	4,41
26	6,25	22,60	14,90	35,34	9,62	3,85	7,45
27	2,14	4,17	25,48	63,81	0,95	1,07	2,38
28	5,79	7,73	29,42	50,52	2,08	1,34	3,12
29	1,28	7,52	25,51	63,28	0,68	0,38	1,35
30	0,00	20,00	33,33	33,33	0,00	6,67	6,67
31	0,50	9,50	35,50	49,50	1,00	1,75	2,25
32	0,00	14,29	50,00	28,57	0,00	7,14	0,00
33	0,00	3,70	14,81	76,54	0,00	0,00	4,94
34	2,40	10,80	36,40	46,00	1,20	2,00	1,20
35	2,63	10,53	44,74	42,11	0,00	0,00	0,00
36	2,23	4,04	40,64	44,04	2,34	0,43	6,28
37	0,00	13,04	43,48	43,48	0,00	0,00	0,00
72	0,00	14,29	38,10	47,62	0,00	0,00	0,00

Bölgelere bağlı olarak ortaya çıkan faaliyet türleri içinde Akdeniz bölgesinde ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden, örülerek yapılan eşyaya yönelik faaliyet kolunda toplandığı görülmektedir. Ege bölgesinde metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı, Marmara'da ise derinin tabaklanması ve işlenmesi; bavul, el çantası, saraçlık, koşum takımı ve ayakkabı imalatı faaliyet kolunda firmaların toplandığı görülmektedir. Ancak Marmara bölgesinin tüm faaliyet kollarında görece ağırlıklı olarak etkin görülmesinin nedenin bölgenin gelişmişlikle ilgisinin olduğu da gözden uzak tutulmamalıdır. Nitekim yatay kesitte yer alan 18 nolu faaliyet kolunu içeren giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanmasının özellikle bu bölgede toplandığı görülmektedir. İç Anadolu bölgesinde iki faaliyet kolunda toplanma ortaya çıkmaktadır. Bunlar tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı ile aynı düzeyde yer alan ana metal sanayi ve başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatıdır. Yatay kesitte yer alan 33 nolu faaliyet

¹ Bölgeler NUTS sınıflamasına göre yapılmış olup, genel bölge adları verilerek açıklama yapılmıştır.

kolunun bu bölgede toplanması ise oldukça önemli bir sonuçtur. 17 nolu tekstil ürünleri imalatı faaliyet kolunda Marmara bölgesinden sonra Güney Doğu Anadolu bölgesinde ortaya çıkan kümelenmenin bölgenin tarımının pamuk dikimine elverişli olması yanında son dönemde muafiyet ve istisnaların bölgenin kalkınmışlığına yönelik politik katkıların olduğu akla gelmektedir. Bu sonuçları doğrulamak amacıyla teşvik belgesine bağlı olarak ortaya çıkan faaliyet kolları aşağıda yer alan Tablo 125’de incelenmektedir.

Tablo 125: Bölgelere Göre Teşvik Belgesine Bağlı Faaliyet Alanı Dağılımı N=8670

	Akdeniz	Ege	Marmara	İç Anadolu	Doğu Anadolu	Güneydoğu Anadolu	Karadeniz
15	16,95	12,04	4,50	6,15	34,21	22,35	17,31
16	0,00	0,00	0,35	0,00	1,32	0,00	0,00
17	13,56	10,19	24,91	5,13	9,21	38,82	11,54
18	1,69	0,93	2,77	0,00	0,00	0,00	2,88
19	0,00	0,00	2,42	0,51	0,00	0,00	0,00
20	8,47	0,00	1,04	1,28	1,32	2,35	7,69
21	1,69	2,78	1,04	2,82	2,63	0,00	1,92
22	0,00	0,00	0,69	0,51	0,00	0,00	0,00
23	1,69	0,93	0,00	0,26	3,95	0,00	0,00
24	3,39	6,48	3,11	3,85	1,32	11,76	2,88
25	0,00	12,96	9,34	6,41	7,89	5,88	7,69
26	13,56	9,26	2,77	4,36	14,47	7,06	11,54
27	3,39	5,56	6,23	13,33	1,32	2,35	4,81
28	16,95	6,48	11,07	10,51	6,58	1,18	2,88
29	1,69	14,81	10,38	18,97	5,26	1,18	0,96
30	0,00	0,00	0,35	0,00	0,00	0,00	0,00
31	1,69	5,56	7,27	7,69	1,32	3,53	4,81
32	0,00	0,00	0,69	0,00	0,00	1,18	0,00
33	0,00	0,93	0,35	1,03	0,00	0,00	2,88
34	1,69	2,78	4,84	3,59	1,32	2,35	0,00
35	0,00	0,93	0,35	0,77	0,00	0,00	0,00
36	13,56	5,56	5,19	12,05	7,89	0,00	20,19
37	0,00	0,93	0,35	0,26	0,00	0,00	0,00
72	0,00	0,93	0,00	0,51	0,00	0,00	0,00
Toplam	100	100	100	100	100	100	100

Nitekim 17 nolu faaliyet koluna yönelik olarak alınan teşvik belgesinin dağılımında Güneydoğu Anadolu bölgesi en fazla payı almaktadır. Buna karşılık NACE sınıflandırmasına bağlı olarak sırasıyla 16, 19, 23, 30, 32, 33, 35, 37, 72 nolu faaliyet kollarında bölgelere göre kısmen ya da hiç teşvik belgesi almadıkları görülmektedir. Buna bağlı olarak alınan teşvik belgesi ile faaliyet koluna yönelme olup olmadığını belirlemeye yönelik yapılan bağımsızlık testi sonuçları ise Tablo 126’da yer almaktadır. Bağımsızlık testine göre iki değişken arasındaki ilişki bulunmaması test edilmektedir. Yani H_0 “gruplar arasında bir fark yoktur” prensibine dayanmaktadır. Eğer test sonucu p değeri, baştan önerilen anlamlılık düzeyinden küçük çıkarsa H_0 red edilir ve gruplar arasında fark olduğu tezi kabul edilmektedir. Diğer bir şekilde gözlenen ve beklenen değerlerinin birbirine eşit olmasının gerçekleşen olayın birbirinden bağımsız olduğunu göstermektedir. Tersisi durumunda ise hücre değerine eşit

olmayan herhangi bir sonuç birbirine bağımlı olarak bu olayın gerçekleştiğini göstermektedir. Aşağıda yer alan Tablo 126'da görüldüğü gibi tüm bölgeler için teşvik belgesi alanlar açısından bakıldığında beklenen ve gözlemlenen değerler açısından farklılıklar yer almaktadır. Örneğin 20 nolu faaliyet kolu için belge sayısına bağlı olarak kuruluş sayısının artması söz konusu iken 21 nolu faaliyet kolunda beklenen değer altında bir kuruluş sayısı ortaya çıkmaktadır. Yine 21, 30, 32, 37 ve 72 nolu faaliyet kollarında bağımsızlık söz konusu gözükse de beklenen değerlerinin 5'den küçük olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Ayrıca Tablo 126'dan elde edilen sonuçlar teşvik belgesine sahip olmayanlar açısından da değerlendirildiğinde girişimcilik davranışını açıklamada başka faktörlere ihtiyaç olduğu görülmektedir. Bu nedenle çalışmada firma kurulumunda devletin düzenlemelerine yönelik algılama farklılıklarını test etmede tutum ölçümlemesine yönelinmiştir.

Tablo 126: Bağımsızlık Testi (crosstabs) sonuçları

	FAALİYET KONUSU (Bütün Bölgeler)																						Topl				
	20	27	22	31	29	72	30	19	35	15	18	21	24	23	28	26	36	34	25	32	17	33		16	37		
Teşvik belgesi	Gözlenen	6	32	5	13	39	0	2	8	4	19	1	4	25	1	31	21	32	10	33	1	36	9	2	0	477	
	Beklenen	6	45	4	21	71	1	1	6	2	37	7	9	22	1	41	22	50	13	38	2	61	5	1	1	477	
	Belge alanlar içinde %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
	Toplam içinde%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Std. Hata	0	-2	1	-2	-4	-1	1	1	1	-3	-2	-2	1	0	-2	0	-3	-1	-1	0	-3	2	1	-1		
	Uyarlanmış Hata	0	-2	1	-2	-4	-1	1	1	1	-3	-2	-2	1	0	-2	0	-3	-1	-1	0	-3	2	1	-1		
	Gözlenen	24	86	4	67	139	3	2	11	6	123	14	22	47	6	99	72	103	35	85	4	163	10	3	3	1137	
	Beklenen	15	106	9	50	168	3	2	15	5	89	16	22	53	3	98	53	118	32	90	4	144	11	2	3	1137	
	Belge alanlar içinde %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
	Toplam içinde%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Std. Hata	2	-2	-2	2	-2	0	0	-1	0	4	0	0	-1	2	0	3	-1	1	0	0	2	0	1	0		
	Uyarlanmış Hata	2	-2	-2	3	-3	0	0	-1	0	4	-1	0	-1	2	0	3	-2	1	-1	0	2	0	1	0		
	Gözlenen	96	754	61	333	1202	18	14	106	33	586	116	157	365	15	674	344	837	215	618	25	987	72	12	21	7719	
	Beklenen	104	721	58	342	1141	17	15	103	36	602	108	151	361	18	665	361	804	215	609	25	981	75	14	20	7719	
	Belge alanlar içinde %	0,0	0,1	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	1,0	
	Toplam içinde%	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,8	
	Std. Hata	-1	1	0	0	2	0	0	0	0	-1	1	0	0	-1	0	-1	1	0	0	0	0	0	-1	0		
	Uyarlanmış Hata	-2	3	1	-1	5	0	-1	1	-1	-2	2	1	0	-2	1	-2	3	0	1	0	1	-1	-1	1		
	Gözlenen	126	872	70	413	1380	21	18	125	43	728	131	183	437	22	804	437	972	260	736	30	1186	91	17	24	9333	
	Beklenen	126	872	70	413	1380	21	18	125	43	728	131	183	437	22	804	437	972	260	736	30	1186	91	17	24	9333	
Belge alanlar içinde %	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1		
Toplam içinde%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1		

1 Belge alanları, 2 belge almayanları ifade etmektedir.

χ^2 Testi

	Değer	Sd	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson χ^2	1881,32	48	0
Likelihood Oran	745,628	48	7,05E-126
Geçerli Gözlem Sayısı	9333		

A

15 hücre (20,0%) 5'ten daha küçük beklenen değere sahiptir. Minimum beklenen değer ,87. 'dir.

Girişimci tutumunu ölçmeye yönelik kurumsal görünüm ölçeği, Kostova'nın (1997) üç boyutlu kurumsal görünüm ölçeği temel alınarak, tarafımızdan geliştirilmiş ve kurumsal görünümün algılanmasını ölçmek amacıyla kullanılmıştır. Kostova (1997) tarafından kullanılan düzenleyici boyutu ölçmeye yönelik olarak kullanılan beş ifade çalışmada 11 ifadeye dönüştürülmüş ve güvenilirlik testleri yapılmıştır. Bu çerçevede toplam 11 ifadenin alpha değeri 0.9597 (n=2991) dir. Soru formunda kurumsal görünümün düzenleyicilik boyutuna yönelik olmak üzere ifadelerin ölçümünde 5'li Likert tipi ölçek kullanılmıştır. Ölçek olumsuzdan olumluya olmak üzere 1'den " Kesinlikle aynı fikirde değilim", 5'e "Kesinlikle aynı fikirdeyim" şeklinde düzenlenmiştir. Aşağıda yer alan tablo 127'de soru formunun yapılandırılmasına yönelik ifadelerin içeriği hakkında özet bilgi verilmektedir.

Tablo 127: Kurumsal Görünüm Algısı (Düzenleyici boyut)

İfade No	İfade Açıklamaları
1işletmelerini kurmalarına yardımcı olur
2 yasal zorunluluk, ,..... düzenlemeyi en aza indirerek kolaylık sağlar
3uygun.....özel teşvikler sağlar
4iş geliştirilmesine yardımcı olur.
5başarısız olursa bile yeniden işe başlanmasına her türlü yardımı yapar.
6 işe başlanmasında her türlü kolaylığı sağlar.
7kurulacak işle ilgili mevzuata yönelik bilgilere ulaşmalarında her türlü kolaylığı sağlar.
8iş kurarak zarar ettiklerinde zararların karşılanmasında yardımcı olur
9yeni iş kurmak istediğinde diğerlerine sağladığı fırsatlardan adil olarak yararlanmalarına yardımcı olur.
10yeni iş kuracaklar için istikrarsızlık ve belirsizliği azaltmak için her türlü çabayı harcar.
11yeni iş kurmak için gerekli olan teknolojik transferlerde her türlü kolaylığı sağlar.

Devletin düzenleyici boyutuna yönelik tutum algısında aşamalı olarak iki analiz yapılmıştır. Birinci analizde tüm tutum ifadeleri tek bir değişken altında toplanarak bir genel değişken olarak tanımlanmıştır. Daha sonra ise t-testi ile bölgesel temelde bu boyutun algılanması test edilmiştir.

Aşağıda yer alan Tablo 128'de de görüleceği gibi belge alanlar ile almayanlar arasında devletin düzenleyicilik boyutuna yönelik bir farklılık bulunmamaktadır. İlginç olan sonuç, ortalamalara bakıldığında ve ölçeğin 5'li olması dikkate alındığında, ankete katılan tüm katılımcıların bölgeler bazında devletin düzenleyici olmadığı biçiminde olumsuz bir yargı (ortalama 2,43) içinde oldukları görülmektedir. Nitekim ortaya çıkan bu tarz bir olumsuz

algısal yargı, değişkenin ifade bazında değerlendirildiğinde ise Ege ve Karadeniz bölgelerindeki girişimciler arasında algılama farklılıkları tespit edilmiştir ve olumsuzdur. Diğer bölgelerde ise ifade temelinde algısal yargı farklılığı tespit edilememiştir.

Tablo 128: t- testi Bölgelere Göre Genel Düzenleme Makro Tutum Algısı

Bölgeler		Teşvik Bel.	N	Ortalama	Std. Sapma	Ortalamanın Std. Hatası
Akdeniz	DEVLET	1	21	2,5758	1,05169	,22950
		2	92	2,6472	,94387	,09841
Doğu anadolu	DEVLET	1	14	2,3182	,81604	,21810
		2	35	2,3558	,88453	,14951
Ege	DEVLET	1	34	2,7674	,96058	,16474
		2	135	2,5657	1,02880	,08854
Güney doğu anadolu	DEVLET	1	50	2,3655	,98744	,13964
		2	97	2,4189	,95838	,09731
İç anadolu	DEVLET	1	117	2,3963	,91397	,08450
		2	717	2,4194	,97630	,03646
Karadeniz	DEVLET	1	14	2,0195	,85962	,22974
		2	71	2,4507	,97179	,11533
Marmara	DEVLET	1	240	2,4580	,99281	,06409
		2	1354	2,4570	1,00779	,02739

1 Belge alanları, 2 belge almayanları ifade etmektedir. Önem düzeyi. 0.05

Tablo 129: Bölgelere göre teşvik alan ve almayanların devletin rolü algısı

EGE						
İfade	N	Ortalama	F	F önem	T	önem
9	34	2,97	.991	.321	1,959	.05
	138	2,51			2,054	.04
10	34	3.03	3,177	.076	1.936	.05
	138	2.56			2.062	.04
KARADENİZ						
İfade	N	Ortalama	F	F önem	T	önem
4	14	1,86	.732	,395	-1,956	.05
	72	2,56			-2,240	.03
5	14	1,64	2,778	,099	-1,989	.05
	72	2,35			-2,436	.02
6	14	1.86	1.090	,300	-1,890	.06
	72	2,46			-2,257	.03
7	14	1,93	1,79	,184	-2,039	.04
	72	2,64			-2,491	.02

Önem düzeyi .05

Özellikle teşviklerden pay alma konusunda %19,2 lik bir pay ile ön planda bulunan Karadeniz bölgesinin alt ölçek bazında olumsuz algı yargısı önemli bir sonuç olmalıdır. Diğer taraftan tüm ölçekte algısal yargının, devletin düzenleyici bir araç olarak kullandığı araçların yeterince hedefine ulaşmadığından çok, firmaların doğrudan yardım istemine yönelik olduğu, devletin gerekli düzenlemeleri yeterince yapamadığına yönelik bir eleştiri olarak

değerlendirmek gerekmektedir. Adalet algısına yönelik olarak ortaya çıkan bu farklılık politika yapıcı ve uygulayıcılar açısından önemlidir. Ayrıca tüm ülke ölçeğinde, olumsuz sonuçlar, makro ekonomik ekseninde kaynaklardan yararlanmada fırsat algısının eşit olmadığına yönelik olarak da değerlendirilebilir. Özellikle algılamaya yönelik olumsuz sonuçlar araştırmacılar olarak sahadaki kendi gözlemlerimizle değerlendirildiğinde, gelişmekte olan bölgelerdeki girişimcilerin devletten beklentilerini oldukça yüksek tuttukları gözlemlenmiştir. Buradaki tutum ve davranış sonuçlarını daha yüksek teşvik ve yatırım indirimi beklentileriyle açıklamak mümkündür.

C. TARTIŞMA

İş kurulumları açısından tutum ölçmeye yönelik olarak ölçek dikkate alındığında, girişimci algısının tüm örneklem için olumsuz olduğu görülmektedir (<3). Bu bulgulara göre devletin kaynak tahsisinde teşvik alan ve almayanların tümünün ortak algısının olumsuz olması düşündürücüdür. Nitekim olumsuz algısal farklılık tüm örneklem ve girişimci ortak algısında farklılık göstermez iken, alt ifadelerde ve bölge bazında farklılıklar ortaya çıkmıştır. Ege ve Karadeniz bölgesi için Tablo 129' da da görüldüğü üzere bu farklılık ifade bazında Ege bölgesi için fırsatlardan adil olarak yararlanamama, istikrarı arttırmak ve belirsizliği azaltmak için yeterli çabayı göstermemek olarak karşımıza çıkmaktadır. Ege bölgesi hatırlanacağı üzere 25 nolu (plastik ürünleri) faaliyet kolunda diğer bölgelere üstünlük sağlar iken en az düzeyde kaynak tahsisinden yararlanmakta idi. Diğer taraftan Karadeniz bölgesi de 36 nolu faaliyet kolunda (mobilya imalatı) yoğunlaşırken, son dönemlerde kaynak tahsisinde yüzdesel olarak bir azalma söz konusudur. Bu sonucu destekleyen bir bulgu da, mevzuata ilişkin bilgiye ulaşamama, işe başlar iken kolaylık tanınmaması, iş geliştirmeye destek verilmediği, başarısızlık durumunda kolaylık sağlanmadığı ifadelerinde anlamlı algısal farklılığın tespit edilmesidir. Ancak ortaya çıkan gerçek tüm örneklem için devletin düzenleyicilik algısının olumsuz olmasıdır. Bu durum Ege ve Karadeniz Bölgesi'nin her ikisinde de azalmanın söz konusu olması nedeniyle somut iken, diğer bölgelerde hangi etmenlerin olumsuz algıda rol oynadığı (diğer bölgelerde de ölçek değeri 3'ün altındadır) sorgulanmalıdır. O nedenle, nokta tahmini yapmak yerine bölge yönetimleri vasıtasıyla girişimci algısına yönelik planlama teşkilatı adına periyodik ölçümlerin yapılması yararlı olacaktır. Diğer taraftan ölçümler esnasında farklılık nedenlerini kapsayacak şekilde soru formlarının da kapsamını genişletmek gerekecektir. Bir başka sonuç ise bazı bölgelerde gelişmişlik düzeyine bağlı olarak bu algının azalması (örneğin Marmara bölgesi) normal karşılanmalıdır. Bölüm 7 de de belirtildiği gibi iş kurulumları girişimcilik algısında önemli bir

faktör olarak belirlenmiş idi. İş yapma becerisini, daha çok para kazanma arzusuna dayandırarak, iş kurulumlarının diğer faktörler tarafından zaman ve mekanla (pazarla) kısıtlanması da gelecekle ilgili beklentilerde girişimcide olumsuz bir ruh hali yaratabilecektir. O nedenle bu durumu da gözden uzak tutmamak gereklidir. Yine beklentilerin çok yüksek olmasından kaynaklanan bir algı yanılgısını da dikkate almak gerekmektedir. Her ne kadar girişimci faaliyetlerinde bağımsız gibi gözükse de madencilik ve enerji sektöründe olduğu gibi devletin düzenleyicilik boyutunun, hatta bazı bölgelerde tekstil de dahil (bakınız bölüm 7 kısım 3) tam düzenleyici bir etkiye sahip olduğu da gözden uzak tutulmamalıdır. O nedenle her ne kadar serbest piyasa ekonomisi işlerliğinden söz edilse de bu sonuçlar bize bölgesel eksende bazı faaliyetlerin gelişiminde henüz kuluçka döneminde bulunduğu ve kamu yardımı olmaksızın güçlenemeyeceğini de ifade etmektedir. O nedenle girişimci bir biçimde devletin arkasında olduğu güven duygusunu bu süreçte daima hissetmek isteyecektir.

III. TEŞVİK POLİTİKALARININ BÖLGE EKONOMİLERİ VE OSB YAPILANMASINA KATKISI: GAZİANTEP ÖRNEĞİ*

GİRİŞ

İthal ikameci kalkınma modelinin uygulandığı ve ekonominin korumacı bir anlayışla uzun süre yönetildiği ülkemizde, hemen bütün illerde uzun yıllar yatırımlar hep devletten beklenmiştir. Bu anlayışın oluşmasına hiç şüphesiz ülkenin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal ve siyasal faktörlerde katkıda bulunmuştur. Nitekim Cumhuriyet'in ilk yıllarında ekonomik bağımsızlığın önemini kavrayan siyasal otorite, 1923 yılında İzmir İktisat Kongresini toplamış ve kalkınma için gerekli olan politikaları belirlemeye çalışmıştır. Kongre'de ekonomik gelişme için özel teşebbüsün önemi vurgulanmış olmasına rağmen, girişimci ruhun, yeterli sermayenin ve altyapının olmaması devletin ekonomik hayatta aktif olarak yer almasına neden olmuştur. Dolayısıyla ekonomik anlamda “devletçi” politikalar, 1950'lerde kısa bir süre hariç, Cumhuriyet'in kuruluşundan 1980'lere kadar sürmüştür. Bu dönemin 1960–1980 döneminde ise, ekonomik gelişme Beş Yıllık Kalkınma Planları ile gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bu planlar ile devletin nereye ne kadar ne zaman yatırım yapacağı belirlenmeye çalışılmışsa da, iç ve dış ekonomik gelişmeler planlarda öngörülen

* Çalışmanın bu kısmı ağırlıklı olarak Türkiye Ekonomi Kurumu'nun 14 Mayıs 2008 tarihinde düzenlediği “Gaziantep Sanayinde İhracat, Finansman ve İstihdam Sorunları” üst başlığında Ulusal İktisat Sempozyumu'nda R. Kök ve M. Kar tarafından sunulan “Teşvik Politikalarının Gaziantep Ekonomisi ve Organize Sanayi Bölgeleri Üzerine Etkileri” konulu çalışmadan rapor edilmiştir.

hedeflerin gerisinde kalınmasına neden olmuş ve ülke 1970'lerin sonunda çok ciddi bir ekonomik krizle karşılaşmıştır. Bu krizden çıkmak için belirlenen ekonomik program ise, piyasa güçlerinin öne çıkarılması, devletin küçülmesi, özel sektörün güçlendirilmesi ve ekonominin dışa açılması ilkeleri etrafında oluşturulmuştur.

1980 sonrası dönemde, geri kalmış veya gelişmekte olan bölgelerde özel sektörün geliştirilmesi, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması ve yatırımların özendirilmesi bağlamında çeşitli teşvik politikaları uygulanmıştır. Uygulanan teşvik politikalarının Anadolu'da bazı yeni yerel sanayi odaklarının oluşumuna önemli katkı sağladığı bilinmektedir. Akdeniz Bölgesi, Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve Doğu Anadolu Bölgesi'nin Orta Doğuya açılan kapısı konumunda bulunan Gaziantep, büyük ölçüde kendi iç dinamikleri ile sergilediği hızlı ve başarılı bir gelişme sonucu yalnızca Türkiye değil, aynı zamanda yurt dışında da dikkati çeken bir kent konumundadır.

Bu çalışmada Gaziantep'in ekonomik yapısında görülen yapısal değişiklik, bu yapıyı etkileyen faktörler ve kullanılan teşviklerin kentin gelişmesine katkıları incelenecektir. Ayrıca 2004 yılında yürürlüğe giren "5084 Sayılı Teşvik Yasasının", kentin ekonomik gelişme hızını nasıl etkilediği, yerel sanayi odağı olarak bilinen görece olarak gelişmiş (Adana ve Kayseri) ve Gaziantep'e komşu illerle (Osmaniye, Hatay, K.Maraş, Kilis, Şanlıurfa, Adıyaman) yapılan bir karşılaştırmayla ortaya konulmaya çalışılacaktır.

İthal ikameci kalkınma stratejisini 1980 yılında terk ederek dışa açık ve ihracata dayalı kalkınma modelini benimseyen ekonomik politika değişikliği yapısal bir dönüşümün başlamasına neden olmuş ve bu yeni ekonomik politikalar özel sektöre çok önemli bir alan bırakmıştır. Bu bağlamda özel sektörün gelişimi teşvik politikalarıyla desteklenmek istenmiştir (Duran, 2002). Özellikle ülkelerarası ekonomik sınırların ve ticaretin, sermayenin ve hizmetin önündeki engellerin kaldırılmaya çalışılmasıyla ulusal ekonomiler rekabete açılmış bulunmakta ve dolayısıyla yerli sanayinin çeşitli ekonomik politikalarla desteklenmesi önem kazanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, küreselleşme sürecine paralel olarak artan rekabet, ulusal ekonomilerin desteklenmesini ve rekabet edebilmek için gerekli koşulların oluşturulmasını gerekli kılmaktadır (Mazlum, Yücel ve Tekeoğlu, 1990). Bu bağlamda özel sektörün teşviklerle desteklenmesi akla gelen ilk çözümlerden birini oluşturmaktadır.

Belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya maddi olmayan destek, yardım ve özendirmeler, ekonomi yazınında, "teşvik" olarak tanımlanmaktadır (Çiloğlu, 1997; Serdengeçti, 2000; Küçüker, 2000; Üzümcü ve Doğan, 2001). Bu tanımdan, ekonomik teşviklerin temelinde, kaynakların ülke ekonomisi açısından

daha yararlı olduğu düşünölen alan ve bölgelere yönlendirilmesi anlaşılmaktadır. Dolayısıyla, teşvik politikalarıyla ekonomik istikrar ve büyüme gibi ekonomik amaçların yanı sıra bölgesel dengesizliklerin ortadan kaldırılması, kırsal kesimden büyük kentlere göçün engellenmesi gibi sosyal amaçları da hedeflenmektedir (Üzümcü ve Doğan, 2001). Kaynakların piyasa güçleri tarafından dağıtılması anlayışına bir müdahale olan teşvik uygulamaları, kaynakların müdahale ile bazı sektörlerle, bölgelere ve alanlara yönlendirmekle haksız rekabet yaratmaktadır. Ancak yukarıda sayılan sosyal amaçlar ve elde edilen dışsal faydalar, bu kamu politikasını haklı hale getirmektedir (Mazlum, Yücel ve Tekeoğlu, 1990; Çiloğlu, 2000).

Teşviklerle amaçlanan hedeflere ulaşmak için uygulamada çok çeşitli araçlara rastlanmaktadır. Yatırım kararı aşamasında, yatırım döneminde veya üretime geçilen ilk yıllarda firmaların muhatap oldukları yükümlölüklerde yapılacak indirimler, muafiyetler, istisnalar veya yatırıma uygun koşullu finansman sağlayarak yatırımcıyı cesaretlendirip yatırım hevesini artıracak her türlü destek unsuru teşvik aracı olarak kullanılabilir (Duran, 2002). Ayrıca ölkelerin ekonomik ve sosyal özellikleri ile kalkınma düzeyine bağlı olarak uygulanan teşvikler ve hedeflere ulaşmak için kullanılan araçlar ölkeden ölkeye farklılık gösterebilmektedir.

Türkiye’de uygulanan teşvik sisteminde kullanılan teşvik türleri Tablo 130’da görölmektedir.

Tablo 130: Türkiye’de Uygulanan Teşvik Tedbirleri¹

Teşvik türü	Uygulama şekli
1. Yatırım indirimi	%40, %60, %100 ve %200 olarak bölgesel ve sektörel olarak 4 farklı oranda uygulanmaktadır
2. Gümrük muafiyeti	%100 oranında genel olarak uygulanmaktadır
3. KDV desteği	Yerli ve ithal makine, teçhizat için genel olarak uygulanmaktadır
4. Vergi resim ve harç istisnası	İhracat taahhüdüne bağlı olarak uygulanmaktadır
5. Uygun koşullu kredi	KOBİ, bölgesel amaç ve bazı sektörler için sembolik düzeylerde kısmi olarak uygulanmaktadır
6. Hibe	1991 yılından beri uygulanmamaktadır
7. Arsa tahsisi	Kalkınmada öncelikli yörelerde ve kişi başına geliri 1500 doların altında olan illerde imkanlar çerçevesinde tahsis edilmektedir
8. Enerji desteği	Acil destek, OHAL illerinde kısmi olarak ve kişi başına geliri 1500 doların altında olan illerde genel olarak uygulanmaktadır
9. Çalışanların sosyal güvenlik katkılarında indirim	Kalkınmada öncelikli yörelerde kısmen, OHAL illerinin tamamında ve kişi başına geliri 1500 doların altında olan illerde uygulanmaktadır
10. Bazı harcamaların vergiden düşölmesi	Vergi sisteminde otomatik olarak uygulanmaktadır
11. Zararın ileriye aktarılması, yeniden değerleme ve hızlandırılmış amortisman	Vergi mevzuatında otomatik olarak uygulanmaktadır.

Kaynak: Duran (2002:7) ve Yazarlar

¹ Teşvik çeşitlerine ve uygulanmasına ilişkin ayrıntılı bilgi için bkz. Mazlum, Yücel ve Tekeoğlu (1990), Çiloğlu (1997), Serdengeçti (2000), Duran (2002) ve DPT (2004).

Türkiye’de Cumhuriyet’in kuruluşundan bu yana uygulanan teşvik sistemi beş evreden geçmiştir (Duran, 2002:6). Bu aşamalar:

- Birinci aşama: Cumhuriyet’in kurulduğu ilk yıllarda, sanayileşme ve kalkınma çabaları çerçevesinde, öncelikli olarak özel kesimde sermaye birikimi oluşturma amacına dönük.
- İkinci aşama: 1930’lu yıllarda temel sanayi kuruluşları kamu tarafından kurulurken, özel kesimin gelişip büyümesi için kârlı yatırım ve ticari alanların yaratılması amacına yönelik.
- Üçüncü Aşama: 1950’li yıllarda liberal ekonomi politikaları çerçevesinde hem yerli girişimlerin desteklenmesi hem de yabancı sermaye çekmek amacına dönük.
- Dördüncü aşama: 1960’lı yılların başından itibaren uygulanmaya başlanılan planlı kalkınma döneminde ithal ikamesine dayalı sanayileşme hedeflerini gerçekleştirme amacına dönük.
- Beşinci aşama: 1980 sonrası dönemde özel kesimin ekonomide öncü rolünü üstlenerek teknoloji transferi, ilave kapasite oluşturma ve rekabet gücü kazanma amaçlarına dönük olarak uygulanmıştır.

Teşvik belgelerinde 1980 sonrası hızlı bir artış söz konusudur. Bu artışın 1980 sonrası özel sektörün ekonomik gelişme sürecinde inisiyatif alması yaklaşımıyla uyumlu olmakla birlikte selektif bir politika izlenmediği, yenileme eğilimli teşviklerin azaldığı, özellikle de 2002’den itibaren AR-GE’nin tam ihmal edildiği anlaşılmaktadır (Tablo 131).

Tablo 131: Teşvik Belgelerinin Mahiyetlerine Göre Dağılımı (2002-2006, Belge Adedi)

	2002	2003	2004	2005	2006
Komple Yeni Yatırım	1.445	1.762	2.010	2.634	1.913
Tevsi	775	1.139	1.226	985	579
Tamamlama	86	87	131	85	71
Yenileme	275	396	251	169	143
Kalite Düzeltme	16	12	27	18	18
Darboğaz Giderme	23	25	32	27	15
Modernizasyon	111	98	74	67	48
Entegrasyon	38	35	18	16	15
Nakil	1	2	2	1	-
Finansal Kiralama	211	306	291	278	276
Devir	-	-	-	-	-
Restorasyon	1	-	-	-	-
Araştırma Geliştirme	2	-	-	-	-
Çevre Koruma	-	-	-	-	-
Yap İşlet Devret	-	-	-	-	-
Altyapı	-	-	-	-	-
Ürün Çeşitlendirme	18	14	16	23	12
Toplam	3.002	3.876	4.078	4.303	3.090

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

2006 yılında düzenlenen teşvik belgesi miktarındaki yaklaşık %28'lik azalmaya rağmen, yapılan yatırım miktarının bu oranda azalmadığı Tablo 132'den anlaşılmaktadır. Belge sayısındaki %28'lik azalmaya rağmen, yapılmak istenilen yatırımların yaklaşık %6 civarında azaldığı görülmekte ve bu da 2006 yılındaki teşvik belgelerinin ölçek olarak önceki yıllara göre daha büyük olduğu anlamına gelmektedir.

Tablo 132: Teşvik Belgelerinin Mahiyetlerine Göre Dağılımı (2002-2006, Sabit Yatırım, YTL)

	2002	2003	2004	2005	2006
Komple Yeni Yatırım	8.725.918.743	15.693.882.910	11.831.218.001	17.105.505.186	17.319.944.036
Tevsi	3.444.787.183	5.407.206.051	6.381.257.670	4.796.961.449	3.687.386.014
Tamamlama	851.333.027	1.228.722.467	983.824.897	776.009.797	287.895.480
Yenileme	787.754.755	966.766.853	1.029.956.566	604.330.779	430.677.894
Kalite Düzeltme	24.573.316	9.411.079	34.485.686	42.572.344	53.064.386
Darboğaz Giderme	62.989.820	46.107.120	85.836.599	55.299.164	101.233.210
Modernizasyon	982.826.939	512.748.350	610.356.100	334.515.638	308.780.949
Entegrasyon	324.923.028	276.731.528	126.092.245	105.533.684	77.374.417
Nakil	724.442	1.910.032	23.762.096	1.374.232	-
Finansal Kiralama	288.634.520	390.807.544	368.056.514	353.729.529	485.127.303
Devir	-	-	-	-	-
Restorasyon	927.902	-	-	-	-
Araştırma Geliştirme	818.193	-	-	-	-
Çevre Koruma	-	-	-	-	-
Yap İşlet Devret	-	-	-	-	-
Altyapı	-	-	-	-	-
Ürün Çeşitlendirme	23.673.530	172.959.368	63.787.912	124.682.519	20.263.782
Toplam	15.519.885.398	24.707.253.302	21.538.634.286	24.300.514.321	22.771.747.471

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Tablo 133 incelendiğinde ve Tablo 134’teki bölgelere göre dağılım dikkate alındığında teşviklerinin en çok iki grup il tarafından kullanıldığı görülmektedir. Birinci grup, İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa ve Kocaeli gibi gelişmiş sanayi bölgelerinden oluşurken, ikinci grup ise Anadolu’da hızla sanayileşen iller olarak adlandırılan Gaziantep, Denizli ve K.Maraş gibi yeni “yerel sanayi odaklarından” oluştuğu anlaşılmaktadır.

Tablo 133: Teşvik Belgelerinden En Çok yararlanan İller (1980-2002)

Sıra	İl	Adet	Milyon TL
1.	İstanbul	13273	10.664.918.567
2.	İzmir	3767	2.600.325.578
3.	Ankara	3738	2.429.876.462
4.	Bursa	3179	2.805.891.833
5.	Tekirdağ	1908	2.257.544.233
	Toplam	25865	20.758.556.673
6.	K.Maraş	1009	2.200.479.323
7.	Kocaeli	1459	1.843.847.610
8.	Gaziantep	1557	1.753.873.415
9.	Antalya	1626	1.386.049.851
10.	Denizli	1580	789.645.172
	Toplam	7231	7.973.895.371
10 İl Toplamı		33096	28.732.452.044

Kaynak: Duran (2002) ve Yazarlar

Türkiye’de uygulanan teşvik politikalarının Gaziantep ekonomisinin gelişimindeki rolünü incelemeye önce, Gaziantep ekonomisinin gelişimine kısa bir bakışın faydalı olacağı açıktır. Gaziantep, Cumhuriyet Dönemi boyunca Anadolu’daki sanayileşmenin öncülüğünü yapmış bir kenttir. Gerek sanayi ve ticaret açısından, gerekse diğer açılardan içinde bulunduğu bölgenin önderi konumunda olmakla kalmamış Çukurova Bölgesini de etkilemiştir. İl merkezinde tarımsal imkânlar çevre illere göre düşük olmasına rağmen, bu çevre illerin ürettiği ara malı niteliğindeki malların, nihai ürün haline getirildiği bir merkez olmuştur (Özsağır, 1999). Dolayısıyla coğrafi konum ile girişimcilik kültürünün bir araya gelmesi Gaziantep ekonomisinin gelişimine önemli katkıda bulunmuştur.

Gaziantep’in girişimcilik altyapısının çok eski tarihlere dayandığı bir gerçektir. Nitekim Gaziantep, Cumhuriyetin ilk yıllarında özel sektör öncülüğünde kalkınma anlayışı çerçevesinde çıkartılan Teşvik-i Sanayi Kanunu’ndan ve 1929 sonrası uygulanan Gümrük Politikaları ile sağlanan fırsatlardan Güneydoğu’da ve Doğu Anadolu’da yararlanan ilk ve Türkiye genelinde ise 8. il olmuştur (Özsağır, 1999). Tarıma dayalı ekonomi politikalarının uygulandığı 1950’li yıllarda Gaziantep ekonomisinin de tarıma dayalı gıda sanayinin yanı sıra, sabun üretiminde ve dokumacılıkta önemli gelişmeler sağlanmıştır. 1956 yılında açılan Bilecek Köprüsü, Gaziantep’in coğrafi konumunun daha belirgin olarak ortaya çıkmasına neden olmuş ve bu fırsatın da Gaziantep’li girişimciler tarafından çok iyi bir şekilde değerlendirdiği anlaşılmaktadır.

