

T.C.

147726

PAMUKKALE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE
İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN
VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜ ile
DENİZLİ ALT BÖLGESİ ÇALIŞMASI

Harun SULAK

Yüksek Lisans Tezi

Haziran 2004

DENİZLİ

147726

**AVRUPA BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRKİYE
İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN
VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜ ile
DENİZLİ ALT BÖLGESİ ÇALIŞMASI**

**Pamukkale Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Tarafından Kabul Edilen
İktisat Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi**

Harun SULAK

Tez Savunma Sınav Tarihi : 18.06.2004

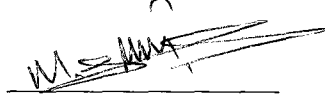
Tez Danışmanı : Doç. Dr. Ferhat ERARI

Haziran 2004

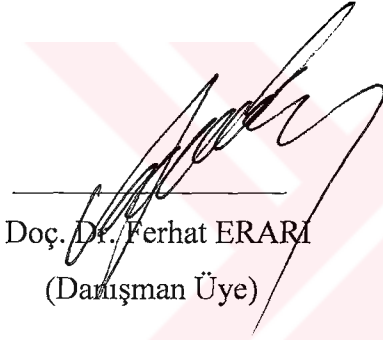
Denizli

TEZ SINAV SONUÇ FORMU

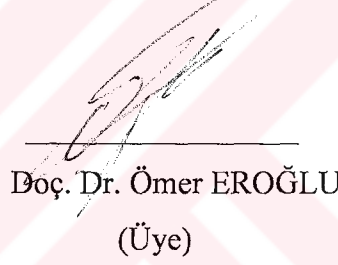
Bu tez tarafımızdan okunmuş, kapsamı ve niteliği açısından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Muhammet AKDIŞ
(Başkan)



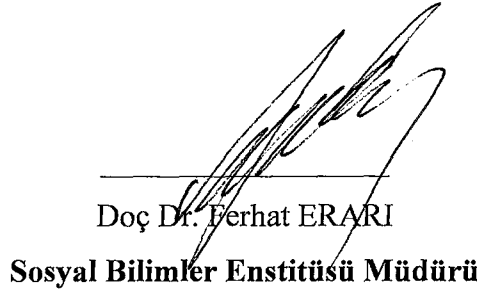
Doç. Dr. Ferhat ERARI
(Danışman Üye)



Doç. Dr. Ömer EROĞLU
(Üye)

Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun

~~29.06.2004~~ tarih ve~~9/12~~..... sayılı kararıyla onaylanmıştır.



Doç. Dr. Ferhat ERARI
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

ÖNSÖZ ve TEŞEKKÜR

Son yıllarda dünyada yaşanan gelişmeler ve hızlı değişimler, ülkelerin ayakta kalmalarını ve değişen dünyaya adapte olmalarını zorlaştırmıştır. Küreselleşme ve yeni dünya düzeni olarak adlandırılan bu değişim sürecinde verimlilik ve rekabet gücü kavramları önem kazanmıştır. Bu süreçte Türkiye imalat sanayi işletmelerinin mevcut verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizi ve nasıl artırılacağı konusu böyle bir çalışmanın hazırlanmasında temel oluşturmuştur.

Bu çalışmanın tamamlanmasında pek çok kimsenin emeği geçmiştir. Özellikle, böyle bir çalışmanın önemi ve gereğini ifade ederek bu çalışmanın ortaya çıkmasında, geliştirilmesinde ve sonuçlandırılmasında çok büyük katkıları olan, yardımını ve desteğini benden hiç esirgemeyen değerli danışman hocam Dekan Yardımcısı ve Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Ferhat ERARI'ya ve sadece bu çalışmada değil meslek hayatımın başından itibaren verdiği fikirlerle beni yönlendiren, her alanda ufkumu açacak olan tavsiyelerinden ve yardımlarından çok istifade ettiğim ve bu çalışmanın tamamlanmasında beni sürekli motive eden bölüm başkanım Prof. Dr. Ali İhsan KARAALP'e en içten teşekkürlerimi sunmak isterim. Ayrıca çalışmanın başlangıcından itibaren verdiği fikirler ve yaptığı yorumlarla yardımcı olan değerli hocam Prof. Dr. Muhammet AKDİŞ'e ve fakültemizin diğer öğretim üyesi hocalarıma ve araştırma görevlisi arkadaşlarıma en derin saygılarımı sunmak isterim.

Çalışmanın her alanında beni yalnız bırakmayan ve bana moral desteği sağlayan meslektaşlarımdan Arş. Gör. Necmi GÜNDÜZ ve N. Özgür İYİLİKÇİ'ye de teşekkür etmeyi bir borç bilirim. Ayrıca, çalışma boyunca emeği geçen herkese, özellikle Arş. Gör. M. Ali AVCI, Naci KARKIN, Mustafa BAYHAN ve İbrahim AKSEL başta olmak üzere, tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim.

Harun SULAK

ÖZET

Yirminci yüzyılın son çeyreğinde, dünya yeni bir değişim ve dönüşüm süreci içine girmiştir. Küreselleşme ve yeni dünya düzeni olarak bilinen bu süreçte ekonomik denge ve ilkeler de değişmiştir. Oluşan bu yeni dünya düzeninde, ülkelerin mevcut durumlarını korumalarında ve yeni dünya düzenine adapte olmalarında iki anahtar ve temel kavram önem kazanmıştır: Verimlilik ve rekabet gücü.

Verimlilik, kaynakların israf edilmeden en etkin bir şekilde üretime dönüştürülmesi ve en az girdi ile en çok mal ve hizmet üretilmesi olup aynı zamanda rekabet gücünün de temel belirleyicisidir. Rekabet gücü ise uluslar arası piyasalarda bir ülke ekonomisinin rakipleri karşısındaki pozisyonudur.

Son yıllarda önemi gittikçe artan verimlilik ve rekabet gücü, Avrupa Birliği (AB)'ne adaylık konumunda olan Türkiye'nin önünü açacak en temel iki esas ve strateji olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda ülkelerin verimlilik ve rekabet gücünün analizi önem arz etmektedir. Bir ülkenin verimliliği ve rekabet gücü ise ekonomiyi oluşturan işletme ve sektörlerin verimlilik ve rekabet gücüne bağlıdır. Mikro düzeyde işletme ve sektör bazında elde edilen rekabet gücü makro düzeyde ülkelerin rekabet gücünü belirlemektedir.

Bu çalışmanın amacı, AB'ne geçiş sürecinde Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyini ve rekabet gücünü ortaya koymaktır. AB'ne adaylığı kesinleşen ve tam üyelik için hazırlıklarını tamamlama aşamasına gelen Türkiye'nin imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizi bu çalışmanın ana hedefidir. İmalat sanayinin mevcut durumunun analizi yanında Denizli alt bölgesindeki imalat sanayi yapısının ortaya konması, Denizli il ve ilçelerinde faaliyet gösteren işletmelerin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün araştırılması bu çalışmanın uygulama bölümünü oluşturmaktadır.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, verimlilik ve rekabet gücü kavramları teorik çerçevede ele alınmaktadır. Bu bölümde; verimlilik kavramı, verimliliğin önemi, verimlilikle karıştırılan kavramlar, verimlilik türleri ve verimliliğin ölçülmesi üzerinde durulmaktadır. Ayrıca, bu bölümde; rekabet ve rekabet gücü kavramları, rekabetin çeşitleri ve fonksiyonları,

rekabet gücü teorileri ve rekabet gücüne yönelik modern yaklaşımlar ele alınmaktadır.

Çalışmanın ikinci bölümünde; AB - Türkiye ilişkilerinin tarihi gelişimi, cumhuriyet öncesi ve sonrası dönemde Türkiye imalat sanayinde yaşanan gelişmeler, Türkiye imalat sanayinin verimlilik göstergeleri ve rekabet gücünün analizi ile Türkiye ve AB ülkelerinde ekonomik başarımlar ve verimlilik karşılaştırması yapılmaktadır.

Çalışmanın son bölümünde ise Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü, Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi akademik kadrosu tarafından gerçekleştirilen ve 2002 yılında tamamlanan Denizli İmalat Sanayi Envanteri bulguları çerçevesinde analiz edilmektedir. Bu bölümde ayrıca Denizli'nin sosyo-ekonomik durumu ve Denizli'de imalat sanayinin gelişimi de ele alınmaktadır.

Çalışmadan elde edilen bulgular, Denizli imalat sanayinde, Türkiye genelinde olduğu gibi verimliliğin ve rekabet gücünün düşük olduğunu göstermektedir. Özellikle AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında verimlilik düzeyi ve rekabet gücü açısından son sıralarda yer alan Türkiye'nin öncelikle çözmesi gereken problemi imalat sanayi işletmelerinin düşük verimlilik düzeyi ve rekabet gücüdür. Düşük verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün en önemli nedenleri; sanayileşmenin tamamlanamamış olması, yetersiz teknolojik düzey, eğitimsiz işgücü ve istikrarsız makro ekonomik ortamdır.

Sonuç olarak, AB'ne adaylık yolunda hızla ilerleyen Türkiye'nin ülke vatandaşlarının yaşam standardını artırmak ve küreselleşen pazarda ayakta kalabilmek için özellikle imalat sanayinin verimlilik düzeyini ve rekabet gücünü artırması gerekmektedir. AB üyeliği bu amaç ve hedef için bir araç olarak görülmelidir.

Harun SULAK

ABSTRACT

In the last quarter of the 20th century, some changes and transformations have been taking place that are global in scale. The economical principles and balances also undergo in this process called “*New World Order*” or “*Globalisation*”. The two basic and key elements acquire main importance in defending the present situations of the countries and in adapting to the so called New World Order: Productivity and competitive power.

Productivity has a meaning as the transformation process of the sources without squandering and it also means to produce the highest level of output both in services and goods with the lowest level of inputs. The competitive power means the position of one of the countries among the rivalries in the global market place.

In recent years, productivity and competitiveness seem as the most two bases and strategies which could initiate or take the lead of Turkey in European Union (EU) membership process. In this situation, the analysis of national productivity and competitive power is very important. National productivity and competitiveness of any country bound with the productivity and competitiveness of the corporations and sectors making the economy. The competitiveness obtained in the base of corporations and sectors in the micro scale define the competitive powers of the countries at the macro level.

The aim of this study is to lay down the productivity level and competitiveness of the Turkish Manufacturing Industry firms. Beside the analysis of the present situation of manufacturing industry, bringing up the structure of manufacturing industry in Denizli sub-area and research related to productivity level and competitiveness of the firms run in Denizli and its subcities, comprise of the application section of the study.

This study is composed of three main chapters. In the first chapter, the productivity and competitiveness concepts are dealt with in a theoretical framework. In this chapter, it is dwelled on the subjects of the productivity notion and the concepts as the importance of productivity, those notions regarding the productivity, types of productivity and the measurement of productivity.

Moreover, in this section, the competition and competitiveness concepts together with the concepts of the types and functions of competitions, theories of competitive power and those modern approaches to competitive power are the subjects that paid attention.

In the second chapter of the study, the historical development of relations between EU and Turkey, the developments occurred in Turkish Manufacturing Industry before and after Republican period, the productivity indicators of Turkish Manufacturing Industry and the analysis of competitive power together with the comparison of economic development and productivity and competitiveness in Turkey and EU are given.

In the final chapter of the study, the productivity level and competitive power of Denizli Manufacturing Industry are analyzed in the framework of the data and the output of the study, Denizli Manufacturing Industry Inventory, completed in 2002 and made by academicians of Faculty of Economical and Administrative Sciences (FEAS) of University of Pamukkale. In this chapter, it is also given the development of the manufacturing industry and socio-economical status of Denizli.

The output taken out of the study shows the fact that the productivity level and competitiveness are low in Denizli as in the case of Turkey. Especially compared with the countries of EU, Turkey takes the last position in the list based on the productivity and competitive power. So, the productivity and competitiveness of the manufacturing industry seem as the basic points that Turkey should solve. Among the causes of this situation, incompleteness of industrialization, insufficient technological level, untrained/unskilled labor force and instable macro economic environment can be listed as important.

As a result, Turkey, advancing strongly in the membership to EU, has to increase the productivity levels and competitive powers of its manufacturing industry for the sake of any increase in the life standards of her citizen and also necessary in keeping up with those in the global market. EU membership should be seen a tool for this aim.

Harun SULAK

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ ve TEŞEKKÜR.....	IV
ÖZET.....	V
ABSTRACT	VII
İÇİNDEKİLER	IX
ŞEKİLLER DİZİNİ	XIV
TABLOLAR DİZİNİ	XV
SİMGELER DİZİNİ	XX
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

VERİMLİLİK ve REKABET

1.1 VERİMLİLİK KAVRAMI, VERİMLİLİĞİN ÖNEMİ, VERİMLİLİKLE İLGİLİ KAVRAMLAR, VERİMLİLİK ÇEŞİTLERİ, GÖSTERGELERİ ve ÖLÇÜLMESİ	4
1.1.1 Verimliliğin Tanımı	5
1.1.2 Verimliliğin Önemi	10
1.1.2.1 Verimliliğin Dünya Ekonomisi Açısından Önemi.....	11
1.1.2.2 Verimliliğin Ulusal Ekonomi Açısından Önemi.....	12
1.1.2.3 Verimliliğin İşletmeler Açısından Önemi	14
1.1.3 Verimlilikle Karıştırılan İlgili Kavramlar	16
1.1.3.1 Etkililik (Effectiveness)	17
1.1.3.2 Etkenlik (Efficiency).....	18
1.1.3.3 Ekonomiklik (İktisadilik).....	19
1.1.3.4 Karlılık (Rantabilite)	20
1.1.3.5 Üretkenlik (Üretim).....	20
1.1.3.6 Rasyonellik.....	21
1.1.4 Verimlilik Çeşitleri ve Göstergeleri	21
1.1.4.1 Fiziksel Verimlilik Oranları	23

1.1.4.2	Parasal Verimlilik Oranları	23
1.1.4.3	Kısmi Verimlilik	24
1.1.4.4	Çok Faktörlü Verimlilik Oranları.....	27
1.1.4.5	Toplam Verimlilik.....	28
1.1.4.6	Toplam Faktör Verimliliği	29
1.1.4.7	Marjinal Verimlilik	30
1.1.4.8	Statik Verimlilik.....	31
1.1.4.9	Dinamik Verimlilik	31
1.1.5	Verimlilik Ölçümünde Kullanılan Değişken Tanımları ve Formülleri.....	32
1.2	REKABET KAVRAMI, ÇEŞİTLERİ, FONKSİYONLARI, REKABET TEORİSİNİN TEMELLERİ; REKABET GÜCÜNÜN GÖSTERGELERİ ve REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI	35
1.2.1	Rekabet ve Rekabet Gücü Kavramı	37
1.2.2	Rekabetin Çeşitleri	44
1.2.3	Rekabetin Fonksiyonları	46
1.2.4	Rekabet Teorisinin Temelleri.....	48
1.2.4.1	Klasik İktisat Okulunun Rekabet Yaklaşımı.....	49
1.2.4.2	Neo-Klasik İktisat Teorisinde Rekabet Yaklaşımı.....	50
1.2.4.3	Fonksiyonel Rekabet Yaklaşımı	51
1.2.4.4	Post-Keynezyen İktisat Okulunun Rekabet Yaklaşımı	52
1.2.4.5	Avusturya Okulunun Rekabet Yaklaşımı.....	52
1.2.4.6	Fordist Sistemin Rekabet Yaklaşımı.....	53
1.2.4.7	Post-Fordist Sistemin Rekabet Yaklaşımı.....	53
1.2.5	Rekabet Gücünün Belirleyicileri ve Göstergeleri	54
1.2.6	Rekabet Gücünü Açıklamaya Yönelik Modern Yaklaşımlar.....	59
1.2.6.1	Michael Porter'in "Ülkelerin Rekabet Avantajı" Teorisi.....	61
1.2.6.2	Cho'nun Uluslar Arası Rekabet Yeteneği Modeli	77
1.2.6.3	Tows Matrisi Yöntemi	78

İKİNCİ BÖLÜM

AB SÜRECİNDE TÜRKİYE İMALAT SANAYİ

İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK DÜZEYİ ve

REKABET GÜCÜ

2.1 TÜRKİYE-AB İLİŞKİLERİ.....	81
2.2 TÜRKİYE İMALAT SANAYİNİN GELİŞİMİ	95
2.2.1 Cumhuriyet Öncesi Dönemde İmalat Sanayinin Durumu	95
2.2.2 Cumhuriyet Dönemi İmalat Sanayinin Tarihsel Gelişimi.....	96
2.2.2.1 1923-1933 Dönemi (Cumhuriyetin İlk Yılları).....	97
2.2.2.2 1933-1950 Dönemi (Devletçilik ve Savaş Dönemi)	100
2.2.2.3 1950-1960 Dönemi (Özel Teşebbüsün Önem Kazanması).....	103
2.2.2.4 1960-1980 Dönemi (Planlı Dönem).....	106
2.2.2.5 1980 Sonrası Dönem (Dışa Açılma Dönemi)	110
2.3 TÜRKİYE İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK	
DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜ	118
2.3.1 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyi.....	119
2.3.1.1 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyinin	
Hesaplamasında Kullanılan Temel Değişkenler	120
2.3.1.2 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörlere Göre	
Verimlilik Düzeyi.....	127
2.3.1.3 Türkiye İmalat Sanayinde Toplam Faktör Verimliliği Gelişimi.	136
2.3.2 Türkiye ve AB Ülkelerinde Ekonomik Başarım ve Verimlilik	
Karşılaştırması.....	140
2.3.3 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Rekabet Gücü: AB ve Diğer	
Rakip Ülkelerle Karşılaştırma.....	147
2.3.4 Türkiye ve AB Ülkelerinin Rekabet Gücü Karşılaştırması.....	155
2.3.5 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyi ve Rekabet	
Gücünün Genel Değerlendirmesi.....	161

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM
DENİZLİ İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN
VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜNE
YÖNELİK BİR ALTBÖLGE ÇALIŞMASI

3.1 DENİZLİ EKONOMİSİ ve DENİZLİ'DE İMALAT SANAYİ.....	167
3.1.1 Denizli'nin Sosyo-Ekonomik Yapısı	167
3.1.2 Denizli İmalat Sanayinin Tarihsel Gelişimi.....	171
3.1.3 Denizli İmalat Sanayi Envanteri Çalışması.....	179
3.2 DENİZLİ İMALAT SANAYİNDE VERİMLİLİK	181
3.2.1 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimliliğinin Hesaplanmasında Kullanılan Temel Değişkenler ve Verimlilik Göstergeleri.....	183
3.2.1.1 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı	183
3.2.1.2 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Girdi, Çıktı ve Katma Değeri.....	185
3.2.1.3 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin İstihdam Yapısı, Ücret Ödemeleri ve İşgücü Maliyeti.....	188
3.2.1.4 Denizli İmalat Sanayinde Toplam Sabit Sermaye Stoku	191
3.2.1.5 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Göstergeleri	192
3.2.2 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Kapasite Kullanımı ve Optimal Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	203
3.2.2.1 Denizli İmalat Sanayinde Optimal Kapasite Kullanım Oranı.....	204
3.2.2.2 Denizli İmalat Sanayinde Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	207
3.2.3 Denizli İmalat Sanayinde Toplam Faktör Verimliliği Gelişimi.....	217
3.3 DENİZLİ İMALAT SANAYİNİN REKABET GÜCÜ.....	221
3.3.1 Denizli İmalat Sanayinin Üretim Yapısı: Fason Üretim	222
3.3.2 Denizli İmalat Sanayinin İhracat Yapısı	225
3.3.3 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Rekabet Durumu	227
3.3.3.1 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Yurtiçinde ve Yurt Dışında Rekabet Edebilirlikleri.....	227

3.3.3.2 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği	235
3.3.4 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri.....	246
3.4 DENİZLİ İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜNÜN GENEL DEĞERLENDİRMESİ.....	260
SONUÇ ve ÖNERİLER.....	270
KAYNAKLAR.....	290
ÖZGEÇMİŞ.....	299



ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1.1 Verimlilik Spirali	14
Şekil 1.2 Ülke Rekabet Avantajının Belirleyicileri, “Dinamik Elmas”	68
Şekil 1.3 Porter ve Cho Modelinin Karşılaştırılması	78
Şekil 1.4 Bir Ülkenin Rekabet Avantajı İçin TOWS Matrisi	79
Şekil 2.1 AB Ülkeleri ve Türkiye’de Resmi Döviz Kuruna Göre Kişi Başına GSMH Değerleri, Cari Fiyatlarla, 1999	142
Şekil 2.2 AB Ülkeleri ve Türkiye’de SGP’ne Göre Kişi Başına GSMH, Cari Fiyatlarla, \$, 1999	143
Şekil 2.3 AB Ülkeleri ve Türkiye’de 1995 Yılı SGP Kullanılarak Dönüştürülen Kişi Başına GSMH Değerlerinin ABD ile Karşılaştırması (ABD=100), 1999	143
Şekil 2.5 AB Ülkeleri ve Türkiye’de SGP’ne Göre Çalışan Başına GSMH, Cari Fiyatlarla, \$, 1998.....	145
Şekil 2.6 AB Ülkeleri ve Türkiye’de SGP’ne Göre Çalışan Kişi Başına GSMH, 1998, ABD ile Karşılaştırma (ABD=100).....	146
Şekil 3.1 Denizli İmalat Sanayinde Fason Üretim Yapan İşletme Sayısı	222
Şekil 3.2 Denizli İmalat Sanayinde Fason Üretim Yapan İşletmeler İçinde Tanınmış Dünya Markaları Adına Üretim Yapan İşletme Sayısı	224

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1.1	Rekabet Gücünün Belirleyen Kriterler.....	57
Tablo 2.1	Özel Sabit Yatırımların Toplam Sabit Yatırımlar İçindeki Payı ve Yıllık Artış Hızı, (%)	104
Tablo 2.2	İmalat Sanayi Üretim Değerinin Sektörler Arasındaki Dağılımı, 1950 ve 1960 Yılları (Cari Fiyatlarla, %)	105
Tablo 2.3	GSMH ve Sektörel Büyüme Hızları, 1933-1938 ve 1950-1959 Dönemleri Karşılaştırması, (Yıllık Ortalama Büyüme Hızları, %)...	105
Tablo 2.4	İmalat Sanayi Katma Değerinin GSMH İçindeki Payı, 1962-1977 (1968 Faktör Fiyatlarıyla)	109
Tablo 2.5	İmalat Sanayi ve Alt Sektörlerinin Bazı Yıllarda Gayri Safi Üretimi, 1962-1975 (Cari Fiyatlarla, Milyon TL)	110
Tablo 2.6	Sanayi Üretim Yapısı, 1980-1988, (Üretim İçinde Katma Değer Payı, %).....	112
Tablo 2.7	GSMH Büyüme Hızları, 1987 Yılı Fiyatlarıyla % Değişim	115
Tablo 2.8	1980-2001 Yılları Arası İmalat Sanayi Sabit Sermaye Yatırımları(SSY) ve Katma Değerin Toplam Sabit Sermaye Yatırımları ve GSMH İçinde Payı, 1994 Fiyatlarıyla, %.....	116
Tablo 2.9	1980 ve Sonrası İmalat Sanayinin Yapısı (1980 ve 1995 Yılları), 1980 Yılı Fiyatlarıyla Milyon TL	117
Tablo 2.10	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Temel Verimlilik Değişkenleri, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, Milyon \$	121
Tablo 2.11	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İşletme Sayısı, Girdi, Çıktı ve Katma Değerin Toplam İmalat Sanayi İçindeki Payı (%)... 122	
Tablo 2.12	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İstihdam, Ücretler, İşgücü Maliyeti, Toplam Gelir ve Toplam Sabit Sermaye Stoku, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, Milyon \$	123
Tablo 2.13	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İstihdam, Ücretler, İşgücü Maliyeti, Toplam Gelir ve Toplam Sermaye Stokunun Toplam İmalat Sanayi İçindeki Payı (%).....	125
Tablo 2.14	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışanlara Yapılan Toplam Ödeme ve Çalışan Başına Düşen Ödeme Miktarı, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$	127
Tablo 2.15	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Verimlilik Oranları.....	128
Tablo 2.16	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına Çıktı, Katma Değer, İşgücü Maliyeti ve Getiri Miktarları, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$	130
Tablo 2.17	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına Çıktı, Katma Değer, İşgücü Maliyeti ve Getiri Miktarların İmalat Sanayi Ortalamasına Göre Durumu	131
Tablo 2.18	Türkiye İmalat Sanayinde Birim Çıktı ve Katma Değer Üretiminde Kullanılan Birim İşgücünün Maliyeti (Ortalama İşgücü Maliyeti, \$).....	133
Tablo 2.19	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Sermaye Verimliliği ve Sermaye Kullanımı.....	134

Tablo 2.20	Türkiye İmalat Sanayinde 1982-2000 Dönemi Toplam Faktör Verimliliği (TFV) Gelişimi Malmquist TFV İndeksi Yıllık Ortalamalar Özet Tablosu	137
Tablo 2.21	Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre 1982-2000 Yılları Arası Kümülatif TFV Gelişimleri	138
Tablo 2.22	Türkiye ve AB Ülkeleri 1990-1999 Yılları Arası Yıllık Ortalama Nüfus, GSMH ve Kişi Başına GSMH Değişimleri, %	141
Tablo 2.23	Dünya Rekabet Gücü Sıralaması, 2002	156
Tablo 2.24	Dünya Rekabet Gücü Sıralaması 2003: Nüfusu 20 Milyondan Az Olan Ülkelerin Son 5 Yıldaki Genel Rekabet Gücü Sıralaması	157
Tablo 2.25	Dünya Rekabet Gücü Sıralaması 2003: Nüfusu 20 Milyondan Fazla Olan Ülkelerin Son 5 Yıldaki Genel Rekabet Gücü Sıralaması.....	158
Tablo 2.26	Nüfusu 20 Milyondan Az Olan Ülkelerin Ekonomik Performans Kriteri Açısından Son 5 Yıldaki Rekabet Gücü Sıralaması	159
Tablo 2.27	Nüfusu 20 Milyondan Fazla Olan Ülkelerin Ekonomik Performans Kriteri Açısından Son 5 Yıldaki Rekabet Gücü Sıralaması	160
Tablo 3.1	İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması (2003)	169
Tablo 3.1	(Devam) İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması (2003)....	170
Tablo 3.2	Denizli İlçelerinin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması (2003).	171
Tablo 3.3	Türkiye ve Denizli'nin Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı ve Toplam İhracat İçinde Denizli'nin Payı, \$	176
Tablo 3.4	Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatında İlk Üç Ürünün Toplam Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı İçindeki Payı, %	176
Tablo 3.5	Denizli'nin Toplam Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı İçinde AB'nin Payı, \$.....	177
Tablo 3.6	Denizli'den AB'ne Yapılan Tekstil ve Konfeksiyon İhracatında İlk Üç Ürün, %.....	177
Tablo 3.7	Türkiye'nin AB'ne Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı İçinde Denizli'nin Payı (%).....	178
Tablo 3.8	Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı (DİE ve Üniversite Çalışmaları Sonuçları).....	184
Tablo 3.9	Denizli ve Türkiye Genelinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Toplam İşletmeler İçindeki Oranı Karşılaştırması	185
Tablo 3.10	Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinde Sektörlere Göre Girdi, Çıktı ve Katma Değer, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$	186
Tablo 3.11	Denizli İmalat Sanayinde Girdi, Çıktı ve Katma Değerin Sektörlere Göre Yüzde Dağılımı.....	187
Tablo 3.12	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çıktı İçinde Katma Değerin Payı, %	187
Tablo 3.13	İmalat Sanayinde Denizli'nin Türkiye İmalat Sanayi Çıktı ve Katma Değeri İçindeki Payının Sektörlere Göre Dağılımı	188
Tablo 3.14	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Ücretle Çalışan Sayısı, Ücret Ödemeleri ve İşgücü Maliyeti.....	189
Tablo 3.15	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İşyeri ve Çalışanların Denizli Toplam İmalat Sanayi İçindeki Oranı (%)	190
Tablo 3.16	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Ücretin Katma Değer İçindeki Oranı (%).....	190

Tablo 3.17	İmalat Sanayinde Denizli İlinin Türkiye İmalat Sanayi İşyeri Sayısı ve İstihdam İçindeki Payının Sektörlere Göre Dağılımı	191
Tablo 3.18	Denizli İmalat Sanayinde Toplam Sabit Sermaye Stokunun Sektörlere Göre Dağılımı ve Yüzdellik Oranları	192
Tablo 3.19	Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörlere Göre Çıktı/Girdi Oranları	193
Tablo 3.20	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çıktı/(Girdi+Ücret) Oranları	193
Tablo 3.21	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Katma Değer/Girdi Oranları	194
Tablo 3.22	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Katma Değer/(Girdi+Ücret) Oranları	194
Tablo 3.23	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İşgücü Verimliliği	195
Tablo 3.24	İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına Çıktı ve Katma Değerin Denizli/Türkiye Oranı	196
Tablo 3.25	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına İşgücü Maliyeti ve Katma Değer, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$	197
Tablo 3.26	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çıktı ve Katma Değer Başına İşgücü Maliyeti (Bir Birim Çıktı veya Katma Değer İçin Katlanılan İşgücü Maliyeti).....	198
Tablo 3.27	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Ücretle Çalışanlara Yapılan Toplam Ödemeler ve Çalışan Başına Yapılan Yıllık Ödeme Miktarı, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$.....	199
Tablo 3.28	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Sermayenin Verimliliği ve Sermaye Gereksinimi	200
Tablo 3.29	Sektörlere Göre Sermaye Verimliliği Denizli-Türkiye Karşılaştırması.....	201
Tablo 3.30	Sektörlere Göre Sermaye Gereksinimi Denizli-Türkiye Karşılaştırması.....	203
Tablo 3.31	Denizli İmalat Sanayinde 2000 Yılı Kapasite Kullanım Oranı.....	204
Tablo 3.32	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Kapasite Kullanım Oranı, 2000 Yılı	205
Tablo 3.33	Denizli İmalat Sanayinde 2000 Yılı İtibariyle Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	207
Tablo 3.34	Denizli İmalat Sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	210
Tablo 3.35	Denizli İmalat Sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	211
Tablo 3.36	Denizli İmalat Sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	212
Tablo 3.37	Denizli İmalat Sanayi Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	213
Tablo 3.38	Denizli İmalat Sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	214
Tablo 3.39	Denizli İmalat Sanayi Metal Ana Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri.....	215

Tablo 3.40	Denizli İmalat Sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri	216
Tablo 3.41	Denizli İmalat Sanayinde 1982-2000 Yılları Arasında TFV Gelişimi, Malmquist TFV İndeks Değerleri	218
Tablo 3.42	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Katma Değer (Milyon TL, 1981 Yılı Fiyatlarıyla).....	219
Tablo 3.43	Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe 1982-2000 yılları arası TFV gelişimi, Malmquist TFV indeks değerleri.....	220
Tablo 3.44	Denizli İmalat Sanayinde Fason Üretim Yapan İşletmelerin Sektörlere Göre Dağılımı.....	223
Tablo 3.45	Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İhracat Yapan İşletme Sayısı.....	226
Tablo 3.46	Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Bazı Rekabet Faktörleri Açısından Yurtiçi ve Yurtdışında Rekabet Edebilirlikleri.....	228
Tablo 3.47	Denizli İmalat Sanayinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri	229
Tablo 3.48	Denizli İmalat Sanayinde Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri	230
Tablo 3.49	Denizli İmalat Sanayinde Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri	231
Tablo 3.50	Denizli İmalat Sanayinde Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri	232
Tablo 3.51	Denizli İmalat Sanayinde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri	233
Tablo 3.52	Denizli İmalat Sanayinde Metal Ana Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri.....	234
Tablo 3.53	Denizli İmalat Sanayinde Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri	234
Tablo 3.54	Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği	236
Tablo 3.55	Denizli İmalat Sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği.....	237
Tablo 3.56	Denizli İmalat Sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği	238
Tablo 3.57	Denizli İmalat Sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği	240

Tablo 3.58 Denizli İmalat Sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği	241
Tablo 3.59 Denizli İmalat Sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği.....	242
Tablo 3.60 Denizli İmalat Sanayi Metal Ana Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği.....	244
Tablo 3.61 Denizli İmalat Sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği.....	245
Tablo 3.62 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi.....	247
Tablo 3.63 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi.....	249
Tablo 3.64 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi.....	250
Tablo 3.65 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi.....	251
Tablo 3.66 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi.....	252
Tablo 3.67 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi.....	254
Tablo 3.68 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Metal Ana Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi	255
Tablo 3.69 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi	256
Tablo 3.70 Denizli İmalat Sanayinde Gümrük Birliği Sonrası Yeni Yatırım Yapan İşletme Sayısı.....	257
Tablo 3.71 Denizli İmalat Sanayinde Gümrük Birliği Sonrası Yeni Yatırım Yapan İşletmelerin Yapmış Olduğu Yatırım Alanları ve Bu Alanlara Yeni Yatırım Yapan İşletme Sayısı.....	257
Tablo 3.72 Denizli İmalat Sanayinde Gümrük Birliği Sonrası Yeni Yatırım Yapan İşletmelerin Yapmış Olduğu Yatırım Alanına Göre Sektörel Dağılımı	258

SİMGELER DİZİNİ

a.g.e.	adı geçen eser
a.g.m.	adı geçen makale
A.K.Ç.T.	Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
A.S.O.	Ankara Sanayi Odası
A.Ş.	Anonim Şirket
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
AİHM	Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi
AR-GE	Araştırma-Geliştirme
AT	Avrupa Topluluğu
B.B.Y.S.P.	Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı
B.T.Y.M.	Bilgi Toplama ve Yayım Merkezi
B.Y.K.P.	Beş Yıllık Kalkınma Planı
D.İ.E.	Devlet İstatistik Enstitüsü
D.P.T	Devlet Planlama Teşkilatı
diğ.	diğerleri
E.P.A.	European Productivity Agent (Avrupa Verimlilik Ajansı)
E.R.P.	Enterprise Resource Planning (İşletme Kaynakları Planlaması)
E.Y.L.E.M.	Etkin Yönetim Liderlik Eğitim Merkezi
EFTA	Avrupa Serbest Mübadele Birliği
EMMC	Avrupa Değişimi İzleme Merkezi
EU	European Union (Avrupa Birliği)
EURATOM	Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu
G.S.M.H.	Gayri Safi Milli Hasıla
G.S.Y.İ.H.	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GAP	Güney Doğu Anadolu Projesi
GB	Gümrük Birliği
H.D.T.M.	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
H.K.P.C.	Hong Kong Productivity Council (Hong Kong Verimlilik Konseyi)

I.L.O.	International Labor Organization (Uluslararası İşçi Örgütü)
IMD	International Institute for Management Development (Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi)
IMF	International Monetary Fund (Uluslararası Para Fonu)
Inc.	Incorporation (Şirket)
İ.B.Y.S.P.	İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı
İ.İ.B.F.	İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
İ.K.P.	İşletme Kaynakları Planlaması
İ.S.O.	İstanbul Sanayi Odası
J.P.C.	Japan Productivity Center (Japon Prodüktivite Merkezi)
KİT	Kamu İktisadi Teşekkülleri
M.P.M.	Milli Prodüktivite merkezi
MEDA	Avrupa-Akdeniz Ortaklığı Mali Destek Programı
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development (Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü)
S.W.O.T.	Strenght, Weekness, Opportunity, Threat (Kuvvetli Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar, Tehditler)
SGP	Satın Alma Gücü Paritesi
SSCB	Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TFV	Toplam Faktör Verimliliği
T.İ.S.K.	Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu
T.O.W.S.	Threat, Opportunity, Weekness, Strenght (Tehditler, Fırsatlar, Zayıf Yönler, Kuvvetli Yönler)
T.Ü.S.İ.A.D.	Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği
TBMM	Türkiye Büyük Millet Meclisi
UNICE	Union of Industrial and Employers' Confederations of Europa (Avrupa Sanayi ve İşverenler Konfederasyonu)
USA	United States of America (Amerika Birleşik Devletleri)
vb.	ve benzeri
WEF	World Economic Forum (Dünya Ekonomik Forumu)

GİRİŞ

Son yıllarda, dünya yeni bir değişim ve dönüşüm sürecine girmiştir. Kimilerine göre küreselleşme, kimilerine göre enformatik çağ olarak adlandırılan bu dönem yeni dünya düzeni olarak nitelendirilmektedir.

Oluşan yeni dünya düzeninde ekonomik alanda da pek çok yeni değişim gözlenmektedir. Bunlardan birincisi küreselleşme ile birlikte ulusal sınırların ortadan kalkmasıdır. Dünyanın tek pazar haline gelmesi sonucunu veren ulusal pazarların ortadan kalkması, bazılarına göre ulusal devletin önemini kaybettiğı şeklinde, bazılarınca da ulusal devletin daha fazla önem kazandığı şeklinde tartışmaların yapılmasına neden olmuştur. Bütün bu tartışmaların arkasında ise yeni dünya düzeninde ayakta kalma mücadelesi yatmaktadır.

İşte bu yeni dünya düzeninde ayakta kalabilmek ve ülke insanların yaşam standardını artırabilmek için verimlilik ve rekabet gücü son yıllarda en önemli iki anahtar kavram olarak karşımıza çıkmıştır.

Ekonomik sınırların kalktığı dünya pazarlarında, başarının tek koşulu olan rekabetin en temel belirleyici ise verimliliğdir. Eldeki mevcut kaynaklarla en fazla çıktı elde etmek demek olan ve genelde çıktı/girdi şeklinde formüle edilen verimlilik, kaynakların etkin kullanılmasında ve ulusal başarımda temel belirleyici olduğu gibi aynı zamanda kalkınmanın da temel taşıdır. Özellikle, gittikçe artan insan ihtiyaçlarının gittikçe azalan kıt kaynaklarla karşılanması ancak verimlilik ile mümkün olmaktadır.

Rekabet gücü ise, bir ülkenin ürettiğı malların diğer ülke mallarıyla kalite, fiyat ve müşteri memnuniyeti bakımından yarışabilecek düzeyde olması şeklinde tanımlanmaktadır.

İşte dünya yeni düzeninde, ulusal ekonomiler yerlerini sağlamlaştırmak ve dünya ekonomisinde daha fazla söz sahibi olabilmek ve küresel ekonomideki paylarını artırmak için verimlilik ve rekabet gücü üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu amaçla güçlerini birleştirmek yoluyla ekonomik entegrasyonlar kuran bu ülkeler, ticari anlaşmalar ile serbest mal ve hizmet ticareti önündeki engelleri kaldırarak dünya ekonomisindeki küreselleşmeyi hızlandırmaktadır.

Bu amaçla kurulan ekonomik entegrasyonlardan Türkiye'yi ilgilendiren en önemli birleşme, 1996 yılında Gümrük Birliği ile ilişkilerinin arttığı, tam üyelik görüşmelerinin devam ettiği ve dış ticaretinin yarısını oluşturan Avrupa Birliği (AB)'dir. Bu nedenle, bu çalışma AB sürecinde Türkiye'nin imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünü analiz etmekle Türkiye'nin globalleşen dünyada ve AB ülkeleri karşısındaki konumunu ortaya koymayı amaçlamaktadır.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, verimlilik ve rekabet kavramlarının teorik çerçevesini çizmekte, ikinci bölüm Türkiye imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü ile AB ülkeleri karşısındaki ulusal başarımlar ve rekabet gücünü analiz etmektedir. Üçüncü bölüm ise çalışmanın uygulama bölümü olup Denizli alt bölgesindeki imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünü incelemektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde verimlilik ve rekabet kavramları iki alt başlık olarak ele alınmaktadır. Verimlilik konusunda; verimlilik tanımları, verimliliğin önemi, verimlilikle ilgili kavramlar, verimliliğin ölçülmesi ve verimlilik türleri ve göstergeleri üzerinde durulmaktadır. Rekabeti ele alan ikinci kısımda ise rekabet ve rekabet gücünün tanımları, rekabetin çeşitleri ve fonksiyonları, rekabet gücünün belirleyicileri, rekabetin teorik temelleri ve rekabet gücünü açıklamaya yönelik modern yaklaşımlar açıklanmaktadır.

İkinci bölüm ise, Türkiye-AB ilişkilerinin tarihsel gelişiminin kronolojik takvimini sunarak başlamaktadır. Daha sonra Türkiye'de imalat sanayinin gelişimi Cumhuriyet öncesi dönemden başlayarak 2000'li yıllara kadar alt dönemler halinde incelenmektedir. İmalat sanayinin verimlilik düzeyi, teorik kısımda ele alınan tanımlar çerçevesinde sektörel olarak analiz edilmektedir. Ayrıca, Türkiye ve AB ülkeleri, ekonomik başarımlar ve ulusal verimlilik açısından karşılaştırılmaktadır. İmalat sanayi işletmelerinin rekabet gücü ise İstanbul Sanayi Odası (İSÖ) tarafından yapılan güncel bir çalışma sonuçları çerçevesinde değerlendirilmektedir.

Çalışmanın uygulama bölümünü oluşturan üçüncü bölümde ise Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü analiz edilmektedir. Analizlerde, Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi akademik

kadrosu ve çalışmanın başından sonuna kadar her aşamasında kendimin de içinde olduğu bir ekip tarafından gerçekleştirilen ve 2002 yılında tamamlanan Denizli İmalat Sanayi Envanteri bulguları kullanılmaktadır. Bu bulgular ışığında Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyleri sektörel olarak incelenmektedir. Ayrıca verimliliği etkileyen optimal kapasite ile çalışmama nedenleri de değerlendirilmektedir. Daha sonra Denizli imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücü yurt içi ve yurt dışındaki rekabet edebilirlikleri açısından ele alınmakta ve AB ülkeleri karşısındaki rekabet durumları rekabet gücünü etkileyen faktörler açısından değerlendirilmektedir. Son olarak Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkileri incelenmektedir.



BİRİNCİ BÖLÜM

VERİMLİLİK ve REKABET

1.1 VERİMLİLİK KAVRAMI, VERİMLİLİĞİN ÖNEMİ, VERİMLİLİKLE İLGİLİ KAVRAMLAR, VERİMLİLİK ÇEŞİTLERİ, GÖSTERGELERİ ve ÖLÇÜLMESİ

Çağımızda açıklanması ve çözümü güç görünen pek çok olayın kaynağında ekonomik sorunlar yatmaktadır. Ekonomik kalkınma yolunda atılan adımlar, az gelişmiş ülkelerde yoksulluktan kurtulma çabasını, gelişmiş ülkelerde ise mevcut güçlerini koruyarak geleceklerini güven altına alma çabasını yansıttığından büyük önem kazanmıştır.

Çağdaş dünyada ekonomik sorunların çözümünde ve kalkınmanın sağlanmasında anahtar kavramlardan biri “*verimlilik*”tir. Kalkınmanın itici gücü olarak kabul edilen verimlilik, aynı zamanda kalkınmanın en sapsız bir ölçütü sayılmaktadır. Ekonomide bir sektörde sağlanan verimlilik artışları diğer sektörleri de etkileyerek zincirleme bir reaksiyon sonucu toplam ulusal refahın artışına katkıda bulunmaktadır.¹ Verimliliğin artması geçici güçlüklerle ve krizlere karşı sarsılmayacak üretim gücü ve ekonomik yapının ortaya çıkmasında temel faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ve bu gibi nedenlerden dolayı verimlilik, bugüne kadar kalkınmanın göstergesi kabul edilen pek çok göstergeden daha anlamlı ve kapsamlı bir ölçü olarak ele alınmaktadır. Bireylerden işletmelere, ulusal ekonomilerden dünya ekonomisine kadar toplumun her kesimini ilgilendiren verimlilik, günümüz iktisat biliminde “*artan insan ihtiyaçlarının kıt kaynaklardan sağlanması*” amacını gerçekleştirilmede vazgeçilmez bir kavramdır. Bu derece önemli olan verimlilik kavramının, öneminin iyi anlaşılmasına, analizi, ölçülmesi ve değerlendirilmesinin sistematik olarak ele alınmasına ihtiyaç vardır.

En genel ifade ile, üretime katılan faktörler ile bu sürecin sonunda elde edilen ürünler arasındaki ilişkiyi gösteren verimlilik, kaynakların israf edilmeden ve etkin olarak üretime katılması demektir. Teknik olarak, üretilen mal ve hizmet miktarı ile bu mal ve hizmetlerin üretilmesinde kullanılan girdiler arasındaki oran

olarak tanımlanan verimlilik, toplam çıktının toplam girdiye oranı olarak ifade edilir.² Ancak daha önceleri sadece ekonomik bir kavram olarak ele alınan verimlilik kavramının, toplumun her kesimini ilgilendiren yönünün önem kazanması ve birey ve ülke bazında verimlilik konusunun inceleme ve araştırmaya tabi tutulması, verimlilik üzerine yapılan tanımlama ve anlayışların da değişmesine neden olmuştur. Bu bağlamda evrensel bir boyut kazanan verimlilik kavramına, incelemeye tabi olan alanlara göre farklı anlamlar ve anlayışlar yüklenmektedir. Bu cümleden olarak; verimlilik, bireyler için, işçiler için, işveren için, politika yapıcılar için ve ülkeler için özünde aynı olmakla beraber ifade, ölçüm ve değerlendirmelerde farklı anlamlara gelmekte ve farklı analizleri gerekli kılmaktadır. Çalışmanın bu bölümünde, önemi gittikçe artan verimlilik kavramının tarihsel kökenleri, tanımlanması, önemi, çeşitleri ve göstergeleri ile ölçümü üzerinde durulacaktır.

1.1.1 Verimliliğin Tanımı

Türkçe'ye “*prodüktivite*” olarak giren verimlilik kelimesi “*verim*” sözcüğünden türetilmiş olup “*üretim*” kavramına yakın bir anlam taşımaktadır. Yabancı bir sözcük olan “*prodüktivite*”nin Türkçe'deki verimlilik yerine kullanımı ve yaygınlaşması ise, 1954 yılında Vekaletlerarası Prodüktivite Komitesi ve 1965 yılında kurulan Milli Prodüktivite Merkezi (MPM) gibi resmi kurumların isminde geçmesiyle olmuştur.³ Aslında bugün pek çok dilde bazı küçük okunuş ve yazılış farkları ile birlikte aynı kelimenin Türkçe'de de kullanılması “*prodüktivite*”ye “*diller arası*” ve “*evrensel*” bir nitelik kazandırmıştır. Fransızca “*prodouire*”, İngilizce de ise “*produce*” mastarından türetilen “*prodüktivite*” Türkçe'ye genellikle “*üretim yeteneği*”, “*üretim gücü yada yeteneğine sahip olma*” olarak çevrilmektedir.⁴

¹ ERS (Economic Research Service, ABD Tarım Bölümü Ekonomik Araştırma Servisi), (<http://www.ers.usda.gov/briefing/agresearch/questions/aprdqa1.htm>)

² Chiang KAO, “*Productivity Improvement: Efficiency Approach versus Effectiveness Approach*”, **Ninth World Productivity Congress (New Visions and strategies for the Next Century: People, Technology and Productivity)**, Cilt: 1, (İstanbul : 1995), s. 559

³ MPM, **Türkiye’de Verimlilik, Kalkınma ve Çevre Etkileşimi**, Ankara : MPM Yayınları No: 653, 2001, s. 13

⁴ Mesut ODABAŞI, **Verimlilik Diye Diye (Söyleşiler)**, Ankara : MPM Yayınları No: 596, 1997, s.17

Dünyada “*prodüktivite*” kavramı, bugünküne yakın bir anlamda ilk defa Georgius Agricola’nın 1556 yılında yayınladığı “*De Re Metallica*” adlı eserinde kullanılmıştır. Verimlilik kavramı 18. yüzyılda Fizyokratların çalışmaları ile önem kazanmaya başlamış ve 1776 yılında Quesnay tarafından ilk verimlilik tanımı yapılmıştır. Le Litre ise 1833 yılında verimliliği, “*üretim yeteneği*” olarak tanımlamıştır.⁵

19. yüzyılda Sanayi Devriminin de etkisiyle endüstrileşme sürecinin geliştiği İngiltere, ABD ve Almanya gibi ülkelerde verimlilik kavramı daha da önem kazanmıştır. Sanayileşme ve teknolojik gelişmeler sonucu bilimsel bir kavram haline gelen verimliliğin önemi diğer ülkeler tarafından da anlaşılmaya başlanmıştır.⁶ Bu durum aynı zamanda verimlilik kavramına farklı bakış açıları ve tanımlamalar getirmiş, bunun sonucu olarak da farklı verimlilik tanımları ortaya çıkmıştır.

Bu gelişmelerin sonucu olarak verimliliğin tanımı, 1911 yılında Aftalion’un yaptığı ve literatürde esas alınan en genel ifadesi ile “*belli bir dönemde elde edilen üretimin bu üretimde kullanılan faktörlere oranı*” şeklinde yapılmaya başlanmıştır.⁷

Solomon Fabricant’a göre ise; verimlilik kavramı, başka başka insanların farklı anlamlar yüklediği sözcüklerin başında gelmektedir. Fabricant’a göre, verimlilikten, işçiler başka, işverenler başka, hükümet de başka bir anlam çıkarma eğilimi sergilemektedir. İşçiler yönünden “*ücret karşılığı olmaksızın daha çok çalışma*” biçiminde anlamlandırıldığı için ürküntüyle karşılanan verimlilik, işverenler yönünden “*karlılıkta bir yükselme*”, hükümet yönünden ise “*vergilerdeki artış*” diye anlaşılabilir.⁸

Verimlilik üzerine yapılan bütün bu yorumlar, verimliliğin, çok farklı tanımları olan değil, yalnızca çok farklı kesimleri ilgilendiren bir kavram olduğunu göstermektedir. Çünkü öz olarak verimlilik tek bir anlam taşımakta ve

⁵ Rasih BOZTEPE, “*İşletmelerde Verimliliğin Ölçülmesi, Değerlendirilmesi ve Artırılmasına Sistemik Yaklaşım*”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, 1991), s. 7

⁶ Jean FOURASTİE, *Prodüktivite*, çev. Bedri Işıl, Ankara : MPM Yayını No: 4, 1968, s. 6

⁷ Christopher PASS, Leslie DAVİES, Bryan LOWES, *Dictionary of Economics*, London : Collins, 2000, s. 432

⁸ Solomon FABRICANT, “*Perspective on Productivity Research*”, *Journal of the International Association for Research in Income and Wealth*, 1984, s. 237

kaynakların ürüne dönüşebilirlik düzeyini yansıtmaktadır. İktisat yazınında “çıktı/girdi” veya “katma değer/girdi” biçiminde gösterilen tanımlar da verimlilik kavramının bu yönünü ortaya koymaktadır.

Bu bölümde verimliliğin, özde aynı ifadede farklı olan ve kullanım alanı ve bakış açısına göre farklılık arz eden çeşitli tanımları incelenecektir. Böylece tarihsel süreç içerisinde verimlilikten anlaşılan farklı anlamlar ve farklı kurum ve kişilerin verimliliğe bakış açıları ortaya konularak verimlilik kavramı analiz edilecektir.

Yukarıda da değinildiği gibi verimlilik terimi ilk defa 16. yüzyılın ortalarında Agricola tarafından kullanılmış, ilk verimlilik tanımı da 1776 yılında Quesnay tarafından yapılmıştır. 19. yüzyılda Litre tarafından “*üretme yeteneği*” olarak tanımlanan verimlilik kavramı, 1900’lerin başında “*çıktı ile girdi arasındaki ilişki*” olarak ifade edilmiştir. 1911 yılında Aftalion, 1950 yılında OECD, 1955 yılında Davis ve 1962 yılında Fabricant’ın yapmış oldukları ve literatürde esas alınan ve kabul gören ve hepsinin özünde “*çıktının girdiye oranı*” şeklinde anlamını bulan verimlilik kavramı, 1965 yılında Kendrick ve Creamer’in kısmi, toplam ve toplam verimlilik tanımlarını yapmalarıyla yeni bir boyut kazanmıştır.⁹ Bundan sonra yapılan verimlilik tanımlamalarında da bu ayırım kendini hissettirmiş, 1976 yılında Siegel tarafından “*çıktının girdiye oranları ailesi*” şeklinde yapılan tanım ve 1979 yılında Sumanth tarafından yapılan toplam verimlilik tanımları, verimliliğin çeşitlerinin tanımlanmasında kullanılır olmuştur.¹⁰

Bu dönemde ve son yıllarda yapılan bütün tanımlamalarda, esas olarak bu gelişimin uzantısı niteliğinde olan ve verimliliğin gittikçe evrensel boyut kazanması yönünde ve herkesi ilgilendiren bir kavram olarak çeşitli verimlilik tanımları yapılmıştır. Bu tanımlardan bazıları aşağıdaki gibidir:

İngiliz Lawlor’a göre verimlilik, “*çıktın girdiye oranı olup, kaynakların ne kadar etken kullanıldığını gösteren bir ölçüdür.*”¹¹ Bu tanım aynı zamanda “*artan*

⁹ John W. KENDRICK, **Productivity Trends in the United States**, Princeton : Princeton University Press, 1961, s. 629

¹⁰ David J. SUMANTH, Norman G. EINSBRUCH “*Productivity Awareness in The US: A Survey of Some Major Corporations*”, **Industrial Engineering**, 1980, s. 86

¹¹ Alan LAWLOR, **Productivity Improvement Manual**, United Kingdom : Gower Pub. Ltd., 1985, s. 155

insan ihtiyaçlarının kat kaynaklardan sağlanması” şeklinde ifade edilen iktisadın da esasını, yani kaynakların daha etkin *“bir başka deyimle mümkün olan en az maliyetle en çok mal ve hizmet üretimine olanak sağlayacak biçimde”*¹² kullanımını ifade etmektedir.

Avrupa Verimlilik Ajansı EPA (European Productivity Agent) ise verimliliğin; *“her üretim faktörünün etkili kullanım derecesini, sürekli olarak var olanı iyileştirme çabasını ve her şeyin bugün dünden, yarının ise bugünden daha iyi yapılabilmesini”* ifade eden üç ayağı olduğunu belirtmektedir.¹³ Böylece verimlilik sadece üretimde geçerli olan bir kavram olmaktan çıkmakta ve hayatın her safhasında uygulanabilecek ve herkesi ilgilendiren bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır.

Japon Prodüktivite Merkezi JPC (Japan Productivity Center) tarafından yapılan verimlilik tanımına göre verimlilikten amaç, *“üretim maliyetini azaltmak, pazarı genişletmek, istihdamı artırmak, işgücüne daha yüksek reel (gerçek) ücret ve yaşam standardını iyileştirecek kaynak kullanımını sağlamaktır.”*¹⁴ Bu tanımda verimliliğin tanımından çok önemi üzerinde durulmaktadır.

Uluslararası Çalışma Örgütü ILO (International Labor Organization); *“üretim şu dört ögenin – toprak, sermaye, işgücü ve organizasyon - bileşimi sonucu üretildiğini ve üretimin bu öğelere oranının verimliliği gösterdiğini”*¹⁵ söylemektedir. Aynı paralelde Amerikan Üretim ve Stok Kontrol Birliği; verimliliği, *“sistem çıktısının, işçilik veya tezgah saatlerine göre göreceli olarak ölçülmesi”*¹⁶ şeklinde tanımlamaktadır.

Hong Kong Verimlilik Konseyi HKPC (Hong Kong Productivity Council) verimliliğin çıktı ve girdi arasındaki ilişki olduğunu ve rekabetin temel belirleyicisi olan bu kavramın *“optimizasyona ek olarak katma değerdeki ilave artışlar”* olarak ele alınması gerektiğini ifade etmektedir. Buna göre, verimlilik;

¹² Levent ŞİMŞEK, *İmalat Sanayinde Yüksek Verimlilik*, Ankara : MPM Yayınları No: 34, 1983, s. 7

¹³ Kazım KÖROĞLU, *Verimlilik Yönetimine Japon Yaklaşımı ve Krusawa Modeli*, Ankara : MPM Yayınları No: 507, 1993, s. 3

¹⁴ KÖROĞLU, a.g.e, s. 3

¹⁵ KÖROĞLU, a.g.e, s. 2

¹⁶ OECD, *Makrothesaurus*, Aralık 2003 (<http://info.uibk.ac.at/info/oecd-macroth/en/1729.html>)

$$\text{Verimlilik} = \frac{\text{Katma Değer}}{\text{Girdi}} + 1$$

şeklinde yazılabilmektedir. Bu eşitliğe göre; verimlilik artışı, ya girdi maliyetleri azaltılarak ya katma değer artırılarak yada her ikisi birlikte gerçekleştirilerek sağlanabilmektedir.¹⁷

Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) tanımına göre verimlilik, “*üretim miktarlarının üretim faktörlerinden herhangi birine veya tamamına oranına eşittir.*”¹⁸ Bu tanıma göre üretim miktarlarının ayrı ayrı faktörlere oranı ile işgücü(emek), sermaye ve toprak verimliliğinden söz edilebileceği gibi bütün faktörlere oranı ile toplam verimlilik veya toplam faktör verimliliğinden söz edilebilir. Bu tanımlar doğrultusunda verimliliğin formülü yazılacak olursa şu şekilde ifade edilebilir:

$$\text{Verimlilik} = \frac{\text{Üretimden elde edilen çıktı miktarı (Değeri)}}{\text{Üretimde kullanılan girdi miktarı (Değeri)}}$$

Diğer bir ifade ile;

$$\text{Verimlilik} = \frac{\text{Sistem çıktısı}}{\text{Sistem girdisi (Sermaye + işçilik + hammadde + malzeme + diğer girdiler)}}$$

Bu tanımların dışında çeşitli yazar ve kurumların yapmış olduğu verimlilik tanımları da vardır. Bu tanımlardan bir kısmı şunlardır:¹⁹

- Verimlilik; hammadde ve işçiliğin yararlı mal ve hizmetlere dönüşüm oranıdır.
- Verimlilik; ekonomik sistemin mal ve hizmetleri tüketiciye ulaştırma sürecindeki başarısının ölçütüdür.
- Verimlilik; sistem tarafından sağlanan girdiler ile bu sistem tarafından ortaya çıkan üretim arasındaki ilişkidir.

¹⁷ Hong Kong Verimlilik Meclisi Internet adresi (<http://www.hkpc.com>)

¹⁸ OECD, **OECD Productivity Manuel: A Guide to the Measurement of Industry-Level and Aggregate Productivity Growth**, Paris : OECD, 2001, s. 13

¹⁹ Gülten İNCİR, “*Verimlilik Nedir?*”, **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 1998/4 , Ankara : MPM Yayınları, s. 45

- Verimlilik, bir üretim sürecinde fiziksel kaynaklar kullanarak elde edilen kaynak başına çıktı miktarıdır. Verimlilik tek bir ürün ve firma bazında ölçülebileceği gibi endüstri ve ulusal ekonomi düzeyinde de ölçülebilir. Bu anlamda ürün ve firma düzeyinde hesaplanan verimlilik değerleri performans karşılaştırmalarında kullanılabilirdiği gibi, endüstri ve ülke düzeyinde hesaplanan verimlilik değerleri ülkeler arası ekonomik başarımın karşılaştırmasında kullanılabilir.²⁰

Yukarıdaki tanımlara da dikkat edildiğinde anlaşılmaktadır ki; verimlilik, kurumların ve kişilerin ilgi alanları ve amaçlarına göre farklı anlamlarda kullanılan fakat öz olarak aynı gerçeği ifade eden çok yönlü ve çok önemli bir kavramdır. Asıl olan verimliliğin nasıl tanımlandığı değil, nasıl ölçülüp değerlendirildiği ve nasıl artırılabiliridir. Bu bağlamda firma ve sektörler açısından; verimliliğin önemi ve artırılması, verimlilikle yakından ilgili kavramlar verimlilik ölçülmesi ve çeşitleri gibi konuların ele alınmasında fayda vardır.

1.1.2 Verimliliğin Önemi

Toplumların asıl hedefi olan kalkınma ve büyümenin temel amacı refah düzeyinin ve yaşam standartlarının artırılmasıdır. İnsanların daha iyi yaşayabilmesi ve yaşam standardının yükselmesi ise artan ihtiyaçlarının karşılanması ile mümkün olabilmektedir. Kaynakların kısıtlı, nüfusun mevcut kaynaklara göre çok fazla olması ve insan ihtiyaçlarının hem sınırsız hem de sürekli artması ise mevcut kaynakların en etkin bir şekilde yani verimli olarak kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda kıt kaynaklarla artan insan ihtiyaçlarının karşılanması ve yaşam standardının yükseltilmesi için verimlilik sadece işletmeler açısından değil hem bireyler ile toplumlar hem de ulusal ve dünya ekonomisi açısından önemi gittikçe artan ve toplumun her kesimini ilgilendiren anahtar bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Gelir dağılımından istihdama, demografik yapıdan endüstri ilişkilerine kadar pek çok alanı etkileyen ve bu alanlardan etkilenen bir kavram olan

²⁰ Scott D. SINK, "Much Do About Productivity: Where Do We Go From Here" *Industrial Engineering*, Cilt XV, Sayı 10, 1983, s. 37

verimlilik toplumların üç temel kesimi olan hane halkı, işletme ve kamu kesimini doğrudan ilgilendiren ve bunlar arasındaki etkileşim dinamiğinin izlenmesi ve yönlendirilmesine katkıda bulunacak temel bir kavramdır.

Ekonomik literatüre bakıldığında son on yılda yapılan çalışmalarda verimliliğin işgücü maliyetleri, çalışma şartları, kişilerin satın alma güçleri, işsizlik, işletme yönetimi ve rekabet gücü gibi alanları doğrudan ilgilendirdiği ve bu anlamda hem bireyler ve işletmeler hem de ulusal ekonomiler ve dünya ekonomisi için çok büyük önem taşıdığı vurgulanmaktadır.²¹

1.1.2.1 Verimliliğin Dünya Ekonomisi Açısından Önemi

Günümüzde dünya ekonomisi, önemli olduğu kadar süreklilik de gösteren sorunlarla karşı karşıya kalmıştır. Özellikle artan nüfusun ihtiyaçlarının karşılanması, üretim artış oranının gittikçe yavaşlaması, gelir dağılımının bozulması neticesi baş gösteren açlık tehlikesi, doğal kaynakların azalması ve bunun sonucu olarak da enerji kıtlığı gibi temel sorunlar dünya ekonomisini tehdit etmektedir ve dünya refahını olumsuz etkilemektedir. Bu sorunların çözümü ancak bir sistem yaklaşımı çerçevesinde çok yönlü ve bir bütün olarak ele alınmasıyla mümkündür.

Bütün insanlığı tehdit eden bu sorunların çözümü için; birey, içinde bulunulan sosyo-politik koşullar, nüfus ve ekoloji bir bütün olarak ele alınmalı ve çözüm olarak bu faktörlerin tamamına hakim olan bir strateji düşünülmelidir. Bu zamana kadar yapılan çalışmalarda ve ekonomik sorunlara böyle bir sistem yaklaşımı çerçevesinde çözüm bulma arayışlarında verimlilik kilit faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun sebebi ise, kaynakların etkin kullanımını sağlayan verimliliğin, sorunların çözümünde alınacak önlemler zincirinin en başında yer almasıdır. Çünkü; sistem yaklaşımına göre, birey en önemli unsur olarak en başta gelmekte, sosyo-politik koşullar ikinci derecede önem arz etmekte, nüfus daha sonra ekonomi ve son olarak da teknoloji ve ekoloji gelmektedir. Bu yaklaşıma göre, bireyin davranış biçimleri ve sorunlara yaklaşımı sistemin işleyiş ve

²¹ Joseph PROKOPENKO, **Verimlilik Yönetimi: Uygulamalı El Kitabı**, çev. Olcay Baykal, Nevda Atalay ve Erdemir Fidan, Ankara : MPM Yayınları No: 476, s. 65

sürekliliği için temel faktördür. Çünkü, alınacak önlemleri anlayıp uygulayacak ve neticelerine göre analiz edip iyileştirecek bireydir.

Sosyo-politik koşullar da sistem yaklaşımında önemli faktörlerden biridir. Çünkü günümüz problemleri ülkelerin ayrı ayrı çabalarıyla çözümü mümkün olmamakla beraber sorunun bir ülkede çözümlenmesi de kalıcı bir çözüm değildir. Bu yüzden sorunların kesin ve kalıcı çözümü için ülkeler arası işbirliğinin, ekonomik bütünleşme anlayışının yani sosyo-politik uzlaşmanın sağlanması gerekmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girme çabaları da bu uzlaşma gereğinin bir neticesi olarak düşünülebilir.

Yine sorunların çözümü için acil önlem alınması gereken diğer sistem yaklaşımı faktörleri ise hızlı nüfus artışı, ekonominin üretim yapısı, teknoloji ve ekolojidir. Sürekli artan nüfusun artan ihtiyaçlarının karşılanmasında kontrollü bir nüfus artışı, ekonomide üretimde artış sağlayacak yeniden alt yapılanmanın gerçekleştirilmesi ve bu alanda teknolojinin yerinde ve etkin kullanımı ve doğal dengenin bozulmasını önleyecek ekolojik önlemlerin alınması bir ihtiyaç olmaktan çıkmış zorunluluk haline gelmiştir. Bu noktada bütün bu faktörlerin düğümlendiği yerde verimlilik ortaya çıkmakta ve kaynakların etkin kullanımını sağlayacak önlemlerin bütünü etkileyerek uluslar arası düzeyde ekonomik ve sosyal sorunların çözümünde anahtar bir rol oynamaktadır.²²

1.1.2.2 Verimliliğin Ulusal Ekonomi Açısından Önemi

Bütün toplumların ortak hedefi olan kalkınma ile yaşam standartlarının artırılması, daha çok üretimi ve dolayısıyla da daha çok kaynak kullanımını gerektirmektedir. Bu noktada ülke vatandaşlarının yaşam kalitesinin artırılması ve artan ihtiyaçların kıt kaynaklardan sağlanması ancak mevcut kaynakların en etkin ve verimli kullanımı ile gerçekleştirilebilmektedir. O halde, ulusal refahın ve kişi başına düşen gelirin artırılması ve yaşam standardının yükseltilmesi için verimlilik esastır.²³

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kişi başına gelirlerin düşük olması harcamaların ve tasarruflarında düşük seviyelerde kalmasına neden

²² DOĞAN, a.g.e., s. 24

olmaktadır. Düşük harcamalar nedeniyle ekonomide oluşan kısıtlı talep hacmi yetersiz kalan tasarruflar hem üretimi ve hem yeni yatırımları olumsuz etkilemekte ve bu durumun sonucu olarak düşük gelir seviyesini beraberinde getirerek ekonomiyi bir kısır döngü içine sokmaktadır.²⁴

Bu kısır döngüden kurtulmanın en geçerli yolu ise ekonomik faaliyetlerdeki verimliliği artırmaktır. Verimlilik artışları, ortalama maliyetleri aşağı çekerek daha az maliyetle daha fazla üretime ve dolayısıyla daha düşük fiyat ve artan satış oranları ile daha yüksek karlılığa neden olacağından tasarrufları, satın alma gücünü ve yatırımları artırıcı yönde bir etki yapacaktır. Bu yüzden, verimlilik artışı, bir ülkede yaşayan insanların yaşam düzeyini belirleyen en önemli göstergelerden olup ulusal ekonomi düzeyinde önemi gittikçe artmaktadır.

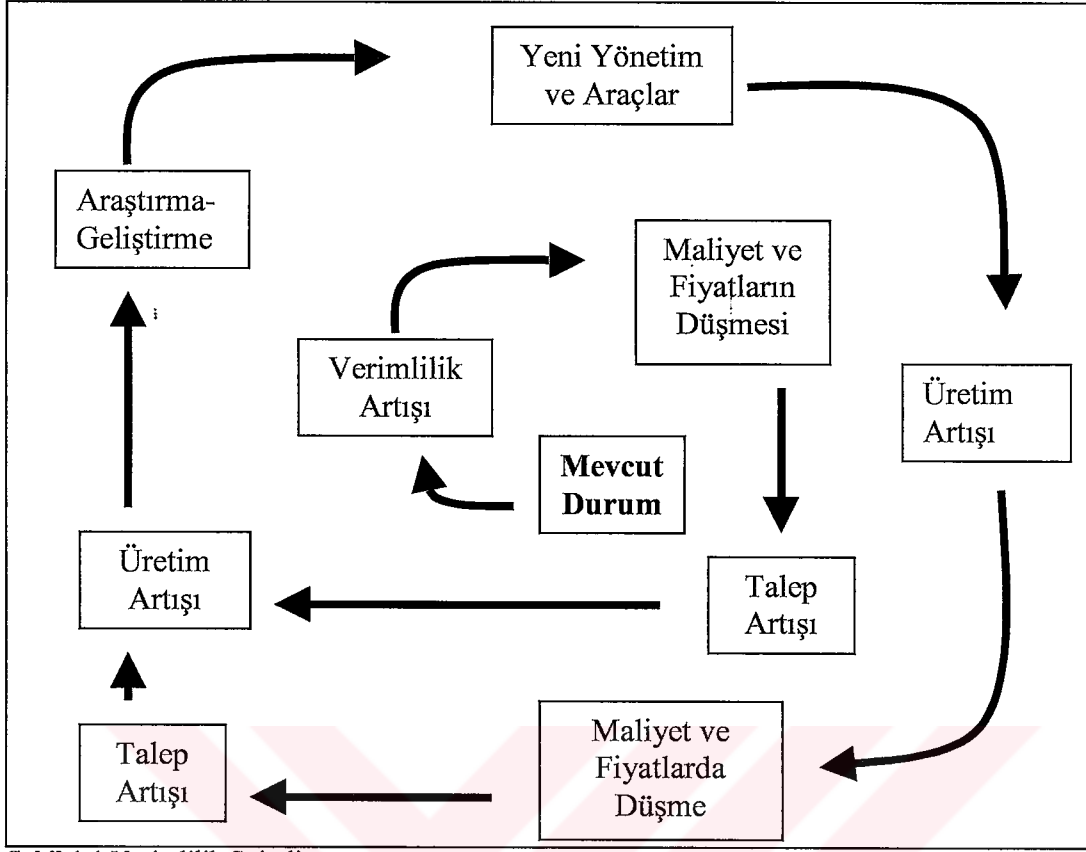
Daha az üretim faktörü kullanarak daha fazla katma değer elde etmek demek olan verimlilik yüksek bir yaşam düzeyine ulaşmak için izlenen yolda katalizör etkisi ile verimlilik spirali denilen bir olgunun da başlamasına neden olmaktadır. Mevcut durumun verimli çalışmasıyla maliyet ve fiyatların düşmesi sonucu artan talebin karşılanması için üretimin ve karın artışı ile birlikte yeni yatırımlara olanak sağlanması ve bu şekilde üretimin verimli ve etkin olarak sürekli artmasını ifade eden Verimlilik Spirali Şekil 1.1’de gösterilmektedir.²⁵

Bu şekilde rayına oturmuş bir ekonominin verimli çalışması toplumun bütün kesimlerinin ihtiyaçlarına ve ilgi alanına bakması açısından ulusal ekonominin işleyişinde oldukça önemlidir. Bu noktada verimlilik; yatırımcılar yönünden daha karlı yatırım olanakları, işçiler açısından daha fazla ücret ve daha az çalışma süresi ve tüketiciler için ise daha kaliteli ve ucuz mal ve hizmet anlamına gelmekte ve ulusal anlamda verimliliğin artması tüm toplumun sosyal refah ve huzurunu artırıcı bir işlev görmektedir.

²³ Micheal E. PORTER, “*The Competitive Advantage of Nations*”, **Michael E. Porter on Competition and Strategy**, USA : Harward Business Review, 1991, s. 80

²⁴ Erden ÖNEY, **Verimlilik Kavramları ve Ölçülmesi**, Ankara : SBF Yayınları No: 265, 1968, s. 9

²⁵ Bülent KOBU, **Üretim Yönetimi**, İstanbul : İ.Ü. İşletme fakültesi Yayınları No: 260, 1994, s. 572



Şekil 1.1 Verimlilik Spirali

1.1.2.3 Verimliliğin İşletmeler Açısından Önemi

Verimlilik, işletmelerin genel işleyişi ve başarı derecesini ortaya koyan en önemli göstergelerden biridir. Bu nedenle verimliliğin ölçülmesi işletmeler açısından önem arz etmektedir. Elde edilen verimlilik göstergeleri işletme yöneticileri için etkin bir denetim aracı olarak kullanılabilir.

Diğer taraftan küreselleşen dünya pazarında rekabet edebilmek için işletmelerin elinde tek anlamlı kavram yine verimliliktir. Fiyat ve döviz kuru gibi rekabeti belirleyici faktörlerin önemini yitirdiği ve maliyet ve kalite gibi unsurların ön plana çıktığı bir rekabet ortamında ayakta kalabilmek ancak verimliliği artırmakla mümkün olacaktır. Değişen ve karmaşık bir yapı haline gelen bir ortamda kar edebilmek, denetlenemeyen dış faktörlerden çok iç faktörlerin denetim altına alınması ile başarılabilir. Bu da verimlilik artışını

gerektirir. İşletmeler ancak verimliliği artırarak maliyetlerini en aza indirirken mevcut girdilerini de en etkin biçimde kullanabilmektedirler.²⁶

İşletmelerde verimliliğin geliştirilmesinde, üretim için gerekli girdiler kadar işletmenin organizasyon yapısı da etkilidir. Bir işletmede yapılacak işlerin belirlenmesi, benzer işlerin gruplandırılması, bu işleri görecekt işgücünün yetki ve sorumluluklarının belirlenmesi ve verimli bir iş ortamı için gerekli yer, araç, yöntemlerin hazırlanması şeklinde tanımlanabilen işletme organizasyonunda verimlilik artışını engelleyen faktörler şunlardır:

- Organizasyonun aşırı büyük olması
- Gereğinden fazla istihdam edilen personel
- Verimliliğe gereken önemin gösterilmemesi ve verimliliği engelleyen iç faktörlerin yok edilmemesi
- İşletme içi haberleşme eksikliği
- Görevlendirmede yapısal bozukluklar
- Uygulanan yanlış ücret sistemi

İşletme yöneticilerinin bu faktörleri ortadan kaldıracak çabaları verimlilik artışında olumlu etkiler yapacaktır.²⁷ Verimlilik artışı sayesinde bir işletme kendi alanında daha rekabetçi bir üstünlük kazanacağından elde edeceği kar ve ayakta kalma gücü de artmış olacaktır.

Sonuç olarak, verimlilik artışının ekonomide oynadığı rol sadece ekonomik kalkınmadaki öneminin yanında yüksek hayat standardını enflasyona yol açmadan sağlayabilmesi ve toplumun her kesimini doğrudan ilgilendirmesindedir. Özellikle az gelişmiş ülkelerde verimlilik artışı, ekonomik sorunların çözümünde anahtar rol oynamakta ve bu sayede makro ve mikro sorunlar, ekonominin uzun vadede sağlıklı bir yapıya dönüşmesiyle aşılmaktadır.

Verimlilik artışı ile temel ekonomik problemlerden olan enflasyon ve işsizliğe kalıcı çözüm üretilebilmektedir. Enflasyonla mücadelede verimlilik artırıcı politikaların uygulanması, diğer uygulanan ve enflasyonu besleyen

²⁶ Hamdi İSLAMOĞLU, "Verimlilik Yönetim ve Kültür İlişkisi", I. Verimlilik Kongresi, Ankara : MPM Yayınları No: 454, s. 372

politikaların olumsuz etkisini ortadan kaldırmakla birlikte diğer sorunlarında daha kolay aşılması için kapsamlı bir fayda sağlayacaktır. Diğer taraftan enflasyonun düşürülmesi dolayısıyla verimli yatırımların yapılmasını ve devlette verimliliği sağlayacağından verimlilik artışından sağlanan kazançlar zincirleme olarak devam edecektir.²⁸ Ayrıca, uygulanan sıkı para politikalarının faiz oranlarını artırarak talebin düşmesi, kapasite kullanım oranının azalması ve dolayısıyla yatırımların düşmesi gibi olumsuz etkileri yalnız verimlilik artışı ile aşılabilecektir.

Dünyanın bir köy haline geldiği ve serbest pazar ekonomisinin yaygınlaştığı ve rekabetin acımasızlaştığı günümüz yeni dünya ekonomik düzeninde gerek sosyal, gerek ekonomik olsun ülke çıkarlarının korunması, bireyden topluma, firmadan sektörlere toplumun her kesiminde verimlilik artırıcı faaliyetlerin gerçekleştirileceği bir yapının ortaya konması ve bu oluşum için gerekli bireysel ve toplumsal bilincin yerleştirilmesini gerekli kılmaktadır.

Özellikle sanayileşmesini henüz tamamlayamamış Türkiye gibi ülkelerde mevcut kaynakların en etkin bir şekilde kullanılması ve ülke vatandaşlarının hak ettiği yaşam kalitesini elde etmesi için verimlilik artışı temel faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu anlamda, verimlilik artışı, tüm ülkeler için gelişmenin temel kaynağı, rekabet gücünün temel belirleyicisi olup yaşam standartlarının ve ekonomik performansın da en iyi göstergesidir.²⁹

1.1.3 Verimlikle Karıştırılan İlgili Kavramlar

Daha çok işletme ve iktisat bilimlerinin inceleme konusu olan fakat öneminin gittikçe daha iyi anlaşılmasıyla bütün alanlarda ele alınan verimlilik kavramı ile bu kavramla yakın ilişkisi bulunan ve hepsi de birer performans ölçüsü göstergesi olan etkililik (etkinlik), etkenlik, ekonomiklik, karlılık, üretkenlik ve rasyonellik terimlerinin eş anlamlı ve birbirlerinin yerine kullanıldığı görülmektedir. Verimlilik ile bu kavramlar arasında çok yakın kavramsal ilişkiler olmasına rağmen, her birinin farklı amaçlar için farklı

²⁷ Hüseyin ÖZGEN ve Türk M. , “Verimliliğe Dayalı Organizasyonlar”, **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 2000/3, Ankara : MPM Yayınları, 2000, s. 57

²⁸ Nuri ÖZKAN, “Verimlilik Mutlaka Artırılmalıdır”, **Kalkınmada Verimlilik Anahtar Gazetesi**, **MPM Aylık Yayın Organı**, Temmuz 2001, s. 11

²⁹ Ferhat ERARI, “Küreselleşme Sürecine KOBİ’lerin Verimlilik Düzeyi ve Rekabet Gücü”, **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 2002/1, Ankara : MPM Yayınları, 2002, s. 38

anamlarda kullanıldığı görülmektedir. Bu yüzden, verimlilik ölçümlerinde, yapılacak analiz ve karşılaştırmalarda bu kavramların net bir şekilde tanımlanmış olması, yapılacak ölçüm ve değerlendirmelerin sağlığı açısından önem arz etmektedir.

Çalışmanın bu kısmında verimlilik ile karıştırılan ekonomik kavramlardan etkililik (etkinlik), etkenlik, ekonomiklik, karlılık, üretkenlik ve rasyonellik terimlerinin tanım ve kullanım yerleri açıklanacaktır.

1.1.3.1 Etkililik (Effectiveness)

Yapılan her işte verimli sonuç elde etmeye yarayan yöntemlerin hepsine birden etkililik yada etkinlik denir. Bir amaca ulaşılma derecesini ifade eden etkililik ölçümü ise belli bir dönemde belli bir biçimde kullanılan kaynaklar ile gerçekleşen sonuçların, hedeflenen yada istenen sonuçlara göre değerlendirilmesi esasına dayanır³⁰ ve şu şekilde gösterilebilir:

$$\text{Etkililik} = \frac{\text{Gerçekleştirilen durum}}{\text{Planlanan durum}}$$

Verimlilik ile etkililik arasındaki temel fark ise; etkililik sadece amaca ulaşılma derecesini gösterdiğinden, kaynakların nasıl kullanıldığı hakkında fazla bilgi vermez. Bu durumda verimlilikten anlaşılması gereken “*kaynakların etkili yada etkin kullanımı*” tanımını da tam içine almamaktadır. Verimlilik, kaynakların etkili kullanımı olarak ifade edilebilirken, etkililikte ise kaynakların verimli kullanımından çok amaca ulaşıp ulaşılamaması kaygısı vardır. Bu durumda, bir işletmede amaçlara ulaşmada kaynaklar israf ediliyorsa etkili olunduğu halde verimli çalışılmıyor demektir. Bir amaca ulaşıldığı halde, kaynaklar israf edildiğinden maliyetler yüksek, beklenen kar düşük ve dolayısıyla da rekabet gücü zayıf olacaktır.³¹ Arzu edilen ise hem etkili hem verimli çalışmaktır.

³⁰ Oktay ALPUGAN ve diğerleri, İşletme Ekonomisi ve Yönetimi, İstanbul : Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 1993, s. 25

³¹ Erol EREN, “Günümüzde Verimliliğin Değişen Boyutları ve İşletmeler Üzerine Etkileri”, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt: 24, Sayı: 2, 1995, s. 88

Sonuç olarak, etkililik ve verimlilik ayrı ayrı kullanıldığında farklı anlamlara gelebildiği gibi beraber kullanıldığında ise aynı amaca hizmet etmektedir.

1.1.3.2 Etkenlik (Efficiency)

Verimlilikle en çok karşılaştırılan kavramlardan biri de etkenliktir. Etkenlik mevcut kapasitenin kullanılma düzeyine ilişkin bir gösterge olup elde bulunan üretim faktörleri ile üretilebilecek toplam üretimin ne kadar başarılı olduğunu göstermektedir. Yani; etkenlik, üretimde kullanılan işçilik, hammadde ve malzeme ile dışardan temin edilen fayda ve hizmetler gibi eldeki girdilerin ne derece iyi bir biçimde üretime katkı sağlayacak şekilde kullanıldığı ve mevcut kapasitenin kullanılma düzeyine ilişkin bir göstergedir.³² Etkenlik şu şekilde yazılabilir:

$$\text{Etkenlik} = \frac{\text{Standart değer}}{\text{Gerçek değer}}$$

Etkenlik oranının “1” den küçük değer alması -yani standart değer gerçekte değerden düşük olması- durumunda, faaliyet sonucunun istendiği gibi gerçekleşmediği dolayısıyla maliyetlerin yükselip verimlilik ve karlılığın azaldığı anlaşılır. Bu oranın “1” den büyük olması -standart değer gerçekte değerden yüksek- ise arzu edilen bir durumdur ve verimliliğin ve karlılığın arttığını ve dolayısıyla hedeflenen performansın üzerinde bir performans gösterildiğini ifade etmektedir. İşletmelerin amacı, etkenlik oranının en az “1” e eşit olmasını sağlayacak üretimde bulunmalarıdır. Etkenlik oranındaki değişimler verimlilik hakkında bilgi verse de bir işletme etken olduğu halde verimli olmadığı gibi verimli olduğu halde de etken olmayabilir. Hatta etken olmadığı gibi verimli de olmayabilir.³³ Çünkü, etkenlik ve verimlilik mevcut üretimin farklı şekillerde ölçülmesiyle elde edildiğinden, etkenlik mevcut kapasitenin ne derece kullanıldığını ifadesi iken verimlilik mevcut kaynakların ne derece yerinde ve israf edilmeden kullanıldığını ifadesidir. Bu durumda etkenliği yüksek bir

³² Melih BAŞ, İ. Ayhan ARTAR, *İşletmelerde Verimlilik Denetimi, Ölçme ve Değerlendirme Modelleri*, Ankara : MPM Yayınları No: 435, 1991, s. 33

³³ AKAL, a.g.e., s. 45

işletme verim düşüklüğü nedeniyle veya verimliliği yüksek bir işletme etkinliğinin düşüklüğü nedeniyle devamlılığını sürdüremeyebilir.³⁴ Sonuçta her iki kavram da işletmelerin sürekliliğinde temel faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

1.1.3.3 Ekonomiklik (İktisadilik)

Toplam faktör verimliliğinin parasal ifadesi olan ekonomiklik (iktisadilik), üretimden elde edilen gelirler ile üretim sırasında yapılan maliyet giderlerinin oranıdır. Parasal bir kavram olan ekonomiklik günümüzde sektörler arası ve ülkeler arası verimlilik karşılaştırılmasında önemli bir ölçü olarak kullanılmasına rağmen üretilen ürünün tamamının satılmaması veya düşük ve yüksek fiyattan satılması, üretim faktörü fiyatlarının yüksek veya düşük olması gibi sebeplerden etkilenmektedir. Verimlilik ise sadece üretim miktarı ve girdiler arası oran olarak ele alındığından verimlilik ile ekonomikliğin eş anlamlı kullanılması yanlış sonuçlar doğurabilmektedir. Bu durumda ekonomiklik ile verimlilik bazı varsayımlar altında aynı anlama gelirken bu varsayımların kırılması sonucu farklı anlamlarda kullanılacaktır. Örneğin, maksimum etkinlikte, en uygun teknoloji ile tam kapasite kullanımı ile verimli olarak üretilen bir ürün, pazar koşulları dolayısıyla fiyatın düşük olması nedeniyle ekonomik (iktisadi) olmayabilir. Aynı şekilde yüksek birim fiyat nedeniyle iktisadi olan bir ürün verimli olmayabilir.³⁵

Diğer taraftan toplam faktör verimliliğinin parasal değerlerle ifade edilmesiyle hesaplanan ekonomiklik bir parasal verimlilik oranı olarak ele alınabilir ve şu şekilde ifade edilebilir:³⁶

$$\text{Ekonomiklik} = \frac{\text{Üretim sonucu elde edilen gelirler}}{\text{Üretim sırasında kullanılan maliyet giderleri}}$$

Bu oranın “1” e eşit olması, üretim sonucu elde edilen gelirler ile maliyetlerin eşit olduğunu gösterir ki amaç ve arzu edilen bu oranın “1” den büyük olması yönündedir. Bu durumda, ekonomiklik ile verimlilik doğru orantılı olup bir işletmede ekonomiklik oranı artıkça verimlilik de yükselecektir.

³⁴ BAŞ ve ARTAR, a.g.e., s. 35

³⁵ Caner APAN, “*Prodüktivite Ölçümleri*”, Mart 2004 (<http://www.ytukvk.org.tr/arsiv/produkt.htm>)

³⁶ ALPUGAN ve diğ., a.g.e., s. 18

1.1.3.4 Karlılık (Rantabilite)

Karlılık veya bir diğer ifadeyle rantabilite, belli bir dönemde elde edilen karın aynı dönemde kullanılan sermayeye oranıdır. Belli bir dönemdeki satış gelirleri ile maliyetler arası fark olarak tanımlanan karın sermayeye bölünmesiyle hesaplanan karlılık, birim sermaye başına elde edilen karı ifade etmektedir. Karlılık, iki şekilde yazılabilir:³⁷

$$\text{Karlılık} = \frac{\text{Kar}}{\text{Sermaye}} \text{ veya } \frac{\text{Satış tutarı} - \text{Satılan malların maliyeti}}{\text{Sermaye}}$$

Karlılık ile verimlilik arasındaki temel fark verimliliğin üretim esnasında hesaplanıyor olması, karlılığın ise satıştan sonra hesaplanıyor olmasıdır. Bu durumda verimli çalışan bir işletme ürünleri satamadığı zaman karlılığı çok düşük olacaktır. Bir diğer ifade ile karlılık, bir mala talebin sağlanması ve müşterilerin o malı satın almaya yönlendirilmesi yönüyle verimlilikten ayrılmaktadır. Örneğin Türkiye imalat sanayinde verimlilik, Batı Avrupa ülkelerine oranla 4 kat daha düşük olmasına rağmen, imalat sanayi işletmeleri artan nüfus karşısında malını satıp karlılığını sürdürebilmektedir. Pazar bulamayan veya pazar ilişkileri iyi olmayan bazı işletmeler ise verimli çalıştıkları halde ürünlerini satamadıkları için karlılıkları düşük olabilmektedir.³⁸

1.1.3.5 Üretkenlik (Üretim)

Verimlilik terimi ile en çok karıştırılan kavramlardan birisi belki birincisi üretkenlik yada üretimdir. En genel ifadesi ile üretkenlik, eldeki üretim faktörlerinin kullanılmasıyla elde edilen üretim düzeyi artışıdır ve şu şekilde gösterilebilir:

$$\text{Üretkenlik} = \frac{\text{Son dönem üretim düzeyi} - \text{İlk dönem üretim düzeyi}}{\text{İlk dönem üretim düzeyi}}$$

³⁷ BOZTEPE, a.g.e., s. 15

³⁸ Nurdoğan ARKIŞ, **Verimlilik ve Verimli Davranış Biçimi**, Ankara : MPM Yayınları, 1998, s.

Verimlilik ise aynı üretim faktörleri kullanarak daha fazla üretmek demektir. Bu durumda verimliliğin artması her zaman üretkenliğin artığı anlamına gelmediği gibi, üretimin artması da her zaman verimliliğin artığını göstermez. Aynı üretim faktörleri kullanılarak elde edilen üretimin artması verimliliğin artmasını gösterirken, üretim faktörlerinin artması sonucu üretim, üretim faktörlerindeki artıştan daha az artması üretimi artırdığı halde verimliliği düşürmektedir. Sonuç olarak; verimli çalışan işletmede üretkenlik yüksek olabilirken, bir işletme için yüksek üretkenlik her zaman verimli üretim yapıldığı anlamına gelmez.³⁹ İki kavram arası çok sıkı ve yakın ilişkiler olmasına rağmen tamamen farklı anlamlarda kullanılmaktadırlar.

1.1.3.6 Rasyonellik

Verimlilikle karıştırılan kavramlardan birisi de rasyonelliktir. Rasyonel olarak da kullanılan rasyonellik, en az girdi ile en çok çıktı sağlama çabasıdır. Bundan dolayı belli bir girdi ile azami çıktı elde etme veya belli bir sonuca en az girdi kullanarak ulaşma gayreti de rasyonellik olarak adlandırılmaktadır.⁴⁰ Bu şekilde rasyonel çalışan bir firmada gayretlerin başarılı sonuçlanması ile verimlilik artışı sağlanmış olur. Bu durumda rasyonellik aslında verimlilik artışını netice veren bütün çabaları içine almaktadır. Fakat verimliliği artan bir işletmenin rasyonel çalıştığı söylenebilirken rasyonel çalışan bir firmanın verimliliğinin artması her zaman söz konusu olmayabilir. Çünkü rasyonellik olarak gösterilen çabalar her zaman sonuç vermeyebilir.

1.1.4 Verimlilik Çeşitleri ve Göstergeleri

Verimliliğin ölçülmesi ve değerlendirilmesi hem verimliliğin anlaşılması ve geliştirilmesi için temel oluşturmakta hem de verimlilik hedeflerine ne ölçüde ulaşıldığını göstermektedir. Verimliliğin ölçülmesi ile verimlilik çeşitleri ve göstergeleri temelde; Verimlilik = Çıktı/Girdi eşitliğine dayanır. Bu eşitlikteki girdi ve çıktının ele alınışına göre farklı verimlilik çeşitleri ve göstergeleri

³⁹ EREN, a.g.m., s. 89

⁴⁰ Yaşar KÖSE, “Savunmaya Ayrılan Kaynakların Etkin ve Rasyonel Kullanımı”, BTYM Yayın No: 249, 2001 (<http://www.kho.edu.tr/yayinlar/btyim/yayinlistesi/yayinlar/Yayin2001/249>)

hesaplanabilir. Verimlilik oranlarının hesaplanmasında, en temel ayırım, çıktı ve girdinin birimlerine göre hesaplamalarda görülür. Çıktı ve girdinin birimlerine göre iki farklı verimlilik oranı hesaplanabilir.⁴¹ Bunlar:

1. Fiziksel verimlilik oranları
2. Parasal verimlilik oranları

Yapılan analizin amacına ve ele alınışına göre verimlilik çeşitleri ve göstergeleri farklı sınıflandırmalara tabi tutulabilmektedir. Ancak verimlilik konusundaki çeşitli yaklaşım ve fikirler yakından incelenecek olursa temelde üç tür verimlilik kavramından söz edilebilir.⁴² Bunlar:

1. Kısmi verimlilik
2. Toplam verimlilik
3. Çoklu faktör verimliliği

Bunların dışında verimlilik çok farklı sınıflandırmalara tabi tutulmuş ve makro-mikro verimlilik, parasal-fiziksel verimlilik, statik-dinamik verimlilik gibi ayırımlar yapılmıştır. Bu sınıflandırmalar detaylı olarak bundan sonraki bölümlerde ele alınacaktır.

Verimlilik ölçümünde en genel sınıflandırma ile beş temel verimlilik çeşidinden bahsedilebilir.⁴³ Bunlar:

1. Kısmi verimlilik
2. Çok faktörlü verimlilik oranları
3. Toplam verimlilik
4. Toplam faktör verimliliği
5. Marjinal verimlilik

⁴¹ Zühal AKAL, *İşletmelerde Performans Ölçümü ve Denetimi*, Ankara : MPM Yayınları No: 473, 1992, s. 20

⁴² Mika HANNULA, "Total Productivity Measurements Based on Partial Productivity Ratios", *International Journal of Production Economics*, Cilt: 78, Sayı: 1, 2002, s. 59

⁴³ Dilek ŞENEL, "Verimlilik ve Tarımsal Verimliliği Belirleyen Temel Faktörler", *Doğu Karadeniz Bölgesinde Tarımsal Üretimin Verimlilik Sorunları Sempozyumu*, Ankara : MPM Yayınları No: 404, 1990, s. 9

Diğer yandan kullanılan yöntemle göre verimlilik oranlarının klasik sınıflandırması iki grupta toplanabilir:⁴⁴

1. Statik verimlilik oranı
2. Dinamik verimlilik oranları

Bu sınıflandırmaların dışında; mikro ve makro verimlilik, ortalama ve marjinal verimlilik ve ayrıca girdi ve çıktının birimlerine göre ya da kullanılan değişkenlere göre hesaplanan farklı verimlilik değerleri de vardır.⁴⁵ Şimdi en genel sınıflandırmadan başlayarak verimlilik ölçümünde kullanılan verimlilik oranlarını ve değişkenleri ele alınacaktır.

1.1.4.1 Fiziksel Verimlilik Oranları

Çıktı ve girdinin fiziksel birimlerle ifade edildiği verimlilik oranlarıdır. Çıktının birimleri olarak fiziksel büyüklüklerden kilogram, metre, adet vb. değerler kullanılırken, girdi değişkeni olarak fiziksel değerlerden kilogram, metre, gün, saat, çalışan işçi sayısı vb. değişkenler kullanılabilir. Şu şekilde formüle edilebilir:

$$\text{Fiziksel Verimlilik} = \frac{\text{Çıktı (kg., m., adet, ...vb.)}}{\text{Girdi (kg., m., gün, saat, çalışan işçi sayısı, ...vb.)}}$$

Uygulamada çıktı ve girdinin hatta farklı çıktı ve girdi öğelerinin aynı birimlerle ifade edilememesi zorluğu nedeniyle çok fazla kullanılmayan fiziksel verimlilik oranları daha çok tek bir faktörün verimliliğinin hesaplandığı kısmi verimlilik hesaplamalarında kullanılmaktadır.⁴⁶

1.1.4.2 Parasal Verimlilik Oranları

Çıktı ve girdilerin parasal birimlerle değerlendirildiği verimlilik oranlarıdır. Çıktı olarak toplam üretimin parasal değeri (satışlar ve katma değer),

⁴⁴ AKAL, a.g.e., s. 150

⁴⁵ Adil KORKMAZ, **Türk İmalat Sanayinde Verimlilik Göstergeleri 1987-1994**, Ankara : MPM Yayınları No: 607, 1997, s. 3

⁴⁶ KÖROĞLU, a.g.e., s. 4

girdi olarak da maliyetler alınarak hesaplanan parasal verimlilik oranı şu şekilde yazılabilir:⁴⁷

$$\text{Parasal Verimlilik} = \frac{\text{Çıktı (Parasal değeri)}}{\text{Girdi (Parasal değeri)}}$$

Uygulamada kullanımı daha fazla ve hesaplaması daha kolay olan parasal verimlilik oranları hem işletme düzeyinde hem endüstri hem de ulusal düzeyde karşılaştırmalarda ele alınan bir verimlilik oranıdır.

1.1.4.3 Kısmi Verimlilik

Üretim faaliyeti sonunda elde edilen brüt veya net çıktının üretimde kullanılan girdilerden herhangi birine oranlanmasıyla hesaplanan verimlilik çeşidine kısmi verimlilik denir.⁴⁸ Verimlilik analizine konu olan girdi türüne göre hesaplanan kısmi verimlilik şu şekilde formüle edilebilir:

$$\text{Kısmi Verimlilik} = \frac{\text{Toplam üretim miktarı}}{\text{Üretimde kullanılan herhangi bir üretim faktörü}}$$

Her üretim faktörü için bir verimlilik hesaplandığından üretim faktörü kadar kısmi verimlilik oranı bulunmaktadır ve bu oranlar kullanılan girdilerin ismiyle anılmaktadır. Örneğin, emek(işgücü) verimliliği, sermaye verimliliği, malzeme ve enerji verimliliği gibi.⁴⁹ Fiziksel olarak bu üretim faktörlerinin kısmi verimlilikleri şu şekilde hesaplanabilir:

$$\text{İşgücü Verimliliği} = \frac{\text{Toplam üretim miktarı}}{\text{Üretimde kullanılan toplam işgücü}}$$

$$\text{Sermaye Verimliliği} = \frac{\text{Toplam üretim miktarı}}{\text{Üretimde kullanılan toplam sermaye miktarı}}$$

⁴⁷ KENDRICK, a.g.e., s. 630

⁴⁸ SUMANTH ve EINSRUCH, a.g.m., s. 88

⁴⁹ HANNULA, a.g.m., s. 59

$$\text{Malzeme Verimliliği} = \frac{\text{Toplam üretim miktarı}}{\text{Üretimde kullanılan toplam malzeme miktarı}}$$

$$\text{Enerji Verimliliği} = \frac{\text{Toplam üretim miktarı}}{\text{Üretimde kullanılan toplam enerji miktarı}}$$

Kısmi verimlilik oranları toplam üretim miktarının brüt veya net olarak alınmasına göre brüt veya net kısmi verimlilik olarak adlandırıldığı gibi ortalama ve marjinal olarak da hesaplanabilmektedir.⁵⁰

Uygulamada en çok kullanılan kısmi verimlilik oranları ise emek (işgücü) verimliliği ile sermaye verimliliğidir. Birim çalışma başına çıktı miktarını veren işgücü verimliliği, en yaygın kullanılan kısmi verimlilik ölçüsü olup; verimlilik tek başına kullanıldığında, anlaşılabilir verimlilik çeşididir. Verimlilik ölçümü ile ilgili yapılan çalışmalarda da genellikle işgücü verimliliği esas alınmaktadır. OECD ülkelerinde yapılan verimlilik çalışmalarının hepsi işgücü verimliliğinin ölçümüne dayanır.⁵¹

Verimlilikle ilgili çalışmalarda, işgücü verimliliğinin tercih edilme nedenleri şu şekilde sıralanabilir:⁵²

- ✓ Katma değeri en yüksek girdi olması: Üretim sürecinden önce ve üretim aşamasında diğer bütün üretim faktörlerini bir araya getirip üretime yönlendiren işgücüdür.
- ✓ İşgücünün önemli bir maliyet unsuru olması
- ✓ Hesaplamasının daha kolay olması
- ✓ İşgücü verimliliğinin yaşam standardının en iyi göstergesi olması

İşgücü verimliliğinin bu üstünlükleri ve önemi her ne kadar uygulamada yaygın kullanımı sonucunu verse de, teknolojik gelişme düzeyinin arttığı günümüzde sermaye verimliliğinin de önemi daha belirgin olarak ortaya çıkmıştır. Çünkü üretimde kullanılan gelişmiş teknolojiler işgücünü ikame etmekte,

⁵⁰ Yusuf TUNA, **Tarımda Verimlilik Artışının Ekonomik Sonuçları: Türkiye ile İlgili Bir Değerlendirme**, Ankara : MPM Yayınları No: 487, 1993, s. 13

⁵¹ Üzeyme DOĞAN, **Verimlilik Analizleri ve Verimlilik-Ergonomi İlişkileri**, İzmir : İzmir Ticaret Borsası Yayınları No: 31, 1987, s. 18

⁵² DOĞAN, a.g.e., s. 20

işgücünün yerine geçmekte ve artık ekonomik büyüme ve gelişmenin motoru, teknoloji kabul edilmektedir. Bu durum günümüz gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasındaki gelişmişlik uçurumunun da en temel kaynağı olarak görülmektedir. Sonuç olarak kısmi verimlilik hesaplamalarında işgücü verimliliği kadar sermaye verimliliği de önem kazanmıştır.⁵³

Diğer taraftan, kısmi verimlilik oranlarının kısmi verimlilik ölçüsü olarak kabul edilebilmesi için söz konusu üretim faktörünün toplam üretim içindeki payının diğer faktörlere göre büyük olması ve diğer üretim faktörlerinde herhangi bir değişme olmaması gerekmektedir. Örneğin, bir üretim faaliyetinde işgücü verimliliğinin ölçülmesin, işgücünün diğer üretim faktörlerine göre nispi oranının daha yüksek olması ve diğer üretim faktörlerinin sabit kalmasıyla mümkün ve anlamlı olacaktır. Bu durumda emek yoğunluğunun fazla olduğu bir üretim faaliyetinde sermaye verimliliğini ölçmek veya sermaye yoğunluğunun fazla olduğu bir üretim faaliyetinde işgücü verimliliğini ölçmek anlamsız ve yanlış değerlendirmelere neden olacaktır.⁵⁴ Bu yüzden firma, endüstri ve ülkeler arası verimlilik karşılaştırmaları yaparken bu durumu göz önüne almak gerekir. Farklı teknolojik koşullar ve üretim faktörü fiyatları kısmi verimliliklerin de farklı olmasına yol açacağından değerlendirmelerde yanlış sonuçlara götürecektir. Örneğin, Türkiye’de emeğin bol ve ucuz ve çoğunun da tarım kesiminde çalışması nedeniyle tarım sektöründeki verimlilik, Kanada gibi emeğin kıt sermayenin bol olduğu ülkelere göre düşük olacaktır. Çünkü Türkiye’de emek yoğun tekniklerle üretilen mallar, diğer ülkelerde sermaye yoğun tekniklerle üretilecektir. Bunun için ülkelerarası veya sektörler arası verimlilik karşılaştırmaları yapıldığında bu faktörlerin de dikkate alınması gerekmektedir.⁵⁵

Verimlilik hesaplamalarında kısmi verimlilik ölçülerinin pek çok avantajları ve dezavantajları vardır.⁵⁶ Avantajları:

- ✓ Anlaşılması kolaydır.
- ✓ Veri elde etmesi kolaydır.

⁵³ TUNA, a.g.e., s. 15

⁵⁴ Raşit HOŞGÖR, **Emek Verimliliğinin Ölçümü**, Ankara : MPM Yayınları No: 142, 1979, s. 3

⁵⁵ Halil SEYİDOĞLU, **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, İstanbul: Güzem Yayınları, 1999, s. 670-671

⁵⁶ OECD, a.g.e., s. 17

- ✓ Verimlilik indekslerinin hesaplanması kolaydır.
- ✓ Yönetimin kabul etmesi ve uygulaması daha kolaydır.
- ✓ Sektör ve endüstri düzeyinde sürekli mevcut veri vardır.
- ✓ Verimlilik gelişim alanlarının tespiti ve öncelikli alanların teşhisinde ilk etapla başvurulabilecek ölçüdür.

Bu avantajları yanında kısmi verimlilik ölçülerinin şu dezavantajları ve sınırlılıkları da vardır:

- ❖ Yalnız kullanıldığında yanıltıcı olabileceği gibi, maliyet hatalarına da yol açabilir.
- ❖ Maliyet artışlarını açıklama gücüne sahip değildir.

1.1.4.4 Çok Faktörlü Verimlilik Oranları

Yabancı kaynaklarda “multi-factor productivity” olarak ele alınan verimlilik çeşitlerinden biri de çok faktörlü verimlilik oranıdır. Çok faktörlü verimliliğin yerine kullanılan toplam verimlilik ise çok faktörlü verimlilik oranının özel bir durumu olup bütün üretim faktörlerinin etkisini içermektedir.

Çok faktörlü verimlilik oranları, bir üretim faaliyeti sonucu elde edilen çıktının bu üretim faaliyetinde kullanılan üretim faktörlerinden iki veya daha fazlasına bölünmesiyle hesaplanan verimlilik çeşididir.⁵⁷ Çok faktörlü verimlilik oranının genel formülasyonu ile uygulamada kullanılan çok faktörlü verimlilik oranlarına örnek olarak iki tanesi aşağıda verilmiştir. Bu oranlar istenen amaçlar doğrultusunda çoğaltılabilir.

$$\text{Çok Faktörlü Verimlilik} = \frac{\text{Toplam üretim değeri}}{\text{Üretimde kullanılan iki veya daha fazla faktörün toplam değeri}}$$

$$\text{Çok Faktörlü Verimlilik} = \frac{\text{Toplam üretim değeri}}{\text{Üretimde kullanılan işgücü, malzeme ve enerjinin toplam değeri}}$$

$$\text{Çok Faktörlü Verimlilik} = \frac{\text{Toplam üretim değeri}}{\text{Üretimde kullanılan işgücü ve sermayenin toplam değeri}}$$

⁵⁷ HANNULA, a.g.m., s. 60

Çok faktörlü verimlilik oranı birden fazla üretim faktörünün bileşik etkisini gösterdiğinden, tek başına ele alındığında yanıltıcı olabilen ve maliyet hatalarına yol açan kısmi verimlilik oranlarına göre daha gerçekçi oranlardır. Fakat her faktörün verisini elde etmek ve aynı birimde ifade etmenin zorlukları nedeniyle kısmi verimlilik oranları kadar sık kullanılmamakta ve yorumlanması da daha güç olmaktadır.

1.1.4.5 Toplam Verimlilik

Toplam üretimin bütün girdi faktörlerine oranı olarak tanımlanan toplam verimlilik, bütün girdilerin çıktı üzerindeki bileşik etkisini yansıtmaktadır. Çok faktörlü verimlilik oranının bir çeşidi olarak da düşünülebilen toplam verimliliğin ölçümünde sadece üretimde kullanılan işgücü ve sermaye gibi üretim faktörlerinin yanında hammadde, sabit tesisler ve yapılan diğer hizmetler gibi üretim dışı faktörler de girdi olarak ele alınmaktadır.⁵⁸ Bu durumda her faktör, işgücünün bir parçası olarak düşünülmekte ve işgücü cinsinden hesaplanarak üretimin işgücü değeri (entegre işgücü değeri) bulunmaktadır. Toplam verimliliği ölçmede kullanılan bu işgücüne birikmiş işgücü denirken kısmi verimlilik ve çoklu verimlilik oranları hesaplamalarında kullanılan işgücüne ise canlı işgücü denilmektedir.⁵⁹

Üretimde kullanılan kaynakların etkinlik derecelerini ölçmekte kullanılan toplam verimlilik oranları, üretim faktörlerinin homojen bir nitelik göstermemesi ve bu nedenle fiziksel toplamının çok zor olması nedeniyle uygulamada genellikle üretim değerleri cinsinden parasal olarak hesaplanmaktadır.⁶⁰ Ayrıca toplam verimlilik değerleri daha çok firma bazında ölçülürken, makroekonomik analizlerde bunun yerine toplam faktör verimliliği kullanılmaktadır.⁶¹

Üretilen toplam mal ve hizmetlerin kullanılan tüm kaynaklara oranlanmasıyla elde edilen toplam verimlilik şu şekilde formüle edilebilir:

⁵⁸ Jaak JURISON, "Reevaluating Productivity Measures", *Information System Management*, Cilt 14, 1997, s. 32

⁵⁹ Gökşin ÇAPAR, "Verimlilik Ölçümü Nedir? AT-Türkiye ve Metal Sektöründe Makro Düzeyde Verimlilik Ölçümü Araştırması", (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü, 1991), s. 3

⁶⁰ OECD, a.g.e., s. 12

⁶¹ HANNULA, a.g.m., s. 59

$$\text{Toplam Verimlilik} = \frac{\text{Toplam üretim değeri}}{\text{Üretimde kullanılan bütün girdilerin toplam değeri}}$$

Toplam verimlilik, tüm üretim faktörlerini birlikte ele alması ve bu yolla verimliliğin bir bütün olarak değerlendirmesine olanak tanınması nedeniyle, işletmeler ve sektörler arası karşılaştırmalarda kullanılabilir. Ayrıca firma ve işletme düzeyinde bütüncül bir değerlendirmeye olanak sağlamaktadır.⁶²

1.1.4.6 Toplam Faktör Verimliliği

Verimliliğe bütüncül bir yaklaşım sağlayan ve literatürde “*total factor productivity*” olarak kullanılan toplam faktör verimliliği, üretimde kullanılan tüm girdilerin üretim sonucu elde edilen tüm çıktılara oranlanmasıyla hesaplanmakta ve bütün girdilerin ortak etkisini ortaya koymaktadır.⁶³

Son yıllarda verimlilikle ilgili çalışmalarda yaygın olarak kullanılmaya başlayan ve geliştirilen yeni tekniklerle özellikle imalat sanayinin verimliliğindeki gelişmelerin analizinde kullanılan toplam faktör verimliliği, GSMH büyümesine de en büyük marjinal katkıyı sağlayan bir kavram olarak kabul edilmektedir. Bu durum Sekizinci BYKP’nda dile getirilmekte ve TFV’nin geleneksel tanımı ve önemi şu şekilde vurgulanmaktadır:⁶⁴

“TFV artışı, üretim artışının sermaye, işgücü gibi geleneksel üretim faktörlerindeki değişime tarafından açıklanamayan kısımdır. Sürdürülebilir büyüme açısından önemli bir olgu olan TFV’nin başlıca belirleyicileri; eğitim, AR-GE harcamaları, doğrudan yabancı sermaye yatırımları, dışa açıklık, kurumsal yapı ve altyapı yatırımlarıdır.”

Bu şekilde ilk kez bu planda büyüme ve kalkınma ile doğrudan ilişkilendirilen verimlilik ve büyüme arasında bir ilişkiden de söz edilebilir. Solow artışı olarak da bilinen TFV büyümesi için geliştirilen indeksler aracılığı ile üretimdeki artışlar üretim faktörlerinin etkin kullanımı ve teknolojik değişim olarak ayrıştırılabilmektedir. Böylece TFV’deki gelişme; teknik etkinlik yani

⁶² BOZTEPE, a.g.e., s. 7

⁶³ İlknur YAVUZ, *Verimlilik ve Etkinlik Ölçümüne Yeni Yaklaşımlar ve İllere Göre İmalat Sanayinde Etkinlik Karşılaştırmaları*, Ankara : MPM Yayınları No: 667, 2003, s. 9

kaynakların daha etkin kullanılıp kullanılmadığı ve diğer taraftan teknolojik değişim yani iki dönem arasında yeterli yatırımların yapılıp yapılmadığının göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece verimlilikteki gelişme ile eşanlı kullanılan teknolojik gelişmenin yeri tayin edilmekte ve verimlilik artışının tanımı, etkinlik ve teknolojideki değişime bağlı olarak çıktıda meydana gelen net artış şeklinde yapılmaktadır.⁶⁵

1.1.4.7 Marjinal Verimlilik

Marjinal verimlilik oranı, üretim faktörlerinde meydana gelen bir birimlik değişiminin, üretim sonucu elde edilen çıktıda meydana getirdiği değişme oranı şeklinde tanımlanır ve şu şekilde gösterilebilir:⁶⁶

$$\text{Marjinal Verimlilik} = \frac{\text{Toplam çıktıda meydana gelen değişme}}{\text{Üretim faktörlerinde meydana gelen değişme}}$$

Üretim faktörlerinden her hangi birinde meydana gelen değişiminin toplam çıktı üzerindeki etkisi ise kısmi marjinal verimlilik olarak ifade edilir ve aşağıdaki gibi formüle edilebilir:

$$\text{Kısmi Marjinal Verimlilik} = \frac{\text{Toplam çıktıda meydana gelen değişme}}{\text{Üretim faktörlerinden herhangi birinde meydana gelen değişme}}$$

Üretim faaliyetine katılan ilgili üretim faktörünün son biriminin üretime katkısı olarak da ifade edilebilen kısmi marjinal verimlilik oranı üretimde kullanılan üretim faktörlerinin ayrı ayrı etkinlik derecelerini vermesi açısından önemli göstergelerden biri olarak kullanılabilir. Özellikle mikro ekonomik analizlerde emek ve sermayenin marjinal verimliliği üretim analizlerinin temelini oluşturmaktadır.⁶⁷

⁶⁴ DPT, Sekizinci BYKP 2001-2005, Ankara, 2002, s. 4

⁶⁵ İlknur YAVUZ, **İmalat Sanayi ve Alt Kollarında Toplam Faktör Verimliliği Gelişimi Açısından Mekansal Bir Değerlendirme**, Ankara : MPM Yayınları No: 670, 2003, s. 9 ve s. 31

⁶⁶ BOZTEPE, a.g.e., s. 29

⁶⁷ William KING, "*Essential Principles of Economics*", Drexel Üniversitesi, Nisan 2004 (<http://william-king.www.drexel.edu/top/prin/txt/MPCh/firm8.html>)

1.1.4.8 Statik Verimlilik

Verimlilik oranlarının klasik sınıflandırmasına göre iki şekilde ele alınan verimlilik türlerinden birisi statik verimlilik türüdür. Statik verimlilik oranı, belli bir dönem veya zaman biriminde anlık değerler veren kesit oranlarıdır. Şu şekilde gösterilebilir:

$$\text{Statik Verimlilik} = \frac{\text{Belli bir dönemde üretilen çıktı düzeyi}}{\text{Belli bir dönemde kullanılan üretim faktörleri miktarı}}$$

1.1.4.9 Dinamik Verimlilik

Klasik verimlilik oranlarından ikincisi olan dinamik verimlilik oranları, bir başka ifadeyle verimlilik indeksleri, verimlilikteki değişimleri ele alan ve bir baz yılına göre verimliliğin dönemsel ilişkilerini ortaya koyan dinamik oranlardır. Aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\text{Verimlilik indeksi} = \frac{\text{Belli bir dönem için verimlilik oranı (çıkıtı/girdi)}}{\text{Baz (bir önceki) dönem için verimlilik oranı (çıkıtı/girdi)}}$$

Uygulamada verimlilik oranı denildiği zaman anlatılmak istenen statik verimlilik oranları iken, verimlilikteki değişim denildiğinde ise anlaşılması gereken dinamik verimlilik oranları olan verimlilik indeksleridir.⁶⁸ Aslında dinamik verimlilik oranları statik verimlilik oranlarındaki değişimin (artış yada azalışın) bir göstergesi olarak da düşünülebilir. Bu bağlamda; firmalar arası, sektörler arası veya endüstriler arası verimlilik karşılaştırmalarında daha çok statik verimlilik oranları kullanılırken, firma içi, sektör içi ve endüstri içi verimlilik değişimlerinin analizinde ise daha çok dinamik verimlilik oranları kullanılmaktadır.⁶⁹

Buraya kadar ele alınan verimlilik çeşitlerinin dışında başka verimlilik değerleri de hesaplanmaktadır. Bunlardan makro verimlilik; ekonominin geneli

⁶⁸ Imre BERNOLAK, "Effective Measurement and Successful Elements of Company Productivity: The Basis of Competitiveness and World Prosperity", *International Journal of Production Economics*, Cilt 52, 1997, s. 206

⁶⁹ Statik ve dinamik verimlilik analizleri hakkında ayrıntılı bilgi için bkz.: Garry D. FERRIER, Mark KLİNEDINST ve Carl B. LINWILL, "Static and Dynamic Productivity Among Yugoslav Enterprises: Components and Correlates", *Journal of Comparative Economics*, Cilt 26, 1998, s. 805-821

için hesaplanan verimlilik oranını ifade ederken, mikro verimlilik ise işletme düzeyinde hesaplanan verimlilik oranını ifade etmektedir.⁷⁰

Yine, toplam çıktı ve girdi miktarının brüt olarak alındığı verimlilik oranları brüt verimlilik, çıktı ve girdi miktarının net olarak alındığı verimlilik oranları ise net verimlilik oranları olarak tanımlanmaktadır.⁷¹

Ayrıca verimliliğin fiziksel değerleri kullanılarak hesaplanan fiziksel verimlilik oranları kendi içinde; toplam fiziksel verimlilik (kullanılan üretim faktörleri sonucu elde edilen toplam fiziksel çıktının kullanılan üretim faktörlerine oranı), ortalama fiziksel verimlilik -toplam fiziksel verimliliğin herhangi bir faktör miktarına oranı- (Her bir üretim faktörü için ayrı ayrı hesaplanmaktadır.) ve marjinal fiziksel verimlilik (üretim faktörlerinden birinde meydana gelen değişimin toplam fiziksel verimlilikte meydana getirdiği değişim) olarak ele alınabilmektedir.⁷²

Kullanılan yöntem ve amaca göre farklı şekillerde hesaplanan verimlilik oranları içinde ise literatürde en çok kullanılan ve analizi yapılan verimlilik oranları ise yukarıda da ayrıntılı olarak ele alınan, kısmi verimlilik, çoklu faktör verimliliği ve toplam verimlilik oranlarıdır. Bu üç temel verimlilik çeşidinin de ölçülmesinde çok farklı değişkenler kullanılarak bu değişkenlere göre farklı verimlilik hesaplamaları ve tanımları yapılmaktadır.

1.1.5 Verimlilik Ölçümünde Kullanılan Değişken Tanımları ve Formülleri

Verimlilik göstergelerine ilişkin hesaplamalar temelde Verimlilik = çıktı/girdi eşitliğine dayanmaktadır. Bu eşitlik kullanılarak, en küçük birim olan bireyden başlayıp en geniş dairede dünya ölçeğinde verimlilik göstergeleri hesaplamak mümkündür. Burada önemli olan, analizi yapılacak birimin sınırlarının net olarak ortaya konması ve bu hesaplamalarda hangi değişkenlerin kullanılacağına karar verilmesidir. Bu bağlamda, bu çalışmanın temel konusu olan imalat sanayi açısından verimlilik göstergelerinin hesaplanmasında kullanılan

⁷⁰ Mikro ve makro verimlilik arasındaki ilişki ve farklar için bkz.: Hasan GÜRAK, "MPM Verimli mi? MPM ve Makro-Verimlilik", *Verimlilik Dergisi*, Sayı: 2003/3, 2003

⁷¹ TUNA, a.g.e., s. 13

⁷² BOZTEPE, a.g.e., s. 28

değişkenler ve bu değişkenler kullanılarak hesaplanan bir çok verimlilik oranı tanımı vardır. İmalat sanayinin analizinde ve yapılacak karşılaştırmalarda temel olarak kullanılan ve hesaplanan değişkenler ve değişkenlere ilişkin verimlilik oranları tanımları bu kısımda ele alınacaktır.

Verimlilik ölçümünde kullanılan 9 tane temel değişken vardır. Bunlar:⁷³

1. İşyeri sayısı (adet)
2. Girdi değeri (milyon TL)
3. Çıktı değeri (milyon TL)
4. Katma değer (milyon TL)
5. Çalışan sayısı (kişi)
6. Çalışılan saatler (saat)
7. Sabit sermayeye gayri safi ilaveler (milyon TL)
8. Ücret ödemeleri (milyon TL)
9. Stok değişimleri (milyon TL)

Verimlilik ölçümünde ele alınan temel 9 değişken kullanılarak aşağıdaki verimlilik değişkenleri hesaplanmaktadır.⁷⁴

1. Çalışan başına girdi (\$/kişi)
2. Çalışan başına çıktı (\$/kişi)
3. Çalışan başına katma değer (\$/kişi)
4. Çalışan başına yıllık ücret (\$/kişi)
5. Ortalama çalışma süresi (saat)
6. İşyeri başına girdi (\$)
7. İşyeri başına çıktı (\$)
8. İşyeri başına katma değer (\$)

Verimlilik ölçümünde hesaplanan her bir değişkenin tanımı ve formülü ise aşağıdaki gibi gösterilebilir.⁷⁵

⁷³ KORKMAZ, a.g.e., s. 15

⁷⁴ a.g.e., s. 16-17

⁷⁵ a.g.e., s. 18-21

Değişken 1:

$$\text{Çalışan başına girdi} = \frac{\text{Girdi}}{\text{Çalışan sayısı}}$$

Değişken 2:

$$\text{Çalışan başına çıktı} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{Çalışan sayısı}}$$

Değişken 3:

$$\text{Çalışan başına katma değer} = \frac{\text{Katma değer}}{\text{Çalışan sayısı}}$$

Değişken 4:

$$\text{Çalışan başına yıllık ücret} = \frac{\text{Ücret ödemeleri}}{\text{Çalışan sayısı}}$$

Değişken 5:

$$\text{Ortalama çalışma süresi} = \frac{\text{Çalışılan saatler}}{\text{Çalışan sayısı}}$$

Değişken 6:

$$\text{İşyeri başına girdi} = \frac{\text{Girdi}}{\text{İşyeri sayısı}}$$

Değişken 7:

$$\text{İşyeri başına çıktı} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{İşyeri sayısı}}$$

Değişken 8:

$$\text{İşyeri başına katma değer} = \frac{\text{Katma değer}}{\text{İşyeri sayısı}}$$

1.2 REKABET KAVRAMI, ÇEŞİTLERİ, FONKSİYONLARI, REKABET TEORİSİNİN TEMELLERİ; REKABET GÜCÜNÜN GÖSTERGELERİ ve REKABET GÜCÜ YAKLAŞIMLARI

Rekabet ve rekabet gücü, özellikle iktisat literatüründe çok kullanılan fakat tanımı, kapsamı ve belirleyicileri üzerinde tam anlamıyla bir anlaşmanın olmadığı, farklı alanlarda farklı anlamların yüklendiği iki önemli kavramdır. Bu kavramların anlaşılması ve kriterlerinin belirlenmesi için bazı gelişmelerin dikkate alınması gerekmektedir. Özellikle değişen dünya düzeninde çok büyük ve geniş etkiye sahip gelişmelerin en önemlisi küreselleşmedir. Dünyada yaşanan bu hızlı ve teknolojik değişimin ve küreselleşmenin bir sonucu olarak da özellikle bölgesel birleşmeler önem kazanmıştır.

Genel olarak küreselleşme, “*mal ve hizmet üretimi için gerekli faktörlerin uluslar arası bir nitelik kazanması ve sınırların ortadan kalkması*” şeklinde tanımlanmaktadır.⁷⁶ Bu durum sanayide global üretim stratejilerinin oluşturulması, pazarlama ve işletme yönetimi aktivitelerine küresel bir boyut kazandırılmasını gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda üretimin küreselleşmesi sanayi açısından küreselleşmenin en önemli boyutunu oluşturmaktadır. Yerel ve ulusal piyasada üretim yapan işletmeler artık uluslar arası pazarda üretmek ve rekabet etmek zorunda kalmışlardır.

Küreselleşme ile birlikte özellikle 1980’lerden sonra dünya ekonomisinde önemli değişimler meydana gelmiş, birçok ulusal piyasa arasında sınırlar kaldırılarak global pazarlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Gelişmiş ve sanayileşmiş ülkeler bu süreçte iktisadi kalkınma ve büyümenin sürekliliği için kendi ulusal ekonomilerini dünya ekonomisi ile entegre etme ihtiyacı duymuşlar ve bu anlamda ekonomik bütünleşmeler ağırlık kazanmış ve dünya ekonomisi ile hızlı birleşmeyi gerçekleştirebilen bu ülke toplulukları (Güney Kore, Asya kaplanları ve Japonya gibi) küreselleşmenin sağladığı avantajlardan büyük ölçüde

⁷⁶ Küreselleşme üzerine yapılan tanımların literatür taraması ve yaklaşımlar hakkında ayrıntılı bilgi için bkz.: İsmail SEYREK, “*Küreselleşme Sürecinde İktisat Politikaları ve Yakınsama Tezi*”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt: 4, Sayı: 2, 2002

faydalanmışlardır.⁷⁷ Avrupa’da da bu gelişime paralel olarak Avrupa Birliği ve para birliğinin kurulması böyle bir değişimin sonucu olarak görülebilir.

Türkiye ekonomisi de, dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak 1980 sonrası aşamalı olarak uygulamaya konulan mal ticaretini liberalleştirici, özellikle Ağustos 1989’daki sermaye hareketlerini liberalleştirici politikaların etkisiyle, yeni firma ve sektörler için daha rekabetçi bir ortam haline gelmiştir. Diğer taraftan, Türkiye’nin 1950’li yıllardan bu yana süren ve 1987’deki tam üyelik başvurusundan sonra daha da artan Avrupa Birliği’ne girme çabaları ve bu amaca yönelik olarak gümrük tarifelerinin indirilmesinin gündeme gelmesiyle rekabet gücü kavramı da iktisat literatüründe üzerinde çok durulan kavramlar arasına girmiştir. Uluslar arası rekabet gücü olarak tanımlanan bu kavram 1996’da Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girmesi ile daha da popülerleşmiş ve bu konuda literatürde pek çok rekabet gücü ölçüm ve analizleri yapılır olmuştur. Bu durum Türkiye için Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planında:

“Türk Sanayinin dış pazarlarda rekabet gücü kazanabilmesi için, teknoloji üreten, AR-GE(Araştırma-Geliştirme)’ye önem veren, çevre normlarına uygun üretim yapan, tüketici sağlığını ve tercihlerini gözeten, yerel kaynakları harekete geçiren, nitelikli işgücü kullanan, küreselleşmenin avantajlarını yakalayabilecek şekilde çağdaş işletmecilik ve üretim yöntemlerini uygulayabilen ve zaman içinde bilgi ve teknoloji yoğun alanlara kaymasına olanak sağlayan esnek bir yapıya kavuşturulması temel amaçtır.” şeklinde açıklanmaktadır.⁷⁸ Fakat bu açıklamalarda rekabet gücünden ne anlaşılması gerektiği tam olarak açıklanmamış, sadece pek çok alanı ilgilendiren kalkınmanın itici gücünün rekabet gücü olduğu vurgulanmıştır.

Literatüre bakıldığında rekabet gücünün tanımlanmasında bir ortak görüş birliğine varılamamıştır. Bu yüzden, zaten açıkça tanımlanamayan ve tanımlanmadan ölçülmeye çalışılan rekabet gücü, iktisatçılar tarafından da pek çok ilgili kavramla karıştırılır hale gelmiştir. Sadece tanımlanması değil, unsurları, göstergeleri, belirleyicileri ve ölçülmesi dahi birbirine karşılaştırılan ve ortak bir

⁷⁷ Orhan ÇOBAN, “Türkiye Tekstil Endüstrisinin Üretim Yapısı ve Karşılaştırmalı Rekabet Gücü”, (Basılmamış Doktora Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001), s. 32

⁷⁸ DPT, VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı, s. 26, Nisan 2004 (<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8str.pdf>)

kavramsal çerçevesi çizilemeyen rekabet gücü üzerindeki bu kavram kargaşasının nedeni; rekabet gücünün, tek bir kuramsal temelini olmayışı ve dış ticaret kuramının yanı sıra sanayi iktisadı, işletme iktisadı ve endüstriyel organizasyon gibi hem iktisat hem işletme bilimlerinin çalışma konularını yakından ilgilendiren bir kavram olmasıdır.⁷⁹

İktisattaki diğer kavramlar gibi ancak dikkatli ve bilinçli kullanıldığında bir anlam ifade eden uluslar arası rekabet gücü ve rekabet kavramlarından söz eden ve onun ölçümüyle ilgilenen bir çalışmada da öncelikle rekabetin ve rekabet gücünün nasıl tanımlandığının açık seçik ortaya konması gerekmektedir.⁸⁰ Çalışmanın bu bölümünde farklı alanlarda farklı anlamlarda kullanılan rekabet, rekabet gücü, rekabetçi üstünlük ve uluslar arası rekabet gücü kavramları, rekabetin çeşitleri, fonksiyonları ve rekabet gücü yaklaşımları üzerinde durulacaktır.

1.2.1 Rekabet ve Rekabet Gücü Kavramı

Rekabet kavramı üzerine iktisatçıların anlaştıkları tek bir kavram bulunmamaktadır. Bunun en önemli nedeni ise rekabet gücü tanımının ele alınan alan ve konuya göre farklı tanımlarının yapılmasıdır.⁸¹ Ulusal, sektörel, işkolları, firma ve ürün düzeyinde ele alınabildiğinden rekabet gücü üzerine yapılan tanımlamalar da ülkeler, sektörler yada firmalar açısından ele alınan faktör yada değişkenlere göre farklı olmaktadır.

AB'ye üyelik yolunda hızlı adımlarla ilerleyen Türkiye ekonomisi için ve ekonominin motoru olarak kabul edilen imalat sanayinin rekabet gücünün belirlenmesi amacıyla hazırlanan bu çalışmada, rekabet ve rekabet gücü kavramları hakkında yapılan tanımlamalardan, literatüre geçen ve iktisat teorisi ile bağlantılı olanları ele alınacaktır. Rekabet, rekabet gücü ve rekabetçi üstünlük gibi temel kavramlar hakkında yapılan tanımlamalardan bir kısmı aşağıda açıklanmaktadır.

⁷⁹ Aykut KİBRİTÇİOĞLU, "Uluslar Arası Rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım", **Verimlilik Dergisi**, Ankara . MPM Yayını, Sayı: 2002/1, s. 119

⁸⁰ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 109-110

⁸¹ Nevda ATALAY, Dilek BİRBİL ve Nazmiye DEMİR, **Rekabette Öncü Sektörler**, Ankara : MPM Yayınları No: 652, 2001, s. 7

Rekabet, en kısa ifadesi ile, “*evrensel kurallara bağlı bir ilişkiler sistemidir*”.⁸² Ekonomi, uluslar arası ticaret, ekonomik sektörler ve pazar koşulları, stratejik planlama ve pazarlama gibi sosyal bilimlerin çoğu alanı ile yakın ilişkisi olan rekabet kavramının anlaşılması, bu alanlarla olan karşılıklı etkileşimin incelenmesiyle mümkün olmaktadır. Rekabetin böyle farklı disiplinlerin ilgi alanı olması, rekabet üzerindeki farklı anlam tartışmalarının da bir nedenidir.

Saraçoğlu ve Köse rekabet kavramı ile ilgili tanımlamaları üç açıdan ele almaktadır. Bunlar:

- 1- Rekabet analizinde ele alınan gözlem biriminde ülke, sektör veya firma ayrımı
- 2- Analizin yapılma amacına göre; politika önerimi ve sektör verimlilik artışı vb. için yapılan analizler
- 3- Mal ve mal grupları için yapılan analizlerdir.⁸³

Bu ayrıma göre farklı amaçlar için, yapılan analize göre farklı rekabet gücü tanımı yapılabilmektedir.

Liberal ekonominin temellerini atan Adam Smith, rekabeti; bir yarıştaki rakiplerin davranışına benzetmekte ve bu yarışın nedeninin ise mal kaynaklarının sınırlı olmasından kaynaklandığını ileri sürmektedir. Smith'e göre rekabet, firmaların piyasada meydana gelen değişikliğe uyum sağlama çabalarını gösterirken firmaların kar elde etmek için diğerlerinin faaliyetlerini zorlaştırma işi de rekabet olarak anlaşılmaktadır. Yine Smith'e göre, rekabetin olabilmesi için piyasayla ilgili bilgilerin herkese açık ve piyasaya giriş-çıkışların serbest olduğu bir ekonomik atmosfer bulunmalıdır.⁸⁴

Modern ekonomi teorilerinde ise bir piyasada rekabetin geçerli olması için malın fiyatının arz ve talebe göre belirlenmesi ve faaliyet gösterenlerden bağımsız

⁸² Dan HENDERSON, “*Anatomy of Competition*”, *Journal of Marketing*, Cilt: 47, 1983, s. 45

⁸³ ATALAY ve diğ., a.g.e., s. 7

⁸⁴ Kutlu ÇAKIR, Mehmet CİVAN, “*Sanayinin Rekabet Gücü ve Gaziantep Uygulaması*”, II. Ulusal Orta Anadolu Kongresi: “*Küresel Rekabette Yeni Verimlilik Stratejileri*” (17-19 Ekim 2002 Niğde), Ankara : MPM Yayınları No: 666, s. 66

olması gerekmektedir.⁸⁵ Bu durumda tam rekabet piyasası birbiriyle kıyasıya rekabette içinde bulunan firmaların oluşturduğu bir piyasa değil, pek çok sayıda firmanın olduğu ve hiçbir firmanın diğerini rakip görmediği ideal bir piyasa türüdür.⁸⁶ Bu anlamda rekabetçi piyasa günlük kullanım ve anlayışın tam tersi bir anlama gelmektedir. Mikro ekonomik teoride böyle bir tam rekabetten söz edebilmek için, çok sayıda alıcı ve satıcının bulunması, herkesin piyasa hakkında eşit ve tam bilgiye sahip olması, uzun dönemde piyasaya giriş ve çıkışların serbest olması ve malın bölünebilir ve homojen olması koşulları sağlanmalıdır.⁸⁷

Rekabet kavramı genelde mutlak olarak tanımlanmakta ve ülkeler, sektörler ve firmalar için, görece olarak rekabet edebilirlik veya rekabet gücü kullanılmaktadır. Çoğu ülkeler için yeni bir kavram olan rekabet edebilirlik, OECD tarafından şu şekilde ifade edilmektedir:⁸⁸

“Bir ülkenin serbest ve açık pazar koşullarında, uluslararası pazar ayarlarıyla buluşan mal ve hizmetleri üretebilme ve aynı zamanda uzun dönemde vatandaşların gerçek gelir düzeyini artırabilme ve yaşam standartlarını yükseltebilmesi derecesidir.”