Tablo 134: Yatırım Teşvik Belgelerinin Bölgesel Dağılımı (2002-2006)

	Marmara	İç Anadolu	Ege	Akdeniz	Karadeniz	Doğu Anadolu	Güney Doğu Anadolu	Muhtelif	Toplam
Belge Sayısı (Adet)									
2002	1.350	372	451	301	190	85	212	41	3.002
2003	1.764	415	591	477	203	107	285	34	3.876
2004	1.518	727	640	431	318	161	264	19	4.078
2005	1.460	731	618	542	453	210	267	22	4.303
2006	952	515	487	434	333	137	216	16	3.090
Toplam Yatırım (YTL.)									
2002	5.669.106.397	2.235.691.353	1.839.060.360	1.969.771.724	1.020.542.463	376.229.437	1.384.698.254	1.026.091.390	15.521.191.378
2003	11.919.227.760	3.436.433.155	2.635.010.610	3.511.844.852	653.018.295	436.943.765	1.631.261.269	483.513.597	24.707.253.303
2004	8.504.491.452	3.705.288.976	2.654.126.964	2.502.827.312	1.541.630.534	510.365.268	1.809.646.147	310.257.633	21.538.634.286
2005	9.457.945.726	3.333.584.715	3.356.200.319	4.296.129.585	1.668.107.638	845.452.754	1.155.202.423	187.891.161	24.300.514.321
2006	8.432.481.936	3.370.916.178	2.264.363.093	3.657.983.295	2.271.419.483	683.656.906	1.361.025.608	729.900.972	22.771.747.471
Döviz Kullanımı (1000\$)									
2002	2.348.874	867.061	571.718	794.055	222.182	133.975	737.285	448.579	6.123.729
2003	5.653.675	1.182.438	1.095.179	983.790	253.816	166.604	843.878	172.890	10.352.270
2004	3.948.116	1.527.507	918.476	635.831	535.258	155.211	864.461	85.306	8.670.166
2005	3.977.608	1.230.932	1.017.926	1.167.669	552.054	207.804	510.132	60.305	8.724.430
2006	3.386.487	1.065.379	602.587	1.251.365	690.709	149.826	501.522	146.998	7.794.873
İstihdam (Kişi)									
2002	52.825	19.000	21.877	16.452	11.515	3.499	11.970	5.225	142.363
2003	64.873	19.579	26.705	31.568	9.091	4.992	12.844	10.313	179.965
2004	53.930	27.156	27.720	22.933	16.440	7.671	11.126	464	167.440
2005	48.289	26.300	25.033	39.060	24.441	8.347	8.724	491	180.685
2006	33.762	26.905	18.502	20.971	10.902	4.328	7.099	720	123.189

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Gaziantep'in sanayileşmesini çok gerilere götürmek mümkünse de modern anlamda sanayileşmeyi, kentin 1968'de kalkınmada öncelikli iller kapsamına alınması ve 1970'de Küçük Sanayi Geliştirme Merkezinin Kurulması ile başlatmak mümkündür. Küçük Sanayi Geliştirme Merkezinin Pilot Proje olarak bu ilde kurulması tesadüf değildir. Birleşmiş Milletler uzmanlarının bu dönemde, şehirde yaptıkları inceleme sonucunda büyük bir sanayi potansiyeli olduğunu tespit etmişlerdir (Özsağır, 1999). Zira 1960-1970'ler de ilde imalat sanayi üç koldan (geleneksel olarak evlerde, atölye ve imalathanelerde ve fabrikalarda) devam etmekteydi.

Gaziantep ilinin 1968 yılında KÖY kapsamına alınmış ve 1980 yılına kadar çıkartılan Program Kararnameleri ile mevcut kanunlar çerçevesinde tanınan desteklerden yararlanmıştır. 1970'lerde Türkiye'nin ilk OSB'lerinden birinin bu ilde kurulması ile başlayan süreçte imalat sanayi sektörünün giderek gelişmesi sonucu, Gaziantep ekonomisi zamanla tarıma dayalı olmaktan çıkıp, tamamen sanayiye dayalı bir gelişme göstermiştir (Özsağır, 1999).

1960'dan bugüne dönemler itibariyle bakıldığında işyerinin sayısı ve istihdama yaptıkları katkı Tablo.135'te verilmiştir. Özellikle imalat sanayinde işyerlerinin %87'sinden fazlasının 1980 sonrası dönemde kurulduğu anlaşılmaktadır. Şimdilerde de GAP'ın sağladığı dışsal ekonomilerden yararlanmaktadır.

Tablo 135: Gaziantep İmalat Sanayindeki İşletmelerin Dağılımı

Kuruluş yılları	İşyeri sayısı	Yüzde	İstihdam	Yüzde
-1960	96	1.40	595	1.29
1961-1970	176	2.57	1.332	2.89
1971-1980	556	8.11	4.719	10.25
1981-1992	2775	40.48	23.264	50.53
1993-1996	3253	47.45	16.132	35.04
Toplam (Kilis dahil)	6856	100.00	46.042	100.00

Kaynak: Özsağır (1999)

1980'li yıllara kadar KÖY kapsamındaki desteklerin Gaziantep'in sanayileşme altyapısının oluşumuna büyük katkı yaptığı anlaşılmaktadır. 1980 sonrasında ise normal bölgelere verilen teşviklerden yararlanmaya devam etmiştir. Tablo 136, Ocak 1980-Nisan 2007 döneminde Gaziantep'e verilen yatırım teşviklerinin sektörel dağılımını sunmaktadır.

Tablo 136: Gaziantep'te Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı (01.01.1980-30.04.2007)

	Adet	Toplam Yatırım (YTL)	Sabit Yatırım (YTL)	İşletme Sermayesi	Döviz Tahsisi (Bin \$)	İstihdam (Kişi)
Tarım	43	16.113.402	16.073.287	38.107	5.020	1198
Madencilik	7	6.301.290	6.300.578	45	7.062	407
İmalat	1738	5.624.073.243	5.597.944.529	5.128.775	7.959.670	103.101
Enerji	14	90.224.597	90.147.027	0	89.793	350
Hizmetler	411	464.781.513	464.598.482	42.182	376.528	15.478
Gaziantep Toplam	2213	6.201.494.045	6.175.063.903	5.209.109	8.438.073	120534
Gaziantep / Türkiye (%)	2,81	3,709	3,706	8,45	5,19	2,61

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Tablo 136 incelendiğinde, Ocak 1980-Nisan 2007 döneminde verilen yatırım teşvik belgelerinin %2,8'i Gaziantep'e verilmiştir. Bu belgelerle desteklenen toplam yatırımın Türkiye içindeki payı, %3,7, tahsis edilen dövizin miktarının Türkiye içindeki payı, %5,9 ve bu yatırımların gerçekleşmesi ise sağlanacak istihdamın Türkiye içindeki payı ise %2,6 civarında olacağı anlaşılmaktadır. Bu teşviklerin, gerçekleşme oranı ve öngörülen istihdamı hangi oranlarda gerçekleştiği tam olarak bilinmese de sanayileşmede gelinen nokta Gaziantep'li iş adamlarının bu noktada yatırımları yerli yerinde gerçekleşme oranlarının oldukça yüksek olduğunu göstermektedir. Gaziantep'e 2002-2006 döneminde verilen yatırım kredilerinin sektörel dağılımı Tablo 137'de görülmektedir.

Burada toplam yatırımların 2004 sonrası hızlı bir düşüş gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu düşüşte 2004 yılında uygulamaya konulan 5084 sayılı Teşvik Yasasının rolü olduğu düşünülebilir. Bu azalışta devletin sağladığı kaynak tahsisinin yönünü izleyen girişimcilerin komşu illere yöneltmiş olması etken olabilir.

Bu değerlendirmeler ışığında Türkiye'de devletçe desteklenen (sürükleyicilik açısından selektik olmamakla birlikte) OSB'ler sınai yatırımların teşvik edilmesinde, planlı sanayi yerleşiminin tesisinde, düzenli şehirleşme ve istihdamın geliştirilmesinde etkili bir kalkınma aracı olarak hala önemini koruduğu içindir ki, Gaziantep özeli bu araştırmanın amacı açısından da önemlidir.

Tablo 137: Gaziantep'e Verilen Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı (2002-2006)

Yıl	Sektör	Belge Sayısı (Adet)	Toplam Yatırım	Döviz Kullanımı	İstihdam
2002	Tarım				
	Madencilik	1	1.001.119	0	20
	İmalat	129	902.226.164	517751	6943
	Enerji				
	Hizmetler	7	6.996.841	1649	186
	Toplam	137	910.224.124	519400	7149
2003	Tarım	1	2.240.826	39	25
	Madencilik				
	İmalat	182	1.160.907.269	626254	9381
	Enerji	1	25.620.034	11129	45
	Hizmetler	20	36.850.369	13456	303
	Toplam	204	1.225.618.498	650878	9754
2004	Tarım				
	Madencilik				
	İmalat	126	1.222.146.816	687718	5466
	Enerji				
	Hizmetler	20	50.874.556	11484	572
	Toplam	146	1.273.021.372	699202	6038
2005	Tarım	1	4070760	73	50
	Madencilik				
	İmalat	90	527.124.305	329.820	3.183
	Enerji				
	Hizmetler	25	191.238.791	49.451	1.220
	Toplam	116	722.433.856	379.344	4.453
2006	Tarım	1	6450000	1012	50
	Madencilik				
	İmalat	98	660.449.751	321.008	2.843
	Enerji				
	Hizmetler	14	60.760.666	8.618	486
	Toplam	113	727.660.417	330.638	3.379
2002-2006	Genel Toplam	716	4.858.958.267	2.579.462	30.773

Kaynak: Hazine Müsteşarlığı

Bu bağlamda çalışmanın bu kısmının ilgi odağına şu sorular yerleştirilmiştir:

1. Alt bölge temelinde Gaziantep iline uygulanan teşvik politikaları komşu illere uygulanan teşvik politikalarından farklılaşmakta mıdır?

2. Alt bölge temelinde Gaziantep iline uygulanan teşvik politikalarının KÖY kapsamında komşu illere uygulanan teşvik politikalarından farklılaşması Gaziantep girişimcisinin yatırım davranışını ve beklentilerini hangi ölçüde etkilemektedir?

3. Teşvik Yasası'na ilişkin son düzenleme Gaziantep'teki girişimcilerin yeni yatırım eğilimini etkilemekte midir?

4. Teşvik Yasaları Gaziantep girişimcisini OSB’lerde faaliyet yapmaya yönlendirmekte midir?

5. Anket sonuçlarına göre Gaziantep girişimcisinin teşviklerden yararlanma deneyimi beklentileri yönetme anlayışında da etkili olmuş mudur?

A. METODOLOJİ

Araştırmada yukarıda belirtildiği gibi önce Hazine Müsteşarlığı’nın ikincil verilerinden yararlanılmış, aşağıda ise ankete dayalı birincil veriler istatistik teknikleri ile değerlendirilmiştir.

Projenin asıl amacı OSB’lerin performans değerlendirmesi olduğundan, teşviklerle ilgili sınırlı sayıda soru yer almıştır. Bu nedenle anketteki yatırım teşviklerine ilişkin doğrudan ve dolaylı olarak elde edilen sorular analiz edilecektir. Değerlendirme sırasında Gaziantep ile birlikte, Adana ve Kayseri gibi sanayileşmiş iller yanında, 5084 sayılı Teşvik Yasası¹ kapsamında olan ve Gaziantep’e komşu olan K.Maraş, Osmaniye, Kilis, Adıyaman ve Şanlıurfa’dan elde edilen veriler karşılaştırmalı olarak ele alınmıştır. Ancak veri yetersizliğinden dolayı K.Maraş, Osmaniye, Kilis, Adıyaman ve Şanlıurfa illeri “Komşu İller” olarak ele alınmıştır. Bu durumda anketlerin dağılımı Tablo 138’deki gibi düzenlenmiştir.

Tablo 138: OSB’lere Göre Yapılan Anketlerin Dağılımı

	Sıklık	%	Geçerli %	Kümülatif %
Adana	45	18,7	18,7	18,7
Gaziantep	87	36,1	36,1	54,8
Kayseri	57	23,7	23,7	78,4
Komşu İller	52	21,6	21,6	100,0
Toplam	241	100,0	100,0	

B. ANALİTİK BULGULAR

Yukarıda iller düzeyinde OSB’de faaliyette bulunan ve anket yapılan 241 firmadan 91 tanesinin (%37,8) “KOBİ Teşvik Belgesi bulunmamaktadır. İller tek tek değerlendirildiğinde ise, Gaziantep’te yeni yatırım planlayan firmalardan 47 tanesinin (%54) teşvik belgesi vardır. Toplamda firmaların %52’si yeni yatırım yapmayı düşündüklerini belirten firmaların oranı ise Adana’da %51, Gaziantep’te %33,3, Kayseri’de %63,2 ve Komşu İller’de ise %71,2 olarak

¹ Resmi gazetede 06.02.2004 tarihinde yayınlanan 5084 sayılı “Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun” ile bazı illerde vergi ve sigorta primi teşvikleri uygulamak, enerji desteği sağlamak ve yatırımlara bedelsiz arsa ve arazi temin etmek suretiyle yatırımları ve istihdam imkânlarını artırmak amaçlanmıştır. Bu bağlamda bu kanun: Vergi indirimi, Sigorta primi indirimleri, Enerji desteği ve Bedelsiz arsa ve arazi temini açısından yeni yatırımları teşvik etmeyi öngörmektedir.

gerçekleşmiştir. Burada dikkat çeken iki durum söz konusudur. Birincisi, teşvik kapsamında olmasa da yeni yatırım yapma düşüncesinin Kayseri’de daha belirgin olmasıdır. İkincisi ise, Gaziantep’te yeni yatırım yapma düşüncesinin zayıf olmasına rağmen teşvik kapsamında bulunan Komşu İller’de yeni yatırım yapma düşüncesinin oldukça yüksek olmasıdır. Bu eğilimde 5084 Sayılı Teşvik Yasasının etkisi olduğu açıktır.

“Yeni Yatırım Düşüncesine” bağlı olarak yapılacak yatırımın YTL cinsinden büyüklükleri değerlendirildiğinde ankete toplamda 125 firma cevap vermiştir. Bunlardan 12 firma (%9,6) 1.000.000 YTL, diğer 12 si (%9,6) 1.500.000YTL, 8 ‘i (%6,4) 3.000.000 YTL ve 5’i 5.000.000 YTL yeni yatırım planladıklarını beyan etmiştir. Yeni yatırımın yönünü %91,5 düzeyinde “üretim” oluşturmaktadır.

Firmaların “OSB’de Faaliyet Göstermesinin Nedeninin Ne Olduğu” sorusuna verilen cevapların dağılımı Tablo 139’da yer almaktadır. Firmalar toplamda %31.5’i “teşvik”lerden yararlanmak, %20’si “alt yapı hizmetlerinden” yararlanmak, %18.7’si “OSB’nin interkonnekte sisteminden enerji temin etme kolaylığı”ndan yararlanmak ve %17,4’ü ise maliyet avantajından yararlanmak için OSB’de faaliyet göstermektedirler. İl bazından incelendiğinde ise, Gaziantep’teki 40 firma (%46) teşviklerden, %16’sı altyapı ve %26’4’ü ise maliyet avantajından yararlanmak için OSB’yi tercih ettiklerini beyan etmişlerdir. Kayseri’den cevap verenlerin ise, %38,6’sı alt yapı hizmetlerinden yararlanmak ve %24’6’sı ise enerji temin etme kolaylığı nedeniyle OSB’leri seçmiştir.

Tablo 139: “OSB’de Faaliyet Göstermenizin Nedenini Önem Sırasına Göre Sıralayınız”

			Teşvik	Maliyet avantajı	Altyapı hizmetleri	Teknolojiyi kolay takip etme(9)	Hammadde temini kolaylığı	OSB’nin konnekte sisteminden enerji temin	Toplam
İl	Adana	Sayı	15	3	16	1	3	7	45
		%	33,3%	6,7%	35,6%	2,2%	6,7%	15,6%	100,0%
	Gaziantep	Sayı	40	23	4	2	2	14	87
		%	46,0%	26,4%	4,6%	2,3%	2,3%	16,1%	100,0%
	Kayseri	Sayı	2	8	22	2	5	14	57
		%	3,5%	14,0%	38,6%	3,5%	8,8%	24,6%	100,0%
Komşu İller	Sayı	19	8	7	3	5	10	52	
	%	36,5%	15,4%	13,5%	5,8%	9,6%	19,2%	100,0%	
Toplam	Sayı	76	42	49	8	15	45	241	
	%	31,5%	17,4%	20,3%	3,3%	6,2%	18,7%	100,0%	

Ankete katılan firmaların son iki yılda elde ettiği sonuçlara göre yapılan “Firma Performansı” değerlendirmesi sonuçları Tablo 140’da sunulmaktadır. Firma performansı 5’li Likert Ölçeği (1. Çok düşük (azalıyor), 2. Düşük, 3. Durağan, 4. Yüksek ve 5. Çok Yüksek (Artıyor)) ile belirlenmeye çalışılmıştır.

Tablo 140: Firma Performansı

	İl	Firma Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
Satışlar	Gaziantep	87	3,66	,61	6,50E-02
	Komşu İller	52	3,77	,78	,11
Ürün İadeleri	Gaziantep	87	2,94	,89	9,58E-02
	Komşu İller	52	2,25	1,23	,17
Fire Kayıpları	Gaziantep	87	2,66	,89	9,51E-02
	Komşu İller	52	2,50	1,20	,17
Makine Parkı	Gaziantep	87	3,02	,66	7,12E-02
	Komşu İller	52	3,67	,98	,14
Müşteri Memnuniyeti	Gaziantep	87	3,64	,83	8,95E-02
	Komşu İller	52	4,12	,76	,11
Sevkiyat Teminlerine Uyum	Gaziantep	87	3,53	,87	9,37E-02
	Komşu İller	52	3,92	,81	,11
Ürün Çeşitliliği	Gaziantep	87	3,53	,86	9,23E-02
	Komşu İller	52	3,81	,99	,14
Müşteri Sayısı	Gaziantep	87	3,43	,82	8,75E-02
	Komşu İller	52	4,06	,73	,10
Üretim Miktarı	Gaziantep	87	3,48	,74	7,99E-02
	Komşu İller	52	3,88	,73	,10
İhracat	Gaziantep	87	3,44	,94	,10
	Komşu İller	52	3,40	1,21	,17
Ürün Fiyatları	Gaziantep	87	3,31	,78	8,39E-02
	Komşu İller	52	3,50	,94	,13
İşletme Sermayesi	Gaziantep	86	3,23	,75	8,05E-02
	Komşu İller	52	3,77	,76	,10
Hammadde Stoklar	Gaziantep	87	3,16	,83	8,94E-02
	Komşu İller	52	3,52	,98	,14
Yarı mamul Stoklar	Gaziantep	87	3,21	,88	9,41E-02
	Komşu İller	52	3,33	1,12	,15

Tablo 140 (Devam): Firma Performansı

	İl	Firma Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Standart Hata Ortalaması
Mamul Stoklar	Gaziantep	87	3,40	,86	9,17E-02
	Komşu İller	52	3,29	1,13	,16
Toplam Borç Miktarı	Gaziantep	87	3,29	,66	7,11E-02
	Komşu İller	51	3,47	,90	,13
Üretim Verimliliği	Gaziantep	87	3,52	,66	7,10E-02
	Komşu İller	52	3,58	1,00	,14
Personel Etkin Kullanımı	Gaziantep	87	3,62	,63	6,79E-02
	Komşu İller	52	3,71	,91	,13
Satış Yapılan Ülke Sayısı	Gaziantep	87	3,33	,77	8,28E-02
	Komşu İller	52	3,33	1,06	,15
Kapasite Kullanım Oranı	Gaziantep	87	3,48	,66	7,10E-02
	Komşu İller	52	3,65	,95	,13
Ürün Maliyetleri	Gaziantep	87	3,67	,66	7,06E-02
	Komşu İller	52	3,75	,76	,11
Rekabet Gücü	Gaziantep	87	3,49	,63	6,72E-02
	Komşu İller	52	3,85	,70	9,66E-02
Ödenen Vergiler	Gaziantep	87	3,60	,58	6,22E-02
	Komşu İller	52	3,88	,83	,12
Karlılık 1	Gaziantep	87	3,47	,68	7,28E-02
	Komşu İller	52	3,50	1,06	,15
Ödenen Kar Payları	Gaziantep	87	3,46	,66	7,09E-02
	Komşu İller	52	3,52	1,02	,14
Çalışanların morali, doyumları ve kuruluşun amaçlarına bağlılık düzeyi	Gaziantep	87	3,66	,61	6,50E-02
	Komşu İller	52	3,90	,69	9,62E-02
Finansal gücünüzü destekleme düzeyi (kolay finansal kaynak bulup kullanabilme)	Gaziantep	87	3,38	,65	6,98E-02
	Komşu İller	52	3,65	,93	,13
Kurumunuza İş Başvuru Sıklığı	Gaziantep	87	3,56	,66	7,07E-02
	Komşu İller	52	3,96	,84	,12
Kurumunuzda geçen yıl başarımlarına ulaşma düzeyi	Gaziantep	87	3,64	,61	6,54E-02
	Komşu İller	52	3,96	,79	,11

Tablo 141: Firmanın Geleceğe Dönük Beklenti ve İhtiyaçları

	İl	Firma Sayısı	Ortalama	Standart Sapma	Standart hata ortalaması
Yatırım için Ek Finansman	Gaziantep	87	3,64	,73	7,84E-02
	Komşu İller	52	3,85	,87	,12
İlave İşletme Sermayesi	Gaziantep	87	3,36	,63	6,74E-02
	Komşu İller	52	3,67	,98	,14
Kalitenin İyileştirilmesi	Gaziantep	87	3,63	,81	8,67E-02
	Komşu İller	52	3,83	,88	,12
Dış Pazar Açılma	Gaziantep	87	3,49	,81	8,63E-02
	Komşu İller	52	3,85	1,16	,16
İç Pazar Büyüme	Gaziantep	87	3,69	,74	7,89E-02
	Komşu İller	52	4,25	,56	7,71E-02
Markalaşma	Gaziantep	87	3,68	,78	8,42E-02
	Komşu İller	52	4,02	,73	,10
Yeni Bir Alana Girme	Gaziantep	87	3,47	,86	9,23E-02
	Komşu İller	52	3,88	1,08	,15
İşletmenin Yeniden Yapılanması	Gaziantep	87	3,39	,70	7,56E-02
	Komşu İller	52	3,60	1,05	,15
Nitelikli İlave Yönetici	Gaziantep	87	3,32	,80	8,57E-02
	Komşu İller	52	3,63	1,01	,14
Nitelikli Uzman Personel	Gaziantep	87	3,43	,86	9,20E-02
	Komşu İller	52	3,77	1,00	,14
Yeni Ürün Geliştirme	Gaziantep	87	3,49	,81	8,63E-02
	Komşu İller	52	3,96	,95	,13
Maliyet Düşürme	Gaziantep	87	3,53	,80	8,63E-02
	Komşu İller	52	4,02	,83	,11
Teknoloji İyileştirme	Gaziantep	87	3,31	,81	8,70E-02
	Komşu İller	52	4,12	,81	,11
Yurtiçi Odaklılık	Gaziantep	87	3,16	,95	,10
	Komşu İller	52	3,02	1,46	,20
Yurtdışı Odaklılık	Gaziantep	87	3,14	,82	8,83E-02
	Komşu İller	52	3,02	1,49	,21
Yeni Dağıtım Kanalı Oluşturma	Gaziantep	85	3,35	,77	8,32E-02
	Komşu İller	52	3,85	,94	,13
Elektronik Ticarete Geçiş	Gaziantep	86	3,47	,71	7,70E-02
	Komşu İller	52	3,73	1,01	,14
Bilgi Sisteminde Yeni Teknoloji	Gaziantep	86	3,43	,70	7,50E-02
	Komşu İller	52	3,83	1,00	,14
Yönetim Danışmanlığı	Gaziantep	86	3,28	,71	7,70E-02
	Komşu İller	52	3,77	1,13	,16
Çalışanların İşbaşı Eğitimi	Gaziantep	86	3,17	,77	8,30E-02
	Komşu İller	52	3,88	,94	,13
Yönetici Eğitimi	Gaziantep	86	3,36	,59	6,39E-02
	Komşu İller	52	3,79	1,13	,16
Otomasyon	Gaziantep	86	3,47	,63	6,76E-02
	Komşu İller	52	3,60	1,19	,17
Planlı Bakım Sistemi	Gaziantep	86	3,56	,66	7,13E-02
	Komşu İller	52	3,85	,92	,13
Temel Beceri Eğitimi	Gaziantep	86	3,41	,74	8,00E-02
	Komşu İller	52	3,88	,98	,14

C. TARTIŞMA

İthal ikameci sanayileşme stratejisinin 1970’li yıllarda sınırlarını zorlayan Türkiye, 1980 yılında çok ciddi bir krizle karşı karşıya kalmış ve bu sorunu kuruluşundan beri izlediği kalkınma modelinden vazgeçerek çözmeye çalışmıştır. Bu bağlamda devletin ekonomiden mümkün olduğunca çekilmesi, özel sektörün önünün açılması, fiyatların belirlenmesinde piyasa güçlerine daha fazla yer verilmesi gibi önemli unsurlar bu yeni dönemin, ihracata dayalı kalkınma modelinin, temelini oluşturmuştur. Gaziantep, bu yeni ekonomik atmosfere uyum sağlayarak sanayileşme trendine girmiş ve “kendi dinamikleri ile Anadolu’da hızla sanayileşen kentlere” “örnek” oluşturmuştur. Bu “örneklik”, hiç kuşkusuz ülkede uygulanan makro ve mikro ekonomik politikalar ile Gaziantep’li girişimcilerin katkılarıyla gerçekleştirilmiştir.

Teşvik uygulamaları, her ne kadar geri kalmış bölgelerin kalkınmasını sağlamayı ve istihdam yaratmayı hedeflemiş olsalar da, çoğu zaman kaynak dağılımına müdahale olarak algılandığından yoğun bir şekilde eleştirilmektedir. Çünkü politika yapımcılar için doğru olan yatırımcılar için her zaman doğru olmayabilir. Yatırım yapılması istenilen bölge altyapı açısından yetersiz olabildiği kadar pazara ve/veya kaynağa uzaklık gibi nedenlerle bazı bölgelere yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla bir girişimci için ekonomik kaygılarla rasyonel olmayan bir bölgeye devlet tarafından sosyal ve siyasal nedenlerle yatırımların çekilmeye çalışılması kaynakların israfından başka bir şey değildir. Teşvik uygulamaları bu bağlamda her zaman tartışılmış olsa da gerek bölgesel dengesizliği gidermek gerekse yeni iş alanları yaratmak için bir çok ülkede değişik şekillerde uygulanmaktadır. Dolayısıyla, önemli olan uygulanacak teşvik politikalarının kaynak israfını en aza indirecek ve ekonomik gelişmeyi bölgesel dengesizlikleri de gidererek hızlı bir şekilde gerçekleştirecek kapsamlı ve rasyonel (selektif) bir şekilde hazırlanmasıdır.

Her şeyden önemlisi bir bölgenin gelişmişliğin en önemli göstergesi yatırımların o bölgedeki devamlılığıdır. Dünya ekonomisi küreselleşmenin de bir sonucu olarak her geçen gün daha yoğun bir rekabet ortamına doğru gitmektedir. Henüz sanayileşmesini tamamlayamamış ve birçok üründe rekabet üstünlüğü elde edememiş bir Türkiye’nin uluslararası rekabet gücü her geçen gün tehlikeye girmektedir. Yapılması gereken yeni gelişmekte olan bir bölgenin yarının daha çok rekabetçi dünyasına hazırlanması ve bu yapılırken yeni bölgelerde yeni endüstrilerin oluşmasını sağlayacak bir kapsamlı sanayileşme politikasının belirlenmesidir. Bunu yaparken yerel ve spesifik bölgelere uygun esnek yatırım politikalarının oluşturulması son derece önemlidir.

Ayrıca bölgesel teşvik uygulamalarının da önemini yitirdiği ve her bölgenin spesifik durumunu dikkate alan daha dar kapsamlı bölgesel kalkınma planlarının yapılmasının gerektiği de açıktır. Özellikle 5084 sayılı teşvik kanununun takiben kapsama alınan illerde yapılan müracaatlar değerlendirildiğinde, söz konusu kanunun amacına yeterince hizmet etmediği görülmektedir. Söz konusu teşvik kanunu kapsamına alınan illere ilişkin istatistikler, yatırımların gelişmiş bölgelerin etrafındaki bölgelerde yoğunlaştığını göstermektedir. Marmara Bölgesinde Düzce, Ege Bölgesinde Afyon, İç Anadolu Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde Malatya, Adıyaman ve Şanlıurfa ve son olarak Akdeniz Bölgesinde K.Maraş ve Osmaniye ilinde bir hareketlilik gözlenmektedir. Kanun kapsamındaki bazı illerde ise teşviklerden yararlanmak için başvurunun bile olmadığı görülmektedir. Bu tartışmalar bizi, yatırımların çeşitli nedenlerle ülkenin her yerinde aynı duyarlılıkla yapılmadığını bir kez daha ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle, yatırımlar daha çok altyapısı hazır, kaynağa ve piyasaya yakın, ara eleman varlığı gibi “dışsallıkların” yoğun olduğu bölgelerde yapılmaktadır.

Dolayısıyla yapılması gereken teşvik uygulamalarının detaylı çalışmaların ürünü olarak hazırlanması ve bir taraftan gelişmekte olan bölgelerin daha da gelişmesine olanak sağlarken diğer taraftan az gelişmiş veya geri kalmış bölgelerin ekonomik canlılık kazanmalarına olanak sağlamalıdır. Diğer bir ifadeyle, teşviklerin bölgesel olduğu kadar sektörel olarak ta uygulanabilmesi gerekmektedir. Geri kalmış veya az gelişmiş bölgelerde yeni sanayi dallarının oluşması sağlanırken, gelişmekte olan bölgelerde de yan sanayinin gelişmesine ve sektörel çeşitliliğin artmasına yardımcı olmak gerektiği yaşanan krizlerle daha açık bir şekilde ortaya çıkmıştır.

Dolayısıyla yapılması gereken şey, “yeni yerel sanayi odaklarında” ekonomik gelişmeyi uzun vadeli bir perspektif içerisinde uygun ve seçici teşvik politikaları ile kalıcı hale getirmektir. Bu bağlamda gelişmekte olan bu yeni bölgelerin dış dünya ile rekabet edebilmesi için maliyetlerin uluslararası düzeye çekilmesine katkıda bulunacak her tür uygulama teşvik kapsamına alınmalıdır. Örneğin, Türkiye’de enerji maliyetlerinin AB ortalamasının oldukça üzerinde olması, ihracatçı firmaların rekabetini etkileyen bir faktör olarak her zaman dile getirilmektedir. Bu durumda maliyet unsuru olarak enerji girdisi ulusal ölçekte ne kadar önemsenmekte ise bölgesel olarak ta o kadar önemsenmektedir.

GENEL SONUÇ VE ÖNERİLER

I. GENEL SONUÇ

Burada projenin temel amaçlarından biri olan sanayileşme stratejisine yeni bir ivme kazandırma gerekçesi sınırlı amaç çerçevesinde irdelendiğinde; OSB'lere yönelik işletme performanslarının değerlendirilmesi ve girişimci beklentilerinin analizinden çıkarılabilecek sonuç önem kazanmaktadır. Bilindiği gibi sanayileşme stratejisi Türkiye'nin sanayi politikasından çıkarılması gereken mikro ölçekli bir strateji olmalıdır. OSB stratejisi içinde her bir firma da rekabet ölçütlerine bağlı olarak kendi kurumsal büyüme ve gelişme stratejisini oluşturmalıdır. Araştırmanın birinci bölümünde yöntemde belirtildiği şekli ile veri tabanına referans olan bulgular, ağırlıklı olarak OSB'lerin dünü bugünü çerçevesinde ele alınmış, önce OSB'nin gelişim süreci kısaca açıklanmış, daha sonra firma/işletmelerin bilgilerini yansıtan detaylı envanter boyutu tablo (Tablo3-18) ve şekiller (Şekil 2-27) ile sunulmakla yetinilmiştir.

Bu proje kapsamında ikinci bölümde Türkiye'de OSB'ler için yığılma ve eşyığılma ekonomilerinin verimlik ve etkinliği artıran önemli bir olgu olduğu hipotezinden hareketle endüstriyel yığılma ekonomileri analiz edilmiş (Tablo 19-20); yığılma ekonomilerine neden olan mal/girdi piyasalarına yakın olma, ortak emek havuzundan yararlanma ve bilgi yayılması şeklindeki üç faktörle ilgili teoriyle uyumlu sonuçlar elde edilmiş ve teoriyi destekleyen saha bulgularından yararlanılmıştır. Girdi-çıktı ilişkisi eş-yoğunlaşmayı etkileyen en önemli etken olarak tahmin edilmiştir. Bunu ortak emek havuzu avantajı, son olarak da bilgi yayılması izlemektedir. Dolayısıyla Türkiye'de OSB'nin yapılanmasında ortak kaynak kullanımı en önemli faktör olarak görünmektedir. Türkiye'de OSB'ler için yığılma ve eşyığılma ekonomilerinin verimlik ve etkinliği artıran önemli bir olgu olduğu tespitini takiben, "OSB'ler faaliyet kolları yönüyle bir farklılık arz etmekte midir" sorusuna alt bölümde cevap verilmeye çalışılmıştır.

Üçüncü bölüm birinci kısım, 2006 yılı yatay-kesit verileri kullanılarak OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların firma düzeyinde üretim etkinliği analizlerini kapsamaktadır. Bu bölümde öncelikle firma temelli performans göstergeleri (Tablo 21-37), performansı etkileyen nedenler ve bu konuda yapılan yorumlar özet bir şekilde şöyledir:

Elde edilen bulgulara göre 15 kodlu sektörde Atatürk OSB'nin, ortalama olarak en yüksek üretim etkinliğine sahip olduğu, 17 kodlu sektörde Çankırı OSB'nin en yüksek üretim performansına ulaştığı görülmüştür. Ölçek etkinliği açısından bu sektörde Atatürk OSB'nin en

yüksek performansa sahip olduğu tespit edilmiştir. Bununla birlikte, ortalama olarak sektördeki OSB'lerin hiçbirinin optimal üretim ölçeğine ulaşamadığı belirlenmiştir. 18 kodlu sektörde üretim etkinlikleri açısından İkitelli, Denizli ve Kilis OSB'leri farklı ölçek getirilerinde en yüksek üretim performansına sahiplerken ölçek etkinliği açısından yalnızca İçel OSB'nin optimum ölçekte üretim yaptığı gözlemlenmiştir. 19 kodlu sektörde İkitelli OSB'nin en yüksek üretim etkinliğine sahip olduğu ancak optimal ölçekte üretim yapmadığı belirlenmiştir. Sektördeki diğer OSB'lerin de ortalama olarak optimal ölçekte üretim yapmadıkları tespit edilmiştir. 20 kodlu sektörde üretim etkinliği açısından Eskişehir ve Trabzon OSB'leri en yüksek performansa veya tam etkinliğe sahiplerken ölçek etkinliğine göre Eskişehir, Trabzon ve Adana OSB'lerinin optimal ölçekte üretim yaptıkları gözlemlenmiştir. 21 kodlu sektörde Kayseri OSB ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında en yüksek performansa sahip iken Eskişehir ve Malatya OSB'lerinin değişken getiri altında tam etkinliğe sahip oldukları belirlenmiştir. Bununla birlikte, yalnızca Kayseri OSB'nin optimum ölçekte üretim yaptığı tespit edilmiştir. 22 kodlu sektörde İkitelli, İvedik ve Erzurum OSB'lerinin yüksek üretim performansına sahip oldukları ve ayrıca İvedik ve Erzurum OSB'lerinin ölçeğe göre değişken getiri varsayımı altında tam etkinliğe sahip oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Sektörde İkitelli OSB en yüksek ölçek etkinliğine sahip olmakla birlikte hiçbir OSB'nin ortalama olarak optimum ölçekte olmadığı belirlenmiştir. 24 kodlu sektörde yalnızca Gaziantep OSB'nin en yüksek performansa sahip olduğu ve bu sektördeki hiçbir OSB'nin ortalama olarak optimum üretim ölçeğini yakalayamadığı belirlenmiştir. 25 kodlu sektörde Bayburt OSB üretim etkinliğinde en yüksek performansı yakalarken Eskişehir OSB'nin ölçek etkinliği açısından optimum ölçeğe en fazla yaklaşan OSB olduğu belirlenmiştir. 26 kodlu sektörde Adana, Amasya, Bursa ve Kayseri OSB'leri her iki getiri varsayımı altında hem tam etkinliği sağlayan hem de optimum üretim ölçeğini yakalayan yüksek performanslı OSB'ler olarak tespit edilmişlerdir. 27 kodlu sektörde Sivas OSB en yüksek performansa sahip iken Hatay OSB en yüksek ölçek etkinliği performansını yakalamıştır. Ancak, bu sektörde hiçbir OSB optimum ölçeğe ulaşamamıştır. 28 kodlu sektörde sabit getiri varsayımı altında Çorum ve değişken getiri varsayımı altında Trabzon OSB'leri sektörün liderleri olurken yalnızca Çorum OSB'nin optimum ölçeği yakaladığı belirlenmiştir. 29 kodlu sektörde Kayseri OSB'nin sabit getiri varsayımı altında ve Denizli OSB'nin ise değişken getiri varsayımı altında sektörün liderleri oldukları tespit edilmiştir. Yine Kayseri OSB en yüksek ölçek etkinliğine sahip olmakla birlikte hiçbir OSB optimum üretim ölçeğini yakalayamamıştır. 31 kodlu sektörde ölçeğe göre sabit getiri varsayımı altında Atatürk OSB'nin ve değişken getiri varsayımı altında Çerkezköy OSB'nin en yüksek üretim

etkinliğini ve Eskişehir OSB'nin optimal üretim ölçeğini gerçekleştirdiği görülmüştür. 34 kodlu sektörde Ümraniye OSB'nin lider olduğu belirlenmiştir. Ancak hiçbir OSB optimal üretim ölçeğini yakalayamamıştır. 36 kodlu sektörde Malatya OSB'nin her iki teknoloji altında en yüksek performansa sahip olduğu belirlenmiştir. Ancak bu sektörde de hiçbir OSB optimal üretim ölçeğini yakalayamamıştır. Yukarıda belirtilen OSB lere göre faaliyet alanlarının karşılaştırılmasından doğan etkinlik farklılıklarının kaynağı, öncelikle ikinci bölüm akabinde ise nedensellik analizleri yönüyle araştırmanın bütün bölümlerinin sonuçları ile birlikte değerlendirildiğinde daha da anlam kazanmaktadır. Nitekim işletmeye, bölgeye ve ülkeye özgü nicel ve nitel nedensellikler önemli olup aşağıda sunulduğu şekli ile ayrıştırılmaya çalışılmıştır.