Makro düzeyde rekabet gücü; bir ülkenin kurumsal, siyasal, sosyal ve ekonomik koşullar olarak rakiplerinden daha ileri olmasıdır. Bu anlamda istikrarlı bir makro ekonomik ortam, nitelikli işgücü yetiştiren eğitim sistemi, rekabeti teşvik eden finansal ve yasal yapı gibi faktörler açısından daha iyi konumda olan ülkeler rekabetçi olarak kabul edilmektedir.⁸⁹

Landou ise rekabet edebilirlik kavramını şu şekilde tanımlamaktadır:⁹⁰

“Küresel bir ekonomide aslında çalışabilecek olan ve çalışmak isteyenlere istihdam imkanı sağlama, adil bir gelir dağılımı ile insanların yaşam

⁸⁵ Burada ele alınan ve tam rekabet koşulları altında yapılan rekabet günlük kullanımın aksine firmalar arası rekabetin olmadığı ideal bir durumu nitelemektedir. Bu nedenle, yapılan tam rekabet varsayımları rekabetin olmadığı böyle bir piyasayı tarif etmektedir.

⁸⁶ Edwin MANSFIELD, **Micro-Economics: Theory and Applications**, USA : W.W. Norton&Company, 5. Ed., 1985, s. 232

⁸⁷ James M. HENDERSON ve Richard E. QUANT, **Mikro İktisat Matematiksel Bir Yaklaşım**, çev. Muzaffer Sarımişeli ve diğ., Ankara : Gazi Kitabevi, 1998, s. 127

⁸⁸ Joseph PROKOPENKO, **Globalization, Alliances and Networking: A Strategy for Competitiveness and Productivity**, Geneva : ILO Yayını, 1997, s. 24

⁸⁹ Halit SUIÇMEZ, **Gümrük Birliği'nde Rekabet ve İstihdam**, Ankara : MPM Yayınları No: 579, 1996, s. 68

⁹⁰ Deniz BÜYÜKKILIÇ, **OECD Ülkelerinde Ekonomik Başarımlar ve Verimlilik Karşılaştırmaları (1984-1995)**, Ankara : MPM Yayınları No: 623, 1998, s. 7

standartlarında gelecek kuşakların yaşam düzeyinde potansiyel bir düşüşe neden olmadan kabul edilebilir bir büyümeyi sürdürebilme yeteneğidir”

Bu tanıma göre, kaynakların israf edilmesi veya sorumsuzca kullanılması sonucu gelecek kuşakları olumsuz etkileyen geçici bir büyüme uzun dönemde hem kalkınmayı hem yaşam standartlarını olumsuz etkileyeceğinden rekabet edebilirliği de sekteye uğratacaktır.

Magazine ise ülkelerin rekabet edebilirliğini; “*söz konusu ülkenin dünya pazarlarında rekabet edebilme yeteneği*” olarak tanımlamaktadır. Tam olarak açık olmayan bu tanımda daha çok bir ülkenin uluslararası rekabet gücü vurgulanmaktadır. Yine Magazine’ye göre ülkelerin ekonomik başarımında insan kaynaklarının etkin verimli kullanılması büyük önem taşımaktadır.⁹¹

Kimi yazarlara göre ise rekabet edebilirlik; yüksek verimlilik, bununla birlikte gelen yüksek ücret ve yüksek yaşam standardı üçgeninde tanımlanmaktadır.⁹² Bu tanıma göre rekabet edebilirlik yüksek verimliliğin bir sonucu olup, yüksek ücret ve yüksek yaşam standardı ile kendini göstermektedir.

Rekabet ve rekabet gücü konusunda yapmış olduğu çalışmalarla dünya çapında ün kazanan Harvard Business School’un profesörlerinden Michael E. Porter “*Ülkelerin Rekabet Gücü (The Competitive Power of Nations)*” adlı kitabında “*uluslararası rekabette bazı ülkelerin niçin daha başarılı ve diğerlerinin başarısız olduğu*” sorusuna yanıt aramakta ve bu sorunun ülkeler için sorulmasının yanlış olduğunu, aslında “*Niçin bazı ülkeler bazı sektörlerde daha rekabetçi bir üstünlüğe sahip veya bir ülke belli bir alanda rekabette merkez üs konumuna nasıl gelmekte ve bu konumunu nasıl devam ettirmektedir?*” şeklinde ele alınması gerektiğini söyleyerek ülkeler arası rekabette başarının ve üstünlüğün sırlarını açıklamaya çalışmaktadır.

Porter’a göre; ülke insanların yaşam standartlarının yükselmesi, ülkelerin değil ülke içinde faaliyet gösteren sektörlerin dünya ölçeğinde rekabet edebilme gücüne bağlıdır. Bu ise kaynakların ne derece etkin ve verimli kullanıldığı ile doğrudan alakalıdır. O halde ülke refahının yükselmesi ancak verimlilikle mümkün olmakta, verimli çalışan firma ve sektörler rekabet güçlerini artırarak

⁹¹ Halil ARSLAN, *GAP Bölgesinde Rekabetçi Sektörler*, Ankara : MPM Yayınları No: 657, s.15

⁹² ATALAY ve diğ., a.g.e., s. 11

uluslar arası arenada rekabet edebilir bir konuma çıkmakta ve bunun sonucu olarak da bir ülke bazı sektörlerde diğer ülkelere göre daha avantajlı ve rekabetçi bir avantaj kazanmaktadır. Porter bu gerçeği eserinde şöyle dile getirmektedir:⁹³

“Ulusal düzeyde rekabet edebilirlik konusunda tek anlamlı kavram ulusal verimliliktir. Hayat standardının yükselmesi, bir ulusun firmalarının her zaman yüksek verimlilik düzeyine ulaşma ve verimliliği artırma kapasitesine bağlıdır. Verimliliğin sürekli artması kendi kendini sürekli yenileyen bir ekonomiyi gerektirmektedir. Bir ulusun firmaları, ürün kalitesini yükselterek, ürüne “cazip(çekici)” özellikler kazandırarak yada üretimde verimliliği artırarak mevcut sanayilerdeki rekabet gücünü artırmalıdır. Mesela, Almanya bugünkü refah düzeyini artan verimlilikle elde etmiştir. Çünkü, Alman firmaları sürekli yeni ve farklı ürünler üretmişler ve işçi başına üretimi artırmak için yüksek otomasyona önem vermişlerdir.”

Porter’e göre bir ulusun firmaları genel olarak verimliliğin daha yüksek olduğu ve daha ileri ve karmaşık endüstri alanlarında rekabet edebilmek için gereken yeteneklerini de geliştirmelidir. Bu şekilde bütünüyle yeni ve ileri endüstrilerde başarılı rekabet kabiliyeti olan bir ekonomi sürekli büyüyecek ve böylelikle mevcut alanlarda artan verimlilik ile serbest kalan fazla işgücü büyüyen ekonomi tarafından istihdam edilecektir. Bütün bunlar, rekabette ucuz işgücü ve uygun döviz kurunun uzun vadede anlamsız olduğunu açıkça ortaya koymakta ve bütün ağırlığın verimliliğin artırılması ve bunun yanında ürün kalitesinin yükseltilmesi ve ürüne ek özellikler kazandırılmasına verilmesini gerekli kılmaktadır.⁹⁴

Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu(TİSK) tanımına göre:

“Bir ülkenin rekabet gücü, o ülkenin ürettiği malların ister iç tüketim ister ihracat için olsun, diğer ülkelerin mallarıyla kalite ve fiyat bakımından yarışabilecek düzeyde olmasını ifade eder.”⁹⁵

Bu tanıma göre bir ülkenin rekabet gücü ürettiği ürünlerin dünya pazarında diğer ülkelere göre göreceli fiyat ve kalite üstünlüğüne göre ortaya çıkmakta ve

⁹³ PORTER, a.g.m., s. 80-81

⁹⁴ a.g.m., s. 80

⁹⁵ TİSK, **Türkiye’nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)**, Ankara : TİSK İnceleme Yayınları No: 15, 1996, s. 5-6

makro bazda ülke için söylenenler mikro bazda firma ve sektörler için de geçerli olmaktadır. O halde, bir ülkenin rekabet gücünü belirleyen, firma ve sektör düzeyinde işletmelerin rekabet gücüdür.

Türkiye Sanayici ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), işletme düzeyinde rekabet gücünü: “*Firmanın, müşterilerinin işletmenin sunduğu mal ve hizmetleri alternatifleri karşısında tercih etmelerini sürdürebilir tarzda sağlayabilme yeteneği*” olarak ifade etmiştir.⁹⁶ TÜSİAD’a göre işletmeler açısından rekabet, müşteri odağında şekillenir ve müşteri ilişkileri ve müşteri memnuniyeti ön plana çıkar. İşletmeler açısından rekabetin temel boyutları, maliyetleri düşürmek ve teknolojik gelişmeye ayak uydurmaktır.⁹⁷

Ülkeler düzeyinde rekabet gücü ise, uluslar arası rekabet gücü olarak literatüre geçen ve henüz kuramsal temelleri oluşmayan bir kavram olması nedeniyle üzerinde tek bir tanımda anlaşılabilen bir kavramdır. Balassa, Hirsch, Orłowski, Francis ve Krugman gibi yazarların birer tanımını yaptığı uluslar arası rekabet gücü Kibritçioğlu tarafından kavramsal bir yaklaşımla açıklanmaya çalışılmıştır.⁹⁸

Kibritçioğlu’na göre; uluslararası rekabet gücü, firma sektör veya ülke düzeyinde ele alınmaktadır. Gerçekte ister mikro ister makro ölçekte olsun mal piyasasındaki rekabet ülkeler arası değil firmalar arasında olmaktadır. Bu durumun sonucu olarak uluslar arası rekabet gücünün ülke düzeyinde araştırılmasının bazı iktisatçılar tarafından anlamsız bulunduğunu ifade eden Kibritçioğlu, uluslar arası rekabet gücünün firma düzeyinde şöyle tanımlanabileceğini söylemektedir:⁹⁹

“Yerli bir firmanın bir dışsatım piyasasında veya yurtiçi piyasasında uluslararası rekabet gücüne sahip olması demek , rakip yerli ve yabancı firmalara kıyasla ürün fiyatı ve/veya ürün kalitesi, teslimde dakiklik ve satış sonrası servis gibi fiyat dışı unsurlar açısından şu anda ve gelecekte aynı durumda veya daha üstün olmasıdır.”

⁹⁶ TÜSİAD, *Rekabet Stratejileri ve En İyi Uygulamalar-Türk Elektronik Sektörü-*, TÜSİAD Rekabet Stratejileri Dizisi 1, İstanbul : TÜSİAD Yayın No: t/97-12/223, 1997, s. 12

⁹⁷ ARSLAN, a.g.e, s. 21

⁹⁸ a.g.e., s. 22

Tanımın kısa olmasına karşın içinde pek çok kavramı bulundurduğu görülmektedir. Kibritçioğlu'nun ifadesine göre, bu tanımdan rekabet gücünün unsurları, çeşitleri çıkarılabilmekte ve üretim sistemleri ile ilişkisi kurulabilmektedir.

Temelinde karşılaştırmalı üstünlükler teorisi bulunan uluslar arası rekabet gücü, en genel ifade ile bir ülkenin ürettiği ürünü, dünyada geçerli olan fiyat düzeyinden dünya piyasalarında satabilme, uluslar arası pazarlarda etkin bir ihracat yüzdesine sahip olabilme ve bu konumunu devam ettirebilme gücü olarak da tanımlanmaktadır.¹⁰⁰

Literatürde yaygın kullanımına bakıldığında ise karşılaştırmalı maliyet üstünlükleri ile uluslararası rekabet gücü eşdeğer kabul edilmekte ve bir sektörün diğer yerli sektörlerle göre kıyasla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olması, uluslar arası rekabet gücüne de sahip olduğu anlamında kabul edilmektedir.¹⁰¹ Oysa Kibritçioğlu bu eşdeğerliğin yanlış olduğunu ve uluslar arası rekabet gücünün fiyat dışı unsurları da içermesinden dolayı sadece maliyet avantajına dayalı karşılaştırmalı üstünlükler kavramından daha geniş kapsamlı olduğunu belirtmektedir.

Kibritçioğlu'na göre; "*Uluslar arası rekabet gücü, sektörler ve ekonomiler için bir belirleyici mi, bir sonuç mu yoksa gerçekten bir gösterge mi olduğu tartışmalı olan tek bir göstergeye indirgenemeyecek kadar karmaşık ve dinamik yönü bulunan*" bir kavram olup ancak dikkatli ve bilinçli olarak kullanıldığında bir anlam ifade etmektedir. Oysa karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre bir ülke bütün sektörlerde mutlak üstünlüğe sahip olsa bile sadece karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların üretiminde uzmanlaşacaktır.¹⁰² Bu durumda ülke uluslar arası rekabet gücü olmasa da dış ticaretten maksimum faydayı sağlamak için karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sektörlerde yoğunlaşmalıdır. Bu yaklaşıma göre uluslar arası rekabet gücü hem mutlak üstünlükler hem de karşılaştırmalı üstünlükler teorisinden kavramsal olarak farklılık göstermektedir.

⁹⁹ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 111: Uluslar arası rekabet gücünün kavramsal çerçevesi, göstergeleri, belirleyicileri ve benzer kavramlarla olan ilişkisi hakkında daha detaylı bilgiye adı geçen makaleden ulaşılabilir.

¹⁰⁰ ATALAY ve diğ., s. 7

¹⁰¹ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 117

¹⁰² a.g.m, s. 118

Yapılan bütün bu tanımlardan çıkarılacak ortak sonuçlardan birisi, ister yerel, ister ulusal, ister uluslar arası düzeyde olsun; rekabet gücü, doğrudan doğruya işletmeleri ilgilendirmekte ve işletmelerin sahip olduğu rekabet gücü makro düzeyde sektörel ve ulusal rekabetin temel taşı olmaktadır. Bir diğer ortak sonuç; rekabet gücünün, işletmelerin ayakta kalmada ve değişen dünya düzenine uyum sağlamada vazgeçilmez bir unsur olduğu ve uzun dönemde verimliliğin artırılabilmesi ile mümkün olmasıdır.

Kuramsal bir temele oturtulamaması ve farklı alanlarda farklı anlamlarda kullanılması nedeniyle rekabet ve uluslar arası rekabet gücünün belirleyicilerinin, türlerinin, fonksiyonlarının ve ölçülmesinin ve bu konudaki yaklaşımların inceleme alanına göre dikkatli bir biçimde ele alınması gerekmektedir. Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde rekabetin çeşitleri, fonksiyonları, rekabet teorisinin temelleri, rekabet gücünün belirleyicileri, göstergeleri, ölçülmesi ve uluslar arası rekabet gücünü açıklamaya yönelik modern yaklaşımlar bu bakış açıdan değerlendirilecektir.

1.2.2 Rekabetin Çeşitleri

Rekabet, ekonomi literatüründe ve piyasa şartlarında genel olarak fiyat rekabeti ve fiyat dışı diğer unsurlar olan kalite rekabeti ve ürün rekabeti olarak sınıflandırılmaktadır. Kibritçiöğlü ise uluslar arası rekabet gücünün tanımını yaparken fiyat yada maliyet rekabeti ve fiyat dışı rekabet olarak, rekabeti iki ana gruba ayırmaktadır.¹⁰³

Fiyat rekabeti, aynı ürünü üreten yada ikame ve tamamlayıcı ürünü üreten işletmelerin serbest piyasa koşullarında maliyetlerini yada karlarını düşük tutarak fiyat kırmaları durumudur. Bu şekilde işletmeler pazar paylarını artırmak amacını gütmektedirler. Fiyat rekabeti üzerinde önemli etkisi olan değişkenler ise parasal ücretler, verimlilik ve döviz kurudur. Bu değişkenler kullanılarak reel ücret etkinliğine dair bir endeks oluşturulabilir ve bu endeks yardımıyla bir ülkenin diğer ülkeler karşısındaki rekabetçi durumundaki hareketler ölçülebilir. Reel döviz kurunun satın alma gücü paritesi kullanılarak düzenlenmesiyle aşağıdaki fiyat rekabet indeksi hesaplanabilir:

$$\text{Fiyat rekabet İndeksi} = \frac{\text{Döviz kuru}}{\text{Satın alma gücü paritesi}} \times 100$$

Bu şekilde hesaplanan değer, iki ülkenin fiyat rekabetinde karşılaştırmalı olarak kullanılabilir. Fiyat rekabet indeksinin 100'den fazla olması ilgili ülke karşılaştırılan ülke karşısında fiyat rekabetine sahip olduğu anlamına gelmektedir.¹⁰⁴

Kalite rekabeti ise aynı ikame ve tamlayıcı malı üreten işletmelerin aynı fiyattan daha kaliteli ürünler ile piyasaya girmeleri ve pazar paylarını artırma çabası içinde olmaları sonucu ortaya çıkar. Son dönemin rekabet sisteminde fiyat rekabetinden çok, kalite rekabeti, ürün çeşitlendirmesi, modern tasarım ve görüntü, artan ölçüde önem kazanmıştır.¹⁰⁵

Ürün rekabeti ise aynı amaca yönelik ürünlerin değişik isim, tasarım, reklam ve satış sonrası hizmetler yoluyla satışını artırmaya yönelik rekabet olarak tanımlanabilir. Ürün rekabetinde ise en belirleyici faktör, ürün dizaynı ve yeniliktir. Bir ürünün fiyat dışı faktörlerde diğerlerinden daha rekabetçi bir konumda bulunması, o ürünün daha iyi tanımlanmış, daha iyi tanıtılmış ve daha kaliteli olduğunu, daha etkili pazarlama stratejileri yoluyla pazarlandığını ve/veya daha fazla satış sonrası hizmetle donatıldığının bir göstergesidir.¹⁰⁶

Bir ülkedeki rekabet koşullarını, o ülkedeki ekonomik ortamı şekillendiren piyasa biçimleri ve bu ortamda faaliyet göstermekte olan işletmelerin davranışları belirlemektedir. Serbest piyasa ekonomisi bir rekabet ekonomisidir. Bir ülkedeki ekonomik sistem, ödemeler sistemi güçlükleriyle sınırlanmadan büyümeyi başarabiliyorsa ve göreceli olarak diğer ülke ekonomilerinden daha hızlı büyüyorsa rekabetçi olarak değerlendirmektedir. İlgili ekonomik sistem içerisinde faaliyet gösteren bir işletme ise karını ve gelirlerini zaman içinde sürekli

¹⁰³ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 111

¹⁰⁴ Larry DWYER, Peter FORSYTH and Prasada RAO, "The Price Competitiveness of Travel And Tourism: A Comparison of 19 Destinations", **Tourism Management**, Cilt: 21, 2000, s. 14

¹⁰⁵ EYLEM: Etkin Yönetim Liderlik Eğitim Merkezi, "Rekabetçi Üstünlük Stratejileri", Mayıs 2002 (<http://www.eylem.com/strateji/wrekabet.htm>)

¹⁰⁶ Robin ROY ve Johann RIEDEL, "Design and Innovation in Successful Product Competition", **Technovation**, Cilt 17, 1997, s. 537-538

artırabiliyor ve pazar payını genişletebiliyorsa rekabet gücüne sahip olduğu kabul edilmektedir.

Diğer taraftan bir ülke ile bir işletme açısından rekabet gücünün farklı sonuçları da vardır. Örneğin, işletmeler arasındaki rekabette bir tarafın kazancı diğer işletmenin kaybı olabilirken ülkeler arası rekabette her iki taraf da kazanabilmektedir. Çünkü, rekabet dolayısıyla ihracatı fazla olan bir ülke karşılığında daha fazla ithalat yapabileceğinden bir ülkenin uluslar arası pazardaki başarısı diğer ülkelerin maliyetine olmayacaktır. Bunun yanında bir ülkenin tüm alanlarda rekabet gücüne sahip olması da mümkün değildir.¹⁰⁷ Bu durumda rekabetçi üstünlükler kavramı öne çıkmakta ve bir ülke hangi alanda rekabetçi üstünlüğe sahipse o alandaki sektör uluslar arası rekabet gücüne sahip olmaktadır.

1.2.3 Rekabetin Fonksiyonları

Serbest piyasa ekonomisi koşullarında rekabetin ekonomik ve sosyal pek çok fonksiyonları vardır. Ekonomik ve sosyal fonksiyonları olarak iki ana başlık altında incelenebilen rekabetin bu fonksiyonları genel olarak şunlardır:¹⁰⁸

- ✓ **Ekonomiyi yönlendirme fonksiyonu:** Rekabetin bir ekonomide, piyasaların ve malların kıtlık derecelerini ortaya koymak, başarısız olanların ayıklanması işlevini görme ve ekonomik birimler arasındaki koordinasyonu sağlama gibi ekonomiyi yönlendiren fonksiyonları vardır.
- ✓ **Kaynak dağılımı fonksiyonu:** Rekabet, üretim faktörlerinin en etkin biçimde dağıtılmasını, bu faktörlerin teknolojik gelişmelere ayak uydurmasını ve rasyonelleşmeyi ve bu sayede optimal kaynak dağılımını gerçekleştirmektedir.
- ✓ **Yenilik ve teknik gelişmeyi sağlama fonksiyonu:** Rekabet sayesinde işletmeler üzerinde oluşan yenilik baskısı işletmeleri yeni teknolojilere

¹⁰⁷ PORTER, a.g.m., s. 70

¹⁰⁸ Arzu AYGÜNEŞ, "Türk Endüstrisinin Avrupa Topluluğu Karşısındaki Rekabet Gücü: Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Bir Yaklaşım" (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1998), s. 6

yöneltmekte ve bu şekilde teknik gelişme sağlanarak piyasa monopol koşullarından arındırılmaktadır.

- ✓ **Ekonomik konjunktürdeki gelişmelere uyumu artırma fonksiyonu:** Rekabet sayesinde işletmeler ekonomide meydana gelen gelişmelere ve yeni düzenlemelere uyum sağlamak için üretim yöntemlerinin ve kapasitelerinin daha hızlı nasıl adapte olacağını öğrenmekte ve ekonomideki hızlı değişiklikler karşısında, olması muhtemel krizlere daha dayanıklı hale gelmektedirler.
- ✓ **Gelir dağılımını düzenleme fonksiyonu:** Rekabet sonucu faktör piyasalarında ekonomik başarı ve verimliliğe göre ücret alınması nedeniyle karaborsa ve haksız kazanç gibi gelir dağılımını bozucu etkileri olan gelirler ortadan kalkmaktadır.
- ✓ **Monopolcü gücün sınırlandırılması ve kontrolü fonksiyonu:** Rekabet monopolcü gücün sınırlandırılması ve kontrolüne sosyal bir yöntem olarak kabul edilmektedir.
- ✓ **Tüketici tercihlerini karşılama fonksiyonu:** Piyasa ekonomisinde ürünün cinsi, miktarı ve kalitesine ilişkin kararlar tüketici tercihleri doğrultusunda yapılmaktadır. Bir piyasada tüketici tercihlerinin dikkate alınması ise ancak etkin bir rekabetin sonucu olabilir. Etkin rekabet sayesinde tüketici merkezi otoritenin sunduğu malları değil kendi tercihlerine göre üretilen malı elde edebilmektedir.
- ✓ **Siyasal gücün kontrolü fonksiyonu:** Rekabet sonucu serbest piyasa ekonomisi altında devletin rolü de belirlenmesi gerekmektedir. Böyle bir piyasada devletin rolü müdahaleci olmaktan ziyade tamamlayıcı bir işlev görmektir. Devletin asıl görevi, özel teşebbüsün faaliyetlerini kolaylaştırıcı önlemler alarak önceliği özel sektöre vermek ve serbest piyasa mekanizmasının işlemesine mani olan engelleri ortadan kaldırmaktır. Bu anlamda rekabet siyasal gücün etki alanını da kontrol etmiş olmaktadır.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Ergül HAN, “Piyasa Ekonomisi (II)”, ASO : Asomedy, Haziran 2002 (<http://www.aso.org.tr/asomedy/haziran2002/dosyahaziran2002.html>)

Rekabetin bu sosyo-ekonomik fonksiyonları altında etkin rekabetin işlediği bir piyasada rekabetin sağlayacağı kazançlar şu şekilde sıralanabilir:

- Uzmanlaşmanın ilerlemesi ve verimliliğin yükselmesi
- Teknik bilgi düzeyinin yükselmesi ve teknolojinin ilerlemesi
- Yönetim ve organizasyon becerisinin artması
- Ürün kalitesinin iyileşmesi
- Ürün çeşitlenmesi ve tüketici tercihlerinin etkin karşılanması
- Optimal kapasiteli üretim
- Maliyetlerin düşmesi
- Azalan maliyetlerin fiyatlara yansması
- Toplum refahının yükselmesi
- Kaynakların tam ve etkin kullanımı
- Gelir dağılımının iyileşmesi
- Özgürlükçü ve katılımcı bir ekonomik düzenin kurulması.¹¹⁰

Ayrıca; ülke ekonomisinin uluslar arası rekabet gücünün artması, dışa açılmanın kolaylaşması ve uluslar arası ekonomik bütünleşmelerden sağlanacak avantajların artması da rekabetin bu sosyo-ekonomik fonksiyonlarının geniş dairede yansmasının bir sonucu olmaktadır.

1.2.4 Rekabet Teorisinin Temelleri

Rekabetin ne olduğu, nasıl tanımlandığı ve hangi etkenler tarafından belirlendiği konusunda bugüne kadar pek çok çalışma yapılmış ancak bu konuda bir görüş birliğine varılamamıştır. Bu konudaki açıklamalara sistematik bir bakış açısı ile yaklaşabilmek ve rekabet teorisinin temellerinin nereye dayandığını daha iyi görebilmek için tarihsel bir perspektifle iktisat yazınında ele alınan rekabet teorilerini incelemek gereklidir. Çalışmanın bu bölümünde Adam Smith'den başlayan klasik iktisat döneminden bugünkü esnek üretim süreçlerine kadar uzanan ve son iki-üç yüzyılda çeşitli iktisat okullarının ve iktisatçıların rekabet

¹¹⁰ HAN, a.g.e., (<http://www.aso.org.tr/asomedyahaziran2002/dosyahaziran2002.html>)

konusundaki temel düşüncelerine değinilecektir. İzleyen bölümlerde ise rekabet gücünün belirleyicileri bu perspektiften ele alınacaktır.

1.2.4.1 Klasik İktisat Okulunun Rekabet Yaklaşımı

İktisat biliminin kurucuları olarak kabul edilen ve iktisat teorisinin temellerini atan klasik iktisat görüşü, 18. yüzyılda mutlakçı düşünce ve müdahaleci ekonomi politikasını savunan merkantilizme karşı bir akım olarak gelişmiştir. Merkantilizmde feodal devletin birey üstündeki mutlak egemenliğinin aksine klasik iktisatçılar bireyi ön plana çıkarmışlardır. Başta Adam Smith olarak o zamanın klasik iktisat savunucuları rekabeti; bireysel özgürlüğü ana amaç sayan serbest rekabet olarak anlamışlardır.¹¹¹

Toplumsal rekabet olarak ele alındığında klasik iktisatçıların uluslar arası pazarlarda başarı kriterlerinin belirlenmesi üzerine değişik görüşleri vardır. Adam Smith serbest ticaret ve uluslar arası uzmanlaşmayı “*Mutlak Üstünlükler Kuramı*” adını verdiği teori ile açıklamaktadır. Bu teoriye göre, bir ülke diğer bir ülkeye göre hangi malları daha düşük maliyetle üretebiliyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bu malları ihraç ederek daha pahalıya ürettiği malları da dış ülkelerden ithal etmelidir. Böylece dış ticaretten her iki ülke de karlı çıkacaktır.¹¹² Ayrıca Smith bir ülkenin ihracattaki başarı şansının yüksek verimliliğe bağlı olduğunu vurgulamakla verimliliğin önemine dikkat çekmiştir.

David Ricardo, Adam Smith’in ortaya attığı yaklaşımdan hareketle dış ticareti açıklamakta daha güçlü bir yaklaşım olan “*Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisini*” geliştirmiştir. Ricardo’ya göre, uluslar arası ticarete önemli olan ülkelerin daha ucuza ürettiği mallarda avantajlı olması yani mutlak üstünlüğe sahip olması değil, diğer ülkelere göre hangi malların üretiminde daha yüksek oranda bir üstünlüğe sahip olması önemlidir. Buna göre uluslar arası ticaretin temeli mutlak üstünlükler olmayıp karşılaştırmalı üstünlüklerdir ve bir ülke diğerine göre karşılaştırmalı olarak hangi üründe üstünlüğe sahipse o malda

¹¹¹ ARSLAN, a.g.e., s. 33

¹¹² Mitliades CHACHOLIADES, *International Trade Theory and Policy*, Singapur : McGraw Hill Inc., 1978, s. 21

uzmanlaşmalıdır.¹¹³ Dolayısıyla o ülke o üründe rekabet gücüne sahiptir. Yine Ricardo'ya göre uluslararası ticarete her ülke kaynaklarını karşılaştırmalı olarak veya görelî olarak en verimli olduğu bir başka ifadeyle rekabet gücüne sahip olduğu sanayi kollarına aktararak başarılı olacağını savunmuştur.¹¹⁴

Özetle söyleyecek olursak klasik iktisatçılar, rekabeti bir piyasa süreci olarak ele almışlar ve serbest piyasa ekonomisinin düzenleyici bir güç olduğunu ve bireysel özgürlüğe dayanan serbest rekabet aracılığıyla bireylerin kendi menfaatlerine çabalaması toplumsal menfaatleri de beraberinde getireceğinden devletin bu amaçla ekonomiye müdahale etmesinin gereksiz olduğunu ifade etmişlerdir. Onlara göre, rekabet gücü sayesinde üretim faktörleri, getirisi düşük sektörlerden getirisi yüksek olan sektörlerle kayarak üretim faktörlerinin getirisi eşitlenecektir.

1.2.4.2 Neo-Klasik İktisat Teorisinde Rekabet Yaklaşımı

Klasik iktisat kuramının yeni bir yorumu olan Neo-Klasik teoride klasiklerin serbest piyasa rekabeti görüşü tam rekabet modeline dönüşmüştür. İdeal bir durum olarak varsayılan tam rekabet piyasasında aşırı karların olmadığı, maliyetin bir unsuru olarak normal karın olduğu statik bir denge söz konusudur. Böyle bir dengede çok sayıda üretici piyasa hakkında tam bilgiye sahip olmakta, homojen mallar üretmekte ve piyasadaki fiyatlar firmalar için veri olarak kabul edilmektedir.¹¹⁵

Neo-Klasik iktisadın bu görüşleri çok yoğun olarak eleştirilmiştir. Örneğin tam rekabet piyasasında piyasa fiyatı veri olarak alındığında fiyat rekabeti olmayacaktır. Herkesin olup biten hakkında tam bilgiye sahip olduğu bu piyasada reklam yapmak gibi farklılaştırıcı özellikler maliyet artırıcı bir unsur olduğundan gereksiz ve irrasyonel olarak değerlendirilmektedir.¹¹⁶

¹¹³ Paul A. SAMUELSON, *Economics: An Introductory Analysis*, USA : McGraw Hill Inc., 6. Bas., 1964, s. 665

¹¹⁴ Bo SÖDERSTEN, *International Economics*, London : The Macmillan Pres Ltd., 1972, s. 18

¹¹⁵ Anna KOUTSOYIANNIS, *Modern Mikro İktisat*, çev. Muzaffer Sarımeşeli, Ankara : Teori Yayınları, 1987, s. 179

¹¹⁶ Gökhan ÇAPOĞLU, "Rekabet Kavramı ve Rekabeti Koruma Yasa Tasarısı", *Türkiye İktisat Dergisi*, Yıl: 5, Sayı: 14, 1993, s. 32

Diğer taraftan, rekabette sadece fiyat rekabetinin olduğunu savunduklarından, üretim ve teknolojiyi göz ardı eden Neo-Klasik iktisatçılar rekabeti statik olarak ele almakla rekabetin en önemli unsurları olan yatırım ve teknolojik değişmeyi analiz dışında bırakmışlardır.¹¹⁷ Oysa, bütün işletmeler ayakta kalabilmek için teknolojilerini yenileyip maliyetleri azaltıp verimliliği artırmakta ve bu şekilde teknoloji ve yatırım rekabetinde başarılı olanlar fiyat rekabeti ile pazar paylarını artırabilmektedir. Bir başka ifade ile piyasada gerçekleşen fiyat rekabetinde işletmelerin başarısı teknolojik değişime ayak uydurabilme derecesine bağlı olmaktadır.

1.2.4.3 Fonksiyonel Rekabet Yaklaşımı

Tam rekabet piyasası görüşü, gerçekte varolmayan, geçmişte benzerine rastlanmamış ve gelecekte de gerçekleşmeyecek ideal bir durum olarak görüldüğünden rekabeti açıklamakta yetersiz kalmıştır.¹¹⁸ Asıl rekabet ise piyasada belli aksaklıkları olan –bu yüzden de aksak rekabet piyasaları olarak bilinen- rekabettir ki fonksiyonel (etkin, işleyebilir) rekabet olarak tanımlanmaktadır.¹¹⁹

Belli aksaklıkları olan bu piyasalarda aksaklıkların giderilmesi yerine bunlara izin verilmesi piyasa sonuçlarını iyileştirdiği görülmüştür. Yani, ideal durum olan tam rekabetten uzaklaştıkça, varolan aksaklıkların etkisi azalarak fonksiyonel rekabetin etkinliğinin arttığı sonucuna varılmıştır.

Daha kaliteli malı daha ucuza piyasaya sunma yarışı olarak tanımlanan ve çalışabilir rekabet olarak da tanımlanan fonksiyonel (etkin) rekabette işletmeler rekabet baskısı ile daha çok çalışma ve yeniliğe yönlendirilmektedir. Bu rekabet süreci içinde rakipler rekabet aracı olarak dört tür faaliyette bulunabilmektedir. Bunlar: fiyat rekabeti, kalite rekabeti, satış artırma ve maliyeti düşürme amacıyla yapılan faaliyetlerdir.¹²⁰

¹¹⁷ Fuat OĞUZ, “Piyasa Süreci Teorisi: Tarihsel Gelişim”, *Liberal Düşünce Dergisi*, Sayı: 21, 2001, s. 45

¹¹⁸ AYGÜNEŞ, a.g.e., s. 9

¹¹⁹ Can AKTAN, “*Ekonomik Hastalıklar*”, Mart 2004 (<http://www.canaktan.org/ekonomi/ekonomik-hastaliklar/hastaliklar/eksik-rekabet.htm>)

¹²⁰ HAN, a.g.m., Haziran 2002 (<http://www.aso.org.tr/asomedyahaziran2002/dosyahaziran2002.html>)

1.2.4.4 Post-Keynezyen İktisat Okulunun Rekabet Yaklaşımı

Rekabeti hem bir süreç hem de fiyat dışı boyutlarıyla ele alan ve bu yüzden de dinamik ve bütünsel bir çerçeveye sahip olan Post-Keynezyen rekabet yaklaşımı gerçeğe daha çok yaklaşmaktadır. Bu okulun savunucularına göre, tam rekabet her zaman geçerli olmayabilir. Eksik rekabet de söz konusudur.¹²¹

Bu yaklaşımda rekabetin en önemli itici gücü kar etme güdüsüdür. Kuruluş amacı kar olan işletmeler, karı çoğaltma yeteneklerine sahip oldukları ve bunu devam ettirebildikleri sürece ayakta kalabilirler. Bunu sürdüremeyenler ise piyasadan silinirler. Karı sürekli artırmanın bir yolu maliyetleri düşürmektir. Bu da ancak verimli yatırımların yapılması ve teknolojik yeniliğe açık olmakla mümkündür.

Post-Keynezyen yaklaşımda rekabet sadece fiyatlarda değil fiyat dışı faktörlerden olan üretim ve yatırım gibi diğer faktörleri de dikkate aldığından dinamik ve bütüncül olarak ele alınmaktadır. Yeni firmaların sektöre giriş koşulları, dış ticaret politikaları ve firmaların AR-GE harcamaları dinamik anlamda rekabet gücünün göstergeleri olarak kabul edilmektedir.¹²²

1.2.4.5 Avusturya Okulunun Rekabet Yaklaşımı

Rekabetin bir piyasa süreci olduğunu savunan bir diğer yaklaşım ise Menger, Mises, Schumpeter gibi iktisatçıların temsil ettiği Avusturya okulunun rekabet yaklaşımıdır.

Bu yaklaşımda, rekabette en önemli unsur girişimcidir. Yeni bir ürünün geliştirilmesinde ve piyasada geçici de olsa bir tekel gücün sağlanmasında girişimcinin rolü büyük olmaktadır. Ancak değişen piyasa koşulları ve rakip girişimcilerin de benzer davranışları piyasada elde edilen geçici egemen gücün kırılmasına neden olacağından girişimcinin daha önce egemen durumda elde ettiği karlarla piyasa koşullarındaki değişmelere ayak uydurması gereklidir.¹²³

¹²¹ Can AKTAN, "İktisat Okulları" içinde, Nisan 2004 (<http://www.canaktan.org/ekonomi/iktisat-okullari/okullar/keynezyen.htm>)

¹²² ARSLAN, a.g.e., s. 34-35

¹²³ H. Bahadır AKIN, "Türkiye'de Girişimcilik ve Memurluk Üzerine Mustafa Suphi ve Prens Sabahattin'den Mülhem Bir Analiz", Mart 2004 (http://www.stratejiyonetim.net/girisimcilik_memurluk.htm)

Avusturya okulu, tekelci koşulda bile rekabetin mümkün olduğunu ve bunu da kar güdüsünün sağladığını savunmuşlardır. Bunların tekelci piyasaya böyle bakmaları Neo-Klasik iktisat görüşünden farklıdır. Neo-Klasikler; tekeli, rekabeti ortadan kaldıran, tüketiciyi sömüren bir yapı olarak görmektedirler.

Diğer taraftan Avusturya okulu iktisatçıları rekabeti uzun dönemli ve sonucu baştan belli olmayan bir süreç olarak görürler. Temel olarak kendi kendini düzenleyen serbest piyasa ekonomisindeki rekabeti savunurlar. Rekabet sonucunda oluşan etkinliğin dinamik bir özellik taşıdığını kabul ederler.¹²⁴

1.2.4.6 Fordist Sistemin Rekabet Yaklaşımı

Rekabet gücünün kaynağını fiyat rekabeti olarak ele alan yaklaşımlardan birisi de Fordist sistemdir. Bu sistemde rekabet gücü fiyat üzerine kuruludur. Kitle üretim teknolojisi ile üretim yapılmakta ve verimlik artışı maliyetlerin düşürülmesi ile sağlanmaktadır.¹²⁵ 1980'lere kadar üretimde temel bir anlayış olarak kabul edilen Fordist sistem, esnekliğin olmaması nedeniyle 1980'den sonra önemini yitirmiş ve yerini esnek üretim sistemlerine bırakmıştır.

Geleneksek kitle üretim sisteminde kalite ve maliyet doğru orantılı iken artık esnek üretimde kalitenin artması ile beraber maliyetler de düşürülebilmektedir. Bir başka ifade ile esnek üretimin önem kazandığı günümüz piyasasında rekabet, hem daha düşük maliyetle hem de daha kaliteli ürünler ile sağlanmaktadır. Fordist sistemin yerine geçen bu sisteme Post-Fordist sistem denilmekte ve rekabette yeni ve modern yaklaşımlara öncülük etmektedir.

1.2.4.7 Post-Fordist Sistemin Rekabet Yaklaşımı

Post-Fordist üretim sistemi, rekabet ve verimlilik açısından son derece geniş olanaklara yol açmıştır. Rekabet yaklaşımlarına yeni bir boyut kazandıran bu sistemin temel özellikleri şu şekilde açıklanabilir:¹²⁶

¹²⁴ Fuat OĞUZ, “Bilgi, Regülasyon ve Rekabet: Bir Piyasa Süreci Yaklaşımı”, Mart 2004 (http://www.bilgiyoneti.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=218)

¹²⁵ Ahmet Alpay DİLMEN, “Küresel Üretim”, ASO : Asomedy, Eylül-Ekim 2003, Temmuz 2003 (<http://www.aso.org.tr/asomedy/eyul-ekim2003/buyuteceylul-ekim2003.html>)

¹²⁶ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 112

- ✓ Üretim faktörlerinin tam istihdamı için kapasite oranlarının olabildiğince artırılmasına gerek yoktur.
- ✓ Kapasite oranlarındaki esneklik, işçiler üzerindeki baskının azalmasına, bu da verimliliklerinin artmasına ve böylece üretim süreçlerinin işleyişiyle ilgili iyileştirmeler için onların da kafa yoracak vakit bulabilmelerine imkan tanımaktadır.
- ✓ Ölçek ekonomilerinin önemi azaldığından, küçük ölçekli işletmeler de uluslar arası rekabette başarılı olabilmektedir.
- ✓ Aynı ve benzer girdilerin kullanılabileceği birden fazla ürün modeli sayesinde tüketici tercihleri doğrultusunda teknolojideki esneklik ile çok az zaman kaybı ile aynı anda birden fazla ürün üretilebilmektedir.
- ✓ Verimlilikleri artan işçilere daha fazla ücret ödemesi yapılabilmektedir.
- ✓ Hammadde aramaları ve nihai ürünler için stoklama gereksinimi azalmakta ve bu sayede maliyet azaltımı mümkün olabilmektedir.

Bütün bu özellikleri ile Post-Fordist sistem ile artık rekabet; statik yada belli bir zamandaki avantajdan ziyade dinamik yada süreklilik gösteren maliyet ve kalite üstünlüğünün önemli olduğu daha kapsamlı bir kavram olarak ortaya çıkmaktadır.

1.2.5 Rekabet Gücünün Belirleyicileri ve Göstergeleri

Rekabet ve rekabet gücü üzerindeki kavramsal açıdan ortaya çıkan kargaşanın giderilmesi için kavramsal yapıyı ortaya koyan ve oluşturan kriterlerin belirlenmesi gerekmektedir. Ancak kavramsal olarak ortaya çıkan tartışmalar ve farklı tanımlamalar rekabet gücünün belirleyicileri ve göstergeleri için de yapılmaktadır. Bu durum rekabet gücünün ölçülmesinde de ortaya çıkmakta ve firma, sektör ve uluslar arası düzeyde rekabet gücü ölçümleri için çok sayıda ve birbirinden çok farklı yöntemler ve araştırmalar yapılmaktadır. Çalışmanın bu kısmında ise genel olarak rekabet gücüne etki eden faktörler ile rekabet gücünün belirleyicileri ve göstergeleri ele alınacaktır. İlerleyen bölümlerde ise rekabet gücüne yönelik modern yaklaşımlara yer verilecektir.

Rekabet gücünün firma, sektör ve ülke düzeyinde birbiriyle etkileşim içinde olan pek çok belirleyicisi vardır. Firma düzeyinde rekabet gücünün belirleyicileri; yerli ve yabancı sektördeki firmaların maliyetlerini, fiyatlarını ve ürün kalitesi, firma/sektör/ülke imajı ve servis gibi fiyat dışı rekabet unsurlarını etkileyen bütün faktörlerdir.¹²⁷

Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) ise rekabeti belirleyen faktörleri:

- ❖ Ticari politikalar, döviz kurları
- ❖ Ücret oranları, ücret politikaları, ücret dışı maliyetler
- ❖ Transfer ödemeleri ve enflasyon oranı
- ❖ Kamu harcamaları, borçlar, faiz oranları ve vergiler
- ❖ İşgücünün esnekliği, sosyal güvenlik ödemeleri, ücret farklılıkları
- ❖ Altyapı; sermaye, ulaşım, enerji v.b.
- ❖ Sermaye yoğunluğu, yatırım düzeyi ve teknoloji
- ❖ Verimlilik, kar sınırları, piyasa yapısı ve rekabet politikası
- ❖ Endüstri yapısı, üretim maliyetleri ve talep yapısı

şeklinde açıklamaktadır.¹²⁸

Rekabet gücü üzerinde etkili olan ve rekabet gücünün ölçülmesinde kullanılan faktörlerden en önemlileri ise şunlardır:¹²⁹

- ❖ İlgili piyasadaki rekabetin yoğunluğu
- ❖ Firmanın kar marjı saptama gücü ve alışkanlığı
- ❖ Sektördeki ortalama firma büyüklüğü (ölçek ekonomileri)
- ❖ Kapasite kullanım oranı
- ❖ Faktör piyasalarında girdi fiyatlarındaki gelişmeler
- ❖ Firmaya girdi temin eden yerli ve yabancı firmaların fiyat ve fiyat dışı açılardan rekabet güçleri
- ❖ Yurt içindeki yerleşik ve yabancı yatırımlar

¹²⁷ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 115-116

¹²⁸ TİSK, a.g.e., s. 7

¹²⁹ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 116

- ❖ Üretim faktörlerinin üretkenliği ve verimliliği
- ❖ Zaman yada deneyim ekonomileri (yaparak öğrenme)
- ❖ Üretim süreci, ürün, pazarlama ve servis ağı ile ilgili yenilikler (innovations)
- ❖ Kuruluş yerinden kaynaklanan avantajlar
- ❖ Firmanın organizasyon biçimi

Sektör ve ülke düzeyinde ise rekabet gücünün belirleyicileri konusunda farklı görüşler vardır. Bunlardan bazıları ülkeler ve sektörler arası rekabetçi üstünlüğü; karşılaştırmalı üstünlükler veya mutlak üstünlükler kuramı ile açıklamaya çalışırken, bir kısmı ise bu iki kuramın yanında fiyat dışı faktörleri de içine alan ve tek bir göstergeyle açıklanamayacak derecede karmaşık olan rekabet gücünü, kendisinin de belirleyici mi, sonuç mu yoksa gösterge mi olduğu tartışmalı olan bir kavram olarak ele almaktadır. Bu konuda rekabet gücü kavramına yönelik kavramsal bir yaklaşım ortaya koyan Kibritçioğlu ise, rekabet gücünde asıl olan firmalar arası rekabet olduğunu ancak mikro düzeyde firmalar arasında gerçekleşen rekabetin makro anlamda sektör ve ülkeler için de geçerli olduğunu ifade etmektedir.

Rekabet gücü konusunda kuramsal bir temelin bulunmaması ve diğer dış ticaret kuramlarıyla eş anlamlı kullanılması sonucu rekabet gücünün tanımlanmasının, göstergelerinin, belirleyicilerinin ve ölçülmesinin birbirine karıştırıldığını ifade eden Kibritçioğlu, rekabet gücünden bahsedilmesinde, rekabet gücünün nasıl tanımlandığı ve hangi amaçla kullanılacağına açıkça ortaya konması gerektiğini ve ancak dikkatli ve bilinçli kullanıldığında rekabet gücünün bir anlam ifade edeceğini söylemektedir.¹³⁰

Genel olarak, ekonomik performans, kamunun etkinliği, iş dünyasının etkinliği ve altyapı ana başlıkları altında değerlendirilen rekabet gücüne etki eden bu faktörler ve rekabet gücünün belirleyicileri ayrıntılı olarak Tablo 1.1'de gösterilmektedir.¹³¹

¹³⁰ KİBRİTÇİOĞLU, a.g.m., s. 110

¹³¹ TÜBİTAK, "2023 Yılında Türkiye" Çalışma Raporu, Nisan 2004 (<http://vizyon2023.tubitak.gov.tr/teknolojiongorusu/paneller/makinevemalzeme/raporlar/Ek9.pdf>)

Tablo 1.1 Rekabet Gücünün Belirleyen Kriterler

REKABET GÜCÜNÜ BELİRLEYEN KRİTERLER			
Ekonomik performans	Kamunun etkinliği	İş dünyasının etkinliği	Altyapı
Sektörel büyüme ve harcamalar	Yargının etkinliği	AR-GE harcama payı	Enerjide dışa bağımlılığın azaltılması, sürdürülebilir ve çevre dostu enerji teknolojilerinde yetkinlik
Yüksek katma değerli sektörler	Saydamlık	Borsaya kote edilen şirket sayısı	Hızlı, ekonomik ve teknolojik açıdan yetkin, entegre ulaşım sistemleri
Kaynakların dengeli ve süreklilik sağlayacak şekilde dağıtımı ve kaynak israfının önlenmesi	Performans ölçülerine dayalı kamu yönetim anlayışı	Çalışma yaşındaki nüfusun oranı	Suyun stratejik bir kaynak olarak kullanılması ve su teknolojisinin geliştirilebilmesi
Yabancı sermayenin doğrudan öncelikli ve rekabet üstünlüğü doğuracak sektörlerle yönlendirilmesi	"yerinde" inisiyatif kullanabilme (bürokrasi etkinliği)	Satın alma gücü paritesi cinsinden genel verimlilik	Enformasyon ve telekomünikasyon, bilgi teknolojileri, biyoteknoloji ve diğer ileri teknolojiler
Sermaye yoğun teknolojiye dayanan yüksek katma değerli ürünlerin ihracatı	Temel altyapı hizmetlerinde kamunun payı	Eğitilmiş insan gücü	Doğal kaynakların değerlendirilmesinde ekonomik faydanın maksimizasyonu
Öncelikli sektörlerin etkinlik odaklı belirlenmesi	Demokratik katılıma açıklık	İşgücü verimliliği	Temiz ürün, temiz üretim teknolojileri
Faktör piyasalarının rekabetçi piyasa şartlarına göre düzenlenmesi	Eğitimde sayısal ve niteliksel kriterler	Yerli firma sayısı / girişimcilik	Kültür ufku geniş, sorgulayıcı, bilim ve teknolojiyle barışık, nitelikli eğitim
Nitelikli işgücüne dayalı istihdam	Kamu idaresine güvenilirlik	Yabancı sermaye payı	Sağlıkta AB normlarına uyum, uluslar arası düzeydeki hakların yerleştirilmesi
Katma değer in adil paylaşımı	Yeniliklere açık	Sosyal sorumluluk	Uluslar arası altyapı ağlarına entegrasyon

Kaynak: TÜBİTAK, "2023 Yılında Türkiye" Çalışma Raporu, Nisan 2004 (<http://vizyon2023.tubitak.gov.tr/teknolojiongorusu/paneller/makinevemalzeme/raporlar/Ek11b.ppt>)

Son olarak, dünyada rekabet gücünü etkileyen faktörler ve açılımları “Dünya Rekabet Gücü” araştırmasında şu şekilde ele alınmaktadır:¹³²

Yurt içi ekonomi: Yurt içi ekonominin tümüyle makroekonomik gelişimi ve pozisyonu.

Uluslararasılaşma: Ülkenin uluslar arası ticarete ve yatırım akışına katılımı.

Hükümet politikaları: Rekabetçiliğe ve rekabeti teşvik edici ortama katkıda bulunan hükümet politikaları.

Finans piyasaları: Sermaye piyasalarının performansı ve finansal hizmetlerin kalitesi.

Altyapı: İş dünyasının temel ihtiyaçlarına hizmet eden uygun kaynaklar ve sistemler.

Bilim ve teknoloji: Yeniliğe açık temel ve uygulamalı araştırmalar ve bilimsel ve teknolojik kapasitenin geliştirilmesi.

İşletme yönetimi: İşletmelerin; yenilikçi, karşı yönelik ve sorumluluk içeren bir tutumla yönetilmesi.

İnsan kaynakları: İnsan kaynaklarının vasfı ve bulunabilirliği

Çalışma hayatı: Çalışma hayatının, değişime ayak uydurmasını sağlayacak düzenlemeler.

Yukarıdaki faktörlerin her biri bir ülkenin ve işletmenin rekabet gücünün temel taşı olup; ülkenin, sahip olduğu varlıklarını (yer altı yerüstü zenginlikleri, nüfus, teknoloji ve altyapı) uygun süreçlerden geçirerek (hükümet politikaları, eğitim ve uluslararasılaşma) dış dünyaya açılma (yurtdışına yapılan yatırım, ihracat, verimlilik, işletme yönetiminin uluslararasılaşması) ve yabancı ülke ve şirketler için çekiciliği (kültür, mali politikalar, işgücü maliyeti) elde etmesi derecesine göre rekabet gücü kazanabilmektedir.¹³³ Bu süreçte rekabetçi üstünlüğün nasıl elde edildiği konusu ise son yıllarda önemli bir araştırma konusu olmuştur.

¹³² Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS), **Dünyada ve Türkiye’de Rekabet**, İstanbul : MESS Yayın No: 250, 1997, s. 30

¹³³ a.g.e., s. 31

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde rekabet gücünü açıklamaya yönelik ortaya atılan teorilerden geçerliliği ve tutarlılığı en fazla olan modern yaklaşımlar ele alınacaktır.

1.2.6 Rekabet Gücünü Açıklamaya Yönelik Modern Yaklaşımlar

Rekabet gücünü açıklamaya yönelik yaklaşımlar, iktisat kuramlarının babası kabul edilen Adam Smith'e kadar uzanmaktadır. Dış ticaretin nedenini ilk kez bilimsel olarak açıklayan Smith, uluslar arası ticaretten bütün ülkelerin yararlanacağını söylemektedir. Smith'e göre ülkeler kapalı ekonomi durumuna göre daha karlı buldukları için dış ticaret yapmaktadırlar.¹³⁴ Bu durumda bir ülkenin mutlak olarak daha ucuza ürettiği malda ve o sektörde rekabet gücüne sahip olduğu kabul edilmektedir.

Smith'in bu açıklamaları dış ticaret teorisinde çok büyük katkısı olmakla beraber daha sonraları David Ricardo'nun "*eğer bir ülke bütün malları diğerlerine göre daha ucuza üretiyorsa dış ticaretin olmaması gerekir*" tezi ile dış ticareti açıklamakta yetersiz olduğu görülmüştür. Ülkeler arası dış ticaret açıklamaya çalışan Ricardo "*Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi*" adını verdiği tezi ile dış ticarete mutlak maliyetlerin yerine karşılaştırmalı maliyetleri ele almaktadır. Bu teoriye göre, bir ülke birden fazla malda mutlak üstünlüklere sahip olabilir ancak karşılaştırmalı olarak üstünlük derecesi hangi mallarda yüksek ise o malların üretiminde uzmanlaşmalı, bu malları ihraç etmeli ve karşılaştırmalı olarak daha pahalı ürettiği malları diğer ülkelerden ithal etmelidir.¹³⁵

Ricardo'nun bu görüşleri uzun zamanlar (18. ve 19. yüzyılda) dış ticaretin açıklanmasında geçerli olmuştur. İktisat bilimindeki gelişmelerle beraber Ricardo'nun görüşlerinin de eksiklikleri bulunmuş ve yeniden yorumlanma ihtiyacı doğmuştur. Hecksher-Ohlin'in ortaya koyduğu "*Faktör Oranları (Donatımı) Teorisi*", Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisinin açıklayamadığı konulara açıklık getirmiştir. Bu teoriye göre, hangi ülke ne çeşit üretim faktörüne bol olarak sahipse, o faktörü yoğun olarak kullanan malları daha ucuza üreteceğinden o faktörü yoğun olarak kullanan sektörde uzmanlaşmalıdır. Yani,

¹³⁴ CHACHOLIADES, a.g.e., s. 21

¹³⁵ SAMUELSON, a.g.e., s. 665

emek faktörüne bol olarak sahip olan fakat buna karşılık sermaye kaynakları yetersiz olan ülkeler, emek yoğun sektörlerde uzmanlaşmalı ve emek yoğun malların ihracatını yapıp sermaye yoğun malları ithal etmelidir.¹³⁶

Son ekonomik gelişmelerle birlikte artık Faktör Donatımı Teorisinin de dış ticareti ve ülkeler arası karşılaştırmalı üstünlükleri açıklayamadığı ortaya çıkmıştır. Bir başka ifade ile, bol ve ucuz faktöre sahip ülkelerde varolması beklenen karşılaştırmalı üstünlük her ülkeye rekabet avantajı sağlamamaktadır. Japonya ve Güney Kore gibi kıt faktörlere sahip ülkelerin uluslar arası rekabette bu faktörlere bolca sahip ülkelere göre daha büyük üstünlükler elde etmeleri bu çelişkiye bir örnektir. Bu durumda ülkeler arası refah ve rekabetteki farklılığın kaynağı başka şekilde açıklanmalıdır.

Buraya kadar ele alınan ve dış ticareti açıklamaya çalışan eski teoriler 21. yüzyılda önemini yitirmiş ve ülkeler arası üstünlük, refah ve rekabet farkını açıklayamadığı görülmüştür. Bunun nedeni ise, eski dünya koşullarının yerini tüm olumlu ve olumsuz gelişmeleriyle yeni bir dünya düzeninin almasıdır. Dünya ekonomisinin 1971 ve 1973'te yaşadığı petrol şokları ve 1990 sonrası gerçekleşen köklü bir değişim ve dönüşüm süreci, yeni oluşumları ve sorunları da beraberinde getirmiştir. Küreselleşme ile birlikte gelen bu yeni oluşum ve sorunlar uluslar arası rekabeti de daha karmaşık ve acımasız bir arenaya itmiştir. 20. yüzyılın sonlarında başlayan ve 21. yüzyıla damgasını vuracak olan bu gelişmeler ve oluşumlar şu şekilde sıralanabilir:¹³⁷

- Avrupa Birliği
- SSCB(Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği)'nin dağılması
- ABD'nin teknolojik liderliğinin sona ermesi
- Japon ve AB teknolojilerinin ön plana çıkması
- Potansiyel ticari savaş
- Kuzey Afrika ülkelerinin ekonomik işbirliği
- Küreselleşme

¹³⁶ Ersan BOCUTOĞLU, Metin BERBER ve Kenan ÇELİK, **Makro İktisada Giriş**, Rize : Dilara Yayınevi, 2003, s. 119

¹³⁷ AYGÜNEŞ, a.g.e., s. 11

Bu gelişmeler ve oluşumların neticesinde uluslar arası rekabette ve teknolojiye de değişimler görülmüştür. Bu değişim sürecinde sürekli olarak yeni teknoloji üretebilen firma yada ülkeler rekabetçi konumunu koruyabilmekte, değişime ayak uyduramayanlar ve teknolojiye adapte olamayanlar ise “uydu ülke” pozisyonuna düşmektedirler. Böyle bir süreçte işletmelerin rekabet ortamında ayakta kalabilmeleri ve varlıklarını sürdürebilmeleri “kalite, verimlilik ve maliyet” unsurlarına bağlanmıştır. Bütün bunların yapılabilmesi kıt kaynakların etkin kullanılmasına bağlıdır.¹³⁸

Özetle, günümüz yeni dünya düzeninde ekonominin boyutunu birbiriyle karşılıklı etkileşim içerisinde olan teknolojik gelişmeler, verimlilik ve rekabet belirlemektedir.

Bu gelişmeler içerisinde bir ülkenin sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlükler hızla değişmekte, üstünlükler kalıcı değil esnek bir nitelik kazanmaktadır. Bu esnekliğin sonucu olarak fiyat rekabetinden çok kalite rekabeti, ürün çeşitlendirmesi ve diğer fiyat dışı faktörlerin önemi artmaktadır. Artık uluslar arası rekabette tüketicilerin tatminini sağlayacak mal ve hizmetlerin uygun koşullar ile süreklilik içerisinde üretilip müşteriye sunulması önem kazanmaktadır. Bu noktada eski rekabet stratejilerin bırakılıp yeni dünya düzeninde daha etkin ve esnek yeni strateji ve yaklaşımlara gereksinim vardır. Rekabet konusunda en son yapılan çalışmalarda bu konular vurgulanmakta ve rekabetin küresel bir boyut kazandığı dile getirilmektedir.¹³⁹

İşte bu bağlamda çalışmanın bu kısmında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin rekabetteki yerlerinin belirlenmesi ve aradaki farklılığın açıklanmasında son yıllarda yaygınlaşan ve kabul gören yaklaşımlara yer verilecektir.

1.2.6.1 Michael Porter’in “Ülkelerin Rekabet Avantajı” Teorisi

Uluslar arası rekabet gücüne yönelik çalışmalar içerisinde Harvard Üniversitesi profesörlerinden Michael Porter’in “Ülkelerin Rekabet Avantajı”

¹³⁸ Birdoğan BAKİ, “İşletme Kaynakları Planlamasının (İKP-Enterprise Resource Planning: ERP) Dünü, Bugünü ve Yarını”, Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 19, Sayı: 4, Aralık 2001 (<http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/7/baki/baki.htm>)

¹³⁹ Mehmet Hüseyin BİLGİN, “Değişen Rekabet Dengeleri, Yeni Yönetim Anlayışı ve Türkiye”, Çimento İşveren Dergisi, Cilt: 13, Sayı: 6, Kasım 1999, s. 3-5

teorisi, rekabet gücünün belirleyicileri ve ülkeler arası rekabet gücü üstünlüklerinin açıklanmasında temel bir yaklaşım olarak kabul edilmektedir.

Porter, ülkeler arası rekabet üstünlüklerini açıklamak için ortaya attığı yeni bir yaklaşım olan “*Ülkelerin Rekabet Avantajı*” teorisinin analizi için dört yıl süreyle Danimarka, Almanya, İtalya, Japonya, Kore, Singapur, İsveç, İsviçre, İngiltere ve ABD’den oluşan dünya ticaretinde söz sahibi 10 ülkede otuz kişilik bir uzman grubuyla çalışmıştır. Bu çalışmasının sonuçlarını ise 1990 yılında yayınladığı “*Ülkelerin Rekabet Gücü (The Competitive Advantage of Nations*)*” adlı eserinde açıklamaktadır. Bu eserin giriş kısmında bulmuş olduğu sonuçları şöyle özetlemektedir:¹⁴⁰

- ✓ Ulusal başarı bir ülkenin kendi çabalarının bir sonucu olup başkalarından miras değildir.
- ✓ Ülkelerin rekabet gücünü belirleyen klasik iktisatçıların ısrarla üzerinde durduğu ülkenin sahip olduğu doğal kaynaklar, işgücü, faiz oranları ve ülke parasının değeri değildir. Aksine bir ülkenin rekabetçi üstünlüğü o ülkedeki sektörlerin yeni buluşlar gerçekleştirebilme ve bunları geliştirebilme kapasitesine bağlıdır. Firmalar kuvvetli yerel rakipleri, tedarikçi firmaların baskısı ve yerel müşteri taleplerinin olması nedeniyle değişim ve yenilik baskısı sonucu uluslar arası pazarda en iyi rakipleri karşısında rekabet avantajı kazanmaktadır.
- ✓ Rekabet küreselleştikçe ulusal ekonominin önemi azalacağına artmaktadır. Bunun nedeni rekabet üstünlüğünün temelinde ana ülkenin sahip olduğu teknoloji ve nitelikli işgücü düzeyinin yatmasıdır. Fakat küresel rekabetin kaynağı firma olup, ana ülkenin sahip olduğu teknoloji ve nitelikli işgücünü kullanıp üretime dönüştüren firmaların rekabetçi stratejileri bu bağlamda önem arz etmektedir.

* Burada “nation” kavramının Türkçe’deki karşılığı “ulus” veya “millet” olduğu için yapılan çevirilerde daha çok “ulus” veya “millet” kavramı kullanılmaktadır. Bu çalışmada ise “nation” kelimesinin karşılığı ülke olarak ele alınacaktır. Zaten, Porter da eserinde ulusları incelerken yapmış olduğu çalışmada 10 ülkeyi ele almış ve bu ülkelerin rekabet gücünü analiz etmeye çalışmıştır. Bu durumda yazarın da “ulus”tan kastı “ülke” olduğu anlaşılmaktadır.

¹⁴⁰ PORTER, a.g.e., s. 69

- ✓ Rekabet üstünlüklerini etkileyen diğer belirleyiciler, ulusal ekonominin yapısal farkları, değer yargılarındaki farklılıklar, kültür farklılıkları, kurumsal farklılıklar ve tarihsel farklılıklardır.
- ✓ Hiçbir ülke bütün sektörlerde rekabetçi üstünlüğe sahip değildir. Hatta her ülkenin rekabet gücü birbirinden çok farklı faktörlerden kaynaklanmaktadır.

Porter'a göre; rekabet, firmalar ve sektörler bazında gerçekleştiğinden, rekabet avantajı firmalar tarafından kazanılmakta ve firma düzeyinde elde edilen rekabet gücünün, sektörün ve ülkenin rekabet gücüne katkısı olmaktadır. Bu nedenle önem kazanan firmalar için, rekabetçi stratejileri oluşturmada ve rekabetçi üstünlüğü kazanmakta veya korumakta önemli olan faktörler şöyle sıralanabilir:

- Ürün servis kalitesi
- Verimlilik
- Yenilikçilik
- Global düşünme biçimi ve alışkanlığı
- Esnek üretim sistemleri ve tam zamanında üretim
- Pazarlama yetenekleri

Firmanın rekabetçi üstünlüğü kazanmasında en temel bileşen firmanın ait olduğu ülkedir. Ana ülkenin firmaya sağladığı uygun koşullar ve ileri teknoloji sayesinde firma, diğer ülke firmaları karşısında avantaj kazanmaktadır. İleri teknoloji kullanarak verimliliği artan firmanın rekabet üstünlüğü, ilişkili olduğu sektörlerle yansımakta ve dolayısıyla ülke ekonomisinin rekabet avantajını oluşturmaktadır. Ülke ekonomisindeki bu gelişmeler ihracatta kendini göstermektedir. Bu şekilde ihracata yol açan firmanın rekabet üstünlükleri ekonomiye içsel ve dışsal olumlu etkileriyle ülkenin uluslar arası rekabet stratejisini belirlemektedir.¹⁴¹

Çalışmanın bu kısmında firmaların uluslar arası pazarda rekabet gücünü nasıl kazandıkları ve bu konuda etkili olan temel faktörler ile ülkelerin rekabet

üstünlüklerinin açıklanmasında Porter'in ortaya koyduğu rekabet avantajı modelinin unsurları, hükümetin rekabetçi üstünlük elde etmedeki rolü, şans ve buluşların rekabetteki yeri analiz edilecektir.

Son yıllarda her ülkenin hükümet ve sektörleri tarafından inceleme konusu haline gelen kavramlardan biri de ulusal rekabet gücü kavramıdır. Porter'in ifadesi ile "*rekabet üstünlüğü veya avantajı*" olarak Türkçe'ye geçen bu kavram üzerinde pek çok çalışma ve tartışma yapılmasına rağmen henüz ülkeler arası rekabet gücünü açıklayan kapsamlı bir teori yoktur. Bunun da ötesinde rekabet kavramının bir ülke için kullanılması da pek alışıldık bir kullanım değildir. Bir firma için rekabetçi olmak bir anlam ifade ederken rekabetçi ülke kavramı pek de açık değildir. Bu konuda bugüne kadar yapıla gelen bazı yorumlarda ülkelerin, rekabet avantajını farklı şekillerde kazandıkları savunulmaktadır. Bu yorumlardan bazıları şunlardır:¹⁴²

Bazı iktisatçılar ulusal rekabeti (ülke rekabet avantajını), döviz kuru, faiz oranı ve bütçe açıklarıyla ilgili makroekonomik bir olay olarak görmektedirler. Halbuki, Japonya, İtalya ve Kore yüksek bütçe açıklarına rağmen, Almanya ve İsviçre hızla değer kazanan para birimlerine ve İtalya ile Kore yüksek faiz oranlarına rağmen hayat standartlarını hızla yükselten ülkeler olmakla, bu görüşün yanlışlığını göstermektedirler.

Diğer bir kısım iktisatçılar ise rekabet edebilirliği, ucuz ve bol işgücünün bir fonksiyonu olduğunu savunmaktadırlar. Fakat Almanya, İsveç, İsviçre ve Japonya gibi ülkelerde işçi ücretleri oldukça yüksek ve işgücü de kıt olduğu halde bu ülkeler gelişmiş ülke konumundadır.

Rekabet edebilirlik üzerine bir diğer görüş ise, ülkeler arası rekabet avantajının, doğal kaynak zenginliğine bağlı olduğudur. Halbuki, Almanya, Japonya, İsviçre, İtalya ve Kore gibi dünya ticaretinde başarılı ülkeler çok sınırlı doğal kaynaklara sahip olduğu ve çoğu hammaddeyi ithal ettikleri halde nasıl daha rekabetçi olabilmektedirler. Hatta Kore, İngiltere ve Almanya gibi ülkeler içerisinde kaynakça fakir olan bölgelerin kaynakça zengin olan yörelere göre daha fazla geliştiği görülmektedir.

¹⁴¹ AYGÜNEŞ, a.g.e., s. 14-15

¹⁴² PORTER, a.g.m., s. 80

Son zamanlarda ise rekabet edebilirliğin hedefleme (targeting), korumacılık, ithalata promosyon ve ithal ikamesi gibi hükümet politikalarının sonucu elde edildiği görüşü taraftar bulmaktadır. Bazı ülke deneyimleri için ilk bakışta doğru gibi görünen bu yorumlar, İtalya gibi hükümet politikalarının etkili olmadığı ülkelerdeki ihracat patlamasını açıklayamamaktadırlar. Almanya'da da ihracatçı sektörlerde hükümet politikalarının etkisi olamamıştır. Hatta Japonya ve Kore'nin rekabetçi olduğu fotokopi ve faks makineleri ile robotik gibi sektörlerde hükümetin rolü çok az olduğu halde, hükümetin desteklediği çelik ve gemi inşası gibi sektörler uluslar arası piyasada başarısız olmuşlardır. Bu deneyimler, hükümetin uluslar arası rekabet avantajının kazanılmasında bir star değil sadece bir oyuncu olduğunu göstermektedir.

Rekabet edebilirlik üzerine son bir popüler görüş de yönetim-işçi ilişkilerini de içine alan yönetim ve organizasyon yapısındaki farklılıklardır ki, ülkeler arası rekabet üstünlükleri bu yüzden farklı olmaktadır. Bu görüş de ülkeler arası rekabet üstünlüğünü açıklamakta yetersiz kalmıştır. Burada asıl gözden kaçırılan nokta farklı sektörlerin farklı yönetim biçimine gereksinim duymasındadır. Ayakkabı, tekstil ve kuyumculuk sektörlerinde ileri olan İtalya firmalarındaki küçük aile tipi işletmecilik ve uygulanan esnek yönetim şekli Almanya'nın kimya veya otomobil sektörüne, İsveç'in ilaç sektörüne ve ABD'nin uçak üretimine uygulanacak olursa bu sektörler için felaket olacaktır. Öte yandan yönetim-işçi ilişkilerinde de genel bir yargı çıkarmak yanlış olacaktır. Sendikaların kuvvetli olmasının rekabet edebilirliğe ket vuracağı görüşü sendikaların kuvvetli olduğu Almanya ve İsveç'in uluslar arası piyasada rekabet avantajı elde etmeleri ile çelişmektedir.

Yukarıdaki görüşler ele alındığında hiçbirisinin tam olarak ülkeler arası rekabet üstünlüğü farkını açıklayamadığı ve ülke içerisinde bir sektörün rekabetçi pozisyonunu tam olarak ifade edemediği açıktır. Her birisinin farklı sektör ve ülkeler için bir doğruluk payı olmakla birlikte bütün ülkeler ve sektörler için ele alındığında kapsamı dar ve yetersiz olduğu görülmektedir. İşte bu noktada ülkeler arası rekabet edebilirliğin daha kapsamlı ve geniş açıklamalarına ihtiyaç vardır. Porter yapmış olduğu çalışmasında bu konudaki eksikliğe cevap bulmaya

çalışmaktadır. Bu amaçla işe başlayan Porter, şu sorularla rekabetin gerçek nedenini bulmaya çalışmıştır:¹⁴³

“İlk etapta rekabetçi ülke ne demektir? Her firma ve her sektörü rekabetçi olan ülke mi rekabetçi ülkedir?” Oysa hiçbir ülke bu testi karşılamamaktadır. Hatta Japonya'nın bile dünyanın en iyi ülkelerine göre geride kaldığı çok büyük sektörleri vardır. Demek ki bir ülkenin rekabetçi üstünlüğe sahip olması ülke içindeki her firma ve sektörün rekabetçi üstünlüğe sahip olduğu anlamına gelmemektedir.

“Rekabetçi ülke, döviz kuru sayesinde mal fiyatlarının uluslar arası piyasada rekabet edebildiği ülke midir?” Halbuki hem Almanya hem Japonya yüksek hayat standartları elde ettikleri halde uzun yıllar boyunca para değerleri ve mal fiyatları yüksek olmuştur. Bu durumda ülkeler döviz kuru politikaları ile devalüasyonlar ile ihracatı cazip hale getirerek uluslar arası rekabet üstünlüğü elde edememektedirler.

“Rekabetçi ülke yüksek dış ticaret fazlası veren ülke midir?” Dış ticareti dengede olan İsviçre ile aşırı açık veren İtalya ekonomilerinin her ikisi de sürekli artan milli gelire sahiptirler. O halde rekabetçi üstünlüğün kazanılmasında dış ticaret dengesinin sağlanması gerekli ve yeterli bir koşul değildir.

“Rekabetçi ülke düşük işgücü maliyetine sahip ülke midir?” Hindistan ve Meksika her ikisi de ucuz işgücü ve düşük işgücü maliyetine sahip olduğu halde uluslar arası piyasada rekabetçi bir sektöre sahip değillerdir. Bu durumda ucuz işgücü ülkeler için bir avantaj iken rekabetçi üstünlüğün kazanılmasında tek başına yeterli olmamaktadır. İşgücü kıt olan veya işgücü maliyetini yüksek olduğu bazı ülkelerin bazı sektörlerde rekabetçi üstünlüğe sahip olması bu duruma apaçık bir delildir.

“O halde rekabetçi üstünlüğün kaynağı nedir?” Porter'a göre, ulusal düzeyde rekabet edebilirliğin tek anlamlı kaynağı verimliliktir. Bir ülkenin en temel hedefi ülke vatandaşlarının yaşam standardını yükseltmek olmalıdır diyen Porter, yüksek hayat standardının da ülkenin sahip olduğu işgücü ve sermaye kaynaklarını verimli kullanmasına bağlı olduğunu söylemektedir. Bir ülkenin uzun dönem yaşam standardının ana belirleyicisi işe, kişi başına milli gelir

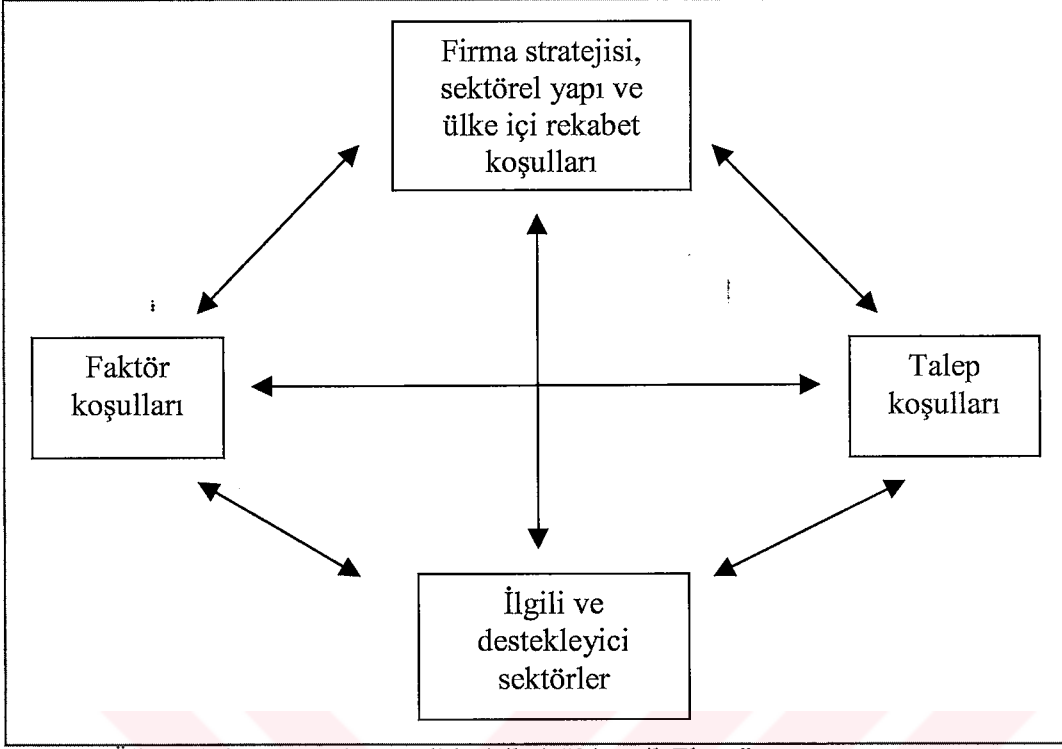
¹⁴³ PORTER, a.g.m., s. 80

artışının asıl kaynağı olan verimliliktir. Bir ülkenin yaşam standardını sürekli yükseltmesi verimliliği sürekli artırmakla mümkün olabilmektedir. Bunun yolu da ekonominin sürekli olarak kendini geliştirmesinden geçmektedir. Madem ki, rekabet gücü firma bazında kazanılmaktadır, ülke firmaları sürekli olarak ürünlere yeni özellikler ekleyerek, üretim teknolojisini geliştirerek ve üretimdeki etkinliği artırarak verimliliği artırmalıdır.

Verimliliğin yüksek olduğu sektörlerde de rekabet edebilmek için gerekli kapasitelerin geliştirilmesi gerekmekte ve tamamen yeni ve karmaşık sektörlerde uzmanlaşmak önem arz etmektedir. Bir ülke bütün sektörlerde rekabetçi olamayacağından ideal olan ülkenin sahip olduğu kaynakları en verimli kullanabildiği ve ileri teknoloji gerektiren sektörlerde uzmanlaşması ve temel girdileri de ithal etmesidir. Bu bağlamda rekabetçi ülke sorusunun cevabını aramak yerine verimliliğin belirleyicilerinin ve verimlilik büyümesindeki artış oranının anlaşılması ve gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu da ekonominin bir bütün olarak değil de belli sektörler ve alt sektörler olarak ele alınması ile mümkündür. İşte bu noktada sektörel analiz ön plana çıkmaktadır.

Ülkeler arası rekabet üstünlüklerinin açıklanmasında yeni ve anlamlı bir teori olan Porter'in "*Ülkelerin Rekabet Avantajı*" teorisi, bir ülkedeki belli sektör ve firmaların uluslar arası arenada rekabet avantajı elde etmesini Porter, "*dinamik elmas*" adını verdiği dört belirleyici etkenin karşılıklı etkileşimleri ile açıklamaktadır. Bu belirleyenler:

- **Faktör koşulları:** Bir ülkenin üretim faktörleri açısından durumunu yansıtmaktadır. Belli bir sektörde rekabet için ihtiyaç duyulan nitelikli işgücü, sermaye ve altyapı donanımını kapsamaktadır.
- **Talep koşulları:** Bir ülkede bir sektörün yapmış olduğu üretim ve hizmete yurtiçi talebin yapısı ve genel özellikleri
- **İlgili ve destekleyici sektörler:** Bir ülkede yer alan bir sektörün küresel piyasada rekabet edebilirliğini destekleyecek olan ilgili ve alt sektörlerin olması veya bunların olmaması
- **Firma stratejisi, sektörel yapı ve yurtiçi rekabet:** Ülke içindeki firmaların nasıl kurulup nasıl yönetildiğini, organizasyon şeklini,



Şekil 1.2 Ülke Rekabet Avantajının Belirleyicileri, "Dinamik Elmas"

içinde bulunduğu sektörün yapısını ve yurtiçi rekabeti belirleyen koşulları kapsamaktadır.

Bu dört belirleyen, bir ülkedeki firmaların doğuşu ve rekabeti öğrenmesini sağlayan ortamın oluşmasında önemli rol oynamakta ve ülke rekabet avantajının belirleyicileri olmaktadır. Porter'in dinamik elmas adını verdiği bu dört faktör Şekil 1.2'deki gibi gösterilebilir:¹⁴⁴

Elmas üzerindeki her unsur ve elmas bir sistem olarak, uluslar arası rekabet üstünlüklerinin kazanılmasında önemli bir yere sahiptir. Ülke içi ekonomik ortam bir sektörün rekabet avantajı için gerekli kaynak ve yetenekleri ve bilgiyi sağlamakla, sektördeki firmaların fırsatları değerlendirip kaynaklarını daha etkin kullanmalarına olanak sağlayacağından önem arz etmektedir. Bunun yanında firmanın yöneticilerinin, sahiplerinin ve çalışanların hedefleri ve en önemlisi de yeni yatırımlar ve buluşlar için firmalar üzerindeki baskı, böyle bir ekonomik ortamda firmaların rekabet avantajını elde etmesinde önemli yere sahiptir.

¹⁴⁴ PORTER, a.g.m., s. 73

Özetle, ülke içi ekonomik ortam belli bir alanda uzmanlaşmış kaynak ve yeteneklerin daha çabuk artmasına ve firmaların ihtiyaç duyduğu nitelikli bilgiyi sağlamaya ve firmaları yeni yatırım ve buluş yapmaya zorladığı nispette firmalar rekabet avantajı kazanacaklardır. Bu durumda bu dört belirleyiciden her biri kendi başına bir ülkenin rekabet avantajı kazanmasına sebep olabilirken dört unsurun eş-zamanlı etkileşim içinde olması sonucu kazanılan rekabet avantajı daha etkili ve kalıcı olmaktadır.

Ayrıca, bu dört içsel faktörün yanında dışsal olarak ele alınabilecek firmanın karşılaştığı fırsatlar ve rekabet üstünlüğü kazanmada devletin rolü de gözden kaçmamalıdır.

Dışsal faktörlerle birlikte rekabet avantajının elde edilmesinde belirleyici olan bu altı faktörün (Faktör Koşulları, Talep Koşulları, İlgili ve Destekleyici Sektörler, Firma stratejisi, Sektörel Yapı ve Ülke İçi Rekabet, Şans ve Devlet) işleyişi ve ülke deneyimleri ise aşağıda özetlenmektedir.

Faktör koşulları; ülkenin, doğal kaynak, işgücü, eğitim altyapısı gibi ana faktörleri kullanarak özel bir üstünlük elde etme ve avantaj haline dönüştürebilmesine etkili olan faktörlerdir. Fakat, Porter'in bu yaklaşımı, klasik iktisatçıların "*işgücü, sermaye, doğal kaynak, altyapı gibi faktörlere diğer ülkelere nispeten daha fazla sahip olan ülkelerin bu faktörleri yoğun olarak kullanan mallarda uzmanlaştıkları ve bu malları ihrac ettikleri*" olan standart teorilerinden farklıdır.

Porter'a göre önemli olan, faktör zenginliğinden çok ülkenin sahip olduğu –bazı faktörler kıt ve yetersiz de olsa- mevcut faktörleri bir avantaj haline dönüştürebilmesidir. Bu duruma en çarpıcı örnek, kapalı ve soğuk iklime sahip Hollanda'nın dünya çiçekçilik sektöründe bir numara olmasıdır. Klasik iktisada göre imkansız olan böyle bir başarının temelinde, tropikal iklimi olmayan Hollanda'nın, seracılık teknikleri, çiçek üretimi ve ambalajlanması ve taşımacılığı alanlarında uzmanlaşmış araştırma şirketlerine sahip olması ve bu sahada bir rekabet avantajı elde etmesi yatmaktadır.

Porter, faktör koşullarını kendi içinde "*temel faktörler*" ve "*ileri faktörler*" olarak ikiye ayırmıştır. Doğal kaynaklar, iklim, yer, işgücü ve sermaye gibi faktörler, temel faktörler sınıfında yer alırken, modern teknoloji altyapısı,

bilgisayar uzmanı, yüksek mühendis gibi yetenekli personel ve çeşitli disiplinlerin yer aldığı üniversite araştırma enstitüleri gibi faktörler de ileri faktörler kategorisinde sayılmaktadır.

Ayrıca bu faktörler; insan kaynakları, fiziksel varlıklar, bilgi kaynakları ve altyapı olarak da ele alınabilir.¹⁴⁵ Bu durumda; insan kaynakları, ülke ekonomisindeki toplam işgücü ve bunun mesleklere göre dağılımı, verimliliği ve iş ahlakı gibi özelliklerini; fiziksel varlıklar, ülkenin doğal kaynak ve üretimde kullanılacak fiziksel varlıkları; bilgi kaynakları, bilimsel ve teknik bilgi birikimini ve altyapı, üretken yatırımlara kolaylık sağlayacak, sosyo-kültürel yapıyı geliştirecek yatırımları içermektedir.

Rekabet gücünün elde edilmesinde ise asıl olan bir ülkenin sahip olduğu ileri faktörlerdir. Diğer temel faktörlere ise sahip olmaktan çok bu faktörlerin verimli bir şekilde kullanılabilmesi daha önemlidir. Örneğin, lise ya da üniversite mezunu bir işgücüne sahip olunması, uluslar arası rekabet gücü kazanılmasında yeterli olamamaktadır. Halbuki, belli bir alanda uzmanlaşmış araştırma kuruluşları ve enstitüleri kalıcı rekabet gücü kazanılmasında önemli faktörler olmaktadır. Dünyanın önde gelen insülin ihracatçılarının Danimarka'da bulunması, bu ülkede şeker hastalığının tedavi ve araştırılması için kurulmuş ve uzmanlaşmış iki hastanesi olmasının bir sonucudur.¹⁴⁶

Sonuç olarak bir ülke her ne kadar temel faktörlere sahip olmasa da ileri faktörlere sahip olması ile kendi hakkındaki dezavantajları rekabet avantajına dönüştürebilmektedir.

Talep koşulları; sektörün ürettiği mal ve hizmetlere olan yurt içi talebin yapısı olarak ele alınmaktadır. İç piyasanın gittikçe artan ve yenilikler öngören talebi, üreticileri yeni buluşlar gerçekleştirmeye zorlaması sonucu, firma ve sektörler için ileride rekabet avantajı olabilecek gelişmelere yol açılabilmektedir. Bu anlamda iç piyasanın talep yapısı dünya piyasalarına açılacak firma ve sektörler için bir ön uyarıcı görevi üstlenmektedir. Bu yüzden iç piyasanın büyüklüğünden ziyade talep yapısı daha önemlidir. Bu duruma en güzel örnekler;

¹⁴⁵ Murat KASIMOĞLU, "Çanakkale Ekonomisinin Sürdürülebilir Rekabet Gücünün Dinamik Elmas Modeliyle Analizi", **Yerel Ekonomilerin Sürdürülebilir Kalkınması ve Çanakkale Örneği**, Ankara : Türkiye Ekonomi Kurumu, 2002, s. 120

¹⁴⁶ Kürşad TÜZMEN, "Rekabet Avantajı Teorisi Çerçevesinde Serbest Bölgelerimizin İncelenmesi", Uzmanlık Tezi, **HDTM**, 1993, s. 6-7

ABD'nin madencilik alanında yurt içi talebe uygun olarak petrol ve doğal gaz çıkarma ve üretim teknolojilerinde dünya liderliğini elinde bulundurması, öte yandan, sert kayaların madenciliği zorlaştırdığı İsveç'te yer alan firmaların kaya delici teknolojilerindeki liderliğini sürdürmesidir.

Aynı şekilde, ABD'nin bir numaralı kitle üretim ve tüketim ülkesi olmasının altında, tüketicilerin, malların uygunluğu, kullanımı, satın alınabilirliği gibi konulardaki esnek talep koşulları yatmaktadır.

Bir diğer örnek, küçük evlerde oturan, sıcak ve nemli yazlara sahip Japonların küçük, sessiz ve enerji tasarruf edebilir havalandırma ünitelerine olan ihtiyaçlarının bu konuda söz sahibi firmaların doğmasına yol açmasıdır. Japonya'da her sektörde bu ihtiyaç kendini hissettirmiş ve firmaları hafif, ince, kısa ve küçük ürünler yapmaya zorlamıştır.¹⁴⁷

Özetleyecek olursak, bir ülkedeki yurtiçi talebin yapısı ve tüketicilerin tercihleri ilgili firma ve sektörlerin rekabet avantajı elde etmelerine neden olmaktadır.

İlgili ve destekleyici sektörler; bir ülkedeki firma ve sektörlerin rekabet avantajı elde etmelerinde etkili olan, ülkenin uluslar arası alanda rekabet edebilecek sektörlerini ve ülke içinde bu sektörleri destekleyen ve birbirinin tamamlayıcısı konumunda olan yan sanayileri kapsamaktadır.

Uluslar arası düzeyde rekabet edebilecek sektörler ve firmalar diğer firma ve sektörlerle karşılıklı alış-veriş içindedirler. Bir sektörün talep ettiği ara malını üreten diğer yerli sektörler bu sektörün yan sanayini oluşturmakta ve gerekli olan temel girdileri sağlamaktadır. Bu durumda bir sektör ihtiyacı olan temel maddeleri yurt içindeki destekleyici ve yan sanayi konumundaki sektörden daha ucuza, daha çabuk ve daha düşük maliyetle, çoğu zaman özel indirimlerden yararlanarak sağlayacağından kendi alanında bir rekabet avantajı elde edebilmektedir. İtalyan altın ve gümüş mücevherat şirketlerinin, dünya piyasasında lider olmasının sebebi diğer İtalyan şirketlerinin dünya mücevherat yapım ve geri dönüşüm makinelerinin %70'ini ürettiyor olmalarıdır.¹⁴⁸

¹⁴⁷ TÜZMEN, a.g.e., s. 8-9

¹⁴⁸ PORTER, a.g.m., s. 79

Kısaca, bir ülkede rekabet edebilme yeteneği olan bir sektörün etrafında ne kadar destekleyici sektör ve yan sanayi mevcutsa o derecede ilgili sektör uluslar arası pazarlarda söz sahibi olabilmektedir.

Firma stratejisi, sektörel yapı ve ülke içi rekabet; ülke içindeki firmaların kuruluşu, organizasyonu, yönetilmesi ve iç pazardaki rekabetini etkileyen sektörel ve ekonomik yapıdır. Firmanın amaçları, stratejileri ve organizasyon tipi ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Bir ülkenin bu faktörleri kullanarak rekabetçi üstünlük elde etmesi ise yurtiçi rekabet koşullarını göz önüne alarak mevcut yapıya uygun firma stratejisi ve organizasyon yapısı belirlemesine bağlıdır.

Sektör içindeki firmanın amaçları, organizasyon yapıları, piyasalara giriş stratejileri, yerel ve küresel rekabetten kaynaklanan etkiler, stratejik süreç içerisinde ülke ve firmaların rekabet gücünün gelişmesinde ve devam ettirilmesinde büyük öneme sahiptir. Bu çerçevede, bir sektördeki firmaların rekabet gücü genellikle; sektöre giren yeni firmalar, ikame ürünler, üreticilerin pazarlık gücü ve talep edenlerin pazarlık gücü gibi faktörlerin yapısına bağlıdır.¹⁴⁹

Kısaca ifade etmek gerekirse, bir ülkenin rekabet avantajı kazanmasında firma yapısı, stratejisi, firmanın içinde bulunduğu sektörün organizasyon yapısı ve özellikle yurt içi firmalar arasındaki rekabet koşulları önemli rol oynamaktadır.

Şans; firmaların, sektörlerin ve hatta hükümetin kontrolü dışında oluşan ve sektörel yapıyı şekillendiren yeni fırsatların doğmasına veya olumsuz şartların oluşmasına neden olan etkenlerin genel adıdır. Bu etkenler arasında yeni bir teknolojik buluş, girdi maliyetlerini doğrudan etkileyen petrol şokları, mali piyasalarda ve döviz kurlarında aşırı hareketlenmeler, ani talep değişimleri, diğer ülkelerin uyguladığı politikalar ve savaşlar sayılabilir.

Rekabet pozisyonunda kaymalara ve sıçramalara neden olduğundan son derece önemli olan şans, firma ve sektörler için yeni fırsatlar doğmasına ve bazı dezavantaj durumundaki sektörlerin rekabet avantajı kazanmasına yol açabilmektedir. Aynı şekilde bir firma yada sektör için olumsuz bir gelişme rakip firma ve sektörler için bir fırsat doğurabilmektedir. Örneğin, mikro elektronik teknolojisindeki yeni buluşlar, elektro mekanik alanda dünyanın süper güçleri

¹⁴⁹ KASIMOĞLU, a.g.m., s. 121-122

kabul edilen Almanya ve Amerika'nın Japonya ve Güney Doğu Asya ülkeleri karşısında mağlup olması sonucunu doğurmuştur. Diğer taraftan, Japonya gemi yapım sektörünün artan talepleri karşılayamaması ve teslimat süresini uzatması, o sektörde Kore gemi yapım şirketlerinin önünü açmıştır. Bir diğer örnek ise, batılı ülkelerin Hong Kong ve Japonya'dan yaptıkları giyim eşyası ithalatına uyguladığı kotalar Singapur'da bu sektörün gelişmesine fırsat tanımıştır.

Porter'a göre şans olayları, rekabeti etkileyen dört temel faktörün koşullarını etkilemek suretiyle ülkelerin rekabetçi pozisyonlarını değiştirmektedir. Savaş durumunu ele alacak olursak; ülkenin doğal kaynaklarını ve altyapısını ve elindeki temel faktörlerin bileşimi etkileyerek faktör koşullarının, müşteri ilişkilerini etkileyerek talep koşullarının değişmesine neden olmaktadır. Bu anlamda firma ve sektörün dışında gerçekleşen ve rekabet koşullarını değiştiren her türlü etken bazı firma ve sektörler için rekabet üstünlüğü kazanılmasına bazıları içinse mevcut rekabet avantajının kaybedilmesine neden olabilmektedir.¹⁵⁰

Devlet; rekabet gücünün kazanılmasında ve kaybedilmesinde bütün faktörlerin üstünde etkisi olan bir güç mekanizmasıdır. Bu anlamda rekabet gücünün kazanılmasında devletin rolü, rekabeti etkileyen dört temel değişken olan faktör koşullarını, talep koşullarını, destekleyici sektörleri ve firma stratejisi, organizasyon yapısı ve ülke içi rekabeti düzenlemektir.

Devlet, belli sektörleri destekleyerek, sermaye piyasası ve eğitim politikalarını değiştirerek ülkenin faktör koşullarını şekillendirebilmektedir. Aynı şekilde, uygulanacak politikalarla sektörler arası etkileşimi, yerel ürün standartlarını ve tüketim alışkanlıklarını ve dolayısıyla yerel talep koşullarını etkileyebilmektedir.

Öte yandan, devlet bazı ihtiyaçları için alıcı ve bazı ürünler için de satıcı pozisyonunda doğrudan ekonomik faaliyetlere katılmakla -bazı sektörlerin destekleyicisi olarak- bu sektör ve firmalar için girdi temini ile, ayrıca reklam piyasasını düzenleyerek, destekleyici ve yan sanayi sektörlerini etkileyebilmektedir. Yine, devlet, uygulayacağı rekabeti düzenleyici politikalarla

¹⁵⁰ TÜZMEN, a.g.e., s. 14

sermaye piyasası ile vergi uygulamalarını ve anti-tröst yasaları düzenleyerek firma stratejisi, organizasyon yapısı ve ülke içi rekabeti şekillendirebilmektedir.

Diğer taraftan rekabeti belirleyici olan bu dört değişkende meydana gelen değişimler de devleti etkilemektedir. Yeni bir ürüne olan aşırı talep, ülke içi rekabetin serbest piyasa koşullarına göre değişmesi gibi etkenler devletin uygulamakta olduğu politikaları değiştirmesine neden olabilmektedir.

Sonuç olarak, firmalar sektörler ve ülkeler için rekabet avantajının kazanılmasında devlet önemli bir rol oynamaktadır.

Porter, ülke rekabet üstünlüğünün elde edilmesinde devlet tarafından uygulanabilecek stratejileri şu şekilde özetlemiştir:¹⁵¹

- Bir hükümet için en önemli amaç, uzun dönemde verimliliğin artırılmasının sağlanmasıdır.
- Sektör şartlarının daha da iyi olması ve standartların yükseltilebilmesi için yerel yönetimler, merkezi yönetime eşit ve hatta daha iyi bir pozisyona getirilmelidir.
- Ulusal ekonomik başarı için, iyi bir eğitim sistemi gereklidir fakat bu tek başına yeterli değildir. İyi bir eğitim sistemi yanında bu eğitimli işgücünün ihtiyacı olan ileri teknoloji ve diğer imkanlar da hazırlanmalıdır.
- Dış rekabete karşı geçici koruma tedbirleri hiçbir zaman uzun vadede başarılı sonuçlar vermediğinden bu tedbirlerle yetinilmemelidir.
- Ülke parasının devalüe edilmesi, sektörler zarar vermekte ve ülke yaşam standardını düşürmektedir. Bu yüzden mecbur kalmadıkça bu politikaya başvurulmamalıdır.
- Ürün performansı, emniyeti ve çevreye etkilerine dair katı standartların getirilmesi sanılanın aksine rekabeti olumlu etkilemekte, bu standartların gevşetilmesi ise aksi tesir yapmaktadır.
- Hükümetlerin az gelişmiş yörelere yapmış olduğu yardımlar ve uyguladığı politikaların başarı oranı çok düşük olmaktadır. Bu yüzden bölgesel kalkınma stratejileri hazırlanırken sadece bölgenin az

¹⁵¹ PORTER, a.g.m., s. 82-84

gelişmişliği değil yapılacak yatırımların etkinlik ve verimliliği de göz önüne alınmalıdır.

- Rakip firmaların arasında gerçekleşen şirket birleşmeleri ve gruplaşmaları ulusal faydadan ziyade kişisel fayda eksenli gerçekleştiği için ülke başarısını olumsuz etkilemektedir. Bu olumsuz etkinin ortadan kaldırılması ancak devlet tarafından getirilecek bazı düzenlemelerle mümkün olabilmektedir.

Porter'in ele almış olduğu bu modelin unsurlarının karşılıklı etkileşimleri Dünya Rekabet Kongresinde sektörel rekabeti yükselten faktörler olarak ele alınmaktadır. Buna göre, devletin politikaları ve dış dünyada oluşan fırsatlar sektörel rekabeti yükselten ve işletmenin kontrolü dışında gerçekleşen dış faktörler olarak ele alınırken, rekabet içindeki destekleyici sektörler ve bu sektörler arasındaki ilişkiler, güçlü AR-GE imkanları, teknolojik ilerleme, işte uzmanlaşma, müşteri istekleri, uluslararası talep ve rekabetçi işletmeler ile yalın ve esnek organizasyonlar, işletmelerin kontrol edebildiği iç faktörler arasında sayılmaktadır.¹⁵²

Porter'in bu modeli ele aldığı ülkelerin kazanmış olduğu rekabet avantajını açıklamakta yüksek tutarlılık ve açıklama gücüne sahiptir. Böyle olmakla birlikte bir çok bakımdan eleştirilmektedir.

Özellikle sadece gelişmekte olan ülkeler için uygulanan bu modelin az gelişmiş ülkelere uygulanmasında bazı yeni açıklamalara gerek olduğu iddia edilmektedir. Clancy, küçük ve gelişmekte olan ülkelerde sınırlı geçerliliği olan Porter'in modelinde ele alınan teknolojik gelişme ve yenilenme için endüstri kümelerinin oluşmasının, her zaman rekabetçi üstünlüğü netice vermeyebileceğini iddia etmektedir. Çünkü, küçük ve gelişmemiş ülkelerde bir sektördeki kümelenmede yetersiz firma sayısı ve birbirlerini yeterince destekleyememeleri gibi nedenlerle teknolojik gelişme ve yenilenme Porter'in öngördüğü gibi olmamaktadır.

¹⁵² Torger REVE, "European Industrial Competitiveness", Ninth World Productivity Congress, New Visions and Strategies for the Next Century: People, Technology and Productivity, 4-7 Haziran 1995, Ankara : MPM Yayınları, 1995, s. 113-114

Weirich de Clancy ile paralel bir eleştiride bulunmaktadır. Weirich'e göre Porter'in modeli, ülkelerin rekabet avantajı kazanmasında önemli faktörleri doğru teşhis etmekte ancak bazı gerçekler bu model tarafından desteklenmemektedir. Örneğin Porter, Almanya'da otomotiv sektörünün daha rekabetçi olmasını, bu sektörün destekleyici ve yan sanayilere yakın yerde bulunmasına bağlamaktadır. Oysa Avrupa'nın en büyük firması Volkswagen, Opel ve Ford Motor Company böyle bir coğrafi yakınlıktan mahrum oldukları halde rekabetçi pozisyona sahiptirler.¹⁵³

Porter'in modelini eleştiren Lall ise modelin sadece belli ülkelerde belli sektörlerin başarı nedenlerini açıkladığını bu yüzden genelleştirilemeyeceğini ve talep koşullarının rekabet avantajı kazanılmasına katkısının olacağı iddiasının yeterince açık ve belirgin olmadığını ileri sürmektedir. Yine Lall'a göre, Porter'in öne sürdüğü ilgili ve destekleyici sektörlerin varlığı ve kümelenmesi ile firmalar arası stratejik bir ortaklığın kurulacağı iddiası ekonomi biliminin açıklamalarıyla örtüşmemektedir. Çünkü, ekonomi bilimine göre her firma piyasadan gelen sinyalleri farklı algılamakta ve farklı cevap verebilmektedir. Bu durumda kar maksimizasyonu için kurulan firmaların piyasadan elde ettikleri sinyallere karşı tepkileri, risk alma düzeyleri ve bilgiye sahip olma oranları gibi faktörler nedeniyle farklı olmaktadır.¹⁵⁴

Porter modeline bir diğer eleştiri de Koreli iktisatçı Cho tarafından yapılmıştır. Cho, Porter modelinin daha çok gelişmiş ekonomilere sahip ülkelerin rekabette ileri olmasını açıklayabildiğini bu yüzden gelişmekte olan ülkelerde de bu modelin geçerli olabilmesi için modelin yeniden ele alınması gerektiğini ileri sürmüştür.¹⁵⁵ Weirich'in ifadesiyle;

*“Genel itibariyle bir tasvir niteliğinde olan Porter'in rekabet avantajı analizi ülkeler için rekabet avantajı oluşturacak ve bunu sürdürebilecek alternatif stratejiler geliştirebilecek olan devleti ve politika yapıcılarını yeterince içermemekte ve bunları dışsal faktörler olarak ele almaktadır.”*¹⁵⁶

¹⁵³ Recai COŞKUN, Mahmut GEYİK, “Türkiye'nin Rekabet Gücünün Değerlendirilmesinde Bir Yöntem Önerisi: TOWS Matrisi”, II. Ulusal Orta Anadolu Kongresi (Küresel Rekabette Yeni Rekabet Stratejileri, 17-19 2002 Niğde), Ankara : MPM Yayınları No: 666, 2002, s. 32

¹⁵⁴ COŞKUN, a.g.m., s. 32-34

¹⁵⁵ AYGÜNEŞ, a.g.e., s. 34

¹⁵⁶ COŞKUN, a.g.m., s. 33

Cho ise, yeniden ele alıp genişlettiği rekabet modelinde, Porter modelinde yeterince içirilmeyen insan ve verimlilik boyutunu da modele ekleyerek 9 faktörlü bir model elde etmiştir.

Diğer taraftan Porter modeline getirilen bu eleştiriler alternatif yöntemlerin geliştirilmesine de yol açmıştır. Bu alternatif modellerden birisi de TOWS matrisi yöntemidir. TOWS matrisi, bir ülkenin üstünlükleri ve zayıflıklarını analiz ederek bunları küresel fırsatlar ve tehditler ışığında ele alıp alternatif stratejiler geliştirmek için bir çerçeve çizmektedir.

Her ne kadar bugüne kadar ülkelerin elde etmiş olduğu rekabet avantajı Porter modelinde yerini bulmuş ise de küçük ve gelişmekte olan ülkeler için geliştirilen alternatif modellerden Cho'nun Rekabet Modeli ile TOWS Matrisi yöntemi Porter modelinin tamamlayıcısı olarak bu bölümde ele alınacaktır. Böylece hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler için hem de firma, sektör ve ülkeler için kapsamlı bir perspektifle, rekabet gücü analiz edilebilecektir. Bu şekilde her bir modelin rekabet üstünlüklerini açıklamadaki katkısı daha açık görülmeye çalışılacaktır. Türkiye'nin ve Türkiye'deki imalat sanayinin rekabet gücünün analizi de bu modeller ışığında ele alınacaktır.

1.2.6.2 Cho'nun Uluslar Arası Rekabet Yeteneği Modeli

Güney Koreli iktisatçı Dong-Sung Cho, Porter modelinin daha çok gelişmiş ekonomilere sahip ülkelerin uluslar arası rekabette kazandığı başarıyı açıklamakta olduğunu geliştirmekte olan ülkeler için ise modelin geliştirilmesi ve modele yeni değişkenlerin eklenmesi gerektiğini ileri sürmüştür.

Gelişmiş ülkeler için gerçekten Porter modeli bir bütün olarak, uluslar arası piyasalarda rekabet üstünlüğünün kazanılması, korunması ve geliştirilmesini tam olarak açıklayabilmiştir. Porter modeli birbiriyle sürekli etkileşim içinde olan ekonomik birimlerin (firma, sektör, devlet, dış dünya) rekabet üstünlüğünü, rekabeti belirleyen dört unsurun karşılıklı etkileşimleri ile açıklamaktadır. Bu unsurlar; firma koşulları, talep koşulları, ilgili ve destekleyici sektörler ve firma stratejisi, sektörel yapı ve yurt içi rekabet'tir. Bu dört faktörün karşılıklı etkileşimi ile ülkelerin rekabet üstünlüğü kazanması, gelişmiş ülkeler için anlamlı olduğu halde gelişmekte olan ülkeler için yeni faktörlerin göz önüne alınması

gerekmektedir. Çünkü Porter modeli rekabet üstünlüğü elde etmiş ülkelerin bu üstünlüğü nasıl elde edebildiklerini açıklarken, rekabette zayıf ülkelerin rekabetçi üstünlüğü nasıl kazanacağını analiz etmemektedir. Bu eksikliği gidermek için Cho, Porter'in dört içsel ve iki dışsal değişkenli modeline yeni değişkenler ekleyerek dokuz değişkenli yeni bir model elde etmiştir.

Cho modelinin Porter modeli'ne en büyük katkısı Porter modelinde içerilmeyen insan ve verimlilik unsurlarının modele eklenmesidir. Böylece Cho modelinde aşağıdaki unsurlar önem kazanmıştır:

- Politikacı ve teknokratlar
- İşçiler
- Girişimciler
- Profesyonel yöneticiler ve mühendisler

Böylece yeni modelde insan faktörü ön plana çıkmıştır. Porter ve Cho modelinin karşılaştırması Şekil 1.3'te gösterilmektedir.¹⁵⁷

Porter Modeli	Cho Modeli
1. Faktör Koşulları	1. Doğal kaynaklar
2. Talep Koşulları	2. İşletmenin evrensel koşulları
3. İlgili ve destekleyici sektörler	3. İlgili ve destekleyici sektörler
4. Firma stratejisi, sektörel yapı ve Ülke içi rekabet	4. Talep koşulları
5. Hükümet	5. İşçiler
6. Fırsatlar ve şans	6. Politikacı ve teknokratlar
	7. Girişimci
	8. Profesyonel yönetici ve mühendisler
	9. Değişen koşullar

Şekil 1.3 Porter ve Cho Modelinin Karşılaştırılması

1.2.6.3 Tows Matrisi Yöntemi

TOWS¹⁵⁸ matrisi yöntemi-ya da daha bilinen ifadesiyle SWOT analizi-firma stratejilerini formüle etmek amacıyla geliştirilmiş bir yöntemdir.¹⁵⁹ Daha

¹⁵⁷ AYGÜNEŞ, a.g.e., s. 34

¹⁵⁸ İsmi, İngilizce "Threat, Opportunity, Weakness ve Strength" kelimelerinin başharflarından alan modelde T; tehditleri, O; fırsatları, W; zayıf yönleri, S; kuvvetli yönleri temsil etmektedir.

sonraları bireysel stratejilerin geliştirilmesinde kullanılmaya başlayan bu yöntem bazı iktisatçılar tarafında bir ülkenin rekabet üstünlüğünün analizinde de kullanılmaya başlanmıştır. Wehrich tarafından ülke rekabet gücünün analizi için kullanılan bu modelde ülkenin sahip olduğu üstünlükler ve eksiklikleri, potansiyel fırsatlar ve tehditler altında nasıl şekillendiği incelenmektedir.¹⁶⁰ Bir ülkenin rekabet üstünlüğünün analizinde kullanılan bu dört değişken ve birbiriyle etkileşimli kombinasyonu Şekil 1.4'te görülmektedir.

İç faktörler	<u>Güçlü yönler</u> Kültür, eğitim sistemi, doğal kaynaklar, altyapı, sektörel yapı, teknoloji	<u>Zayıf yönler</u> Güçlü yönler olarak belirtilen faktörlerin olmaması veya kullanılmaması
Dış faktörler		
<u>Fırsatlar</u> Avrupa Birliği, Orta Asya ve Türk Cumhuriyetleri, GAP, Küreselleşme, Avrasya enerji koridoru	<u>Güçlü yönler- fırsatlar kombinasyonu</u> Güçlü yönleri kullanarak küresel piyasada ortaya çıkan fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek	<u>Zayıf yönler-fırsatlar kombinasyonu</u> Ortaya çıkan fırsatları değerlendirebilmek için zayıf yönlerin üstesinden gelmek
<u>Tehditler</u> Fırsatlar olarak ele alınan faktörler aynı zamanda değerlendirilemezse dolaylı yada doğrudan tehdit unsuru olabilir.	<u>Güçlü yönler-tehditler kombinasyonu</u> Güçlü yönleri kullanarak, karşılaşılan tehditleri ortadan kaldırmak	<u>Zayıf yönler-tehditler kombinasyonu</u> Zayıf yönleri en aza indirmek ve tehditlerden korunacak önlemler almak

Şekil 1.4 Bir Ülkenin Rekabet Avantajı İçin TOWS Matrisi

TOWS matrisi ülkenin içinde bulunduğu durum ve dış faktörlerin karşılıklı etkileşimini göstermektedir. Her ülkenin iç faktörler olarak adlandırılan güçlü ve zayıf yönleri olduğu gibi dış faktörler olarak nitelenen fırsatlar ve tehditleri vardır. Bu dört faktörün birbiriyle ikili kombinasyonu sonucu dört farklı strateji oluşmaktadır. Bunlardan en arzu edileni güçlü yönler-fırsatlar kombinasyonudur. Bu strateji ile ülke, güçlü yönlerini kullanarak piyasalarda oluşan fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmanın yollarını aramaktadır. Öte yandan küresel rekabet

¹⁵⁹ SWOT analizi: İncelenen kuruluşun, sürecin, tekniğin veya durumun güçlü ve zayıf yönlerini belirlemekte ve dış çevreden kaynaklanan fırsat ve tehditlerin saptanmasında kullanılan bir tekniktir. Daha fazla bilgi için bkz: <http://vizyon2023.tubitak.gov.tr/etkinlikler/bilgilendirme/2>

ortamında tehditlerle karşılaşan bir ülke güçlü yönlerini kullanarak bu tehditleri ortadan kaldırma çabası içine girecektir. Bu durumda uygulanacak strateji güçlü yönler-tehditler stratejisidir.

Diğer taraftan ülke yeni fırsatlar karşısında en iyi faydayı sağlayabilmek için zayıf yönlerini avantaj haline getirebilmelidir. Bu durumda ülke zayıf yönler-fırsatlar kombinasyonu ile kendisi için dezavantaj olan eksikliklerini tamamlayıp, önüne çıkan fırsatları en iyi şekilde değerlendirmelidir. Son olarak, bir ülke hem zayıf yönleri çok hem de tehditlerle karşılaşıyorsa bu durumda zayıf yönlerin üstesinden gelecek ve tehditleri ortadan kaldıracak stratejiler üretmek zorundadır. Bu duruma uygun strateji ise zayıf yönler-tehditler stratejisidir. En az arzu edilen durum olan böyle bir pozisyonda dış tehditler karşısında kalan ülke rekabette çok zor durumda kalabilmektedir. Uygulanacak zayıf yönler-tehditler stratejisindeki amaç hem iç zayıflıkları en aza indirmek hem de dış tehditlerden korunmaktır.

¹⁶⁰ COŞKUN, a.g.m., s. 35

İKİNCİ BÖLÜM

AB SÜRECİNDE TÜRKİYE İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜ

2.1 TÜRKİYE-AB İLİŞKİLERİ

Çalışmanın bu bölümünde Türkiye ve AB arasındaki ilişkilerin 1959 ortaklık başvurusu ile başlayan ve aday ülke olarak kabulüne kadar uzanan süreçteki olayların kronolojik gelişimi verilecektir. İlerleyen bölümlerde Türkiye imalat sanayinin gelişimi ve AB'ye adaylık sürecinde Türkiye imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü ele alınacaktır. Bu amaçla Türkiye imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü temel göstergeler itibariyle değerlendirilecek ve Türkiye ile AB ülkelerinin ekonomik başarımları ve verimlilik açısından karşılaştırmaları yapılacaktır.

Avrupa'nın bütünleşmesinde ilk aşama olan Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) 25 Mart 1957'de kurulmuş ve 1 Ocak 1958'de yürürlüğe girmiştir. Türkiye AET'ye 31 Temmuz 1959'da ortaklık başvurusunda bulunmuş ve 12 Aralık 1963 yılında da Ankara Anlaşması ile üye olmuştur. Bu anlaşmaya göre Türkiye'nin AET'ye tam üyeliği için Hazırlık Dönemi, Geçiş Dönemi ve Son Dönem şeklinde üç aşamayı tamamlaması gerekmektedir. Hazırlık dönemini Aralık 1972'de tamamlayan Türkiye, Ocak 1996'da Gümrük Birliği'ne katılmış ve 1999 yılında da AB'ye aday ülke statüsüne yükselmiştir.¹⁶¹

1959 yılında ortaklık başvurusuyla başlayan ve günümüze kadar devam eden AB-Türkiye ilişkileri ise kronolojik olarak aşağıda verilmiştir.¹⁶²

1959 yılındaki gelişmeler

- **31 Temmuz:** Türkiye, AET'na ortaklık için başvurdu.

¹⁶¹ SUIÇMEZ, a.g.e., s. 11

¹⁶² İktisadi Kalkınma Vakfı, **AB ve Türkiye-AB İlişkileri Temel Kavramlar Rehberi**, İstanbul : İKV Yayınları No: 172, 2003, s. 235-243

- **11 Eylül:** AET Bakanlar Konseyi, Ankara ve Atina'nın Ortaklık başvurularını kabul etti.
- **28-30 Eylül:** Avrupa Toplulukları Komisyonu ile Türkiye arasındaki ilk hazırlık görüşmesi yapıldı.

1960 yılındaki gelişmeler

- **27 Mayıs:** Türkiye'de ordu yönetime el koydu. Türkiye-AET görüşmeleri durduruldu.
- **14 Ekim:** Türkiye en kısa sürede bir anlaşma imzalanması için bütün yükümlülükleri almaya hazır olduğunu açıkladı.

1961 yılındaki gelişmeler

- **20-21 Mart:** AET Bakanlar Konseyi Komisyonun önerisini dikkate alarak Ankara'ya önerilerini bildirdi.

1963 yılındaki gelişmeler

- **9 Mayıs:** AET Bakanlık Konseyi 10 aylık aradan sonra Türkiye'ye bir hafta içinde 175 milyon dolarlık kredi açmayı kararlaştırdı.
- **12 Eylül:** Türkiye ile AET'nu Gümrük Birliğine götürecekt ve tam üyeliği sağlayacak olan Ortaklık Anlaşması (Ankara Anlaşması) ve I. Mali Protokol imzalandı.

1964 yılındaki gelişmeler

- **1 Aralık:** Türkiye-AET Ankara Anlaşması yürürlüğe girdi. Birinci Ortaklık Konseyi toplantısı yapıldı.

1966 yılındaki gelişmeler

- **16-17 Mayıs:** Birinci Türkiye-AET Karma Parlamento Komisyonu Brüksel'de toplandı.

1967 yılındaki gelişmeler

- **16 Mayıs:** Dönemin başbakanı, Brüksel’de toplanan 5. Ortaklık Konseyi toplantısına katıldı ve “Türkiye’nin Anlaşmanın ikinci dönemine geçmek istediğini” açıkladı.

1968 yılındaki gelişmeler

- **5 Nisan:** Dönemin Dışişleri Bakanı, Türkiye-AET Konseyinde ikinci dönem çalışmalarına başlanılmasını istedi.
- **9 Aralık:** Katma Protokol görüşmeleri başladı.

1969 yılındaki gelişmeler

- **6 Şubat:** İkinci döneme geçiş müzakereleri başladı.

1970 yılındaki gelişmeler

- **22 Temmuz:** Türkiye Katma Protokolü kabul etti.
- **26 Ekim:** İlk Gümrük İşbirliği Komitesi toplantısı yapıldı.
- **19 Kasım:** Ortaklık Konseyi’nde Katma Protokol metni kabul edildi.
- **23 Kasım:** Katma Protokol ve II. Mali Protokol Brüksel’de imzalandı.

1971 yılındaki gelişmeler

- **5 Temmuz:** Katma Protokol, TBMM’de 69’a karşı 149 oyla kabul edildi.
- **22 Temmuz:** Senato, Katma Protokolü kabul etti.
- **1 Eylül:** Katma Protokol’ün ticari hükümleri "Geçici Anlaşma" ile yürürlüğe konuldu.

1972 yılındaki gelişmeler

- **13 Ocak:** Ortaklık Anlaşması’nın Topluluğa katılacak yeni ülkelere de kabulünü sağlayacak Türkiye - AET müzakereleri başladı.

- **26 Nisan:** Türkiye AET'ye bir memorandum vererek tüm tavizlerin artırılmasını ve Katma Protokoldeki Türkiye için olumsuz maddelerin esnekleştirilmesini istedi.
- **20 Temmuz:** Ortaklık Konseyi, 1.9.1972 tarihinde sona erecek olan "Geçici Anlaşma" süresini yıl sonuna kadar uzattı.

1973 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** Katma Protokol yürürlüğe girdi. Birinci gümrük indirimi ve konsolide liberasyon listesi uyumu yapıldı.
- **21 Mayıs:** Türkiye - AET genişleme görüşmeleri mutabakat ile sonuçlandı.
- **30 Haziran:** I. Genişleme Anlaşması (Tamamlayıcı Protokol) Ankara'da imzalandı.

1974 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** Tamamlayıcı Protokol ile ilgili geçici anlaşma yürürlüğe kondu.
- **14 Ekim:** Türkiye-AET Ortaklık Konseyi toplantısında Türkiye, revizyona gidilmesi gerektiğini ve gerekli değişiklik listesinin ileride verileceğini bildirdi.

1976 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** Türkiye, Katma Protokol'den kaynaklanan yükümlülüğünü yerine getirerek ikinci gümrük indirimi ve konsolide liberasyon listesi uyumunu gerçekleştirdi.
- **1 Temmuz:** Türkiye, hem devlet kuruluşları hem de hükümet ortakları arasındaki görüş ayrılıkları nedeniyle Katma protokolde yapılması gereken istek listesini hazırlayamadı.
- **25 Aralık:** Türkiye tek yanlı karar ile Katma Protokoldeki korunma maddesini (60. madde) işletip tüm yükümlülüklerini dondurdu. Listelerde hiçbir indirim yapılmadı.

1977 yılındaki gelişmeler

- **12 Mayıs:** III. Mali Protokol Brüksel’de imzalandı.
- **1 Temmuz:** Topluluk tarafından Türkiye'ye tanınan yeni tarım tavizleri yürürlüğe kondu.

1978 yılındaki gelişmeler

- **4-11 Ekim:** Türkiye, IV. Beş Yıllık Plan süresince yükümlülüklerinin dondurulması ve aynı dönem için yaklaşık 8 milyar dolarlık yardım yapılması talebinde bulundu.
- **30 Ekim:** III. Mali Protokol'ün onay işlemleri tamamlandı.

1979 yılındaki gelişmeler

- **21 Mayıs:** AET Konseyi, Türkiye'nin isteklerine resmi yanıt verdi.

1980 yılındaki gelişmeler

- **24 Ocak** Türkiye'nin ekonomik ve politikalarını tamamen değiştiren ve piyasa ekonomisine geçiş için bir dizi önlem açıklandı. Dışişleri tarafından Brüksel'deki Ortaklık Konseyinin çalışmalarının durdurulması ve AET'ye resmen başvurunun hızlandırma aşamasına geçilmesi talep edildi.
- **30 Haziran:** Ortaklık Konseyi tarım ürünlerinin tamamına yakın bir kısmında Türkiye'ye uygulanan gümrük vergilerinin 1987 yılına kadar sıfıra indirilmesini kararlaştırdı. (1/80 sayılı Karar). Türkiye Dışişleri Bakanlığı tarafından Türkiye'nin sonbaharda AET'ye tam üyelik başvurusunda bulunacağı açıklandı.
- **12 Eylül:** Türkiye'de ordu yönetime el koydu.
- **16 Eylül:** Türk ordusunun yönetime el koyup parlamentoyu fes etmesinden sonra, AET Dışişleri Bakanlar Konseyi tarafından yapılan açıklamada askeri yönetime “Zaman Kredisi” verildiği ve bu süre içinde anlaşmanın dondurulmayacağı bildirildi.

1981 yılındaki gelişmeler

- **25 Mart:** Milli Güvenlik Konseyi demokrasiye geçer geçmez AET'ye tam üyelik başvurusunun yapılmasını ve hazırlıklara başlanmasını kararlaştırdı.

1982 yılındaki gelişmeler

- **22 Ocak:** Avrupa Topluluğu (AT), Türkiye ile ilişkilerini dondurma kararı aldı.

1986 yılındaki gelişmeler

- **16 Eylül:** Türkiye - AET Ortaklık Konseyi toplandı. Böylece 12 Eylül 1980 tarihinden itibaren dondurulmuş bulunan Türkiye-AET ilişkilerinin canlandırılması süreci başladı.
- **17 Ekim:** Türkiye AT ilişkilerinden sorumlu bir devlet bakanlığı kurdu.
- **1 Aralık:** AT Türkiye'nin Katma Protokol hükümlerinden doğan işgücünün serbest dolaşım hakkının yürürlüğe girmesini durdurdu.

1987 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** AT Ortak Tarım politikası çerçevesinde uygulanan ortak piyasa hükümlerine tabi ürünlerin tamamında ve bazı işlenmiş tarım ürünlerinde Türkiye'den yaptığı ithalatta gümrük vergilerini sıfırlayarak tamamını kaldırdı.
- **14 Nisan:** Türkiye, AT'na, Roma Antlaşması'nın 237., AKÇT (Avrupa Kömür ve çelik Topluluğu) Antlaşması'nın 98. ve EURATOM (Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu) Antlaşması'nın 205. maddelerine istinaden tam üye olmak üzere müracaat etti.
- **27 Nisan:** Türkiye'nin tam üyelik talebi Topluluk Bakanlar Konseyi tarafından incelenmek üzere Komisyon'a havale edildi.

1988 yılındaki gelişmeler

- **7 Kasım:** Türkiye-AET arasındaki ticari ve iktisadi sorunların ele alınması amacıyla oluşturulan Ad-Hoc Komite, birinci toplantısını gerçekleştirdi.
- **20-21 Aralık:** Ad-Hoc Komite ikinci kez toplandı ve Türkiye, 1978 yılında askıya aldığı yükümlülüklerini yerine getirmek üzere, hızlandırılmış bir takvimi Topluluğa verdi ve bu takvime işlerlik kazandırdı.

1989 yılındaki gelişmeler

- **18 Aralık:** AT Komisyonu, Türkiye'nin tam üyelik başvurusu konusundaki "Görüş"ünde, Topluluğun, kendi iç pazarını tamamlayabilme sürecinden önce (1992) yeni bir üyeyi kabul edemeyeceği ve Türkiye'nin katılmadan önce, ekonomik, sosyal ve siyasal alanda gelişmesine ihtiyaç duyulduğu hususlarına yer verdi.

1990 yılındaki gelişmeler

- **5 Şubat:** AT Dışişleri Bakanları Konseyi, Komisyonun hazırladığı görüşü kabul etti.
- **6 Haziran:** Topluluklar Komisyonu, Türkiye ile her alanda işbirliğinin başlatılması ve hızlandırılması konusundaki önlemleri içeren bir "İşbirliği Paketi"ni hazırlayarak Konsey'in olurlarına sundu.

1991 yılındaki gelişmeler

- **30 Eylül:** Ortaklık Konseyi 1986 yılından sonra ilk kez toplandı.

1992 yılındaki gelişmeler

- **21 Ocak:** Türkiye-AT arasında bir Teknik İşbirliği Programı imzalandı.

- **1 Nisan:** Türkiye ile EFTA (Avrupa Serbest Mübadele Birliği) arasında 1991 yılında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması yürürlüğe girdi.
- **3 Aralık:** Türkiye-AT ilişkilerinin yürütülmesinde ortaya çıkan ticaret ve gümrüklerle ilgili teknik sorunların çözümü için kurulmuş olan ve 12 Kasım 1982'den beri toplanamayan Gümrük İşbirliği Komitesi, 10. dönem toplantısını gerçekleştirdi.

1993 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** Türkiye ithalat rejimi AB ülkelerine bazı ürünlerde fiilen tercihli tarifeler oluşturmaya başladı.
- **24-25 Şubat:** 9 Kasım 1992 tarihli Ortaklık Konseyi'nde, Ortaklık Komitesi gözetimi altında çalışması kararlaştırılan teknik komitelerden Gümrük Birliği Alt Komitesi toplantısı Brüksel'de yapıldı.

1994 yılındaki gelişmeler

- **28 Eylül:** Avrupa Parlamentosu, Demokrasi Partisi milletvekillerinin duruşması sonlanıncaya kadar Karma Parlamento Komisyonu çalışmalarını durdurma kararı aldı.
- **15 Aralık:** Avrupa Parlamentosu, Demokrasi Partisi milletvekillerine verilen cezalar dolayısıyla Ortaklık Konseyi toplantılarının ertelenmesini ve Gümrük Birliği'ne Türkiye'deki insan hakları ihlalleri sürdüğü sürece gidilmemesini istedi
- **19 Aralık:** Ortaklık Konseyi'nin 35. dönem toplantısı yapıldı. Yunanistan'ın muhalif tavrı nedeniyle Gümrük Birliği konusunda Yönlendirme Komitesi tarafından hazırlanan karar tasarısı kesinleşmedi.

1995 yılındaki gelişmeler

- **6 Mart:** Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesi ile ilgili ve Gümrük Birliği döneminde uygulanacak

usul, esas ve süreleri belirleyen 1/95 ve 2/95 sayılı kararlar Ortaklık Konseyi'nin 36. Dönem toplantısında kabul edildi.

- **30 Ekim:** Ortaklık Konseyi, 1/95 sayılı Gümrük Birliği Kararı çerçevesinde, Türkiye'nin Gümrük Birliği'nin iyi işlemesi için gerekli teknik koşulları yerine getirdiğini tespit eden 37. toplantısını gerçekleştirdi.
- **13 Aralık:** 1/95 Sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı Avrupa Parlamentosu tarafından onaylandı. (343 Kabul, 149 Red, 36 Çekimsiz)
- **21 Aralık:** AB ile Türkiye arasında, AKÇT ürünlerini kapsayan Serbest Ticaret Anlaşması parafede edildi.

1996 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** Türkiye, AB ile entegrasyonunda 22 yıl süren "Geçiş Dönemi"ni 31 Aralık 1995 tarihinde tamamlayarak, 1.1.1996 tarihi itibarıyla, tam üyelik sürecinde "Son Dönem"e, sanayi ürünlerinde ve işlenmiş tarım ürünlerinde sağlanan Gümrük Birliği ile girmiş oldu.
- **19 Şubat:** Gümrük Birliği Ortak Komitesi 1. Dönem toplantısı yapıldı.
- **14 Mart:** Türkiye-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı. Anlaşma 1 Mayıs 1997 tarihinde yürürlüğe girdi.
- **25 Temmuz:** Türkiye-AB AKÇT Anlaşması Brüksel'de imzalandı.
- **1 Ağustos:** Türkiye-AB AKÇT Anlaşması Türkiye Cumhuriyeti Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdi.
- **24 Ekim:** Avrupa Parlamentosu 18 Eylülde benimsediği, ilke kararı uyarınca AB bütçesinden Türkiye'ye yapılacak yardımları askıya aldı.

1997 yılındaki gelişmeler

- **8 Ocak:** Türkiye-Macaristan Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **29 Nisan:** Türkiye-Romanya Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı. Anlaşma 1 Şubat 1998'de yürürlüğe girdi.
- **2 Haziran:** Türkiye-Litvanya Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **3 Haziran:** Türkiye-Estonya Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.

- **10 Eylül:** Türkiye-Letonya Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **3 Ekim:** Türkiye-Çek Cumhuriyeti Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **20 Ekim:** Türkiye-Slovak Cumhuriyeti Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **12-13 Aralık:** AB'nin Lüksemburg'ta gerçekleştirdiği devlet ve hükümet başkanları zirvesi sonucunda Çek Cumhuriyeti, Slovak Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Slovenya, Romanya, Bulgaristan, Litvanya, Letonya, Estonya ve Kıbrıs Rum Yönetimi tam üyelik için aday ülkeler olarak belirlendi. Türkiye ise aday ülkeler arasında sayılmadı, tam üyeliğe hazır olduğu tekrar edildi, resmen aday statüsü verilmedi.

1998 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak :**Türkiye ile AB arasında karşılıklı tarım tavizlerine ilişkin 1/98 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı yürürlüğe girdi.
- **25 Şubat:** AB ile Türkiye arasında tarım ürünleri için geçerli olan tercihli rejim anlaşması imzalandı. Anlaşma 1 Ocak 1998 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlüğe girdi.
- **3 Mart:** Türkiye-AB ilişkilerinin geliştirilmesine yönelik olarak AB Komisyonu tarafından hazırlanan "European Strategy for Turkey (Türkiye için bir Avrupa Stratejisi)" başlıklı belge açıklandı.
- **12 Mart:** Türkiye aday ülkeler için düzenlenen Avrupa Konferansına, AB'nin kendisine resmen aday statüsü vermemesi nedeniyle katılmayı reddetti.
- **5 Mayıs:** Türkiye-Slovenya Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **11 Temmuz:** Türkiye-Bulgaristan Serbest Ticaret Anlaşması imzalandı.
- **22 Temmuz:** Türkiye, AB Komisyonu tarafından hazırlanan "Avrupa Stratejisi"ne karşılık AB ile ilişkilerin geliştirilmesi için öneriler içeren bir belgeyi komisyona sundu.

- **4 Kasım:** AB Komisyonu tarafından hazırlanan ve AB'ne üyelik için belirlenmiş olan Kopenhag kriterleri ışığında kaydedilen gelişmelere ilişkin Komisyon görüşlerini içeren "İlerleme Raporu" yayımlandı.

1999 yılındaki gelişmeler

- **1 Ocak:** AB'nde Tek Para (Euro) uygulamasına geçildi.
- **23 Şubat:** Türkiye-AKÇT Ortak Komitesi'nin Çalışma Usullerinin kabul edildiği ilk toplantısı yapıldı.
- **8 Temmuz:** Türkiye-AKÇT Ortak Komitesi'nin 2. toplantısında Türkiye-AKÇT Serbest Ticaret Anlaşması'nın Menşe Protokolü'nde Türkiye'nin 1 Ocak 1999 tarihi itibarıyla Pan-Avrupa Menşe Kümülasyonu Sistemi'ne dahil olması çerçevesinde gerekli değişiklikler yapıldı.
- **19 Temmuz:** Viyana Avrupa Konseyi sonuçları uyarınca, 15 üye devlet, 10 Merkezi Doğu Avrupa Ülkeleri, Güney Kıbrıs, Malta ve İsviçre'nin dışişleri bakanlarının gerçekleştirdiği toplantıya Türkiye katılmayı reddetti.
- **13 Ekim:** AB Komisyonu tarafından hazırlanan ve AB'ne üyelik için belirlenmiş olan Kopenhag kriterleri ışığında kaydedilen gelişmelere ilişkin Komisyon görüşlerini içeren 2. İlerleme Raporu yayımlandı.
- **11-12 Aralık:** Helsinki'de gerçekleştirilen Avrupa Konseyi Zirve Toplantısında Türkiye'ye adaylık statüsü tanındı.

2000 yılındaki gelişmeler

- **14 Ocak:** AB resmi gazetesinde yayınlanan, Avrupa Konseyi ve Parlamentosunun 68/2000/AT (Sokrates Programı) ve 69/2000/AT (Youth for Europa Programı) sayılı kararları ile Türkiye'nin söz konusu kararlara katılımını resmen onaylandı.
- **10 Nisan:** AB genel İşler Konseyi, Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği'nin geliştirilmesine yönelik tüzüğü kabul etti.
- **5-6 Haziran:** Türkiye-AB Karma Parlamento Komisyonu'nun 45. Dönem Toplantısı yapıldı.

- **26 Temmuz:** Komisyon Türkiye'nin Katılım Ortaklığı'na ilişkin usulleri ve Türkiye'ye yapılacak yardımların hukuki temelini oluşturacak tüzük taslağını kabul etti.
- **15 Ağustos:** Türkiye, Birleşmiş Milletler'in Siyasi ve Kişisel Haklar Konvansiyonu ile Ekonomik, Sosyal ve Kültürel Haklar Konvansiyonu'nu imzaladı.
- **13 Ekim:** Avrupa Komisyonu Türkiye için 3. İlerleme Raporu'nu açıkladı.
- **17-18 Ekim:** Türkiye ile AB arasında Hizmetler ve Kamu Alımları alanlarında müzakerelere başlandı.
- **8 Kasım:** Komisyon, Türkiye'nin Katılım Ortaklığı Belgesi önerisini ve aday ülkelerin AB ile uyumunu değerlendirdiği "2000 yılı İlerleme Raporları"nı yayınladı.
- **4 Aralık:** Genel İşler Konseyi Türkiye için Katılım Ortaklığı taslağını kabul etti.
- **7-9 Aralık:** Nice'te toplanan Avrupa Konseyi, Nice Antlaşması'nı kabul ederek, üye ülkelerin genişleme sürecinde AB kurumlarındaki temsil güçlerinde değişikliğe gitti.
- **28 Aralık:** Konsey, Komisyonu üç yıllık bir dönemde Türkiye'ye MEDA (Avrupa Akdeniz Ortaklığı Mali Destek Programı) II programı kapsamında 135 milyon Euro'luk yardım sağlanmasını önerdiği tüzüğü kabul etti.