Üçüncü bölüm ikinci kısımda ise firmaların etkinliklerinde kültür ve çevre faktörlerinin rolü incelenmiş ve şu sonuçlar elde edilmiştir: Yukarıda belirtildiği gibi firmaların ölçümlenen teknik etkinlik düzeylerinin farklı olması çeşitli içsel ve dışsal nedenlere dayandırılabilir. Literatürde firmaların teknik etkinlik skorları üzerinde, diğer bir ifadeyle üretim performansları üzerinde etkili olabilecek çok sayıda değişken söz konusudur. Bu değişkenler genelde nicel değişkenlerdir ve firmaya özgü faktörlerdir. Çalışmanın alt bölgeler temelli bir analiz olması, bu bölgeler itibariyle kültür ve çevre faktörlerinin o bölgede faaliyet gösteren firmaların üretim performansı üzerinde etkilerinin olabileceğini düşündürmektedir. Bu nedenle çalışmanın bu kısmında ülke/bölge temelli içsel ve dışsal değişkenler olarak düşünülen kültür ve çevre faktörlerinin etkileri belirlenmeye çalışılmıştır şu tespitlerde bulunulmuştur. (Tablo 38-39)

15 no'lu gıda ürünleri ve içecek imalatı endüstrisi itibariyle TR5 (Batı Anadolu) bölgesinde takım odaklılık dikkati çekmektedir. TR6 (Akdeniz) bölgesinde ise işlem çevresi üretim sürecini negatif etkilemektedir. Bir başka deyişle firmanın faaliyetlerinde işlem sayısı arttıkça üretim performansı düşmektedir. 17 no'lu tekstil ürünleri imalatı endüstrisinde, TR3 (Ege) bölgesinde firmanın amaçlarının ve hedeflerinin çalışanların anlayabileceği açıklıkla ortaya kondukça üretim performansını olumlu etkilediği görülmektedir. 21 no'lu kağıt hamuru, kâğıt ve kağıt ürünleri imalatı endüstrisi itibariyle TR1 (İstanbul-Batı Marmara) bölgesinde üretim performansını kültürün kontrol boyutu açıklamaktadır. Çalışanların davranışlarını kontrol ve idare etmek için kullanılan kurallar, düzenlemeler ve doğrudan gözetim üretim performansını pozitif yönde etkilemektedir. 24 no'lu kimyasal madde ve ürünlerin imalatı endüstrisinde ise TR1 bölgesinde kültürün yenilik boyutu ön plana çıkmakta, diğer bir ifadeyle çalışanların atılgan olmaya, yenilikçi olmaya teşvik edilmesi durumunun üretim performansını arttırdığını göstermektedir. 26 no'lu metalik olmayan diğer mineral

ürünlerin imalatı endüstrisinde ise TR1 bölgesi itibariyle üretim performansını güçlü bir şekilde kültürün kontrol boyutu açıklamaktadır. 29 no'lu başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı endüstrisinde TR1 ve TR5 bölgelerinde çalışanların atılma, yenilikçi olmaya teşvik edilmesi durumunun üretim performansını arttırdığı bulunmuştur. 36 no'lu mobilya imalatı; başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalatlar endüstrisinde TR1 bölgesi itibariyle karmaşık dinamik çevrenin, belirsizliğin performansı azalttığı sonuçlarına ulaşılmaktadır. Bu boyut bir firmanın işlem çevresinde gerçekleştirdiği faaliyetlerin istikrar ve istikrarsızlığı ile ilgilidir. Belirsizlik derecesi arttıkça dinamiklik de artar. Fakat burada hemen belirtmek gerekir ki, dinamiklik pazarın özelliklerine, firmanın ve bilginin işlem hızına, yönetsel stratejilere, risk almaya ilişkin davranışlara ve rekabet yapısına göre farklılıklar taşıyabilmektedir.

Elde edilen bulgular bir bütün olarak incelendiğinde, etkinliğin değerlendirilmesinde üç temel yaklaşım söz konusudur. Bunlar, amaç yaklaşımı, sistem yaklaşımı ve ekolojik yaklaşım olarak sıralanabilir. Bu üç yaklaşıma bir bütün olarak bakıldığında OSB'ler, kaynak kullanımı, enerji ve alt yapı sorunlarının çözülmesi, türlerin aynı alanda toplu hareketi, kaynağa yakınlık vb. özellikler dolayısıyla, bir tür örgütlerin kuluçka rolünü üstlendikleri söylenebilir. Bu vasıta ile firmalar çevrede varlıklarını sürdürmektedirler ve toplu eylem ile çevreye zamanla etki edebilecek güce erişme avantajından da yararlanabildikleri ölçüde etkin kaynak kullanmışlardır denebilir. Burada önemli olan durum, çevre ile uyumlu hatta çevreden bağımsız eylem yaratma yeteneğidir. O nedenle firma kültürünün yapıcı odaklı olması önem taşımaktadır. Ancak kültürün doğası gereği içinde bulunduğu ortam da kültürü şekillendirir. Yine kültür firmanın kullandığı teknolojiden bağımsız düşünülemez. O nedenle bölge temelli faaliyet kolları dikkate alındığında firmanın teknolojisi ve çevrenin kültürle ilişkili negatif sonuçlar doğurabilmektedir. Diğer bir deyişle bu faktörlerin etkinliği açıklamada ters yönlü çalıştığı düşünülmelidir. O nedenle bu bulgular ülkemizin toplulukçu kültür özellikleri varsayımını doğrulamaktadır ki, bu durum firmalara grup dinamiklerinden yararlanma gücü kazandırdığı kadar pozitif dışsallıkları içselleştirme zaafiyetini de beraberinde taşıdığı anlaşılmaktadır.

Dördüncü bölüm OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların finansal performans değerlendirmesini kapsamaktadır. Bu bölümde, çalışma kapsamına alınan işletmelerin finansal verilerinden hareketle belirlenen finansal oranlarının, likidite, faaliyet ve finansal yapı bakımından hangi düzeylerde konumlandığı; ölçek, sektör ve alt bölge bağlamında ele alınmış, hangi düzeylerde farklılık gösterdiği tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu bölüm kendi içinde üç kısımda incelenmiştir.

Birinci kısımda yer alan ölçek, sektör ve alt bölge temelli karşılaştırmalardan hâsıl olan amaç değerlendirilmiş; OSB’lerde faaliyetlerini sürdüren firmaların, uluslararası kurallar çerçevesinde, ülke içi düzenlemelere ve uygulamalara dönüşmüş olan yeni koşullara hazırlıklı olup olmadığı ortaya konulmaya çalışılmış, yeni kurallar çerçevesinde ortaya çıkacak finansal etkilerin olası büyüklükler nedenleri boyutuyla incelenmiştir. Burada çalışma kapsamına alınan işletmelerin finansal performansının genel değerlendirmesi sonucunda ulaşılan genel bulgular (işletmelerin likidite, faaliyet ve finansal yapı oranları) şöyle özetlenmiştir:

Söz konusu işletmelerin imalat sektörü ortalamalarından ve standart oranlardan yüksek düzeyde likidite oranlarına sahip olması atıl fon fazlasının varlığına işaret etmektedir. Ancak bu bulgu, ulaşılan ortalama faaliyet (devir hızı) oranları ile birlikte değerlendirildiğinde, atıl fon fazlası görünümünün, stok devir hızı ortalamasının yüksek, buna karşın alacak devir hızı ortalamasının düşük değerleri işaret etmesinden kaynaklandığı görülmektedir. Nitekim diğer devir hızı oranlarında dönen ve duran varlık devir hızlarının yüksek ortalama değerleri göstermesi de bu bulguyu desteklemektedir. Alacakların ortalama tahsil sürelerinin uzun (sektör ortalamasının bir hayli üzerinde) olması, önemle belirtilmesi gereken bir diğer husustur.

Finansal yapı oranlarından özsermaye ve borç oranı ile bağımsızlık oranları incelendiğinde; işletmelerin daha çok özsermaye ağırlıklı bir finansal yapı oluşumu içinde oldukları; bu durumun bağımsızlık oranına da olumlu yansıdığı, ancak özsermayeden daha düşük maliyetli olan borçlanmadan gereği gibi faydalanılmadığı tespit edilmiştir.

İşletme ölçeği temelinde finansal performans göstergelerinin değerlendirilmesi sonucunda; ölçek büyüdükçe nakit oran değerlerinin düştüğü, dolayısıyla atıl fon fazlasının küçük ölçekli işletmelerde büyük ölçekli işletmelerden daha fazla olduğu görülmektedir. Bu bulgudan hareketle ölçek büyüdükçe işletmelerin nakit kullanım alanlarını daha iyi organize ettikleri, daha etkin bir nakit yönetimi mekanizmasına sahip oldukları, nakit fazlalıklarını daha iyi kullanabildikleri; ölçek büyüdükçe aktiflerin daha iyi kullanıldığı, aktif yönetiminin nispeten daha etkin düzeylerde gerçekleştirilebildiği; anlamlı farklılıkların tespit edildiği özsermaye devir hızı, duran varlık devir hızı, dönen varlık devir hızı ortalamaları açısından da ölçek büyüdükçe daha etkin varlık ve finansal kaynak kullanımı düzeylerine ulaşmanın gerçekleştirilebileceği; alacakların ortalama tahsili açısından, istatistiksel olarak ölçek büyüklüğünün, alacakların tahsil süreleri ile ters ilişki içinde olduğu, ölçek büyüdükçe tahsil sürelerinin kısaldığı, dolayısıyla büyük ölçeğin daha etkin bir tahsilat politikasına imkan verdiği; mikro ve küçük ölçekli işletmelerin daha çok özsermaye ile finansman yolunu tercih

ettiği, büyük ölçekli işletmelerin ise borçlanmaya nisbeten daha fazla yöneldiği görülmektedir. Bu bulgu, büyük ölçekli işletmelerin borcun kaldıraç etkisinden yararlanarak daha karlı bir finansal yapıyı tesis edebilecekleri görülmektedir. Yani, küçük ölçekli firmalar yüksek likidite ile çalışırken büyük ölçekli firmalar borcun kaldıraç etkisinden yararlandıklarından dolayı küçük ölçekli işletmelerden büyük ölçekli firmalara bir kaynak transferi olduğu söylenebilir.

Faaliyet gösterilen sektör bağlamında finansal performans göstergeleri değerlendirildiğinde; finansal performans göstergelerinin sektörel bağlamda istatistiksel olarak anlamlı sayılabilecek düzeyde bir farklılaşmayı nitelemediği tespit edilmiştir. Bu sonuçta, özellikle sektörlere yönelik herhangi bir selektif kredi uygulamasının bulunmamasının etkili olduğu düşünülmektedir. Eğer kredi sağlayan kamu/özel kurumlar, doğrudan seçilmiş bir sektöre (mesela tekstil vb. değil de tedarikçi konumdaki ya da daha çok katma değer sağlanabilecek sektörler gibi) yönelik, o sektörün büyümesini de özendirecek düzeyde bir kredi politikası uygulayabilseydi, o sektörde finansal oranlar daha olumlu görünebilir, diğer sektörlerin ortalamalarından farklılaşabilirdi.

Alt bölge temelli karşılaştırmalı analizler sonucunda; finansal performans ortalamaları, stok devir hızı, alacakların ortalama tahsil süresi ve duran varlık devir hızı dışındaki bütün oranlar açısından istatistiksel olarak birbirinden önemli düzeylerde farklıdır. Cari oran kriteri açısından bölgelerarası farklılığın nedeni, İstanbul ve Batı Marmara, Batı Anadolu ve Güneydoğu Anadolu OSB'lerinin cari oran ortalamaları arasındaki farktır. İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin, Batı Anadolu OSB'lerinden daha düşük, Batı Anadolu OSB'lerinin de Güneydoğu Anadolu OSB'lerinden daha yüksek bir cari orana sahip olduğu görülmektedir. Bu bağlamda Batı Anadolu OSB'lerinin diğer bölgelere oranla daha yüksek nakit fazlasına sahip olduğu, ayrıca Güneydoğu Anadolu OSB'lerinin cari oran ortalamalarının genel cari oran ortalamasından daha düşük düzeyleri temsil ettiği görülmektedir. Likidite oranı açısından sonuçlar değerlendirildiğinde; likidite oranı ortalamaları arasındaki anlamlı farklılığın, İstanbul ve Batı Marmara OSB'leri ile Batı Anadolu OSB'leri arasındaki likidite oranı ortalamaları arasındaki farktan kaynaklandığı; Batı Anadolu OSB'lerinin likidite oranı ortalamasının İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin likidite oranı ortalamalarından daha yüksek olduğu bulunmuştur. Ulaşılan bulgular özsermaye devir hızı bağlamında değerlendirildiğinde; özsermaye devir hızı açısından anlamlı farklılığın Doğu Anadolu OSB'leri ile Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin devir hızı ortalamaları arasındaki farklılıktan kaynaklandığı tespit edilmiştir. Yüksek devir hızı ortalamaları özsermayenin etkin kullanımından kaynaklanabileceği gibi yetersiz özsermayeden de kaynaklanabilmektedir. Bu

anlamda Doğu Anadolu OSB'leri ile Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin borç kullanımı ortalamaları birlikte değerlendirildiğinde Doğu Anadolu OSB'lerinin borç oranının Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin borç oranlarından yüksek olduğu görülecektir. Bu durumda ilk bakışta Doğu Anadolu OSB'lerinin yüksek devir hızı ortalaması olumlu bir durum olarak nitelendirilse de bu yüksek devir hızının aslında özsermaye yetersizliğinin de önemli bir göstergesi olduğu unutulmamalıdır. Aktif devir hızı ve dönen varlık devir hızları arasındaki alt bölgeler arası anlamlı farklılığın nedeni, her iki oran açısından da İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin devir hızı ortalamalarının Batı Anadolu OSB'lerinin devir hızı ortalamalarından yüksek olmasıyla açıklanmaktadır. Bu bağlamda hem aktif hem de dönen varlık devir hızı ortalamaları açısından İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin, Batı Anadolu OSB'lerine oranla daha olumlu düzeylerde faaliyet etkinliği yakaladığını söylemek mümkündür. Bu ana değişkenler bağlamında OSB'ler arası bölgesel farklılığın nedeni ölçek farklılığından kaynaklanabileceği gibi örneklem dağılımdan da kaynaklanabilir. Analize dahil edilen işletmelerin büyük oranda İstanbul ve Batı Marmara ile Batı Anadolu (Ankara) OSB'lerinde faaliyet gösteren işletmelerden oluşması bu sonucu doğuran temel nedenlerden biridir. Anket verilerinden yararlanarak ele alınan örneklem içindeki OSB firmalarının sayısının farklı olması bu sonucu ortaya çıkarmaktadır.

Özsermaye ve borç oranlarına ilişkin alt bölgeler arası anlamlı farklılığın nedeni, Doğu Marmara OSB'leri ile Kuzey ve Ortadoğu Anadolu OSB'lerinin özsermaye ve borç oranı ortalamaları arasındaki farktır. Bu bağlamda Doğu Marmara OSB'lerinin Kuzey ve Ortadoğu OSB'lerine oranla daha düşük bir özsermaye oranına, buna karşın daha yüksek bir borç oranı ortalamasına sahip olduğu görülmektedir. Bu bulgu Doğu Marmara OSB'lerinin özkaynakla finansmana oranla daha çok borçla finansman yolunu tercih ettiğini göstermektedir. Bu durum, Kuzey ve Ortadoğu OSB'leri açısından daha sağlıklı bir finansal yapıyı nitelese de, borcun kaldıraç etkisi bağlamında değerlendirildiğinde, bu etkiyi potansiyel açıdan olumlu değerlendirebilecek OSB'lerin Doğu Marmara OSB'leri olduğunu söylemek mümkündür. Yine özsermaye ve borç oranları birlikte değerlendirildiğinde; bütün alt bölge OSB'leri için geçerli finansal yapının özsermaye ağırlıklı olduğu, ortalama değerler bazında açık şekilde görülmektedir. Bu durum içinde bulunduğumuz kriz döneminde işletmeler açısından “kapanma riski”ni arttırmaktadır. Burada kapanma riski, likidite riski bağlamında ele alınmıştır. Ele alınan işletmeler yüksek likiditeyi, likidite risklerine karşı bir araç olarak kullanmaktadırlar. Bu işletmelerin likiditelerinde herhangi bir düşme, kapanma riskini artırmaktadır. Şurası unutulmamalıdır ki, firmaların özsermayesi de likiditeye dayanmaktadır. Bunun anlamı likiditede dönemsel bir azalma olduğunda özsermayenin de

düşmesidir. Son olarak özsermayenin borçlara oranını ifade eden bağımsızlık oranına ilişkin istatistiksel olarak anlamlı farklılıkların tespit edilmesine dayanak teşkil eden ortalama farklılıkları; İstanbul ve Batı Marmara ile Doğu Marmara OSB'leri; Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu OSB'leri ile Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu OSB'leri arasındaki ortalama farklılıklarıdır. İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin bağımsızlık ortalamaları Doğu Marmara ortalamalarından yüksek; Ege, Doğu Marmara, Batı Anadolu ve Akdeniz OSB'lerinin bağımsızlık oranı ortalamaları ise Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu OSB'lerinden daha düşüktür.

Özsermaye ile finansman oranının en yüksek olduğu alt bölge Kuzeydoğu ve Ortadoğu Anadolu bölgesinde faaliyet gösteren OSB'lerdir. Bu bölgede faaliyet gösteren işletmelerin özsermaye kullanımı, diğer bölgelerden önemli düzeyde yüksektir. Bağımsızlık açısından olumlu görülebilecek bu durum, özsermayeye oranla daha düşük bir fon kaynağı olan, maliyeti daha düşük olan borçlanmadan gereği gibi yararlanılmadığını ifade etmesi açısından da aynı oranda olumsuz bir durumu da nitelemektedir. Klasik finans yaklaşımına göre özsermaye ile finansman daha düşük maliyetlidir. Ancak söz konusu yaklaşımlar, finansal sistemin etkin ve uzun vadeli finansal araçların kullanılmasına imkân veren bir yapının varlığında geçerlidir. Fakat ele aldığımız işletmelerin ölçekleri ve Türkiye ekonomisinin kurumsal finans sistemin yapısı dikkate alındığında söz konusu yaklaşımın sonuçları geçersizdir. Ulaşılan bulgulara göre özsermaye yapısı ile likidite arasındaki ilişki klasik finans yaklaşımının dışında kalmaktadır. Bu olgu söz konusu yaklaşımın KOBİ'ler için geçerli olmadığı görüşünü desteklemektedir.

Dördüncü bölüm ikinci kısımda ayrıca BASEL II kapsamında ortaya çıkacak yeni eğilim değerlendirilerek, OSB'lerdeki firmaların BASEL II düzenlemesi ile ilgili olarak ne derece bilgi sahibi olduğu ortaya konulmuş, OSB'lerin gelişiminin bu bölgede faaliyetini sürdüren kuruluşların kurumsallaşması üzerindeki etkisi tartışılmıştır. BASEL II genel olarak finansal sistemde likidite riskinin yönetilmesini amaçlamaktadır. Bu düzenlemeler ışığında işletmelerin likiditesini esas alan bir kredilendirmeyi ve teminat yapısı referans alınmaktadır. BASEL II kuralları, özellikle reel sektörde faaliyetlerini sürdüren firmaların likidite yönetimini etkileyecek önemli düzenlemeler içermektedir. Araştırmaya konu olan 138 firmanın verilerinden yararlanarak yapılan analiz sonucunda aynı ölçek boyutundaki KOBİ'ler içinde genellenebilecek şu sonuçlara ulaşılmıştır.

Firmaların özsermayesi likidite tarafından belirlenmektedir. Bu durum söz konusu kuruluşların içsel fon yaratma kapasitesinin sürekli artırılması gerekliliğini göstermektedir. Dönem başındaki özsermaye'nin artırılması işletmenin faaliyetlerini sürdürdüğü dönem

içindeki likiditeye bağlıdır. Bu nedenle dönem içindeki likiditenin yüksekliği, bir dönem sonraki, dönem başındaki özsermayeyi belirlemektedir. OSB'lerdeki firmalar açısından temel finansal değişkenler likidite rasyolarıdır. Bu açıdan OSB'lerde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin bir örnek olarak kabul edilerek likidite rasyolarına dayalı bir veri tabanının oluşturulması; sektörel bazda ve daha alt grupta iflas risklerinin hesaplanmasına olanak verecektir. BASEL II yaklaşımı genel olarak finansal riskin yönetilmesinde likidite kısıdını dikkate almaktadır. Bu kısıt BASEL II uygulamaları kapsamında uygulanacak olan "kredi değerliliği"dir (credit scoring). Elde edilen bulgulara göre, likidite rasyoları incelenen işletmeler için temel kredi değerliliğinin göstergesi olarak kabul edilebilir. Ayrıca likidite rasyoları firmalar açısından önemli bir risk göstergesi olmaktadır. Firmaların likidite akımlarını etkileyebilecek makro ekonomik politikalar, firmaların değerleri üzerinde doğrudan etkiler yaratmaktadır. Türkiye ekonomisinin yapısı dikkate alındığında, ekonomideki toplam talep, KOBİ'lerin likiditesini belirlemektedir. Bu açıdan talep daraltıcı politikalar veya banka kredi kart kullanımını üzerinde etkili olabilecek kararlar analize konu olan firmalar ölçeğinde değerlendirildiğinde firmaların zor durumda kalmasına yol açabilecek etkiler ortaya çıkarabilir.

Bu sonuçların genelleştirilmesine bağlı olarak, özellikle küçük işletmelerin likidite girişlerini etkileyebilecek herhangi ekonomik bir şok, bu kuruluşların "iflas riski" ile karşı karşıya kalmasına yol açacaktır. BASEL II kriterlerinin kredi kaynaklarına erişim konusunda (standartlara dayalı) bir eşitlik ortaya çıkaracağı dikkate alındığında, farklı ölçekte ve faaliyet alanlarında BASEL II geçiş sürecinin KOBİ'ler için bir belirsizlik ortaya çıkardığı düşünülmektedir. Burada eşitlikten kast edilen belirli standartlara sahip işletmelerim kredi kullanımında avantaja sahip olacak olmalarıdır. Bu bağlamda, BASEL II'nin ekonominin kayıt altında ve kurumsallaşmış işletme yapılarının var olduğu bölümü için uygulanabilir nitelikte olduğunun dikkate alınması önemlidir. Türkiye ekonomisinin KOBİ'lere dayalı bir üretim yapısı vardır. Bu çalışmada ele alınan KOBİ'ler söz konusu üretim yapısını oluşturan işletme ölçekleriyle uyumludur.

Türkiye'de finansal sektör ile reel sektör ilişkisi iktisat bilimi çerçevesinde finansal değişkenlerin reel etkilerinin olup olmayacağı çerçevesinde incelenmektedir. Yapılan araştırmalar söz konusu ilişkinin ve etkilerin karşılıklı nedenselliği de kapsadığını ortaya koymaktadır. Finansal değişkenlerle reel ekonomik değişkenler arasındaki karşılıklı ilişkilerin varlığı konusundaki geniş literatüre karşın, finansal sistemin birincil işlevi ekonomideki tasarrufları yatırımlara dönüştürmek ve tasarrufları fonlara dönüştürerek akışkanlık

kazandırmaktır. Bu işlev açısından Türkiye'deki finansal yapı, hukuk kuralları değerlendirildiğinde şu noktalar dikkat çekmektedir:

Türkiye'de finansal yapı, yatırımların finansmanına yönelik bir yapılanma içinde değildir. Finansal sistemin yapılanmasına dönük getirilen kurallar ve düzenlemeler reel ekonomide en büyük paya sahip KOBİ'lerin finansman maliyetlerini yükseltmektedir. Finansal sistemin denetlenmesine/düzenlenmesine dönük oluşturulan kurumlar amacından sapmış ya da işlevsellikteki yetersizlik araştırma sahasından gözlemlenmiştir.

Dördüncü bölüm üçüncü kısım dışı açıklık ve finansal performans değerlendirmesini içermektedir. Burada OSB'lerde faaliyet gösteren firmalarının ihracat yoğunlukları ile finansal performansları arasındaki ilişkiyi ortaya konmuştur. Teorik olarak; yazında uluslararasılaşmanın ilk aşaması olarak ifade edilen "ihracat faaliyeti yapma" boyutunun, işletmelerin finansal performanslarını olumlu yönde etkileyeceği, bu etkilerin somut göstergelerinin finansal performans göstergelerine yansıtacağı kabul edilmektedir.

Çalışma kapsamındaki işletmelerde ihracat yoğunluğu ile finansal performans ilişkisi belirli istatistik tekniklerle ölçülmeye çalışılmış, yapılan analizlere göre şu sonuçlara ulaşılmıştır:

Gerçekleştirilen Bağımsız Örneklem t Testi sonuçlarına göre; ihracat faaliyeti yapan ile yapmayan işletmelerin özsermaye devir hızı, borç oranı, satışlarda büyüme, karlılıkta büyüme, finansal performansta büyüme ve işletme ölçeği ortalamaları, istatistiksel olarak anlamlı düzeyde birbirinden farklıdır. İhracat yapan işletmelerin özsermaye devir hızı ortalamaları, ihracat yapmayan işletmelerin ortalamalarından yüksektir. Bu bulgu özkaynakların, ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelere oranla daha etkin kullanıldığının göstergesidir. Dördüncü bölüm birinci kısımdaki rasyo yorumları genel finansal performans bağlamında ele alınmıştır. Ancak bu kısımda da "ihracat yapan/yapmayan işletmeler" kısıtı dikkate alınmıştır. Dolayısıyla finansal oran yorumları bu kısıt altında diğer genel finansal performans bağlamından ayrı şekilde değerlendirilmiştir. Benzer şekilde; ihracat yapan işletmelerin borç oranı ortalamalarının ihracat yapmayan işletmelerin borç oranı ortalamalarından daha yüksek bir ortalamayı işaret ettiği görülmektedir. Bu bulguya göre ihracat yapan işletmeler, borcun kaldıraç etkisinden daha fazla yararlanarak, karlılıklarını bu yolla artırabilme potansiyeline sahiptirler. İhracat faaliyetinde bulunan işletmelerin hem özsermaye devir hızı ortalamalarında, hem borç oranı ortalamalarında görülen yükseliş eğilimi, aynı zamanda bu işletmelerin büyüme eğilimini de niteleyen bir olgudur. Nitel performans değişkenlerinden satışlarda büyüme algısına ilişkin ortalama farklılıkları

incelendiğinde; ihracat yapan işletmelerin ortalama değerlerinin, ihracat yapmayan işletmelerin ortalama değerlerinden yüksek olduğu; ihracat yapan işletmelerdeki satış büyümesine ilişkin olumlu algılamaların ihracat yapmayan işletmelere oranla daha yüksek düzeylerde olduğu gözlenmektedir. Diğer nitel değişkenlerden karlılıkta büyüme ve finansal performansta büyüme algılamalarında da paralel algılamaların varlığı görülmektedir. Kârlılıkta büyümeye ilişkin ortalama değerlerinin ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelerden daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Yine finansal performansta olumlu yönde bir artış olduğuna ilişkin algılama ortalamaları da ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelere oranla daha yüksektir. Bu bilgilerden hareketle satışlar, kârlılık ve finansal performans algılamalarına ilişkin ortalamaların ihracat yapan işletmelerle ihracat yapmayan işletmelerde anlamlı düzeyde farklılaştığı görülmüştür.

İşletme ölçeğine ilişkin nicel ölçütün (ölçek) aldığı ortalama değerlerin, ihracat yapan işletmelerde, ihracat yapmayan işletmelerin ölçek ortalamalarından istatistiksel olarak anlamlı düzeyde farklı olduğu gözlenmektedir. Bu sonuç, büyük ölçekli işletmelerin daha küçük ölçekli işletmelerden daha fazla ihracat yapma eğilimini işaret etmektedir. İşletme ölçeği temelli analizler sonucunda aktif devir hızı dışındaki hiçbir değişken açısından ihracat yapan işletmelerin finansal performanslarının farklılaşmadığı gözlenmiştir. Aktif devir hızı değişkeni açısından ölçek farklılaşması ise mikro işletme ile küçük işletme ölçeği arasında; mikro işletme ölçeği lehinedir.

İhracat yoğunluğu ortalamalarının en yüksek olduğu sektör Gıda Ürünleri ve İçecek Sektörü'dür. Bu sektörü sırasıyla; Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazlar, Motorlu Kara Taşıtı Römork ve Yarı Römork İmalatı, Mobilya İmalatı, Tekstil Ürünleri İmalatı ve Plastik ve Kauçuk Ürünler sektörleri izlemektedir. Çalışma kapsamındaki işletmeler arasında ihracat yoğunluğunun en az olduğu sektör Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünler sektörüdür. Bununla birlikte, sektörel ortalamalar arasındaki farkın anlamlılığına ilişkin gerçekleştirilen Tek Faktörlü Varyans Analizi sonucunda 11 farklı sektöre dâhil ihracat yapan işletmelerin ihracat yoğunluklarına ilişkin ortalamaları ile finansal performans kriterleri ortalamalarına ilişkin anlamlı bir farklılık gözlenmemiştir.

Alt bölgeler açısından yapılan analizlerde ise şu bulgulara ulaşılmıştır: Cari oran kriteri açısından alt bölgeler arasındaki istatistiksel olarak anlamlı farklılığın nedeni, İstanbul+Batı Marmara, Batı Anadolu ve Doğu+Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran ortalamalarının Akdeniz OSB'lerinin cari oran ortalamasından düşük olmasıdır. Doğu ve Batı Karadeniz OSB'lerinin cari oran açısından risk düzeyi daha yüksek cari oran ortalamasına sahip oldukları; kısa vadeli borç ödeme yükümlülüklerini karşılama noktasında diğer

OSB'lerden daha fazla sıkıntıya düşebilecekleri görülmektedir. Öte yandan Akdeniz OSB'lerinin ise standart oranın çok üstünde bir cari oran ortalamasına sahip oldukları tespit edilmiştir. Bu bulgu, ilk bakışta Akdeniz OSB'lerinin cari oran açısından diğer alt bölgelere göre avantajlı konumda bulunduğunu nitelese de, cari oran ortalamasının çok yüksek düzeylerde bulunmasının, işletmelerde atıl konumda nakit fazlası bulunduğunun göstergesi olduğu düşünüldüğünde, Akdeniz OSB'lerinin görüldüğü kadar avantajlı konumda bulunmadığı yorumu yapılabilecektir. Aktif devir hızı kriteri açısından alt bölgeler arası anlamlı farklılığın, İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerinin devir hızı ortalamalarının Akdeniz ve Doğu-Kuzeydoğu-Orta Anadolu OSB'lerinin devir hızı ortalamalarındaki (0.97) farklılıktan kaynaklandığı görülmektedir. Farklılık gösteren aktif devir hızları genel olarak değerlendirildiğinde bütün alt bölgelerde düşük devir hızlarının varlığı göze çarpmaktadır. Aktif devir hızının düşüklüğünün, işletmenin varlıklarının etkin kullanılmamasından kaynaklandığı düşünülürse, Akdeniz OSB'leri ile Doğu-Kuzeydoğu-Ortadoğu Anadolu OSB'lerinin İstanbul ve Batı Marmara OSB'lerine oranla varlıklarını etkin kullanma konusunda daha başarısız oldukları yorumu yapılabilecektir. Bu yorum, anlamlılık sınırları içinde olmasa da aktif devir hızı düşük olan alt bölgelerin duran varlık devir hızı ortalamalarının da düşük olduğu bilgisi ile desteklenmektedir. Çünkü duran varlık oranının düşüklüğü ya da zaman içinde düşme eğiliminde olması, işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını ya da duran varlıklardan yeterince gelir sağlamadığını göstermektedir.

İhracat yoğunluğuna ilişkin alt bölgeler arası anlamlı farklılıkların, Ege OSB'lerinin ihracat yoğunluğu ortalamalarının İstanbul ve Batı Marmara, Doğu Marmara ve Batı Anadolu OSB'lerinin ihracat yoğunluğu ortalamalarından düşük olmasından kaynaklandığı görülmektedir. İhracat yoğunluğu ile finansal performans katsayısı arasında çok düşük düzeyde bir anlamlı ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçtan hareketle teorik bağlamda ihracattan beklenen faydaların karlılık rakamlarına yeteri derecede yansımadağı, dolayısıyla ihracattan beklenen faydanın sağlanamadığı yorumu yapılabilir. Elde edilen bulgular bir bütün olarak değerlendirildiğinde; ihracat yapan işletmelerin teorik olarak "öğrenme hipotezi"ne daha yakın bir eğilim gösterdikleri; ihracat performanslarının finansal verilere beklenen düzeylerde olumlu yansımalarının gerçekleşmediği görülmektedir. İhracat yapan firmalarda, ihracat yapmadan kaynaklanan olumlu bir performans algılamasından söz edilebilse bile bu olumlu algılamının performans değişkenlerine tam olarak yansımadağı gözlenmektedir. İhracat yoğunluğu ile finansal performans kriterleri ve finansal performans katsayısı arasındaki ilişkinin zayıf olmasındaki en büyük etkenlerden birinin de Türkiye 'nin içinde bulunduğu döneme ait makro göstergelerden de anlaşılacağı gibi; çalışmanın yapıldığı dönemi

içeren verilere göre liranın döviz kurları karşısındaki aşırı değerlenmesinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Beşinci bölüm, OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların ihracat performansını etkileyen faktörleri kapsamaktadır. İşletmelerin ihracat performansının temel belirleyenlerinin incelenmesinden şu sonuçlar elde edilmiştir: OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların yaşı arttıkça, ölçeği büyüdükçe, kapasite kullanım oranı arttıkça, yeni ürün geliştirme sürecine girdikçe, dış fuarlara katıldıkça, dış pazarlara açılma isteğini harekete geçirdikçe, yabancı ortaklıklar kurdukça, nihayet finansal kaynaklara erişimi kolaylaştıkça ihracat yapma olasılığı artmaktadır.

Benzer bulgular alt bölgeler açısından irdelendiğinde yapılan tahminlere ilişkin sonuçlar da şu şekilde özetlenebilir: TR1 alt bölgesi, Türkiye geneline benzer bir özellik göstermektedir. Bu durum TR1 ile ifade edilen Doğu ve Batı Marmara bölgesinin Türkiye geneli için oluşturulan örnekleme büyük bir paya sahip olması, örneklemin bütünüyle uyumluluk olarak yorumlanabilir. Bütün bölgeler için, firma büyüklüğü (toplam çalışanlar) ve dış fuarlara katılma firmaların ihracat davranışında etkilemektedir. Kapasite kullanım oranı, TR1 (İstanbul) ve TR11 (Kuzeydoğu Anadolu ve Orta Anadolu)'de daha büyük önem arz etmektedir. Yeni ürün geliştirme, TR1 (İstanbul) ve TR6 (Akdeniz)'de ihracata katkıda bulunmaktadır.

Bu sonuçlar, dünya deneyimleri çerçevesinde yapılan ampirik çalışmalar ile uyumaktadır. Özellikle Türkiye OSB'leri açısından Ar-Ge harcamaları anlamlı bir özellik sergilememektedir. Firmalar tecrübesinin ise ihracat performansları üzerinde önemli bir etkisinin olduğu görülmektedir. Ölçek büyüdükçe ihracat yapma olasılığının artıyor olacağı bulgusu da beklentilere uygundur. Burada incelenen firmaların büyük çoğunluğunun KOBİ olması nedeniyle ölçek ekonomilerinin ihracatı arttırdığı yorumundan ziyade büyük ölçekli firmaların kaynak yetersizliği (sermaye, teknoloji, malzeme vb.) sorununu daha kolay aşabileceği, dış pazarlara daha kolay ve hızlı ulaşabileceği vb. nedenlere vurgu yapmak gerekmektedir. Kapasite kullanım oranının artması da ihracatı pozitif yönde etkilemektedir. Kapasite kullanım oranının artması maliyetlerin düşmesini de beraberinde getirmektedir. Bu sonuç Türkiye'nin rekabet koşulunun maliyeti düşürmek olduğunu düşündürmektedir. Dış piyasada aynı malın düşük fiyatıyla rekabet etmek tek ve genel bir strateji olmamalıdır. Düşük fiyatla rekabet, düşük kaliteli ve özellikle katma değeri düşük mallarla rekabet demektir. Bu da dış ticaretten firma ve ülke düzeyinde elde edilen getiriye düşürmektedir. Ayrıca firmalar yeni ürün geliştirme sürecine giren firmaların ihracat yapma olasılığı artmakta, giremeyenlerin ise azalmaktadır. Bu sonuç önemsenmelidir. Çünkü ekonomik gelişmeyi

uzun vadede sürdürülebilir kılmak ve bilimsel ve teknolojik bir temele oturtmak amacıyla yeni ürün geliştirmeye yönelik Ar-Ge projelerine kaynak ayırmak gerekmektedir. Tedarikçilerle kurulan iyi ilişkiler sayesinde yurt dışında ürünü talep eden müşterilerin isteğine uygun olarak ürünleri daha kaliteli ve istenilen zamanda üretme şansı doğacaktır.. Böylelikle farklı ülkelerdeki farklı istek ve niteliklere uygun ürünler üretilerek pazar payı genişletilecektir. Dış fuarlara katıldıkça, dış pazarlara açılma isteğini harekete geçirdikçe, yabancı ortaklıklar kurdukça, finansal kaynaklara erişimi kolaylaştıkça ihracat yapma olasılığı artmaktadır.

Altıncı bölümün birinci kısmında OSB'lerde tedarik zinciri yönetimi bağlamı işletme performansı ele alınmış; ikinci kısımda ise lojistik faaliyetlerin etkinliği incelenmiştir. OSB'lerde TZY işletme performansı ilişkisi değerlendirildiğinde, öncelikle rekabet baskısı nedeniyle işletmelerin değerler ağını etkin bir şekilde yönetmelerinin bir zorunluluk olduğu belirtilmelidir. Bu nedenle işletmeler gerek tedarikçileriyle gerekse de müşterileriyle karşılıklı güvene dayalı işbirliğine yönelik ilişkilerini geliştirmektedirler. İşbirliğine dayalı bu ilişkilerin işletme performansı üzerindeki etkileri konusunda literatürde çok sayıda çalışma bulunmakla birlikte şu ana kadar Türkiye OSB'leri açısından bütüncül bir durum değerlendirilmesi yoktur. Bu bağlamda araştırma projesi kapsamında yer alan imalat sanayi işletmelerini kapsayan ve bu işletmelerdeki TZY uygulamalarının işletme performansı üzerindeki etkilerinin incelendiği araştırmada elde edilen algılamaya yönelik bulgular ışığında şu değerlendirmeleri yapmak mümkündür:

Araştırma kapsamındaki işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinde kaliteye önem verdikleri ve tedarikçileri ile problem çözme konusunda işbirliği içinde oldukları görülmüştür. Ayrıca işletmeler ürün ve girdi kalitesini geliştirmede tedarikçileri ile işbirliği yapmaktadır. Bunun yanında tedarikçilerin sürekli iyileştirme programlarına ve yeni ürün gelişimi faaliyetlerine dâhil edildikleri tespit edilmiştir. Dolayısıyla işletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinin, OSB'ler arasında göreceli farklılıklar olmakla birlikte işbirlikçi yapıya daha yakın olduğu söylenebilir.