2001 yılındaki gelişmeler

- **18-19 Ocak:** Hizmetler ve Kamu Alımları müzakerelerinin ikinci turu gerçekleştirildi.
- **26 Şubat:** Katılım Ortaklığına ilişkin usuller ile Katılım Ortaklığı çerçevesinde ülkemizin alacağı yardımların temelini oluşturacak Çerçeve Yönetmelik Genel İşler Konseyi'nin toplantısında kabul edildi.
- **3 Mart:** Tam üyelik kapsamında Türkiye'ye sağlanması öngörülen mali yardımların hukuki temelini oluşturan tüzük yürürlüğe girdi.

- **8 Mart:** AB Bakanlar Konseyi Türkiye için Katılım Ortaklığı Belgesini kabul etti.
- **19 Mart:** TBMM "Topluluk Müktesebatının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı"nı kabul etti.
- **13 Kasım:** IV. İlerleme Raporu yayınlandı.
- **17 Aralık:** AB Bakanlar Konseyi, Türkiye için katılım öncesi mali yardımın kullanım şeklini ayrıntılı olarak ortaya koyan tüzüğü onayladı.

2002 yılındaki gelişmeler

- **12-13 Şubat:** Medeniyetler arası siyasi diyalog Ortak Forumu İstanbul'da gerçekleştirildi.
- **19 Şubat:** AB uyum sürecinde gerçekleştirilen çalışmalar kapsamında hazırlanan I. Uyum paketi Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdi. I. Uyum Paketi ile düşünce ve ifade özgürlüğü güçlendirilmesi ve tutuklama ve gözaltı koşullarının iyileştirilmesine yönelik düzenlemeler yapıldı.
- **1-2 Mart:** İstanbul'da 5. Avrupa-Akdeniz Özel Sektör Zirvesi düzenlendi.
- **9 Nisan:** II. Uyum Paketi Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdi. II. Paket ile siyasi partiler kanunu, Dernekler Kanunu, Toplantı ve Gösteri Yürüyüşleri Kanunu, Jandarma Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun ve Basın Kanununda değişiklikler yapıldı.
- **2 Mayıs:** Avrupa Konseyi terör örgütleri ve teröristler listesini genişletti ve PKK ile DHKP-C de listeye eklendi.
- **21-22 Haziran:** Sevilla Avrupa Konseyi Zirvesinde Türkiye'nin adaylığını bir sonraki aşamaya geçirecek yeni kararların Kopenhag Avrupa Zirve'sinde, Helsinki ve Laeken Zirvesi sonuçlarına uygun olarak alınabileceği belirtildi.
- **28 Haziran:** AB ile Türkiye arasında Topluluk programlarına katılımın genel ilkelerini belirlemek üzere imzalanan çerçeve anlaşma 28 Haziran 2002 tarihli resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi.

- **3 Ağustos:** AB uyum yasaları olarak bilinen “Çeşitli Yasalarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun Teklifi” TBMM tarafından kabul edildi. 14 maddeden oluşan III. Paket ile öncelikle savaş ve savaş tehdidi halleri dışında ölüm cezasının kaldırılması ve Türk vatandaşlarının günlük hayatında geleneksel olarak kullandıkları farklı dil ve lehçelerde yayın yapılabilmesine ve bu dillerin öğrenilmesine imkan tanındı.
- **9 Ekim:** AB Komisyonu Türkiye’nin üyelik yönünde attığı adımları değerlendiren 2002 Türkiye İlerleme Raporu’nu yayınladı.
- **12-13 Aralık:** Kopenhag Zirvesi sonuçlarında Konsey’in 2004 yılı İlerleme Raporu ve Komisyonun görüşleri temelinde Aralık 2004’te yapılacak Zirvede Türkiye’nin Kopenhag siyasi kriterlerini karşıladığı kararını alması halinde müzakerelerin gecikmeden başlatılacağı bildirildi.

2003 yılındaki gelişmeler

- **11 Ocak:** IV. Uyum Paketi resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe girdi. Paket ile başta Siyasi Partiler Kanunu, Basın Kanunu, Dernekler Kanunu ve Dilekçe Kanunu olmak üzere 16 yasada değişiklik yapıldı.
- **23 Ocak:** AB uyum süreci kapsamında hazırlanan V. Uyum paketi yürürlüğe girdi. Paket ile Hukuk Usulü Muhakemeleri Kanunu ile Ceza Muhakemeleri Kanununda AIHM (Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi) kararları doğrultusunda yargılanmanın iadesine gidilebilmesi konusunda değişiklik yapıldı.
- **31 Ocak:** AB Komisyonu ile Türkiye arasında 2002 yılı mali yardım programının finansman zaptı imzalandı.
- **15 Nisan:** Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin 42. toplantısı Lüksemburg’da yapıldı. Toplantıda AB tarafı Türkiye’ye Gözden Geçirilmiş Kçatılım Ortaklığı Belgesini sundu.
- **19 Nisan:** Türkiye Büyük Millet Meclisi’nde AB Komisyonu kurulmasına dair yasa yürürlüğe girdi.

- **5 Kasım:** AB Komisyonu, Türkiye için hazırladığı 2003 Yılı İlerleme Raporunu ve Strateji Belgesini yayınladı.
- **12-13 Aralık:** Brüksel’de Avrupa Birliği Zirvesi gerçekleştirildi.

2.2 TÜRKİYE İMALAT SANAYİNİN GELİŞİMİ

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de ekonominin motoru imalat sanayidir. Ekonominin gelişimi İmalat sanayinin gelişimi ile paralellik arz etmektedir. Bu yüzden imalat sanayinin gelişimi ve mevcut durumunun analizi gelecek için yeni stratejilerin ve öngörülerin yapılmasında faydalı olacaktır. Türkiye’deki imalat sanayinin gelişimi de bu çerçevede, cumhuriyet öncesi dönemden başlayarak 2000’li yıllara kadar ele alınacaktır. Bu süreçte özellikle 1960 sonrası Avrupa Ekonomik Topluluğu ile olan ilişkiler ve 1980 sonrası dışa açılma ile önem kazanan Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği’ne adaylık dönemindeki ilişkiler ve bu sürecin imalat sanayi üzerindeki etkileri çalışmanın amaçları doğrultusunda ele alınacaktır. Cumhuriyet dönemi imalat sanayinin gelişimi kendi içinde 6 dönemde; 1923-1933 dönemi, 1933-1950 dönemi, 1950-1960 dönemi, 1960-1980 dönemi ve 1980 sonrası dönem olarak incelenecektir.

2.2.1 Cumhuriyet Öncesi Dönemde İmalat Sanayinin Durumu

Osmanlı Devletinde imalat sanayi genel özellikleri ile; küçük ölçekli yapıya sahip, yakın pazara yönelik faaliyette bulunan ve tüketim malları imal eden işletmelerden oluşmaktaydı. Geleneksel el sanatlarına dayanan o zamandaki imalat sanayi işletmelerinin %80’i yabancı azınlıkların elinde bulunmaktaydı. İşte bugünkü sanayinin batıda, özellikle de İstanbul’da yoğunlaşması bu dönemdeki bu tablonun bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır.¹⁶³

Osmanlı İmparatorluğunda duraklama döneminde yabancılara verilen kapitülasyonlar ve özel ticaret anlaşmaları ile kapıların batıya açılması, zaten yetersiz durumda olan imalat sanayi sektörünü olumsuz yönde etkilemiştir. Bütün korumaların kaldırılmasıyla, yabancı malların serbestçe piyasaya girişi yerli

¹⁶³ Yakup KEPENEK ve Nurhan YENTÜRK, **Türkiye Ekonomisi**, İstanbul : Remzi Kitabevi, 1994, s. 15

imalat sanayi işletmelerini çöküntüye uğratmıştır. Bu durum 19. yüzyılın sonlarına kadar devam etmiş ancak bu dönemde sanayinin geliştirilmesi ve yeniden yapılandırılması gündeme gelmiştir. Bu bağlamda, yerli sermayenin sanayiye yönlendirilmesi için çeşitli girişimlerde bulunulmuş, 1913 yılında “Geçici Sanayi Teşvik Kanunu” çıkartılarak sanayiciyi teşvik için çeşitli kolaylıklar sağlanmıştır. Ayrıca, ordunun çeşitli ihtiyaçlarının yerli üretimle karşılanması amacıyla bir takım sınıai girişimlerde bulunulmuştur. 20. yüzyılın başlarında gerçekleştirilen bu gelişmeler sanayide bir miktar hareketlenmelere neden olsa da Osmanlı Sanayisi hiçbir zaman dayanıklı tüketim malları ile ara ve yatırım malları alanlarında gelişmemiştir.¹⁶⁴

2.2.2 Cumhuriyet Dönemi İmalat Sanayinin Tarihsel Gelişimi

Cumhuriyet Dönemi imalat sanayinin tarihsel gelişimi daha cumhuriyetin ilanından öncesinde başlamıştır. Cumhuriyetin 1923 yılında ilanından bir süre önce İzmir’de Türkiye İktisat Kongresi toplanmıştır. Kongrenin açılışında Mustafa Kemal şunları söylemiştir:

“... Bir milletin doğrudan doğruya hayatıyla alakadar olan, o milletin iktisadiyatıdır. ... Tarihimizi dolduran zaferler, yahut izmihlallerin kaffesi ahvali iktisadiyemizle münasebettar ve alakadardır ... iktisadiyatımıza birinci derecede ve en çok ehemmiyet vermek mecburiyetindeyiz. Zamanımız tamamen iktisat devrinden başka bir şey değildir.”¹⁶⁵

Kongrede yeni kurulacak devletin kalkınma stratejisi tartışılmış, ülkenin temel ekonomik ve mali sorunları masaya yatırılmış ve özellikle imalat sanayinin önemi vurgulanmıştır. Sanayileşme olmadan iktisadi gelişmenin olamayacağı vurgulanmış ve sanayileşmenin önemi üzerine görüş birliğine varılmıştır. Fakat sanayileşmenin hangi politikalarla ve nasıl gerçekleştirileceği üzerinde görüş birliğine varılamamıştır.¹⁶⁶

Bu dönemde ekonomik kalkınma stratejisinin tespitinde iki temel görüş tartışma konusu olmuştur. Bunlardan birincisi, İnönü’nün önderliğini yaptığı ve

¹⁶⁴ KEPENEK ve YENTÜRK, a.g.e., s. 16-19

¹⁶⁵ A. Gündüz ÖKÇÜN, *Türkiye İktisat Kongresi: Haberler-Belgeler-Yorumlar*, Ankara : Sermaye Piyasası Kurulu Yayın No: 59, 1997, s. 204

¹⁶⁶ Hüseyin ŞAHİN, *Türkiye Ekonomisi*, Bursa : Ezgi Kitabevi Yayınları, 2002, s. 33

daha ziyade bürokratlar tarafından desteklenen, “*sanayileşmenin devletçilik ilkesi ile gerçekleştirilmesi*”dir. İkinci görüş ise, başlangıçta Fethi Okyar ve Serbest Fırkanın daha sonraları ise Celal Bayar’ın öncülüğünü yaptığı “*liberal iktisat politikası*”dır.

İşte bu görüşlerin tartışıldığı bir dönemde yapılan Türkiye İktisat Kongresinde liberal görüş ağır basmış ve kongrede “*tüccar grubunun esasları*” maddesi altında başlıca şu ilkeler üzerinde anlaşmaya varılmıştır.¹⁶⁷

- ✓ Yerli üretim teşvik edilecek ve lüks ithalattan kaçınılacaktır.
- ✓ Girişim ve çalışma özgürlüğü esas olacak fakat tekelliliğe izin verilmeyecektir.
- ✓ Kalkınmaya katkı sağlayacak ve kanunlara uygun hareket edecek yabancı sermayeye izin verilecektir.
- ✓ Yerli ürünlerin ulaşım tarifelerinde indirim yapılacaktır.
- ✓ Sanayiciler için teknik elemen yetiştirilecektir.
- ✓ Teknik eğitim geliştirilecektir.

İşte cumhuriyetin ilk yıllarında imalat sanayinde görülen gelişmeler Cumhuriyetin ilanından önce toplanan Türkiye İktisat Kongresinde kabul edilen bu temel ilkelerin uygulamaya geçirilmesinin bir sonucudur. Daha sonraki yıllarda da bu temel ilkeler üzerine şekillenecek olan iktisadi gelişme içinde imalat sanayinin geçirdiği evreler; Cumhuriyetin ilk yılları, devletçilik ve savaş dönemi, özel teşebbüsün önem kazandığı dönem, planlı dönem ve dışa açılma dönemi olarak incelenecektir.

2.2.2.1 1923-1933 Dönemi (Cumhuriyetin İlk Yılları)

Cumhuriyetin ilanından sonra imalat sanayinin geliştirilmesi için Türkiye İktisat Kongresinde kabul edilen ilkler çerçevesinde bir dizi önlemler alınmıştır. Daha çok özel sanayinin teşvik ve geliştirilmesine yönelik bu önlemler ve gelişmeler şu şekilde sıralanabilir:¹⁶⁸

¹⁶⁷ ŞAHİN, a.g.e., s. 34

¹⁶⁸ a.g.e., s. 36-39

- ✓ 1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankasının kurulması
- ✓ 1927 yılında Teşvik-i Sanayi Kanunu* çıkartılarak uygulamaya konulması
- ✓ 1927 yılında ilk sanayi sayımının yapılması
- ✓ İşyerlerinde Türk personel çalıştırma zorunluluğunun getirilmesi[§]

Ancak bu önlemlerin uygulamaya geçirilmesinde bir dizi iç ve dış faktör mani olmuş, bu nedenle arzu edilen bir sanayileşme gerçekleştirilememiştir. En önemli teşvik tedbirlerinden olan gümrük korumasının, Lozan Anlaşması hükümleri nedeniyle 1929 yılına kadar uygulanamaması, özel teşebbüse dayanan sanayileşmenin yetersiz kalmasına neden olmuştur. Aslında bu dönemde sınai yatırımları göze alacak girişimci kesimin yetersiz oluşu ve tüccarların çoğunun bu gibi yatırım ve atılımlar konusunda çekingen davranması da bu teşvik ve önlemlerden yeterince faydalanılamamasına sebep olmuştur.

Bunlardan başka, on yıla yakın bir süre zarfında girişilen harplerde büyük maddi kayıplara uğramış ve bu yüzden dışarıya aşırı borçlanmış ve tasarrufları da yatırıma dönüştürecek bir bankacılık mekanizmasının gelişmemiş olduğu bir memlekette sanayileşme için gerekli sınai yatırımları gerçekleştirmek için gerekli sermayenin sağlanması da çok zor olmuştur.

Uygulanan politikaların yeterince uygulanamamasında rol oynayan bir diğer olumsuz faktör ise Cumhuriyetin ilk yıllarında, daha önceleri ekonomik hayat içinde tüccar, sanayici ve teknisyen olarak aktif bir rol oynayan azınlıkların Türkiye'den ayrılmaları olmuştur. Ekonomik hayatın canlılığını sağlayan böyle bir kesimin ekonomiden elini çekmesi ile ekonomik hayat bu konuda yeteri kadar

* 1927 yılında çıkarılan Teşvik-i Sanayi Kanunu, temelde 1913 yılında çıkarılan Geçici Sanayi Teşvik Kanunu'nun kapsamının genişletilmesinden ibarettir. Çıkarılan kanun ile özel sanayi kuruluşlarının çeşitli yollarla teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Bu kanuna göre; hükümet, sınai kuruluşlar için toprağı belli şartlar altında ücretsiz verecek, vergi ayrıcalıkları sağlanacak, sınai kuruluşlar için gerekli makine ve teçhizat gümrük vergisinden muaf tutulacak, sınai kuruluşların kullandıkları temel maddeler, ara malları ve mamuller demiryollarında ucuz tarife ile taşınacak, hükümet ve diğer kamu kuruluşları bazı şartlar dahilinde yerli mamulleri –ithalattan %10 daha pahalı da olsa- tercihen satın alacaklardı.

§ Sadece idari kadro ve muhasebecilerin yabancı uyruklu olmasına izin verilmiştir. Uzmanlık gerektiren durumlarda ise, kısa süreli yurtdışından yabancı işçi –işçi Türk işçilere öğretmek koşulu ile- getirilebilecekti.

tecrübesi olmayan bir kesime devredilmiş olmaktadır ki bu alanda oluşan boşluğun doldurulması için uzun bir zamanın geçmesi gerekmiştir.¹⁷⁰

Bütün bu olumsuzluklara 1929 yılında dünya çapında yaşanan Büyük Ekonomik Bunalım eklenince zaten giriştiği harplerin yarasını henüz sarmamış olan Türk ekonomisi 1923 yılında yapmayı planladığı atılımı gerçekleştirememiştir. Dünya ekonomisinin durgunluğa girmesine, üretimin durmasına ve işsizliğin aşırı artmasına neden olan 1929 Büyük Bunalımının Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkileri ve iç gelişmeler Türkiye’de devletçilik eli ile sanayileşme yolundaki fikirlerin kuvvet kazanmasına ve ekonomik gelişmenin sağlanmasında sanayinin lokomotif görevi göreceği öngörülerinin yapılmasına yol açmıştır.

Bütün bu olumsuz etkiler nedeniyle 1923-1933 arası uygulanmaya çalışılan liberal ekonomi politikası, sanayide az da olsa bir artışa neden olmasına rağmen tatmin edici sayılabilecek bir sanayileşme ve sınai kalkınma gerçekleştirilememiştir.

Yine bu dönemde ilk olarak yapılan 1927 sanayi sayımı sonuçlarına göre; mevcut işletmelerin %43.6’sı tarım, %23.8’i dokuma ve %22.6’sı maden ve makine yapım ve onarım sektörlerinde bulunmakta idi. Çalışan kesimin %43’ü tarım, %18.7’si dokuma işletmelerinde istihdam edilmekteydi. İşletmelerin %71.5’inde en fazla üç çalışan olması o dönemdeki sanayinin küçük ölçekli ve aile işletmeleri şeklinde olduğunun göstergesi idi. Toplam sanayi kuruluşlarının ancak %4.28’i çevirici güç kullanmaktaydı. İlkel teknolojinin kullanıldığı sınai üretimin %65’i tarım, %18’i de dokuma sanayinde gerçekleştirilmekteydi.¹⁷¹

Bu yapıyla cumhuriyetin ilk yıllarında imalat sanayinde üretim henüz yerli temel tüketim ihtiyaçlarını karşılayabilecek seviyeye ulaşamamış, yapılan teşvik ve özendirme önlemlerine rağmen yukarıda ele alınan nedenlerden dolayı da özel sanayi önemli bir gelişme gösterememiştir.

¹⁷⁰ Mesut ÇAKIR, “İmalat Sanayi Tarihsel Gelişimi, Kilit Sektör Belirlenmesi ve İmalat Sanayi Sektörlerinin İthalata Bağımlılığının Çözülmesi” (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996), s. 5

¹⁷¹ 1927 yılında yapılan bu sanayi sayımının ayrıntılı sonuçları için bkz: Zehra MULLUK, Esra Burcu, Nazan DANACIOĞLU, **Türkiye’de Kalite Olgusunun Gelişimi (1299-1990)**, İstanbul : Kalder Yayınları No: 30, 2000 (Bölüm 3.2 Çizelge 4)

2.2.2.2 1933-1950 Dönemi (Devletçilik ve Savaş Dönemi)

Özel teşebbüsün teşvikine dayanan sanayileşme politikasının cumhuriyetin ilk on yılı olan 1923-1933 döneminde verdiği sonuçların yeterli görülmemesi nedeniyle 1930'lardan itibaren devletçilik olarak adlandırılan yeni bir yaklaşım imalat sanayinde benimsenmeye başlanmıştır. Devletçilik uygulamasında, sanayileşmede esas itibariyle özel teşebbüs önem arz etmekte ve bu nedenle teşvik sistemine devam edilmesi, bununla birlikte kalkınmada gerekli yatırımlarda devletin öncü olması ve bu amaçla iktisadi devlet teşebbüslerinin kurulması gerektiği temel ilke olarak benimsenmiştir. Bu ilke çerçevesinde devletçilik politikasının üç temel esası vardı.¹⁷² Bunlar:

1. Devletin bir takım sınai teşebbüsleri kurup işletmesi nihai bir gaye olmayıp, geçiş dönemine has bir mecburiyet olarak benimsenmiştir. Ekonominin temeli ve lokomotifi, ilke olarak yine özel teşebbüstür.
2. Devletçilik sadece sanayi sektörü için söz konusudur. Tarım kesiminde devletçilik yoluyla üretim tesislerinin kurulması ilk etapta söz konusu değildir.
3. Devletin doğrudan yatırım yaptığı bütün alanlar özel teşebbüsün çalışmasına açık tutulmuştur. (Mali nedenlerle devlet tekeli olanlar bu kapsamın dışındadır)

Devletçilik politikalarının uygulamaya başlanması sonucu 1933-1938 yıllarını kapsayan ve planlı dönemin ilk belirtilerini taşıyan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (I. BYSP) kabul edilerek 1934'te uygulamaya konulmuştur. Esasları itibariyle plandan ziyade bir program niteliğinde olan bu sanayi planının başlıca amaçları özetle şunlardır: Doğal kaynaklara dayalı sınai üretim tesislerinin kurulması, ithal edilen temel malların yerli üretimine öncelik verilmesi ve sınai tesislerin hammadde ve işgücüne yakın yerlerde kurulmasıdır.

¹⁷² Memduh YAŞA, **Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ekonomisi 1923-1978**, Ankara : Akbank Yayınları, 1980, s. 42

I. BYSP ile kamu kesiminin imalat sanayi ve madencilik sektörlerinde önemli yatırımlar yapması planlanmış ve bu amaçla imalat sanayinin şu sektörlerinde yatırımlar gerçekleştirilmiştir:¹⁷³

- Dokuma sanayi (pamuk, kendir, yün)
- Maden sanayi (demir, kok, kömür, bakır, kükürt)
- Selüloz sanayi (kağıt, karton, suni ipek)
- Seramik sanayi (şişe, cam, porselen)
- Kimya sanayi (saç yağı, klor, südkostik, süper fosfat)

Ayrıca I. BYSP'nin temel stratejisi olarak, temel ihtiyaç maddeleri olan un, şeker ve pamuklu kumaş gibi “*üç beyaz*” ile kömür, demir ve akaryakıt gibi “*üç siyah*” tan oluşan maddelerin üretimine öncelik verilerek, bu mallarda ithal ikamesi uygulanmıştır.

Planda Türkiye'nin tarımda uzmanlaşmasının yanlış olduğu ve kurulacak sanayilerin de hammaddelerinin ülke içinde olması gerektiği vurgulanmıştır. Böylece hem dışa bağımlılık azaltılacak hem de ekonomide sektörler arası bütünlük sağlanarak faktör avantajlarından yararlanılabilecektir. Bu çerçevede, planda 23 fabrikanın kurulması öngörülmüş, bu hedeflere dördü dışında ulaşılarak 19 fabrika kurularak üretime geçilmiştir.

Bu dönemin sayısal göstergelerinde ise devletçiliğin ağırlığı hissedilmeye başlanmış, 1932-1939 yılları arasında Kamu İktisadi Teşekkülleri(KİT)'nin sayısı 32'den 111'e çıkmıştır. 1934 yılında 1.450 milyon TL (1938 fiyatlarıyla) olan Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) 1938 yılında 1.895 milyon TL'ye yükselmiş ve sanayinin GSMH içindeki payı %16.7 olarak gerçekleşmiştir. Dönem boyunca sanayi sektörünün büyüme hızı 1935 ve 1936 yıllarındaki -0.5 ve -3.2 gibi olumsuz gelişmeler dışında yıllık %10'un üzerinde gerçekleşmiştir. Üretimde ithal ikameci strateji başarılı sonuçlar vermiş bu dönemde şeker, çimento, yünlü ve pamuklu dokuma, cam ve şişe ürünlerinde iç talebin yaklaşık %80'i yerli üretimle karşılanmıştır.¹⁷⁴

¹⁷³ ÇAKIR, a.g.e., s. 6-7

¹⁷⁴ ŞAHİN, a.g.e., s. 69

I. BYSP'nın başarıyla yürütülmesi üzerine 1936 yılında İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı (II. BYSP), birinci planın devamı olarak hazırlanmıştır. İkinci Dünya Savaşı nedeniyle uygulanamayan bu plan, ara ve yatırım malları üretimine öncelik vermekte ve imalat sanayi, enerji ve madencilikte önemli yatırım hedefleri içermektedir. Planda öngörülen yatırım yapılacak başlıca imalat sanayi sektörleri şunlardır:¹⁷⁵

- ✓ Makine sanayi
- ✓ Ölçü aletleri sanayi
- ✓ Metal işleme sanayi
- ✓ Gemi yapım sanayi
- ✓ Kimya sanayi alt kolları
- ✓ Çimento sanayi
- ✓ Gıda sanayi

İkinci Dünya savaşının çıkması ile plan uygulamaya geçirilememiş ve savaş yılları tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ekonomik hayatın yavaşlamasına ve gerilemesine neden olmuştur. Savaş dolayısıyla gerekli ithalatın yapılamaması ve bunun sonucunda makine ara malı girdilerinde yaşanan darboğaz ve tarım sektöründeki üretim düşüşü nedeniyle savaş öncesi sanayi sektöründen elde edilen GSMH 343.5 milyon TL iken 1945 yılında 267 milyon TL'ye düşmüştür. Aynı dönemde GSMH da 1.975 milyon TL'den 1.4 milyon TL'ye gerilemiştir.¹⁷⁶

1927 yılında uygulanmaya başlayan Teşvik-i Sanayi Kanunu 1942 yılında yürürlükten kalkmış ve 1963'e kadar sanayiye teşvik edici hiçbir yasal düzenlemeye gidilmemiştir. Uygulanan politikalar nedeniyle artan talep sonucu özel sermaye sınıai yatırımlara yönelmiştir.¹⁷⁷

II. Dünya Savaşından sonra da sanayinin gelişmesinde kamu kesimi önemli rol oynamıştır. Bu dönemde özel kesim, ara ve yatırım malları üretimine

¹⁷⁵ Çağdaştopyum, 11 Nisan 2004 (<http://www.cagdastopyum.org/bilgi/atadonemiekonomipolitik5.htm>)

¹⁷⁶ Rıdvan KARLUK, *Türkiye Ekonomisi / Tarihsel Gelişim ve Yapısal Değişim*, İstanbul : Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 1996, s. 74

¹⁷⁷ Filozof (<http://www.filozof.tripod.com/iktisad.html>)

yönelmiş ve bu alanın karlı bulunması ve dış pazarlardan korunmanın da verdiği rahatlık nedeniyle çok sayıda atölye tipi küçük ölçekli işletme üretime başlamıştır.

Özetlemek gerekirse, 1933-1950 döneminde I. BYSP hazırlanarak uygulamaya konulmuş, ülkenin temel ihtiyaçlarının yerli üretimle karşılanması sağlanmış, devletçilik ilkesinin uygulanmasıyla pek çok büyük sanayi kuruluşunun temeli atılmıştır. Devlet özel sektörün üstesinden gelemeyeceği yatırımları üzerine almış, bu şekilde özel teşebbüsün destekleyicisi ve tamamlayıcısı olmaya çalışmıştır. Yine bu dönemde bütün dünyayı olumsuz etkileyen II. Dünya Savaşı nedeniyle 1939-1945 yılları arasında ekonomide bir gerileme ve durgunluk yaşanmış fakat Türkiye'nin savaşa bilfiil iştirak etmemesi olumsuz etkilerin boyutunu azaltmıştır.

2.2.2.3 1950-1960 Dönemi (Özel Teşebbüsün Önem Kazanması)

Türkiye'de imalat sanayi II. Dünya savaşından sonra özellikle 1950'de çok partili sisteme geçişle birlikte yapısal sonuçlar doğurabilecek yeni bir döneme girmiştir. Tüketim malları sanayi ve özel teşebbüsün öncelik kazandığı bu dönemde yol, elektrik vb. altyapı çalışmalarına hız verilmiş, montaj sanayisi de bu dönemde ülkemize gelmeye başlamıştır.

1950'de iktidarın değişmesiyle, yoğun devletçilik görüşü terk edilerek özel teşebbüsün azami derecede teşvikine önem verilmiştir. Ancak devletçilik ilkesinin özel teşebbüsü destekleyici ve tamamlayıcı rol oynaması nedeniyle bu dönemde özel yatırımlarla beraber kamu yatırımlarında da önemli artışlar olmuştur. Bu dönemde gerçekleşen toplam sabit yatırımlar içinde özel sabit yatırımların ve kamu sabit yatırımlarının payı ve yıllık artış oranları Tablo 2.1'de gösterilmektedir.¹⁷⁸

Tablodan da görüldüğü gibi 1950-1960 döneminde özel sabit yatırımlarının oranı kamu yatırımlarından fazla olmakla beraber özel teşebbüse yapılan teşvikler nedeniyle özel teşebbüsün oranında beklenen artış gerçekleşmemiştir. Devletçilik ilkesinin ise halen etkisini hissettirdiği görülmektedir.

¹⁷⁸ DİE, *Türkiye Milli Geliri ve Harcamaları, 1948-1972*, Yayın No: 680, Ankara, 1973, s. 124

Öte yandan 1954 yılında imalat sanayi ve diğer ekonomik sektörlerde özel yabancı sermayenin teşviki için 6224 sayılı Özel Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile petrol alanında da 6236 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle yabancı sermaye yatırımları cazip hale getirilmiştir. İmalat sanayinde ihracata yönelik sanayi yerine ithal ikameci sanayi dallarına ağırlık verilmiştir. Bu dönemde yabancı sermayeye tanınan imtiyazlar ve teknoloji transferi sonucu kimya, ilaç sanayi, otomotiv, makine aletleri, elektronik gibi ileri teknoloji gerektiren ithal ikame sanayi dallarındaki gelişme, nispeten basit teknoloji kullanan dokuma, tütün gıda, dericilik, cam, toprak ve killi mamuller imalat kollarındaki gelişmeden daha fazla olmuştur.¹⁷⁹

Tablo 2.1 Özel Sabit Yatırımların Toplam Sabit Yatırımlar İçindeki Payı ve Yıllık Artış Hızı, (%)

Yıllar	Özel sabit yatırımların oranı	Kamu sabit yatırımların oranı	Özel yatırımların yıllık artışı	Kamu yatırımların yıllık artışı	Toplam yatırımların yıllık artışı
1950	61	39	23.3	40.5	29.5
1951	62	38	8.5	4.2	6.8
1952	60	40	22.5	34.2	26.9
1953	53	47	1.7	31.7	19.8
1954	56	44	1.0	9.7	4.0
1955	58	42	6.1	0.0	3.4
1956	53	47	14.7	1.6	7.8
1957	51	49	1.3	9.7	5.2
1958	57	43	11.3	12.2	0.1
1959	54	46	1.8	12	4.1

Kaynak: DİE, Türkiye Milli Geliri ..., s. 123

1950-1960 yılları arasında çeşitli imalat sanayi alt sektörlerindeki üretimin toplam üretim içindeki payları Tablo 2.2’de görülmektedir. Tablodan da görüleceği gibi, söz konusu on yıl içerisinde dokuma, içki ve giyim sektörlerinin toplam üretim içindeki payı bir parça düşerken, buna karşılık kimya, petrol ve kömür, toprak mamulleri, temel metaller, madeni eşya sektörlerinin ise üretimdeki payları artmıştır.¹⁸⁰

Sonuç olarak, 1950 ile 1960 yılları arası dönemde sanayileşme ile yatırım mallarının yanında yedek parça ve ara malı ithalatı büyük ölçüde artmıştır. Yine

¹⁷⁹ ÇAKIR, a.g.e., s. 14

bu dönemde bazı tesislerin yabancı sermayeye ait olması nedeniyle elde edilen karın çoğunun dışarıya gitmesi uygulanan sanayileşme politikasının eleştirilmesine neden olmuştur.

Tablo 2.2 İmalat Sanayi Üretim Değerinin Sektörler Arasındaki Dağılımı, 1950 ve 1960 Yılları (Cari Fiyatlarla, %)

Sektör	1950	1960	Sektör	1950	1960
Gıda	32.9	32.4	Lastik	1.4	1.3
İçki	2.4	1.7	Kimya	0.6	8.0
Tütün	14.2	9.1	Petrol ve kömür	0.2	1.9
Dokuma	26.1	21	Toprak mamulleri	2.2	3.2
Giyim	1.2	0.6	Temel metaller	2.9	7.3
Ağaç mamulleri	1.4	2.0	Madeni eşya	2.7	3.6
Mobilya	-	0.2	Makine imalat	0.5	0.5
Kağıt	1.6	1.8	Elektrik makineleri	-	0.9
Matbaa	0.9	1.3	Taşıt araçları	2.2	2.5
Deri ve kürk	0.8	0.8	Diğer	5.8	0.5
TOPLAM				100	100

Kaynak: Yaşa, a.g.e., s. 75

Örneğin, özel teşebbüs ve yabancı sermayeyi teşvik için alınan önlemlerin aşırı olduğu ve bu nedenle kaynakların verimsiz alanlara yöneldiği ileri sürülmüştür. Bütün bu eleştirilere rağmen bu dönem, 1933-1939 yılında yapılan ilk kalkınma hamlesinden sonra farklı bir strateji ile gerçekleştirilen ikinci büyük kalkınma hamlesi olarak nitelendirilmiştir. Bu dönemin başarısı, 1933 ile 1960 yılları arasındaki GSMH ve sektörel büyüme hızlarının 6 alt dönemde verildiği Tablo 2.3'ten de görülmektedir.

Tablo 2.3 GSMH ve Sektörel Büyüme Hızları, 1933-1938 ve 1950-1959 Dönemleri Karşılaştırması, (Yıllık Ortalama Büyüme Hızları, %)

Dönemler	Reel GSMH	Nüfus Artışı	Kişi Başına Reel GSMH	Tarım	Sanayi	İnşaat
1933-1938	1.9	1.5	0.4	1.4	3.1	-2.7
1939-1949	0.6	1.5	-0.9	-1	3.3	-1.2
1950-1959	6.9	2.9	4.0	6.2	9.3	8.2
1950-1953	11.3	2.8	8.5	12.2	10.5	15.7
1954	-3.0	2.8	-5.8	-13.5	9.4	7.4
1955-1959	5.5	2.9	2.6	6.0	8.1	2.4

Kaynak: DİE, İstatistik Konular (www.die.gov.tr)

¹⁸⁰ YAŞA, a.g.e., s. 75

2.2.2.4 1960-1980 Dönemi (Planlı Dönem)

1960 ve sonrası Türkiye ekonomisi için yeni bir dönemin başlangıcıdır. Bu dönem, ekonominin tümünü kapsayan 5 yıllık kalkınma planlarının uygulandığı planlı dönemdir. 1960 yılında Devlet Planlama Teşkilatının (DPT) kurulması ile 1962 yılında bir yıllığına hazırlanan geçici planın ardından 1963-1967 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (I. BYKP) hazırlanmış ve yürürlüğe konmuştur. Böylece imalat sanayi sektöründeki gelişmeler de plana bağlanmıştır.

I. BYKP’nda karma ekonomik sistem çerçevesinde bir önceki dönemde olduğu gibi özel teşebbüsün ve özel yabancı sermayenin teşvik edilmesi, ancak her iki teşebbüsün özellikle karlar, fiyatlar ve kullandıkları yerli girdilerin oranı açısından denetlenmesi öngörülmüştür. Ayrıca, vergi reformu, KİT’lerin tekrar organizasyonu, toplum kalkınması ve toprak reformu konuları öncelikli ele alınması gereken alanlar olarak kararlaştırılmıştır. Tarım ve sanayi sektörü arasında bir tercihe gidilmemiş, yatırımların sektörel dağılımlarında verimlilik ilkesinin temel alınacağı belirtilmiştir.¹⁸¹

Yine bu planda kalkınma hızı %7 ve sanayinin büyüme hızı %12.9 olarak hedeflenmiş, üretim artış oranları ise tarımda %4.2, madencilikte %8.7, imalat sanayinde %11.5, enerjide %12.8 ve ulaşımda %9.6 olarak öngörülmüştür.¹⁸² Görüldüğü gibi planda sayısal büyüklüklere ağırlık verilmiş fakat niteliksel alanlar ihmal edilmiştir. Sanayinin korunarak uluslararası piyasada rekabet edebilecek düzeye gelmesi öngörülmüş, ancak teknolojik düzey ve üretim ölçeği üzerinde durulmamıştır. Öte yandan planda sanayinin gelişmesi için sanayi kredileri ve ihracatı artırmak amacıyla hammadde üzerinden alınan vergi ve harçların geri iadesi sağlanmıştır. Yine bu planla verimli yatırımlardan ziyade istihdama yönelik yatırımlara ağırlık verilmiştir.

I. BYKP’nın ardından 1968-1972 yıllarını kapsayan II. BYKP hazırlanarak yürürlüğe girmiştir. Planın temel belirleyici hedefi yine kalkınma hızı olmakla birlikte bu planda sanayi sektörüne ayrı bir önem verilmiştir. Sanayinin yıllık büyüme hızının %11.1 olarak belirlendiği planda I. Planda yapılan yanlışlıklar düzeltilerek sayısal büyümenin ötesinde niteliksel öğeler ağırlık kazanmıştır.

¹⁸¹ ÇAKIR, a.g.e., s. 17

¹⁸² KEPENEK, a.g.e., s. 134-136

Kamu sektörünün özellikle ara ve yatırım mallarının üretimine destek olması ve özel sektörün de teşviki ve özendirilmesi konusunda köklü tedbirlere başvurulmuştur. Verimlilik konusu bu planda ön plana çıkmış ve imalat sanayi işletmelerinin küçük işletmeler olması nedeniyle ekonomik kapasitede üretim yapılmadığı belirtilmiştir. Ayrıca bu planda hızla gelişen üretim teknolojisi ve işletme tekniklerinden yeterince yararlanılması gerektiği ve kamu sektörünün yapmış olduğu yatırımların verimli olabilmesi için üretimde uzmanlaşmanın, teknik hizmetlerin geliştirilmesinin ve pazarlama faaliyetlerinin etkinleştirilmesinin gerekliliği vurgulanmıştır. Ancak bu dönemde anayasada yer alan reformların geciktirilmesi nedeniyle kalkınma planları istenilen başarıya ulaşamamıştır.

II. BYKP'nın ardından 1973 yılında yeni bir uzun dönem stratejisinin ilk aşaması olarak 1973-1977 dönemi için III. BYKP hazırlanarak yürürlüğe girmiştir. 15 yıllık bir periyodu için alan bu uzun dönemde sanayi yapısının değiştirilmesi amaçlanmıştır.

Sanayi üretiminde özellikle ara malı ve yatırım malı üretimine öncelik verilmiş, özellikle ileri teknoloji gerektiren sanayi kolları ithalata karşı korumaya alınmıştır. Verimlilik konusu üzerinde yine önemle durulmuş ancak kıstası ne olacağı açıkça belirtilmemiş, sadece büyük kapasiteli yatırımların verimliliğinin yüksek olacağı görüşü dile getirilmiştir. Bu amaçla yeni yatırım kararlarında kurulacak işletmelerin ekonomik kapasitede olması gerektiği, monopol oluşması durumunda doğacak olumsuz etkilerin fiyat ve kalite kontrolü ile, gerekirse de ithalat ile giderileceğine karar verilmiştir. Ancak bu plan döneminin son yıllarında yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar ve dünyada yaşanan petrol krizleri nedeniyle, hedeflenen amaçlara ulaşamamıştır.

Yine bu dönemin ardından yapılan ve 1978-1982 yıllarını kapsayan IV. BYKP da, yaşanan krizler ve 1980 yılında askeri yönetimin idareye el koyması gibi olumsuz nedenlerden dolayı uygulanamamış ve 1980 yılı, Türkiye ekonomisi için yeni bir dönüm noktası olmuştur.

1960-1980 arasını içine alan planlı dönemi genel hatları ile özetleyecek olursak karşımıza şöyle bir tablo çıkmaktadır:¹⁸³

¹⁸³ ÇAKIR, a.g.e., s. 21

Planlı dönemde imalat sanayinin sektörel dağılımında Gıda Sanayi, toplam imalat sanayi içinde en fazla paya sahip sektör olmuştur. DPT'nin 1978 yılı için yaptığı tahminlere göre bu sektörün toplam imalat sanayi üretimi içindeki payı %22'dir. Bu sektörü %13.9 ile Dokuma ve Giyim, %7.8 ile Petrol Ürünleri (LPC, benzin, fueloil, asfalt, motorin), %5.4 ile Demir Çelik, %5.2 ile orman ürünleri, %5.1 ile Kimya, %4.4 ile Tütün ve %4.3 ile Karayolları Taşıtları izlemektedir.

Tüketim malları sanayisi; Gıda, İçki, Dokuma ve Giyim ile Tütün Sanayi olmak üzere 4 sektörden oluşmakta ve 1978 yılı itibariyle toplam imalat sanayinin %42.1'ini oluşturmaktadır. Ara malları ise imalat sanayi üretiminde %41.8'lik bir paya sahipken yatırım mallarının payı %16.8'dir. Zamanla tüketim mallarının payı azalmış, ara malı ve yatırım malı üreten sektörlerin ağırlığı artmıştır.

Yine bu dönemde Türkiye'de tarıma dayalı imalat sanayi işletmelerinin imalat sanayi içindeki payı yüksektir. Tarıma dayalı sanayi sektörlerinden olan Gıda, İçki, Tütün, Dokuma, Orman Ürünleri ve Kağıt sektörlerinin toplam imalat sanayi içindeki üretim payı cari fiyatlarla 1950'de %73.6, 1972 yılında %53.4 ve 1976 yılında %56.0 olmuştur.

İmalat sanayinde katma değerün üretime oranı düşüktür ve bu oran zamanla daha da düşmüştür. 1962'de 0.415 olan bu oran 1976'da 0.295'e düşmüştür. Bu düşüşün sebebi ise, ithalatın artması ve yurtiçi tarım ve madencilik kesimindeki üretimin hammadde ve temel madde olarak kullanılmasıdır.

Bu dönemde Giyim Eşyası, Ağaç ve Mantardan Mamuller, Döşeme, Kürk ve Deri Mamulleri gibi küçük sanayi kolları büyük sanayiye kıyasla daha ağırlıktadır.

Ayrıca bu dönemde, imalat sanayinde kamu sektörü de önemli bir yer tutmaktadır. Kamu sektörünün toplam imalat sanayi içindeki payı katma değer açısından 1972 yılı cari fiyatlarıyla %36.6, ayı yıl özel sanayinin payı %62.6 ve köy sanayinin payı ise %0.8'dir.¹⁸⁴

1960-1980 arası planlı dönemde imalat sanayinin bölgeler arası dağılımında ise imalat sanayinin Ankara, İstanbul ve İzmir gibi büyük illerde toplandığı görülmektedir. 1976 yılı cari üretimi açısından imalat sanayinin %53.6'sı Marmara Bölgesinde bulunmaktadır. %14.3 ile Ege Bölgesi ikinci,

¹⁸⁴ DPT, III. BYKP 1975-1979, Ankara, 1975, s. 41

%10.8 ile Akdeniz Bölgesi üçüncü ve %8.2 ile İç Anadolu Bölgesi dördüncü sıradadır. Batı ve Doğu Karadeniz Bölgesinin toplam payı %9.1 ve Doğu ile Güneydoğu Anadolu Bölgesinin toplam payı ise %3.9'dur.¹⁸⁵

1960-1980 yılları arasında imalat sanayinde görülen genel gelişmeler Tablo 2.4 ve Tablo 2.5'te özetlenmektedir.

Türkiye imalat sanayi için 1980 yılı sanayileşme sürecinde bir dönüm noktasını temsil etmektedir. Hızlı fiyat artışları, üretim darboğazları ve dış ödeme güçlüğü biçiminde görülen ekonomik ve mali krizin zamanla siyasal ve toplumsal bir krize dönüşmesi sonucu mevcut ekonomik sistemde köklü değişiklikler yapılması gereği gündeme gelmiştir.

Tablo 2.4 İmalat Sanayi Katma Değerinin GSMH İçindeki Payı, 1962-1977 (1968 Faktör Fiyatlarıyla)

Yıllar	İmalat Sanayi (milyar TL)	GSMH (milyar TL)	İmalat Sanayi/ GSMH (%)
1962	10,762	76,754	0.14
1963	12,303	84,188	0.15
1964	13,400	87,619	0.15
1965	14,675	90,368	0.16
1966	16,913	101,204	0.17
1967	18,649	105,461	0.18
1968	20,905	112,493	0.19
1969	23,340	118,594	0.20
1970	23,574	125,425	0.19
1971	25,620	138,185	0.19
1972	28,439	148,477	0.19
1973	32,127	156,458	0.21
1974	34,440	168,013	0.20
1975	37,456	181,383	0.21
1976	40,838	195,326	0.21
1977	43,241	205,094	0.21

Kaynak: DİE, Türkiye Milli Geliri ..., s. 10

¹⁸⁵ DİE, Türkiye Milli Geliri ..., s. 10

Tablo 2.5 İmalat Sanayi ve Alt Sektörlerinin Bazı Yıllarda Gayri Safi Üretimi, 1962-1975 (Cari Fiyatlarla, Milyon TL)

İmalat Sanayi Kolları	1962	1967	1972	1975
I. Tüketim Malları	29,107	36,543	52,815	175,348
Gıda	16,914	20,150	28,169	97,685
İçki	887	1,214	1,419	3,906
Tütün	2,474	2,615	4,527	9,137
Dokuma ve Giyim	8,800	12,564	18,700	45,621
II. Ara Malları	12,975	24,422	44,675	114,109
Orman Ürünleri	1,869	2,644	3,934	10,057
Kağıt	468	673	1,610	3,071
Basım	318	605	1,140	1,904
Deri ve Mamulleri	1,484	1,714	2,251	9,318
Lastik	185	1,107	1,590	2,729
Plastik	237	513	1,100	3,483
Kimya	1,660	3,232	6,915	13,847
Petro-kimya	8	77	492	4,359
Petrol Ürünleri	3,317	5,378	10,289	26,394
Gübre	140	254	1,006	4,765
Çimento	539	979	1,972	4,302
Cam	310	477	1,202	1,904
Seramik	42	215	358	928
Demir-çelik	1,435	4,869	7,884	17,644
III. Yatırım Malları	4,603	8,058	15,960	49,455
Madeni Eşya	1,508	2,250	3,500	9,150
Makine İmalat	681	1,617	2,500	10,535
Tarım Makineleri	180	608	1,494	4,891
Elektrikli Makine	268	740	1,235	6,185
Elektronik	198	289	1,108	3,180
Karayolu Taşıtları	1,361	2,110	5,248	13,146
Demiryolu Taşıtları	275	282	540	1,132
Gemi İnşaat	62	162	335	1,039
Toplam	46,685	69,023	113,450	320,910

Kaynak: DPT, III. BYKP ..., s. 58

2.2.2.5 1980 Sonrası Dönem (Dışa Açılma Dönemi)

1980’li yıllarda, kısaca “ithal ikameci” olarak adlandırılan sanayileşme politikaları terk edilerek “ihracata yönelik sanayileşme” olarak bilinen yeni bir

döneme girilmiştir.¹⁸⁶ Bu yaklaşımın egemen olduğu bir dönemde hazırlanan V. BYKP'nın “*temel amaç ve politikaları*”ndan birisi de “*prodüktif istihdamın artırılmasıdır.*” Yine planda, “*kaynak kullanımındaki etkinlik*” temel sorunlar arasında sayılmaktadır.¹⁸⁷ “*Yatırımların ve üretimin yapısı, verimlilik ve rasyonellik ilkeleri dikkate alınarak istihdam artışını sağlayacak şekilde yönlendirilecektir*” ilkesini benimseyen VI. BYKP'nda ilk olarak Verimlilik başlığı altında bir bölüm açılarak verimliliğin önemi ön plana çıkmıştır. Örneğin plana göre: “*Sektör ve alt sektör verimlilik değerlerinin gelişmiş ülkeler düzeyine ulaştırılması esas alınacak; kalkınma planları ve yıllık programlarda yer alacak verimlilik hedefleri bu çerçevede belirlenecektir.*”¹⁸⁸

1980 yılı başlarında yürürlüğe giren ve ekonomik sistemde büyük değişiklikler öngören “*24 Ocak ekonomik istikrar önlemleri*” ile öncelikle kamu sektörünün ekonomik hayat içindeki payının daraltılması, piyasa mekanizmasının serbestçe işlemesi ve sınai üretimin serbest piyasa koşullarında belirlenmesinin gerekliliği üzerinde durulmuştur. Bu ilkeler çerçevesinde mevcut kamu işletmelerinin zamanla özel sektöre devredilmesi amaç olarak benimsenmiştir.

Ayrıca bu önlemlerle ekonominin dışa açılması ve kapitalist dünya ekonomisiyle entegrasyonu da hedeflenmiştir. Bu amaçla sanayi ve ticaret politikalarının liberalizasyonu ve kamu kuruluşlarının özelleştirilmesinin ardından mali alanda da liberalizasyon hareketleri görülmüştür. 1989 yılında gerçekleştirilen bir dizi düzenleme ile kambiyo rejimi ve sermaye hareketleri üzerindeki kısıtlamalar büyük ölçüde kaldırılarak her alanda bir serbestleşmeye gidilmiştir.¹⁸⁹

Bu dönemde imalat sanayinin yapısı ve gelişmesinde gözle görünür bir değişim, üretim içinde ara ve yatırım mallarının payının artması şeklinde olmuştur. 1970-1988 döneminde yıllık ortalama %8.6 büyüme hızına sahip imalat sanayinin GSMH içindeki payı da 1970'te %17.8 iken 1988'de %21.4 olmuştur.¹⁹⁰

¹⁸⁶ MPM, a.g.e., s. 14

¹⁸⁷ DPT, V. BYKP 1985-1989, Ankara, 1985, s. 2 ve s. 189

¹⁸⁸ DPT, VI. BYKP 1990-1994, Ankara, 1989, s. 344

¹⁸⁹ ŞAHİN, a.g.e., s. 193

¹⁹⁰ ÇAKIR, a.g.e., s. 31

İmalat sanayinden elde edilen katma değerın alt sektörlerce göre dağılımında 1980 yılına kadar tüketim mallarından ara ve yatırım malları lehine bir kayma görülürken 1980 sonrasında imalat sanayi gelişme hızının düşmesine paralel olarak ara mallarında da bir düşüş gözlenmiştir. İmalat sanayi katma değeri içinde 1970 yılında %41.9 paya sahip olan tüketim malları sanayinin 1980'deki payı %38.3'e ve 1988'de %37.9'a düşmüştür.

Aynı dönemde ara mallarının üretim içindeki katma değer oranı 1980'de %44.2'ye ve 1988'de %41.6'ya gerilemiştir. Yatırım mallarının payı ise 1980 yılında %17.6'ya ve 1988 yılında %20.5'e yükselmiştir. 1980 ve 1988 yıllarında imalat sanayi alt sektörlerinin üretim içindeki katma değer oranları Tablo 2.6'da görülmektedir.¹⁹¹

Tablo 2.6 Sanayi Üretim Yapısı, 1980-1988, (Üretim İçinde Katma Değer Payı, %)

Sektörler	1980	1988
Gıda, İçki Ve Tütün Sanayi	15.7	15.3
Dokuma, Giyim Eşyası Ve Deri Sanayi	18.0	15.8
Orman Ürünleri Ve Mobilya Sanayi	1.4	1.3
Kağıt, Kağıt Ürünleri Ve Basın Sanayi	3.2	3.6
Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk Sanayi	24.5	21.8
Taş Ve Toprağa Dayalı Sanayi	6.1	6.2
Metal Ana Sanayi	8.8	8.4
Metal Eşya, Makine Teçhizat Ve Ulaşım Araçları Sanayi	17.3	20.0
Diğer İmalat Sanayi	0.3	0.5

Kaynak: BORATAV, a.g.e, s. 21 kaynağındaki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

1989-1993 döneminde imalat sanayinin yıllık üretim artış hızı %7 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde talepteki değişimlerin etkisiyle imalat sanayinin yapısında önemli değişiklikler olmuştur. Kara yolu taşıtlarında, dayanıklı tüketim mallarında ve elektronik sanayinde gözlenen talep artışları, yatırım malı üreten sektörlerin üretiminin yıllık ortalama %17.2 artmasına ve bu sektörlerin toplam imalat sanayi içindeki payının 1988 yılında %14.1 iken 1993'te %20.3'e yükselmesine neden olmuştur.

1989-1993 döneminde imalat sanayinde başta tevsî ve modernizasyon olarak özel kesimde yeni yatırımlarla üretim kapasitelerinde artışlar gözlenmiştir.

¹⁹¹ Türkcan BORATAV, *Türkiye'de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT'ler*, İstanbul, 1993, s. 21

İmalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı 1993 yılında ortalama %80 olmuştur.

Bu gelişmeler 1996 yılında Türkiye'nin Gümrük Birliğine girmesiyle yeni bir boyut kazanmıştır. Avrupa Birliği'ne üyelik yolunda atılan ciddi adımlar ve bu noktada meydana gelen gelişmeler Türkiye imalat sanayini hem olumlu hem olumsuz etkilemiştir. Gümrük Birliği'ne geçiş ile başlayan ve adaylık sürecinin etkisiyle artan, imalat sanayindeki bu gelişmeler aşağıda ele alınacaktır.

Gümrük Birliği ile 1950'li yıllardan itibaren gümrük duvarlarıyla yabancı sanayilere karşı koruma altında tutulan Türkiye imalat sanayi uluslar arası piyasalara açık hale gelmiştir. Bu gelişme Türkiye'nin AB'ne tam üyelik yolunda atmış olduğu adımların da somut bir göstergesidir. Bu dönemde imalat sanayindeki gelişmeler de daha çok Gümrük Birliği ve AB'ye üyelik tabanında gerçekleşmiştir. Verimlilik ve rekabet gücünün önemi ve araştırılması da bu dönemde yoğunluk kazanmıştır.

Yine bu dönemde Gümrük Birliği'nin imalat sanayi üzerinde olumlu ve olumsuz pek çok etkileri olmuştur. Bu dönemde Türkiye sanayinde Gümrük Birliği sonrası gözlenen gelişmelere dikkat edildiğinde, Türkiye'nin AB ülkeleri ile dış ticareti 1996'dan sonra hem mutlak hem de nispi olarak yükseldiği ancak bu dönemde yabancı sermaye yatırımlarının artması beklenirken 1996 sonrası yabancı sermaye girişinde kayda değer bir artış gerçekleşmediği görülmektedir.¹⁹²

1980 sonrası imalat sanayindeki gelişmeler özetlenecek olursa; bu dönemde sanayileşmenin ve dışa açılmanın önem kazandığı görülmektedir. 1980 yılına kadar ithal ikamesi politikasının 1980 sonrası terk edilerek ihracata dönük sanayileşme stratejilerinin uygulamaya konulmasıyla piyasa ekonomisine geçişte önemli gelişmeler olmuştur. Bu gelişmeler sonucu özel sektörün etkisinin artması sonucu imalat sanayinin yurt içi ve yurt dışı etkilere karşı uyum yeteneği artmıştır. Özellikle 1990 sonrası yaşanan sanayideki büyümenin kaynağını özel sektör yatırımları ve dinamizmi oluşturmaktadır.

Ekonomik krizlerin olduğu yıllar değerlendirme kapsamı dışında bırakılırsa, 1980 sonrası sanayileşmede büyük atılımlar olmuştur. Sanayi katma değerinde ve ihracat hacminde imalat sanayinin payında önemli artışlar

¹⁹² ŞAHİN, a.g.e., s. 414

kaydedilmiştir. Sanayi katma değerinde ortalama yıllık büyüme oranı 1980-1990 yılları arasında %6.6 ve 1990-2000 yılları arasında %9.4 olmuştur. Ayrıca sanayinin GSMH içindeki payı 1980'de %18.3 iken 2000 yılında %23'e yükselmiştir. İmalat sanayi üretimi ise 1980-1990 döneminde %7.1 ve 1990-2000 döneminde ise %4.2 artış göstermiştir.

Sanayideki büyümenin en önemli yansıması dış ticarete görülmüştür. Türkiye'nin yapmış olduğu toplam ihracat 1980 yılından sonra hızlı bir artış göstererek, 1980 yılında 2.9 milyar \$'dan 2000 yılında 27.8 milyar \$ seviyesine yükselmiştir. Bu dönemde sanayi mallarının toplam ihracat içindeki önemi artmış ve imalat sanayi mallarının toplam ihracat içerisindeki payı 2000 yılında 25.3 milyar \$ ile %91'e çıkmıştır.

Ekonomideki büyümenin bir sonucu olarak, yatırım ve ara malı ithalatı artmıştır. Toplam ithalat 1980 yılında 7.5 milyar \$'dan 2000 yılında 54.5 milyar \$'a ulaşmıştır. İmalat sanayi ithalatının ise payı 2000 yılında 45 milyar ABD \$'ı ile toplam ithalatın %82.6'sını oluşturmuştur.

Sanayileşmedeki bu gelişmelerin istihdam yapısı üzerinde de etkileri olmuştur. Toplam istihdam 2000 yılında 21.7 milyona ulaşmış ve istihdam içinde sanayinin payı 1980'de %11.6 iken 2000 yılında %17.8'e yükselmiştir.

1997 yılı ortalarında ilk olarak Asya ülkelerinde, daha sonra Rusya'da yaşanan küresel krizlerin 1999 yılında Türkiye sanayi üretimi, kapasite kullanımı, istihdam ve ihracat üzerinde olumsuz etkileri olmuştur.¹⁹³

Bunun üzerine 1999 yılında IMF ile yapılan stand-by anlaşması ile üç yılı kapsayan makroekonomik politikaların çerçevesi çizilmiştir.¹⁹⁴ Bu programın uygulanması ile, 2000 yılında faiz oranları beklenen seviyesinin aşağısına düşmüş, enflasyon önemli ölçüde azalmış, üretim ve iç talepte ise bir canlanma gözlenmiştir. Bu yıl içinde sanayide de, ekonomide gözlenen bu olumlu gelişmelere paralel bir performans sergilemiştir. Ancak bu olumlu gelişmeler, yıl sonuna doğru, TL'nin aşırı değerlenmesi, iç talebin hızla yükselmesi, enerji ürünleri fiyatlarının artması gibi bazı olumsuz gelişmelerle kesintiye uğramıştır.

¹⁹³ DPT, **Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyeliğine Doğru)**, Ağustos 2003 (http://www.fp6.org.tr/web/e_dokuman/turkey/sanayi_tr.pdf)

¹⁹⁴ Muhammet AKDİŞ, **Para Teorisi ve Politikası**, İstanbul : Beta Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., 2001, s. 367

Ayrıca finans sektörünün sağlıklı yapısı, kamu bankalarından kaynaklanan sorunlar Türkiye’de ekonomik ve mali sistemi derinden sarsacak Kasım 2000 ve Şubat 2001 olmak üzere iki krize yol açmıştır. Bu krizlerle birlikte faiz oranları yükselmiş, dalgalı kur sistemine geçilmiş ve bu gelişmelerin sonucu olarak ekonomide belirsizlik artarak iç talep daralmış ve tüm sanayi sektörleri olumsuz etkilenmiştir.¹⁹⁵

Son olarak 1980 sonrası Türkiye imalat sanayine ait bazı veriler, özellikle imalat sanayinin büyüme hızı, GSMH içindeki durumu, katma değer toplam GSMH içindeki payı ve imalat sanayindeki toplam sabit sermaye yatırımları değerlendirilebilir. Bu dönemde GSMH, Sanayi sektörü ve bu sektör içinde imalat sanayindeki büyüme hızları Tablo 2.7’de görülmektedir.

Tablo 2.7 GSMH Büyüme Hızları, 1987 Yılı Fiyatlarıyla % Değişim

Yıllar	GSMH	Sanayi	İmalat sanayi	Yıllar	GSMH	Sanayi	İmalat sanayi
1980	-2.8	-3.3	-3.9	1991	0.3	2.7	2.4
1981	4.8	9.2	9.4	1992	6.4	5.9	5.8
1982	3.1	4.9	6.4	1993	8.1	8.2	9.3
1983	4.2	6.3	7.5	1994	-6.1	-5.7	-7.6
1984	7.1	9.9	9.2	1995	8	12.1	13.9
1985	4.3	6.2	5.7	1996	7.1	7.1	7.1
1986	6.8	11.1	10.5	1997	8.3	10.4	11.4
1987	9.8	9.1	10.1	1998	3.9	2	1.2
1988	1.5	1.8	1.6	1999	-6.1	-5	-5.7
1989	1.6	4.6	3	2000	6.3	6	6.4
1990	9.4	8.6	9.7	2001	-9.4	-7.5	-8.1

Kaynak: DPT, *Ekonomik ve Sosyal Göstergeler* (www.dpt.gov.tr)

Tablodan da görüldüğü gibi sanayi sektörünün ve imalat sanayinin büyüme hızı GSMH büyüme hızından fazladır. Ayrıca imalat sanayindeki büyüme toplam sanayi sektöründeki büyüme hızından da fazladır. Bu durum sanayi içinde imalat sanayinin gittikçe daha büyüdüğünü ve öneminin arttığını göstermektedir. Büyümede düşüşlerin görüldüğü 1994, 1999 ve 2001 yılları Türkiye ekonomisinde yaşanan kriz dönemlerini göstermektedir.

¹⁹⁵ DPT, *Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyelğine Doğru)*, Ağustos 2003 (http://www.fp6.org.tr/web/e_dokuman/turkey/sanayi_tr.pdf)

Bir sektördeki büyümenin en temel göstergesi o sektöre yapılan yatırımlardır. 1980-2001 yılları arasında toplam sanayi sektörüne yapılan sabit sermaye yatırımları içinde imalat sanayinin payı ve imalat sanayi katma değerinin GSMH içindeki payı Tablo 2.8’de görülmektedir.

Tablo 2.8 1980-2001 Yılları Arası İmalat Sanayi Sabit Sermaye Yatırımları(SSY) ve Katma Değerin Toplam Sabit Sermaye Yatırımları ve GSMH İçinde Payı, 1994 Fiyatlarıyla, %

Yıl	Katma değer/ GSMH (%)	İmalat sanayi SSY / Toplam SSY (%)	Yıl	Katma değer/ GSMH (%)	İmalat sanayi SSY / Toplam SSY (%)
1980	18.0	32.3	1991	22.2	19.0
1981	18.8	29.8	1992	22.1	18.2
1982	19.4	26.4	1993	22.3	18.6
1983	20.0	24.3	1994	22.0	19.6
1984	20.4	22.5	1995	23.2	21.2
1985	20.6	20.3	1996	23.2	20.9
1986	21.4	18.2	1997	23.8	18.3
1987	21.4	15.9	1998	23.2	18.1
1988	21.4	15.3	1999	23.3	17.5
1989	21.7	14.0	2000	23.4	19.1
1990	21.8	19.2	2001	23.7	16.0

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (www.dpt.gov.tr)

1980-2001 yılları arası imalat sanayi katma değerinin GSMH içindeki payı incelendiğinde artış trendine sahip olduğu görülmektedir. 1980’li yılların başında %18 dolayında olan imalat sanayi katma değerinin GSMH içindeki payı 2001 yılında %23.7’ye yükselmiştir. Toplam sabit sermaye yatırımları içinde ise imalat sanayinin payı azalma eğilimindedir. 1980 yılında %32.3 olan imalat sanayi sabit sermaye yatırımlarının payı 2001 yılında %16’ya düşmüştür. Bu durum büyüme trendinde olan sanayinin gelişmesine engel olmakta ve verimlilik ve rekabet gücünü de olumsuz etkilemektedir.

Sektörel olarak 1980 sonrası imalat sanayinin yapısı; işyeri sayısı, çalışan sayısı, katma değer ve işgücü verimliliği açısından 4 farklı yıl için Tablo 2.9’da özetlenmiştir. Tablo’da ayrıca küçük işletme ve büyük işletme ayırımı da değerlendirilmektedir.*

* Küçük ve büyük işletme ayırımında; 1-9 işçi çalıştıran işletmeler küçük işletme kapsamında, 10 ve daha fazla işçi çalıştıran işletmeler ise büyük işletmeler kapsamında değerlendirilmektedir.

Tablo 2.9 1980 ve Sonrası İmalat Sanayinin Yapısı (1980 ve 1995 Yılları), 1980 Yılı Fiyatlarıyla Milyon TL

Sektör Kodu		İşyeri sayısı	Çalışan sayısı	Katma değer	İşgücü verim.	İşyeri sayısı	Çalışan sayısı	Katma değer	İşgücü verim.
31		16387	214391	170258	0.794	24933	223820	328541	1.468
K(1-9)	%	89	13	5	0.672	93	25	8	0.428
B(10+)	%	11	87	95	0.813	7	75	92	1.237
32		51342	230045	146249	0.636	51175	377616	364282	0.965
K(1-9)	%	97	20	6	0.472	94	16	8	0.616
B(10+)	%	3	80	94	0.677	6	84	92	1.029
33		33203	48113	24365	0.506	48526	80800	47060	0.582
K(1-9)	%	99	65	34	0.452	99	76	56	0.417
B(10+)	%	1	35	66	0.609	1	21	44	1.093
34		4089	36138	27045	0.748	6860	47544	70532	1.483
K(1-9)	%	91	22	5	0.613	95	26	8	0.499
B(10+)	%	9	78	95	0.786	5	74	92	1.835
35		6136	89304	235297	2635.0	4759	104505	564295	5.400
K(1-9)	%	84	16	3	0.488	81	12	2	0.619
B(10+)	%	16	84	97	3.053	19	88	98	6.025
36		6049	66892	58413	0.872	7068	80632	139410	1.729
K(1-9)	%	90	12	3	0.280	88	18	5	0.499
B(10+)	%	10	88	97	0.956	12	82	95	2.003
37		1091	75592	82146	1.087	2154	69642	134095	1.925
K(1-9)	%	55	2		0.477	81	8	2	0.712
B(10+)	%	45	98	100	1.098	19	92	98	2.029
38		63776	239026	178802	0.748	51763	2789.3	422951	1.516
K(1-9)	%	96	33	8	0.448	96	28	8	0.459
B(10+)	%	4	67	92	0.893	4	72	92	1.923
39		3793	5038	4446	0.882	2449	9759	6816	0.698
K(1-9)	%	98	39	20	1.191	96	41	26	0.475
B(10+)	%	2	61	80	0.686	4	59	74	0.854
3		185866	1004629	927020	0.923	199687	1273221	2077981	1.632
K(1-9)	%	95	22	5	0.492	95	24	7	0.490
B(10+)	%	5	78	95	1.042	5	76	93	1.987

Kaynak: Erinç YELDAN, Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi-Bölüşüm, Birikim ve Büyüme, İstanbul : İletişim Yayınevi, 2001, s. 46

Ayrıca imalat sanayi alt sektörleri sınıflandırması da DİE tarafından yapılan ikili kodlama sistemine göre şu şekilde ele alınmaktadır:

31:Gıda, İçki ve Tütün Sanayi

32:Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi

33:Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi

34:Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi

35:Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk

ve Plastik Mamulleri Sanayi

36:Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi

37:Metal Ana Sanayi

38:Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları

İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi

39:Diğer İmalat Sanayi

3: İmalat Sanayi

Tablo 2.9 incelendiğinde 1980 ve 1995 yıllarında imalat sanayinin ölçek yapısında bir değişiklik olmamıştır. İmalat sanayi işletmelerinin %95'i küçük işletmelerden (1-9 işçi çalıştıran işletmeler), %5'i büyük işletmelerden (10 ve daha fazla işçi çalıştıran) oluşmaktadır.

Bu işletmelerin ölçeğe göre katma değere katkısı ise ters orantılı olmaktadır. İmalat sanayinin %95'ini oluşturan işletmelerin katma değer içindeki payı sadece %5'tir(1980 yılı için). Tablodan çıkarılabilecek bir diğer bulgu ise imalat sanayinin 4 ana sektörde yoğunlaştığıdır. Bunlar: Gıda, İçki ve Tütün Sanayi, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi ve Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Meslekî Ölçme Aletleri Sanayidir. Bu sektörler imalat sanayindeki istihdamın %75'ini ve toplam işyerlerinin %90'ını içermekte olup ağırlıklı olarak küçük işletmelerden oluştuğu görülmektedir. Ayrıca katma değeri düşük olan bu sektörlerin işgücü verimliliği de düşüktür. İşgücü verimliliği en yüksek sektör ise Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayidir.

İşte, Türkiye'de Osmanlı imparatorluğun son dönemlerinden başlayan ve Cumhuriyetin ilk yılları, II Dünya Savaşı ve savaş sonrası yıllar, 1960 sonrası planlı dönem ile 1980 sonra dışı açılma dönemlerinden 2001 yılına kadar olan imalat sanayinin genel panoraması bu şekildedir. Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde Türkiye imalat sanayinin 21. yüzyılın hemen başındaki mevcut verimlilik düzeyi ve rekabet gücü analiz edilecektir. Bu analizlerde daha çok AB'ye üyelik sürecinin bir neticesi olarak AB ülkeleri ile karşılaştırmalara değinilecek ve global ölçekte Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü değerlendirilecektir. Uygulama kısmında ise Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi ile rekabet gücü incelenecektir.

2.3 TÜRKİYE İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜ

Ülkelerinin yaşam standardını yükselterek vatandaşlarının refahını sağlamada ve kalkınmada anahtar kavramlardan olan verimlilik ve rekabet, ekonomiler için de vazgeçilmez iki kavram haline gelmiştir. Bu cümleden olarak, bir ülkenin kalkınma ve gelişmesi ve uluslar arası piyasada ayakta kalabilmesi

ancak verimlik ve rekabet gücü ile mümkün olmaktadır. Mikro düzeyde kişiden başlayan ve firma, sektör ve ülke düzeyinde ele alınan verimlilik ile rekabet, birbirleri ile karşılıklı etkileşim içinde olan ve biri birini netice veren iki önemli kavramdır. Özellikle küreselleşen dünya ekonomisi ve yeni dünya düzeninde, ülkelerin ayakta kalması, ancak ekonomik yönden güçlü olmaları ile mümkün olmaktadır.

Bütün dünyada olduğu gibi Türkiye’de de ekonominin motoru sanayi olup sanayinin de ana direği imalat sanayidir. Bu noktada ülkelerin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünü belirleyen o ülke içindeki sanayinin ve özellikle imalat sanayinin verimlik düzeyi ve rekabet gücüdür. Çalışmanın bu kısmında Gümrük Birliği sonrası ve AB’ne geçiş sürecinde Türkiye ekonomisinin itici gücü ve sanayinin lokomotifini olan imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü analiz edilecektir. Bu bağlamda imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyleri sektörel olarak incelenecektir. Daha sonra AB’ne adaylığı resmen tanınan Türkiye’nin adaylık ve AB’ye uyum sürecinde ekonomik başarımlar ve verimlilik düzeyi AB ülkeleri ile karşılaştırılmalı olarak ele alınacaktır.

2.3.1 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyi

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyinin belirlenebilmesi için verimlilik hesaplamasında kullanılan temel değişkenlerin bilinmesi gerekir. Bu amaçla DİE tarafından hazırlanan istatistiklerden yararlanılacaktır. Verimlilik hesaplamasında kullanılan değişkenler, sektörler göre incelenecektir. Bazı tablolarda sektör adı yerine sektör kodlarının kullanılması uygun görülmüştür. Bu kodların sektör karşılıkları aşağıda verilmektedir. Bu nedenle her tablonun altında sektör açılımları tekrar edilmeyecektir. İmalat sanayinin ikili kodlama sistemine göre sınıflandırılmasında ele alınan bu sektörler ve sektör kodları şunlardır:

- 31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayi
- 32 Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi
- 33 Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi
- 34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi
- 35 Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi

- 36 Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi
- 37 Metal Ana Sanayi
- 38 Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi
- 39 Diğer İmalat Sanayi
- 3 İmalat Sanayi

Bu bölümde kullanılan verilerin bir kısmı çalışmanın uygulama bölümünde Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeylerinin ortaya konmasında, Türkiye geneli ile Denizli'nin karşılaştırmalı analizlerinde kullanılacaktır.

2.3.1.1 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyinin Hesaplamasında Kullanılan Temel Değişkenler

Verimlilik hesaplanmasında kullanılan temel değişkenler olarak işyeri sayısı, çıktı, girdi, katma değer, ücretler, çalışan sayısı, sabit sermaye stoku sayılabilir. Bu değişkenlere ait veriler, Denizli İmalat Sanayi Envanteri'nde yer alan ve Devlet İstatistik Enstitüsü'nün yayınlamış olduğu istatistiklerden derlenmiştir.*

Bu değişkenler itibariyle Türkiye imalat sanayinde sektörlere göre işyeri sayısı, çıktı, girdi ve katma değer verileri Tablo 2.10'da verilmiştir.

DİE tarafından periyodik olarak yapılan işyeri sayımına göre 2000 yılı itibariyle Türkiye imalat sanayinde 10 ve daha fazla işçi çalıştıran toplam 11,117 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerin yıllık girdi miktarı ile üretim değeri sırasıyla yaklaşık 68,429 milyon \$ ve 106,416 milyon \$'dır. Üretim sonucu elde edilen toplam katma değer ise yaklaşık 37,987 milyon \$'dır.

* Çalışmanın uygulama bölümünde Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü, 2002 yılında Pamukkale Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi tarafından hazırlanan Denizli İmalat Sanayi Envanteri verileri kullanılarak analiz edilecektir. Elde edilen verilerin ve yapılan analizlerin Türkiye imalat sanayi geneli ile karşılaştırılabilmesi ve tutarlılığın sağlanması için uygulama bölümünde ele alınan imalat sanayi sınıflandırması ve sistemetiği Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizinde de aynen ele alınmaktadır.

Tablo 2.10 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Temel Verimlilik Değişkenleri, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, Milyon \$

Sektör kodu	İşletme sayısı	Girdi (milyon \$)	Çıktı (milyon \$)	Katma değer (milyon \$)
31	1,709	12,146.62	18,109.63	5,963.01
32	3,392	12,582.61	18,878.03	6,295.41
33	433	889.56	1,459.11	569.56
34	395	2,314.25	3,481.64	1,167.39
35	1,021	15,557.67	26,021.54	10,463.87
36	855	2,493.65	5,109.40	2,615.75
37	383	6,415.44	8,576.92	2,161.48
38	2,804	15,593.88	24,102.23	8,508.35
39	125	434.97	677.61	242.64
3	11,117	68,428.63	106,416.10	37,987.47

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, **Denizli İmalat Sanayi Envanteri**, Denizli, 2002, s. 131 ve 132'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

İşyerlerinin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla işyerinin olduğu sektör 3,392 işletme ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayidir. Bu sektörü 2,804 işletme ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve 1,709 işletme ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi izlemektedir. İşletme sayısı en az olan sektörler ise sırasıyla Metal Ana Sanayi, Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi ve Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayidir. Hammadde olarak çok zengin olduğumuz bu sektörlerdeki işletme sayısının azlığı dikkat çekmektedir.

Girdi miktarlarına baktığımızda, en fazla girdinin Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde olduğu görülmektedir. 16,000 milyon \$'a yaklaşan girdi miktarları ile ilk sırayı alan bu iki sektörün sermaye yoğun teknolojilerden kaynaklanan girdi miktarı sonucu ortaya çıkan çıktıda da bu iki sektör ilk sırayı paylaşmaktadır.*

* Özellikle Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde petrol ürünlerinin hem girdi ve çıktı hem de katma değerdeki payı bu sektörü pek çok alanda diğer sektörlerle kıyaslanmayacak derecede farklı kılmaktadır. Bu yüzden yapılan bazı analizlerde ve istatistiklerde karşılaştırmaların daha sağlıklı olabilmesi için bu sektörün payı dahil edilmemektedir. Bu çalışmada ise, yapılan analizler daha çok sektörel bir tasvir niteliğinde olduğundan her ne kadar bazı tablolarda uç değerler bulunsa da çalışmanın amaçları doğrultusunda Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri sanayine ait veriler aynen inceleme kapsamına alınmaktadır. Analizin sonucunu olumsuz yönde değiştirecek durumlarda ise bu sektöre ait veriler daha dikkatli yorumlanmalıdır.

Bu sektörleri Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi takip etmektedir.

Katma değerın sektörlerere göre dağılımında ise Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi 10,464 milyon \$ ile en yüksek katma değere sahip sektördür. Bu sektörü 8,508 milyon \$ katma değeri ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi, 6,295 milyon \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ve 5,963 milyon \$ ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi takip etmektedir.

Toplam imalat sanayi içinde sektörlerere göre girdi, çıktı ve katma değerin yüzdalık dağılımları ise Tablo 2.11’de görülmektedir.

Tablo 2.11 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İşletme Sayısı, Girdi, Çıktı ve Katma Değerin Toplam İmalat Sanayi İçindeki Payı (%)

Sektör	İşletme sayısı (%)	Girdi (%)	Çıktı (%)	Katma değer (%)
31	15.37	17.75	17.02	15.70
32	30.51	18.39	17.74	16.57
33	3.89	1.30	1.37	1.50
34	3.55	3.38	3.27	3.07
35	9.18	22.74	24.45	27.55
36	7.69	3.64	4.80	6.89
37	3.45	9.38	8.06	5.69
38	25.22	22.79	22.65	22.40
39	1.12	0.64	0.64	0.64
3	100.00	100.00	100.00	100.00

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 131 ve 133’deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 2.11’deki verilere göre Türkiye imalat sanayindeki toplam işletmelerin %30’u Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde ve %25’i ise Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayinde faaliyet göstermektedir. Bu sektörleri %15 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi takip etmektedir. Bu durumda toplam işletmelerin %70’inin bu sektörlerde kümelendiği görülmektedir.

Girdi miktarında ise Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi toplam girdilerin %46’sını kullanmaktadır.(her iki sektör yaklaşık %23 pay ile) Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ise beraber olarak yaklaşık %35 gibi bir girdi

kullanılmaktadırlar. Bu durumda toplam girdinin %80'i bu dört sektör tarafından kullanılmaktadır.

Üretim miktarlarına baktığımızda bu dört sektörün üretimleri sırasıyla yaklaşık olarak %24, %23, %18 ve %17 olduğu görülmektedir. Katma değer üretiminde de dolaylı olarak bu dört sektör ilk sırayı almaktadır. İmalat sanayinde üretilen katma değer yaklaşık %28'i Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde, %22'si Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayinde, %17'si Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde ve %16'sı da Gıda, İçki ve Tütün Sanayinde üretilmektedir. Bu dört sektörün toplam katma değer içindeki payı ise %85 gibi çok yüksek bir rakamdır. Geri kalan %15'lik kısım ise diğer dört sektör tarafından üretilmektedir. Bu sektörler içinde katma değer içindeki payı en az olan sektör %1.5 ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektörüdür.

Türkiye imalat sanayinde istihdam, ücretler, işgücü maliyeti ve sermaye stoku miktarları 2000 yılı itibarıyla sektörlere göre Tablo 2.12'de verilmektedir. Özellikle işgücü verimliliğinin hesaplanmasında esas teşkil eden bu veriler ülkeler arası karşılaştırmada da ulusal verimlilik göstergelerinin hesaplanmasında kullanılmaktadır.

Tablo 2.12 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İstihdam, Ücretler, İşgücü Maliyeti, Toplam Gelir ve Toplam Sabit Sermaye Stoku, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, Milyon \$

Sektör kodu	İstihdam (kişi)	Ücretler (milyon \$)	İşgücü maliyeti (milyon \$)	Toplam gelir (milyon \$)	Toplam sabit sermaye stoku (milyon \$)
31	174,056	1,375.33	1,652.56	17,261.20	522.65
32	385,997	1,714.16	2,142.02	17,989.02	897.46
33	26,980	108.30	134.06	1,379.27	95.35
34	33,801	326.24	386.82	3,408.41	233.33
35	108,210	1,372.06	1,612.07	25,297.83	807.69
36	73,624	541.40	663.22	4,938.73	340.86
37	60,674	723.88	872.86	8,071.37	406.58
38	257,005	2,261.10	2,711.52	23,416.95	1,338.51
39	8,631	33.23	40.97	658.11	26.22
3	1,128,978	8,455.69	10,216.08	102,420.89	4,668.64

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 128, 129, 132 ve 136'daki tablo verileri ve DİE istatistiklerinden yararlanılarak derlenmiştir.

Türkiye imalat sanayinin istihdam yapısına bakıldığında imalat sanayinde toplam yaklaşık 1,129,000 kişinin istihdam edildiği görülmektedir. Bu işçilere ödenen ücretler toplamı yaklaşık 8,456 milyon \$ olup toplam işgücü maliyeti ise yaklaşık 10,216 milyon \$'dır. İmalat sanayinde bu istihdam sonucu elde edilen toplam gelir 102,421 milyon \$ olup, istihdam edilen toplam sabit sermaye stoku ise yaklaşık 4,669 \$'dır.

İstihdamın sektörel dağılımına bakıldığında yaklaşık 386,000 çalışan ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ilk sırada yer almaktadır. Bu sektörü yaklaşık 257,000 çalışan ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve 174,000 çalışan ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi izlemektedir. İstihdamın en az olduğu sektör ise yaklaşık 27,000 çalışan ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayidir.

Çalışanlara ödenen ücretlerin ve işgücü maliyetinin sektörlere dağılımında ise Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörü çalışana en fazla ücret ödeyen ve en fazla işgücü maliyeti ile karşılaşan sektör konumundadır. İşçilere ödene toplam ücretler ve toplam işgücü maliyeti açısından Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ve Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi diğer en fazla ücret ödeyen ve işgücü maliyetiyle karşılaşan sektörlerdir.

Dikkat edilirse, hem işyeri, hem istihdam olarak daha fazla paya sahip sektörler mali ölçülerde de fazla paya sahiptirler. Böyle bir dağılım imalat sanayindeki faktör yoğunlukları ve emek yoğun sektörlerin ağırlıklı olduğu sektörleri ortaya koymaktadır. Türkiye imalat sanayi emek yoğun sektörler olan Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe yoğunlaştığı bunun yanında sermaye yoğun sektörlerden olan Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayinin de önemli payının olduğu görülmektedir.

Yapılan istihdam karşılığında elde edilen gelirin sektörel dağılımında Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ilk sıraya yükselmiştir. Bu durum, bu sektörde üretilen yüksek katma değer bir sonucudur. Özellikle petrol ürünlerinden elde edilen gelirler dikkate alındığında böyle bir tabloyla karşılaşmak şaşırtıcı olmayacaktır. Bu sektörü yine sermayenin yoğun

kullanıldığı dolayısıyla katma değerin yüksek olduğu Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi izlemektedir. Hemen hemen istihdamın yarısını barındıran Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ise elde edilen toplam gelir bakımından diğer en yüksek sektörleri oluşturmaktadır.

Sermaye yapısı olarak, imalat sanayindeki toplam sabit sermaye stokunun sektörler arası dağılımına bakıldığında Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi yine ilk sırada yer almaktadır. Bu sektörü Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi izlemektedir.

Toplam istihdamın, ücretlerin, işgücü maliyetinin, toplam gelirin ve toplam sabit sermaye stokunun sektörel dağılım içindeki yüzdeler oranları ise Tablo 2.13'te verilmektedir. Yukarıda mali değerleri itibariyle ele alınan bu değişkenlerin toplam imalat sanayi içindeki yüzde ağırlıkları bu tablodan daha net olarak görülebilir. İlerleyen tablolarda ise toplam değerlerden çok çalışan başına bu değişkenlerin ele alınmasıyla imalat sanayinin sektörel verimlilik yapısı daha sağlıklı bir şekilde analiz edilmektedir.

Tablo 2.13 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İstihdam, Ücretler, İşgücü Maliyeti, Toplam Gelir ve Toplam Sermaye Stokunun Toplam İmalat Sanayi İçindeki Payı (%)

Sektör kodu	İstihdam (%)	Ücretler (%)	İşgücü maliyeti (%)	Toplam gelir (%)	Toplam sabit sermaye stoku (%)
31	15.42	16.27	16.18	16.85	11.19
32	34.19	20.27	20.97	17.56	19.22
33	2.39	1.28	1.31	1.35	2.04
34	2.99	3.86	3.79	3.33	5.00
35	9.58	16.23	15.78	24.70	17.30
36	6.52	6.40	6.49	4.82	7.30
37	5.37	8.56	8.54	7.88	8.71
38	22.76	26.74	26.54	22.86	28.67
39	0.76	0.39	0.40	0.64	0.56
3	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 131 ve 133'deki tablo verileri kullanılarak elde edilen Tablo 2.12'deki değerler kullanılarak oluşturulmuştur.

Tablo 2.13'teki yüzdeler dağılım sektörel olarak ele alındığında şöyle bir farklılık dikkat çekmektedir. Toplam istihdamın üçte birinden fazlasına sahip

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde çalışanlara ödenen toplam ücret, sektörde elde edilen toplam gelir ve istihdam edilen toplam sabit sermaye stoku istihdamın payına göre daha az (yaklaşık beşte bir) bir paya sahiptir. Bu durum Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe aşırı istihdamın, buna karşılık yetersiz ücret ödemelerinin olduğunu göstermektedir. Halbuki sermaye yoğunluğunun çok olduğu Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde istihdamın toplam imalat sanayi içindeki payı bu sektörlerdeki çalışana ödenen ücret ve elde edilen gelir ile istihdam edilen toplam sabit sermaye stokunun toplam imalat sanayi içindeki paylarının altındadır. Örneğin imalat sanayinde elde edilen toplam gelirin yaklaşık yarısından fazlası bu iki sektör tarafından elde edilirken bu iki sektörün toplam istihdam içindeki payları %30 civarındadır. Bu durum sektörlerin sahip olduğu faktör yoğunlukları hakkında da ipuçları vermektedir.

Basit bir yaklaşımla sadece istihdam ve toplam sabit sermaye stoklarına bakılarak imalat sanayi sektörlerinin emek yoğun ya da sermaye yoğun oldukları hakkında işaretler görülebilir. Buna göre imalat sanayi içinde toplam sermaye stoku payının istihdam payından yüksek olduğu Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi, Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi, Metal Ana Sanayi, Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sermayeyi yoğun kullanan sektörler olup bu sektörlerin dışında kalan diğer sektörler emeğin yoğun kullanıldığı sektörler olarak değerlendirilebilir.

Tablo 2.14, çalışanlara yapılan toplam ödeme miktarı ile çalışan başına düşen yıllık ortalama ödeme miktarlarının sektörlerle göre dağılımını göstermektedir. Bu tablo incelendiğinde hangi sektördeki çalışana ortalama olarak daha fazla ödeme yapıldığı hakkında bilgi edinilebilir.

Bu tabloya göre ücretle çalışanlara yapılan toplam yıllık ödeme miktarında istihdamın en fazla olduğu Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ilk sıralarda yer almaktadır. Toplam ödemenin istihdama bölünmesiyle hesaplanan çalışan başına yıllık ortalama ödeme miktarında ise yaklaşık 12680 \$ ile Kimya,

Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve 11930 \$ ile Metal Ana Sanayi çalışanlara en fazla ödeme yapan ilk iki sektördür. Bu sektörleri yaklaşık 9652 \$ milyar TL ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi ve 8798 \$ ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi izlemektedir.

Tablo 2.14 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışanlara Yapılan Toplam Ödeme ve Çalışan Başına Düşen Ödeme Miktarı, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$

Sektör kodu	Ücretle çalışanlara yapılan yıllık ödemeler (milyon \$)	Çalışan başına yapılan yıllık ödeme (\$)
31	1,375.33	7,901
32	1,714.16	4,442
33	108.30	4,015
34	326.24	9,652
35	1,372.06	12,680
36	541.40	7,353
37	723.88	11,930
38	2,261.10	8,798
39	33.23	3,850
3	8,455.69	7,489

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 131 ve 133'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

2.3.1.2 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörlere Göre Verimlilik Düzeyi

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin sektörlere göre verimlilik düzeyleri farklı verimlilik hesaplamaları ile analiz edilebilir. Temelde çıktı/girdi eşitliğine dayanan verimlilik katma değer/çıktı olarak da hesaplanabilmektedir. Birim girdi başına elde edilen çıktı veya katma değer ile birim çıktı başına katma değer hesaplanmasıyla sektörler arası verimlilik karşılaştırması yapılabilir. Türkiye imalat sanayi işletmelerinin sektörlere göre temel verimlilik göstergeleri Tablo 2.15'te gösterilmektedir.

Tablo 2.15'te ilk sütunda sektör kodları 2. sütunda ise en temel verimlilik göstergesi olan çıktı/girdi değerleri bulunmaktadır. Burada girdi değişkeni olarak üretimde kullanılan üretim faktörleri kullanılmaktadır. Bu şekilde hesaplanan verimlilik oranları incelendiğinde birim girdi başına çıktıda imalat sanayi ortalaması 1.56'dır. Girdi başına çıktı verimliliği en yüksek sektör 2.05 ile Taş ve

Toprağa Dayalı Sanayi sektörüdür. Bu sektörü 1.67 değeri ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve 1.64 değeri ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi izlemektedir. Diğer sektörlerdeki verimlilik ise imalat sanayi ortalamasının altında gerçekleşmiştir. Verimliliği en düşük sektör ise girdi başına çıktı değeri 1.34 olan Metal Ana Sanayi sektörüdür.

Tablo 2.15 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Verimlilik Oranları

Sektör kodu	Çıktı/girdi	Çıktı/(girdi+ücret)	Katma değer/girdi	Katma değer/(girdi+ücret)	Katma değer/ çıktı
31	1.49	1.34	0.49	0.44	0.33
32	1.50	1.32	0.50	0.44	0.33
33	1.64	1.46	0.64	0.57	0.39
34	1.50	1.32	0.50	0.44	0.34
35	1.67	1.54	0.67	0.62	0.40
36	2.05	1.68	1.05	0.86	0.51
37	1.34	1.20	0.34	0.30	0.25
38	1.55	1.35	0.55	0.48	0.35
39	1.56	1.45	0.56	0.52	0.36
3	1.56	1.38	0.56	0.49	0.36

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 127 ve 128'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Girdi değişkenine ücretlerin ilave edilmesiyle girdinin “girdi+ücret” olarak alınmasıyla yeniden hesaplanan verimlilik değerleri tablonun 3. sütununda gösterilmektedir. Burada imalat sanayi ortalaması girdinin artması nedeniyle 1.38'e düşmüştür. Sektörel olarak verimlilik sıralamasında çok büyük değişiklikler gözlenmemiştir. Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü verimliliği en yüksek sektör iken verimliliği en düşük sektör yine Metal Ana Sanayidir. Bu durum ücretin sektörlere göre girdi ile paralel bir dağılım göstermesinin bir sonucudur.

Verimlilik karşılaştırmalarında kullanımı daha yaygın ve kabul gören girdi başına katma değer oranlarına bakıldığında imalat sanayi ortalamasının 0.56 olduğu görülmektedir. Bunun anlamı bir birim girdi ile 0.56 birim katma değer elde edilmektedir. Bir başka ifade ile üretimde kullanılan 100 TL değerindeki girdi ile 56 TL katma değer ortaya çıkmaktadır. Katma değerın çıktı ile girdi arasındaki fark olduğu göz önüne alınırsa birim girdi başına çıktı ile birim girdi

başına katma değer arasındaki fark “1” olacaktır.* Bu durumda hesaplanan her iki verimlilik değeri (girdi başına çıktı ile girdi başına katma değer) nitelik olarak aynı iken nicelik olarak aralarındaki fark “1” olacağından sektörlere göre verimlilik sıralaması değişmemektedir.

Aynı şekilde girdi değişkeni yerine “girdi+ücret” değişkeninin kullanılmasıyla hesaplanan katma değerlerde, verimliliği veya birim girdi başına katma değeri en yüksek sektör Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi iken verimliliğin en düşük olduğu sektör Metal Ana Sanayidir.

Son olarak Tablo 2.15’in son sütununda yer alan “katma değer/çıktı” oranlarına bakılabilir. Çıktı içinde katma değer payını veren bu değerlere baktığımızda toplam imalat sanayinde çıktı içindeki katma değer payı ortalama 0.36’dır. bir başka ifade ile 100 birimlik çıktının 36 birimi katma değere dönüşmektedir. Sektörel olarak incelediğimizde çıktı içinde katma değeri en yüksek olan sektörün 0.51 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ve en düşük sektörün 0.25 ile Metal Ana Sanayi olduğu görülmektedir. Buradan şöyle bir sonuç çıkarılabilir: Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe elde edilen çıktının yarısı katma değer iken Metal Ana Sanayi sektöründen elde edilen çıktının sadece dörtte biri katma değere dönüşmektedir. Bu durumda Metal Ana Sanayi sektöründe 200 birim çıktı üretimi ile elde edilen katma değer Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe 100 birim çıktı üretimi sonucu elde edilmektedir.†

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin basit verimlilik değerlerinin sektörel dağılımını bu şekilde analiz ettikten sonra artık literatürde en sık kullanılan ve sanayideki verimliliğin ölçülmesinde esas kabul edilen çalışan başına çıktı ve katma değer olarak hesaplanan işgücü verimliliğine yakından bakabiliriz.

* Katma değer = Çıktı-Girdi eşitliğinde her iki taraf “Girdi” ile bölünürse;

$$\frac{\text{Katma değer}}{\text{Girdi}} = \frac{\text{Çıktı} - \text{Girdi}}{\text{Girdi}} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{Girdi}} - \frac{\text{Girdi}}{\text{Girdi}} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{Girdi}} - 1 \text{ olacağından, “girdi başına katma değer”}$$

miktarı “girdi başına çıktı” değerinin “1” eksiği olacaktır. Girdi değişkeni yerine “girdi+ücret” değişkeni kullanıldığında ise aynı durum söz konusu değildir. Çünkü, bu durumda katma değer hesaplanırken yalnız girdi değişkeni kullanılırken paydada “girdi+ücret” değişkeni bulunacaktır.

† Bütün bu analizlerde buraya kadar ele alınan çıktı, girdi ve katma değer birimlerinin parasal değerlerle ifade edildiği unutulmamalıdır. Bundan sonra da aksi belirtilmedikçe ele alınan değişken birimleri parasal değerleri ifade etmektedir. Ayrıca parasal ifadeler Denizli İmalat Sanayi Envanterinde TL bazında ele alınırken, hem karşılaştırmalarda kolaylık olması hem de TL’deki fiyat değişimlerinin etkisinin ortadan kaldırılması amacıyla TL değerleri 2000 yılı Merkez Bankası ortalama TL/\$ döviz kuru kullanılarak ABD Dolarına çevrilmiştir.

“Çalışan sayısı” veya “çalışılan saat” değişkenleri kullanılarak iki farklı şekilde hesaplanabilen işgücü verimliliği ülkeler arası karşılaştırmalarda da ulusal verimliliğin karşılaştırılmasında temel alınan bir verimlilik türüdür.

Türkiye imalat sanayi işletmeleri için çalışan sayısı kullanılarak hesaplanan işgücü verimliliği değerleri, çalışan başına çıktı ve çalışan başına katma değer olarak hesaplanmaktadır. İşgücü verimlilik hesaplamalarında en önemli sorun çıktının ölçümüdür. Çok çeşitli sayıda malın üretildiği sektör ve alt sektörlerde çıktının fiziksel birimlerle ölçülmesindeki zorluk nedeniyle çıktı değerleri çoğunlukla parasal olarak ele alınmaktadır.¹⁹⁶ Bu şekilde elde edilen değerler sektörlere göre Tablo 2.16’da gösterilmektedir.

Tablo 2.16 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına Çıktı, Katma Değer, İşgücü Maliyeti ve Getiri Miktarları, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$

Sektör kodu	Çalışan başına çıktı (\$)	Çalışan başına katma değer (\$)	Çalışan başına işgücü maliyeti (\$)	Çalışan başına getiri (\$)
31	104,045	34,260	9,494	24,764
32	48,906	16,310	5,550	10,760
33	54,082	21,111	4,969	16,142
34	103,004	34,538	11,444	23,093
35	240,473	96,700	14,898	81,802
36	69,399	35,529	9,008	26,520
37	141,360	35,625	14,386	21,239
38	93,781	33,105	10,551	22,555
39	78,509	28,114	4,747	23,367
3	94,259	33,647	9,049	24,598

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 131 ve 133’deki tablo verileri ve Tablo 2.10-12’deki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 2.16 incelendiğinde imalat sanayi toplamında çalışan başına çıktı olarak hesaplanan ortalama işgücü verimliliğinin yaklaşık 94,259 \$ olduğu görülmektedir. Bunun anlamı, imalat sanayinde istihdam edilen bir çalışanın toplam üretime katkısı 94,259 \$’dır.

Sektörlere göre ise işgücü verimliliğinin en yüksek olduğu sektör yaklaşık 240,473 \$ ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayidir. Bu sektörü 141,360 \$ ile Metal Ana Sanayi izlemektedir. İki sektör arasındaki bu

¹⁹⁶ Alper AYDIN, **İmalat Sanayi ve Alt Kollarında Verimlilik Göstergeleri (Verimlilik, Üretim, İstihdam, İşçi-Saat, Ücret)**, Ankara : MPM Yayınları No: 649,2001, s. 5

denli uçurumun nedeni daha önce de değinildiği gibi Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe petrol ürünlerinden kaynaklanan yüksek üretim ve sermaye yoğun teknolojiler nedeniyle istihdamın diğer sektörlerle göre daha düşük olmasıdır. Diğer taraftan işgücü verimliliğinin en düşük olduğu sektörler yıllık ortalama çalışan başına çıktı değeri 48906 \$ olan Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ile çalışan başına çıktı değeri 54082 \$ olan Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayidir.

Türkiye imalat sanayinde sektörlerle göre çalışan başına çıktı, katma değer, işgücü maliyeti ve getiri miktarlarının imalat sanayi ortalamasına göre durumu Tablo 2.17’de verilmiştir.

Tablo 2.16’daki değerler, Tablo 2.17 ile beraber incelendiğinde, çalışan başına çıktı değeri imalat sanayi ortalamasının üzerinde olan sektörlerin Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi, Metal Ana Sanayi, Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ve Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi olduğu görülür. Bu sektörlerden son ikisi imalat sanayi ortalamasına yakın iken Metal Ana Sanayinde çalışan başına çıktı, imalat sanayi ortalamasının 1.5 katı, Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde ise 2.5 katıdır. Diğer taraftan işgücü verimliliğinin en düşük olduğu Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde çalışan başına çıktı değeri imalat sanayi ortalamasının neredeyse yarısıdır.

Tablo 2.17 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına Çıktı, Katma Değer, İşgücü Maliyeti ve Getiri Miktarlarının İmalat Sanayi Ortalamasına Göre Durumu

Sektör kodu*	Çalışan başına çıktı	Çalışan başına katma değer	Çalışan başına işgücü maliyeti	Çalışan başına getiri
31	1.10	1.02	1.05	1.01
32	0.52	0.48	0.61	0.44
33	0.57	0.63	0.55	0.66
34	1.09	1.03	1.26	0.94
35	2.55	2.87	1.65	3.33
36	0.74	1.06	1.00	1.08
37	1.50	1.06	1.59	0.86
38	0.99	0.98	1.17	0.92
39	0.83	0.84	0.52	0.95
3	1.00	1.00	1.00	1.00

Kaynak: Tablo 2.16’deki veriler kullanılarak hesaplanan değerlerle oluşturulmuştur.

İşgücü verimliliği, çalışan başına katma değer şeklinde ele alındığında imalat sanayinde ortalama çalışan başına katma değer yaklaşık 33647 \$ olduğu ve katma değeri en yüksek sektörün yine Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi olduğu görülmektedir. Çalışan başına çıktı ile karşılaştırıldığında imalat sanayi ortalamasının altında olan Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe çalışan başına katma değer ile ifade edilen işgücü verimliliği imalat sanayi ortalamasının üstüne çıkmaktadır. Bir başka dikkat çeken durum ise çalışan başına çıktı değerleri itibariyle imalat sanayi ortalamasının 1.5 katı olan Metal Ana Sanayi sektöründe, çalışan başına katma değer imalat sanayi ortalamasına çok yakın bir değere düşüştüğüdür. Bu açıdan değerlendirildiğinde daha tutarlı ve geçerli olan, çalışan başına katma değer düzeyi olarak Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörü toplam imalat sanayi ortalamasının yarısından da aşağıdadır.

Aynı tablolardan (Tablo 2.16 ve Tablo 2.17) çalışan başına işgücü maliyetinin sektörlere göre dağılımı da izlenebilir. Buna göre çalışan başına işgücü maliyeti en yüksek olan sektör 14988 \$ ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi iken bu sektörü 14386 \$ ile Metal Ana Sanayi ve 11444 \$ ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi izlemektedir. İmalat sanayi ortalamasının 10551 \$ olduğu çalışan başına işgücü maliyetinde en düşük maliyete sahip sektörlerin 4969 \$ ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi ve 5550 \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi olduğu görülmektedir.

Çalışan başına işgücü maliyetinin çalışan başına katma değerden çıkartılmasıyla çalışan başına getiri hesaplanabilir. Hesaplanan bu değerler ilgili tabloların (Tablo 2.16 ve 2.17) son sütununda hem parasal değerlerle hem de imalat sanayi ortalamasına göre sektörel olarak verilmiştir. Buna göre çalışan başına getiri miktarı en yüksek sektör 81802 \$ ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörü olup bu sektördeki getiri imalat sanayi ortalamasının 3 katından daha fazladır. İmalat sanayi ortalamasının 24598 \$ olduğu çalışan başına getiri değerleri itibariyle Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi dışında imalat sanayi ortalamasının üzerinde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi bulunmaktadır. Diğer bütün sektörlerin imalat sanayi ortalamasının altında olduğu

çalışan başına getiri değeri itibariyle, en düşük getiriye sahip sektör ise 10760 \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayidir. Burada Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinin çok yüksek getiriye sahip olması nedeniyle imalat sanayi ortalamasını yukarıya çektiği ve bu nedenle çoğu sektörün ortalamanın altında kaldığı göz önüne alınmalıdır. Yoksa parasal değerler itibariyle bakıldığında Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ve Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi dışındaki sektörlerin imalat sanayi ortalamasına çok yakın olduğu görülmektedir.

Yukarıdaki değerlendirmeler bir başka açıdan, yani bir birim çıktı veya katma değer için kullanılan birim işgücünün maliyeti açısından ele alınabilir. Bu durumda elde edilen değerler Tablo 2.18’de verilmektedir.

Tablo 2.18 Türkiye İmalat Sanayinde Birim Çıktı ve Katma Değer Üretiminde Kullanılan Birim İşgücünün Maliyeti (Ortalama İşgücü Maliyeti, \$)

Sektör kodu*	Çıktı başına işgücü maliyeti	Katma değer başına işgücü maliyeti
31	0.09	0.28
32	0.11	0.34
33	0.09	0.24
34	0.11	0.33
35	0.06	0.15
36	0.13	0.25
37	0.10	0.40
38	0.11	0.32
39	0.06	0.17
3	0.10	0.27

Kaynak: Tablo 2.10 ve 2.12’deki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Ortalama işgücü maliyeti olarak da ifade edilebilen bir birim çıktı üretiminde kullanılan bir birim işgücünün maliyeti, toplam imalat sanayinde ortalama 0.10 \$’dır. Aynı değer katma değer için hesaplanacak olursa bir birim katma değer için ortalama 0.27 \$ işgücü maliyetine katlanılmaktadır. İşgücü maliyeti açısından rekabet edebilirliğin bir ölçüsü olan katma değer içinde işgücü maliyetinin düşük olması rekabet edebilirliği gösterirken bu oranın yüksekliği işgücü maliyeti açısından rekabet gücünün düşük olduğunu ifade etmektedir.¹⁹⁷

¹⁹⁷ SUIÇMEZ, a.g.e., s. 9

Sektörlere göre baktığımızda, bir birim çıktı üretiminde kullanılan işgücünün maliyeti en fazla 0.13 \$ ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe en az ise 0.06 \$ ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayindedir. Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayinde bir birim çıktı üretiminde kullanılan işgücü maliyeti 0.09 \$ iken diğer sektörlerde 0.11 \$'dır.

Katma değer açısından bakıldığında bir birim katma değer için kullanılan bir birim işgücünün maliyeti en fazla 0.40 \$ ile Metal Ana Sanayinde en az ise 0.15 \$ ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayindedir. Buna göre işgücü maliyeti açısından rekabet gücü en yüksek sektör Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi iken rekabet gücü en düşük sektör Metal Ana Sanayidir.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeylerinin ortaya konmasında son olarak sermaye verimlilikleri üzerinde durulacaktır. Toplam sabit sermaye stoku verileri kullanılarak hesaplanan sermaye verimlilikleri ile bir birim katma değer ve çıktı üretiminde kullanılan sabit sermaye miktarları Tablo 2.19'da görülmektedir.

Tablo 2.19 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Sermaye Verimliliği ve Sermaye Kullanımı

Sektör kodu*	Katma değer/sabit sermaye stoku	Çıktı/ sabit sermaye stoku	Sabit sermaye stoku/ katma değer	Sabit sermaye stoku/çıktı
31	11.41	34.60	0.088	0.029
32	7.01	21.05	0.143	0.048
33	5.97	15.31	0.168	0.065
34	5.00	14.93	0.200	0.067
35	12.96	32.26	0.077	0.031
36	7.67	14.99	0.130	0.067
37	5.32	21.10	0.188	0.047
38	6.36	18.02	0.157	0.056
39	9.26	25.84	0.108	0.039
3	8.14	22.77	0.123	0.044

Kaynak: Tablo 2.10 ve 2.12'deki veriler kullanılarak hesaplanmıştır.

Tablo 2.19'da görüldüğü gibi sermaye verimliliği iki şekilde ele alınmaktadır. Bir birim sermaye kullanılarak elde edilen katma değer olarak ele alındığında imalat sanayi toplamında sermaye verimliliğinin ortalama 8.14 olduğu

ve en yüksek sermaye verimliliğinin 12.96 ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde gerçekleştiği görülmektedir. Sermaye verimliliği en düşük sektör ise 5.0 ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayidir. Sermaye verimliliği en yüksek ikinci sektör ise 11.41 değeri ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayidir.

Sermaye verimliliğinin çıktı değerleri kullanılarak hesaplanmasıyla imalat sanayi ortalaması 22.77 bulunmuştur. Sermaye stoku başına çıktı değerleri itibariyle verimliliği en yüksek sektör 34.60 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayidir. Bu sektörü 32.26 değeri ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi izlemektedir. Diğer bütün sektörlerde verimliliğin imalat sanayi ortalamasının altında olduğu ve en düşük sermaye verimliliğinin ise 14.93 değeri ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayinde olduğu görülmektedir.

Sermaye verimliliği için hesaplanan değerler tersinden düşünülecek olursa bir birim katma değer veya çıktı üretiminde kullanılan sermaye stoku şeklinde yeni değişkenler elde edilebilir. Bu şekilde elde edilen veriler Tablo 2.19'un son iki sütununda verilmektedir. Buna göre imalat sanayi toplamında bir birim katma değer için kullanılan ortalama sermaye stoku 0.123 iken bir birim çıktı için kullanılan sermaye miktarı 0.044'dür.

Sektörlere göre aynı değişkenler itibariyle bir birim katma değer için sermaye stoku kullanımı en fazla olan sektörler Metal Ana Sanayi ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektörüdür. Dikkat edilirse bu iki sektör sermaye verimliliği en düşük olan iki sektördür. Bu durum zaten beklenen bir sonuçtur. Çünkü, bir birim katma değer için hesaplanan bu değerler sermaye verimliliği hesaplamasında kullanılan değerlerin tersidir.[‡]

Bir birim katma değer için kullanılan sabit sermaye stokunun en düşük olduğu sektörler ise sermaye verimliliği en yüksek olan Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörüdür.

[‡] Burada yapılan sadece basit bir matematiksel işlemidir. Sermaye verimliliğinde elde edilen değerlerin çarpmaya göre tersi alınarak bir birim katma değer için gerekli sermaye miktarları hesaplanmıştır. Matematiksel ifadelerle bu durum şöyle gösterilebilir:

Bir birim katma değer için gerekli sermaye miktarı = 1/sermaye verimliliği Yani:

Sabit sermaye stoku/katma değer = 1/ sermaye verimliliği = 1/(katma değer/sabit sermaye stoku)'dur.

2.3.1.3 Türkiye İmalat Sanayinde Toplam Faktör Verimliliği Gelişimi

Verimliliğin ölçülmesinde, kolaylıkla hesaplanabilmesi nedeniyle en sık kullanılan oran kısmi verimliliklerdir. Fakat son yıllarda üretime katılan tüm faktörlerin verimliliğini gösteren toplam faktör verimliliği (TFV) yaklaşımları ağırlık kazanmış ve geliştirilen yeni tekniklerle bu tip verimlilik hesaplamaları daha çok yapılmaya başlanmıştır. Üretim fonksiyonu veya sınır üretim fonksiyonunu kullanan bu teknikler, temel olarak teknik etkinlik ve teknolojik gelişmeyi hesaplayarak toplam faktör verimliliğindeki değişimleri analiz etmektedir.¹⁹⁸

Toplam faktör verimliliğinin hesaplanmasında en yaygın kullanılan tekniklerden birisi, birden fazla girdi ve birden fazla çıktı içeren üretim süreçlerinde, verimlilik hesaplamalarında kullanılan ve sınır üretim fonksiyonuna dayalı Malmquist TFV İndeksidir. Bu tekniğin özelliği, TFV değişimini, teknik etkinlik değişiminden ve teknolojik değişimden kaynaklanan bileşenlere ayırarak incelemeye olanak tanınmasıdır.¹⁹⁹

Çalışmanın bu kısmında Türkiye imalat sanayinde 1980 sonrası toplam faktör verimliliğindeki gelişmelerin kaynakları Malmquist TFV İndeksleri yardımı ile incelenecek ve son kısımda sektörlere göre kümülatif gelişmeler özetlenecektir. İmalat sanayi bütününde 1982-2000 yılları arasında TFV gelişimi 64 il* için ayrı ayrı hesaplanmış ve ortalamaları alınarak özet halinde Tablo 2.20'de sunulmuştur.

20 yıllık gelişmeye bakıldığında imalat sanayi bütününde TFV'nin yıllık ortalama %0.8 artışı görülmektedir. Bu değişimin, %2.4'ü teknik etkinlikteki artıştan ve %1.5'i de teknolojik değişimdeki azalıştan kaynaklanmıştır. Bu durum 20 yıllık dönemde Türkiye imalat sanayinde teknik etkinliğin arttığını yani kaynakların etkin kullanıldığını ancak teknolojik değişimin bu artışı izleyemediği

¹⁹⁸YAVUZ, *Verimlilik ve Etkinlik Ölçümüne...*, s. 14

¹⁹⁹YAVUZ, *İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ...*, s. 9-10

*Çalışmanın kapsamı 67 il olarak belirlenmiş fakat illerin bazılarında verilerin 20 yıllık bir matris oluşturamaya elverişli olmaması nedeniyle TFV indeksi hesaplamaları 64 il için yapılmıştır. Adıyaman, Bingöl ve Muş illeri indeks hesaplamalarında yer almamıştır. Yeni il olan ilçeler ise daha önceden bağlı olduğu il içinde değerlendirilmiştir.(Bkz.: YAVUZ, *İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ...*, s. 48)

yani yapılan sabit sermaye yatırımlarının aşınmaları karşılayamadığının bir göstergesi olarak yorumlanabilir.²⁰⁰

20 yıllık süre içinde TFV'deki en büyük düşüş %3.7 ile 1981 yılından 1982 yılına geçerken olmuştur. En yüksek artış ise %8.6 ile 1985-1986 geçiş döneminde gerçekleşmiştir. Bu artışın ana kaynağı ise %11.1 ile teknolojik değişimdeki pozitif gelişmedir.

Tablo 2.20 Türkiye İmalat Sanayinde 1982-2000 Dönemi Toplam Faktör Verimliliği (TFV) Gelişimi Malmquist TFV İndeksi Yıllık Ortalamalar Özet Tablosu

Yıl	Etkinlik değişimi	Teknolojik değişim	TFV değişimi
1982	1.048	0.919	0.963
1983	1.370	0.710	0.973
1984	1.404	0.715	1.004
1985	0.753	1.289	0.971
1986	0.977	1.111	1.086
1987	1.237	0.834	1.031
1988	0.914	1.069	0.976
1989	1.100	0.931	1.025
1990	1.028	0.982	1.010
1991	0.984	1.093	1.076
1992	1.003	0.978	0.981
1993	1.011	1.037	1.049
1994	1.059	0.916	0.970
1995	0.823	1.180	0.970
1996	1.063	0.970	1.031
1997	0.912	1.077	0.982
1998	1.116	0.956	1.068
1999	0.898	1.154	1.036
2000	0.969	1.002	0.970
Ortalama	1.024	0.985	1.008

Kaynak: YAVUZ, İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ... , s. 49'daki Tablo 11'den yararlanarak oluşturulmuştur.

Sektörlere göre Türkiye imalat sanayinin TFV'deki kümülatif gelişmeler ise Tablo 2.21'de özetlenmektedir.

Tablo 2.21'de her bir sektör için hesaplanan TFV değerleri farklı sayıda illeri içerdiğinden sektörler arası bir karşılaştırma yapılamamakta, fakat her sektörün ve imalat sanayi toplamının 20 yıl içinde TFV değişimleri kümülatif

²⁰⁰ YAVUZ, İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ..., s. 72-73

olarak kendi içinde değerlendirilebilmektedir. Buna göre elde edilen bulgular imalat sanayi toplamında 20 yıllık süreçte teknik etkinliğin %52 arttığını buna karşılık teknolojik değişiminin %24 azaldığını göstermektedir. Bu durumda imalat sanayi genelinde TFV 1982-2000 yılları arasında kümülatif olarak %17 artmıştır.

Özetle bu dönemde kaynaklar daha etkin kullanılmış ama yeterli teknolojik yatırımlara gidilememiştir. Bu yüzden TFV'deki artış ağırlıklı olarak teknik etkinlikteki artıştan kaynaklanmıştır. Bu dönemde ortalama yıllık TFV değişimi ise daha önce de belirtildiği gibi %0.8 olmuştur.

Tablo 2.21 Türkiye İmalat Sanayinde Sektörlere Göre 1982-2000 Yılları Arası Kümülatif TFV Gelişmeleri

Sektörler	İl sayısı	Küm. TED*	Küm. TD ⁺	Küm. TFVD [#]	% Ort. TFVD
İmalat Sanayi	64	1.522	0.754	1.170	0.8
Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	58	0.866	1.468	1.303	1.4
Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi	26	1.341	0.768	1.029	0.2
Orman ürünleri ve Mobilya Sanayi	13	1.157	1.016	1.170	0.8
Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basın Sanayi	10	1.037	0.715	0.742	-1.6
Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi	17	2.270	0.454	1.032	0.2
Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi	29	1.492	0.636	0.950	-0.3
Metal Ana Sanayi	12	1.136	1.241	1.412	1.8
Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi	31	0.914	1.834	1.676	2.8

*Küm. TED: Kümülatif teknik etkinlik değişimi ⁺Küm. TD: Kümülatif teknolojik değişim

[#]Küm TFVD: Kümülatif toplam faktör verimliliği değişimi

Kaynak: YAVUZ, *İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ...*, s. 72

Sektörler ayrı ayrı ele alındığında Gıda, İçki ve Tütün Sanayinde 20 yıllık dönemde kümülatif TFV %30 artmıştır. Bu artışın kaynağı ise teknolojik değişimdeki %46'lık bir artış ve teknik etkinlikteki %13'lük bir azalıştır. Bu dönemde bu sektördeki TFV yıllık değişim oranı ise %1.4 olarak gerçekleşmiştir.

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde ise 1981-2000 yılları arasında TFV %2.9 artmıştır. Bu artışın %34'ü teknik etkinlikteki artıştan %23'ü teknolojik değişimdeki azalıştan kaynaklanmıştır. Bu sektördeki yıllık ortalama TFV artışı da %0.2'dir.

Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayinde 20 yılda TFV toplam %17 artış göstermiştir. Bu artışın, %16'sı teknik etkinlik artışından ve %1.6'sı teknoloji artışından gelmektedir. bu sektörün yıllık ortalama TFV artışı ise %0.8 olmuştur.

Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayinde 1981-2000 yılları arasında TFV yıllık ortalama %1.6 azalmıştır. Kümülatif olarak bu 20 yıllık dönemde TFV'deki azalış %26 olmuştur. Bu azalışın kaynağı %29 teknoloji yatırımlarının aşınmayı karşılayamamasından ve %3.7'si de teknik etkinlikteki artışın bileşkesinden kaynaklanmıştır.

Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde 20 yıllık süreçte TFV yıllık ortalama %0.2 kümülatif olarak ise %3.2 artış göstermiştir. Bu sektörde teknik etkinlik artışı yani kaynakların daha etkin kullanımı %127 gibi anormal artış gösterirken teknolojik değişim -%55 olarak gerçekleşmiştir.

TFV değeri düşen 2 sektörden bir diğeri ise Taş ve Toprağa Dayalı Sanayidir. Bu sektörde yıllık ortalama TFV değişimi -%0.3 iken kümülatif olarak -%5'tir. 20 yıllık dönemde Sektörde teknik etkinlik %49 artmış, teknoloji ise %36 azalmıştır.

Metal Ana Sanayinde ise 1982-2000 döneminde TFV %41 artarken yıllık ortalama artış %1.8 olarak gerçekleşmiştir. Bu artış hem teknik etkinlik hem de teknolojik değişimdeki pozitif gelişmenin bir sonucudur.

Son olarak Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İلمي ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi incelendiğinde, yıllık ortalama TFV artışı %2.8 ve 20 yıllık kümülatif TFV artışı ise %68 olmuştur. Bu yüksek artışın %83'ü teknolojiye yapılan yatırımların ve %9'u teknik etkinlikteki azalışın bir sonucudur.

Özetlemek gerekirse, 1982-2000 yılları arasında imalat sanayinde kaynakların etkin kullanımı artarken yeterli teknolojik yatırımlar yapılamamıştır. Sektörler geneline bakıldığında da yeterli teknolojik değişim görülmemektedir. Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İلمي ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayinde ise TFV artışının teknolojik değişimdeki pozitif gelişmenin bir sonucu olduğu görülmektedir.

Buraya kadar Türkiye imalat sanayi işletmelerinin sektörel verimlilik düzeyi ve toplam faktör verimliliğindeki gelişmeler incelenmiştir. Şimdi ise Türkiye'nin AB ülkelerine göre genel ekonomik başarımlar derecesi ve ulusal verimlilik düzeyi ele alınacaktır.

2.3.2 Türkiye ve AB Ülkelerinde Ekonomik Başarımlar ve Verimlilik Karşılaştırması

Ekonomik başarımların temel ölçüsü olarak kişi başına GSMH değerleri kullanılmaktadır.²⁰¹ Bu durumda ekonomik başarımlar iki önemli değişken tarafından belirlenmektedir; nüfus ve GSMH. Bir ülkenin GSMH'sinin ülke nüfusuna bölünmesiyle elde edilen kişi başına GSMH değerlerindeki büyüme; nüfus artış oranı ve GSMH artışına bağlı olarak değişmektedir. GSMH artış hızının nüfus artış hızından yüksek olduğu bir ülkede ekonomik başarımlar ya da kişi başına GSMH artmaktadır. Türkiye ve AB ülkeleri arasında ekonomik başarımların karşılaştırmasında da bu değişim oranlarından yararlanılmaktadır.

Tablo 2.22'de Türkiye ve AB ülkelerinin 1990-1999 yılları arasındaki nüfus, GSMH ve kişi başına GSMH değerlerinin yıllık ortalama artış oranları verilmektedir.

1990-1999 döneminde yıllık ortalama nüfus artış hızı en yüksek %1.77 ile Türkiye ve nüfus artış hızı en düşük ülke %0.13 ile Portekiz'dir. Ülkelerin ulusal paralarına göre 1995 fiyatlarıyla yıllık ortalama GSMH artışı; en yüksek %6.65 ile İrlanda'da ve en düşük %1.36 ile İtalya'da olmuştur. GSMH artışı ile nüfus arasındaki fark ise (kişi başına gelirin artış oranını vermektedir) en düşük %1 ile Almanya'da, en yüksek %5.91 ile İrlanda'da gerçekleşmiştir. Türkiye'de ise kişi başına düşen GSMH'nin 1990-1999 yılları arasındaki ortalama artış oranı %1.36'dır.*

Ülkelerin ekonomik başarımlar düzeyini ifade eden kişi başına GSMH değerleri, Türkiye ve AB ülkeleri için, sabit fiyat altında ulusal paraları cinsinden, resmi döviz kuruna göre ve satın alma gücü paritesine (SGP) göre cari fiyatlarıyla

²⁰¹ Deniz BÜYÜKKILIÇ, OECD Ülkelerinde Ekonomik Başarımlar ve Verimlilik Karşılaştırmaları 1984-1985, Ankara : MPM Yayınları No: 623, 1998, s. 13

* Yıllık ortalama GSMH artış hızı %3.13 ve nüfus artış hızı %1.77 olup bu ikisinin farkı yıllık ortalama kişi başına düşen GSMH artışını vermektedir.

hesaplanabilir.²⁰² Bu değerlere ilişkin 6zet bilgiler ve 1999 yılını tasvir eden grafikler Şekil 2.1 ve Şekil 2.2’de g6sterilmektedir.

Tablo 2.22 T6rkiye ve AB 6lkeleri 1990-1999 Yılları Arası Yıllık Ortalama N6fus, GSMH ve Kişi Başına GSMH Değişimleri, %

6lkeler	N6fus Artışı (%) (1)	GSMH artışı (%) (2)	Kişi başına GSMH artışı (%) (2)-(1)
Avusturya	0.51	4.24	3.73
Belçika	0.36	1.91	1.55
Danimarka	0.38	2.19	1.81
Finlandiya	0.41	1.79	1.38
Fransa	0.45	1.58	1.13
Almanya	0.38	1.38	1.00
Yunanistağ	0.44	2.12	1.68
İrlanda	0.74	6.65	5.91
İtalya	0.18	1.36	1.18
L6ksemburg	1.41	5.73	4.32
Hollanda	0.62	2.73	2.11
Portekiz	0.13	2.92	2.79
İspanya	0.13	2.29	2.16
İsveç	0.34	1.41	1.07
İngiltere	0.36	2.09	1.73
T6rkiye	1.77	3.13	1.36
ABD	0.98	3.13	2.15
AB (15) ortalaması	0.34	1.83	1.49

Kaynak: B6Y6KKILIÇ, *T6rkiye ve AB 6lkelerinde ...*, a.g.e., s. 18’deki veriler kullanılarak oluşturulmuştur.

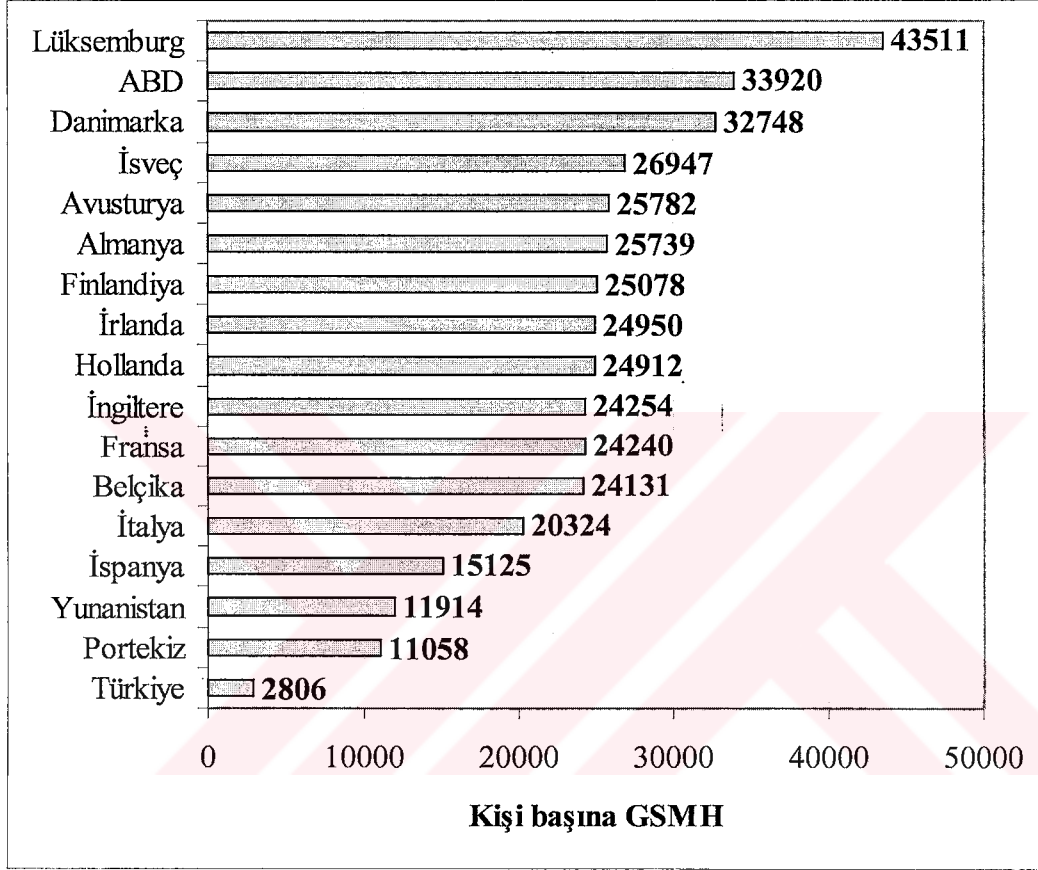
1999 yılında T6rkiye ve AB 6lkelerinin resmi d6viz kuruna g6re kişi başına GSMH değerlerinin grafik g6sterimi Şekil 2.1’de g6r6lmektedir.

Şekil 2.1’den de g6r6ld6ęi gibi 1999 yılı kişi başına GSMH değeri itibariyle T6rkiye 2806 \$ ile sonuncu durumdadır. Bu haliyle kişi başına GSMH değeri 43511 \$ ile en y6ksek değere sahip L6ksemburg’un yaklaşık 15’te biri olan T6rkiye’deki kişi başına GSMH değeri, AB 6lkeleri içinde en k6t6 durumda olan Portekiz’in bile yaklaşık d6rtte biridir.

Uluslar arası karşılaştırmalarda ulusal paranın kullanılması yapılan analizlerin yanlış sonuçlar vermesine neden olduğundan d6viz kuru yerine en

²⁰² Deniz B6Y6KKILIÇ, *T6rkiye ve AB 6lkelerinde Ekonomik Başarım ve Verimlilik Karşılaştırmaları (1990-1999)*, Ankara : MPM Yayınları No: 51, s. 39

yaygın kabul gören dönüşüm yöntemi olan “satın alma gücü paritesi” kullanılmaktadır.²⁰³ Bu yüzden AB ülkeleri ve Türkiye arasında ekonomik başarımın göstergesi olan kişi başına GSMH değerlerinin hesaplanmasında SGP kullanılarak, ulusal para ve döviz kurlarından kaynaklanan sapmalar ortadan kaldırılmaktadır.



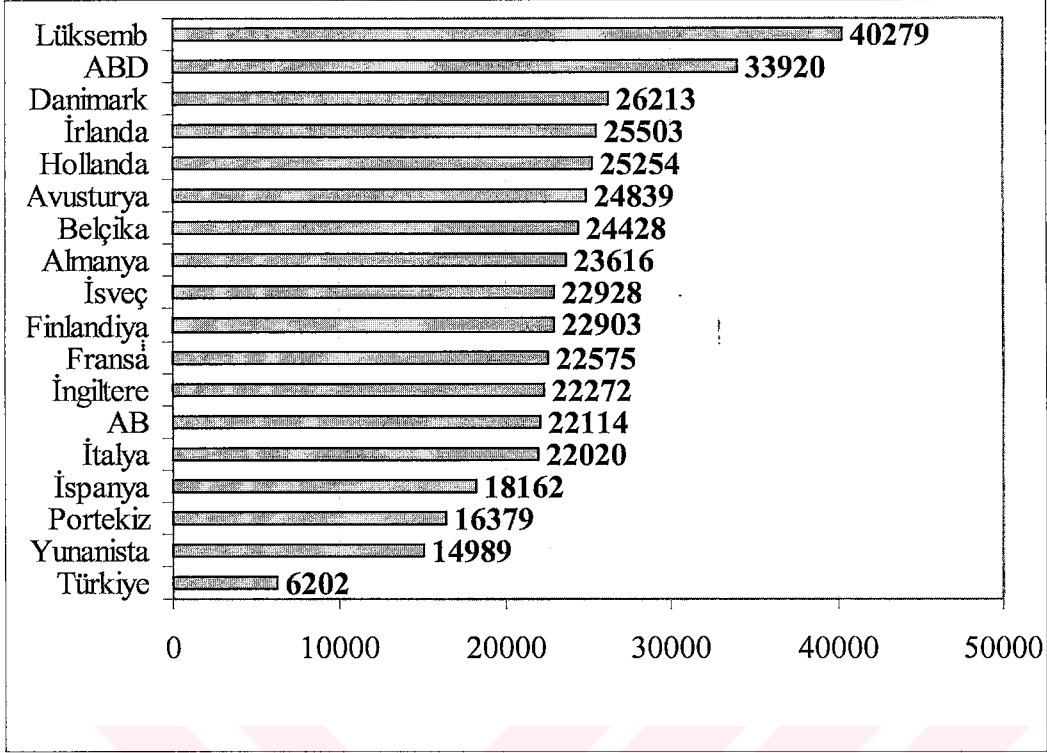
Şekil 2.1 AB Ülkeleri ve Türkiye’de Resmi Döviz Kuruna Göre Kişi Başına GSMH Değerleri, Cari Fiyatlarla, 1999

Satın alma gücü paritesine göre elde edilen 1999 yılı kişi başına GSMH değerleri Şekil 2.2’de gösterilmektedir.

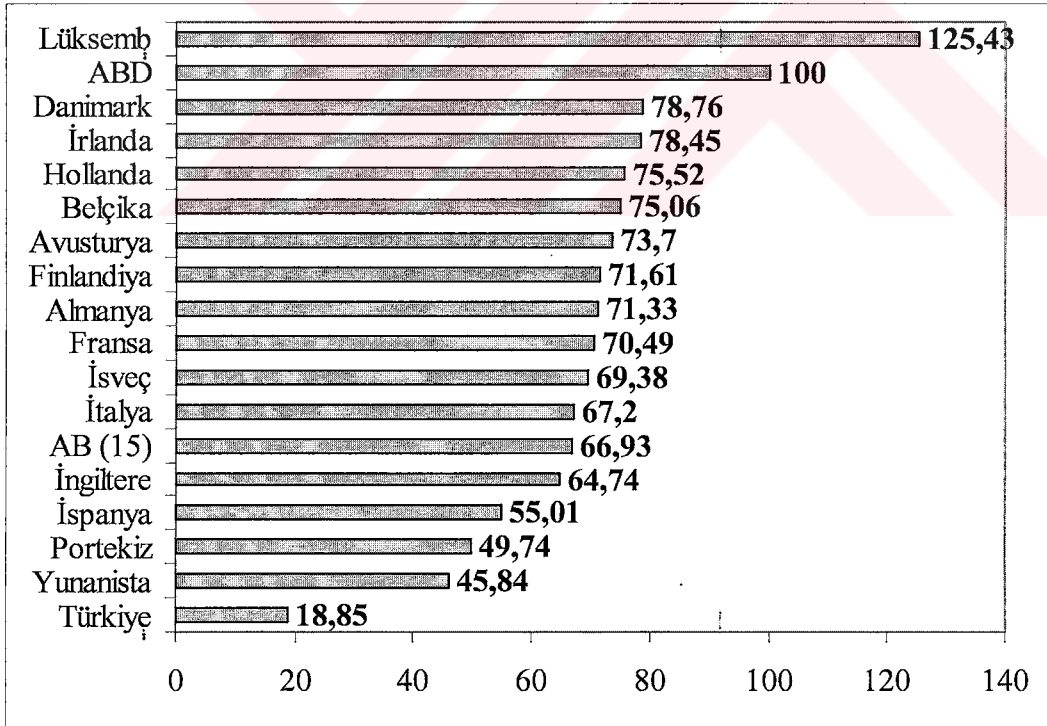
SGP’ne göre 1999 yılı kişi başına GSMH değeri en yüksek ülkeler 40279 \$ ile Lüksemburg ve 25503 \$ ile İrlanda’dır. 15 AB ülkesinin ortalama kişi başına GSMH değeri ise 22114 \$’dır. Türkiye’de ise bu değer 6202 \$ olup AB ortalamasının üçte birinden daha az ve ABD’nin beşte biri düzeyindedir.

Ülkelerin kişi başına GSMH değerlerinin ABD’ye göre (ABD=100) durumları Şekil 2.3’te gösterilmektedir.