İşletmelerin müşterilerin bilgi alma ve yardım taleplerine önem verdikleri, müşterileri ile olan ilişkilerinde güvenilirlik ve yanıt verme gibi konularda standartların belirlenmesinde müşterileri dikkate aldıkları görülmektedir. Bunun yanında işletmeler müşteri memnuniyetine de önem vermekte ve müşteri memnuniyetiyle ilgili sık sık ölçümler yapmaktadırlar. Burada da işletmelerin müşteri merkezli bir yapıya sahip oldukları ve müşterileri ile olan ilişkilerine önem verdikleri söylenebilir. İşletmelerin genel performans kriterleri incelendiğinde, müşteriye zamanında ve kaliteli ürün teslimine önem verdikleri görülmektedir. Aynı zamanda

müşterilerle olan ilişkilerinde olduğu gibi, müşteri memnuniyetine yönelik faktörlerin ön plana çıktığı söylenebilir. Burada müşteri memnuniyeti kriterini, fiyat, pazara hızlı ürün sunma, hızlı ürün geliştirebilme gibi performans kriterleri takip etmektedir.

Genel performans kriterlerine uygulanan faktör analizi sonucunda bu kriterlerin finansal performans kriterleri, zaman performans kriterleri, kalite-dağıtım performans kriterleri ve yenilikçilik performans kriterleri olmak üzere dört başlıkta toplanabileceği tespit edilmiştir.

İşletmelerin tedarikçileri ile olan ilişkilerinin işletme performansı üzerindeki etkileri incelendiğinde, tedarikçileri ile daha işbirlikçi ilişkiler geliştiren işletmelerin performanslarının rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durum OSB'ler bazında incelendiğinde de her bir OSB için tedarikçileriyle işbirlikçi bir yapıya sahip olan işletmelerin performanslarının daha yüksek olduğu görülmektedir. Bunun yanında Doğu Marmara OSB'de (Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova illerini kapsamaktadır) tedarikçileri ile işbirlikçi bir ilişki yapısına sahip işletme sayısının daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum; TZY'nin hem Dünyada hem de Türkiye'de otomotiv sektöründe diğer sektörlerle göre daha etkin bir şekilde uygulandığı dikkate alındığında; Doğu Marmara OSB'de faaliyet gösteren işletmelerin ağırlıklı olarak otomotiv sanayinde faaliyet gösteriyor olmasıyla açıklanabilir. Doğu Karadeniz ve Kuzeydoğu Anadolu OSB'lerinde de araştırma kapsamında yer alan toplam işletme sayısı az olmakla birlikte tedarikçileriyle işbirlikçi bir ilişkiye sahip olan işletme sayısının daha fazla olduğu görülmektedir. Diğer dokuz OSB'de tedarikçileri ile işbirlikçi ilişkilere sahip olan işletmelerin performansları daha yüksek olmakla birlikte, işbirlikçi ilişki yapısına sahip işletme sayısı rekabetçi ilişkilere sahip işletme sayısından daha azdır.

İşletmelerin müşterileri ile olan ilişkilerinin işletme performansı üzerindeki etkileri incelendiğinde, müşterileri ile daha işbirlikçi ilişkiler geliştiren işletmelerin performanslarının rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Her bir OSB için, müşterileri ile işbirlikçi yapıya sahip olan işletmelerin performanslarının rekabetçi ilişkilere sahip olan işletmelere göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bunun yanında tedarikçilerle olan ilişkilerde olduğu gibi Doğu Marmara, Akdeniz, Doğu Karadeniz ve Kuzeydoğu Anadolu OSB'lerde müşterileri ile olan ilişkilerinde işbirlikçi bir yapıya sahip olan işletme sayısının daha fazla olduğu görülmektedir. Araştırma kapsamındaki işletmelerden hem tedarikçileri hem de müşterileri ile işbirlikçi bir ilişki yapısına sahip olan işletmelerin performans kriterlerinin diğerlerine göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum OSB'ler bazında da aynı şekilde olup hem tedarikçileri hem de müşterileri ile işbirlikçi

ilişkilere sahip olan işletmelerin performanslarının daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür.

Bu kısmın özeti olarak, başlangıç noktası tüketici, uç noktası ise hammadde tedarikçileri olan bir yığın işletme yerine, bunların tamamını ifade eden tek bir işletme görünümündeki tedarik zinciri; işletmelerin iç çalışmalarını en uygun ve basit bir şekilde getirirken, aynı zamanda tüm tedarik zincirinin çalışmasını olumlu yönde etkilemekte ve çalışmaları iyileştirmek suretiyle de işletmelerin tüketicilere karşı olan sorumluluklarını en iyi şekilde yapmalarını olanaklı hale getirmektedir. Bu bağlamda TZY'nin; fiyat, kalite, hız, verimlilik, kârlılık, dağıtım, yeni ürün sunma gibi performans unsurlarının geliştirilmesini ve zincir içindeki uygulamaların uyumlu, bütünleşmiş ve yüksek performanslı olmalarını sağladığı söylenebilir. Bu durum bir bütün olarak eş yığılma ekonomileri ile paralellik taşımaktadır denebilir.

Altıncı bölümün ikinci kısmı OSB'lerde lojistik faaliyetlerin etkinliği ve lojistik performansı geliştirme konusunu kapsamaktadır. Lojistik yönetimi süreci, TZY ile karıştırılmaması gereken, ancak TZY'nin önemli bir parçası olan süreç olarak bilinmektedir. Bu yönüyle, TZY sürecinin etkinliği bir anlamda lojistik yönetimi sürecine bağlı olmaktadır. İşletme lojistiği bilindiği gibi tedarik lojistiği, malzeme lojistiği ve fiziksel dağıtım süreçlerinden oluşmakta ve kısaca şu şekilde tanımlanmaktadır: Lojistik; müşteri beklentilerinin karşılanması için malların, hizmetlerin ve bilgilerin, çıkış noktalarından tüketim noktalarına doğru fiziksel akışın planlanması, yürütülmesi ve kontrolü faaliyetlerini kapsayan süreçlerden oluşan bir sistem olduğu için doğru ürünün, doğru müşteriye, doğru yer ve zamanda sağlanmasına olanak veren faaliyetler bütünüdür. Buna göre araştırmada ele alınan algılama düzeyi ile açıklanan lojistik etkinlik kriterleri ve bu kriterleri oluşturan değişkenlere değerlendirilir iken öncelikle aritmetik ortalama analizi yapılmıştır. Analiz sonucunda, OSB firmalarının teslim zamanına yüksek düzeyde önem verdikleri görülmüştür. Lojistik etkinlik kriterlerinde orta düzey başarının üstünde olsa da diğer kriterlerden daha az önem verildiği görülen yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlaması değişkeni bir çok performans ölçütünün olumlu yönde değişmesinde önemli bir kriter olmaktadır. Ankete katılan OSB firmaları, lojistik etkinlik kriterlerinde genel olarak başarılı olduklarını belirtmişlerdir. Bu nedenle OSB'nde faaliyet gösteren firmaların lojistik etkinlik düzeylerinin yüksek olduğu söylenebilir. Lojistik faaliyetlere ilişkin kriterler için yapılan genellemelerin anlamlı olması ve bu gözlemlerin yeniden doğrulanması için OSB firmalarının büyüklüklerine göre ayrıştırılması ve firma büyüklüğüne göre lojistik etkinlikte farklılık olup olmadığına

bakılmasında yarar görülmüştür. Bu nedenle OSB’de faaliyet gösteren firmaların büyüklüklerine göre lojistik faaliyet kriterlerinin farklılık gösterip göstermediği incelenmiş ve firma büyüklüğüne göre lojistik etkinlik kriterlerinin hiç birinde anlamlı fark bulunamamıştır. Farkın anlamlı olmaması nedeniyle ankete katılan firmaların büyüklüklerinin yapılan analizlerde ayırt edici bir özelliği olmadığı sonucuna varılmıştır. Bu durum, ya OSB’lerde lojistik algılamada ortak bir yaklaşım oluştuğunu gösterir ya da firma yetkililerinin yapıp ettiklerini vurgulamaktan ziyade olması gerekeni algılayarak anketleri cevaplandırdıklarını gösterir.

Çalışmanın bu kısmında da ankete katılan firma sayılarından dolayı 9 alt bölgede toplanmıştır. Bu 9 alt bölge için farklılık analizi yapılmış ve lojistik kriterlerinin tümünde alt bölgeler arasında anlamlı farklar ortaya çıkmıştır. Alt bölgelerin hepsinde lojistik kriterlerin ortalamaları birbirine yakın değerler olsa da bu değerler arasındaki farklar anlamlı bulunmuştur. Nedenlerinin iyi irdelenmesi verimlilik artışına ilave bir ivme kazandırabilir. Nitekim bu farklılardan dolayıdır ki, lojistik etkinlikte alt bölgelere göre OSB’leri birbirine göre daha başarılı ya da başarısız diye karşılaştırmak mümkün olmaktadır.

Lojistik etkinlikte en başarılı OSB’ler Akdeniz ve Doğu Marmara alt bölgelerinde iken en başarısız OSB’ler Güneydoğu Anadolu ve Batı Karadeniz+Doğu Karadeniz altbölgelerindedirler. Lojistik etkinlikte OSB’nin içinde yer aldığı coğrafi bölge önemli bir etken olarak düşünülmelidir. Alt OSB’de yer alan ve ankete katılan firma sayısı 30’dan fazla olan 16 OSB arasında lojistik etkinlik kriterlerinde anlamlı fark olduğu görülmüştür. Özellikle Bursa Demirtaş, Bursa, Eskişehir (I+II), Kayseri I ve Konya II OSB’leri lojistik etkinlikte tüm kriterlerde çok başarılı olarak değerlendirilmiştir. Gaziantep I ve Şanlıurfa I OSB firmalarının lojistik etkinlikleri tüm kriterlerde diğer OSB’lere göre daha düşük olduğu tespit edilmiştir.

Burada üçüncü bölümdeki nicel performans ölçütleri dikkate alındığında, Gaziantep OSB’lerinin performansı açısından önemli bir farklılık arzettiği bilindiği için bu sonuç araştırma ekibinin sahada yaptığı gözlem çerçevesinde yeniden değerlendirilmiş, farklılığın nedeni irdelenmiş ve şu sonuç araştırma ekibince paylaşılmıştır: Bölge girişimcisinin devletten teşvik ve benzeri beklentileri oldukça yüksek olup Gaziantep’in KÖY kapsamından çıkarılmış olması, söz konusu il girişimcileri tarafından bir beklentiye yeniden yönlendirme/yönetme zekâsı ile açıklanabilir. Nitekim çevre illerin (KÖY kapsamına alınmış olması) kendi rekabet güçlerini azalttığı yorumu girişimciler tarafından bir şikâyet unsuru olarak sık sık dile getirilmiştir. Ayrıca Afyon, Ankara I, teslim zamanında çok başarılı

olduklarını belirtmişlerdir ki; bu durum da özellikle bu bölgedeki ulaşım ağının diğer bölgelere göre daha da etkin olduğu saptamasıyla açıklanabilir.

Sektöre göre lojistik etkinlikte farklılık olup olmadığı incelendiğinde, metalik olmayan diğer mineral ürünler imalatı ve mobilya imalatı sektörlerinin lojistik etkinlikte daha başarılı oldukları görülmektedir. Özellikle bu sektörlerde teslim zamanına ve müşteri memnuniyetine çok yüksek düzeyde önem verilmiş olması lojistik etkinlikteki başarıyı artırmaktadır.

OSB firmalarının lojistik etkinlikte, üretici/tedarikçi/müşteri uzaklığına göre anlamlı farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde, farklı şehirde tedarik gerçekleştiren OSB'lerin lojistik etkinliğinin aynı şehir ve aynı OSB'den yani yakın olarak nitelenen yerlerden tedarik gerçekleştirenlerden daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum OSB'lerde kümelenmelerin çevre iller üzerindeki yayılma etkisini gösterdiği gibi başlangıçta belirtilen eş yığılmanın yarattığı dışsal ekonomilerin verimlilik artışına yaptığı katkı olarak nitelendirilebilir. Diğer bir ifadeyle bu durum yığılma ekonomileri politikasına daha fazla işlerlik kazandırma ihtiyacını ortaya koymaktadır.

Burada lojistik performansı etkileyen faktörleri belirlemek için çoklu doğrusal regresyon analizi uygulanmıştır. Regresyon analizleri 11 farklı lojistik performans ölçütü için ayrı ayrı yapılmıştır. Regresyon analizi tüm Türkiye OSB'leri için yapılarak yorumlandıktan sonra alt bölgeler için de yapılmış olup Türkiye geneline göre farklılıklar ortaya konmuştur. Her bir performans ölçütünde performansı artıran ya da azaltan farklı lojistik etkinlik kriterleri belirlenmiştir. Genel olarak bakıldığında bazı alt bölgelerde çelişkili durumlar görülse de OSB firmalarının performanslarını artırmaları için öncelikle yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına önem vermelerinin gerekliliği belirgin bir şekilde ortaya çıkmıştır. Müşteri memnuniyeti ve kalite, tedarikçi ilişkilerindeki başarı ve teslim zamanındaki başarı kriterleri de birçok performans ölçütünde olumlu etki yapmaktadır. Stoklar da OSB firmalarının önemli bir sorunu olarak görülmelidir. Lojistik faaliyetlerdeki başarı daha etkin bir stok planının oluşmasını sağlayacaktır. Özellikle Doğu ve İç Anadolu bölgelerdeki OSB'lerin stoklarını azaltmak için tedarikçi ilişkilerine eğilmeleri gereklidir.

Yedinci bölümde sanayi politikasında girişimcilik ve karar alma sürecindeki etkileşim çerçevesinde, birinci kısımda iç girişimciliği etkileyen makro dinamikler, ikinci kısımda kurumsal girişimcilik ve girişimcilik kültürü, üçüncü kısımda faaliyet ve bölge temelinde yapısal ve kültürel değişkenlere yönelik düzenleyicilik etkisi, dördüncü kısımda ise OSB'lerde organizasyonel/yönetimsel etkinlik ele alınmış özet sonuçlar sırasıyla aşağıda verilmiştir.

Buna göre bu bölümün birinci kısmında ulaşılan sonuçlar değerlendirilip iç girişimciliği etkileyen makro dinamikler bağlamına şunlar söylenebilir: İçgirişimcilik sadece yeni iş girişimlerinin yaratılmasını değil, aynı zamanda yeni ürün, hizmetler, teknolojiler, yönetim teknikleri, stratejiler ve rekabetçi haller gibi diğer yenilik faaliyetlerini ve yönelimleri de ifade etmektedir. Bu açıdan ele alındığında içgirişimcilik yeni işletme oluşturma, ürün/hizmet yeniliği, süreç yeniliği, kendi kendini yenileme, risk alma, proaktiflik ve rekabetçi saldırganlık olarak da ifade edilmektedir. Ayrıca şirket girişimciliği, şirket girişimi ve içsel şirket girişimciliği gibi terimlerde iç girişimcilik konseptini tanımlamada kullanılmaktadır. Geniş anlamda içgirişimcilik, mevcut bir organizasyon içerisindeki girişimciliktir. İçgirişimcilik bir taraftan fırsatlar yaratmak için yeni şeyler yaparak ve geleneklerden saparak ve mevcut organizasyon içindeki bir girişimcilik ruhu olarak ele alınırken, diğer taraftan da organizasyon içerisindeki bireylerin hali hazırda kontrol ettikleri kaynakları dikkate almaksızın fırsat arama/yaratma süreci olarak görülmektedir.

Firmalar artan rekabet baskısını azaltabilmek ve alan ekonomilerinin avantajlarından yararlanmak amacıyla yeni ürünlerin ve süreçlerin geliştirilmesinin yanısıra ölçek farklılıkları dikkate alınmaksızın yeni iş oluşturmaya önem vermektedir. Ayrıca yeniliği üretim sürecinin her aşamasında dikkate almak zorunda kalan firmaların yeni stratejiler geliştirmeleri ve sürekli olarak kendilerini yenilemeleri gerekmektedir. Günümüzde yenilik ve kendini yenileme, teknolojik değişim sürecinin ve rekabet gücünün önemli bir kriteri haline gelmiştir. Bu bağlamda öncü olma, inisiyatif alma, risk üstlenme, rekabetçi fırsatlar yaratmada saldırgan davranma gibi hususlar firmaların rekabet güçlerinin artırılması açısından önem arz etmektedir. Firmalar faaliyet gösterdikleri sektörlerde rekabet baskısından korunmak için hem mevcut kaynaklarını daha etkin kullanmak hem de yeni açılımlar yapmak zorundadırlar. Bu nedenle 1980'li yıllardan itibaren içgirişimcilik, firmaların rekabet güçlerini artırmada bir araç/strateji olarak dikkate alınmaya başlanmıştır.

Yukarıdaki iç girişimciliğe ilişkin öngörüler bağlamıyla Türkiye'de OSB örneği dikkate alındığında; içgirişimcilik dinamiğine bağlı olarak rekabet gücünün belirleyicileri ortaya konulmuştur. Buna göre, karlılık ve büyüme arasındaki ilişkiler korelasyon analizi ve regresyon analizi yardımıyla incelenip elde edilen bulgular literatür bulguları ile karşılaştırılmıştır. Literatür bulguları ile bazı benzerlikler yakalanmakla birlikte, önemli ölçüde farklılık arz eden bazı tespitler de yapılmıştır. Bunlar şu şekilde ifade edilebilir:

Araştırma bulgulara göre firma performansı ile içgirişimciliğin dört boyutu arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin olduğu görülmektedir. Benzer şekilde karlılık ile yeni iş oluşturma, yenilik ve kendini yenileme arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişki olduğu

gözlendi. Ayrıca, araştırma sonuçları büyüme ile kendini yenileme, proaktiflik ve yenilik arasında pozitif yönde anlamlı bir ilişkinin bulunduğunu ortaya koymuştur. Regresyon analizi sonuçlarına göre de yeni iş oluşturma ve yeniliğin firma performansını pozitif yönde, kendini yenileme ve proaktifliğin ise negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Firma performansı üzerinde en yüksek etkiye sahip değişken ise yeni iş oluşturmadır.

Bu tespitlerden hareketle Türkiye’de OSB’de faaliyet gösteren imalat sanayi işletmelerinin performansı üzerinde en belirleyici faktörün yeni iş oluşturma olduğu söylenebilir. Dolayısıyla alan çalışmasına konu olan firmalar, alan ekonomilerinin avantajlarından yararlanmak ve firma performansı çerçevesinde rekabet güçlerini artırmak için içgirişimciliğe önem vermektedirler. Kendini yenileme ve proaktifliğin firma performansı üzerinde negatif yönlü etkiye sahip olması ise, firmaların ileriye yönelik planlama yapamamaları ve risk almaktan kaçındıkları şeklinde ifade edilebilir. Yine yeni iş oluşturma ve kendini yenileme karlılığı pozitif yönde etkilerken, yenilik ve proaktiflik negatif yönde etkilemektedir. Kârlılık üzerinde en yüksek etkiye sahip değişken yeni iş oluşturmadır. Bu bağlamda yeniliğin karlılığı negatif yönde etkilemesi, alan çalışmasına konu olan firmaların Ar-Ge alt yapılarının olmadığına işaret etmektedir. Diğer taraftan proaktifliğin karlılığı negatif yönde etkilemesi, yukarıda da belirtildiği üzere söz konusu firmaların risk almaktan kaçındıkları şeklinde değerlendirilebilir. Hâlbuki Fitzsimmons vd. (2004) tarafından yapılan çalışmada ise sadece kendini yenilemenin karlılığı negatif yönde etkilediği belirtilmektedir. Fitzsimmons vd. (2004) tarafından yapılan çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da büyüme üzerinde en yüksek etkiye sahip değişkenin proaktiflik olduğu tespit edilmiştir. Bu çalışmada yenilik değişkeninin katsayı işaretinin negatif çıkmış olması, yeniliğin firmalar tarafından bir değer unsuru olarak değil de bir maliyet unsuru olarak görüldüğünü doğrulamaktadır. Özetle yeni iş oluşturma ve yenilik firma performansını, yeni iş oluşturma ve kendini yenileme karlılığı, yeni iş oluşturma, kendini yenileme ve proaktiflik ise büyümeyi pozitif yönde etkilemektedir.

Bu bölümün ikinci kısmında OSB’lerde kurumsal girişimcilik ve girişimcilik kültürü incelenmektedir. Bir ülkenin refah düzeyinin artması, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından ekonomik kalkınmanın sağlanması, kuşkusuz o ülkenin sanayileşmesi ve uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanabilmesine bağlıdır. Uluslararası rekabet gücü kazanabilmek ise artan oranda teknoloji yeteneğine, en genel anlamda yenilik (innovation) sürecine dayanmaktadır. Küçük ölçekli işletmelerle araştırma yapma zorluğu (veri elde etme güçlüğü) göz önünde tutulduğunda bu çalışmadaki bulguların ne derece değerli olduğu gözden uzak tutulmamalıdır. Firma girişimcilik davranışı, bir ölçüde yönetsel girişimcilik

davranışını da yansıtmaktadır. İşletme yönetimleri tarafından yenilik konusunda desteklenmeyen çalışanlar arasından, yöneticilerin davranışı girişimci davranış olarak algılanmadığından dolaydır ki girişimcilik kültürü girişimci sayısını artırmamaktadır/desteklememektedir.

Nitekim araştırma sonuçlarına göre firma düzeyinde girişimcilik kültürüne ilişkin değerlerin yüksek çıkmasına karşılık bu değişkenin açıklayıcılığının çok düşük düzeyde olması bu kanaatimizi desteklemektedir. O nedenle bu tip çalışmalarda sosyal beğenilrlik testlerinin (responses bias) yapılması da bir zorunluluk olarak görülmektedir. Özellikle uluslararası karşılaştırma ölçütleri açısından bu değerlendirme dikkate alınmalıdır. Firmanın yenilik konusunda kaynak tahsisi ve yönetimin buna verdiği önem çalışanlar tarafından hangi ölçüde biliniyorsa, çalışanlar da girişimci davranışa o derece fazla inanır. Doğası gereği gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler kaynak tahsisinde sıkıntı, finansal yetersizlik ve teknoloji sorunları yaşamaktadır. Bir de buna yönetsel tutuculuk eklendiğinde, yönetsel öncelik süreç yaratmak ve girişimci çalışanlara sahip olmak yerine piyasada işletme varlığının korunması ana amaç haline gelmektedir. Örneğimizimizin özellikleri dikkate alındığında benzer kaygıların Türkiye'deki KOBİ'lerde de var olduğu göz ardı edilemez. Günlük kaygılarını giderme çabası, firmaları daha çok taklit yoluyla üretime yönlendirmekte ve yeterli güce ulaşmayanlar da ancak fason üretim yapabilmektedirler.

Yedinci bölüm üçüncü kısım ele alınırken ikinci kısımda yer aldığı biçimi ile yenilik yaratma yeteneğini belirleyen iki değişkenin önemini ortaya konulduğunu hatırlamakta yarar vardır. Bunlar iç girişimciliğin bir değişkeni olan yenilikçiliğin tercihlerini sınamaya yönelik yeni ürün ve pazar yönelimidir. Bu iki değişkene bağlı olarak hangi faktörlerin bu alt değişkenleri açıkladığı ve ne kadar açıkladığı belirlenmiştir. Gerçekte yenilik yeteneği ile bu değişkenler arasındaki durum nedir? Aynı alanda ortak kullanıma açılmış firmalar, içinde buldukları ortam özelliği ile ondan etkilenirken bölge ve faaliyet türleri açısından da aralarında farklılık ya da benzerlik var mıdır? Bu durumda firmaların devletin rolüne ilişkin girişim/düzenleyicilik etkisi ile içinde buldukları çevresel özelliklerin düzenleyiciliği bölge ve faaliyetlerde nasıl algılanmaktadır? Bu hususlara kısım üçte tekrar değinilmiştir. Burada elde edilen bulgulara yönelik temel hatırlatmalar yapıldığında bölge temeli yanında, bölge içinde endüstriyel faaliyet önceliğinin de dikkate alındığı analizlerde; hem faaliyet türlerinin test edilen değişkenler açısından farklılığını hem de faaliyete bağlı olarak bölgenin farklılığı ortaya konmuştur. Bu bulgular kısacası nedenleri tespit etmek açısından da dikkate değer bulunmuştur. Bu amaçla yukarıda ikinci kısımda yer alan değişkenler üzerinde bir bağımsız değişken olarak çevre ve devletin düzenleyiciliği algısı moderatör (düzenleyici) olarak

değerlendirilmiş ve bağımsız değişkenlerle (organizasyon kültürü ve organizasyon yapısı) etkileşimi sonucunda bu değişkenler üzerindeki etkisi incelenmiştir. O nedenle bu analizlerde hiyerarşik regresyon analizi yöntemine bağlı olarak şu temel sonuç elde edilmiştir: Bölgeler arasındaki farklılıklar ve faaliyet kollarındaki durum dikkate alındığında yenilik değişkeni üzerinde devletin düzenleyiciliği ve çevrenin statik dinamik özellikler taşıması doğrudan etkide bulunmaktadır. Türkiye açısından homojen bir kültür dinamiği oluşmadığı için heterojen yapı özelliği barındıran bazı bölge/çevrelerde faaliyette bulunan firmalar için kültür ve yapı boyutunun devletten beklentiler yönüyle girişimciliği körelten sonuçlar doğurduğu; bazı yörelerde ise büsbütün yeniliği ve yaratıcılığı teşvik edecek etkileşim sürecinde selektif politika geliştirme sorumluluğunun devlet rolüyle bağdaşık bağımsız bir özellik taşıdığı söylenebilir.

Yedinci bölüm dördüncü kısımda organizasyonel etkinlik bulguları altıncı bölümde incelenen TZY teorisi ile de ilişkilendirildiğinde, burada değişken tanımlamaları TZY, yapı ve girişimcilik algısı boyutu ile analiz edilmiştir. Kısaca bu kısımda OSB'lerde faaliyette bulunan firmaların; örgüt yapıları, yönetsel erke sahip olanların girişim algısı ve pazar ekseninde firma performansında etkisi olan faktörler incelenmiş olup şu sonucun altının çizilmesiyle yetinilmiştir:

Bölgeler arasında nicel ve nitel performans karşılaştırılması incelendiğinde bazı faaliyet kollarına (örneğin 17) bağlı olarak devletten beklentinin (devletin düzenleyicilik rolünden duyulan doyum) yüksek olduğu görülmektedir. Bu sonuç bölüm 6 daki sonuçlarla da örtüşmektedir. O nedenle ki hem kısım 3 hem de kısım 4 te yer alan bulgular irdelenip kalkınmada devletin rolü başlığıyla aşağıda ele alınmıştır:

Sekizinci bölümde, kalkınmada stratejik yapılanma düzenlemesi olarak OSB'lerin kalkınma planları ve yatırım teşvikleri çerçevesinde KOBİ yapılanmasıyla ilişkisi ele alınmıştır. Bu bölümün birinci kısmında kalkınma planları ve yatırım teşviklerinin KOBİ yapılanmasına etkisi, ikinci kısımda yeni iş oluşturmada devletin rolü, üçüncü kısımda ise teşvik politikalarının bölge ekonomileri ve OSB yapılanmasına katkısı Gaziantep örneğinde incelenmiştir. Bu bölümdeki temel yaklaşım, makro büyüklüklerden hareketle elde edilen bulgular ile ülke geneli ve alt bölge özelinde erişilmiş olan mikro büyüklükler birlikte değerlendirilip aşağıdaki öneriler geliştirilmeye çalışılmıştır.

Araştırmada Türkiye genelinde kalkınma planlarında öngörülen orta vadeli iktisat politikalarının yol göstericiliği altında KOBİ'lerin gelişme süreci incelenirken KOBİ'lerin kuruluşunu teşvik eden planlı yaklaşımın uygulama sonuçlarının temel varsayımlarla uyumlu sonuçlar doğurup doğurmadığı hipotezi test edilmiştir. Metin içinde yer alan her iki model

birlikte değerlendirildiğinde; Türkiye ekonomisi örneğinden elde edilmiş tahminler çerçevesinde, yönlendirilmiş piyasa ekonomisi hipotezi doğrulanmaktadır. Dolayısıyla Türkiye’de KÖY’lere yönelik regülasyon içeren iktisat politikası (kaynak transferini sağlayan) uygulamalarının, kaynak kullanım sürecini iyileştireceğini, bölgelerarası endüstriyel kümelenmelerin yönünü değiştirerek gelir dengesizliğini azaltacağını söylemek mümkündür. Bu sonuç, araştırmanın başında belirtilen yığılma ve eş yığılma ekonomilerinin sağladığı dışsal ekonomilerle uyumludur. Model 1’e göre, kaynak tahsisinin yönü düşük katsayılarla belirlenmesine rağmen (istatistiksel olarak önem seviyesine göre) kümelenmenin imalat sanayi yönlü olduğu anlaşılmıştır. Model 2’ye göre ise yatırım teşvikleri iller arası kaynak tahsisini olumlu yöne etkilemekte kısmen de olsa bölgeler arası gelir dağılımının iyileşmesine katkı sağlamaktadır. Nitekim Türkiye’deki KOBİ’ler yönlü deneyimden elde edilen tahminler çerçevesinde çalışmanın temel hipotezlerini doğrulayan ampirik bulgular elde edilmiş; teorik çerçevede belirtilen yönlendirilmiş piyasa ekonomileri teziyle uyumlu sonuçlar ortaya çıkmıştır.

Birinci kısımdaki ekonometrik modellerin sonuçlarına bağlı olarak imalat sanayisi için elde edilen anlamlı sonuçlar sonucunda projenin genel amacı çerçevesinde OSB özelinde mikro ölçekte ayrıntılı analiz ihtiyacı doğmuştur. Burada veri tabanı çerçevesinde OSB kapsamında yer alan firmaların yeni iş oluşturmada (yeni iş kurulumlarında) devletin düzenleyici rolünü nasıl algıladıkları ve teşviklerin iş kurulumlarında etken olup olmadığını belirlemeye yönelik analiz sonucunu vermekle yetinilmiştir. Buna göre OSB örneğinde iş kurulumlarında girişimci algısı değerlendirildiğinde ve tutum ölçmeye yönelik olarak ölçek dikkate alındığında tüm örneklem için bu algının olumsuz olduğu görülmektedir (<3).

Bu bulgulara göre devletin kaynak tahsisinde teşvik alan ve almayanların tümünün ortak algısının olumsuz (rol yetersizliği) olması düşündürücüdür. Nitekim olumsuz algısal farklılık tüm örneklem ve girişimci ortak algısında farklılık göstermez iken, alt ifadelerdeki (soru formunda bir değişkeni açıklayan diğer sorular) ve bölge bazında farklılıklar ortaya çıkmıştır. Örneğin, Ege ve Karadeniz bölgesi için bu farklılık ifade bazında Ege bölgesi için fırsatlardan adil olarak yararlanamama, istikrarı arttırmak ve belirsizliği azaltmak için yeterli çabayı göstermemek olarak karşımıza çıkmaktadır. Ege bölgesi hatırlanacağı üzere 25 nolu (plastik ürünleri) faaliyet kolunda diğer bölgelere üstünlük sağlar iken en az düzeyde kaynak tahsisinden yararlanmakta idi. Diğer taraftan Karadeniz bölgesi de 36 nolu faaliyet kolunda (mobilya imalatı) yoğunlaşırken, son dönemlerde kaynak tahsisinde yüzdesel olarak bir azalma söz konusudur. Bu sonucu destekleyen bir bulgu da, mevzuata ilişkin bilgiye ulaşamama, işe başlar iken kolaylık tanınmaması, iş geliştirmeye destek verilmediği,

başarısızlık durumunda kolaylık sağlanmadığı şeklindeki ifadelerde algısal anlamlı farklılığın tespitidir. Bu sonuç devletin KÖY yapılandırması ile ilgili yaklaşımıyla da paralellik göstermektedir. Ancak ortaya çıkan gerçek tüm örneklem için devletin düzenleyicilik algısının olumsuz olmasıdır ki, bu durum devletten beklentilere yönelik algılama ile açıklanabilir. Örneğin, bazı bölgelerde gelişmişlik düzeyine bağlı olarak bu algının azalması (Marmara bölgesinde olduğu gibi), normal karşılanmakla birlikte Ege ve Karadeniz Bölgelerinin her ikisinde de devletin rolündeki azalmaya rağmen (bu somut verilerden görülebilir) beklentilerin hala canlı tutulduğunu gösterir. Yedinci bölümde de belirtildiği gibi iş kurulumları girişimcilik algısında önemli bir faktör olarak belirlenmiş idi. İş yapma becerisinin, daha çok kazanç güdüsüne dayandırılmış olması sonucu yeni iş kurulumlarının ülkeye özgü farklı faktörlerle açıklanabilirliğini ön plana çıkarmaktadır. Bu durum işin büyütülmesi ve mal farklılaştırması ya da çeşitlendirmesine dayalı rekabet gücünün pazar kısıtı ile sınırlandırılması sonucunu doğurmaktadır. Bu anlayış girişimci üzerinde gelecekle ilgili beklentileri olumsuz etkilemekte ve olumsuz bir ruh hali yaratmaktadır. Yine devletin rolüne yönelik beklentilerin çok yüksek olmasından kaynaklanan bir algı yanılgısını da dikkate aldığımızda her ne kadar girişimci özgün faaliyetlerinde bağımsız gibi gözükse de madencilik ve enerji sektöründe olduğu gibi devletin düzenleyicilik boyutu önemsenmektedir. Hatta bazı bölgelerde tekstil de dahil (bakınız bölüm 7 kısım 3) devletin tam düzenleyici bir etkiye sahip olduğu (algılama ölçeğinde) anlayışı mevcuttur. O nedenle her ne kadar serbest piyasa ekonomisinin işlerliği sahiplenilse de, bize göre bu sonuçlar bölgesel ekseninde bazı faaliyetlerin gelişmesinde henüz kuluçka döneminin aşılamadığı, kamu yardımı olmaksızın yenilik, yaratıcılık ve büyümeye yönelik bir sıçramanın gerçekleşmeyeceği kanaatini güçlendirmektedir.

İthal ikameci kalkınma modelinin uygulandığı ve ekonominin korumacı bir anlayışla uzun süre yönetildiği ülkemizde, hemen bütün illerde uzun yıllar yatırımlar hep devletten beklenmiştir. Bu anlayışın oluşmasına hiç şüphesiz ülkenin içinde bulunduğu ekonomik, sosyal ve siyasal faktörlerde katkıda bulunmuştur. Nitekim Cumhuriyet'in ilk yıllarında ekonomik bağımsızlığın önemini kavrayan siyasal otorite, 1923 yılında İzmir İktisat Kongresini toplamış ve kalkınma için gerekli olan politikaları belirlemeye çalışmıştır. Kongre'de ekonomik gelişme için özel teşebbüsün önemi vurgulanmış olmasına rağmen, girişimci ruhun, yeterli sermayenin ve altyapının olmaması devletin ekonomik hayatta aktif olarak yer almasına neden olmuştur. Dolayısıyla ekonomik anlamda “devletçi” politikalar, 1950'lerde kısa bir süre hariç, Cumhuriyet'in kuruluşundan 1980'lere kadar sürmüştür. Bu dönemin 1960–1980 döneminde ise, ekonomik gelişme Beş Yıllık Kalkınma Planları ile

gerçekleştirilmeye çalışılmıştır. Bu planlar ile devletin nereye ne kadar ne zaman yatırım yapacağı belirlenmeye çalışılmışsa da, iç ve dış ekonomik gelişmeler planlarda öngörülen hedeflerin gerisinde kalınmasına neden olmuş ve ülke 1970'lerin sonunda çok ciddi bir ekonomik krizle karşılaşmıştır. Bu krizden çıkmak için belirlenen ekonomik program ise, piyasa güçlerinin öne çıkarılması, devletin küçülmesi, özel sektörün güçlendirilmesi ve ekonominin dışa açılması ilkeleri etrafında oluşturulmuştur.

1980 sonrası dönemde, geri kalmış veya gelişmekte olan bölgelerde özel sektörün geliştirilmesi, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılması ve yatırımların özendirilmesi bağlamında çeşitli teşvik politikaları uygulanmıştır. Uygulanan teşvik politikalarının Anadolu'da bazı yeni yerel sanayi odaklarının oluşumuna önemli katkı sağladığı bilinmektedir. Akdeniz Bölgesi, Güneydoğu Anadolu Bölgesi ve Doğu Anadolu Bölgesi'nin Orta Doğuya açılan kapısı konumunda bulunan Gaziantep, büyük ölçüde kendi iç dinamikleri ile sergilediği hızlı ve başarılı bir gelişme sonucu yalnızca Türkiye değil, aynı zamanda yurt dışında da dikkati çeken bir kent konumundadır.

Bu çalışmada Gaziantep'in ekonomik yapısında görülen yapısal değişiklik, bu yapıyı etkileyen faktörler ve kullanılan teşviklerin kentin gelişmesine katkıları incelenecektir. Ayrıca 2004 yılında yürürlüğe giren "5084 Sayılı Teşvik Yasasının", kentin ekonomik gelişme hızını nasıl etkilediği, yerel sanayi odağı olarak bilinen görece olarak gelişmiş (Adana ve Kayseri) ve Gaziantep'e komşu illerle (Osmaniye, Hatay, K.Maraş, Kilis, Şanlıurfa, Adıyaman) yapılan bir karşılaştırmayla ortaya konulmaya çalışılacaktır.

İthal ikameci sanayileşme stratejisinin 1970'li yıllarda sınırlarını zorlayan Türkiye, 1980 yılında çok ciddi bir krizle karşı karşıya kalmış ve bu sorunu kuruluşundan beri izlediği kalkınma modelinden vazgeçerek çözmeye çalışmıştır. Bu bağlamda devletin ekonomiden mümkün olduğunca çekilmesi, özel sektörün önünün açılması, fiyatların belirlenmesinde piyasa güçlerine daha fazla yer verilmesi gibi önemli unsurlar bu yeni dönemin, ihracata dayalı kalkınma modelinin, temelini oluşturmuştur. Gaziantep, bu yeni ekonomik atmosfere uyum sağlayarak sanayileşme trendine girmiş ve "kendi dinamikleri ile Anadolu'da hızla sanayileşen kentlere" "örnek" oluşturmuştur. Bu "örneklik", hiç kuşkusuz ülkede uygulanan makro ve mikro ekonomik politikalar ile Gaziantep'li girişimcilerin katkılarıyla gerçekleştirilmiştir.