²⁰³ BÜYÜKKILIÇ, OECD Ülkelerinde ..., s. 14



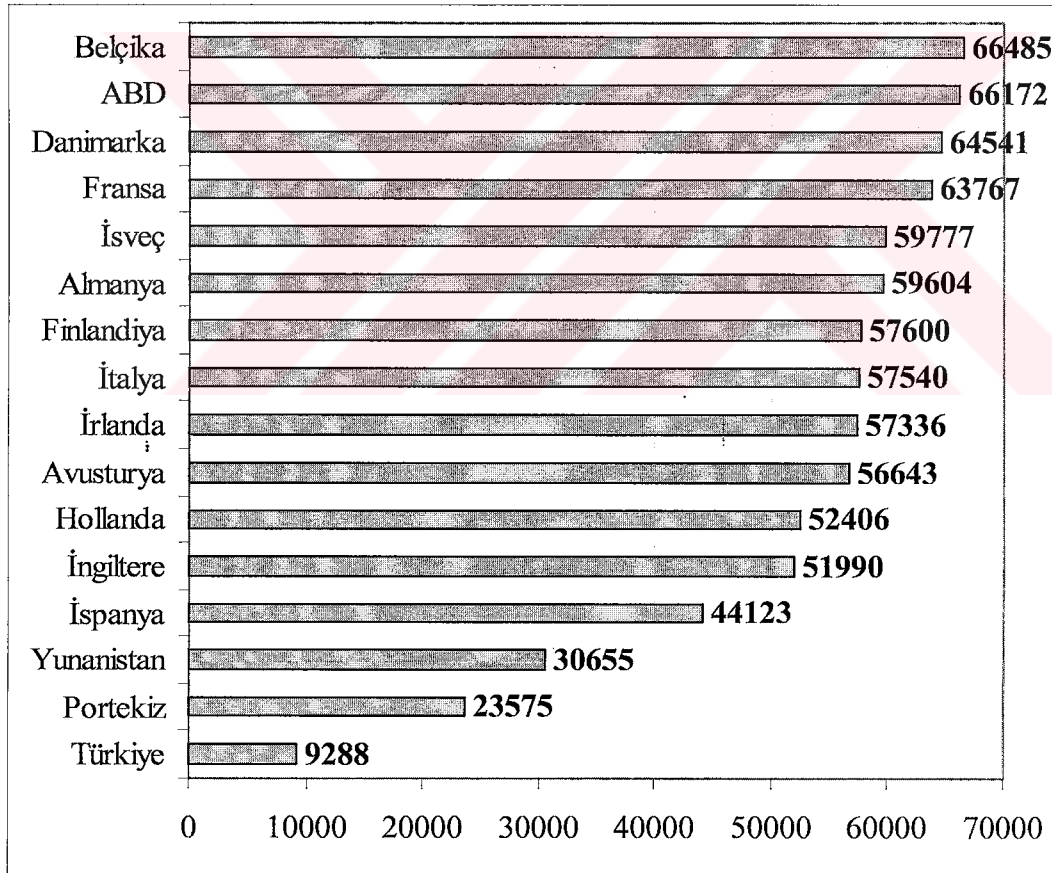
Şekil 2.2 AB Ülkeleri ve Türkiye’de SGP’ne Göre Kişi Başına GSMH, Cari Fiyatlarla, \$, 1999



Şekil 2.3 AB Ülkeleri ve Türkiye’de 1995 Yılı SGP Kullanılarak Dönüştürülen Kişi Başına GSMH Değerlerinin ABD ile Karşılaştırması (ABD=100), 1999

AB ülkeleri ve Türkiye’de 1995 fiyatlarıyla verilen kişi başına GSMH değerinin 1995 yılı SGP kullanılarak çevrilen değerlerine göre ABD ile karşılaştırmasına göre Türkiye sonuncu sırada yer alırken, AB ülkelerinden sadece Lüksemburg ABD’nin kişi başına GSMH değerinden %25.43 daha yüksektir. AB ortalaması ise ABD’nin %66.93’ü kadardır (Şekil 2.3).

Verimlilik açısından AB ülkeleri ile Türkiye ulusal verimlilik olarak adlandırılan çalışan kişi başına GSMH değerleri kullanılarak karşılaştırılmaktadır. Ulusal başarımla ulusal verimlilik arasında tek fark ise ulusal verimlilikte nüfus değişkeni yerine çalışan sayısının kullanılmasıdır. Uluslararası karşılaştırmalarda daha sağlıklı sonuçlar elde etmek için yine SGP’ne dönüştürülmüş değerler kullanılmaktadır. 1998 yılı çalışan başına GSMH değerlerinin grafik gösterimi ise Şekil 2.4 ve Şekil 2.5’te görülmektedir.

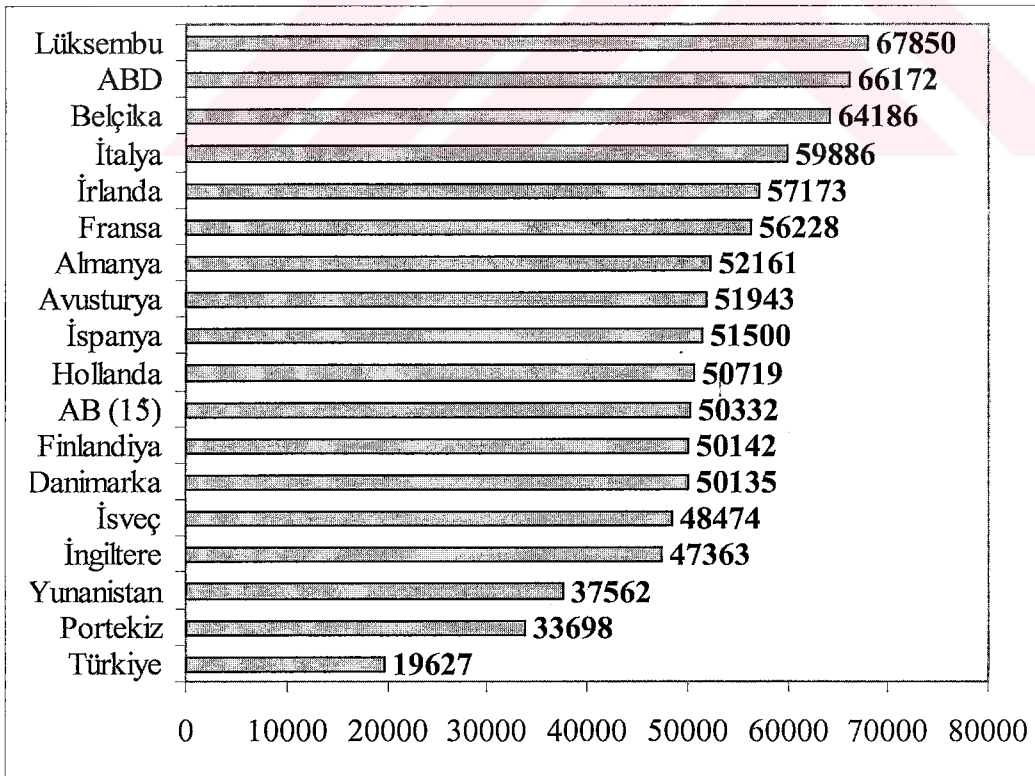


Şekil 2.4 AB Ülkeleri* ve Türkiye’de Resmi Döviz Kuruna Göre Çalışan Başına GSMH, Cari Fiyatlarla, \$, 1998

* AB ülkelerinden Lüksemburg’a ait 1998 yılı verisi bulunmadığından, Lüksemburg şekilde görünmemektedir.

Ülkelerin resmi döviz kuruna göre 1998 yılı cari fiyatlarıyla çalışan başına GSMH değerlerine bakıldığında; Türkiye, AB ülkeleri ve ABD ile karşılaştırıldığında sonuncu sırada yer almaktadır. Çalışan başına GSMH'ı 9288 \$ olan Türkiye kendisine en yakın AB ülkesi olan Portekiz'in çalışan başına GSMH düzeyinin yarısının altında kalmaktadır. Çalışan başına GSMH düzeyi en yüksek ülke 66485 \$ ile Belçika iken bu ülkeyi 66172 ile ABD izlemektedir. Bu durumda Türkiye'de çalışan bir işçinin GSMH'dan aldığı pay ABD'de çalışan bir işçinin aldığı payın yedide biri kadardır. Yani bir ABD işçisi yedi kat daha fazla ücret almaktadır. Fakat burada gözden kaçmaması gereken bir nokta çalışan başına GSMH'nın resmi döviz kuruna göre hesaplanıyor olmasıdır. Halbuki ülkeler arası fiyat farklılıkları dikkate alınmadan yapılan bu değerlendirme ülkeler arası yaşam standardındaki gerçek farklılığı tam olarak yansıtamamaktadır. Bu nedenle ulusal verimliliğin göstergesi olan çalışan başına GSMH değerlerinin karşılaştırmalı analizinde de SGP'ne göre hesaplanan çalışan başına GSMH değerlerine bakmak gerekir.

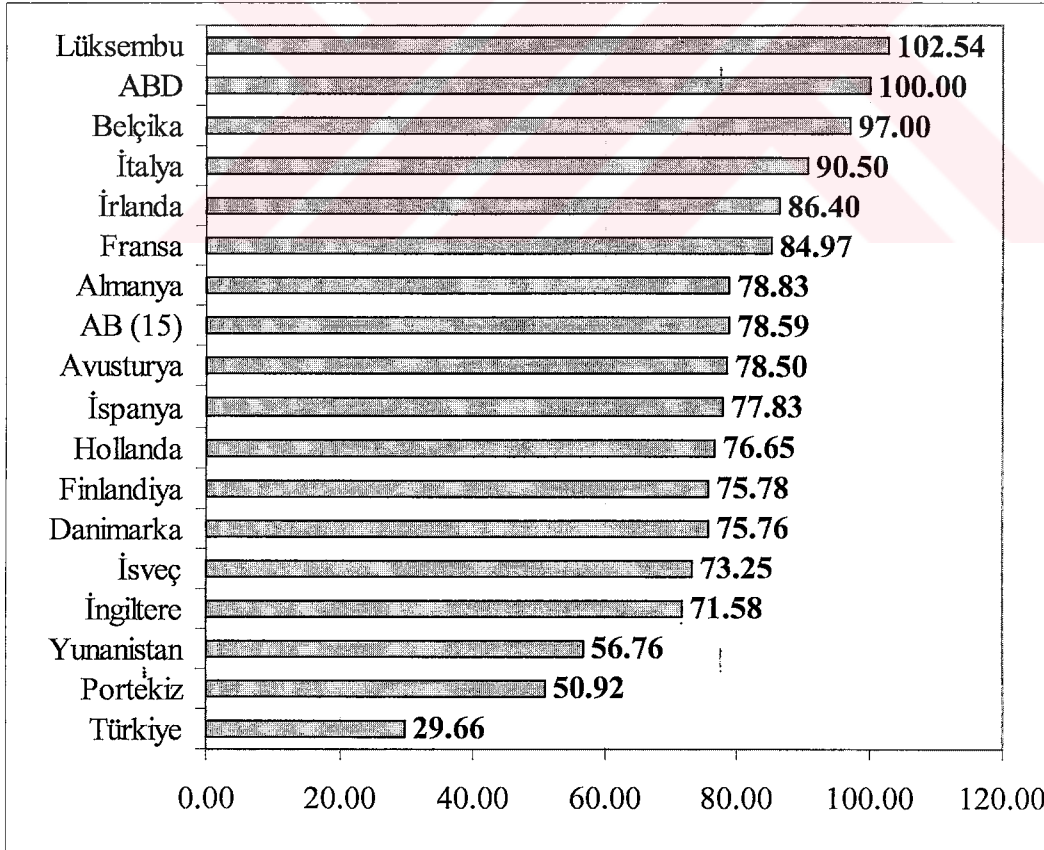
1998 yılı için SGP'ne göre oluşturulmuş çalışan başına GSMH değerlerinin grafik gösterimi Şekil 2.5'te verilmiştir.



Şekil 2.5 AB Ülkeleri ve Türkiye'de SGP'ne Göre Çalışan Başına GSMH, Cari Fiyatlarla, \$, 1998

Bu grafik bir önceki resmi döviz kuruna göre hesaplanan değerler açısından yüksek gelir düzeyine sahip ülkeler için bir farklılık arz etse de Türkiye için sıralama değişmemiştir. Fakat ülkeler arası gelir farkı biraz daha azalmıştır. Resmi döviz kuruna göre Portekiz'in çalışan başına GSMH değerinin yarısından daha aşağıda olan Türkiye'deki çalışan başına GSMH değeri SGP'ne göre Portekiz'in %60'ına yaklaşmıştır. Resmi döviz kuruna göre çalışan başına GSMH'ı en yüksek olan ülke Belçika iken SGP'ne göre Lüksemburg'dur. Resmi döviz kuruna göre hesaplanan değerlerde Belçika'nın yedide biri olan Türkiye, SGP'ne göre neredeyse üçte birine yaklaşmıştır. Bu anlamda daha sağlıklı karşılaştırma yapmaya imkan veren satın alma gücü paritesine göre Türkiye'deki ulusal verimlilik AB ortalamasına kıyasla 2.5 kat daha düşüktür.

Ülkelerin ulusal verimliliğinin ve işgücü verimliliğinin bir göstergesi olan çalışan başına GSMH değerlerinin 1998 yılı SGP'ne dönüştürülmüş değerlerinin ABD ile karşılaştırması ise Şekil 2.6'de görülmektedir.



Şekil 2.6 AB Ülkeleri ve Türkiye'de SGP'ne Göre Çalışan Kişi Başına GSMH, 1998, ABD ile Karşılaştırma (ABD=100)

ABD'deki çalışan başına GSMH değerinin 100 olarak kabul edilmesiyle AB ülkeleri ve Türkiye'deki çalışan başına GSMH değerlerinin ABD karşısındaki durumunu gösteren Şekil 2.6'ya göre Türkiye'deki bir çalışan ABD'deki bir çalışanın ancak %30'u kadar gelir elde edebilmektedir. AB ortalaması ise ABD'nin yaklaşık %80'idir. AB ortalaması ile arasındaki çok büyük bir gelir uçurumu olan Türkiye'nin ulusal verimlilik düzeyinde son sıralardan bir an önce kurtulması ve çalışanların yaşam standardını artırması gerekmektedir. Bu da ancak verimliliğin artırılması ile mümkündür.

2.3.3 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Rekabet Gücü: AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin ulusal ve uluslar arası pazardaki rekabet gücünü tanımlamak amacıyla İstanbul Sanayi Odası (İSO), 2002 yılında kapsamlı bir çalışma hazırlamıştır. Kapsam olarak geniş bir yelpazeyi içine alan ve daha önce 1996 yılında yapılan çalışmanın devamı niteliğindeki bu çalışmanın sonuçları Türkiye imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücünü ve AB ve diğer rakip ülkelere göre rekabetteki yerini tayin etmesi ve ileriye dönük stratejilerin geliştirilebilmesine imkan tanınması yönüyle önem arz etmektedir.

Çalışmanın bu bölümünde, Türkiye imalat sanayi işletmelerinin mevcut rekabet gücü İSO tarafından yapılan bu çalışma sonuçları ışığında ve teorik bölümde incelenen rekabet gücü yaklaşımları çerçevesinde ele alınacaktır.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin yerel ve uluslar arası piyasadaki rekabet gücünün analizi amacıyla İSO tarafından gerçekleştirilen araştırmanın kapsamını İSO üyesi özel sektörde faaliyet gösteren firmalar ile İSO üyesi olmayan 1000 büyük sanayi kuruluşu içinde yer alan özel sektör firmaları oluşturmaktadır. Çalışma sonucu elde edilen bulgular küçük ölçekli işyerleri (ücretle çalışan 1-49 kişi), orta ölçekli işyerleri (ücretle çalışan 50-150 kişi) ve büyük ölçekli işyerleri (ücretle çalışan 150 ve daha fazla kişi) ölçeğinde ele alınmıştır. Uygulanan anket soruları sıralamalı, evet-hayır ve önem derecelerine

göre ölçeklendirilmiştir. Veriler posta ve elektronik ortamda toplanmış ve temel istatistik yöntemleri kullanılarak değerlendirilmiştir.²⁰⁴

Çalışmada rekabet gücü, ürün düzeyinde, işletme düzeyinde ve sektör düzeyinde olmak üzere üç ayrı şekilde araştırılmıştır. Sektörel düzeyde, imalat sanayi 14 alt sektöre ayrılmış ve bu sektörlerin rekabet güçleri rekabet gücünü etkileyen 27 faktör kullanılarak analiz edilmiştir. Değerlendirmeye alınan bu alt sektörler şunlardır:

- Gıda içki ve tütün sanayi
- Tekstil sanayi
- Giyim sanayi
- Deri ve ayakkabı sanayi
- Orman ürünleri ve mobilya sanayi
- Kağıt, kağıt ürünleri ve basım sanayi
- Kimya sanayi
- Taş ve toprağa dayalı sanayi
- Metal ana sanayi
- Metal eşya sanayi
- Makine sanayi
- Elektrikli makine sanayi
- Taşıt araçları sanayi
- Diğer imalat sanayi

Yapılan anketlere toplam 571 işletme cevap vermiştir. Bu işletmelerin %36.6'sı büyük, %26.4'ü orta ve %37'si ise küçük ölçekli işletmelerden oluşmaktadır. Büyük ölçekli işletmelerin imalat sanayi içindeki payına göre çalışmada çok yüksek çıkmasının nedeni İSO üyesi olmayan 1000 büyük işletmenin de çalışma kapsamına alınmasıdır.

Sektörel dağılıma bakıldığında, toplam işyerlerinin %14.5'i tekstil sektöründe faaliyet gösterirken, %12.8'i Kimya Sektöründe, % 10.9'u ise Makine

²⁰⁴ İstanbul Sanayi Odası, **İmalat Sanayinin Rekabet Gücü AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma**, İstanbul : İSO Yayınları No: 2002/16, s. 15

Sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu sektörleri sırasıyla Gıda, İçki ve Tütün Sektörü, Metal Ana Sanayi ve Giyim Sektörü izlemektedir. Ankete katılan işletmelerin en az bulunduğu sektörler ise %1.6 ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sektörü, %2.6 ile Deri ve Ayakkabı Sektörü ve %4.2 ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basın Sektörüdür.

İşletme gruplarına göre işletmelerin sektörel dağılımında en yüksek payı büyüklerde %18.7 ile Tekstil Sektörü, orta ölçekte %15.9 ile yine Tekstil Sektörü ve küçük ölçekli işletmelerde %15.6 ile Kimya ve Makine Sektörleri oluşturmaktadır.

Araştırmada elde edilen saha çalışması verileri kullanılarak imalat sanayi işletmelerinin ürün ve sektörel düzeyde AB ve AB dışı rakip ülkelere göre rekabet güçleri araştırılmıştır. Bu amaçla, imalat sanayi işletmelerinin dış pazarlara açılma düzeyleri, odaklandıkları dış pazarlar, bu pazarlardaki rakipleri ve iç pazardaki rakipleri gibi rekabet pozisyonunu belirleyen faktörler incelenmiştir.

Ürün konusunda rekabet gücünün analizinde rekabeti etkileyen 11 faktör altında, iç pazardaki yerli ve yabancı ürünlerin birbiriyle karşılaştırması yapılmıştır. İşletme düzeyinde ise işletmelerin rekabet gücü açısından durumları 25 faktöre; bağlı olarak incelenmiş ve elde edilen bulgular işletmenin içinde bulunduğu ölçek ve sektör bazında değerlendirilmiştir.²⁰⁵

İSO tarafından Türkiye imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücünün analizi amacıyla 2002 yılında yapılan çalışmada elde edilen bulgular şu şekilde özetlenebilir.

Elde edilen verilere göre çalışmaya katılan işletmelerin %71.6'sının ihracat yaptığı saptanmıştır. İhracat yapma oranı, işletmelerin ölçeği ile doğru orantılı olarak artmaktadır. Küçük ölçekli işletmelerde ihracat yapanların oranı yaklaşık %60, ortalarda %77.5 ve büyüklerde %82.3'tür. Bu sonuçlar Türkiye imalat sanayi işletmelerinin dışa açılmada başarılı olduklarını ve büyük çoğunluğunun dış piyasaya yöneldiğini göstermektedir. Bu durum özellikle son yıllarda yaşanan ekonomik krizler neticesinde iç pazarlarda tıkanan işletmelerin yeni pazar arayışlarının bir sonucudur.

²⁰⁵ İSO, a.g.e., s. 15

İhracatın yapılan ülkelere göre dağılımında en büyük pazar payı geçmiş dönemlerde olduğu gibi Almanya'nındır. Çalışmaya katılan ve ihracat yaptığını belirten işletmelerin yaklaşık dörtte biri (%25'i) ihracat yaptıkları ilk üç ülke içinde ilk sıranın Almanya olduğunu ifade etmişlerdir. İhracat yapılan ilk üç ülke içinde, İngiltere işletmelerin %11'inin, Fransa ise %9'unun ikinci ve üçüncü sırada ihracat yaptığı ülkelerdir. ABD de işletmelerin ihracat yaptıkları ilk üç ülke içinde en çok yer verilen ülkelerdendir.

Çalışmaya katılan imalat sanayi işletmelerinin dış pazarlarda en önemli rakiplerinden birisi İtalyan firmalarıdır. İşletmelerin %27.8'i en çok İtalyan firmaları ile ve %19.6'sı ise Alman firmaları ile rekabet ettiklerini belirtmişlerdir. Çin Halk Cumhuriyeti ise %18.4 ile işletmelerin dış pazarda en çok rekabet ettikleri üçüncü ülke olarak dikkat çekmektedir.²⁰⁶ AB ülkeleri bir arada değerlendirildiğinde, Türkiye imalat sanayi işletmelerinin en büyük rakipleri oldukları görülmektedir. Dikkat çeken bir nokta ise Çin Halk Cumhuriyetinin bazı sektörlerde Türkiye işletmelerinin en büyük rakibi konumuna gelmesidir. Bu durum, son on yılda hızla büyüyen Çin ekonomisinin dünya pazarlarına girmesinin bir sonucudur.

Rekabet edilen ülke grupları içinde AB dışı ülke işletmeleri, Türkiye imalat sanayi işletmeleri için grup olarak rekabette ön plana çıkmaktadır. Çalışmanın sonuçlarından ilginç olanı ise, işletmelerin dış piyasada rekabet ettikleri işletmeler arasında yerli firmaları da göstermeleridir. Bu durum, ihracatta bakarak öğrenme ve taklit özelliğinden dolayı firmaların birbirini izlemesinden kaynaklanmaktadır. İşletmelerin karşı karşıya olduğu rakip ülkeler genel olarak değerlendirilecek olursa, AB ülke firmalarının başlıca rakipler olduğu, Çin Halk Cumhuriyeti firmalarının bir çok sektörde yerli firmaları ciddi olarak tehdit ettiği ve AB dışı Avrupa ülkeleri olarak bilinen Doğu Avrupa ülkelerinin de rekabette önemli bir ağırlığı olduğu söylenebilir.

İç pazardaki yabancı rakipler aynı zamanda dış piyasada da olası rakipler olup, sadece iç piyasaya göre üretim yapan firmaları bir ölçüde uluslar arası pazarlara da hazırlamaktadır. Gümrük Birliği sonrasında AB ülkeleri ile ortak gümrük tarifelerine uyum nedeniyle Türkiye gelişmiş ülkeler için cazip bir pazar

²⁰⁶ İSO, a.g.e., s. 21

haline gelmiştir. Bu gelişme iç piyasadaki rekabeti tahrik etmiş ve imalat sanayi işletmelerini rekabet güçlerini artırmaya zorlamıştır.

Çalışmada elde edilen sonuçlara göre yerli işletmeler için iç pazarda en önemli rakiplerin AB ülkelerindeki işletmeler olduğunu göstermektedir. Çalışma kapsamındaki toplam işletmelerin %38.3'ü iç pazarda AB ülkelerindeki işletmelerle, %17.8'i Çin ve %11'i ise Asya/Pasifik ülkelerindeki işletmelerle rekabet ettiklerini belirtmiştir.²⁰⁷

Elde edilen bulgular Türkiye imalat sanayi işletmelerinin iç pazarda daha çok gelişmiş ülke işletmeleriyle rekabet ettiğini göstermektedir. Bu durum, imalat sanayi işletmelerinin sadece dış pazarlarda değil, iç pazarda da ayakta kalabilmeleri için uluslar arası alanda rekabet gücüne sahip olmaları gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Uluslararası standartlar artık bir rekabet gücü faktörü değil bir zorunluluk haline gelmiştir. Uluslar arası alanda rekabet edebilmek için özellikle bazı standartlar olmazsa olmaz durumuna gelmiştir. AB'ye tam üyelik yolunda hızla ilerleyen Türkiye'de tam üyeliğe geçiş, aynı zamanda tüm işletmeler için bazı standartları sağlamayı gerekli görmektedir. Fakat çalışmaya katılan imalat sanayi işletmelerinin bu geçiş sürecinde sadece %26.4'ü AB standartları konusunda bilgi sahibidir. Tüm bulgular bir arada değerlendirildiğinde Türkiye imalat sanayi işletmelerinin AB standartlarına uyum konusunda iyi bir noktada olmadıkları ortaya çıkmaktadır.

Ürün düzeyinde rekabet gücü konusunda; araştırma kapsamındaki işletmelerin %68.2'si fiyat, %54.7'si teslim ve ödeme koşulları ve %44.3'ü ise erişebilirlik açısından kendi ürünlerini uluslar arası markalara göre daha iyi olduklarını ifade etmişlerdir. Diğer taraftan ambalaj kalitesi (%16.1), üretim teknolojisi (%17.2) ve standartlara uygunluk (%19.1) açısından imalat sanayi işletmeleri kendi ürünlerini uluslar arası alanda rekabet edemez bulmaktadır.

İşletme düzeyinde rekabet gücü faktörleri açısından Türkiye imalat sanayi işletmelerinin %58.6'sı kaliteyi, %54'ü fiyatı, %47.5'i marka güvenilirliğini, %47.4'ü toplam maliyetleri ve %44.4'ü ise üründe uzmanlaşmayı rekabet gücü üzerinde çok önemli etkisi olan faktörler olarak değerlendirmişlerdir. Rekabet

²⁰⁷ a.g.e., s.23

gücü üzerinde çok fazla etkili olmayan faktörler ise, bilişim teknolojisi (%15.7), dağıtım kanalları (%20.7) ve tanıtım (%26.1) olarak belirtilmiştir.

Rekabet gücü üzerinde önemi giderek artan ve vazgeçilmez bir unsur haline gelen bilişim teknolojilerinin çok etkili olduğunu söyleyen işletmelerin toplam işletmelerin %15 gibi düşük bir oranını oluşturması bilişim teknolojilerinin öneminin yeterince anlaşılamadığının bir göstergesidir. Bu durum imalat sanayi işletmelerini yakın gelecekte rekabet konusunda ciddi problemlerle karşı karşıya bırakacaktır. Bu işletmelerin %60.7'si dışardan sağlanan hizmet maliyetleri konusunda, %55.4'ü AR-GE faaliyetleri konusunda, %55.2'si tanıtım alanında, %49.2'si bilişim teknolojisi altyapısının hazırlanması ve %39'u alternatif tedarikçi bulma olanaklarında kendilerini zayıf görmektedir. Bu yüzden işletmelerin uluslar arası pazarlarda rekabet edebilmek için bu faktörlerdeki eksikliklerini bir an önce gidermeleri gerekmektedir. Özellikle AR-GE ve bilişim teknolojilerinde işletmelerin önemli bir bölümünün rekabet açısından zayıf olduğunu belirtmesi imalat sanayinin geleceği açısından öncelikli olarak ele alınması gereken faktörlerin bu faktörler (araştırma-geliştirme ve bilişim teknolojileri) olduğunu ortaya koymaktadır.

İç ve dış piyasada kendilerini rekabet edebilir bulan işletmelerin %94.4'ü ürün kalitesi açısından, %89'u müşterilerin taleplerine cevap verebilme hızı açısından, %86.6'sı üründe uzmanlaşma düzeyi açısından, %84'ü firma imajı açısından ve %82.9'u yönetim becerisi açısından kendilerini rekabet gücü yüksek olarak görmektedir. Ürün kalitesi ve üründe uzmanlaşma açısından işletmelerin büyük çoğunluğu kendilerini uluslar arası piyasada rekabetçi görmeleri imalat sanayini açısından sevindiricidir. Ancak, bu rekabet gücü, AR-GE ve bilişim teknolojileri ile desteklenmezse artan rekabet ortamında sürdürülemezdir. Bu yüzden rekabetçi pozisyonu sürdürebilmek için mevcut durumla yetinmeyip, ileriye dönük rekabet stratejileri geliştirilmelidir.²⁰⁸

İmalat sanayi işletmelerinin sektörel rekabet gücü, rekabet gücünü etkileyen 27 faktör açısından değerlendirilmiştir. Bu 27 faktörün rekabet gücü üzerindeki etkisi 10 üzerinden değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre rekabet gücü üzerinde en etkili olan faktörlerin sırasıyla; hammadde maliyeti

²⁰⁸ İSO, a.g.e., s. 36

(9.1), pazarlama (8.8), enerji maliyetleri ve ürün standartları (8.7), enflasyon (8.6), finansman maliyeti ile sektörde kullanılan teknoloji (8.5) olduğu ifade edilmiştir. Bu faktörler içinde rekabet gücü üzerinde etkisi en az olan faktörlerin ise; yabancı yatırımlar (7), girişimci ortamı (7.1), sanayi destek mekanizmaları (7.2) ve kredilere erişim olanağı (7.5) olduğu belirtilmiştir.²⁰⁹ Bu 27 faktör içinde etkisi en az olan faktörün bile 10 üzerinden 7 gibi bir ağırlığı olması aslında bu faktörlerin hepsinin rekabet gücü üzerinde doğrudan etkili olduğunun ve biri birine tercih edilemeyeceğinin göstergesidir. Zaten rekabet bu faktörlerin karşılıklı etkileşimlerinin bir sonucudur.²¹⁰

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin uluslar arası piyasadaki rakipleri başta AB ülkeleri ve diğer ülkelerdir. Elde edilen sonuçlara göre imalat sanayi işletmelerinin %49.2'si AB ülkelerinde işletmeler ile %54.8'i diğer ülkelerdeki işletmelerle rekabet edebilecek güçte olduklarını ifade etmişlerdir. Özellikle Gümrük Birliği sonrası ve AB'ye tam üyelik sürecinde işletmelerinin yarıya yakınının AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edebilmeleri imalat sanayinin rekabet gücü hakkında olumlu sinyaller vermektedir. Ancak imalat sanayi işletmeleri AB ülkelerindeki rakiplerine kıyasla diğer ülkelerdeki işletmeler karşısında daha iyi durumda bulunmaktadır.

AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebileceklerini belirten işletmelerin, sektörde kullanılan teknoloji ve işgücü maliyeti açısından AB ülkelerindeki rakiplerine göre daha iyi oldukları bulunmuştur. Öte yandan diğer ülkelerdeki işletmelerle karşılaştırıldığında imalat sanayi işletmelerinin sektörde kullanılan teknoloji, ürün standartları ve uluslar arası geçerlilik, işgücü verimliliği, hammadde imkanları, dağıtım kanallarına erişim ve nitelikli işgücü bulunabilirliği gibi faktörlerde daha rekabetçi oldukları tespit edilmiştir.

İmalat sanayi genelindeki bu olumlu tablo sektörler ve yüksek rekabet gücü açısından ele alındığında ortadan kaybolmaktadır. AB ülkelerindeki sektörlerle karşılaştırıldığında Türkiye imalat sanayindeki sektörlerin hiç birisi AB ülkelerindeki rakiplerinden daha yüksek rekabet gücüne sahip değildir. Çalışma kapsamındaki işletmelerin sadece %15.2'si AB ülkelerindeki

²⁰⁹ a.g.e., s. 40

²¹⁰ PORTER, a.g.e., s. 79

rakiplerinden daha yüksek rekabet gücüne sahip iken %66'sı AB ülkelerindeki rakiplerine göre rekabet güçlerinin daha zayıf olduğunu belirtmişlerdir.

Bu bulgular, imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücünü olumsuz etkileyen faktörlerden bir an önce kurtulması gerekliliğini ortaya koymaktadır. Burada işletmeler kadar devlete de önemli vazifeler düşmektedir. Öncelikle rekabet ortamının iyileştirilmesi amacıyla ekonomik istikrarın sağlanması, demokratikleşme sürecinin tamamlanması, sanayi ve girişimci ortamının olumlu yönde geliştirilmesi ve kamunun etkinliğinin artırılması gibi bir dizi önlem ve görevler işletmenin sınırlarını aşmakta ve devlet tarafından ele alınması gerekmektedir.

Sektörlere göre ele aldığımızda, AB ülkelerindeki sektörlerle karşılaştırıldığında rekabet gücü yüksek olduğunu ifade eden işletmelerin oranının en yüksek olduğu sektör %23.7 ile Giyim Sanayidir. Bu sektörü %20.5 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ve %19 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi izlemektedir. Diğer taraftan Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayindeki işletmelerin %78.6'sı ve Makine Sanayindeki işletmelerin %74'ü rekabet güçlerinin AB ülkelerindeki rakiplerine göre düşük olduğunu belirtmişlerdir.²¹¹

Son olarak çalışmaya katılan işletmelerin sektörlerinde rekabet gücünün korunabilmesi için öncelikli olarak ağırlık verilmesi gereken konular değerlendirilmiştir. Buna göre, imalat sanayi işletmeleri, sektörlerinde rekabet gücünün korunabilmesi için öncelikle teknoloji yenilemeye ağırlık verilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. İkinci derecede ise uluslar arası rekabet gücünün korunması için pazarlama işlevlerindeki etkinliğin artırılması gerekliliği ifade edilmiştir.²¹²

Ayrıca, enflasyon, bürokrasi, eksik ve yetersiz altyapı gibi çevre faktörlerinin merkezi ve yerel idareler tarafından çözümlenmesi rekabet gücünün kazanılması ve sürdürülmesi açısından önem arz etmektedir. Ancak bu koşullar altında artan rekabet ortamında güçlü ve gelişmiş ülkelerle rekabet edebilecek bir imalat sanayinden söz etmek mümkün olabilecektir. Alınacak önlemlerin gecikmesi ise Türkiye'nin ve imalat sanayinin gelişmiş ülkelerle arasındaki gelişmişlik uçurumunu daha da artıracaktır.

²¹¹ İSO, a.g.e., s. 50

2.3.4 Türkiye ve AB Ülkelerinin Rekabet Gücü Karşılaştırması

Küreselleşen dünyada gittikçe yoğunlaşan rekabet ortamında başarılı olmak için üretimin, ürün kalitesinin, verimliliğin ve rekabet gücünün artırılması gerekmektedir. Bu zorunluluk ülkelerin sahip olduğu avantajlarını en rekabetçi bir biçimde kullanmaları gereğini ortaya çıkarmakta, bu durumun bir sonucu olarak rekabet gücü faktörlerinin analizi ön plana çıkmaktadır. Bu amaç doğrultusunda ülke ekonomisinin ve özellikle imalat sanayinin rekabet gücünün ortaya konması önem arz etmektedir.

Ülkelerin rekabet edebilirlik yönünden dünya sıralamasındaki yerini ölçen iki önemli kuruluş vardır. Bunlardan birisi Dünya Ekonomik Forumu (WEF; World Economic Forum) ve diğeri Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD; International Institute for Management Development) adındaki kuruluştur. Bu iki kuruluşun uluslar arası rekabet gücü üzerine yapmış oldukları çalışmaların bilimsel temele dayandığı genel kabul görmektedir. İşte, ülkelerin rekabet gücünün ölçümünde en önemli ve kapsamlı araştırma bu iki kuruluş tarafından yayınlanan raporlardır.

Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan Global Rekabet raporu, global rekabet indeksi adı verilen bir indeks yardımıyla ülkelerin uluslar arası rekabet gücü sıralamasındaki yerlerini tahmin etmektedir. Bu çalışmada “rekabet gücü” bir ülkenin ekonomik refah ve standardını yükseltebilmesi için gerekli ekonomik güç olarak tanımlanmaktadır. Çalışmada ayrıca “büyüme rekabet gücü indeksi” adı verilen bir indeks ile bir ülkenin 5-10 yıl içindeki büyüme potansiyelinin ortaya konması amaçlanmaktadır.

Merkezi İsviçre'nin Lozan şehrinde olan Uluslararası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD) ise her yıl Dünya Rekabet Yıllığı (World Competitiveness Yearbook) adında bir rapor yayınlamaktadır. IMD'ye göre rekabet gücü, büyük ölçüde bir ülkenin sürdürülebilir bir şekilde katma değer üretebilme yeteneği olarak ifade edilmektedir.²¹³

²¹² a.g.e., s. 55

²¹³ Can AKTAN, “Yeni Trendler”, Nisan 2004 (http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/uluslararası.htm#_ednref2)

Uluslar arası Yönetim Geliştirme Merkezi (IMD) ve Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından 1980 yılından beri yayınlanmakta olan Dünya Rekabet Gücü Raporu, ülkelerin rekabet gücü sıralamasını belirlerken, genel olarak 8 faktör içine alınabilen 250 değişik kriter kullanmaktadır. Bu şekilde ülkelerin rekabet güçleri ve birbirine karşı sahip oldukları avantajların belirlenmesinde kullanılan sekiz ana faktör şunlardır: Yerli ekonomik güç, Dışa açılma, Devlet, Finans, Altyapı, Yönetim, Bilim ve teknoloji, İnsan gücü

Dünya rekabet yıllığı 2002 yılı rekabet gücü sıralamasında Türkiye 49 ülke içinde 46. olmuştur. Bu 49 ülkenin sıralaması Tablo 2.23'te görülmektedir.

Tablo 2.23 Dünya Rekabet Gücü Sıralaması, 2002

ABD	1	Belçika	18	Brezilya	35
Finlandiya	2	Yeni Zelanda	19	Yunanistan	36
Lüksemburg	3	Şili	20	Slovak Cumhuriyeti	37
Hollanda	4	Estonya	21	Slovenya	38
Singapur	5	Fransa	22	Güney Amerika	39
Danimarka	6	İspanya	23	Filipinler	40
İsviçre	7	Tayvan	24	Meksika	41
Kanada	8	İsrail	25	Hindistan	42
Hong Kong	9	Malezya	26	Rusya	43
İrlanda	10	Kore	27	Kolombiya	44
İsveç	11	Macaristan	28	Polonya	45
İzlanda	12	Çek Cumhuriyeti	29	Türkiye	46
Avusturya	13	Japonya	30	Endonezya	47
Avustralya	14	Çin	31	Venezuela	48
Almanya	15	İtalya	32	Arjantin	49
İngiltere	16	Portekiz	33		
Norveç	17	Tayland	34		

Kaynak: Mehmet Ali KELLEÇİ, *Bilgi Ekonomisi, İşgücü Piyasasının Temel Aktörleri ve eşitsizlik: Eğilimler, Roller, Fırsatlar ve Riskler*, Ankara : DPT Yayın No: 2674, 2003, s. 73 (Tablo 5: Dünya Rekabet Gücü Raporu, 2002)

2003 yılında yayınlanan Dünya Rekabet Gücü Raporuna göre ele alınan 59 ülke ve bölgesel ekonomiler (nüfusu 20 milyondan az ve nüfusu 20 milyondan fazla olan ülkeler iki ayrı grup halinde) değerlendirilmeye alınmıştır.²¹⁴ Bu iki grup

²¹⁴ IMD, *Dünya Rekabet Gücü Sıralaması 2003*, Mart 2003 (<http://www02.imd.ch/wcy/ranking/>)

lkeler için son be yıldaki (1999-2003) genel rekabet gücü sıralaması Tablo 2.24 ve 2.25'te verilmiştir.

Tablo 2.24 Dünya Rekabet Gücü Sıralaması 2003: Nüfusu 20 Milyondan Az Olan lkelerin Son 5 Yldaki Genel Rekabet Gücü Sıralaması

lkeler	1999	2000	2001	2002	2003
Finlandiya	5	3	4	2	1
Singapur	2	2	3	6	2
Danimarka	7	10	10	4	3
Hong Kong	6	8	2	10	4
İsviçre	4	4	6	3	5
Lüksemburg	3	6	5	5	6
İsveç	9	7	7	7	7
Hollanda	1	1	1	1	8
İzlanda	11	11	11	11	9
Avusturya	10	12	9	8	10
İrlanda	8	5	8	9	11
Norveç	12	9	14	12	12
Belçika	13	13	12	13	13
Yeni Zelanda	14	14	15	14	14
Ile-De-France (Fransa)					15
ili	16	16	17	15	16
Estonya			16	16	17
Bavaria (Almanya)					18
Rhone-Alps (Fransa)					19
Catalonia (İspanya)					20
ek Cumhuriyeti	20	20	21	19	21
İsrail	15	15	13	17	22
Macaristan	18	18	18	18	23
Lombardy (İtalya)					24
Portekiz	17	17	20	20	25
Yunanistan	19	19	19	21	26
Slovak Cumhuriyeti			22	23	27
Slovenya	21	21	23	22	28
Ürdün					29

Kaynak: IMD, **Dünya Rekabet Gücü sıralaması 2003**, Mart 2003 (<http://www01.imd.ch/documents/wcy/content/pastranking.pdf> kaynağından derlenmiştir.)

Nüfusu 20 milyondan daha az olan 29 ülke için ele alınan rekabet gücü sıralamasında 2003 yılı itibariyle nüfusu 20 milyondan az olan 10 AB yesinden Portekiz ve Yunanistan dışındaki 7 tanesi ilk 13 sırada yer almışlardır. Nüfusu 20

milyondan daha az olan AB ülkeleri içinde sonuncu olan Yunanistan 29 ülke içinde 26. olmuştur. Bu 29 ülke içinde Finlandiya ilk sırada yer alırken, Ürdün ise sonuncu olmuştur.

Tablo 2.25 Dünya Rekabet Gücü Sıralaması 2003: Nüfusu 20 Milyondan Fazla Olan Ülkelerin Son 5 Yıldaki Genel Rekabet Gücü Sıralaması

Ülkeler	1999	2000	2001	2002	2003
ABD	1	1	1	1	1
Avustralya	3	3	3	3	2
Kanada	2	2	2	2	3
Malezya	9	9	10	6	4
Almanya	4	4	4	4	5
Tayvan	5	6	5	7	6
İngiltere	6	5	6	5	7
Fransa	8	7	8	9	8
İspanya	7	8	7	8	9
Tayland	16	13	14	13	10
Japonya	10	10	9	11	11
Çin	11	11	12	12	12
Sao Paulo (Brezilya)					13
Zhejiang (Çin)					14
Kore	21	12	11	10	15
Kolombiya	23	23	21	20	16
İtalya	13	16	13	14	17
Güney Afrika	22	20	17	16	18
Maharashtra (Hindistan)					19
Hindistan	19	18	19	17	20
Brezilya	17	15	16	15	21
Filipinler	12	17	18	18	22
Romanya					23
Meksika	14	14	15	19	24
Türkiye	18	21	20	23	25
Rusya	26	26	22	21	26
Polonya	20	19	25	22	27
Endonezya	25	24	24	25	28
Arjantin	15	22	23	26	29
Venezuela	24	25	26	24	30

Kaynak: IMD, Dünya Rekabet Gücü sıralaması 2003, Mart 2003 (<http://www01.imd.ch/documents/wcy/content/pastranking.pdf> kaynağından derlenmiştir.)

Yine Dünya rekabet Gücü raporunda alt kriterlere göre yapılan analize göre son 5 yıl içinde (1999-2003) ekonomik performans kriteri açısından rekabet gücü sıralaması ise Tablo 2.26 ve Tablo 2.27’de özetlenmektedir.

Tablo 2.26 Nüfusu 20 Milyondan Az Olan Ülkelerin Ekonomik Performans Kriteri Açısından Son 5 Yıldağı Rekabet Gücü Sıralaması

Ülkeler	1999	2000	2001	2002	2003
Belçika	5	5	2	1	1
Hollanda	1	1	3	2	2
Lüksemburg	2	3	5	3	3
Singapur	4	6	4	11	4
İsviçre	3	4	6	4	5
Hong Kong	10	7	1	7	6
Danimarka	12	13	11	6	7
İsveç	8	8	8	9	8
İrlanda	7	2	7	5	9
Ile-De-France (Fransa)					10
Bavaria (Almanya)					11
Norveç	13	11	10	8	12
Avusturya	9	9	9	10	13
Rhone-Alps (Fransa)					14
Çek Cumhuriyeti	14	14	13	15	15
Lombardy (İtalya)					16
Yeni Zelanda	18	16	14	12	17
Finlandiya	15	12	15	13	18
Şili	16	18	18	16	19
Portekiz	6	10	12	14	20
Estonya			19	22	21
Macaristan	17	17	21	20	22
Catalonia (İspanya)					23
Yunanistan	19	20	17	18	24
Slovenya	21	21	22	21	25
İzlanda	11	15	20	17	26
Slovak Cumhuriyeti			23	23	27
Ürdün					28
İsrail	20	19	16	19	29

Kaynak: IMD, Dünya Rekabet Gücü sıralaması 2003, Mart 2003 (<http://www01.imd.ch/documents/wcy/content/pastranking.pdf> kaynağından derlenmiştir.)

Tablo 2.27 Nüfusu 20 Milyondan Fazla Olan Ülkelerin Ekonomik Performans Kriteri Açısından Son 5 Yılda Rekabet Gücü Sıralaması

Ülkeler	1999	2000	2001	2002	2003
ABD	1	1	1	1	1
Çin	2	3	3	4	2
Almanya	3	5	4	3	3
Fransa	7	8	8	6	4
İngiltere	4	4	5	2	5
Kanada	5	7	6	5	6
Tayland	13	6	7	9	7
Malezya	6	2	2	8	8
İspanya	18	9	10	7	9
Avustralya	10	10	11	10	10
Tayvan	8	12	12	17	11
Hindistan	20	13	15	12	12
Zhejiang (Çin)	0	0	0	0	13
Japonya	11	16	14	15	14
İtalya	15	14	18	13	15
Maharashtra (Hindistan)	0	0	0	0	16
Meksika	9	15	13	18	17
Kore	19	11	9	11	18
Filipinler	14	17	21	14	19
Brezilya	21	20	19	16	20
Kolombiya	22	21	20	20	21
Sao Paulo (Brezilya)	0	0	0	0	22
Güney Afrika	12	24	22	21	23
Endonezya	26	19	17	19	24
Rusya	25	26	16	22	25
Romanya	0	0	0	0	26
Polonya	17	18	24	23	27
Türkiye	24	25	26	26	28
Arjantin	16	22	25	25	29
Venezuela	23	23	23	24	30

Kaynak: IMD, **Dünya Rekabet Gücü sıralaması 2003**, Mart 2003 (<http://www01.imd.ch/documents/wcy/content/pastranking.pdf> kaynağından derlenmiştir.)

Ekonomik performansa göre bu 59 ülke yine nüfusu 20 milyondan az ve 20 milyondan fazla olanlar şeklinde rekabet gücü sıralaması elde edilmiştir. Buna göre, nüfusu 20 milyondan daha az olan 29 ülke içinde ekonomik performans açısından Belçika ilk sırada yer alırken İsrail son sırada yer almaktadır. AB

ülkelerinin ise nüfusu 20 milyondan daha az olan 10 ülkeden Portekiz ve Yunanistan dışındaki 8 ülke ilk 13 ülke arasında yer almıştır.

Nüfusu 20 milyondan daha fazla olan 30 ülke içinde ise ekonomik performans açısından ABD ilk sırada Venezuela ise son sıradadır. Türkiye ise bu 30 ülke içinde 28. sırada yer almakla ekonomik performans açısından çok düşük rekabet gücüne sahiptir. Nüfusu 20 milyondan daha fazla olan 5 AB ülkesinden ise İtalya dışındakiler ilk 9 ülke içinde yer almaktadır.

Hem genel sıralamada hem ekonomik performans açısından ele alındığında AB ülkelerinin rekabet gücünün oldukça yüksek olduğu, bu ülkeler içinde İtalya, Portekiz ve Yunanistan'ın rekabet gücünün düşük olduğu fakat bu ülkelerin Türkiye'ye kıyasla rekabet gücünün daha yüksek olduğu görülmektedir.

2.3.5 Türkiye İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Düzeyi ve Rekabet Gücünün Genel Değerlendirmesi

Çalışmanın ikincini bölümünü oluşturan ve Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizinin ele alındığı bu bölümde yapılan analizler sonucu, Türkiye'nin verimlilik ve rekabet gücünün AB ülkelerine kıyasla oldukça düşük olduğu bulunmuştur. Özellikle AB'ye tam üyelik yolunda hızla ilerleyen Türkiye'nin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizinin genel bir değerlendirmesi ve bu sonuçlara göre yapılabilecek öneriler şu şekilde özetlenebilir:

Türkiye imalat sanayinin sektörel verimlilik düzeyinin incelenmesi sonucunda Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü verimliliği en yüksek sektör iken verimliliği en düşük sektör Metal Ana Sanayidir (Bkz. Tablo 2.15).

Verimlilik karşılaştırmalarında daha yaygın kullanılan işgücü verimliliği açısından Türkiye imalat sanayinde ortalama işgücü verimliliği 33647 \$ bulunmuştur. İşgücü verimliliği en yüksek sektör Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve en düşük sektör Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi olmuştur. Diğer sektörler ise Türkiye ortalamasına yakın işgücü verimliliğine sahiptir. (Bkz. Tablo 2.16)

Türkiye imalat sanayinin ve alt sektörlerinin sermaye verimlilikleri toplam sabit sermaye değerleri kullanılarak birim sermaye başına katma değer cinsinden

hesaplanmıştır. Buna göre Türkiye imalat sanayinde ortalama sermaye verimliliği 8.14 olduğu ve en yüksek sermaye verimliliğinin Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde gerçekleştiği görülmüştür. Sermaye verimliliği en düşük sektör ise Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayidir. Sermaye verimliliği en yüksek ikinci sektör ise Gıda, İçki ve Tütün Sanayidir (Bkz. Tablo 2.19).

Türkiye imalat sanayinin 1981-2000 yılları arasındaki toplam faktör verimliliği gelişimi Malmquist TFV indeksleri ile incelenmiştir. Buna göre 20 yıllık süreçte Türkiye imalat sanayi TFV’de yıllık ortalama %0.8 büyüme görülmüştür. Bu artışın %2.4’ü teknik etkinlikteki artıştan, yani kaynakların daha etkin kullanılmasından ve %1.5’i ise teknolojik değişimdeki düşüşün bileşkesinden kaynaklanmıştır (Bkz. Tablo 2.20).

Sektörlere göre Türkiye imalat sanayindeki TFV gelişimi incelendiğinde 1981-2000 yılları arasında yıllık ortalama en yüksek TFV artışı %2.8 ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi’de gerçekleşmiştir. Bu dönemde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayinde yıllık ortalama TFV değişimi negatif olmuştur (Bkz. Tablo 2.21).

Türkiye ekonomik başarımda AB ülkeleri içinde ekonomik başarımın göstergesi olan kişi başına GSMH değerleri itibariyle sonuncu durumdadır. AB ülkeleri içinde en kötü durumda olan Portekiz’de kişi başına GSMH değeri Türkiye’nin yaklaşık 4 katıdır. Ülkeler arası fiyat farklılıklarını ortadan kaldırmak amacıyla SGP kullanılarak elde edilen kişi başına GSMH değerleri itibariyle Türkiye’de kişi başına düşen GSMH 6202 \$ ile AB ortalamasının üçte birinden daha azdır (Bkz. Şekil 2.1 ve 2.2).

Ulusal verimlilik göstergeleri itibariyle AB ülkeleri ve Türkiye işgücü verimliliği kullanılarak karşılaştırılmıştır. Buna göre, AB ülkeleri içinde işgücü verimliliği açısından sonuncu olan Türkiye’de satın alma gücü paritesine göre ulusal verimlilik AB ortalamasına kıyasla 2.5 kat daha düşüktür (Bkz. Şekil 2.5).

Türkiye’nin dünya ülkeleri içindeki rekabet gücü Dünya rekabet gücü raporları çerçevesinde ele alınmıştır. Buna göre 2002 yılı rekabet gücü sıralamasında Türkiye 49 ülke içinde 46. sıradadır (Bkz. Tablo 2.23). 2003 yılında

ise Türkiye nüfusu 20 milyondan fazla olan ülkeler kategorisinde 30 ülke içinde rekabet gücü sıralamasında 2003 yılında 25. sıraya gerilemiştir (Bkz. Tablo 2.25). Ekonomik performans kriteri açısından rekabet gücü sıralamasında daha da aşağı sıralara düşerek 30 ülke içinde sondan üçüncü olan Türkiye sadece Venezuela ve Arjantin'den daha iyi bir konumdadır. Hem genel sıralamada hem ekonomik performans açısından ele alındığında AB ülkelerinin rekabet gücünün oldukça yüksek olduğu, bu ülkeler içinde en zayıf durumda olan İtalya, Portekiz ve Yunanistan'ın rekabet gücünün bile Türkiye'nin rekabet gücünün üstünde olduğu görülmüştür (Bkz. Tablo 2.23-25).

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin yerel ve uluslar arası piyasadaki rekabet gücünün analizi imalat sanayi işletmelerinin ürün ve sektörel düzeyde AB ve AB dışı rakip ülkelere göre rekabet güçleri kapsamında araştırılmıştır. Bu amaçla, imalat sanayi işletmelerinin dış pazarlara açılma düzeyleri, odaklandıkları dış pazarlar, bu pazarlardaki rakipleri ve iç pazardaki rakipleri gibi rekabet pozisyonunu belirleyen faktörler; ürün konusunda 11 faktör altında ve işletme düzeyinde ise işletmelerin rekabet gücü açısından durumları 25 faktöre bağlı olarak incelenmiş ve elde edilen bulgular işletmenin içinde bulunduğu ölçek ve sektör bazında değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre:

İmalat sanayi işletmelerinin dış pazarlarda en önemli rakiplerinin İtalyan, Alman ve Çin Halk Cumhuriyeti firmaları olduğu bulunmuştur. Yerli işletmeler için iç pazarda en önemli rakiplerin AB ülkelerindeki işletmeler olduğu görülmüştür.

Ürün düzeyinde rekabet gücü konusunda; imalat sanayi işletmeleri; fiyat, teslim ve ödeme koşulları ve erişebilirlik açısından kendi ürünlerini uluslar arası markalara göre daha iyi olduğu, diğer taraftan ambalaj kalitesi, üretim teknolojisi ve standartlara uygunluk açısından imalat sanayi işletmelerinin uluslararası alanda rekabet edemez olduğu saptanmıştır.

İşletme düzeyinde rekabet gücü faktörleri açısından imalat sanayi işletmelerinin; kaliteyi, fiyatı, marka güvenilirliğini, toplam maliyetleri ve üründe uzmanlaşmayı rekabet gücü üzerinde çok önemli etkisi olan faktörler olarak değerlendirdikleri; bilişim teknolojisi, dağıtım kanalları ve tanıtım gibi faktörlerin

ise rekabet gücü üzerinde çok fazla etkili olmayan faktörler olarak belirtildiği görülmüştür.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin büyük çoğunluğu, ürün kalitesi, müşterilerin taleplerine cevap verebilme hızı, üründe uzmanlaşma düzeyi, firma imajı ve yönetim becerisi açısından kendilerini rekabet gücü yüksek olarak gördükleri saptanmıştır.

İmalat sanayi işletmeleri için rekabet gücü üzerinde en etkili olan faktörlerin sırasıyla; hammadde maliyeti, pazarlama, enerji maliyetleri ve ürün standartları, enflasyon, finansman maliyeti ile sektörde kullanılan teknoloji olduğu öte yandan bu faktörler içinde rekabet gücü üzerinde etkisi en az olan faktörlerin ise; yabancı yatırımlar, girişimci ortamı, sanayi destek mekanizmaları ve kredilere erişim olanağı olduğu bulunmuştur.

Türkiye imalat sanayinin uluslar arası piyasadaki rakipleri başta AB ülkeleri ve diğer ülkeler olduğu ve AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebileceklerini belirten işletmelerin, sektörde kullanılan teknoloji ve işgücü maliyeti açısından AB ülkelerindeki rakiplerine göre daha iyi oldukları bulunmuştur.

AB ülkelerindeki sektörlerle karşılaştırıldığında Türkiye imalat sanayindeki sektörlerin hiç birisi AB ülkelerindeki rakiplerinden daha yüksek rekabet gücüne sahip olmadığı, sektörlere göre ele alındığında, AB ülkelerindeki sektörlere göre rekabet gücünün yüksek olduğu sektörün Giyim Sanayi olduğu belirlenmiştir. Diğer taraftan Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi ve Makine Sanayindeki işletmelerin rekabet güçlerinin AB ülkelerindeki rakiplerine göre düşük olduğu bulunmuştur.

İmalat sanayi işletmeleri sektörlerinde rekabet gücünün korunabilmesi için öncelikle teknoloji yenilemeye ağırlık verilmesi gerektiği, ikinci derecede ise uluslar arası rekabet gücünün korunması için pazarlama işlevlerindeki etkinliğin artırılması gerekliliği ifade edilmiştir.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin tüm faktörler açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu değerlendirildiğinde özellikle küçük ölçekli işletmelerin gerekli önlemler alınmadığı takdirde AB'ye

tam üyelik sürecinde olumsuz yönde en çok etkilenecek işletmeler olduğu saptanmıştır.

Tüm ölçekler ve genel imalat sanayinin rekabet gücünü zayıflatan en önemli faktörlerin makro ekonomik ve politik çevre ile ilgili olduğu açıkça görülmüştür. Rekabet gücü alanında yapılan son çalışmalarda Türkiye'nin rekabet gücü sıralamasında en aşağılara düşmesinin en önemli nedeni siyasal ve ekonomik istikrarsızlıktır. Ancak bu istikrarsızlıkların istikrara kavuşturulması ve rekabet için uygun ortamın hazırlanmasıyla imalat sanayindeki potansiyel rekabet gücü hayata geçirilebilecektir. Aksi halde ülkenin sahip olduğu potansiyel kaynaklar ve imkanlar uygun ortam bulamayacağından etkin ve verimli kullanılamayacaktır.

Rekabet gücünün artırılması ise ancak verimliliğin artması ile mümkün olmaktadır. Çünkü, yoksulluk, işsizlik ve düşük verimlilikten oluşan kısır döngüden kurtulmanın yolu verimlilik artışından geçmektedir. Bu yüzden verimlilik artışını sağlayan ve bunu sürekli kılan faktörlerin belirlenip uygun stratejilerle özellikle doğal kaynaklar ve insan kaynaklarına önem vererek ve teknoloji üreterek verimliliği artırılmasına çalışılmalıdır. Bilgi yoğunluğu, rekabet ve teknolojinin hakim olduğu dünyada, hızlı kalkınma, ekonomik büyüme ve uluslar arası rekabet edebilmenin şartı sahip olunan kaynaklar ve teknolojinin etkin ve verimli kullanılmasıdır.

Son olarak Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün artırılması için yapılması gerekenler şu şekilde sıralanabilir:

- Ekonomik büyümenin itici gücünü yüksek katma değerli yatırımlar oluşturmaktadır. Bu nedenle, Türkiye'nin atıl üretim faktörlerini harekete geçirerek ulusal refahı yükseltecek yeni yatırımlara ihtiyacı vardır. Devlet, bir an önce ekonomiyi istikrara kavuşturacak yapısal reformları gerçekleştirerek, yerli ve yabancı yatırımcıyı çekecek kolaylaştırıcı ve teşvik edici destek, yasa ve düzenlemeleri uygulamaya koymalıdır.
- Türkiye 1980'li yıllarda başlattığı ihracata dayalı kalkınma modelini sürdürmemiştir. Rekabet gücünün artırılması için yüksek katma değerli sektörlerin ihracata daha fazla yönelmelerini sağlayacak tedbir ve desteklerin sağlanması gerekmektedir.

- Küreselleşen dünyada rekabete ayak uydurabilmek için ekonomik ve ticari birlik içinde olmak artık bir zaruret haline gelmiştir. Bu nedenle Avrupa Birliği'ne tam üyelik Türkiye'nin geleceği açısından büyük önem taşımaktadır. Bir an önce tam üyeliğe geçilmesi için yapılması gerekenlere öncelik verilmelidir.
- Türkiye'nin dış ticaretinde AB ülkeleri kadar Amerika kıtasındaki ticari birlikler de önemli bir potansiyel oluşturmaktadır. Etkin bir dış ticaret politikası ile, Türkiye'nin tek bir pazara bağlı olmasının bir sonucu olarak yaşanan krizlerden etkilenmemek için bu tür alternatif pazarların belirlenip pazar çeşitliliğinin sağlanması gerekmektedir. Ayrıca Uzak Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri Karadeniz Ekonomik İşbirliği ülkeleri Türkiye için potansiyel dış pazarları oluşturmaktadır.
- Türkiye ekonomisinin can damarını oluşturan KOBİ'lerin rekabet gücünü artırmak için devlete büyük görevler düşmektedir. Özellikle; ihracata ilişkin sorunların ortadan kaldırılması için ihracat organizasyonları ve serbest dış ticaret şirketlerinin kurulması, toplam kalite anlayışının yaygınlaşması, üniversitelerle olan işbirliğinin artırılması ve finansmanla ilgili sorunlarının çözümü için gerekli yasal ve yapısal düzenlemelerin bir an önce yapılması gerekmektedir.

Bütün bu önerilerden daha önemlisi, Türkiye öncelikle siyasi ve ekonomik istikrarı sağlayarak rekabeti destekleyici makro ekonomik ortamı oluşumunu sağlamalıdır. Ayrıca tüm bireylerin verimlilik kültürü ve bilincine sahip olmaları için gerekli eğitimin verilerek sosyal sorumluluk anlayışının yerleştirilmesi gerekmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DENİZLİ İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜNE YÖNELİK BİR ALTBÖLGE ÇALIŞMASI

3.1 DENİZLİ EKONOMİSİ ve DENİZLİ'DE İMALAT SANAYİ

3.1.1 Denizli'nin Sosyo-Ekonomik Yapısı

Denizli, coğrafi konumu bakımından Ege, İç Anadolu, Göller bölgesiyle Akdeniz Bölgesini birbirine bağlayan önemli yolların geçiş noktasında bulunmaktadır. Bu konumu, iklimi ve doğası ile Denizli antik çağlardan günümüze kadar her dönemde önemli bir tarım, ticaret, sanayi ve turizm merkezi olmuştur.

İhracata önem veren, dinamik bir sanayi yapısı kurmayı başaran ve 1980'den sonra çalışkanlığı, cesaret ve girişimciliği ile tanınan Denizli sanayicileri, geleneksel el tezgahlarından elde ettikleri tecrübelerini ve bilgi birikimlerini modern teknoloji ile birleştirerek başta havlu ve bornoz olmak üzere son derece kaliteli tekstil ürünleriyle uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini kabul ettirmişlerdir.

Devlet desteği beklemeden kendi çabası ile Türkiye'nin parlayan yıldızı olan, kendi içinde bir gelişme potansiyeli yakalayan ve bunu en güzel şekilde değerlendiren Denizli, bugün tekstil başta olmak üzere bir çok sanayi dalında dış pazar payı, marka ve kalite imajı yönüyle gelişmişlik sıralamasında üst seviyelere kadar yükselmiştir.²¹⁵

“Cumhuriyetin 100. yılında nasıl bir Denizli?” sorusunun tartışıldığı ve DPT'nin desteği ile Denizli'nin 21 yıllık stratejik planlarını tespit etmek amacıyla

²¹⁵ Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönü İle Denizli 1995**, Denizli : Denizli Ticaret Odası Yayınları No: 22, 1996, s. 59

yapılan bir toplantıda Denizli'nin bundan sonraki vizyonu şu şekilde belirlenmiştir.²¹⁶

“Katılımcı ve güçlü yerel yönetimleri olan, altyapı ve çevre sorunlarını çözmüş, bilim ve teknolojide ileri giden, kültür ve sanatta etkin, sanayi, ticaret ve tarımda iddialı, girişimcilik ruhunu yaşatan, turizmde Pamukkale'si, tekstilde özgün markalarıyla, dünya ile entegre olmuş, yaşam kalitesi yüksek bir Denizli...”

21. yüzyıla bu vizyonla giren Denizli'nin sosyo-ekonomik gelişmişliği, il ve ilçelerin zaman içindeki ekonomik ve sosyal gelişmelerini değerlendirmek amacıyla DPT tarafından periyodik olarak yapılan çalışma bulgularına göre değerlendirilebilir. DPT tarafından yapılan bu çalışmalarda sosyo-ekonomik gelişme olarak ele alınan kavram, fert başına milli gelirin artmasının yanında, yapısal ve insani gelişmeyi de içine alan ve ölçülebilen tüm sosyal değişkenleri kapsamaktadır.