Teşvik uygulamaları, her ne kadar geri kalmış bölgelerin kalkınmasını sağlamayı ve istihdam yaratmayı hedeflemiş olsalar da, çoğu zaman kaynak dağılımına müdahale olarak algılandığından yoğun bir şekilde eleştirilmektedir. Çünkü politika yapımcılar için doğru olan yatırımcılar için her zaman doğru olmayabilir. Yatırım yapılması istenilen bölge altyapı

açısından yetersiz olabildiği kadar pazara ve/veya kaynağa uzaklık gibi nedenlerle bazı bölgelere yoğunlaşmaktadır. Dolayısıyla bir girişimci için ekonomik kaygılarla rasyonel olmayan bir bölgeye devlet tarafından sosyal ve siyasal nedenlerle yatırımların çekilmeye çalışılması kaynakların israfından başka bir şey değildir. Teşvik uygulamaları bu bağlamda her zaman tartışılmış olsa da gerek bölgesel dengesizliği gidermek gerekse yeni iş alanları yaratmak için birçok ülkede değişik şekillerde uygulanmaktadır. Dolayısıyla, önemli olan uygulanacak teşvik politikalarının kaynak israfını en aza indirecek ve ekonomik gelişmeyi bölgesel dengesizlikleri de gidererek hızlı bir şekilde gerçekleştirecek kapsamlı ve rasyonel (selektif) bir şekilde hazırlanmasıdır.

Her şeyden önemlisi bir bölgenin gelişmişliğin en önemli göstergesi yatırımların o bölgedeki devamlılığıdır. Dünya ekonomisi küreselleşmenin de bir sonucu olarak her geçen gün daha yoğun bir rekabet ortamına doğru gitmektedir. Henüz sanayileşmesini tamamlayamamış ve birçok üründe rekabet üstünlüğü elde edememiş bir Türkiye'nin uluslararası rekabet gücü her geçen gün tehlikeye girmektedir. Yapılması gereken yeni gelişmekte olan bir bölgenin yarının daha çok rekabetçi dünyasına hazırlanması ve bu yapılırken yeni bölgelerde yeni endüstrilerin oluşmasını sağlayacak bir kapsamlı sanayileşme politikasının belirlenmesidir. Bunu yaparken yerel ve spesifik bölgelere uygun esnek yatırım politikalarının oluşturulması son derece önemlidir.

Ayrıca bölgesel teşvik uygulamalarının da önemini yitirdiği ve her bölgenin spesifik durumunu dikkate alan daha dar kapsamlı bölgesel kalkınma planlarının yapılmasının gerektiği de açıktır. Özellikle 5084 sayılı teşvik kanununun takiben kapsama alınan illerde yapılan müracaatlar değerlendirildiğinde, söz konusu kanunun amacına yeterince hizmet etmediği görülmektedir. Söz konusu teşvik kanunu kapsamına alınan illere ilişkin istatistikler, yatırımların gelişmiş bölgelerin etrafındaki bölgelerde yoğunlaştığını göstermektedir. Marmara Bölgesinde Düzce, Ege Bölgesinde Afyon, İç Anadolu Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgelerinde Malatya, Adıyaman ve Şanlıurfa ve son olarak Akdeniz Bölgesinde K.Maraş ve Osmaniye ilinde bir hareketlilik gözlenmektedir. Kanun kapsamındaki bazı illerde ise teşviklerden yararlanmak için başvurunun bile olmadığı görülmektedir. Bu tartışmalar bizi, yatırımların çeşitli nedenlerle ülkenin her yerinde aynı duyarlılıkla yapılmadığını bir kez daha ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle, yatırımlar daha çok altyapısı hazır, kaynağa ve piyasaya yakın, ara eleman varlığı gibi “dışsallıkların” yoğun olduğu bölgelerde yapılmaktadır.

Dolayısıyla yapılması gereken teşvik uygulamalarının detaylı çalışmaların ürünü olarak hazırlanması ve bir taraftan gelişmekte olan bölgelerin daha da gelişmesine olanak

sağlarken diğer taraftan az gelişmiş veya geri kalmış bölgelerin ekonomik canlılık kazanmalarına olanak sağlamalıdır. Diğer bir ifadeyle, teşviklerin bölgesel olduğu kadar sektörel olarak ta uygulanabilmesi gerekmektedir. Geri kalmış veya az gelişmiş bölgelerde yeni sanayi dallarının oluşması sağlanırken, gelişmekte olan bölgelerde de yan sanayinin gelişmesine ve sektörel çeşitliliğin artmasına yardımcı olmak gerektiği yaşanan krizlerle daha açık bir şekilde ortaya çıkmıştır.

Dolayısıyla yapılması gereken şey, “yeni yerel sanayi odaklarında” ekonomik gelişmeyi uzun vadeli bir perspektif içerisinde uygun ve seçici teşvik politikaları ile kalıcı hale getirmektir. Bu bağlamda gelişmekte olan bu yeni bölgelerin dış dünya ile rekabet edebilmesi için maliyetlerin uluslararası düzeye çekilmesine katkıda bulunacak her tür uygulama teşvik kapsamına alınmalıdır. Örneğin, Türkiye’de enerji maliyetlerinin AB ortalamasının oldukça üzerinde olması, ihracatçı firmaların rekabetini etkileyen bir faktör olarak her zaman dile getirilmektedir. Bu durumda maliyet unsuru olarak enerji girdisi ulusal ölçekte ne kadar önemsenmekte ise bölgesel olarak da o kadar önemsenmektedir.

Analitik sonuçlara ilaveten araştırma ekibinin özellikle Doğu Marmara vb. bölgede yapmış olduğu gözlemler dikkate alındığında OSB’lerde atıkların değerlendirilmesinin hala önemli bir sorun olduğu görülmektedir. Bu sorunun işletmelere önemli bir maliyet yükleyebileceği öngörülmekle birlikte Uluslararası Çevre Anlaşmalarının gereğinin (örneğin, karbon vergisi Türkiye’nin yakın gündemini oluşturmaktadır) yerine getirilmesi sürecinde yığılma/eşyığılma ekonomilerinin sağlayacağı avantaj katlanması gereken maliyeti önemli ölçüde azaltacaktır. Bu avantajın ulusal ölçekte iyi kullanılması OSB yapılanması içinde doğru bir planlamayla başarılabilir.

II. ÖNERİLER

Yukarıdaki genel sonuçlardan anlaşılmaktadır ki, bölgesel kalkınmada ve yerel üretim olanaklarını harekete geçirmede OSB'ler büyük öneme sahiptir. Türkiye'de üretim yapısının sektörel ve bölgesel çeşitliliğe sahip olması yerleşmeyi ve statik durumda olan yerel kaynakları dinamik hale getirmeyi zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda bölgesel politikalar izlemek ve bölgesel kalkınmayı önemsemek AB ile bütünleşme çabaları ile de çelişmemesi gerekmektedir. Ülkenin rekabet gücünün arttırılmasında bölgesel politikaların tasarlanması ve uygulanması zorunlu hale gelmiştir.

Üçüncü bölümün sonuçları doğrultusunda hemen belirtmek gerekir ki OSB'ler kuruluş amaçları ile uyumlu olarak kendilerinden beklenilene kısmen sağlamaktadır. Fakat bu bağlamda firmaların endüstriyel yapı ve ölçek büyüklüklerine göre zaman faktörüne bağlı olarak performans karşılaştırmaları hayati derecede önem arz etmektedir. Bu farkındalığın yaratacağı rekabet gücünün anlaşılması ise, ilgili kurumların kurumsal gösterim (demonstration) ve bilgi yayma sorumluluğunun yerine getirilmesine bağlıdır. Bu da ancak endüstri özelliklerine göre hesaplanmış nicel ve nitel verilere dayalı dinamik performans ölçümlerine süreklilik kazandırmakla mümkündür.

Nitekim sorumluluğu ve yetkileri kanunlarla/yönetmeliklerle belirlenmiş, gerekli donatım gücüne sahip olan ilgili birimler OSB'ler ölçeğindeki araştırma göstergelerini ve endüstrilere ait toplulaştırılmış verileri, periyodik olarak istatistikî veri tabanına dönüştürmelidir. Burada makro planda strateji önerme işlevini yerine getirmesi gereken DPT, TÜİK, TSE; mikro planda ise OSBÜK veya her bir OSB'de kurulan SİNERJİ MERKEZLERİ aracılığıyla ve bu merkezlerin koordinasyonuna bağlı olarak sektör temsilcilerine/sanayicilere "knowhow" sunmanın alt yapısı sağlanmalıdır. Bu merkezlerde üretilen bilgi ve deneyimlerin veri tabanı oluşturacak şekilde düzenlenmesi, mevcut ve yeni girişimcilerin yenilikçi ve yaratıcılık yönlü yeni teşebbüslerine önemli katkılar sağlayacaktır. Bu bağlamda aşağıdaki somut önerilere yer verilmiştir:

- Ölçek büyüklüğüne göre her bir OSB veya yakın illeri kapsayan pilot/entegre OSB bünyesinde performans (planlanan hedef ve gerçekleşen durum karşılaştırmasını veren) izleme birimleri kurulmalıdır. Bu birimlerin temel görevi, veri güncellemesine bağlı üniversite ile işbirliği yapmak performans analiz sonuçlarını yayınlamak veya OSB WEB sayfasında yayıma dönüştürmektir.

- Bu merkezlerin yetişmiş insan gücü kaynağına dönüşmesi için sanayicinin ihtiyacı (talep ettiği) olan nitelikli emek ile emeğini arz etmek isteyen çalışanların aynı iklimi paylaşmaları gerekmektedir. Bu da ancak meslek yüksek okullarının veya ihtisas OSB'leri ölçeğinde meslek/teknik liselerinin OSB'lerde faaliyeti ile mümkündür.
- KOBİ'lere ürün geliştirme, TZY, üretim planlaması, tam zamanlı üretim teknikleri, üretim hattını iyileştirme gibi konularda üniversitelerle işbirliği çerçevesinde danışmanlık hizmeti vermek.
- OSB'lerin atıkların toplanması önemli bir sorun olduğu için, çevreye duyarlı işletmelerin bu konudaki yatırımları haksız rekabete yol açmaktadır. Yığılma/eşyığılma ekonomilerinin avantajları dikkate alınarak her OSB'de atık/kirlilik haritası çıkarılmalı, her işletmenin doğurduğu kirlilik payına göre ortak yatırım yapılmalı, dolayısıyla sorun minimum maliyetle çözümlenmeli, sanayileşme süreciyle çevre duyarlılığı uyumlu hale getirilmelidir.
- OSB Sinerji Merkezlerine, Üniversite Teknoloji Geliştirme Merkezlerine Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Yasası ve yönetmelikleri çerçevesinde işlevsellik kazandırılmalıdır.
- Özellikle saha gözlemlerine göre OSB yapılandırmasının populist uygulamalara dönüştüğü dikkate alınır, OSB ihtiyacının belirlenmesinde ve yer seçiminde kanun ve yönetmeliğe dayanarak yapılan taleplerin objektif kriterlerle karşılanmasına özen gösterilmelidir.
- İhtisas OSB'leri arasındaki kurulacak yakın koordinasyonun yanı sıra orta ve uzun dönemde büyük ölçekli firmaları barındıran OSB'ler kurulmalıdır.

Bu hizmetler, endüstriye girmek isteyen yeni girişimciler ve rakip ya da tamamlayıcı alanlarda yeni iş yapmak isteyen girişimciler için önemli bir bilgi havuzu yaratacak, ayrıca araştırmacılar için de referans istatistiklerin ham verilerine erişmelerini kolaylaştıracaktır. Bu genelleştirilmiş veritabanları firmalar tarafından kendi resimleriyle (ilgili firmanın kurum içi analizleri) karşılaştırılacak veri tabanı olduğu için, bir anlamda her zaman olması gereken ile olan arasındaki fark izlenebilecektir. Dolayısıyla bir doktor için radyoloji filmleri (radyolojik veriler) biyolojik bir hastalığın teşhis ve tedavisinde bir gerekliliği ne kadar açıklıyor ise

iktisadi hayatın işlevselliği açısından firma performanslarına yönelik veritabanlarının işletmelerden toparlanması, firmaya özgü saklanması gereken bilgiler hariç diğer bilgilerin paylaşılması her bir işveren/yönetici için o kadar zarurettir. Bu, bilgi taşması dediğimiz eşyığılma ekonomilerinin sağladığı bir avantaj olarak görülmelidir ve iş dünyasınca içselleştirilmiş bilgi havuzlarının verimlilik artışına yapacağı önemli bir katkı olarak algılanmalıdır. Bu ve benzer çalışmalar yapılmazsa, yığılma ve eşyığılma ekonomilerinin hangi ölçüde içselleştirildiği, her bir firmaya yapılan katkının ne olduğu, olumsuzlukların kaynağının mikro dinamiklerden mi yoksa makro dinamiklerden veya uluslararası mekanizmalardan mı doğduğu, devletin rol paylaşımını mı ihmal ettiği nasıl ortaya çıkacaktır? Bu demektir ki devletin düzenleyicilik rolünün ardından işlevselliğe ilişkin ödevler de yerine getirilmelidir. Ancak kesintisiz performans ölçümleri ile OSB'lerin işletmelere sağlamış olduğu pozitif dışsallıklar ve içsel ölçek ekonomileri anlaşılmalı olur. İşletmelerin daha yüksek üretim performanslarına ve dolayısıyla daha yüksek rekabet gücüne sahip olmaları kaçınılmaz bir süreç olmalı ki ulusal rekabet gücü kazanılmış olsun ve buradan da küresel rekabette hak edilen yere ulaşılmış olsun.

Dördüncü bölüm birinci kısım bulguları bütün olarak değerlendirildiğinde; OSB'lerde faaliyet gösteren firmaların likidite ve faaliyet oranları bağlamında belirli oranda büyüme potansiyeli taşıdıkları ve bu durumun finansal performanslarına kısmen yansıdığı, ancak finansal yapılanmanın özsermaye ağırlıklı oluşumu nedeniyle bu potansiyelin ya da eğilimin olumlu yönlere kanalize edilemediği görülmektedir. Bu cümleden hareketle daha büyük ölçekli oluşumların OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin finansal performanslarını önemli ölçüde artırabileceği, dolayısıyla mikro ve küçük ölçekli işletme yapılanmalarından, orta ve büyük ölçekli işletme yapılarına yönelmesinin daha etkin bir OSB yapılanmasının zeminini oluşturabileceği düşünülmektedir. Özsermaye ile çalışmanın dezavantajından ziyade KOBİ'lerin finansman kaynaklarına yeteri kadar ulaşamaması da bu sonucu doğurmuştur. Bu konu politika önermesi olarak değerlendirildiğinde, küçük ölçekli KOBİ'lerin potansiyel büyüme eğilimlerinin olumlu yöne kanalize edilmesi için, finansal sistemin ulusal olma özelliğinin korunması koşulu ile ihtisas kurumlarından (banka ve sermaye piyasası kurumları aracılığı ile) yararlanılarak, KOBİ'lerin dış finansman kaynaklarına ulaşmasına kolaylık sağlanmalıdır.

Dördüncü bölüm ikinci kısım sonuçları değerlendirildiğinde kurumsal düzenlemelerin fon maliyetleri üzerinde etkili olabildiği görülmektedir. Tablo 53'deki sonuçlara göre, özsermaye üzerinde, nakit oranının, likidite oranına göre daha yüksek bir etkiye sahip olduğu

sonucu izlenmektedir. Bu durum, ele alınan işletmeler açısından özsermayenin tutarı nakit ve likiditenin kaynaklarından birisi olmakla birlikte likidite yüksekliğinin karlılıktan kaynaklanıp kaynaklanmadığı bilinmemektedir. Bu açıdan, ele alınan ölçekte faaliyetlerini sürdüren işletmelerin nakit girişleri üzerinde etkili olabilecek bir kısıtlama (içinde bulunulan dönemde nakit akışının bozulması) bu işletmelerin özsermaye yeterliliği kısıtı ile birleştiğinde iflas riski ile karşı karşıya kalınacaktır. Ancak, finansal sistemi denetlemesi gereken kurumlar yetki alanlarını genişletme rekabeti içine girmişlerdir. Bu rekabet, zaman zaman denetlemenin kriterlerini zaafa uğratmaktadır. Türkiye'deki finansal sektörü denetleme ve düzenleme ile görevli kurumlar kendi alanlarını genişletme çabasına yöneldikleri için yetki karmaşası ve hukuki sorunlar ortaya çıkmakta, olması gereken denetim faaliyeti ortadan kalkmaktadır. Özellikle KOBİ'lere yönelik ihtisas kurumlarını –KOSGEB, İGEME, BDDK, Halk Bankası vs- kapsayan bir çeşit koordinasyon mekanizmasının kurulması ve kurumsal olarak kağıt üstünde olmasından ziyade bu mekanizmanın fonksiyonel olmasının önemi ihmal edilmemelidir.

OSB yer seçimine bağlı olarak kalabalıklaşma etkisinin doğurduğu sosyal maliyetin ihmal edilmemesi gerekir. Örneğin, Antalya OSB'nin fiziki gelişme süreci incelendiğinde bu sosyal maliyet dikkat çekmektedir. Yapılan analiz sonuçlarına göre; Türkiye'de gelişmiş ülkelerde uygulamaya konulan yöntem, yaklaşım ve tekniklerin, aynı biçimde uygulanmasına dönük yasal çerçeve oluşturulmaktadır. Bu nedenle söz konusu düzenlemeler ya uygulanmamakta ya da uygulamaya geçirilmesi ertelenmektedir. Bu durumun nedeni uygulanması istenen yöntem ve yaklaşımların, işletmelerin ölçek büyüklüğü ile uyumlu olamamasıdır. BASEL II düzenlemelerinin, reel ekonomi açısından üzerinde durulması gereken önemli yönü budur. Ele aldığımız işletmeler açısından BASEL II kurallarının uygulanması mümkün değildir. Ayrıca ele alınan işletmelerin kurumsal yapısı da zayıftır. Bu konu üzerinde ihracatta yönelik stratejilerin oluşturulmasında özellikle durulmalıdır.

KOBİ'lerin kurumsal bir yapı kazanmasına yönelik nasıl bir yasal çerçevenin oluşturulmasının gerekliliği araştırılmalıdır. Bu konuda küçük ölçekli işletmelere vergi avantajı ortaya çıkaracak politikalarla kurumsallaşma yönünde teşvikler oluşturulmalıdır. Yasal düzenlemelerde ölçek büyüklüklerine göre uygulama kriterleri oluşturulmalıdır.

Küçük ölçekli işletmelerin, çalışma sermayesi ve özsermayelerinin likidite ve nakit girişlerine bağlı olduğu dikkate alınırca, özellikle finansal likidite ve kredi daralmalarında TCMB'nin reeskont kanalının çalıştırılması gereklidir. Bunun için finansal sistemde, parasal aktarım mekanizması içinde, KOBİ'lerin nakit yönetimini kolaylaştıracak bir mekanizmanın mutlaka oluşturulması gereklidir. Bu konu da Halk Bankası'nın sağladığı kredi ve likidite

imkânları etkin olmamaktadır. Bu nedenle önce Türkiye parasal büyüklükler itibariyle ekonominin likidite ihtiyacını tamamlamalıdır. Genel olarak reel ekonomide likidite çek ve senetlerle sağlanmaktadır. Bu durum parasal büyüklüklerin ekonomi için bir ticari gösterge olmasını engellemektedir. Bundan dolayı bankalarda takas çekleri ve senetler, parasal büyüklüklere eklenmelidir. Dolayısıyla TCMB, bu parasal büyüklüğü belirleyen bir reeskont oranını referans alarak likiditeye/nakite katkı sağlamalıdır.

Yeni Türk Ticaret Kanununun TBMM’de kabul edilmesiyle birlikte, şirketler kesiminde yeni bir kurumsal yapılanma ortaya çıkacaktır. Bu yasaya göre yapılacak düzenlemelerde ekonomideki işletme ölçekleri dikkate alınmalıdır. Ayrıca endüstri ve bölgeler özelinde selektif bir yöntemle mikro çözümler yapılmalıdır.

Reel ekonomi ile finansal sistem arasındaki ilişkinin sağlam olması açısından Türkiye’de finansal sistemin denetiminden sorumlu bulunan kurumların aynı çatı altında toplanması gerekmektedir. BASEL II kapsamında yapılacak düzenlemelerin ortaya çıkaracağı yetki sorunu ancak bu yolla aşılabilir.

Bu projede ele alınan OSB’de faaliyetlerini sürdüren işletmelerin ölçekleri dikkate alındığında, vergi oranlarında yapılacak bir düşürme ve söz konusu ortaya çıkan farkın sermaye eklenmesi ile ilgili karar, bu işletmelerin kredi değerliliğini ve likiditesini yükseltecektir. Bu karar daha küçük işletmeler için vergilerin sıfırlanarak, özsermayeye eklenmesi biçiminde de uygulanması, finansal açıdan likidite riskini azaltacaktır. Aynı zamana da BASEL II kararlarına geçişte önemli bir avantaj ortaya çıkaracaktır.

Dördüncü ve beşinci bölüm sonuçları ışığında firmaların büyük bir kısmında ihracat performansının firma performansına yansımadağı görülmekte ve yeni ihraç pazarlarına girmekte zorlandıkları bilinmektedir. İhracat performansının firma performansına yansımadağı için öncelikle yüksek katma değerli, kaliteli, uluslararası standartlarda “yüksek kaliteli faaliyetlerde” bulunulması teşvik edilmelidir. Bu durum, Vernon’un üretim evreleri teorisiyle örtüşeceği için ülke ölçeğinde yaratılmış üretim rantlarının ülkede kalmasının yanı sıra firma özelinde rekabet gücü kazanılmasına neden olacaktır.

Uluslararası pazarlar hakkında fazla bilgi sahibi olunmaması ile yabancı dil ve iletişim sorunlarının KOBİ’ler açısından hala ihracatın önündeki önemli sorunlar olarak algılanmış olmasından dolayı OSB’ler genelinde oluşmuş firmalar tecrübesinin, OSBÜK bünyesinde ve/veya her bir OSB’nin WEB sayfasında kurumsal bir bilgi paylaşımına dönüştürülmesinde büyük yararlar vardır. Buralarda oluşturulabilecek sinerji merkezleri aracılığıyla deneyimsiz

firmalar için pozitif dışsallıkları içselleştirme şansı artırılarak bilgi havuzlarının oluşturulması ile verimlilik artışına ilave bir ivme kazandırılabilir.

Altıncı bölüm bir bütün olarak değerlendirildiğinde aşağıdaki öneriler büyük bir önem arz etmektedir. Dolayısıyla buraya kadar yapılan açıklamalar ışığında OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelerin performanslarının geliştirilmesinde tedarikçileri ve müşterileri ile olan işbirlikçi ilişkilerin büyük bir öneme sahip olduğunu ileri sürmek yanlış olmayacaktır.

Bu bağlamda işletmelerin performanslarını arttırabilmek için tedarikçileri ile olan ilişkilerinin; işbirlikçi bir yapıya kavuşturulmasının, güven esasına dayandırılmasının, zincir içindeki bilgi paylaşımının etkinleştirilmesinin, tedarikçilerle olan anlaşmaların uzun dönemli olmasının, tedarikçilerin yeni ürün gelişim sürecine katılımının sağlanmasının; müşterileri ile olan ilişkilerinin ise, müşteri memnuniyetinde artış sağlayabilmek için işletme fonksiyonlarının entegre çalışmasının sağlanmasının, müşterilere zamanında teslimat yapabilmek için dağıtım etkinliğinin artırılmasının, müşteri dağıtım merkezi, üretim ve tedarikçiler arasında yakın işbirliği ve bilgi iletişiminin sağlanmasının, iş süreçlerinin müşteri memnuniyetini arttıracak şekilde yeniden düzenlenmesinin zorunlu olduğu görülmektedir.

Ayrıca günümüzde rekabetin işletmeler arasında değil, tedarik zincirleri arasında yaşanmaya başlamasından dolayı tedarik zincirinin bütünsel olarak performansının değerlendirilmesi ve sürekli geliştirilmesi kritik önem taşıdığından; OSB'ler bazında yürütülecek bazı çalışmalar işletmelerin TZY aracılığıyla performanslarının artırılması sürecine uyumlarını arttıracak ve/veya geliştirecektir. Bu kapsamda yürütülebilecek çalışmalar ise şu şekilde belirtilebilir:

OSB'ler kapsamındaki işletmeler arasında bilgi paylaşımı ve kullanımını sağlayacak etkin bir iletişim ağı kurulmalıdır. Zincir içerisindeki işletmelerin performanslarının ayrı ayrı ölçülmesi yerine tüm zincir içerisindeki işletmelerin tamamının performansının ölçülmesi daha etkin ölçümler yapılmasını sağlayacaktır. Bu bağlamda geleneksel performans ölçüm sistemleri yerine, hem finansal hem de müşteri memnuniyeti gibi finansal olmayan ölçütleri kapsayacak şekilde yeni bir performans ölçüm sisteminin kurulması gerekmektedir. Tedarikçileri ve müşterileri ile işbirlikçi ilişkilere sahip olan işletmelerin performanslarının yüksek olduğu düşünüldüğünde; hem tedarikçileri hem de müşterileri ile işbirlikçi ilişkiler geliştirebilen işletmelerin elde ettikleri başarılı uygulamaların, ister aynı sektörde olsun ister farklı sektörde, OSB'ler kapsamındaki tüm işletmelere kıyaslama yapılarak uyarlanması; ilişkilerinde rekabetçi yapıya sahip olan işletmelerin işbirlikçi ilişki yapısına doğru bir dönüşüm sağlamalarını olanaklı hale gelecektir. Dolayısıyla işletmelerin işbirlikçi ilişkiler

geliştirmek için yaptıkları uygulamaları ve bu uygulamalar sonucunda elde edilen başarıların tespit edilmesini sağlayacak bir araştırmanın yapılması gerekmektedir. Bu bağlamda OSB'ler bazında bu faaliyetleri incelemeye yönelik bir çalıştay oluşturulması oldukça önemlidir.

Yapılacak bütün çalışmalarda üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanması; konuya ilişkin kavramsal çerçevenin ve kavram birliğinin oluşturulması ve üniversitelerde var olan veya oluşturulacak teorik bilgi birikiminin sanayiye daha etkin bir şekilde aktarılması açısından gereklidir. Yürütülecek bütün çalışmaların devlet tarafından ilgili kurum ve kuruluşlar aracılığıyla desteklenmesi, sürecin hızlandırılması ve daha etkin sonuçların elde edilmesi bakımından gerekli ve önemlidir.

Her bir performans ölçütünde performansı artıran ya da azaltan farklı lojistik etkinlik kriterleri belirlenmiştir. Bu tespitlere göre alt bölgelerin kendileri için önemli olan performans ölçütüne göre lojistik etkinlik ve uzaklık kriterlerini gözden geçirmeleri gerekir. Her bir performans ölçütünde performansı artıran ya da azaltan farklı lojistik etkinlik kriterlerine ilişkin yukarıda belirtilen genel tespitlere göre bazı alt bölgelerde çelişkili durumlar görülse de OSB firmalarının performanslarını artırmaları için öncelikle yeni ürün geliştirme ve pazar zamanlamasına önem vermelerinin gerekliliği bilinmelidir. OSB firmaları açısından stok yönetimi de önemli bir sorun olarak algılandığı içindir ki, lojistik faaliyetlerdeki başarı daha etkin bir stok planının oluşmasını sağlayacaktır. Özellikle Doğu ve İç Anadolu bölgelerindeki OSB'lerin stoklarını azaltmak için tedarikçi ilişkilerine yeniden önem vermeleri ve her bir firmanın konuya hassasiyetle eğilmesi tavsiye edilir.

Firmaların lojistik maliyetlerini azaltarak tüm lojistik performans ölçütlerinde başarılı olmaları için ucuz ve güvenilir ulaşımı sağlayacağı düşünülen demiryollarının tüm OSB'lere götürülmesi gerekir. Alt bölgelerdeki firmaların şehir dışındaki OSB'lerden alış-veriş yapmayı tercih ettikleri düşünüldüğünde, OSB'lerin demiryolu ağları ile birbirine bağlantılarının yapılması oldukça önemlidir. Bu yönde çalışmalar başlamıştır. TCDD, Gaziantep ve Sincan OSB'de çalışmalarını tamamlamış durumdadır. Manisa ile Konya'da ise çalışmalar hızlandırılmıştır. Proje tamamlandığında 20'nin üzerinde OSB'nin demiryolu ağlarıyla direkt bağlantıya kavuşması hedeflenmektedir. Projede pilot bölgeler olarak; Manisa, Mardin, Erzincan, Erzurum, Eskişehir ve Diyarbakır'daki OSB'ler tercih edilmiştir. Gaziantep OSB'nin demiryolu ağına sahip olmasına rağmen, lojistik etkinlik kriterlerinin tümünde diğer OSB'lere göre daha başarısız bulunması ilginç bir sonuç olarak karşılanmalıdır. Gaziantep OSB'nin üretim için gerekli olan çoğu şeyi rakiplerine göre daha uzak yerden almaları onların lojistik etkinliği daha olumsuz değerlendirmelerine neden olabilmektedir. Başarılı bulunan

Bursa Demirtaş OSB’de demiryolu olmadığı görülmektedir. Demiryolu olmamasına rağmen lojistik etkinlikteki başarı daha çok bu OSB’nin otomotiv yedek parça üreticilerinden olması ve ürünlerini yakın bölgelere sevk etmenlerinden kaynaklanmaktadır.

OSB’lerde yer alan firmaların genel anlamda lojistik etkinliklerinin yüksek olduğu ve lojistik etkinliği sağlayarak birçok performans ölçütünde iyileştirmeler gerçekleştirebilecekleri görülmektedir. OSB’ler firmalara her alanda olduğu gibi lojistik boyutunda da avantajlar sağlamaktadır. Lojistik performansın artırılması için OSB’ler önemli kuruluş yeri olarak düşünülmeli ve OSB içinde yer almanın avantajlarından faydalanılmalıdır. Özellikle OSB firmaları küresel rekabeti düşünerek birlikte hareket etmeli ve tedarikçileriyle işbirliğini artırarak yeni ürün geliştirmelidirler. OSB’nde yer alan firmaların yeni ürün geliştirmek için uygun alt yapıyı bulabilecekleri görülmektedir. Önemli olan yeni ürün geliştirerek dış rekabetle mücadele etmek amacıyla OSB firmalarının işbirliğine gitmeleridir. Tedarikçiler ve üreticiler bir araya gelmeli müşteri memnuniyeti ve kaliteyi artıracak şekilde ürünler geliştirmelidir. Bu sayede OSB firmaları rekabet gücü kazanacak ve dış ülkelere açılarak yerli tedarikçi firmaların performanslarında da artış sağlayacaklardır. OSB’leri firmalar arası işbirliği yapmanın ve ortak gelişmenin tek adresi olduğu için tüm kamu ve özel kurumların lojistik faaliyetlerde OSB’lere destek olacak düzenlemeleri yapmaları gerekmektedir. OSB firmaları da planlı ve programlı hareket ederek lojistik etkinlikleri artırıcı yol haritalarını bir an önce çıkartmalıdırlar. OSB firmalarının stratejik planlarında lojistik faaliyetlere önemle yer verilmelidir. Üretimin desteklenmesi, lojistik faaliyetlerinin iyileştirilerek bazı düzenlemeler ile özellikle ulaştırmayla ilgili hükümetten desteklemeler alınmalıdır. Vergi düzenlemesi, yakıt desteklemesi bunlardan öncelikle ele alınması gereken düzenlemelerdir. Firmaların Ar-Ge birimlerine daha çok önem verilmeli ve yeni ürün geliştirerek hem ülke pazarına hem de yurt dışı pazara hızla ürünleri sunacak planlar çıkartılmalıdır. OSB firmalarını yeni ürün geliştirmeleri için teşvik politikaları üretilmelidir. Stratejik plan olarak lojistik etkinlik kriterlerini hayata geçirmede tüm kurumlardan destek sağlamak için çaba harcamalıdırlar.

Yedinci bölümde elde edilen sonuçlar ile literatür bulguları karşılaştırıldığında, yenilik (Ar-Ge) gerçekte büyük ölçekli işletmelere (holding) yönelik bir davranış olarak değerlendirilmektedir. Oysa bölgesel KOBİ Araştırma Enstitülerinin kurulması ve uluslararası akreditasyonu sağlanmış kuruluşlarla işbirliğinin geliştirilmesi ile bu sorunun aşılabilir olduğu görülmektedir. Dikkati çeken bir nokta da birbirini tamamlayan sektörler yerine birbirine rakip aynı sektörde faaliyetlerini sürdüren işletmelerin kümelenmelerde ortaya çıkmasıdır.

Nitekim Türkiye’de de bölge bazında KOBİ’lerdeki kümelenmeler taklitçilikte rekabeti hızlandırmakta, yenilikçilik ve yaratıcılık ihmal edildiği için, kümelenme öldürücü rekabet sonuçlarına yol açmaktadır. Bu sorunu gözleyen yerel (meslek kuruluşları, TÜSİAD, TOBB vb.) ve ulusal politika belirlenmesinde rol alan karar alma birimleri (devlet adına karar alan birimler: DPT, KOSGEB, MPM vb.) nihayetinde hükümetler, sanayileşme stratejisine yeni bir ivme kazandırabilmek için bu ve benzeri araştırma bulgularını önemsemelidir.

Yedinci bölüm ikinci kısım sonuçlarından anlaşılmaktadır ki, devletin düzenleyiciliği bölge ve sektör içinde doğrudan pozitif bir etkiye sahiptir. O nedenle kaynak tahsisi ve teşvik gibi özendiriciler, bölge ve faaliyet kollarında ayırmaştırılarak politika yapıcılar tarafından değerlendirilmelidir. Teşvik uygulamaları her zaman tartışılmış olsa da gerek bölgesel dengesizliği gidermek gerekse yeni iş alanları yaratmak için birçok ülkede değişik şekillerde uygulanmaktadır. Önemli olan uygulanacak teşvik politikasının kaynak israfını en aza indirmesi ve ekonomik gelişmeyi uyarmasının yanı sıra bölgesel dengesizlikleri asgari düzeye çekilmesine katkı sağlayan rasyonel (selektif) bir boyutta ele alınabilmesidir.

Henüz sanayileşmesini tamamlayamamış ve birçok üründe rekabet üstünlüğü elde edememiş bir Türkiye’nin uluslararası rekabet gücü her geçen gün tehlikeye girmektedir. Yapılması gereken yeni gelişmekte olan bir bölgenin yarının daha çok rekabetçi dünyasına hazırlanması ve bu yapılırken yeni bölgelerde yeni endüstrilerin oluşmasını sağlayacak bir kapsamlı sanayileşme politikasının belirlenmesidir. Bunu yaparken yerel ve spesifik bölgelere uygun esnek yatırım politikalarının oluşturulması son derece önemlidir. Dolayısıyla yapılması gereken teşvik uygulamalarının detaylı çalışmaların ürünü olarak hazırlanması, bir taraftan gelişmekte olan bölgelerin daha da gelişmesine olanak sağlanmalı, diğer taraftan da az gelişmiş veya geri kalmış bölgelerin ekonomik canlılık kazanmalarına olanak sağlanmalıdır.

Bu kısma ilişkin özet bir öneri şu şekilde ifade edilebilir: “yeni yerel sanayi odaklarında” ekonomik gelişmenin uzun vadeli bir perspektifini içeren uygun ve seçici teşvik politikalarına önem verilmelidir. Bu bağlamda gelişmekte olan bu yeni bölgelerin dış dünya ile rekabet edebilmesi için maliyetlerin uluslararası düzeye çekilmesine katkıda bulunacak her tür uygulama teşvik kapsamına alınmalıdır. Örneğin, Türkiye’de enerji maliyetlerinin AB ortalamasının oldukça üzerinde olmasından dolayı ihracatçı firmaların rekabetini etkileyen bir faktör olarak dikkate alınmalıdır. Bu durumda maliyet unsuru olarak enerji girdisi ulusal ölçekte ne kadar önemsenmekte ise bölgesel olarak ta o kadar önemsenmelidir.

Orta ölçekli OSB’ler ile OSB çatısı altındaki küçük işletme performansları dikkate alındığında; özellikle küçük işletmelerin sorunlarının giderek daha da derinleştiği görülmektedir. Kendi aralarındaki öldürücü rekabetin etkisi altındadırlar. Analitik bulgulardan

elde edilen sonuçlara göre hayati önemi haiz küçük işletmelerde orta vadede girişimci tasarruflarının işletme performansını artırabilmesi, katılımcı girişimciliğin bir parçası olunmaya bağlıdır. Bu şu şekilde başarılabilir:

Küçük işletme sahibi girişimciler potansiyel kaynaklarını (hem parasal tasarruflarını hem de gizli istihdam imkânı sağladıkları yetişmiş insan kaynaklarını) işletmelere girdi temin eden yeni iş kollarında (tedarik zincirinde) kullanılabilmelerinin örgütsel çatısının oluşumuna katkı sağlamalıdır.

Küçük işletme sahibi girişimciler, ürünlerini (üretim faaliyetinin çıktılarını) pazarlara sunarken pazarlama zincirine ortak olmanın yollarını bulmalı, dolayısıyla yeni örgütsel çatılarda pay sahibi olmalıdır.

Yukarıda belirtilen katılımcı girişimciliğe devlet kurumsal destek sağlamalı, bu tür yeni yapılanmaya özgün teşvik politikası geliştirmelidir. Türkiye ölçeğinde yenilikçilik ve yaratıcılığın doğurduğu istihdam politikası Türkiye'nin yeni sanayileşme stratejisinin çekirdeğini oluşturabilir. Böyle bir yeniden yapılanma iç ve dış piyasalarda hem tedarik yönlü hem de çıktı yönlü piyasa derinliğini oluşturmanın en akılcı yollarından biridir. Örneğin, katılımcı girişimcilik şu şekilde teşvik edilebilir: OSB'lerde KOBİ kapsamında faaliyet gösteren işletmelerin özsermaye yetersizliğinin yanı sıra üçüncü kişilerle olan ortaklık ilişkilerinden sakındığı (saha gözlemi) dikkate alındığında, bu büyüme ve etkin kaynak kullanımına yönelik bir çözüm olarak (iki yanlı özendirme politikası) üçüncü ortaklara yönelik uzun vadeli düşük faizli veya vergisel teşvikli sermaye artırım kredisine işlerlik kazandırmak kamusal destekli düzenlemelerle mümkündür.

Yine önerdiğimiz kurumsal teşvik politikası şu şekilde düzenlenebilir: OSB'lerde faaliyet gösteren işletmelere girdi sağlayan ya da mevcut faaliyet alanı ve firma rekabet gücü veri iken; ilgili firmaların ürünlerinin pazarlandığı alanlardaki yeni yapılanma veya ortaya çıkacak yeni girişimcilik potansiyeli, stratejik bir uygulama alanı olabilir. Burada devletin rolü ön plana çıkmalıdır. Katılımcı girişimciliği desteklemeye yönelik olarak, bu yeni yapılanmanın örneğini oluşturan firmalar orta vadede 3 yıl bütünsel vergiden muaf tutulmalı; kriz dönemlerinde ise sıfır faiz oranlı bir kaynak tahsisi ile teşvik edilmelidir. Uygulamayı takip eden dönemlerde örneğin ilave bir 3 yıl içinde verimlilik ve makro mali disiplinin bir uzantısı olarak belli oranlarda vergi indiriminden yararlanan çok yönlü istihdam politikası, yeni sanayileşme politikasının stratejik çekirdeği olabilir. Böylece girdi yönlü arz zinciri rekabetine ya da çıktı yönlü dağıtım kanalları rekabetine etkinlik kazandırıldığında, mevcut işletmelerin maliyet etkinliğinden sağladıkları avantajlar ilgili işletmeleri piyasalarda kalıcı

kılar ve içsel dinamiklerle desteklenmiş performans artışından dolayı kazanılmış ulusal rekabet gücü, küresel rekabetin yenilikçi aktörlerini doğurabilir.

Özetle; araştırmanın başlangıcında yer alan ulusal ve uluslararası sanayileşme senaryosunu gösteren şema değerlendirildiğinde, hem dış dinamiklerin avantaj ve dezavantajları hem de iç dinamiklerin avantaj ve dezavantajları içsel ve dışsal ekonomiler bağlamıyla iyi analiz edilmelidir. Her bir dinamiğin (karar alma biriminin) net etkisi dikkate alındığında, içsel dinamiklerden kaynaklanan net pozitif içsellik, dışsal dinamiklerden kaynaklanan net negatif dışsallığı off-set (kazanç kayıptan büyük olduğu ölçüde) ettiği sürece artan ulusal bir rekabet gücünden söz edilebilir. Dolayısıyla ulusal rekabet gücü kazanıldığı ölçüde de her bir firma/işletme küresel rekabetin kurumsal yararından artan bir pay alabilir.

Nitekim gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından tarihsel deneyimler dikkate alındığında, yakın tarihsel dönemde yaşanan buhranların (1929, 1945, 2008 -ülkemiz açısından 1974, 1980, 1994, 2001-) kaynağı ya tüketimin üretimden kopması (2008) ya da üretimin tüketimden kopmasıdır (1929). Bu bağlamda her bir ülke insanının refahı ve mutluluğu, ulusal reel ekonomiler ile finansal ekonomilerin örtüşmesine bağlıdır. Bu durum da ulusal grup dinamiklerinin iyi işlemesine, üretim ve yönetim güçlerinin parasal manipülasyonlarından (ulusal ve uluslararası popülizmle açıklanabilen dünya düzeni, haksız kaynak transferine yol açan Çok Uluslu Şirket mekanizmaları) kurtulunup, tabiatın bahşettiği (insana verilen ödül) kaynaklarla (toprak, yeraltı ve yerüstü zenginliği) tabiatın içinde doğan insan arasındaki onursal bağın kurulması ile mümkündür. Yani insana ait olanın insana verildiği bir sosyal düzeni kuran etik etkileşimi (sinerji yaratma ve adil olana sahip çıkma) harekete geçirmek bir zorunluluktur. Bu da ancak, yaratıcılık ve yenilikçiliğin ana aktörü olan bireyi referans aldığımızda, bu bireyin kurumsal yapı içerisindeki rolü ile iç dünyasında kendisine tanımladığı rol, diğer bir deyişle bireysel refah ve dayanışma kültürüyle desteklenmiş bahadırılık ruhu birbiriyle örtüşmedikçe toplumsal refah iddiası, ya birey hâkimiyetini esas alan vahşi kapitalizme dönüşür ya da otoriter/totaliter/teokratik düzenlerin kurulduğu sosyalizm/komünizm veya kral-tanrılığa giden ütopya devlet kurgusu içinde salınıp duran bir dünya düzenin araçsal unsuru olmaktan daha ileri gitme şanslarını ortadan kaldırır.

Bu bağlamda sanayileşme politikasına yönelik amaç fonksiyonu iyi belirlenmiş (bölgesel kalkınma, sanayinin sürükleyici gücü olan tarım ürünlerine yönelik verimliliği artırıcı, sürükleyici tarım girdili alanlardan başlamak üzere hem girdi üreticilerinin (tarımı) desteklendiği hem de bu girdileri kullanan sanayicilerin teşvik edildiği) iki yönlü destek (doğrudan mali yardım içermeyebilir) politikaları geliştirmek bir zaruret olarak görülmektedir. Bir bütün olarak Türkiye ekonomisinin resmi çekildiğinde, yüksek katma

değer yaratan stratejik yatırım malları üretimi teknoparklarda planlanmalı, sürükleyici sektör analizleri çerçevesinde geliştirilmeli, farklı senaryolardan en etkin olanı seçilmeli ve yeni sanayileşme sürecinin parçası olarak cezbedici şekli ile uygulamaya konulmalıdır. Nitekim raporun ilk kısımlarında verilen büyük resimden de anlaşılacağı gibi her bir büyük paydaş kendi ölçeğinde değerlendirilmelidir. Örneğin ister iç politika uzayında temsil amacına göre fonksiyonel kümeler halinde yer alan kurumsal karar birimleri olsun, ister OSB içinde faaliyet gösteren her bir firma/işletme olsun iş kollarına göre kendi içlerinde de ya rakip ya tamamlayıcı fonksiyonlar icra etmektedirler.

Hükümetler tarafından acilen; politika geliştirmenin selektif kaynak tahsisini öngörme, yönetme ve ekonominin bütün etkileşim sinyallerini analiz etme sorumluluğuyla donatılması gereken DPT, dünya koşullarını iyi tanıma sorumluluğuyla donatılması gereken üniversiteler (yetişmiş, nitelikli insan gücünün kaynağı olarak araştırmacı öğretim elamanları ile, işveren ve iş görenlere bilgi aktarımının yanı sıra kazandırdığı organizasyon kabiliyeti ile, teknoparklardan doğan yenilik ve yaratıcılığa verdiği yükselen ivme ile), sahada yapıp ettikleri ile (işlerini büyütme ve performanslarını artırmak için yenilikçiliğin ve yaratıcılığın öncüsü olma) rekabette yol gösterici olan işdünyası (girişimci sanayici ve çiftçi kesim), verimlilik artışından aldığı payla çalışma hayatını örgütleyen ve sosyal barışa katkı sağlayan sendikalar vb. bütün kurum ve kuruluşların görüşlerinin yansıtıldığı iktisadi kalkınma şuraları toplantıya çağrılmalı; 2009 yılı içinde (finansal kriz ve reel sektördeki beklenen önemli daralmadan dolayı) acilen Beşinci Türkiye İktisat Kongresi toplanarak politika geliştirmeye zemin hazırlanmalıdır.

Özetle çalışmanın başında yer alan sanayileşme politikasına yönelik kanunla kurulmuş olan bütün strateji izleme ve yeni stratejiler üretme sorumluluğu olan kuruluşlardan (kurumsal düzenleyicilik uzayında yer alan Rekabet Kurulu, SPK, vb); iç dinamikler baskı grubu olarak anılan (iç politika uzayında yer alan TOBB, işveren ve işçi kuruluşu vb.) kurum, kuruluş ve derneklerden; dış dinamikler baskı grubu olarak bilinen (dış politika uzayında yer alan WTO, IMF, UNDEP vb.'den gelen kurallar) ekonomik bağlayıcılığı ve yol göstericiliği temsil eden uluslararası kuruluşlardan toplanan ve analiz edilen sinyallerin ışığında DPT Hükümete yeni sanayileşme stratejisini önermelidir.

Hükümet de yukarıda belirtilen zeminlerde sanayileşme politikasını tartışarak alternatif stratejilerden seçilmiş en uygun politikayı seçmeli ve uygulamaya koymak üzere DPT'yi görevlendirmelidir. Böylece sanayileşme politikasından çıkarılmış DPT patentli mikro stratejilerle, icracı bakanlıkların yol göstericilik temelinde izlenilmiş, sonuçlar denetlenilmiş (kanunla sınırlı olarak); küçük ve orta ölçekli sanayi girişimciliğini temsil eden

OSB'leri, büyük ölçekli sanayi girişimciliğini temsil eden temel sanayi kollarını ve ilgili alanları kapsayacak şekilde popülizmin etkisinden arındırılmış devlet politikasına işlerlik kazandırılmış olunur. Bu yaklaşım, piyasa ekonomisi dinamiklerinden doğmuş bir politika olduğu için, Türkiye'yi kucaklayan, yenilikçi, yaratıcı ve koruyucu kuşak olarak kendini sürekli yenileyen sürdürülebilir sanayileşme politikası olarak ta devlet politikasının bir parçası haline gelir.

Bu politika bir taraftan Türkiye'yi orta vadede küresel rekabet sürecine uyumlu kılarken, Türkiye'yi uzun dönemde de uygar medeniyetlerin öncüsü yapabilir. Dolayısıyla çalışmanın başında verilen büyük resim incelendiğinde, ancak yükselen ulusal bir rekabet gücü ile küresel rekabet gücü kazanılmaktadır. Burada teklif edilen bu sanayi politikasıyla (başka alternatif politikalar da tartışılmalı) öncelikle ulusal kaynakların dış dünyaya aktarılma (derinliği bilinmeyen transfer olgusu) süreci önemli ölçüde engellenir. Nitekim Hükümetler odağında Üniversite-DPT tamamlayıcılığında, diğer iktisadi karar alma birimlerinin işletme/fırmanın (temsili kurumlar) ikame edilebilir esneklikteki görüş ve kararlarının yansıdığı sanayi politikası uzayında artan verimliliği ve azalan bağımlılığı referans alan yaparak öğrenme uzayları arasında kurulan dengeden (dinamik dengedeki sapmalar kaçınılmazdır) giderek artan bireysel ve toplumsal refah sağlanabilir.

KAYNAKLAR

- Afşar, H. (2008). *Avrupa Birliği Sürecinde Türk Bankacılığı'nın Rekabet Gücü*, DEÜ, SBE (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İzmir.
- Akal, Z. (1995). *İmalatçı ve Kamu Özel Kesim Kuruluşlarında İşletmelerarası Toplam Performans, Verimlilik, Karlılık ve Maliyet Karşılaştırmaları*, MPM, Ankara.
- Akdeniz, H.A., F. Durmaz, (1998). "Verimliliğin Genel Performans Üzerindeki Yansımalarının Uygulaması", *D.E.Ü.İ.İ.B.F.Dergisi*, 13, II, ss.85-99.
- Akgüngör S., P. Falcıoğlu (2005). "European Integration and Regional Specialization Patterns in Turkey's Manufacturing Industry", *Discussion Paper Series*, No.05/01.
- Akın, N. (2006). Bölgesel Kalkınma Araçları İle Kalkınma Ajanslarının Uyum, İşbirliği ve Koordinasyonu, *Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu*, ODTÜ Mimarlık Amfisi, 7-8 Eylül, Ankara.
- Alvarez, R. (2004). "Sources of Export Success in Small- and Medium-Sized Enterprises: The Impact of Public Programs", *International Business Review*, 13, ss.383-400.
- Alvarez, R. (2007). "Explaining Export Success: Firm Characteristics and Spillover Effects", *World Development*, 35(3), ss.377-393.
- Amstel, R.P., G. D'hert (1996). "Performance Indicators in Distribution" *The International Journal of Logistics Managements*, Vol.7, No.1. ss. 73-82.
- Antoncic, B., R. D. Hisrich (2000). "Intrapreneurship Modeling In Transition Economies: A Comparison of Slovenia and The United States", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 5(1), ss.21-40.
- Antoncic B., R.D. Hisrich, (2001). Intrapreneurship: Construct Refinement And Cross-Cultural Validation, *Journal of Business Venturing*, 16, ss.495-527.
- Antoncic B., R.D. Hisrich, (2003). Clarifying the Intrapreneurship Concept, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10 (1), ss.7-24.

- Antonic, B. (2007), "Intrapreneurship: A Comparative Structural Equation Modeling Study", *Industrial Management & Data Systems*, 107(3), ss.309–325.
- Antonic, B., S. Cezar (2005). "Corporate Entrepreneurship and Organizational Performance: A Comparison Between Slovenia And Romania", *6th International Conference of the Faculty of Management Koper Congress Centre Bernardin*, Slovenia, ss.71–89.
- Arıkan, S. (2004). *Girişimcilik: Temel Kavramlar ve Bazı Güncel Sorunlar*, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Arslan, K., (2005). "Bölgesel Kalkınma Farklılıklarının Giderilmesinde Etkin Bir Araç: Bölgesel Planlama ve Bölgesel Kalkınma Ajansları", *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7) Bahar/1.
- Aw, B, C.S.Yan, M. J. Roberts (1998). "Productivity and Decision to Export: Micro Evidence From Taiwan and South Korea", *NBER Working Papers*, www.nber.org/papers/w6558. Erişim Tarihi: 27.09.2007.
- Baki, B., (2004). *Lojistik Yönetimi ve Lojistik Sektör Analizi*, Volkan Matbaacılık, Trabzon.
- Ballaou, R.H., (1999). *Business Logistics Management; Planning, Organizing and Controlling The Supply Chain*, Fourth Edition, Prentice Hall. New Jersey.
- Barrios S., L. Bertinelli, E Strobl, (2003). "Coagglomeration and Growth", ZEW CENTER FOR European Research, *Discussion Paper No: 03-39*
- Beamon, B.M. (1999). "Measuring Supply Chain Performance", *International Journal of Operations & Production Management*, 19, (3), ss. 275-292.
- Berber, M. (2006). *İktisadi Büyüme ve Kalkınma*, 3. Baskı, Derya Kitabevi, Trabzon.
- Berk, M., (1972). "Karşılaştırmalı Verimlilik Ölçme Yöntemleri" *Verimlilik Dergisi*, 1 (3).
- Bertolinia, M., E.Bottania, A. Rizzia, M. Bevilacqua, (2007). "Lead Time Reduction Through ICT Application in The Footwear Industry: A Case Study", *International Journal of Production Economics*, 110, ss.198–212.
- Bilgin, K.U., (2004). *Kamu Performans Yönetimi, Memur Hak ve Yükümlülüklerinin Performansa Etkisi*, Türkiye ve Orta Doğu Amme İdaresi Enstitüsü, Ankara.

- Bonner, J.M., R.J. Calantone, (2005). “Buyer Attentiveness in Buyer–Supplier Relationships”, *Industrial Marketing Management*, 34, ss.53– 61.
- Braunerhjelm, P., (1996). “The Relation Between Firm-specific in Tangibles and Exports”, *Economics Letters*, 53, ss.213–219.
- Brewer, A.M., K.J. Button, D.A. Henser, (2001). *Hand Book of Logistics and Supply-Chain Management*, First Ed., Pergamon.
- Brockhoff, K. (1985). “Produktinnovationsrate und Unternehmensentwicklung”, in *Industrieökonomik: Theorie und Empire*, Hrsg.: Gottfried Bombach, Bernhard Gahlen und Alfred E. Ott, Mohr Verlag, Tübingen, 1985, ss.87-101.
- Bülbül, H. (2003). “Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Ürün ve Süreç Yeniliği: Bilişim Teknolojileri Uygulaması”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Caplice C., Y.Sheffi, (1994). “A Review and Evaluation of Logistic Metrics” *The International Journal of Logistics Managements*, 5 (2) ss. 11-28
- Castles, F.G., D. Mitchell, (1992). “Identifying Welfare State Regimes: The Links Between Politics, Instruments, Outcomes”, *Governance*, 5(1).
- Cavusgil, S.T., S., Zou, (1994). “Marketing Strategy–Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures”, *Journal of Marketing*, 58, ss.1–21.
- Chen, I.J., A.Paulraj, A.A. Lado, (2004., “Strategic Purchasing, Supply Management and Firm Performance”, *Journal of Operations Management*, 22 (5), ss.505-523.
- Child J. (1973). “Predicting and Understanding Organization Structure” *Administrative Science Quarterly*, 18 (2), Jun., ss. 168–185
- Child, J. (1972). Organizational Structure, Environment and Performance: The Role Of Strategic Choice. *Sociology*, 6(1), ss.1–22.

- Chung, S.A., G.M. Kim, (2003). "Performance Effects of Partnership Between Manufacturers and Suppliers for New Product Development: The Supplier's Standpoint", *Research Policy*, 32, ss.587–603.
- Coelli, C., D.S. P. Rao, G.E. Battase. (1998). *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis*, Kluwer, Boston.
- Coelli, T.J., (1996). "A Guide to DEAP Version 2.1: A Data Envelopment Analysis (Computer) Program, *CEPA Working Papers*, 8/96, Department of Econometrics, University of New England, Australia, 1-49.
- Coulibaly S., U.Deichmann, S. Lall, (2007)."Urbanization and Productivity: Evidence from Turkish Provinces Over The Period 1980-2000", *Policy Research Working Paper*, 4327.
- Covin, J.G., D.P. Slevin, (1988). "The Influence of Organizational Structure on the Utility of an Entrepreneurial Top Management Style", *Journal of Management Studies*. 25 (3), ss.217–234.
- Covin, J.G., D.P. Slevin, (1989). "Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Enviroments", *Strategic Management Journal*, 10 (1), ss. 75–87.
- Covin, J.G., D.P. Slevin, (1990). "Juggling Entrepreneurial Style and Organizational Structure-How to Get Your Act Together", *Sloan Management Review*, 43.,Winter, ss.43-63.
- Covin J. G., D.P. Slevin (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior, *Entrepreneurship Theory and Practice*. Fall, ss. 7–25.
- Covin J.G., D.P. Slevin (1998). Adherence to Plans, Risk Taking and Environment As Predictors of Firm Growth, *The Journal of High Technology Management Research*, 9 (2), ss.207-237.
- Çağlar, E., (2006). Türkiye'de Yerelleşme Ve Rekabet Gücü: Kümelenmeye Dayalı Politikalar ve Organize Sanayi Bölgeleri, *Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu*, ODTÜ Mimarlık Amfisi, 7-8 Eylül, Ankara.

- Çağlıyan, V. (2002). Küresel Rekabet Ortamında Tedarik Zinciri Yönetimi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Çelik, A., (1999). *Kahramanmaraş'ta Girişimcilik Kültürü Araştırması*, K.Maraş Ticaret ve Sanayi Odası Yayınları, Yayın No: 1, Kahramanmaraş.
- Çevre ve Orman Bakanlığı, (2004). *Türkiye Çevre Atlası*, ÇED ve Planlama Genel Müdürlüğü Çevre Envanteri Dairesi Başkanlığı, Ankara,
- Çiloğlu, İ., (1997). "Teşvik Sisteminin Değerlendirilmesi", *Hazine Dergisi*, 8, Ekim, ss.1-15.
- Çiloğlu, İ., (2000). "Teşvik Politikalarının Yönlendirme Gücü", *Hazine Dergisi*, 13, Ocak, ss.29-48.
- Çoban, O. (2003). *Endüstri İktisadı ve Oyun Teorisi: Rekabetin Analitik Bir İncelemesi*, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Daugherty, P.J., A.E. Ellinger, M.G. Craig, (1996). "Integrated Logistics: Achieving Logistics Performance Improvements", *Supply Chain Management*, 1 (3).
- Davidsson, P. (2004). *Researching Entrepreneurship, International Studies in Entrepreneurship*, Springer, New York
- Dean, D.L., B.Mengüç, C.P. Myers, (2000). "Revisiting Firm Characteristics, Strategy and Export Performance Relationship", *Industrial Marketing Management*, 29, ss.461-477.
- Dean, J.W., S.A. Snell, (1996). "The Strategic Use of Integrated Manufacturing: An Ampirical Examination", *Strategic Management Journal*, 17, ss.459-480.
- Deliktaş E. (2002). Türkiye Özel Sektör İmalat Sanayinde Etkinlik ve Toplam Faktör Verimliliği Analizi", *ODTU Gelişme Dergisi*, 29 (3-4), ss. 247-284.
- Demir, Ö. (1995). "Joseph A. Schumpeter: Hayatı, Eserleri ve Katkıları", *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Prof. Dr. Latif Çakıcıya Armağan, 50, ss.158–167.
- Demirdöğen, O. (1993). Kuruluş Yeri Alternatifi Olarak Sanayi Bölgelerinin Değerlendirilmesi –Bir Uygulama-, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Erzurum.

- Deniz, O., D.M. Biçkes, L. Sezal, (1999). “Kahramanmaraş Tekstil Sektöründe Yatırım Teşvik Tedbirleri ve Etkinliği” içinde M. T. Ongun (editör), *Anadolu’da Hızla Sanayileşen Kentler: Kahramanmaraş Örneği*, Türkiye Ekonomi Kurumu, Ankara.
- DPT, (2000). Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara.
- DPT, (2006). *Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2007-2013) Bölgesel Gelişmede Temel Araçlar ve Koordinasyon, Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara.
- Devlet Planlama Teşkilatı (2007). *Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) Sanayi Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Ankara.
- Di Maggio, P.J. ve W.W. Powell (1991). *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago, University of Chicago Pres.
- DİE. (1998). *İmalat Sanayinde Teknik İlerleme ve Etkinlik: 1987-1992*, Ankara.
- Dinler, Z. (2005). *Bölgesel İktisat*, Yedinci Basım, Ekin Kitabevi, Bursa.
- Doğan, E. (2001), "External Scale Economies in Turkish Manufacturing Industries" *International Review of Applied Economics*, 15 (4).
- Dosi, G., K. Pavitt, L. Soete (1990). *The Economics of Technical Change and International Trade*, Hervester-Wheatsheaf, London.
- Douglas M. L., James R. S. (1993). *Strategic Logistics Management*, Third Edition, Irwin USA, ss. 5-6.
- Drucker, P. F. (1994). *Kapitalist Ötesi Toplum*, Çev. Belkıs Çorakçı, İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Duncan, R. B. (1972). Characteristics of Organizational Environments and Perceived Environmental Uncertainty. *Administrative Science Quarterly*, 17, ss.313–327.
- Duran, M., (2002). *Türkiye’de Yatırımlara Sağlanan Teşvikler ve Etkinliği*, Hazine Müsteşarlığı Araştırma ve İnceleme Dizisi: 32, Ankara.

- Ellison G., E.L. Glaeser (1997). "Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach", *Journal of Political Economy*, 105, ss.889-927.
- Ellison G., Glaeser E.L. (1999), "The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration?", *Papers and Proceedings, American Economic Review*, 89, ss.311-316
- Ellison G., E.L. Glaeser, W. Kerr, (2007). "What Causes Industry Agglomeration? Evidence from Coagglomeration Patterns", *NBER Working Paper Series*, No:13068.
- Ersungur, Ş. M. (2005), *Bölgesel İktisat*, 3. Baskı, Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Z. F. Fındıkoğlu Araştırma Merkezi Yayınları No: 219, Erzurum.
- Eyuboğlu, D., 2000'li Yıllarda Organize Sanayi Bölgelerimiz, Milli Prodüktivite Merkezi Araştırma Bölümü Uzmanı, <http://www.mpm.org.tr/OSB.pdf>, (Erişim Tarihi: 08.11.2007).
- Fare, R., S. Grosskopf, M.Morris ve Z. Zhang. (1994). "Productivity Growth, Technical Progress and Efficiency in Industrialized Countries", *American Economic Review*, 84.
- Fitzsimmons, J. R., J.D. Evan, B. Antoncic, R. D. Hisrich (2005). "Intrapreneurship in Australian Firms", *Journal of Management & Organization*, 11(1), ss.17-27.
- Franceschini, F., C. Rafele, (2000). "Quality Evaluation in Logistic Services" *International Journal of Agile Management Systems*, 2 (1)., ss. 49-53.
- Fujita M., P. Krugman, A.J. Venables (1999). *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, M.A., MIT Press.
- Fynes, B., C. Voss, (2001). "A Path Analytic Model of Quality Practices, Quality Performance and Business Performance", *Production And Operations Management*, 10 (4), ss.494-513.
- Fynes, B., C. Voss, S. De Bu'Rca, (2005). "The Impact of Supply Chain Relationship Quality on Quality Performance", *International Journal of Production Economics*, 96, ss.339-354.

- Gartner, A. (1985). "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation", *Academy of Management Review*, 10(4).
- Gärtner, S., (2005). "Clusters, Growth Poles And Industrial Districts: Growth Agenda Versus Cohesion", Regional Studies Association International Conference in Aalborg., <http://www.regional-studies-assoc.ac.uk/events/aalborg05/gaertner.pdf>, Erişim Tarihi: 23.07.2007
- Gimanez, C., E Ventura, (2005). "Logistic-Production, Logistic-Marketing and External Integration", *International Journal of Operation & Production Management*, 25 (1), ss.20-38.
- Greene, W.H., (1987). *Econometric Analysis*, Prentice Hall, Chapter 19.
- Gunasekaran A., vd. (2001). "Performance Measures and Metrics in A Supply Chain Environment" *Journal of Operation & Production Management*, 21 (1/2), ss.71-87
- Güleş H. K. (1996). "The Impact of Advanced Manufacturing Technologies on Buyer-Supplier Relationships in The Turkish Automotive Industry", Unpublished Ph.D. Dissertation, The University of Leeds, School of Business and Economics Studies, U.K.
- Güleş H.K. (1999). "Reappraising the Purchasing Department's Function: The Influence of Partnership Sourcing Practices" , *Süleyman Demirel Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi*, 9,
- Hage, J. M. Aiken, (1967). "Relationships Of Centralization to Other Structural Properties. *Administrative Science Quarterly*, 12, ss.72-92.
- Hall, P.A., D. Soskice, (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press.
- Hannan M.T., J. Freeman (1977). "The Population Ecology of Organizations", *American Journal of Sociology*, 82.
- Hinings B., T. Slack (1994). "Institutional Pressures and Isomorphic Change: An Empirical Test", *Organization Studies*, 15(6).
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work Related*

Values, Beverly Hills, Sage, CA.

http://www.tobb.org.tr/organizasyon/sanayi/kobi/kobi_tanimi_yonetmelik.doc.

ErişimTarihi:12.12.2007.

Kasia, Z., J. Blenkinsopp (2007). “Do Organisational Factors Support Creativity and Innovation in Polish Firms?” *European Journal of Innovation Management*, 10 (1), ss. 25-40

Katsikeas, S.C., L.C. Leonidou, N.A. Morgan, (2000). “Firm Level Export Performance Assessment. Review Evaluation and Development”, *Journal of The Academy of Marketing*, 28(4), ss. 493-511.

Kaydos, W., (1999). *Operational Performance Measurement: Increasing Total Productivity*, St.Luice Press, New York.

Keskin, M.H., (2006). *Lojistik: Tedarik Zinciri Yönetimi (Geçmişi, Değişimi, Bugünü, Geleceği)*, Nobel Yayınları, Ankara.

Khandwalla, P. N. (1987). “Generators of Pioneering-innovative Management: Some Indian Evidence, *Organization Studies*, 8 (1), ss.39-59.

Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası, (2003). *Cumhuriyet’in 80. Yılında Kahramanmaraş’ın Ekonomisi ve Sosyal Altyapısı*, K.Maraş.

Kahramanmaraş Ticaret ve Sanayi Odası, (2004). 5084 Sayılı Yatırımların ve İstihdamın Teşviki ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile Odamız Görüş ve Önerileri İle Kesinleşen Başvurular Işığında 36 İlde Yatırım Analizi”, Manuskript, K.Maraş.

Kostova, T. (1997). “Country Institutional Profiles: Concept and Measurement”, *Academy of Management Best Paper Proceedings*, L. N. Dosier & J. B. Keys (eds.), ss.180-184.

Kotler P., G. Armstrong, (2004). *Principles of Marketing*, International Edition, Tenth Edition, Pearson, Prentice Hall., USA.

Kök, Recep (2000). *İktisadi Düşünce: Kavramların Analitik Evrimi*, Anadolu Matbaacılık. İzmir.

- Kök, Recep, E. Deliktaş, (2003). *Endüstri İktisadında Verimlilik Ölçme ve Strateji Geliştirme Teknikleri*, Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İzmir.
- Kök, Recep (2004). “Küreselleşme Stratejisi, Yeni Emperyalizm ve Türkiye”, <http://kisi.deu.edu.tr/recep.kok>
- Lai, K., E.W.T. Ngai, T.C.E. Cheng, (2002). “Measure for Evaluating Supply Chain Performance in Transport Logistics”, *Transportation Research Part E*, 38., ss. 439-456.
- Leonidou, L.C. ve C.S. Katsikeas, (1996). “The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models”, *Journal of International Business*, 27, ss.517–551.
- Lumpkin, G.T., G.G. Dess, (1996). “Clarifying The Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance”, *Academy of Management Review*, 21(1), ss.135-172.
- Lumpkin G. T., G.G. Dess, (2001). “Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation to Firm Performance: The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle”, *Journal of Business Venturing*, 16, ss. 429-451.
- Majocchi, A., E. Bacchiocchi, U. Mayrhofer, (2005). “Firm Size, Business Experience and Export Intensity in SMEs: A Longitudinal Approach to Complex Relationships”, *International Business Review*, 14, ss. 719-738.
- Mansfield, E. (1985). *Micro-Economics: Theory and Applications*, W.W. Norton Company, New York.
- Mazlum, M., İ. Yücel, M. Tekeoğlu, (1990), *Özel Kesim Yatırım İmkanları ve Yatırım Kararlarında Teşviklerin Etkinliği*, TOBB Yayınları, Ankara.
- Meyer, J.W., B.Rowan, (1977). “Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony”, *American Journal of Sociology*, 83.
- Molina-Moranes, F. Xavier, Martinez-Fernandez, M. Teresa (2004). “How Much Difference is there Between Industrial Distict Firms? A Net Value Creation Approach”, *Research Policy*, 33.

- Morash, E.A., S.R. Clinton, (1997). "The Role of Transportation Capabilities in International Supply Chain Management, *Transportation Journal*, March, 22. ss.5-19.
- Murphy, P. J., L. Jianwen, P.W. Harold (2006). "A Conceptual History of Entrepreneurial Thought", *Journal of Management History*, 12(1), ss.12-35.
- Narasimhan, R., A. Das, (2001). "The Impact of Purchasing Integration and Practices on Manufacturing Performance", *Journal of Operations Management*, 19 (5), ss.593–609.
- Nelson, R. R., (1995). "Co-evaluation of Industry Structure, Technology and Supporting Institutions and The Making of Comparative Advantage", *International Journal of the Economics of Business*.
- O'Reilly, I., A.Charles, J.Chatman, D. F. Caldwell, (1991). "People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person-Organization Fit. *Academy of Management Journal*, 34(3), ss.487-516.
- Ottati, G. D. (2002). "Social Concertation and Local Development: The Case of Industrial Districts", *European Planning Studies*, 10 (4).
- Ozan, E., (2001). *Yeni Binyılın Eşğinde Kahramanmaraş'ın Sosyoekonomik Yapısı*, KMTSO, K.Maraş.
- Ömürbek, N., (2003). "Küresel Rekabet Ortamında Yeni Üretim Teknolojileri ve Teknolojik İşbirliğı (Otomotiv Sektöründe Uygulama)", Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya.
- Öney, E., (1987). *İktisadi Planlama*, Ankara Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi, Yayın No: 406, Ankara.
- Özdemir, M., (1990). *Türkiye'de Organize Sanayi Bölgeleri, Türkiye Ticaret Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliğı*, Ankara
- Paksoy, T., H.K. Güleş, F. Altıparmak, (2003). "Tedarik Zinciri Yönetiminde Dağıtım Ağlarının Tasarımı ve Eniyilemesi: Çok Aşamalı Karma Tam Sayılı Bir Doğrusal Programlama Modeli", *Journal of Faculty of Business*, 4 (2). ss.1-25.

- Pennings J. (1973). Measures of Organizational Structure: A Methodological Note. *The American Journal of Sociology*, Vol. 79, No. 3. (Nov), pp. 686-704.
- Petersen, K.J., R.B. Handfield, G.L. Ragatz, (2005). "Supplier Integration into New Product Development: Coordinating Product, Process and Supply Chain Design", *Journal of Operations Management*, 23, ss.371–388.
- Pfähler, W., H. Wiese (1988). *Unternehmensstrategien im Wettbewerb: Eine spieltheoretische Analyse*, Springer Verlag, Berlin.
- Pfeffer, J., G. R. Salancik, (1978). *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, New York: Harper & Row.
- Pierce, J. L., A.L. Delbecq, (1977). Organization Structure, Individual Attitudes and Innovation, *The Academy of Management Review*, 2 (1), ss. 27-37.
- Pugh D. S., D. J. Hickson, C. R. Hinings, C. Turner (1968). "Dimensions of Organization Structure" *Administrative Science Quarterly*, 13 (1), ss. 65-105.
- Pugh D. S., D. J. Hickson, C. R. Hinings, C. Turner, (1969). "The Context of Organizational Structures" *Administrative Science Quarterly*, 14, ss. 91–114.
- Rabellotti, R. (1997). *External Economies and Cooperation in Industrial Districts*, MacMillan Pres Ltd., Great Britain.
- Rafale, C., (2004). "Logistic Service Measurement, A Reference Framework", *Journal of Manufacturing Technology Management*, 15 (3), ss. 280-290.
- Ritchie B., C.Brindley (2005). "Cultural Determinants of Competitiveness within SMEs", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12 (1), ss. 104-119
- Robbins, S. P. (1994). *Örgütsel Davranışın Temelleri*, (Çev: Ayşe Öztürk), Etam Yayınları, Eskişehir.
- Roper, S., J.H. Love, (2002). "Innovation and Export Performance: Evidence From the UK and German Manufacturing Plants", *Research Policy*, 31, ss. 1087-1102.
- Sammarra, A., L. Biggiero, (2001). "Identity and Identification in Industrial Districts", *Journal of Management & Governance*, 5, (1).

- Sanayi ve Ticaret Bakanlığı (1996). *Türkiye'deki Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri*, Ankara.
- Schmitter, P.C. G. Lehbruch, (1979). *Trends Towards Corporatist Intermediation*, London.
- Serdengeçti, T. (2000). *Türkiye'de Yatırım Teşvik Uygulamaları*, Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Sezen B., M.Gök, (2004). "Logistics Management and Just-In-Time Manufacturing Systems", *International Logistics Congress 2004, Conference Proceedings*, Vol: II, Dokuz Eylül Pub., İzmir,
- Shane, S. (1993). "Cultural Influences on National Rates of Innovation", *Journal of Business Venturing*, 8(1), ss.59-73.
- Sharma S., Durand R.M., Gur-Arie O, (1981). "Identification and Analysis of Moderator Variables", Working Paper No. 249, Division of Research Graduate School of Business Administration, University of Michigan, February, ss. 1-33.
- Shoham, A., (1998). "Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment", *Journal of International Marketing*, 6(3), 59–81.
- Siguaw J. A., P.M. Simpson, C. A. Enz, (2006). "Conceptualizing Innovation Orientation: A Framework for Study and Integration of Innovation Research" *Journal of Product Innovation Management*. 23, ss.556–574.
- Slack, T., B. Hinings, (1994). "Institutional Pressures and Isomorphic Change: An Empirical Test". *Organization Studies*, 15(6), ss. 803-827.
- Sousa, C.M.P., (2004). "Export Performance Measurement: An Evaluation of the Empirical Research in the Literature", *Academy of Marketing Science Review*, 9, Erişim: <http://www.amsreview.org/articles/sousa09-2004.pdf>.
- Sterlacchini, A., (1999). "Do Innovative Activities Matter to Small Firms in non-R&D-Intensive Industries? An Application to Export Performance", *Research Policy*, 28, ss. 819–832.

- Stock, G.N., N.P. Greis, J.D. Kasarda, (2000). "Enterprise Logistics and Supply Chain Structure: The Role of Fit", *Journal of Operations Management*, 18, s.531–547
- Styles, C., (1998). "Export Performance Measures in Australia and The United Kingdom", *Journal of International Marketing*, 6(3), 12-36.
- Subaşat, T., (2004). "*Dış Ticaret ve Kalkınma*" içinde N.M. Mızrak (editör) Dünya Ekonomisinde Bütünleşme Hareketleri ve Türkiye, Siyasal Kitabevi, Ankara.
- Suddle K., S. Beugelsdijk, S. Wennekers, (2006). "Entrepreneurial Culture as Determinant of Nascent Entrepreneurship", *EIM, Business and Policy Research*, SCALES-paper N200519, January 27, ss.1-27.
- Süral Ö. P., (2008). *Kişisel Özelliklerin İş Doyumu, Yaşam Doyumu ve İş Yaşam Doyumu İlişkisindeki Rolü, Öz Benlik Değerlendirmeleri ile İşin Merkeziliğine Yönelik Bir Araştırma*, Yayın No:09.1600.0000.000/DK.07.063.422, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, Dokuz Eylül Üniversitesi Matbaası, İzmir.
- Şen, E. (2006). *KOBİ'lerin Uluslararası Rekabet Güçlerini Artırmada Tedarik Zinciri Yönetiminin Önemi*, Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi Yayınları, Ankara.
- Şimşek, M.Ş., (2006). *İşletme Bilimlerine Giriş*, 13. Baskı, Yelken Basım-Yayım Dağıtım, Konya.
- Tetik, S., (2003). "İşletme Performansını Belirlemede Veri Zarflama Analizi", *Yönetim ve Ekonomi*, Celal Bayar Üniv. Manisa, 10 (2), ss.221-230.
- Thirkell, P.C., D. Ramadhani, (1998). "Export Performance: Success Determinants For New Zealand Manufacturing Exporters", *European Journal of Marketing*, 32(9/10), ss.813-829.
- Thompson, J.D. (1967). *Organizations in Action*. New York: McGraw-Hill.
- Tung, Rosalie L. (1979). "Dimensions of Organizational Environments: An Exploratory Study of Their Impact on Organization Structure", *The Academy of Management Journal*, 22 (4), ss.672–693.

- TUSİAD, (2002). *Türkiye’de Girişimcilik*, TÜSİAD Yayın No: TUSİAD-T/2002-12/340, Lebib Yalkın Yayınları.
- Türkiye Yatırım Danışma Konseyi (2005). *İlerleme Raporu*, T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Ankara.
- Türko, E. S. (2006). *Organize Sanayi Bölgeleri ve Yenilik: Erzurum Alt Bölgesinde Bir Uygulama* (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Uzzi, B., (1997). “Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness”, *Administrative Science Quarterly*, 36, ss.35–67.
- Üzümcü, A., A. Doğan, (2001). “Türkiye ve Sivas’ta Yatırım-KOBİ Teşviklerinin Gelişimi”, *Cumhuriyet Ün., İ.İ.B.F. Dergisi*, 2 (1), ss.297-314.
- Venkataraman, S., S. Shane, (2000). “The Promise of Entrepreneurship As a Field of Research”, *Academy of Management Review*, 25 (1), ss. 217-26.
- Vitols S. (2001). “The Origins of Bank- Based and Market- Based Financial Systems: Germany, Japan and The United States”, *Discussion Paper FS 101-302*, Berlin: Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Wakelin, K., (1998). “Innovation and Export Behaviour at the Firm Level”, *Research Policy*, 26, ss.829–841.
- White H.M.F. (2000). “Buyer-Supplier Relationships in the UK Fresh Product Industry”, *British Food Journal*, 102 (1).
- Wilkonson, T. L.E. Brouters, (2006). “Trade Promotion and SME Export Performance”, *International Business Review*, 15, ss.233-252.
- Williamson, O.W. (1975). *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organisations*, New York: Free Press.
- Wu, Z., T.Y. Choi, (2005). “Supplier–Supplier Relationships in The Buyer–Supplier Triad: Building Theories from Eight Case Studies”, *Journal of Operations Management*, 24, ss.27–52.

www.manchester2002-uk.com/business/trafford-park.html, (Erişim Tarihi: 8.11.2007).

www.tusiad.org/turkish/rapor/girisimcilik/girisimcilik.pdf

Yalçın, Ö.F., (1999). “Kahramanmaraş’ın Sosyo-Ekonomik Yapısı” içinde M. T. Ongun (editör), *Anadolu’da Hızla Sanayileşen Kentler: Kahramanmaraş Örneği*, Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.

Yeung, A.C.L., L.Y. Chan, T.S. Lee, (2003). “An Empirical Taxonomy for Quality Management Systems: A Study of The Hong Kong Electronics Industry”, *Journal of Operations Management*, 21 (1), ss.45–62.

Yıldız., İ. H., (2004). “Bölgesel Teşvikler Getirilirken”, 25 Şubat, *Akşam Gazetesi*,

Zahra, S.A. (1993). “Environment, Corporate Entrepreneurship and Financial Performance: A Taxonomic Approach”, *Journal of Business Venturing* 8(4), ss.319–340.

Zahra, S. A. (1991). “Predictors And Financial Outcomes Of Corporate Entrepreneurship: An Exploratory Study”, *Journal of Business Venturing*, 6(4), ss. 259–285.

Zahra, S. A., M. G. Dennis (2000). “International Corporate Entrepreneurship and Firm Performance: The Moderating Effect of International Environmental Hostility”, *Journal of Business Venturing*, 15, ss.469–492.

Zou, S., S.Stan, (1998). “The Determinants of Export Performance: A Review of The Literature Between 1987 and 1997”, *International Marketing Review*, 15(5), ss.333–356.

Zsidisin, G.A., L.M. Ellram, (2001). “Activities Related to Purchasing and Supply Management Involvement in Supplier Alliances”, *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*, 31(9), ss.617–634.

Zysman, J. (1983). *Governments, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*, Ithaca, Cornell University Press.

EKLER

Ek 1 : NACE Sınıflaması

- 15=Gıda ürünleri ve içecek imalatı,
- 16=Tütün ürünleri imalatı,
- 17=Tekstil ürünleri imalatı,
- 18=Giyim eşyası imalatı; kürkün işlenmesi ve boyanması,
- 19=Derinin tabaklanması ve işlenmesi; bavul, el çantası, saraçlık, koşum takımı ve ayakkabı imalatı,
- 20=Ağaç ve ağaç mantarı ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden,örülerek yapılan eş,
- 21=Kağıt hamuru, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı,
- 22=Basım ve yayım; plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın çoğaltılması,
- 23=Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt imalatı,
- 24=Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı,
- 25=Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı,
- 26=Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı,
- 27=Ana metal sanayi,
- 28=Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri imalatı,
- 29=Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat imalatı,
- 30=Büro makineleri ve bilgisayar imalatı,
- 31=Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine ve cihazların imalatı,
- 32=Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı,
- 33=Tıbbi aletler; hassas ve optik aletler ile saat imalatı,
- 34=Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı,
- 35=Diğer ulaşım araçlarının imalatı,
- 36=Mobilya imalatı; başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalatlar,
- 37=Yeniden Değerlendirme,
- 72=Bilgisayar ve ilgili faaliyetler

Türkiye’de Organize Sanayi Bölgelerinin Performans Değerlendirmesi ve Strateji Geliştirme: Alt Bölgeler Arası Karşılaştırma

İl Adı:.....

OSB Adı:.....

İşletmenin Sektörü.....

(NACE Kodu).....

1.Görüşme Tarihi...../...../2006

Görüşme Tamamlandı Görüşme Süresi.....Saat/.....Dakika

Görüşme Yarım Kaldı Randevu Tarihi/...../2006

Saat:.....

2.Görüşme Tarihi...../...../2006

Görüşme Tamamlandı Görüşme Süresi.....Saat/.....Dakika

I - İŞLETMEYE İLİŞKİN GENEL BİLGİ SORU GRUBU

Bu soru grubu her bir işletmenin profilini yansıtan genel bilgileri içermektedir. Bu bilgiler OSB bütünü içerisinde dikkate alınacak ve Türkiye'de OSB'lere ilişkin karakteristik özelliklerin değerlendirilmesine referans olacaktır.

A - FİRMA SAHİBİ YA DA YÖNETİCİSİNE İLİŞKİN BİLGİLER

1) Adı – Soyadı:

2) Konumu:

Sahip	1	Profesyonel Yönetici	3
Ortak	2	Diğer.....	

3) Öğrenim Durumu:

İlk-Orta	1	Üniversite	3
Lise	2	Lisansüstü	4

4) Yaşı:.....(Açık olarak yazılacak)

5) Bildiğiniz dil/diller:

İngilizce	1	Fransızca	3
Almanca	2	Diğer.....	

B - FİRMA HAKKINDA GENEL BİLGİLER

1) Kayıtlı Unvanı: _____

2) Adresi: _____

3) İletişim Bilgileri

a) Telefonu: () _____

c) e-posta: _____

b) Faks: () _____

d) web adresi: www.....

4) Faaliyette bulunduğunuz OSB'nin adı: _____

5) Kuruluş Yılı: _____

6) Hukuki Statü:

A.Ş	1	Limited	3	Şahıs İşletmesi	5	Diğer.....
Kolektif	2	Komandit	4	Kooperatif	6	

7) Ortak Sayısı: _____ Adet

8) Yönetim Kurulu Üye Sayısı: _____

9) Yönetim Kurulunda Bulunan Aile Dışı Üye Sayısı: _____

10) Kuruluş Şekli:

Yeni Kuruluş	1	Üçüncü şahıstan devralma	3	Diğer.....
Aileden devralma	2	Çalışanlar olarak devralma	4	

11) Faaliyet Konusu (Sektörü): _____

Sektör kodlaması (NACE) : [_____], [_____], [_____]

12) Firmanın misyon / varlık nedeni: _____

13) Firmanın vizyon / hedefi: _____

II – FİRMANIN FAALİYET GÖSTERDİĞİ ORTAMA İLİŞKİN SORU GRUBU

Bu bölümde kuruluşunuzun faaliyetlerini yürütmekte olduğu OSB çevresini değerlendirmeniz istenmektedir.

Çevrenizi değerlendirirken lütfen şu noktaları göz önünde bulundurarak aşağıda yer alan her ifade için yalnızca bir seçeneği işaretleyiniz:

— Faaliyetlerinizi yürütürken ilişkide bulunduğunuz örgütün işlem çevresini oluşturan elemanlar; kuruluşunuzdaki diğer bölümler, karar verici organlar, rakip kuruluşlar, tedarik ve satın alma çevresi, hükümet organları, müşteriler, sendikalar, SSK, Bağ-Kur, Emekli Sandığı vb kuruluşlar şeklindeki faktörler olabilir.

— Faaliyetlerini yürüttüğünüz çevrenin istikrarlı-dinamik, basit-karmaşık olup olmaması vb. özellikler olabilir.

— (1) Hiç (2) Az (3) Kısmen (4) Oldukça (5) Büyük ölçüde

		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	Kuruluşunuzun faaliyetleri ile ilgili karar alırken, işlem çevresini içeren faktörlerin ne kadarını dikkate almak zorunluluğu duyuyorsunuz?	1	2	3	4	5
2	Kuruluşunuzun amaçlarını gerçekleştirme açısından, kuruluşunuzun çevresini oluşturan faktörler ne kadar önem taşır?	1	2	3	4	5
3	Kuruluşunuzun amaçlarını gerçekleştirme açısından, işlem çevresine ilişkin faktörler arasında ne ölçüde ilişki vardır?	1	2	3	4	5
4	Kuruluşunuzun amaçlarını gerçekleştirme açısından, önem taşıyan işlem çevresine ilişkin faktörler ne ölçüde çeşitlilik gösterirler?	1	2	3	4	5
5	Kuruluşunuz açısından önem taşıyan işlem çevresine ilişkin faktörlerde zaman içerisinde (6 ay - 1 yıl gibi) ne kadar sık değişim meydana gelir?	1	2	3	4	5
6	İşlem çevresinde meydana gelen değişimlerin nedenlerini ne ölçüde tahmin edebilirsiniz?	1	2	3	4	5
7	İşlem çevresini oluşturan faktörlerin kuruluşunuz üzerindeki etkileri hakkında ne derece bilgi sahibisiniz?	1	2	3	4	5
8	İşlem çevresine ilişkin kararları almak açısından gerekli bilgileri elde etmek ne derece güçtür?	1	2	3	4	5

III- İŞLETMELERİN DURUMUNU İYİLEŞTİRME VE BEKLENTİLERİNİ GERÇEKLEŞTİRME VE SORUNLARINI ORTAYA KOYMAYA YÖNELİK SORU GRUBU

A - SİSTEMLER VE SÜREÇLER

Aşağıdaki Süreçlerden Hangilerini Uyguluyorsunuz?

		Yapılıyor	Yapılmıyor
Sistemli Pazar Araştırması	1	1	2
Yeni Ürün Geliştirme Çabası	2	1	2
Yurtiçi Fuarlara Katılım	3	1	2
Yurtdışı Fuarlara Katılım	4	1	2
Güçlü ve Zayıf Yönleri Analizi (SWOT)	5	1	2
KOSGEB Onaylı Stratejik ilave bir Yol Haritanız var mı?	6	1	2
Farklılaştırma Stratejisi	7	1	2
Maliyet Odaklanma	8	1	2
Kaliteye Odaklanma	9	1	2
Maliyet Liderliği	10	1	2
Zaman Temelli (Yenilikte Öncü Olma) Liderlik	11	1	2
Bilgisayarlı Üretim ve Satış Planlaması	12	1	2
Kritik Personelin Yedeklenmesi	13	1	2
Yıllık Plan ve Bütçeleme	14	1	2
Çalışanların Kayıtlı Performans Yönetimi	15	1	2
Ürün bazında Maliyet - Kar Analizi	16	1	2
İstatistiksel Kalite Kontrolü	17	1	2
İstatistiksel Proses Kontrolü	18	1	2
Atık Kontrolü	19	1	2
Eğitim ve Geliştirme Uygulamaları	20	1	2
Müşteri Talep Tahmin Tabloları	21	1	2
Malzeme İhtiyaç Planlaması (MRP)	22	1	2
Periyodik Müşteri Memnuniyeti ölçümü	23	1	2
Çalışanların Periyodik Memnuniyet Ölçümü	24	1	2

B - FİRMA PERFORMANSI

Son İki Yılda Elde Ettiğiniz Sonuçlara Göre Yapılan Değerlendirmelerde:

(1) Çok düşük (Azalıyor) (2) Düşük (3) Durağan (4) Yüksek (5) Çok yüksek (Artıyor)

		1	2	3	4	5	
1	Satışlar	1	1	2	3	4	5
2	Ürün İadeleri	2	1	2	3	4	5
3	Fire, Kayıplar	3	1	2	3	4	5
4	Makine Parkı	4	1	2	3	4	5
5	Müşteri Memnuniyeti	5	1	2	3	4	5
6	Sevkiyat Teminlerine Uyum	6	1	2	3	4	5
7	Ürün Çeşitliliği	7	1	2	3	4	5
8	Müşteri Sayısı	8	1	2	3	4	5
9	Üretim Miktarı	9	1	2	3	4	5
10	İhracat	10	1	2	3	4	5
11	Ürün Fiyatları	11	1	2	3	4	5
12	İşletme Sermayesi	12	1	2	3	4	5
13	Hammadde Stoklar	13	1	2	3	4	5
14	Yarı mamul Stoklar	14	1	2	3	4	5
15	Mamul Stoklar	15	1	2	3	4	5
16	Toplam Borç Miktarı	16	1	2	3	4	5
17	Üretim Verimliliği	17	1	2	3	4	5
18	Personel Etkin Kullanımı	18	1	2	3	4	5
19	Satış Yapılan Ülke Sayısı	19	1	2	3	4	5
20	Kapasite Kullanım Oranı	20	1	2	3	4	5
21	Ürün Maliyetleri	21	1	2	3	4	5
22	Rekabet Gücü	22	1	2	3	4	5
23	Ödenen Vergiler	23	1	2	3	4	5
24	Karlılık	24	1	2	3	4	5
25	Ödenen Kar Payları	25	1	2	3	4	5
26	Çalışanların morali, doyumları ve kuruluşun amaçlarına bağlılık düzeyi	26	1	2	3	4	5
27	Finansal gücünüzü destekleme düzeyi (kolay finansal kaynak bulup kullanabilme)	27	1	2	3	4	5
28	Kurumunuza İş Başvuru Sıklığı	28	1	2	3	4	5
29	Kurumunuzda geçen yıl başarımlar hedeflerine ulaşma düzeyi	29	1	2	3	4	5

C - FİRMANIN GELECEĞE DÖNÜK BEKLENTİ VE İHTİYAÇLARI(1) Hiç ihtiyaç yok
ihtiyaç var

(2) İhtiyaç yok

(3) Önemi yok

(4) İhtiyaç var

(5) Çok

		1	2	3	4	5
1	Yatırım İçin Ek Finans	1	2	3	4	5
2	İlave İşletme Sermayesi	1	2	3	4	5
3	Kalitenin İyileştirilmesi	1	2	3	4	5
4	Dış Pazara Açılma	1	2	3	4	5
5	İç Pazarda Büyüme	1	2	3	4	5
6	Markalaşma	1	2	3	4	5
7	Yeni Bir Alana Girme	1	2	3	4	5
8	İşletmenin Yeniden Yapılanması	1	2	3	4	5
9	Nitelikli İlave Yönetici	1	2	3	4	5
10	Nitelikli Uzman Personel	1	2	3	4	5
11	Yeni Ürün Geliştirme	1	2	3	4	5
12	Maliyet Düşürme	1	2	3	4	5
13	Teknoloji İyileştirme	1	2	3	4	5
14	Yurtiçi Ortaklık	1	2	3	4	5
15	Yurtdışı Ortaklık	1	2	3	4	5
16	Yeni Dağıtım Kanalı Oluşturma	1	2	3	4	5
17	Elektronik Ticarete Geçiş	1	2	3	4	5
18	Bilgi Sisteminde Yeni Teknoloji	1	2	3	4	5
19	Yönetim Danışmanlığı	1	2	3	4	5
20	Çalışanların İşbaşı Eğitimi	1	2	3	4	5
21	Yönetici Eğitimi	1	2	3	4	5
22	Otomasyon	1	2	3	4	5
23	Planlı Bakım Sistemi	1	2	3	4	5
24	Temel Beceri Eğitimi	1	2	3	4	5

D – KÜMELENME SORULAR

Aşağıdaki soruları cevaplarken en fazla ilişkiniz olan kurum/işletme (en fazla ilişkiniz olan 1. olmak üzere) en azına doğru sıralayarak belirtiniz. ("En fazla ilişki" konusunda en fazla ciro yaptığınız firma gibi düşünebilirsiniz)

Sorulara cevap verirken son iki senelik dönemi göz önünde bulundurunuz

		Aynı Sanayi Bölgesinde (1)	Aynı Şehirde (2)	Farklı Şehirde (3)	Yurt Dışında (4)	(Kodlama için kullanılacak Kullanmayınız)
1	Kullandığınız Makina ve Ekipmanı Satın Aldığınız Tedarikçiler/Üreticiler?				/...../...../...../
2	Yedek Parçalarını Satın Aldığınız Tedarikçiler/Üreticiler?					.../...../...../...../
3	Bakım Hizmeti Aldığınız İşletmeler?					.../...../...../...../
4	Kullandığınız Hammadde/Yarımamullerinizi Satın Aldığınız Tedarikçi/Üreticiler?				/...../...../...../
5	Ürünlerinizi Sattığınız Müşteriler?					.../...../...../...../
6	Rakiplerinizi Olan Üreticiler?					.../...../...../...../

E - Tedarik Zinciri Yönetimi uygulamalarınız ile ilgili mevcut durumumuzu doğru olarak yansıtan seçeneği işaretleyiniz.

(1) Kesinlikle katılmıyorum (2) Katılmıyorum (3) Kararsızım (4) Katılıyorum (5) Kesinlikle katılıyorum

		1	2	3	4	5	
1	Tedarikçi seçerken en önemli kriter olarak kaliteyi dikkate alırsınız.	1	1	2	3	4	5
2	Tedarikçilerimizle olan problemlerimizi ortaklaşa çözeriz.	2	1	2	3	4	5
3	Ürün ve girdi kalitesini geliştirmede tedarikçilerimize yardımcı oluruz.	3	1	2	3	4	5
4	Sürekli iyileştirme programımıza kilit tedarikçilerimizi dahil ederiz.	4	1	2	3	4	5
5	Stratejik planlarımızı belirlerken kilit tedarikçilerimizi dahil ederiz.	5	1	2	3	4	5
6	Yeni ürün geliştirme süreçlerine kilit tedarikçilerimiz aktif olarak katılırlar.	6	1	2	3	4	5
7	Güvenilirlik, yanıt verme ve diğer standartlarını belirlerken müşterileri dikkate alırsınız.	7	1	2	3	4	5
8	Müşteri memnuniyetini sıklıkla ölçer ve değerlendiririz.	8	1	2	3	4	5
9	Gelecekteki müşteri beklentilerini sıklıkla belirlemeye çalışırız.	9	1	2	3	4	5
10	Müşterilerimizin bilgi alma ve yardım isteklerini dikkate alırsınız.	10	1	2	3	4	5
11	Müşterilerimizle olan ilişkimizin önemini periyodik olarak değerlendiririz.	11	1	2	3	4	5
12	Rekabetçi fiyatlar sunabiliriz.	12	1	2	3	4	5
13	Rakiplerimizle aynı düzeyde ya da onlardan daha düşük fiyatlar sunabiliriz.	13	1	2	3	4	5
14	Kalite tabanlı rekabet edebiliriz.	14	1	2	3	4	5
15	Güvenliği yüksek ürünler sunabiliriz.	15	1	2	3	4	5
16	Uzun ömürlü/dayanıklı ürünler sunabiliriz.	16	1	2	3	4	5
17	Müşterilerimiz için yüksek kaliteli ürünler sunabiliriz.	17	1	2	3	4	5
18	Gereken ara ürünleri zamanında teslim ederiz.	18	1	2	3	4	5
19	Müşteri siparişlerini zamanında teslim ederiz	19	1	2	3	4	5
20	Güvenilir teslimatı sağlarız.	20	1	2	3	4	5
21	Müşteriye özel ürünler sağlarız.	21	1	2	3	4	5
22	Müşteri ihtiyaçlarını karşılamak için ürünlerimizde değişiklik yaparız.	22	1	2	3	4	5
23	“Yeni” özellikler ile müşteri taleplerine daha iyi cevap verebiliriz.	23	1	2	3	4	5
24	Pazara hızlı bir şekilde ürün sunabiliriz.	24	1	2	3	4	5
25	Yeni ürün sunmada pazarda ilk olabiliriz	25	1	2	3	4	5
26	Pazar zamanlılığımız endüstri ortalamasından düşük	26	1	2	3	4	5
27	Hızlı ürün geliştirebiliriz.	27	1	2	3	4	5

F - Üretmiş olduğunuz ürünlerin başarısızlığa uğramasında aşağıdaki faktörlerden hangileri daha çok etkili olmaktadır. Etkilenme düzeylerini belirtiniz.

Kesinlikle katılmıyorum(1) Katılmıyorum(2) Kararsızım(3) Katılıyorum(4) Kesinlikle katılıyorum(5)

		1	2	3	4	5	
1	Talep yetersizliği	1	1	2	3	4	5
2	Yüksek fiyatla satış politikaları	2	1	2	3	4	5
3	Maliyetlerin beklenenden yüksek olması	3	1	2	3	4	5
4	Ürünün teknik bakımdan kusurlu çıkması	4	1	2	3	4	5
5	Gerekli tüketici araştırmasının yapılmaması	5	1	2	3	4	5
6	Rakiplerin daha iyi ve yeni ürünler sunması	6	1	2	3	4	5
7	Etkin olmayan tutundurma (reklam, promosyon vs.) politikası	7	1	2	3	4	5
8	Düşük ürün kalitesi	8	1	2	3	4	5
9	Dağıtım kanallarının yetersizliği	9	1	2	3	4	5
10	Tüketici ihtiyaçlarının değişmesi	10	1	2	3	4	5
11	Ürünün tüketici ihtiyaç ve isteklerini karşılayamaması	11	1	2	3	4	5
12	Ürünün tek bir pazara hitap edecek şekilde üretilmesi	12	1	2	3	4	5
13	Teknolojideki gelişmelere ayak uyduramama	13	1	2	3	4	5
14	Hatalı marka seçimi ve tasarımı	14	1	2	3	4	5
15	Kültürel farklılıkların dikkate alınmaması	15	1	2	3	4	5

G - Firmanız Sektörel Dış Ticaret Şirketine (SDŞ) üye olarak katılmak istiyorsa, bu istekte etkili olan faktörleri işletmeniz açısından taşıdığı önem derecesine göre belirtiniz

(1) Çok önemsiz (2) Önemsiz (3) Kararsız (4) Önemli (5) Çok önemli

		1	2	3	4	5	
1	SDŞ kanalıyla yeni ihraç pazarlarına girmek	1	1	2	3	4	5
2	Dünya pazarlarında doğabilecek mali krizden korunmak	2	1	2	3	4	5
3	İhracat giderlerimizi azaltmak-gelirlerimizi artırmak	3	1	2	3	4	5
4	Uluslararası pazarlar hakkında daha fazla bilgi almak	4	1	2	3	4	5
5	İç ve dış pazarlarda rekabet gücü kazanmak	5	1	2	3	4	5
6	Yabancı dil ve iletişim sorunlarını aşmak	6	1	2	3	4	5
7	Finansman konusunda profesyonel bilgilerden yararlanmak	7	1	2	3	4	5
8	Tedarik konusundaki sorunları ortaklaşa çözmek	8	1	2	3	4	5
9	Yeni teknolojileri hızla ithal edebilmek	9	1	2	3	4	5

IV- FİRMANIN ÜRETİM, FİNANSMAN VE YÖNETİM PERFORMANSINA YÖNELİK SORU GRUBU

Bu soru grubu, her bir işletmenin karşı karşıya kaldığı bağımsız ve ara değişkenleri içermektedir. Aşağıdaki şekilde 3 alt gruba ayrılmaktadır:

A – Üretim ve kalite yönelimli soru grubu

B – Finansman yönelimli soru grubu

C – Yönetim yönelimli soru grubu

A – ÜRETİM VE KALİTE YÖNELİMLİ SORU GRUBU

1) Üretim türü: (1) Ürün (2) Hizmet (3) Ticaret (Alıp-Satma)

	Ürün/Hizmet Adı	Endüstri Grubu (Kod no)	Üretim Kapasitesi (kg, ton, adet)	Üretim miktarı (kg, ton, adet)	Değeri (YTL)	Birim Üretim Maliyeti
1						
2						
3						

2) Ürünün niteliği:

(1) Tüketim Malı

(2) Sanayi Girdisi (ara mal)

(3) Yatırım Malı (makine teçhizat)

3) Ürettiğiniz Ürün grubuna esas olan sermaye dışı yıllık maliyet gideri (hammadde, işçilik, enerji, vs.):

4) Varsa Bağlı Bulunduğu Holding veya Grup: _____

5) Çalışanların Sayısı:

	Üniversite	MYO	Teknik E.M.L	Lise	Çıraklık Okulu	İlk Öğretim	Okur Yazar Değil
Üretimde çalışanlar							
Büroda çalışanlar							

6) Makine Parkı ve Cihazları Sıralayınız:

a) Programlanabilir Kontrolcü (PLC) Var Adet _____
b) CNC _____
c) Robot _____

Cihaz/Makine Parkı adı	Adet

7) Üretim, Satış, Büro vb. İşlerde Yıllık Kullandığı Ortalama Yakıt Miktarı :

Kullanılan Yakıt		Yıllık Ortalama Miktar
1	Motorinton
2	Doğalgaz m ³
3	Fuel Oilton
4	Benzinton
5	LPG m ³

8) Yıllık Kullandığı Elektrik Miktarı (kw-saat ya da HP):

9) Kurulu Gücü (kw) :

10) Bugün İtibariyle Makina Parkı Değeri :

_____ YTL.

11) Firmanızda, imalatta çalışan personele son yılda yaptığınız toplam ödeme ne kadar?

_____ YTL

12) Firmanızda, büroda çalışan personele son yılda yaptığınız toplam ödeme ne kadar?

_____ YTL

13) Normalde Kaç Vardiya Çalışıldığı : 1 2 3 (sadece biri işaretlenecek)

14) Yıllık Üretim Kapasitesi :

_____ (Miktar)

15) Ortalama Kapasite Kullanım Oranı (Son Bir Yıl %'si) : _____

16) Üretim Yeri Alanı : Toplam Alan m² Kapalı Alan m²

17) Üretim Yeri Mülkiyeti: (1) Kira (2) Kendi Mülkü
Diğer.....

18) Bilişim Alt Yapısı:

a) Bilgisayar adedi _____(Adet)

b)	Var	Yok
İnternet bağlantısı	1	2
Network (Yerel Ağ)	1	2
E-ticaret (satış)	1	2
E-ticaret (Tedarik)	1	2
Web Tanıtım Sayfası	1	2

19) Bilgisayarı Hangi Amaçla Kullanıyorsunuz? (Birden Fazla Seçenek İşaretlenebilir)

(1) Üretim sürecinde (2) Muhasebede (3) Tasarımda
(4) İnternette bilgi araştırması Diğer.....(Yazınız)

20) Yıllık Toplam Satış Tutarı (2005): YTL

21) Yıllık mal alış tutarı (hammadde, enerji vb.) YTL

22) Yılbaşı stok değeri.....TL

23) Yıl sonu stok değeri.....TL

24) Firmanın yıl içinde yaklaşık olarak elinde tuttuğu ortalama stok miktarı

25) Firma İhracat Yapıyor mu ?

(1) Evet, (Evet ise en yoğun hangi kanalı kullanıyorsunuz? 26. sorudan devam edin)
(2) Hayır, (**30. sorudan devam edin**)

26) İhracat Şekli:

(1) Komisyoncu / Mümessil firma ile
(2) Dolaylı İhracat (Aracı Firma İle)
(3) Müşteriye Doğrudan Satış

27) İhracatı (Sadece en yoğun olan seçenek işaretlenecek)

(1) Kendi Markası ile
(2) Müşterinin İsteddiği Marka ile

28) Yıllık İhracat Miktarı (\$ ya da YTL)

29) Ürünlerini İhraç Ettiği Ülkeler:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

30) İhracat Yapmama Nedenleriniz Nelerdir?

(Aşağıdaki soruların değerlerini, çok önemliden başlayarak en az önemliye doğru 1, 2, ... 7 olarak kodlayınız.)

Önem sırası

- 1) İç pazarlarda tatmin olma ()
- 2) Kaynak yetersizliği (sermaye, teknoloji, malzeme vb.) ()
- 3) Aracı işletme bulmadaki zorluk ()
- 4) Dış pazarları tanımama ve bilgi eksikliği ()
- 5) Talep edilen kalite ve miktarda mamul sunamama ()
- 6) Uygun fiyatta mamul sunamama ()
- 7) Yabancı dil yetersizliği ()
- 8) Diğer ()

31) Firmanız yabancı bir ülkede üretim yapıyor mu?

Yapıyorsa nedenini aşağıda önem sırasına göre 1'den 5'e kadar sıralayınız

- 1) Pazar payını genişletme ()
- 2) Girdi maliyetlerinden yararlanma ()
- 3) İşçi ücretleri ()
- 4) Hammadde avantajı ()
- 5) Düşük kira/arsa bedeli ()
- 6) Vergi avantajı ()

32) Yabancı ortağınız var mı? (1)Var (2)Yok

33) Yabancı ortağınız varsa yabancı şirketlerin yerel piyasada üretim yapmasının gerekçesini aşağıda önem sırasına göre 1'den 5'e kadar sıralayınız

- 1) Pazar payını genişletme ()
- 2) Girdi maliyetlerinden yararlanma ()
- 3) İşçi ücretleri ()
- 4) Hammadde avantajı ()
- 5) Düşük kira/arsa bedeli ()
- 6) Vergi avantajı ()

34) Ürün ve Hizmetleri İç Pazarda

Kendi Markası ile Satıyor	1	Komisyoncu ile Satılıyor	5
Müşterinin İstedığı (Fason) Etiketle Satıyor	2	Perakende Kanala Satıyor	6
Kendisi Satıyor	3	İhale Usülü Satıyor	7
Toptancıya Satıyor	4	Diğer.....	

35) OSB'de faaliyet göstermenizin nedenini önem sırasına göre kodlayınız:

- 1) Teşvik ()
2) Maliyet avantajı ()
3) Altyapı hizmetleri ()
4) Teknolojiyi kolay takip etme ()
5) Hammadde temini kolaylığı ()
6) OSB'nin konnekte sisteminden enerji temin etme kolaylığı ()
Diğer ()

36) Ürettiğiniz ürün grubunun bulunduğu altbölge dışına olan yıllık satış tutarı

..... YTL

37) Ürettiğiniz ürün grubunun bulunduğu altbölge dışından olan yıllık alışı (hammadde, enerji, vb.)

tutarı YTL

38) Sahip Olduğu Belge Ve Sertifikalar:

ISO 9000	1	CE İşareti	5
ISO 14000	2	ISO 16949	6
HACCP	3	Diğer.....	
TSE	4		

39) Tescilli Marka ve Patentiniz veya Faydalı Modeliniz var mı? (Marka ve firma adı karıştırılmamalıdır)

(1)Evet (2) Hayır (3)Çalışmalar sürüyor

- 40) Evet ise a) Faydalı Model Sayısı _____
b) Tescilli Marka Sayısı _____
c) Patent Sayısı _____
d) Faydalı Model Sayısı _____

41) Yurt içi satışlarınızın yüzde kaçını Tescilli Marka ve patentinizden oluşturmaktadır? _____

42) Yurt dışı satışlarınızın yüzde kaçını Tescilli Marka ve patentinizden oluşturmaktadır? _____

43) Kendi ürününüze ilişkin markalaşmayı hangi ölçüde önemsiyorsunuz?

Hiç (1) Az (2) Kısmen (3) Oldukça (4) Büyük ölçüde (5)

44) KOBİ Teşvik Belgeniz Var mı? Evet (1) Hayır (2)

45) Yeni Yatırım Düşünüyor Musunuz? Evet (1) Hayır (2)

46) Evet İse, Ne Miktarında: _____ YTL

Hangi Amaçla:

Üretim	1	Tasarım	5
Pazarlama	2	AR-GE	6
Bilgi-İşlem	3	Diğer.....	
Yeni Sektör	4		

- 47) Laboratuvarınız Var mı? Evet (1) Hayır (2)
- 48) Evet ise; Bu laboratuvarlarda Hangi Ürünleri Test Edebiliyorsunuz?
 (1)Metal (2) Kauçuk-Plastik (3)Tekstil (4)Gıda (5)Boya □
 Diğer.....
- 49) Hayır ise; Dış Laboratuvarlarda Test Yaptırıyor musunuz? Evet (1) Hayır (2)
- 50) Evet ise; Dış laboratuvarlarda Hangi Aşamada Test Yaptırılıyorsunuz?
 (1)Hammadde (2) Yarı mamul (3) Mamul
- 51) Yenilik yaratmaya yönelik Ar-Ge harcamalarınızın miktarı YTL (2005)

B – FİNANSMAN YÖNELİMLİ SORU GRUBU

1) Sermayesi:

(İşletmeye esas yatırılmış toplam sermaye ve yılı belirtilecek)

Toplam Sermaye Miktarı : ----- TL Yılı: -----

2) Aktif (Toplam Varlık) Büyüklüğü

3) Kuruluş Sermayesi: _____ TL

4) İşletme Sermayesi: _____ TL

5) Toplam Öz Sermaye Miktarı _____ TL

6) Sermaye Payı % 50'den fazla ortak var ise bu ortağın konumu (Birden fazla seçenek işaretlenebilir):

(1)Yönetici (2)Aile Bireyi (3)Gruba bağlı başka bir şirket (4) Farklı bir şirket

7) Dönen Varlıkların miktarı _____ YTL

8) Kısa vadeli borçların miktarı _____ YTL

9) Kısa ve orta vadeli borç miktarı _____ YTL

10) Uzun vadeli borç miktarı _____ YTL

11) İşletme sermayesi ve hazır değerler _____ YTL

12) Firmanın yıl içinde yaklaşık olarak elinde tuttuğu ortalama nakit miktarı _____ YTL

13) Sabit sermaye (duran varlıklar toplamı) _____ YTL

14) Toplam sermayeden ayrılan yıllık Amortisman Tutarı _____ YTL

15) (1) Hiç (2) Az (3) Kısmen (4) Oldukça (5) Büyük ölçüde

		1	2	3	4	5
1	Satışlarda geçen yıla göre (ya da ortalama) büyüme oranı	1	2	3	4	5
2	Firma kârında geçen yıla göre (ya da ortalama) büyüme oranı	1	2	3	4	5
3	Firmanın Pazar payında geçen yıla göre (ya da ortalama) büyüme oranı	1	2	3	4	5
4	Genel olarak firmanın finansal açıdan performansı	1	2	3	4	5
5	Firmanın ürünlerinin piyasa tarafından kabul görme derecesi	1	2	3	4	5

- 16) Finansman sorununuz var mı? Evet (1) Hayır (2)
- 17) Kredi Kullanıyor musunuz? Evet (1) Hayır (2)
- 18) Kullanılan Kredi Türü: (1) İşletme Kredisi (2) Yatırım Kredisi (3) İhracat Kredisi
- 19) Kredi ve Teminat Mektubu Alırken Verilen Teminat Türü:
(1) İpotek (2)Kefillik (3)KGF A.Ş. (4)İmza Karşılığı (5) Belge Karşılığı
- 20) Teminatlarınıza güveniyor musunuz? Evet (1) Hayır (2)
- 21) Kredi ve Teminat İçin Aşağıdakilerden Hangisini Kullanıyorsunuz?
(1)Banka (2)Özel Finans Kurumu Diğer _____
- 22) Yararlandığınız finansal teknikleri önem derecesine göre kodlayınız:
a) Leasing (finansal kiralama) () d) Diğer()
b) Factoring () e) Hepsi ()
c) Forfaiting ()
- 23) Kur ve Faiz riskini önlemeye yönelik olarak kullandığınız araçları önem derecesine göre sıralayınız:
a) Finansal türevler (opsiyon, future) ()
b) Forward, swap ()
c) Sabit faizli borçlanma ()
- 24) Basel II kurallarından haberdar mısınız? (1) Evet (2)Hayır
- 25) Evet ise aşağıdaki hazırlıklardan hangisini yapmaktasınız?
1) Teminatlarımı Basel II'ye göre yapmaya hazırlanıyorum.
2) Finansal teknikleri kullanıma yönelik eleman hazırlıyorum.
3) Firmanın finansal yapısını Basel II'ye göre oluşturmaktayım.
- 26) Kredi Limitlerinizin Toplamı: _____ TL
- 27) Yıllık Ortalama Kullanılan Kredi Miktarı: _____ TL
- 28) Son 1 yıl içinde reddedilen kredi talebiniz var mı? (1) Evet (2)Hayır

C – GİRİŞİMCİLİK VE YÖNETİM YÖNELİMLİ SORU GRUBU

1 - Kuruluş Yapısına Yönelik 1-13 soruları aşağıdaki ölçeğe göre yanıtlayınız.

(1) Hiç (2) Az (3) Kısmen (4) Oldukça (5) Büyük ölçüde

		1	2	3	4	5	
1	Kuruluşunuzda görevlerinizi yerine getirmenizi koordine etmek üzere hazırlanmış ne kadar kural ve yöntem vardır?	1	1	2	3	4	5
2	Bu kural ve yöntemler kuruluşunuzdaki faaliyetlerin nasıl kontrol ve koordine edileceğini ne derecede kesinlikle belirler?	2	1	2	3	4	5
3	Bu kural ve yöntemler kuruluşunuzda ne derecede titizlikle izlenmektedir?	3	1	2	3	4	5
4	Bu kural ve yöntemler ne oranda yazılı bülteni yönerge ve raporlar biçiminde dağıtılırlar?	4	1	2	3	4	5
5	Kuruluşunuzda ne kadar farklı görev unvanı vardır?	5	1	2	3	4	5
6	Kuruluşunuzda size doğrudan rapor veren astlarınızın kaçını aynı temel görevi yerine getirirler?	6	1	2	3	4	5
7	Kuruluşunuzda size doğrudan rapor veren astlarınızın kaçını bir başkasının görevini yapabilir?	7	1	2	3	4	5
8	Kuruluşunuzda görevliler birbirlerinin görevlerini yapmak üzere ne sıklıkta yer değiştirirler?	8	1	2	3	4	5
9	Kuruluşunuzda size doğrudan rapor veren görevlilerin görevlerini yerine getirebilmeleri için gerekli becerilerini geliştirmek üzere iş başında ya da dışında haftada kaç saat yetiştirme programlarına zaman harcanmaktadır?	9	1	2	3	4	5
10	Kuruluşunuzda çalışanların kaçını şimdiki görevleri ile ilgili uzmanlık eğitimi görmüşlerdir?	10	1	2	3	4	5
11	Kuruluşunuzda yeni çalışmaya başlayanlara görevleriyle doğrudan ilgili olarak ne kadar süreli bir oryantasyon programı uygulanmaktadır?	11	1	2	3	4	5
12	Karar verme yetkiniz olmadığı durumlarda zamanınızın ne kadarını varsa üstünüzün ya da bağlı olduğunuz bir üst kurumun karar vermesini beklemekle geçirirsiniz?	12	1	2	3	4	5
13	Kuruluşunuzun faaliyetleri ile ilgili karar almadan önce ne derecede astlarınıza danışmaktasınız?	13	1	2	3	4	5

2 - Kültür Boyutlarına yönelik özellikler

(1) Hiç (2) Az (3) Kısmen (4) Oldukça (5) Büyük ölçüde

		1	2	3	4	5	
1	Bu kurumda çalışanlar iş ile ilgili kararları yetkileri dâhilinde kendileri verirler.	1	1	2	3	4	5
2	Bu kurumda amirin haberi olmadan hiç bir şey yapılmaz.	2	1	2	3	4	5
3	Bu kurumda amirler yapılaması gerekeni söyleyip gerisini çalışana bıraktıklarında daha verimli çalışılır.	3	1	2	3	4	5
4	Bu kurumda işle ilgili yenilik teklifinde yöneticiler çalışanları teşvik eder.	4	1	2	3	4	5
5	Bu kurumda yöneticiler çalışanların yenilikçi fikirlerine ön yargılı yaklaşırlar.	5	1	2	3	4	5
6	Bu işletmede işin yapılması konusunda yeni bir fikir olsa bile arkadaşlarının alay edeceği düşünülerek açıklamaktan çekinilir.	6	1	2	3	4	5
7	Bu işletmede çalışanlar görevleri ile ilgili riskleri rahatlıkla alabilirler.	7	1	2	3	4	5
8	Bu işletmede tereddütlü konularda risk almaktansa amirlere danışma tercih edilir.	8	1	2	3	4	5
9	Bu işletmede yapılan her şey yöneticiler tarafından kontrol edilir.	9	1	2	3	4	5
10	Bu işletmede uygulanan kurallar çalışanların güvenliği ve rahatlığı içindir.	10	1	2	3	4	5
11	Bu işletmede çalışanlar daima amirlerinin kontrolü altında olduklarını hissetmelidir.	11	1	2	3	4	5
12	Bu işletmede kişisel gelişime önem verilir.	12	1	2	3	4	5
13	Bu işletmede daha yüksek eğitim almak isteyenlere yöneticiler yardımcı olmaz.	13	1	2	3	4	5
14	Bizim işletmemizde iş ile ilgili konularda çalışan kendini yetiştirdiği ölçüde terfi eder.	14	1	2	3	4	5
15	Bizim işletmemizde yeni bir şeylerin yapılması için girişimcilik davranışları desteklenir.	15	1	2	3	4	5
16	Bizim işletmemizde girişimci ve atılgan insanlar pek hoş karşılanmaz.	16	1	2	3	4	5
17	Bu işletmede girişimci fikirleri olanlar her zaman desteklenir.	17	1	2	3	4	5
18	İşletmemizde işlerin daha iyi yapılması için birimler arasında rekabet olması istenir.	18	1	2	3	4	5
19	İşletmemizde işletme içindeki rekabetin işletmemizi zayıflattığı düşüncesindeyim.	19	1	2	3	4	5
20	İşletmemizde rekabetin işletmenin amaçlarına ulaşmasındaki katkısı göz ardı edilemez.	20	1	2	3	4	5
21	Kurumumuzda yöneticiler takım çalışmasını destekler.	21	1	2	3	4	5
22	Bu işletmede önemli olan görevlerin tam olarak yapılmasıdır. O nedenle çalışanların durumu diğer çalışanları ilgilendirmez.	22	1	2	3	4	5
23	Önemli olan bireysel başarıdan çok kurumun başarısıdır.	23	1	2	3	4	5
24	Bu işletmede herkes kurumun amaçlarını bilerek çalışır.	24	1	2	3	4	5
25	Bu kurumda herkes kendinden beklenen performansı göstermelidir.	25	1	2	3	4	5
26	Bu işletmede çalışanların işle ilgili yetenekleri yeterli düzeydedir.	26	1	2	3	4	5

3 - Girişimcilik Profiline Yönelik Özellikler

Yaşadığınız ortamı ve ülkemizi göz önünde bulundurarak, aşağıda yer alan ifadeler ile ne ölçüde aynı görüşte olup olmadığınızı ölçeği dikkate alarak ve uygun ölçek değerini işaretleyerek belirtiniz.

- (1) Kesinlikle aynı fikirde değilim (2) Aynı fikirde değilim (3) Kısmen aynı fikirdeyim
(4) Aynı fikirdeyim (5) Kesinlikle aynı fikirdeyim

Merkezi yönetim (Hükümet, Bağlı (bakanlık) kurum ve kuruluşlar),
Yerel Yönetim (Valilik, Büyükşehir belediyesi, İlçe belediyesi, Özel idare v.b.),
Meslek Odaları, (TOBB, TURMOB, MMO, Sanayi odası, Ticaret Odası, Esnaf ve Zanaatkar Odaları
v.b.) gibi KURULUŞLAR BİREY/BİREYLERE;

		1	2	3	4	5	
1	Kendi işlerini kurmalarında yardımcı olur.	1	1	2	3	4	5
2	Yeni ve küçük işletme kurulması için her türlü yasal zorunluluk ve düzenlemeyi en aza indirerek kolaylık sağlar.	2	1	2	3	4	5
3	Yeni bir iş kurmak istediklerinde (kredi, ekonomik fırsatlar, banka kredileri, yatırım indirimi ve muafiyet vb. gibi) uygun özel teşvik olanakları sağlar.	3	1	2	3	4	5
4	Yeni iş geliştirilmesine yardımcı olur.	4	1	2	3	4	5
5	Daha önce bir işte başarısız olursa bile yeniden işe başlanmasında her türlü yardımı yapar.	5	1	2	3	4	5
6	Yeni işe başlanmasında her türlü kolaylığı sağlar.	6	1	2	3	4	5
7	Kurulacak olan iş ile ilgili yasal mevzuata yönelik bilgilere ulaşmalarında yardımcı olur	7	1	2	3	4	5
8	İş kurarak zarar ettiklerinde zararlarının karşılanmasında yardımcı olur (zararlarını yüklenir).	8	1	2	3	4	5
9	Yeni bir iş kurmak istediğinde diğer tüm bireylere sağladığı benzer fırsatlardan adil olarak yararlanmalarında yardımcı olur.	9	1	2	3	4	5
10	Yeni bir iş kurmak istendiğinde istikrar ve belirsizliği azaltmak için her türlü çabayı harcar.	10	1	2	3	4	5
11	Yeni bir iş kurmak için gerekli olan teknoloji transferinde her türlü kolaylığı sağlar.	11	1	2	3	4	5
12	Yeni fikirlerin işe dönüştürülmesi (hayata geçirilmesi) övgü alan bir kariyer yoludur.	12	1	2	3	4	5
13	Ülkemizde yenilikçi ve yaratıcı düşünce başarıya giden bir yol olarak görülür.	13	1	2	3	4	5
14	Girişimciler takdir edilir.	14	1	2	3	4	5
15	Ülkemizde işadamları olanlara hayranlık duyulur.	15	1	2	3	4	5
16	İnsanlar, kendi işlerini kuran bireyleri büyük ölçüde takdir etme eğilimindedirler.	16	1	2	3	4	5
17	Girişimciler her türlü toplumsal desteği görür.	17	1	2	3	4	5
18	Bu ülkede girişimciye güvensizlik vardır.	18	1	2	3	4	5
19	Girişimci olmak bireyin kendini ispatlamasının bir yolu olarak görülür.	19	1	2	3	4	5
20	Girişimci olmak bireyin özgüvenin bir göstergesi olarak görülür.	20	1	2	3	4	5
21	Girişimci olmak itibar sağlamanın (saygınlığın) bir göstergesi olarak kabul edilir.	21	1	2	3	4	5
22	Girişimci olmak sosyal statünün temsili olarak görülür.	22	1	2	3	4	5
23	Girişimci olmak rahat yaşam ve çok para kazanmak olarak görülür.	23	1	2	3	4	5
24	Girişimci olmak bağımsızlık olarak görülür.	24	1	2	3	4	5
25	Girişimciler topluma fayda sağlayan bireyler olarak görülür.	25	1	2	3	4	5
26	Girişimciler gelir dağılımına olumlu katkıda bulunan bireyler olarak görülür.	26	1	2	3	4	5

Ek 3: Saha Araştırması Yürütülen Organize Sanayi Bölgeleri

İLİ	OSB ÜNVANI	İLİ	OSB ÜNVANI
ADANA	Adana I+II OSB	İÇEL	Mersin Tarsus I OSB
ADİYAMAN	Adıyaman I OSB	İÇEL	Mersin Tarsus II OSB
AFYON	Afyon OSB	İSTANBUL	İstanbul Deri OSB
AMASYA	Amasya Merzifon OSB	İSTANBUL	İstanbul İkitelli OSB
AMASYA	Amasya I OSB	İSTANBUL	İstanbul Ümraniye OSB
ANKARA	I OSB	İZMİR	Atatürk I+II OSB
ANKARA	OSTİM OSB	İZMİR	Menemen Deri OSB
ANKARA	İvedik OSB	KAHRAMANMARAŞ	Kahramanmaraş OSB
ANTALYA	Antalya I OSB	KARABÜK	Karabük OSB
ANTALYA	Antalya II OSB	KARAMAN	Karaman OSB
AYDIN	Aydın OSB	KARS	Kars OSB
BALIKESİR	Bandırma OSB	KAYSERİ	Kayseri I OSB
BARTIN	Bartın Merkez I OSB	KIRIKKALE	Kırıkkale I OSB
BAYBURT	Bayburt OSB	KIRIKKALE	Kırıkkale II OSB (Keskin)*
BİLECİK	Bilecik I. OSB	KIRŞEHİR	Kırşehir OSB
BOLU	Bolu I OSB	KİLİS	Kilis OSB
BOLU	Gerede I OSB	KOCAELİ	Kocaeli Gebze OSB
BURDUR	Burdur I OSB	KONYA	Konya Ereğli OSB
BURSA	Bursa Ticaret ve Sanayi Odası OSB	KONYA	Konya I OSB
BURSA	İnegöl OSB	KONYA	Konya II OSB
BURSA	Demirtaş OSB	KÜTAHYA	Kütahya I OSB
BURSA	Mustafakemalpaşa OSB	MALATYA	Malatya Merkez I. OSB
ÇANAKKALE	Biga OSB	MANİSA	Manisa I OSB
ÇANKIRI	Çankırı Korgun OSB	MANİSA	Manisa II OSB
ÇORUM	Çorum I OSB	MANİSA	Manisa III OSB
DENİZLİ	Denizli OSB	MANİSA	Salihli OSB
DENİZLİ	Denizli Acıpayam Yumrutaş OSB	MARDİN	Mardin OSB
DENİZLİ	Denizli Çardak Özdemir Sabancı OSB	NİĞDE	Niğde OSB
DİYARBAKIR	Diyarbakır OSB	ORDU	Ordu OSB
DÜZCE	Düzce OSB	OSMANİYE	Osmaniye OSB
ELAZIĞ	Elazığ II OSB	SAMSUN	Samsun Merkez OSB
ELAZIĞ	Elazığ I OSB	SİNOP	Sinop I OSB
ERZİNCAN	Erzincan OSB	SİVAS	Sivas Merkez I OSB
ERZURUM	Erzurum Merkez I. OSB	ŞANLIURFA	Şanlıurfa I OSB
ESKİŞEHİR	Eskişehir I+II OSB	TEKİRDAĞ	Çerkezköy OSB
GAZİANTEP	Gaziantep I OSB	TOKAT	Tokat I OSB
GAZİANTEP	Gaziantep II OSB	TRABZON	Trabzon Arsin OSB
GAZİANTEP	Gaziantep III OSB	UŞAK	Uşak Deri OSB
HATAY	Antakya OSB	UŞAK	Uşak I OSB
HATAY	İskenderun I OSB	YOZGAT	Yozgat OSB
ISPARTA	Isparta Süleyman Demirel OSB	ZONGULDAK	Zonguldak Çaycuma OSB

Ek 4: 2007 Yılı İtibariyle Organize Sanayi Bölgelerindeki Elektrik Tüketimleri

OSB ADI	KAYNAK	TOPAM (Kwh)
ADANA HACI SABANCI	TEİAŞ	228606460
	OTOPRODÜKTÖR	
ADANA KOZAN	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
ADİYAMAN	TEDAŞ	66780470
	OSB	
AFYONKARAHİSAR	TEDAŞ	49322925
	OTOPRODÜKTÖR	
AKSARAY	TEDAŞ	11592407
	OTOPRODÜKTÖR	
AMASYA	TEDAŞ	7268940
	OTOPRODÜKTÖR	
AMASYA MERZİFON	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
ASO I.	TEDAŞ	186070230
	OTOPRODÜKTÖR	
OSTİM	TEDAŞ	42705360
	OTOPRODÜKTÖR	
POLATLI	TEDAŞ	11288646.2
	OTOPRODÜKTÖR	
İVEDİK	TEDAŞ	82073318
	OTOPRODÜKTÖR	
ANTALYA	TEDAŞ	170001290
	OTOPRODÜKTÖR	
	TEDARİKÇİ	
AYDIN	TEDAŞ	28202022.94
	OTOPRODÜKTÖR	
ASTİM	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
BALIKESİR	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
BANDIRMA	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
BALIKESİR HADDECİLER	TEDAŞ	428260
	OSB	
BARTIN	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
BAYBURT	TEDAŞ	467616.65
	OTOPRODÜKTÖR	
BİLECİK I.	TEDAŞ	76523448
	OSB	
	OTOPRODÜKTÖR	
BİLECİK II.	TEDAŞ	12820200
	OTOPRODÜKTÖR	
BİLECİK PAZARYERİ	TEDAŞ	1657192
	OTOPRODÜKTÖR	
BİLECİK BOZÜYÜK	TEDAŞ	1260332.233
	OSB	

Ek 4 (Devam): 2007 Yılı İtibariyle Organize Sanayi Bölgelerindeki Elektrik Tüketimleri

OSB ADI	KAYNAK	TOPAM (Kwh)
BOLU	TEDAŞ	20601715
	OTOPRODÜKTÖR	
GEREDE	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
GEREDE DERİ	TEDAŞ	6235992
	OTOPRODÜKTÖR	
BURDUR	TEDAŞ	13901836
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA TSO	TEDAŞ	1152385867
	OSB	
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA YENİŞEHİR	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA MUSTAFAKEMALPAŞA	TEDAŞ	8939158.6
	OSB	
BURSA NİLÜFER	TEDAŞ	133704846
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA GÜSAB GÜRSU	TEDAŞ	46915960
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA İNEGÖL	TEDAŞ	398014105
	OTOPRODÜKTÖR	
	TEDARİKÇİ	
HASANAĞA OSB	TEDAŞ	13607927.01
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA DEMİRTAŞ	TEDAŞ	377259646
	OSB	
	OTOPRODÜKTÖR	
	TEDARİKÇİ	
BURSA MKP MERMERCİLER	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
BURSA KESTEL	OSB	50776222
	TEDARİKÇİ	
BİGA	TEDAŞ	0
	OSB	
ÇANKIRI-KORGUN	TEDAŞ	13938.76
	OSB	
ÇORUM	TEDAŞ	18004800
	OSB	
DENİZLİ	TEDAŞ	334590000
	OTOPRODÜKTÖR	
DENİZLİ ÇARDAK ÖZDEMİR SABANCI	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
DİYARBAKIR	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
DÜZCE	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
ELAZIĞ	OSB	25847570
	OTOPRODÜKTÖR	
ELAZIĞ HAYVAN ÜRÜNLERİ	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	

Ek 4 (Devam): 2007 Yılı İtibariyle Organize Sanayi Bölgelerindeki Elektrik Tüketimleri

OSB ADI	KAYNAK	TOPAM (Kwh)
ERZİNCAN	TEDAŞ	2774559
	OTOPRODÜKTÖR	
ERZURUM I.	TEDAŞ	5366066
	OTOPRODÜKTÖR	
ESKİŞEHİR SANAYİ ODASI	TEDAŞ	279488651
	OTOPRODÜKTÖR	
GAZİANTEP	OSB	790432534
	OTOPRODÜKTÖR	
GİRESUN	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
HATAY ANTAKYA	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
HATAY PAYAS	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
ISPARTA SÜLEYMAN DEMİREL	TEDAŞ	21221640
	OTOPRODÜKTÖR	
MERSİN-TARSUS	TEDAŞ	78091800
	OTOPRODÜKTÖR	
İSKENDERUN	TEDAŞ	746543121
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL İKİTELLİ	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL DERİ	TEDAŞ	92713368
	OSB	
İSTANBUL TUZLA	TEDAŞ	5905440
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL TUZLA MERMERCİLER	TEDAŞ	28055538
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL TUZLA KİMYA SANAYİCİLERİ	SEDAŞ	28905893
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL BOYA VE VERNİK OSB	TEDAŞ	14360918
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL BEYLİKDÜZÜ	TEDAŞ	80100000
	OTOPRODÜKTÖR	
İSTANBUL DUDULLU OSB	TEDAŞ	58055102.8
	OSB	
İZMİR ATATÜRK	TEDAŞ	318794000
	OTOPRODÜKTÖR	
İZMİR İTOB	TEDAŞ	2388800
	OTOPRODÜKTÖR	
İZMİR KEMALPAŞA	TEDAŞ	132125160
	TEDARİKÇİ	
	OTOPRODÜKTÖR	
İZMİR BUCA EGE GİYİM SAN.	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
İZMİR TİRE	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
İZMİR ALİAĞA	TEDAŞ	4613807.754
	OSB	

Ek 4 (Devam): 2007 Yılı İtibariyle Organize Sanayi Bölgelerindeki Elektrik Tüketimleri

OSB ADI	KAYNAK	TOPAM (Kwh)
KAHRAMANMARAŞ	TEDAŞ	36405072
	OTOPRODÜKTÖR	
KARABÜK	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KARAMAN	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KARS	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KASTAMONU	TEDAŞ	430580.4
	OSB	
	TEDARİKÇİ	
KAYSERİ	TEDAŞ	348392187
	OSB	
	TEDARİKÇİ	
KAYSERİ İNCESU	TEDAŞ	417519
	OTOPRODÜKTÖR	
KAYSERİ MİMAR SİNAN OSB	TEDAŞ	566940
	OTOPRODÜKTÖR	
KIRIKKALE	TEDAŞ	12000000
	OTOPRODÜKTÖR	
KIRKLARELİ	TEDAŞ	15445533
	OTOPRODÜKTÖR	
KİRŞEHİR	TEDAŞ	4042002
	OTOPRODÜKTÖR	
KİLİS	TEDAŞ	1916698.2
	OTOPRODÜKTÖR	
KOCAELİ-GEBZE	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KOCAELİ-GEBZE PLASTİKÇİLER	TEDAŞ	59843162
	OTOPRODÜKTÖR	
KOCAELİ-GEBZE TOSB – TAYSAD	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KOCAELİ-GEBZE GÜZELLER	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KOCAELİ-GEBZE ASIM KİBAR	TEDAŞ	28395350
	OTOPRODÜKTÖR	
KOCAELİ-GEBZE DİLOVASI	TEDAŞ	128228910
	OSB	
KONYA EREĞLİ	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KONYA I.	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KONYA	TEDAŞ	155588649
	OSB	
	OTOPRODÜKTÖR	
BEYŞEHİR	TEDAŞ	198646
	OTOPRODÜKTÖR	
KÜTAHYA	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	

Ek 4 (Devam): 2007 Yılı İtibariyle Organize Sanayi Bölgelerindeki Elektrik Tüketimleri

OSB ADI	KAYNAK	TOPAM (Kwh)
KÜTAHYA GEDİZ	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
MALATYA MERKEZ I.	TEDAŞ	236138459
	OTOPRODÜKTÖR	
MALATYA II.	TEDAŞ	8494080
	OSB	
MANİSA TSO	TEDAŞ	347907317
	OTOPRODÜKTÖR	
	OSB	
MANİSA SALİHLİ	TEDAŞ	1850805.28
	OTOPRODÜKTÖR	
MANİSA AKHİSAR	TEDAŞ	1063232
	OTOPRODÜKTÖR	
MANİSA TURGUTLU	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
MARDİN	TEDAŞ	9915300
	OTOPRODÜKTÖR	
NİĞDE	TEDAŞ	45758900
	OTOPRODÜKTÖR	
ORDU	TEDAŞ	6961970
	OTOPRODÜKTÖR	
OSMANİYE	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
KADIRLI	TEDAŞ	161406
	OSB	
SAKARYA I.	TEDAŞ	36282960
	OTOPRODÜKTÖR	
SAKARYA II.	TEDAŞ	37886900
	OTOPRODÜKTÖR	
SAKARYA III.	TEDAŞ	22453626
	OTOPRODÜKTÖR	
SAMSUN MERKEZ	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
SAMSUN KAVAK	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
SİNOP	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
SİVAS MERKEZ I.	TEDAŞ	23754000
	OTOPRODÜKTÖR	
ŞANLIURFA I.	TEDAŞ	122577582
	OTOPRODÜKTÖR	
ÇERKEZKÖY	TEDAŞ	160406102
	OSB	
ÇORLU DERİ	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
HAYRABOLU	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
TOKAT MERKEZ	TEDAŞ	5385997
	OTOPRODÜKTÖR	

Ek 4 (Devam): 2007 Yılı İtibariyle Organize Sanayi Bölgelerindeki Elektrik Tüketimleri

OSB ADI	KAYNAK	TOPAM (Kwh)
TOKAT ERBAA	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
TRABZON ARSİN	TEDAŞ	11082748.67
	OSB	
UŞAK	TEDAŞ	122259499.2
	OSB	
UŞAK(DERİ) KARMA	TEDAŞ	44271494.9
	OSB	
VAN	TEDAŞ	0
	OTOPRODÜKTÖR	
YOZGAT	TEDAŞ	4002700
	OTOPRODÜKTÖR	
ZONGULDAK ÇAYCUMA	TEDAŞ	8985180
	OTOPRODÜKTÖR	
TOPLAM		8317276608

EK 5. OSB'ler İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Tablo 142: İstanbul OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=958)		Daha İşbirlikçi (n=501)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,78	2,32	7,91	1,51
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,68	7,89	30,05	3,51
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,75	3,61	12,77	1,86
Zaman Performansı Toplam	13,48	4,61	15,97	3,52
Genel Toplam	56,70	17,10	66,70	7,29

Notlar: (i) n=1459, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 143: Batı Anadolu OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=479)		Daha İşbirlikçi (n=233)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,02	1,88	8,47	1,51
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	27,78	5,99	31,58	2,89
Yenilikçilik Performansı Toplam	11,40	2,67	13,05	1,67
Zaman Performansı Toplam	13,37	3,17	15,04	2,62
Genel Toplam	59,57	12,16	68,14	5,72

Notlar: (i) n=712, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 144: Doğu Marmara OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=81)		Daha İşbirlikçi (n=105)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,56	2,55	8,95	1,14
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,85	8,34	31,68	3,06
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,79	3,70	13,72	1,47
Zaman Performansı Toplam	13,31	4,66	17,83	2,34
Genel Toplam	55,51	17,42	72,18	6,24

Notlar: (i) n=186, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 145: Ege OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=137)		Daha İşbirlikçi (n=35)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,35	2,46	7,40	1,48
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	26,44	7,25	30,83	5,05
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,07	3,72	13,00	2,26
Zaman Performansı Toplam	12,32	4,35	15,11	2,83
Genel Toplam	55,18	15,17	66,34	8,67

Notlar: (i) n=172, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 146: Batı Marmara OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=17)		Daha İşbirlikçi (n=8)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	5,82	3,26	8,63	1,77
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	23,65	11,52	32,88	3,23
Yenilikçilik Performansı Toplam	9,65	4,77	13,50	2,51
Zaman Performansı Toplam	12,06	5,85	16,13	1,73
Genel Toplam	51,18	24,98	71,13	8,36

Notlar: (i) n=25, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 147: Akdeniz OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=60)		Daha İşbirlikçi (n=54)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,15	1,42	8,54	1,60
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	28,98	3,14	33,15	2,61
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,20	1,68	13,94	1,61
Zaman Performansı Toplam	14,83	2,12	17,02	2,47
Genel Toplam	63,17	6,14	72,65	6,14

Notlar: (i) n=114, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 148: Batı Karadeniz OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=45)		Daha İşbirlikçi (n=13)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,73	1,95	8,38	1,12
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,62	5,66	29,77	2,89
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,71	2,48	12,77	1,74
Zaman Performansı Toplam	14,07	2,93	15,08	3,20
Genel Toplam	56,13	11,43	66,00	6,30

Notlar: (i) n=58, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 149: Orta Anadolu OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=56)		Daha İşbirlikçi (n=34)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,20	1,62	7,79	2,00
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	28,30	5,78	33,06	2,98
Yenilikçilik Performansı Toplam	11,57	2,49	13,59	1,73
Zaman Performansı Toplam	14,23	3,50	15,29	3,53
Genel Toplam	61,30	11,64	69,74	7,39

Notlar: (i) n=90, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 150: Doğu Karadeniz OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=4)		Daha İşbirlikçi (n=14)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,50	0,58	7,93	1,94
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,75	2,87	30,50	3,18
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,50	0,58	12,86	1,56
Zaman Performansı Toplam	15,00	1,63	16,71	2,13
Genel Toplam	58,75	3,30	68,00	6,39

Notlar: (i) n=18, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 151: Güneydoğu Anadolu OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=113)		Daha İşbirlikçi (n=35)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,80	1,33	8,00	2,21
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,16	4,25	29,26	6,36
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,60	1,88	12,40	2,87
Zaman Performansı Toplam	14,27	2,51	16,20	3,88
Genel Toplam	56,82	8,60	65,86	13,76

Notlar: (i) n=248, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 152: Ortadoğu Anadolu OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=24)		Daha İşbirlikçi (n=8)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,58	1,18	7,63	1,30
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	28,79	3,22	28,75	4,37
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,33	1,20	12,50	1,60
Zaman Performansı Toplam	14,75	1,59	16,63	2,67
Genel Toplam	63,46	3,75	65,50	8,12

Notlar: (i) n=32, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 153: Kuzeydoğu Anadolu OSB İçin Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliğine Göre Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Alıcı-Tedarikçi İlişkilerinin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=9)		Daha İşbirlikçi (n=11)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,67	1,00	8,27	1,74
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	29,22	2,49	31,36	1,57
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,44	1,24	13,73	1,27
Zaman Performansı Toplam	15,56	1,24	16,82	1,89
Genel Toplam	63,89	4,17	70,18	3,66

Notlar: (i) n=20, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

EK 6: OSB'ler İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Tablo 154: İstanbul OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=985)		Daha İşbirlikçi (n=474)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,79	2,26	7,96	1,61
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,47	7,56	30,73	3,83
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,77	3,46	12,85	2,24
Zaman Performansı Toplam	13,54	4,63	15,99	3,43
Genel Toplam	56,57	16,47	67,54	8,44

Notlar: (i) n=1459, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 155: Batı Anadolu OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=380)		Daha İşbirlikçi (n=332)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,82	1,96	8,27	1,47
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	26,67	6,13	31,72	2,79
Yenilikçilik Performansı Toplam	11,07	2,82	12,94	1,60
Zaman Performansı Toplam	13,26	3,45	14,67	2,44
Genel Toplam	57,81	12,97	67,60	5,25

Notlar: (i) n=712, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 156: Doğu Marmara OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=78)		Daha İşbirlikçi (n=108)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,72	2,58	8,77	1,42
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,85	8,21	31,49	3,73
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,76	3,58	13,67	1,79
Zaman Performansı Toplam	13,64	4,64	17,46	2,93
Genel Toplam	55,96	17,88	71,39	7,26

Notlar: (i) n=186, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 157: Ege OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=110)		Daha İşbirlikçi (n=62)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,03	2,55	7,52	1,48
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,85	7,34	31,73	3,64
Yenilikçilik Performansı Toplam	9,64	3,74	12,50	2,69
Zaman Performansı Toplam	12,31	4,42	13,92	3,68
Genel Toplam	52,83	15,43	65,66	8,90

Notlar: (i) n=172, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 158: Batı Marmara OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=15)		Daha İşbirlikçi (n=10)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	5,00	2,88	9,30	0,95
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	22,07	11,44	33,40	2,50
Yenilikçilik Performansı Toplam	8,80	4,72	14,00	1,25
Zaman Performansı Toplam	11,47	6,01	16,20	1,40
Genel Toplam	47,33	24,66	72,90	4,75

Notlar: (i) n=25, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 159: Akdeniz OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=50)		Daha İşbirlikçi (n=64)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,06	1,52	8,39	1,53
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	28,44	2,88	32,92	2,72
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,00	1,60	13,83	1,64
Zaman Performansı Toplam	14,62	2,17	16,84	2,38
Genel Toplam	62,12	5,87	71,98	6,12

Notlar: (i) n=114, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 160: Batı Karadeniz OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=43)		Daha İşbirlikçi (n=15)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,70	1,95	8,27	1,28
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,51	5,80	29,40	2,67
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,56	2,52	12,93	1,22
Zaman Performansı Toplam	13,88	3,01	15,47	2,72
Genel Toplam	55,65	11,60	66,07	4,99

Notlar: (i) n=58, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 161: Orta Anadolu OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=46)		Daha İşbirlikçi (n=44)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,85	1,62	8,02	1,77
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	28,02	6,14	32,27	3,42
Yenilikçilik Performansı Toplam	11,41	2,46	13,30	2,01
Zaman Performansı Toplam	13,89	3,53	15,41	3,39
Genel Toplam	60,17	12,12	69,00	7,46

Notlar: (i) n=90, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 162: Doğu Karadeniz OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=4)		Daha İşbirlikçi (n=14)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,75	0,50	7,86	1,96
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	26,00	3,65	30,43	3,11
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,50	0,58	12,86	1,56
Zaman Performansı Toplam	14,50	1,91	16,86	1,92
Genel Toplam	58,75	4,50	68,00	6,21

Notlar: (i) n=18, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 163: Güneydoğu Anadolu OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=115)		Daha İşbirlikçi (n=33)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,76	1,48	8,21	1,76
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,92	4,86	30,33	3,54
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,55	2,14	12,70	1,98
Zaman Performansı Toplam	14,17	2,77	16,64	2,99
Genel Toplam	56,40	10,07	67,88	7,83

Notlar: (i) n=148, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 164: Ortadoğu Anadolu OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=17)		Daha İşbirlikçi (n=15)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,65	0,79	7,53	1,55
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	27,47	3,16	30,27	3,26
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,24	1,25	12,53	1,36
Zaman Performansı Toplam	15,12	1,87	15,33	2,29
Genel Toplam	62,47	3,99	65,67	5,83

Notlar: (i) n=32, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 165: Kuzeydoğu Anadolu OSB İçin Müşterilerle Olan İlişkilere Göre İşletmelerin Performans Kriterleri

Performans Kriterleri	Müşterilerle Olan İlişkilerin Niteliği			
	Daha Rekabetçi (n=8)		Daha İşbirlikçi (n=12)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,50	1,60	7,58	1,73
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	30,13	2,80	30,58	1,93
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,25	1,39	13,75	1,06
Zaman Performansı Toplam	15,38	1,41	16,83	1,70
Genel Toplam	65,25	4,71	68,75	4,81

Notlar: (i) n=20, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

EK 7: OSB'ler İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Tablo 166: İstanbul OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=754)		İR (n=231)		Rİ (n=204)		İİ (n=270)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,51	2,40	7,69	1,37	7,78	1,62	8,10	1,60
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,57	8,25	28,41	3,15	29,79	4,37	31,44	3,19
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,36	3,74	12,09	1,80	12,20	2,64	13,34	1,72
Zaman Performansı Toplam	13,11	4,80	14,93	3,70	14,84	3,53	16,86	3,09
Genel Toplam	54,56	18,06	63,13	6,01	64,61	9,38	69,76	6,89

Notlar: (i) n=1459, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 167: Batı Anadolu OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=339)		İR (n=41)		Rİ (n=140)		İİ (n=192)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,67	1,93	8,02	1,80	7,86	1,43	8,57	1,43
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	26,24	6,27	30,20	3,16	31,50	2,84	31,88	2,75
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,88	2,85	12,63	1,92	12,66	1,56	13,14	1,60
Zaman Performansı Toplam	13,12	3,45	14,41	3,32	13,98	2,28	15,17	2,44
Genel Toplam	56,91	13,17	65,27	7,96	66,01	5,27	68,76	4,93

Notlar: (i) n=712, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 168: Doğu Marmara OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=58)		İR (n=20)		Rİ (n=23)		İİ (n=85)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,26	2,75	8,05	1,32	7,30	1,79	9,16	0,99
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	23,26	8,92	29,45	2,04	28,87	4,83	32,20	3,03
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,05	3,83	12,80	1,40	12,65	2,57	13,94	1,41
Zaman Performansı Toplam	12,66	4,78	16,50	2,70	14,96	3,98	18,14	2,14
Genel Toplam	52,22	19,15	66,80	5,40	63,78	7,31	73,45	5,75

Notlar: (i) n=186, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 169: Ege OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=101)		İR (n=9)		Rİ (n=36)		İİ (n=26)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	5,93	2,63	7,11	0,78	7,53	1,36	7,50	1,66
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,74	7,41	26,11	6,66	31,19	3,94	32,46	3,11
Yenilikçilik Performansı Toplam	9,49	3,75	11,33	3,43	11,72	3,13	13,58	1,36
Zaman Performansı Toplam	12,09	4,52	14,78	1,92	12,97	3,81	15,23	3,10
Genel Toplam	52,25	15,69	59,33	10,72	63,42	9,80	68,77	6,45

Notlar: (i) n=172, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 170: Batı Marmara OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=14)		İR (n=1)		Rİ (n=3)		İİ (n=7)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	5,00	2,99	5,00	0,0	9,67	0,58	9,14	1,07
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	21,71	11,78	27,00	0,0	32,67	3,21	33,71	2,36
Yenilikçilik Performansı Toplam	8,86	4,90	8,00	0,0	13,33	1,15	14,29	1,25
Zaman Performansı Toplam	11,36	6,22	13,00	0,0	15,33	1,53	16,57	1,27
Genel Toplam	46,93	25,54	53,00	0,0	71,00	6,08	73,71	4,35

Notlar: (i) n=25, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.

Tablo 171: Akdeniz OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=43)		İR (n=7)		Rİ (n=17)		İİ (n=47)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,02	1,49	7,29	1,80	7,47	1,23	8,72	1,50
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	27,98	2,55	31,29	3,35	31,53	3,12	33,43	2,40
Yenilikçilik Performansı Toplam	11,79	1,50	13,29	1,70	13,24	1,68	14,04	1,59
Zaman Performansı Toplam	14,37	2,01	16,14	2,61	16,00	2,00	17,15	2,45
Genel Toplam	61,16	5,13	68,00	7,09	68,24	5,65	73,34	5,75

Notlar: (i) n=114, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 172: Batı Karadeniz OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=41)		İR (n=2)		Rİ (n=4)		İİ (n=11)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,68	1,99	7,00	0,00	7,25	1,50	8,64	1,03
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,32	5,85	28,50	3,54	27,75	0,50	30,00	2,90
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,59	2,57	10,00	1,41	12,00	0,00	13,27	1,27
Zaman Performansı Toplam	13,88	3,01	14,00	4,24	16,00	0,00	15,27	3,20
Genel Toplam	55,46	11,76	59,50	9,19	63,00	1,41	67,18	5,40

Notlar: (i) n=58, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 173: Orta Anadolu OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=38)		İR (n=8)		Rİ (n=18)		İİ (n=26)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,84	1,60	6,88	1,81	7,94	1,43	8,08	2,00
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	26,84	6,08	33,63	2,00	31,39	3,57	32,88	3,24
Yenilikçilik Performansı Toplam	11,16	2,53	12,63	1,77	12,44	2,23	13,88	1,63
Zaman Performansı Toplam	13,71	3,58	14,75	3,37	15,33	3,12	15,46	3,62
Genel Toplam	58,55	12,50	67,88	6,06	67,11	6,75	70,31	7,77

Notlar: (i) n=90, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 174: Doğu Karadeniz OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=2)		İR (n=2)		Rİ (n=2)		İİ (n=12)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	8,00	0,00	7,50	0,71	7,00	0,00	8,00	2,09
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	25,00	4,24	27,00	4,24	26,50	2,12	31,08	2,78
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,00	0,00	11,00	0,00	11,00	0,00	13,17	1,47
Zaman Performansı Toplam	14,00	1,41	15,00	2,83	16,00	1,41	17,00	2,00
Genel Toplam	57,00	2,83	60,50	6,36	60,50	3,54	69,25	5,71

Notlar: (i) n=18, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 175: Güneydoğu Anadolu OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=106)		İR (n=9)		Rİ (n=7)		İİ (n=26)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,76	1,32	6,67	2,87	7,29	1,50	8,46	1,77
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	24,96	4,24	24,44	10,04	28,14	3,39	30,92	3,40
Yenilikçilik Performansı Toplam	10,56	1,91	10,44	4,13	11,29	1,25	13,08	1,98
Zaman Performansı Toplam	14,17	2,45	14,22	5,56	15,71	3,20	16,88	2,94
Genel Toplam	56,45	8,59	55,78	21,82	62,43	7,02	69,35	7,49

Notlar: (i) n=148, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 176: Ortadoğu Anadolu OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=14)		İR (n=3)		Rİ (n=10)		İİ (n=5)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	7,64	0,84	7,67	0,58	7,50	1,58	7,60	1,67
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	27,86	3,23	25,67	2,52	30,10	2,85	30,60	4,34
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,29	1,38	12,00	0,00	12,40	0,97	12,80	2,05
Zaman Performansı Toplam	14,79	1,85	16,67	1,15	14,70	1,25	16,60	3,44
Genel Toplam	62,57	4,13	62,00	4,00	64,70	2,91	67,60	9,63

Notlar: (i) n=32, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır

Tablo 177: Kuzeydoğu Anadolu OSB İçin İşletmelerin Tedarikçileri ve Müşterileri İle Olan İlişkilerine Göre Performans Düzeyleri

Performans Kriterleri	Tedarikçiler ve Müşterilerle Olan İlişkiler							
	RR (n=6)		İR (n=2)		Rİ (n=3)		İİ (n=9)	
	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap	Ort.	Std. Sap
Finansal Performans Toplam	6,83	1,17	9,50	0,71	6,33	0,58	8,00	1,80
Kalite-Dağıtım Performansı Toplam	29,67	3,01	31,50	2,12	28,33	0,58	31,33	1,58
Yenilikçilik Performansı Toplam	12,33	1,51	12,00	1,41	12,67	0,58	14,11	0,93
Zaman Performansı Toplam	15,50	1,52	15,00	1,41	15,67	0,58	17,22	1,79
Genel Toplam	64,33	5,16	68,00	1,41	63,00	1,00	70,67	3,87

Notlar: (i) n=20, (ii) parantez içindeki rakamlar her bir gruba giren işletme sayısını göstermektedir, (iii) Sonuçlar istatistiksel bakımdan anlamlıdır.