En sonuncusu 2003 yılında gerçekleştirilen, temel bileşenler analizine dayanan, 81 ili kapsayan ve il ve ilçelerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralamasını değerlendiren DPT çalışmasında, 58 sosyal ve ekonomik gösterge kullanılarak il ve ilçelerin sosyo-ekonomik sıralaması elde edilmiştir. Çalışmada kullanılan ana göstergeler itibariyle, Denizli'nin 2003 yılı için Türkiye sıralaması şu şekildedir:

Demografik göstergeler itibariyle, toplam nüfus olarak Denizli 25. sırada; istihdam göstergeleri itibariyle, ücretle çalışanların toplam istihdama oranı sıralamasında 22. sırada; eğitim göstergeleri itibariyle, okur-yazar oranı sıralamasında 19. sırada; sağlık göstergeleri itibariyle; 10,000 kişiye düşen doktor sıralamasında 14. ve 10,000 kişiye düşen diş hekimi sıralamasında 4. sırada; sanayi göstergeleri itibariyle, kişi başına üretilen imalat sanayi katma değeri sıralamasında 11. sırada; mali göstergeler itibariyle, kişi başına GSMH sıralamasında 27. sırada; tarım itibariyle, tarımsal üretim değerinin Türkiye içindeki payı sıralamasında 20. sırada, altyapı göstergeleri itibariyle; asfalt-yol oranı sıralamasında 15. sırada ve 10,000 kişiye düşen özel otomobil sayısı

²¹⁶ EKOL Denizli Sanayi Odası Dergisi, “Cumhuriyetin 100. yılında nasıl bir Denizli?”, Şubat 2002, s. 10

değişkeni ile ele aldığımız diğer refah göstergeleri itibariyle 10. sırada ve genel olarak da 12. sıradadır.²¹⁷

2003 yılı itibariyle illerin sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması Tablo 3.1’de sunulmuştur

Tablo 3.1 İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması (2003)

İller	Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralama. (81 İl İçinde)	İller	Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralama. (81 İl İçinde)
İstanbul	1	Karabük	27
Ankara	2	Isparta	28
İzmir	3	Hatay	29
Kocaeli	4	Uşak	30
Bursa	5	Burdur	31
Eskişehir	6	Samsun	32
Tekirdağ	7	Kırıkkale	33
Adana	8	Nevşehir	34
Yalova	9	Karaman	35
Antalya	10	Elazığ	36
Kırklareli	11	Rize	37
Denizli	12	Trabzon	38
Muğla	13	Amasya	39
Bolu	14	Kütahya	40
Balıkesir	15	Malatya	41
Edirne	16	Kırşehir	42
İçel	17	Artvin	43
Bilecik	18	Afyon	44
Kayseri	19	Düzce	45
Gaziantep	20	Çorum	46
Zonguldak	21	Osmaniye	47
Aydın	22	K.Maraş	48
Sakarya	23	Niğde	49
Çanakkale	24	Giresun	50
Manisa	25	Kastamonu	51
Konya	26	Tunceli	52

²¹⁷ DPT, “Temel Göstergeler” içinde “Ekonomik ve Sosyal Göstergeler”, Nisan 2004 (www.dpt.gov.tr)

Tablo 3.1 (Devam) İllerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması (2003)

Sivas	53	Şanlıurfa	68
Kilis	54	Iğdır	69
Bartın	55	Batman	70
Aksaray	56	Gümüşhane	71
Sinop	57	Mardin	72
Erzincan	58	Siirt	73
Çankırı	59	Ardahan	74
Erzurum	60	Van	75
Tokat	61	Bingöl	76
Ordu	62	Hakkari	77
Diyarbakır	63	Şırnak	78
Yozgat	64	Bitlis	79
Adıyaman	65	Ağrı	80
Bayburt	66	Muş	81
Kars	67		

Kaynak: DPT, Temel Göstergeler, Nisan 2004 (www.dpt.gov.tr)

Merkez ilçeler dahil olmak üzere ilçeler bazında yapılan sıralamada İstanbul, Ankara ve İzmir Büyükşehir belediyeleri dışarıda bırakıldığında Denizli merkez ilçe, toplam 872 ilçe arasında 9'uncu, diğer ilçeleri dikkate alındığında ise Honaz 126, Sarayköy 150, Babadağ 161, Çardak 200, Serinhisar 207, Bozkurt 235, Buldan 256, Akköy 315, Çivril 368, Çal 385, Tavas 403, Acıpayam 443, Bekilli 455, Baklan 490, Güney 496, Beyağaç 516, Kale 522 ve Çameli 709. sıradadır. (Tablo 3.2)

Çevresindeki diğer illerle kıyaslandığında, Denizli sanayileşmede yüksek başarı göstermiş örnek il durumundadır. Sanayileşmedeki en büyük başarısı uluslar arası piyasalarda rekabet edebilecek ürünler üretmesi ve bunları dünyanın dört bir yanına ihraç edebilmesidir. Denizli imalat sanayinde 150 çeşit mal üretilmekte ve dünyadaki 75 ülkeye bu malların ihracatı yapılmaktadır. İmalat sanayi sektörel olarak incelendiğinde emek yoğun sektörlerin ağırlıkta olduğu görülse de emek yoğun sektörlerde rekabet gücü elde etmesi, Denizli imalat sanayini diğer büyük sanayi şehirlerinden farklı kılan bir özellik olmaktadır.²¹⁸

²¹⁸ Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönü ile Denizli 1999**, Denizli Ticaret Odası Yayınları: 26, 2000, s. 8

Tablo 3.2 Denizli İlçelerinin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması (2003)

872 İlçe İçinde Gelişmişlik Sırası	İlçe	Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi	Gelişmişlik Grubu
9	Merkez	369.197	1
126	Honaz	0.93721	2
150	Sarayköy	0.71456	2
161	Babadağ	0.66462	2
200	Çardak	0.43032	3
207	Serinhisar	0.39827	3
235	Bozkurt	0.26045	3
256	Buldan	0.19298	3
315	Akköy	0.04098	3
368	Çivril	-0.09519	3
385	Çal	-0.11527	3
403	Tavas	-0.14984	3
443	Acıpayam	-0.21246	3
455	Bekilli	-0.23477	3
490	Baklan	-0.30078	4
496	Güney	-0.31210	4
516	Beyağaç	-0.36165	4
522	Kale	-0.37328	4
709	Çameli	-0.70180	5

Kaynak: DPT, Temel Göstergeler, Nisan 2004 (www.dpt.gov.tr)

3.1.2 Denizli İmalat Sanayinin Tarihsel Gelişimi

Denizli imalat sanayinin geçmişi, milattan önceki dönemlere kadar uzanmaktadır. Bundan 2000 yıl kadar önce dokumacılık ve el sanatı şeklinde ilk sınai temellerin atıldığı Denizli, antik dönemde Anadolu'nun önde gelen tekstil merkezlerinden birisi idi. O zaman ismi Laodikya (Laodikeia) olan Denizli, ürettiği tekstil ürünleri ile ün salmıştı. Laodikya'da üretilen tekstil ürünleri o dönemde Ege kıyılarındaki Efes (Ephesos) ve Milet (Miletos) gibi liman kentlerine, buradan da Yunanistan ve İtalya'ya gönderilmekteydi. Roma döneminden itibaren Laodikya, Hierapolis (Pamukkale) ve Honaz tarafında yaygınlaşan tekstil üretiminde pamuklu dokuma yerine yün dokumacılığı yapılmaktaydı. Bu durum, o dönemde bu çevrede yoğun olarak yapılan hayvancılığın bir sonucu idi.

Denizli’de tekstille başlayan sanayi alanında o dönemde tekstilin yanında tekstilin bir yan uğraş alanı olan boyacılık, keçecilik ve halı dokumacılığı da yapılmaktaydı.

Antik çağlardan cumhuriyet dönemine gelinceye kadar Denizli sanayinde meydana gelen en önemli değişim, muhtemelen pamuk tarımının yörede yaygınlaşmasıyla birlikte yünlü dokumanın yerini pamuklu dokumaya bırakmasıdır. Belki de modern anlamda Denizli’deki tekstilin temelleri de o zaman atılmıştı.

Cumhuriyet dönemine kadar Denizli’de görülen sanayi faaliyetleri, yörede dokumacılığın bir el sanatı olarak geliştiği, bu gelişimin antik çağlara kadar uzandığı, önceleri yün dokumacılığı şeklinde yapılan el sanatlarının daha sonraları pamuklu dokumaya dönüştüğü şeklinde özetlenebilir. Bu döneme kadar sanayi faaliyetlerinin ağırlıklı olarak dokumacılığa dayanıyor olması ve diğer sanayi alanlarının gelişmemesi, o dönemde ülkenin içinde bulunduğu sosyo-ekonomik koşullar ve Denizli’nin çevresel faktörlerinden kaynaklanmaktadır. Yine bu dönemde Denizli’de dokumacılığın yanı sıra demircilik, bakırcılık, şekercilik, unculuk ve değirmencilik işkolları önem kazanmıştır.²¹⁹

Denizli’de sanayi faaliyetlerinin esas olarak gelişimi ise Cumhuriyet döneminde olmuştur. Tekstil sektöründeki patlama ise 1950’lerde başlayan ve özellikle de 1970’lerden sonra görülen ekonomideki dışa açılma ile gerçekleşmiştir.

Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren sanayi ön planda ele alınmış ve bu bağlamda sanayinin gelişimi ve analizi doğrultusunda başta Devlet İstatistik Enstitüsü olmak üzere pek çok kuruluş tarafından kapsamlı “*Sanayi Araştırmaları*” yapılmıştır. Bu amaç doğrultusunda yapılan çalışmaların sonuçları incelendiğinde, 1927 yılında alanında ilk kez yapılan “*Sanayi Sayımı*” sonuçlarına göre Denizli’de üretim yapan toplam 1581 tesis tespit edilmiştir. Daha çok dokuma ve tarıma dayalı sanayinin ağırlıklı olduğu ve ev ve sanayi tipi sanayileşmenin görüldüğü o dönemde, işçi sayısına bakılmaksızın sayımı yapılan ve tespit edilen 1581 işyerinin %43.1’i tarıma dayalı sanayi, %26.8’i dokuma sanayi ve %17.6’sı maden işletmesi ve metal eşya sanayinden oluşmaktaydı. Bu

işletmelerin 899'u(%57) sadece aile fertlerinin çalıştığı ev tipi işyerlerinden oluşmakta ve 10 ve daha fazla işçi çalıştıran atölye tipi ve orta ölçekli işletme sayısı ise 33 tane (%2) idi. Bu durum, o dönemde Denizli sanayisinin daha çok ev tipi işyerlerinden oluştuğunu, az da olsa orta ölçekli işyerlerinin bulunduğunu göstermektedir.²²⁰

Türkiye'nin siyasi ve ekonomik hayatında bir dönüm noktası olan 1950 yılından itibaren devletçiliğin önemi azalarak özel girişimciliğe dayanan liberal ekonomi politikalarına ağırlık verilmiştir. Devletçilik ilkesi özel teşebbüsün destekleyicisi olarak ekonomik hayatta aktif olarak rol oynamaya devam etmiştir. Bu dönemde Denizli sanayinde görülen en önemli gelişme 1953 yılında Sümerbank Denizli Bez Fabrikasının kurulmasıdır.

Denizli İmalat Sanayi 1970'lerin başında hızlı bir gelişme göstermiştir. Bunun temel nedeni, ülke çapında ithal ikameci sanayileşme modelinin uygulanmasıdır. Daha 1960'lı yıllarda küçük ve orta ölçekli işletmeler halinde çalışılırken 1970'li yıllarda birden, özellikle dokuma ve metal sanayinde ileri teknolojiler kullanılmaya başlanmıştır. Yine bu dönemde tuğla—kiremit fabrikaları ve haddehaneler kurulmaya başlanmıştır. Böylece il ölçeğinde elde edilen katma değerde büyük sıçrama gerçekleştirilmiştir.²²¹

1973 yılında Denizli “*Kalkınmada Öncelikli İller*” kapsamına alınmıştır. Yurt dışında çalışmakta olan işçiler bu tarihlerde sermayelerini birleştirerek çok ortaklı şirketler kurmaya başlamışlardır. Bu dönemde 70'in üzerinde anonim şirket kurulmuş ve bu şirketlerin yarısından fazlası faaliyete başlamıştır. Bir kısmı ise organize sanayinin eksikliği, enerji sıkıntısı ve altyapı masraflarının çokluğu gibi nedenlerle kapanmak zorunda kalmıştır.²²²

Bu şirketler hem Türkiye, hem de Federal Almanya Hükümetleri tarafından teşviklerle desteklenmiştir. Bu çok ortaklı, yurt dışında çalışan işçilerin oluşturdukları sermayelerle kurulan şirketlere ilk örnek “*Bir-Emek Televizyon Fabrikası*” olmuştur. Bu işletmelere ek olarak bölgedeki sermaye grupları

²¹⁹ İrfan ERTUĞRUL, **Denizli İmalat Sanayinde Verimlilik ve AR-GE Faaliyetleri**, Denizli : Ekin Kitabevi, 2003, s. 5-6

²²⁰ ERTUĞRUL, a.g.e., s. 5-9

²²¹ Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönü ile Denizli 1999**, Denizli Ticaret Odası Yayınları: 26, 2000, s. 12

²²² Denizli Ticaret Odası, a.g.e., s. 12

sayesinde büyük yatırımlara girişilmiştir. Bu dönemde Denizli’de 18 yeni sanayi tesisi kurulmuştur. Devlet sektörü olarak ise, Denizli’de 1953 yılında “*Sümerbank Denizli Bez Fabrikası*” ve 1970 yılında da “*Or-Em Kereste Fabrikası*” kurulmuştur. Denizli’de kurulan devlete ait sanayi işletmesi bu iki işletmeyle sınırlı kalmıştır.

Denizli’de gelişen dokuma sanayi daha sonra ihtisaslaşma yoluna gitmiş ve çırçır, boya ve apre işleri, iplik üretiminde uzmanlaşma alanları olarak ortaya çıkmıştır. İmalat sanayi içinde ikinci sırada boru ve kablo üretiminin yapıldığı metal eşya sanayi gelmektedir. 1979 yılında bu sanayide yaklaşık 1250 kişi çalışmakta ve bu sektör il imalat sanayi katma değerinin % 25’ini üretmekte ve il nüfusunun %40’ına istihdam sağlamaktaydı. Ayrıca, 40’a yakın bakır ve demir haddehanelerinin bulunduğu metal sanayi, kimya plastik sanayi ve 1970’lerin sonlarında canlanan cam sanayi, imalat sanayi içinde önemli paya sahip diğer sanayi kolları idi.

Denizli’nin 1980 yılından itibaren sanayileşme süreci, Türkiye’nin IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı (1978-1983) dönemine rastlamaktadır. Bu dönemde en önemli ve belirleyici faktör, 1980 yılında “24 Ocak Kararları”nın yürürlüğe girmesidir. Bu çerçevede sanayileşmeyi ve sanayi ürünlerinin dış satımını teşvik eden bir istikrar programı gündeme gelmiştir. Böylece sanayi kesiminin dışa açılması sağlanmıştır. Bu gelişmeler belirli bir sermaye birikimine sahip Denizli sanayinin gelişmesine hız kazandırmıştır.

Denizli’nin sanayileşmede atılım dönemi de IV. BYKP’nın uygulandığı bu dönemde olmuştur. 1978-1983 yılları arasında Denizli’de toplam 35 yeni sanayi tesisi kurulmuştur. Bu sanayi tesislerinden 9’u (% 25,7) dokuma sanayi, 9’u metal ana sanayi, bir diğer 9’u da metal eşya sanayi alanında olmuştur. Ayrıca 3 tesis gıda sanayinde (%8,6), 3 tesis kimya ve plastik sanayinde, 2 tesis taş ve toprak sanayinde (%5,7) faaliyetlerine başlamıştır.²²³

1985-1990 yılları arasındaki V. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde Denizli’de bir sanayi patlaması yaşanmıştır. Bunun temel nedeni, dokuma sektörünün teşvik edilmesi sonucunda sektörel üretimde uzmanlaşmaya bağlı olarak ortaya çıkan verimlilik artışları ile buna bağlı olarak dünya pazarlarında

²²³ ERTUĞRUL, a.g.e., s. 8

elde edilen rekabetçi üstünlüklerdir. Bu dönemde Denizli'de 60 yeni fabrika üretime başlamıştır. Bunlardan 42 tanesi (%70) dokuma sanayine aittir. Dokuma sanayindeki bu fabrikaların içinde genellikle üretilen dokumaları diken konfeksiyon bölümleri de bulunmaktadır. Bu fabrikalardan 8 tanesi metal, (%13,2), 4 tanesi metal ana maddeleri (%6,7), 4 tanesi taş ve toprak, 1 tanesi kimya ve plastik (%1,7), 1 tanesi orman ürünleri sanayilerine aittir.

1990 sonrası dönemde yine özel sektörün gelişmesi amacıyla Denizli'de teşvik tedbirleri uygulanmasına devam edilmiştir. Bu dönemde yaklaşık % 60'ı dokuma sektörüne ait olmak üzere yeni sanayi işletmeleri kurulmuştur.

Günümüzde Denizli ekonomisindeki sanayi kuruluşları sektörel bir sınıflandırmaya tabi tutulursa bu sanayi kuruluşlarının büyük bölümünün dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi sektöründe toplandıkları görülür. İmalat sanayinde faaliyet gösteren bütün işletmelerin %45'i dokuma, giyim eşyası, deri sanayi sektöründe, %21.4'ü metal sanayi sektöründe, %11'i metal eşya sektöründe yer almaktadır.²²⁴

Süreç içinde teknolojik bakımdan gelişme gösteren dokuma sanayi sektöründe ilkel dokuma tezgahlarının yerini modern tezgahlar almış, böylece ev ve atölye tipi üretimden fabrika türü üretime geçilmiş, dolayısıyla dokuma sanayinde tesis sayısı artmıştır. Bu gelişmeler ayrıca dokuma ve iplik tesisleri arasında ara işlemleri yapan boya, baskı, apre ve terbiye gibi bazı alt kollarda üretim yapan tesislerin kurulmasına da neden olmuştur.

Denizli sanayinin karakteristik özellikleri, ihracata dayalı, dışa açık ve dinamik bir sanayi yapısına sahip olmasıdır. 1999 yılı itibariyle 200'ün üzerinde işletme 100'e yakın ülkeye 150 çeşitten fazla mal ihraç etmiştir.²²⁵

Talep açısından Denizli sanayine bakıldığında Denizli tekstil üretiminin büyük bir kısmının ihraç edildiği görülmektedir. Türkiye ve Denizli'nin tekstil ve konfeksiyon ihracatı ile Denizli'nin yapmış olduğu tekstil ve konfeksiyon ihracatının Türkiye'nin toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatı içindeki payı Tablo 3.3'te görülmektedir.

²²⁴ ERTUĞRUL, a.g.e., s. 8

²²⁵ Denizli Ticaret Odası, ... 1999, s. 8

Tablo 3.3 Türkiye ve Denizli'nin Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı ve Toplam İhracat İçinde Denizli'nin Payı, \$

Yıl	Türkiye	Denizli	Oran (%)
1999	9,878,696,000	432,729,719	4.38
2000	10,041,984,000	450,503,956	4.48
2001	10,356,542,000	524,881,513	5.06

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 18

Tablo 3.3'te görüldüğü gibi Türkiye tekstil ve konfeksiyon ihracatı, Denizli Tekstil ve Konfeksiyon ihracatı gibi her yıl artış göstermiştir. Denizli'nin Türkiye tekstil ve konfeksiyon ihracatı içindeki payı da her yıl artış göstermektedir. Bu oran 1999 yılında %4.38 iken 2000 yılında %4.48'e 2001 yılında da %5.06'ya ulaşmıştır.

Denizli'nin yapmış olduğu toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatı içinde ilk üç ürünün toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatı içindeki payı Tablo 3.4'te özetlenmektedir.

Tablo 3.4 Denizli Tekstil ve Konfeksiyon İhracatında İlk Üç Ürünün Toplam Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı İçindeki Payı, %

Yıl	Bornoz (%)	Havlu (%)	Çarşaf-Nevresim (%)	İlk üç ürünün toplam payı (%)
1999	0.31	0.30	0.16	0.77
2000	0.31	0.31	0.16	0.78
2001	0.32	0.31	0.11	0.74

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 18

Tablo 3.4'e baktığımızda Denizli tekstil ve konfeksiyon ihracatında ilk sırayı yaklaşık %30-32 değerleriyle bornoz ve havlu almaktadır. Çarşaf ve nevresim payı ise 1999 ve 2000 yılı için %16 iken 2001 yılında %11'e düşmüştür. Bu üç ürünün toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatı içindeki payı ise yaklaşık %75'tir. Yani ihraç edilen her dört üründen üçü bu üç üründen oluşmaktadır. Bu durum Denizli tekstil sanayinin bu üç ürün (bornoz, havlu ve çarşaf-nevresim) üzerinde yoğunlaştığını göstermektedir.

Tablo 3.5'te, Denizli'den yapılan ihracatın AB ülkeleri ve tüm ülkeler arasındaki dağılımı ve Denizli'den yapılan tekstil ve konfeksiyon ihracatı içinde AB ülkelerinin payı görülmektedir.

Tablo 3.5 Denizli'nin Toplam Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı İçinde AB'nin Payı, \$

Yıl	Tüm Ülkeler	AB İhracatı	%
1999	432,729,719	305,907,137	70.69
2000	450,503,956	315,226,802	69.97
2001	524,881,513	352,146,932	67.09

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 18

AB ülkelerine 1999 yılında Tekstil ve Konfeksiyon ihracatı 305,907,137 \$ olduğu görülmektedir. 2000 yılında 315,226,802 \$ ve 2001 yılında 352,146,932 \$ olmuştur. Denizli'den yapılan Tekstil ve Konfeksiyon ihracatı içerisinde AB'nin payı 1999 yılında %70.69, 2000 yılında %69.97, 2001 yılında %67.09 olmuştur.

Denizli'den AB'ne yapılan tekstil ve konfeksiyon ihracatında ürün bazında ilk üç ürünün yüzde dağılımları Tablo 3.6'da verilmektedir.

Tablo 3.6'da Denizli'den AB'ne yapılan ihracatta ürün bazında ilk üç sırayı Bornoz, Havlu, Çarşaf-Nevresimin oluşturduğu ve bu üç ürünün toplamının Denizli'nin AB'ne yaptığı toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatında 1999 yılında %81, 2000 yılında %79 ve 2001 yılında %77 gibi çok yüksek bir yüzdeye sahip olduğu görülmektedir. Bu üç ürün içinde en yüksek pay havlu ihracatında olup yaklaşık %40 oranındadır. Toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatı içinde bornozun payı yaklaşık %27 ve çarşaf-nevresimin payı ise yaklaşık % 14'tür.

Tablo 3.6 Denizli'den AB'ne Yapılan Tekstil ve Konfeksiyon İhracatında İlk Üç Ürün, %

Yıl	Havlu (%)	Bornoz (%)	Çarşaf-Nevresim (%)	İlk üç ürünün toplam payı (%)
1999	0.39	0.27	0.15	0.81
2000	0.39	0.26	0.14	0.79
2001	0.37	0.27	0.12	0.77

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 18

Tablo 3.7 Türkiye'nin AB'ne tekstil ve konfeksiyon ihracatı içinde Denizli'nin payını göstermektedir.

Türkiye'nin AB'ne tekstil ve konfeksiyon ihracatı 1999 ve 2001 yılları arasında dalgalanma gösterirken Denizli'nin bu ihracat içindeki payı her yıl artarak %4.79'dan %5.49 seviyesine yükselmiş, ABD Doları bazında ise 305.907.137 \$'dan 352.145.932 \$ seviyesine ulaşmıştır.

Tablo 3.7 Türkiye'nin AB'ne Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı İçinde Denizli'nin Payı (%)

Yıl	Türkiye (\$)	Denizli (\$)	%
1999	6,378,701,000	305,907,137	4.79
2000	6,233,374,000	315,226,802	5.05
2001	6,403,717,000	352,145,932	5.49

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 18

Denizli’de, devletin sanayinin gelişmesine olan katkısı teşvikler aracılığıyla olmuştur. Bu yatırımlara yol, su, elektrik, sanayi siteleri ve organize sanayi bölgeleri gibi alt yapı yatırımları da eklendiğinde devletin sanayinin gelişmesine olan katkısı açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Denizli’nin 1973 yılında Kalkınmada Öncelikli İller kapsamına alınmasından sonra kamu yatırımlarında büyük artışlar meydana gelmiştir. 1981 yılında ise Denizli, Kalkınmada Öncelikli İller kapsamından çıkarılmıştır. Bununla birlikte 1980’den sonra yatırım teşvik belgesi uygulamasından, çok sayıda sanayi kuruluşu yararlanmıştır. Bu yatırım teşvik belgelerinin büyük çoğunluğu komple yeni yatırım belgeleridir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin Türkiye’nin büyük sanayi kuruluşları içindeki yeri, İstanbul Sanayi Odası tarafından her yıl yapılan “İSO 500” geleneksel çalışması çerçevesinde, Türkiye’nin 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasına göre değerlendirilebilir. Denizli imalat sanayinin 1980’li yıllardan itibaren sürekli bir büyüme ve gelişme göstermesi sonucu, 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasına giren işletme sayısında sürekli artış olmuştur. Buna göre 1992’de 6, 1993’de 8, 1994’de 11, 1995’de 12, 1996’da 14, 1997’de 10, 1998’de 10, 1999’da 11, 2000’de 11, 2001’de 12 firma İSO 500 olarak adlandırılan Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu içine girmiştir.

İlk 500 içindeki Denizli imalat sanayi işletmelerinin sektörel dağılımına bakıldığında 1999 ve 2000 yıllarında 11 firmadan 7 tanesi, 2001 yılında ise 8 tanesi tekstil sektörüne ait olduğu, ayrıca demir-çelik, yem, inşaat malzemeleri ve ambalaj sektörlerinden de birer işletmenin ilk 500 içinde yer aldığı görülmektedir.²²⁶

²²⁶ Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 23

3.1.3 Denizli İmalat Sanayi Envanteri Çalışması

Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizinde Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından gerçekleştirilen ve 2002 yılında tamamlanan “Denizli İmalat Sanayi Envanteri” çalışmasından elde edilen veriler kullanılacaktır. Verimlilik düzeyi ve rekabet gücü analizlerine geçmeden önce böyle bir envanter çalışmasının ihtiyacı, amaçları ve kapsamı hakkında bilgi verilecektir. Daha sonra bu envanter sonucu elde edilen veriler bu çalışmanın uygulama kısmı olan Denizli imalat sanayi alt bölge çalışmasında imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizinde kullanılacaktır.

Denizli imalat sanayi için bir envanter çalışması yapılması ihtiyacı değişen dünya koşullarının bir sonucudur. Çünkü, bilgi toplumu ve enformatik çağı olarak adlandırılan günümüz küreselleşen dünya koşullarında ekonomik hayatın işleyiş ve kuralları da değişmekte ve bu değişim süreci bireyden topluma, küçük ev atölyelerinden büyük sanayi kuruluşlarına ve en küçük yerleşim düzeni olan köy ekonomilerinden ülke ekonomilerine kadar her alanı etkisi altına almaktadır. Türkiye ve Denizli ekonomisi de 21. yüzyılın ilk yıllarını yaşadığımız bu günlerde böyle bir değişime ayak uydurabilmenin çaba ve gayreti içine girmiştir. Böyle bir değişim ve dönüşüm sürecinde ayakta kalabilmek, mevcut durumunun iyi tahlil edilip iç dinamiklerin doğru tespit edilmesini gerektirmektedir. Bu da ancak ulusal ve kentsel ekonomilerin mevcut durumunun kapsamlı bir araştırma ve incelemeye tabi tutulması ile mümkün olabilir. Bütün bir ekonomi için kendini hissettiren böyle bir gereklilik ekonominin motoru kabul edilen imalat sanayi için ayrı bir önem arz etmektedir.

İşte böyle bir gereklilikten hareketle, Denizli'nin yeni çağa ve yeni koşullara uyum sağlayabilmesi, sanayi altyapısının belirlenmesi, eksikliklerinin saptanması, geleceğe yönelik plan ve programlarının yapılabilmesi için bir sanayi envanterinin yapılması amaçlanmıştır.

Bu envanter çalışması ile Denizli İmalat sanayinin sahip olduğu üretim faktörleri, üretim kapasitesi, işletmelerin üretim, ihracat ve pazarlama yapıları ile karşılaştıkları zorlukların belirlenmesi ve mevcut kaynakların daha verimli ve etkin kullanılmasını sağlayacak çözüm önerilerinin geliştirilmesi ve uzun dönem

bir strateji planı için gerekli veri altyapısının sağlanması amaçlanmıştır. Bu çalışma ile bu alanda çalışma yapacak akademisyen ve araştırmacılara sağlam, güvenilir ve süreklilik arz eden bir veri sağlanması, ayrıca ileriye dönük sanayileşme stratejilerine temel teşkil edecek sonuçlara da ulaşılabilmesi hedeflenmektedir. Bu gerekçelere bağlı olarak Devlet İstatistik Enstitüsü ve Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi işbirliği ile 2000 yılı ortalarında başlayan çalışmalarla Denizli ilinin imalat sanayi profilini oluşturan envanter çalışması yapılmış ve elde edilen veri ve bulgular Denizli Sanayi Odası tarafından 2002 yılında hazırlanan raporla ilgililerin kullanımına sunulmuştur.

Bu çerçevede Denizli’de faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin il merkezi ve ilçelerini de kapsayacak bir şekilde tamamında; istihdam yapıları, makine parkı ve teknolojik düzeyleri, sermaye yapıları, üretim sistemi ve ürün çeşitleri, işyerlerinin sektörel dağılımı, işletmelerin verimlilik düzeyleri ve rekabet gücü ile pazar yapıları ve AR-GE potansiyelleri gibi bir dizi konu bilimsel bir yaklaşımla incelenmiştir.

Envanter çalışmasının kapsamını Denizli ili merkez ve ilçelerinde faaliyet gösteren sanayi kuruluşları oluşturmaktadır. Çalışmada ele alınan değişkenlerin Denizli sanayi yapısı üzerindeki etkileri, Denizli’de yer alan işletmelerin bütününden elde edilen verilere dayanılarak ekonomik ve istatistiksel yöntemlerle analiz edilmiştir.

Envanterde, 2000+ nüfusa sahip yerleşimlerde 9+ işçi çalıştıran işletmelerin bütünü ve 1-9 işçi çalıştıran işyerlerinde ise basit tesadüfi örnekleme saptanan işletmeler, çalışmanın istatistiksel evren kitlesini oluşturmaktadır. Temel veri toplama teknikleri olarak; geliştirilen görüşme formu akademisyenler tarafından, mülakat ve gözlemler kullanılmıştır. Saha çalışmasında kullanılan görüşme formu, sanayi kuruluşları yetkilileri ile yüz yüze görüşülerek uygulanmıştır. Böylece elde edilen verilerin güvenilirliği arttırılmaya çalışılmıştır. Elde edilen bulgular ve veriler, belirli bir ekonomik metodoloji içinde ve bilgisayar ortamında istatistiksel programlar yardımıyla analiz edilmiş ve değerlendirilmiştir.

Verilerin toplanmasında öncelikle Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi öğretim elemanları görevlendirilerek yapılan araştırmanın

ciddiyeti ve elde edilen verilerin sağlamlığı sağlanmaya çalışılmıştır. Yapılan anketler ve sonuçların veri tabanına aktarılarak istatistiksel tekniklerle analizi sonucu ortaya alanında ilk olan “Kentsel İmalat Sanayi Envanteri” çıkmıştır. Elde edilen veriler daha sonra dinamik bir veri tabanında toplanarak ilerleyen dönemlerde güncellenmesi ve ilgili araştırmacı ve akademisyenlerin ulaşabilmesi için ilgililerin kullanımına sunulması planlanmaktadır.²²⁷

Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde böyle kapsamlı bir çalışma sonucu elde edilen veriler kullanılarak Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin mevcut verimlilik düzeyleri ve rekabet güçleri ortaya konmaya çalışılacaktır.

3.2 DENİZLİ İMALAT SANAYİNDE VERİMLİLİK

Ulusal ve uluslar arası piyasada rekabetin temel belirleyicisi olan verimlilik, ülkelerin ekonomik başarımında da temel göstergelerden biridir. Ülkede yaşayan bireylerin yaşam standardının yükselmesi, enflasyonun önlenmesi ve dış rekabette başarılı olunması ancak verimlilikle mümkündür.

Küreselleşen bir pazarda ekonominin lokomotifi konumundaki imalat sanayinin verimliliği ise ayrı bir önem kazanmıştır. Sanayinin motoru konumundaki imalat sanayinin verimlilik düzeyindeki bir iyileşme zincirleme bir reaksiyonla ekonominin bütün kesimlerini etkileyeceğinden, imalat sanayinin verimlilik dinamikleri bu açıdan önem arz etmektedir.

Çalışmanın bu kısmında genel çerçevesi teorik kısımda ele alınan verimlilik konusu Denizli İmalat sanayi işletmeleri temelinde ve sektörel analiz çerçevesinde ele alınacaktır. Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından gerçekleştirilen Denizli İmalat Sanayi Envanteri bulguları kullanılarak yapılan analizde Denizli’de faaliyet gösteren imalat sanayi işletmelerinin temel verimlilik göstergeleri değerlendirilecektir. Bu kapsamda imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyleri girdi, çıktı, üretim, katma değer, kapasite kullanımı ölçeğinde sektörel bazda incelenecektir. Ayrıca verimliliği etkileyen kapasite kullanımında tam kapasite çalışmama nedenleri de ele alınacaktır.

²²⁷ Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 28

Diğer taraftan Denizli imalat sanayi ve Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki Toplam Faktör Verimliliğinin 1982-2000 yılları arasındaki gelişimi Malmquist TFV indeksleri kullanılarak incelenecektir.

Çalışma, Denizli ve ilçelerinde faaliyet gösteren 500 işletme kapsamında ve sektörel bazda incelenmektedir. İmalat sanayi sektörü kendi içinde 9 alt sektöre ayrılmış olup²²⁸, tablolarda kolaylık olması açısından sadece bu sektörlerin sınıflandırma kodu kullanılmaktadır. İkili kodlama sistemine göre sınıflandırılan bu alt sektörlerin sektör kodları ve açılımları şu şekildedir:

- 31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayi
- 32 Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi
- 33 Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi
- 34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi
- 35 Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi
- 36 Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi
- 37 Metal Ana Sanayi
- 38 Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi
- 39 Diğer İmalat Sanayi

Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi üç alt başlık altında incelenecektir. Birinci kısımda, DİE verileri kullanılarak verimliliğin hesaplanmasında kullanılan temel değişkenler ve bu değişkenler kullanılarak hesaplanan verimlilik göstergeleri ele alınacaktır. Elde edilen bulgular verimlilik çeşitleri açısından irdelenecek ve gerekli durumlarda Türkiye imalat sanayi verileri ile karşılaştırılarak Denizli'nin Türkiye ortalamasına göre konumu belirlenecektir. İkinci kısımda ise Denizli İmalat Sanayi Envanteri çalışması sonuçlarından hareketle Denizli imalat sanayi işletmelerinin optimal kapasite kullanım oranları ile optimal kapasite ile çalışmama nedenleri, dolayısıyla verimliliği etkileyen temel faktörler sektörel bazda incelenecektir. Üçüncü

²²⁸ İmalat sanayinin bu şekilde sınıflandırılması, iktisadi faaliyetlerin uluslar arası standart sanayi sınıflaması (ISIC-Rev.2)'na göre yapılmaktadır. Bu sınıflandırma DİE kaynaklarından elde edilmiştir.(Bkz. DİE, 1989 Yıllık İmalat Sanayi İstatistikleri, Ankara, 1990, s. XI-XII)

kısımda da 1982-2000 yılları arasında Denizli imalat sanayi ve Dokuma Giyim Eşyası ve Deri Sanayi alt sektöründe TFV gelişimi ele alınacaktır.

İlk iki kısım arasında kapsam yönünden şöyle bir fark ortaya çıkmıştır: Birinci kısımda ele alınan ve verimliliğin hesaplanmasında kullanılan sayısal değişkenler ve verimlilik göstergeleri DİE'nin yapmış olduğu periyodik çalışma sonuçlarını içermektedir ve bu kapsamda ele alınan işletme sayısı 416'dır. Daha sonra bu çalışmanın kapsamı Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından yapılan çalışma ile genişletilmiş ve DİE'nin ele almış olduğu işletmelere ilave olarak 84 firma daha çalışma kapsamına dahil edilerek toplam 500 işletmeye ulaşılarak bu işletmelere daha çok nitel tanımlamaya yönelik işyeri ve girişimcilik anketi uygulanmıştır. Bu nedenle İmalat Sanayi Envanteri bulguları bu 500 firma kapsamında değerlendirilmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak analizlerde kapsam yönünden böyle bir farklılık ortaya çıkmıştır.

Ayrıca, sektörel analizde bazı sektörler için veri elde edilememesi ve bazı sektörlerde eksik veriler nedeniyle bütünlük sağlanması açısından bazı tablo ve analizlerde ilgili sektörler için veriler çalışma kapsamı dışında bırakılmıştır. Bu nedenle, bazı tablo ve analizlerde bazı sektörler için veri ve değerlendirme yer almamaktadır.

3.2.1 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimliliğinin Hesaplanmasında Kullanılan Temel Değişkenler ve Verimlilik Göstergeleri

Çalışmanın bu bölümünde Denizli İmalat Sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi farklı değişken ve verimlilik çeşitleri açısından değerlendirilecektir. Bazı analizlerde Denizli-Türkiye karşılaştırmasına da yer verilecek bu şekilde Denizli'nin durumu Türkiye geneli ile karşılaştırılarak bazı çıkarım ve önerilere ulaşılmaya çalışılacaktır.

3.2.1.1 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin sektörel dağılımı ve bu sektörlerdeki işletmelerin toplam imalat sanayi içindeki oranları DİE ve

üniversitenin yapmış olduğu iki ayrı çalışma kapsamında Tablo 3.8'de görülmektedir.

Sektörel yoğunlukta, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri sanayi %68.27 ile ilk sırada yer alırken, Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi %7.45 ile ikinci ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayi %6.25 ile üçüncü sırada yer almaktadır. Bu tablodan Denizli İmalat sanayinde bu üç sektörün ağırlığının olduğu ve toplam işletmeler içinde %80'inin bu üç sektörden oluştuğu görülmektedir.

Tablo 3.8 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörel Dağılımı (DİE ve Üniversite Çalışmaları Sonuçları)

Sektörler	İşletme sayısı			
	DİE	%	Üniversite	%
31	26	6.25	38	7.6
32	284	68.27	329	65.8
33	5	1.20	7	1.4
34				
35	19	4.57	21	4.2
36	24	5.77	33	6.6
37	20	4.81	24	4.8
38	31	7.45	42	8.4
39	2	0.48		
3	416	100.00	500	100.0

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 81 ve Ertuğrul, a.g.e., s. 27-28'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin sektörel dağılımına baktığımızda, yoğunlaşmanın Denizli'dekine benzer şekilde üç sektörde olduğu görülmektedir (Tablo 3.9). Ancak Denizli'de Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri sektöründeki aşırı yığılmanın Türkiye genelinde, yoğunlaşmanın yaşandığı diğer iki sektöre doğru kaydığı görülmektedir.

Türkiye genelinde imalat sanayi işletmelerinin %70'i Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayinde faaliyet göstermektedir. Denizli'de dokuma sektöründeki aşırı yığılma Türkiye genelinde Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayi tarafına kaymıştır. Bu durum bölgesel

gelişme içindeki illerin belli bir sanayi kolunda yoğunlaştıklarını fakat ülke genelinde ele alındığında bu yoğunlaşmanın sektörler arasında daha ılımlı şekilde dağıldığını göstermektedir.

Denizli ve Türkiye genelinde imalat sanayi işletmelerinin sektörlere göre bütün işletmeler içindeki dağılımı Tablo 3.9’da görülmektedir.

Tablo 3.9 Denizli ve Türkiye Genelinde İmalat Sanayi İşletmelerinin Toplam İşletmeler İçindeki Oranı Karşılaştırması

Sektörler	İşletmelerin toplam işletmeler içindeki oranı (%)	
	Denizli	Türkiye
31	6.25	15.37
32	68.27	30.51
33	1.20	3.89
34		3.55
35	4.57	9.18
36	5.77	7.69
37	4.81	3.45
38	7.45	25.22
39	0.48	1.12
3	100.00	100.00

Kaynak: ERTUĞRUL, a.g.e., s. 29

3.2.1.2 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Girdi, Çıktı ve Katma Değeri

Denizli imalat sanayi işletmelerinin sektörlere göre girdi, çıktı ve katma değerinin parasal olarak ele alınması ile elde edilen veriler Tablo 3.10’da özetlenmiştir.

Denizli imalat sanayindeki işletmelerin üretimde kullandıkları girdi, çıktı ve katma değer verilerinin parasal olarak sektörlere göre dağılımına bakıldığında, işyerlerinin sektörel dağılımına ilk sırada yer alan dokuma sektörünün en fazla çıktı, girdi ve katma değere sahip olan sektör olduğu görülmektedir. Bu sektörü girdi miktarında Metal Ana Sanayi ve Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi izlemektedir.

Çıktı miktarında ise Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinden sonra Metal Ana Sanayi, Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri

Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İلمي ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi en fazla çıktı üreten sektörlerdir.

Tablo 3.10 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinde Sektörlere Göre Girdi, Çıktı ve Katma Değer, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$

Sektörler*	Girdi (\$)	Çıktı (\$)	Katma değer (\$)
31	84,102,175	101,951,682	17,849,507
32	935,416,117	1,427,682,318	492,266,201
35	102,311,451	141,162,647	38,851,196
36	66,870,187	121,864,264	54,994,078
37	237,540,787	285,551,827	48,011,040
38	105,230,890	141,043,448	35,812,558
3	1,567,616,000	2,288,186,736	720,570,736

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 131 ve 132'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Katma değer olarak ele aldığımızda Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinden sonra Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi en fazla katma değer üreten sektördür. Bu sektörleri Metal Ana Sanayi ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörleri izlemektedir. İnceleme kapsamındaki sektörler içinde katma değeri ve çıktı miktarı en düşük sektör Gıda, İçki ve Tütün Sanayi iken girdi miktarı açısından en düşük girdiye sahip sektör Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörüdür. Bu sektörün en az girdi ile katma değerinde Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründen sonra ikinci sırada yer alması dikkat çekicidir.

Kullanılan girdi ve elde edilen çıktı ve katma değerın sektörlerere göre yüzde dağılımı Tablo 3.11'de görülmektedir.

Tablo 3.11'de açıkça görüldüğü gibi Denizli imalat sanayinde Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün büyük ağırlığı vardır. İmalat sanayinde kullanılan toplam girdinin %60'ı, bu sektörde kullanılırken, üretilen çıktının %62'si ve katma değerın %68'i yine bu sektör tarafından sağlanmaktadır.

Denizli sanayinde ağırlığı olan diğer iki sektör ise Metal Ana Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İلمي ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörüdür. Bu iki sektörün toplam imalat sanayinde kullanılan girdinin %22'sini kullanmakta ve elde edilen çıktının %18'ini ve katma değerın %12'sini üretmektedir.

Tablo 3.11 Denizli İmalat Sanayinde Girdi, Çıktı ve Katma Değerin Sektörlere Göre Yüzde Dağılımı

Sektörler*	Girdi (%)	Çıktı (%)	Katma değer (%)
31	5	4	2
32	60	62	68
35	7	6	5
36	4	5	8
37	15	12	7
38	7	6	5
3	100	100	100

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 133'deki tablo verileri ve Tablo 3.10'daki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 3.11'de en ilginç bulgu ise toplam girdinin %4'ü gibi çok az bir kısmını kullanan Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörünün toplam katma değerini %8'ini üretmesidir. Bu durum kabaca bu sektördeki yüksek verimliliğin bir göstergesi olarak görülebilir.

Bu kısımda son olarak çıktı içinde katma değer payı verilerek sektörel yoğunluk bir başka açıdan görülmeye çalışılacaktır.

Tablo 3.12'de sektörler göre katma değer çıktı içindeki oranı verilmiştir.

Tablo 3.12 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çıktı İçinde Katma Değerin Payı, %

Sektörler*	Çıktı içinde katma değer payı (%)
31	18
32	34
35	28
36	45
37	17
38	25
3	31

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.10'daki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 3.12'den de açıkça görüldüğü gibi çıktı içinde katma değer payı en yüksek sektör %45 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörüdür. İmalat sanayinde ise bu oran %31'dir. Ayrıca Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde de %34 gibi çıktı içinde katma değer yüksek bir payı vardır. Denizli ekonomisinin motoru hükmündeki tekstil sektörünün bu katma değeri Denizli için bu sektörün

ne kadar önem taşıdığıнын bir göstergesidir. Çıktı içinde katma değer payının en düşük olduğu sektör ise Metal Ana Sanayi sektörüdür.

Denizli imalat sanayinin Türkiye imalat sanayi açısından önemini ve hangi sektörlerde yoğunlaştığını görmek açısından Denizli imalat sanayinde üretilen çıktı ve katma değer, sektörler göre Türkiye imalat sanayinde üretilen çıktı ve katma değer içindeki payı Tablo 3.13'te gösterilmiştir.

Tablo 3.13 İmalat Sanayinde Denizli'nin Türkiye İmalat Sanayi Çıktı ve Katma Değeri içindeki Payının Sektörlere Göre Dağılımı

Sektörler*	Çıktı	Katma değer
31	0.56	0.30
32	7.56	7.82
35	0.54	0.37
36	2.39	2.10
37	3.33	2.22
38	0.59	0.42
3	14.97	13.23

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.134

Tablo 3.13 incelendiğinde Denizli imalat sanayinde üretilen toplam çıktının, Türkiye imalat sanayinde üretilen çıktının yaklaşık %15'i ve üretilen katma değer ise yaklaşık %13'ü olduğu görülmektedir. Sektörlere göre ise Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Metal Ana Sanayi ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörlerinin Türkiye imalat sanayi içinde önemli bir yerinin olduğu ve aynı zamanda bu üç sektörün Denizli ekonomisini ayakta tuttuğu görülmektedir. İşyeri açısından Türkiye imalat sanayi içinde önemli bir yere sahip olan Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörlerinin Türkiye imalat sanayi toplam çıktı ve katma değeri içindeki payları düşüktür.

3.2.1.3 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin İstihdam Yapısı, Ücret Ödemeleri ve İşgücü Maliyeti

Denizli imalat sanayinde istihdamın yapısı, çalışanlara yapılan ücretler ve işgücü maliyetinin sektörler göre dağılımı Tablo 3.14'te görülmektedir.

Tablo 3.14 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Ücretle Çalışan Sayısı, Ücret Ödemeleri ve İşgücü Maliyeti

Sektörler*	Ortalama ücretli çalışan sayısı	Ücret ödemeleri (\$)	İşgücü maliyeti (\$)
31	975	98,587,177	5,711,594
32	32533	1,268,244,793	115,758,771
34	640	49,739,836	
35	962	140,029,970	7,350,125
36	2376	112,093,846	15,628,860
37	1370	276,589,784	9,523,240
38	1487	137,699,923	8,079,538
3	40343	2,100,602,684	171,887,660

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 128, 129 ve 132'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde istihdamın yapısı ve sektörel dağılımında diğer tablolarda olduğu gibi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi toplam 40,343 ücretle çalışanın 32,533'ünü istihdam etmekle, Denizli'deki istihdamın %80'ini bünyesinde barındırmaktadır. İmalat sanayinin dışında bu sektörün yan alanları da düşünülecek olursa Denizli nüfusunun üçte birinin tekstil ve yan kollarında çalıştığı gerçeği anlaşılmış olur. Bu sektörü 2,376 çalışanı ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ve 1,487 çalışanı ile Metal Ana Sanayi ve Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörü izlemektedir.

Tablo 3.15'de Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin sektörel dağılımda tüm imalat sanayi işletmeleri içindeki oranı ile sektörel bazda ücretle çalışanların tüm çalışanlar içindeki yüzde dağılımları görülmektedir.

İşyerleri ve istihdamın yüzdelerle dağılımlarına bakıldığında sektörlerin işyeri dağılımı ile istihdam dağılımında paralellik olmadığı gözlenmektedir. Bu durum sektörlerin faktör yoğunlukları hakkında ipuçları vermektedir. Örneğin istihdam dağılımında; Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörü ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe çalışanların toplam imalat sanayi içindeki oranı aynı sektörlerle ait işyeri yüzdesinden fazla olmakla bu sektörlerde emek yoğun tekniklerin kullanıldığı konusunda ipuçları vermektedir.

Tablo 3.15 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İşyeri ve Çalışanların Denizli Toplam İmalat Sanayi İçindeki Oranı (%)

Sektörler*	İşyeri yüzdesi	Çalışan yüzdesi
31	6.25	2.42
32	68.27	80.64
35	4.57	2.38
36	5.77	5.89
37	4.81	3.40
38	7.45	3.69
3	100.00	100.00

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 34 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.9 ve 3.14'teki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde ücretin katma değer içindeki oranı Tablo 3.16'da görülmektedir.

Tablo 3.16 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Ücretin Katma Değer İçindeki Oranı (%)

Sektörler*	Ücretin katma değer içindeki oranı
31	26.56
32	18.80
34	23.78
35	15.21
36	23.62
37	16.64
38	17.89
3	19.23

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 39 sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.10 ve 3.14'teki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 3.16'ya göre katma değer içinde ücretin payı en yüksek olan sektör %26.56 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektörüdür. Bu sektörü %23.78 ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi ve %23.62 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü izlemektedir. Bu üç sektör dışındaki diğer sektörlerde ücretin katma değer içindeki payı toplam imalat sanayi ortalamasının (%19.23) altındadır. Katma değer içinde ücretin payı en az olan sektör %15.21 ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörüdür.

İşyeri ve istihdam açısından Denizli imalat sanayinin Türkiye imalat sanayi içindeki ağırlığı ve sektörler göre dağılımı Tablo 3.17'de verilmiştir.

Tablo 3.17 İmalat Sanayinde Denizli İlinin Türkiye İmalat Sanayi İşyeri Sayısı ve İstihdam İçindeki Payının Sektörlere Göre Dağılımı

Sektörler*	İşyeri (%)	İstihdam (%)
31	1.52	0.56
32	8.37	8.43
33	1.15	0.00
35	1.86	0.89
36	2.81	3.23
37	5.22	2.26
38	1.11	0.58
3	22.04	15.95

*: Yeterli veri olmadığı için 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.134

DİE tarafından yapılan Türkiye geneli işyeri anketleri ile elde edilen verilere göre, Türkiye'deki toplam imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerin %8.37'si Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet göstermektedir. Bu sektörü %5.22 ile Metal Ana Sanayi izlemektedir. Diğer sektörlerin Türkiye imalat sanayi sektörleri içindeki payı düşüktür. En az paya sahip olan sektör %1.11 ile Metal Ana Sanayi ve Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörüdür. Denizli imalat sanayindeki istihdamın sektörlere göre Türkiye toplam imalat sanayindeki istihdama oranlarına bakıldığında, yine Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinin ağırlığı görülmektedir. Denizli imalat sanayinde bu sektörde istihdam edilen işçi sayısı aynı sektörde Türkiye imalat sanayi işletmelerinde istihdam edilen işçi sayısının %8.43'üdür. Toplam imalat sanayi işletmeleri içinde istihdamda sektörel dağılımda en az payı Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektörü istihdam etmektedir.

3.2.1.4 Denizli İmalat Sanayinde Toplam Sabit Sermaye Stoku

Denizli imalat sanayi işletmelerinin sahip olduğu toplam sabit sermaye stoku değerleri sektörel olarak Tablo 3.18'de görülmektedir.

Denizli imalat sanayinde sabit sermaye stoku verileri incelendiğinde en fazla payı %63.96 ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörü alırken, ikinci sırayı %10.63 ile Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve üçüncü sırayı da %9.93 ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi kolu

almaktadır. Bu sonuçlar bu üç sektörün Toplam sermaye kullanımı ve Denizli imalat sanayi üretimindeki payının yüksek olduğunu göstermektedir. Toplam sermaye stokunun en az olduğu sektör ise %0.04 ile Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektörüdür.

Tablo 3.18 Denizli İmalat Sanayinde Toplam Sabit Sermaye Stokunun Sektörlere Göre Dağılımı ve Yüzdeler Oranları

Sektörler	Toplam sabit sermaye stoku (\$)	%
31	2,285,458	1.95
32	74,951,386	63.96
33	48,032	0.04
34	2,498,827	2.13
35	12,453,569	10.63
36	11,632,328	9.93
37	4,777,937	4.08
38	8,536,161	7.28
3	117,183,699	100.00

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.136'daki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Buraya kadar verimlilik ölçümünde esas olan değişkenler itibariyle Denizli imalat sanayi işletmelerinin sektörel analizi ele alınmıştır. Bu kısımda bundan sonraki bölümlerde verimlilik ölçümünde hesaplanan değişkenler itibariyle Denizli imalat sanayi işletmelerinin sektörel verimlilik düzeyleri irdelenecek ve Türkiye ortalaması ile karşılaştırmalara yer verilecektir.

3.2.1.5 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Verimlilik Göstergeleri

En basit ifadesi ile Çıktı/Girdi şeklinde hesaplanan verimlilik, firma veya sektör için ilk etapta ele alınan ve hesaplanan bir değerdir. Firma ve sektörel bazda genel bir ifade olan bu verimlilik hesaplaması emek ve sermaye şeklinde kısmi olarak da hesaplanabilmekte ve elde edilen değerler çeşitli şekillerde yorumlanmaktadır.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin sektörel verimlilik oranları farklı değişkenler kullanılarak ayrı ayrı hesaplanmış ve tablolar halinde sunulmuştur. Bu şekilde hesaplanan parasal çıktı/girdi oranları sektörel bazda Tablo 3.19'da verilmiştir.

Tablo 3.19 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Sektörlere Göre Çıktı/Girdi Oranları

Sektörler*	Çıktı (\$)	Girdi (\$)	Çıktı/Girdi
31	101,951,682	84,102,175	1.21
32	1,427,682,318	935,416,117	1.53
35	141,162,647	102,311,451	1.38
36	121,864,264	66,870,187	1.82
37	285,551,827	237,540,787	1.20
38	141,043,448	105,230,890	1.34
3	2,288,186,736	1,567,616,000	1.46

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.10'daki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Birim girdi başına çıktı oranını veren verimlilik değerli açısından en verimli sektörün Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi kolu olduğu görülmektedir. Bu sektörden sonra Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri sektörü gelmektedir. Bu iki sektör dışında kalan diğer bütün sektörlerde verimlilik imalat sanayi ortalamasının altında gerçekleşmiştir.

Girdi değerleri içinde çalışanlara ödenen ücretler dahil edilmemiştir. Bu değerlerin de girdi hesaplamasına katılmasıyla elde edilecek yeni verimlilik değerleri Tablo 3.20'de gösterilmiştir.

Tablo 3.20 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çıktı/(Girdi+Ücret) Oranları

Sektörler*	Çıktı (\$)	Girdi+ücret (\$)	Çıktı/girdi+ücret
31	101,951,682	88,842,747	1.15
32	1,427,682,318	1,027,958,299	1.39
35	141,162,647	108,222,449	1.30
36	121,864,264	79,858,370	1.53
37	285,551,827	245,529,056	1.16
38	141,043,448	111,637,569	1.26
3	2,288,186,736	1,706,155,473	1.34

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.127'deki tablo verileri ve Tablo 3.10'daki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Girdi değişkenine ücretlerin de eklenmesiyle yeniden hesaplanan verimlilik değerleri açısından Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörü birim girdi+ücret başına en fazla çıktının üretildiği iki sektördür. Diğer sektörler imalat sanayi ortalamasının altında gerçekleşmiştir.

Verimliliğin birim girdi başına katma değer ve birim girdi+ücret başına katma değer şeklinde hesaplanmasıyla elde edilen değerler Tablo 3.21 ve 3.22’de verilmektedir.

Tablo 3.21 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Katma Değer/Girdi Oranları

Sektörler*	Katma değer (\$)	Girdi (\$)	Katma değer/Girdi
31	17,849,507	84,102,175	0.21
32	492,266,201	935,416,117	0.53
35	38,851,196	102,311,451	0.38
36	54,994,078	66,870,187	0.82
37	48,011,040	237,540,787	0.20
38	35,812,558	105,230,890	0.34
3	720,570,736	1,567,616,000	0.46

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörleri tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.127’deki tablo verileri ve Tablo 3.10’deki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 3.22 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Katma Değer/(Girdi+Ücret) Oranları

Sektörler*	Katma değer (\$)	Girdi+ücret (\$)	Katma değer/Girdi+ücret
31	17,849,507	88,842,747	0.20
32	492,266,201	1,027,958,299	0.48
35	38,851,196	108,222,449	0.36
36	54,994,078	79,858,370	0.69
37	48,011,040	245,529,056	0.20
38	35,812,558	111,637,569	0.32
3	720,570,736	1,706,155,473	0.42

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.127-128’deki tablo verileri ve Tablo 3.10’deki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Tablo 3.21 ve 3.22 incelendiğinde birim girdi başına katma değer veya birim girdi+ücret başına katma değer şeklinde hesaplanan verimlilik değerleri itibariyle Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü, yine verimliliği en yüksek sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. İmalat sanayi ortalamasının birim girdi başına katma değerinde 0.46 olduğu ve bu değerler itibariyle verimliliğin en düşük olduğu sektörlerin 0.20 ile Metal Ana Sanayi ve 0.21 ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi olduğu görülmektedir. Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü dışında verimliliği imalat sanayi ortalamasının üstünde olan tek sektör Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörüdür.

Girdi değişkenine ücretlerin eklenmesiyle elde edilen ve birim girdi+ücret başına katma değer olarak hesaplanan verimlilik oranlarında da aynı durum geçerlidir. İmalat sanayi ortalamasının üstünde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü dışında sadece Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörü bulunmaktadır.

Denizli imalat sanayinde sektörlere göre emek veya işgücü verimliliği değerleri Tablo 3.23'te görülmektedir.

Ülkeler arasında karşılaştırmalarda en fazla kullanılan ve ulusal verimlilik göstergesi olarak kabul edilen işgücü verimliliği, iki farklı şekilde hesaplanabilir. Üretim değeri olan çıktının ele alınmasıyla çalışan başına çıktı olarak hesaplanan işgücü verimliliği, ortaya çıkan katma değer açısından ele alındığında çalışan başına katma değer şeklinde hesaplanmaktadır. Bu şekilde elde edilen işgücü verimliliği değerleri Tablo 3.23'ten incelendiğinde imalat sanayinde ortalama işgücü verimliliğinin çıktı açısından 56,228 \$ ve katma değer açısından 17,707 \$ olduğu görülmektedir.

Tablo 3.23 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İşgücü Verimliliği

Sektörler*	Çalışan başına çıktı (\$)	Çalışan başına katma değer (\$)
31	104,566	18,307
32	43,884	15,131
34	79,192	44,747
35	146,739	40,386
36	51,290	23,146
37	208,432	35,045
38	94,851	24,084
3	56,228	17,707

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 39 sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.10 ve 3.14'teki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Uygulamada ve analizlerde daha çok çalışan başına katma değer kullanılmaktadır. Bu amaçla sektörler arası karşılaştırmalarda da çalışan başına katma değer olarak hesaplanan işgücü verimliliği değerleri ele alınmaktadır.

Genel olarak ele alındığında diğer bütün sektörlerde işgücü verimliliği imalat sanayi ortalamasının üzerinde gerçekleşmektedir. Denizli imalat sanayindeki işgücü verimliliği Türkiye geneli imalat sanayi işgücü verimlilik

değerleri ile karşılaştırıldığında kendi içinde yüksek işgücü verimliliğine sahip sektörlerin çoğunun Türkiye ortalamasının altında olduğu görülmektedir.

Sektörlere göre işgücü verimliliğinin Denizli/Türkiye oranları açısından karşılaştırması Tablo 3.24'te yapılmaktadır.

Tablo 3.24 İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına Çıktı ve Katma Değerin Denizli/Türkiye Oranı

Sektörler*	Çalışan başına çıktı (Denizli/Türkiye oranı)	Çalışan başına katma değer (Denizli/Türkiye oranı)
31	1.01	0.53
32	0.90	0.93
34	0.77	1.30
35	0.61	0.42
36	0.74	0.65
37	1.47	0.98
38	1.01	0.73
3	0.60	0.53

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.23 ve 2.18'deki veriler kullanılarak hesaplanan değerlerle elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde sektörler göre işgücü verimliliği Türkiye imalat sanayi ortalamasından çalışan başına çıktı oranında %40 düşük, çalışan başına katma değerde ise %47 daha düşüktür. Sektörlere göre sadece Denizli imalat sanayinde Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektörü Türkiye imalat sanayi Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektöründeki işgücü verimliliğinden %30 daha fazladır. Diğer bütün sektörlerde Denizli imalat sanayi sektörlerinin işgücü verimliliği Türkiye imalat sanayi sektörlerindeki işgücü verimliliğinin altında gerçekleşmiştir. Denizli ve Türkiye karşılaştırmasında işgücü verimliliği en düşük sektör Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörü olup bu sektörün işgücü verimliliği Türkiye imalat sanayi içinde aynı sektörün işgücü verimliliğinden %58 daha düşüktür. Genel olarak değerlendirildiğinde Denizli imalat sanayinde işgücü verimliliği Türkiye ortalamasının çok altındadır.

Denizli imalat sanayinde sektörler göre bir birim işgücü başına elde edilen katma değer ile bir birim işgücünün maliyeti Tablo 3.25'te sunulmuştur.

Sektörlere göre çalışan başına işgücü maliyeti değerleri incelendiğinde işgücü maliyetinin en yüksek olduğu sektörün işgücü verimliliği en yüksek olan Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörü olduğu

görülmektedir. Denizli imalat sanayinde çalışan başına ortalama işgücü maliyeti 4,261 \$ iken bu değer Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe 7,640 \$'dır.

Tablo 3.25 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çalışan Başına İşgücü Maliyeti ve Katma Değer, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$

Sektörler*	Çalışan başına işgücü maliyeti (\$)	Çalışan başına katma değer (\$)
31	5,858	18,307
32	3,558	15,131
35	7,640	40,386
36	6,578	23,146
37	6,951	35,045
38	5,433	24,084
3	4,261	17,707

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi, Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi ve Diğer İmalat Sanayi tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.14 ve 3.23'teki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

İşgücü maliyetinin toplam imalat sanayi ortalamasının altında olduğu tek sektör 3,558 \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörüdür. Diğer bütün sektörlerde işgücü maliyeti imalat sanayi ortalamasının üzerindedir. İşgücü verimliliği en yüksek Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe işgücünün en maliyetli olduğu buna karşılık işgücü verimliliğinin en düşük olduğu Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe birim işgücünün en ucuz olduğu görülmektedir. İşgücü verimliliği ile işgücü maliyeti arasında doğrusal bir ilişkinin olabileceği yönünde bir fikir veren bu tablodan ayrıca Denizli sanayicisinin katlandığı işgücü maliyetinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

Denizli imalat sanayinde sektörlere göre bir birim çıktı veya katma değer elde etmek için gerekli işgücü maliyeti değerleri Tablo 3.26'da verilmektedir.

Tablo 3.26 incelendiğinde bir birim çıktı üretmek için katlanan işgücü maliyeti imalat sanayinde ortalama olarak 0.08 iken, bu oran en yüksek 0.16 ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektöründedir. Yani, üretim değerlerine göre bir birim çıktı başına işgücü maliyeti en fazla olan sektör Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektörüdür. Çıktı miktarında ilk sırayı alan Kimya,

Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe ise bir birim çıktı üretmek için katlanılan işgücü maliyeti 0.05 ile en düşük değerdedir.

Tablo 3.26 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Çıktı ve Katma Değer Başına İşgücü Maliyeti (Bir Birim Çıktı veya Katma Değer İçin Katlanılan İşgücü Maliyeti)

Sektörler*	Çıktı başına işgücü maliyeti	Katma değer başına işgücü maliyeti
31	0.06	0.32
32	0.08	0.24
34	0.16	0.29
35	0.05	0.19
36	0.13	0.28
37	0.03	0.20
38	0.06	0.23
3	0.08	0.24

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 39 kodlu Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi ve Diğer İmalat Sanayi tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.10 ve 3.14'teki veriler kullanılarak hesaplanan değerlerle elde edilmiştir.

Karşılaştırmalarda çıktıdan çok katma değer kullanılması nedeniyle çıktıya göre yapılan verimlilik yorumları sağlıklı sonuçlar vermemektedir. Bunun için bir birim katma değer üretiminde sektörler göre katlanılan işgücü maliyetine bakıldığında en yüksek ve en düşük işgücü maliyetine katlanan sektörlerin çıktıda olduğu gibi Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi olduğu görülmektedir. Denizli imalat sanayi üretiminin yaklaşık %60'ını oluşturan (Tablo 3.11) Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde ise birim katma değer için katlanılan işgücü maliyeti imalat sanayi ortalamasına eşittir.

Denizli imalat sanayinde sektörler göre ücretle çalışanlara yapılan toplam ödeme miktarı ile çalışan başına yıllık ödeme miktarları Tablo 3.27'de görülmektedir.

Denizli imalat sanayinde 2000 yılı itibariyle ücretle çalışanlara toplam 138,539,473 \$ ödeme yapılmıştır. Bu ödemelerin yaklaşık %65'i Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayine olmuştur. Bu beklenen bir durumdur, çünkü imalat sanayindeki toplam istihdamın %80'i bu sektör tarafından istihdam edilmektedir.

Toplam ödeme miktarının sektörel dağılımı bu anlamda çok fazla bir bilgi vermemesine rağmen toplam ödemenin aynı sektördeki toplam ücretle çalışan

sayısına bölünmesiyle sektörler göre çalışan başına yapılan yıllık ödeme gibi daha anlamlı bilgilere ulaşılabilir.

Tablo 3.27 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Ücretle Çalışanlara Yapılan Toplam Ödemeler ve Çalışan Başına Yapılan Yıllık Ödeme Miktarı, 2000 Yılı Cari Fiyatlarıyla, \$

Sektörler*	Ücretle çalışanlara yapılan yıllık ödemeler (\$)	Çalışan başına yapılan yıllık ödeme (\$)
31	4,740,573	4,862
32	92,542,183	2,845
34	6,810,390	10,641
35	5,910,998	6,144
36	12,988,183	5,466
37	7,988,269	5,831
38	6,406,679	4,308
3	138,539,473	3,404

*: Yeterli veri olmadığı için 33 ve 39 kodlu sektörleri tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.128'deki tablo verileri ve Tablo 3.14'deki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Bu şekilde elde edilen çalışan başına yapılan yıllık ödem miktarlarına baktığımızda imalat sanayinde çalışan başına yıllık ortalama 3,404 \$ ödeme yapılmaktadır. 2000 yılı kişi başına düşen GSMH değeri olan 3,255 \$* ile karşılaştırdığımızda bu rakamın Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu görülecektir.

Kısaca, Denizli imalat sanayinde bir çalışana yapılan yıllık ödeme miktarı kişi başına düşen yıllık GSMH değerinin üstündedir. Bu durum Denizli imalat sanayinde ortalama gelir seviyesinin normal olduğunu göstermektedir.

Çalışan başına yapılan toplam yıllık ödeme miktarının sektörler göre dağılımına baktığımızda en fazla yıllık ödeme 10,641 \$ ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektöründeki çalışana, en az yıllık ödeme ise 2,845 \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe çalışana yapılmaktadır. Sektörel ayırımda Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki çalışanlara yapılan yıllık ödeme miktarının aynı yıl Türkiye'nin kişi başına GSMH değerinin altında olduğu görülmektedir. Bu durum özellikle çalışan nüfusun %80'inin barındıran bu sektördeki çalışanların hak ettikleri ödemeyi alamadıklarını göstermektedir.

Verimlilik hesaplamalarında en çok hesaplanan bir diğer kısmi verimlilik göstergesi ise sermaye verimliliğidir. Sermaye verimliliğinin hesaplanmasında pek çok farklı değişken kullanılmasına rağmen çalışmanın kapsamı ve elde edilen veriler altında toplam sabit sermaye stoku verileri kullanılarak birim sermaye başına elde edilen katma değer veya çıktı miktarları değerlendirilecektir. Bu şekilde hesaplanan sermaye verimliliği değerleri ile bir birim çıktı veya katma değer için kullanılan sermaye miktarları Tablo 3.28’de görülmektedir.

Tablo 3.28 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Sermayenin Verimliliği ve Sermaye Gereksinimi

Sektörler*	Katma Değer/ Sabit sermaye stoku	Sabit sermaye stoku/ katma değer	Çıktı/ sabit sermaye stoku	Sabit sermaye stoku/ çıktı
31	7.81	0.13	44.61	0.02
32	6.57	0.15	19.05	0.05
35	3.12	0.32	11.34	0.09
36	4.73	0.21	10.48	0.10
37	10.05	0.10	59.76	0.02
38	4.2	0.24	16.52	0.06
3	6.15	0.16	19.53	0.05

*: Yeterli veri olmadığı için 33, 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Tablo 3.18 ve 3.21’deki veriler kullanılarak elde edilmiştir.

Sabit sermaye stoku başına elde edilen katma değer sektörler göre dağılımına baktığımızda 10.05 değeri ile Metal Ana Sanayi sermaye verimliliği en yüksek sektördür. Bu sektörü 7.81 değeri ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayi ve 6.57 değeri ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi izlemektedir. Toplam imalat sanayinde ortalama sermaye verimliliği 6.15 iken sermaye verimliliğinin en düşük olduğu sektör 3.12 ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörüdür. İşgücü verimliliğinde en yüksek değere sahip sektör olan Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinin sermaye verimliliğinin çok düşük olması bu sektörde istihdam edilen aşırı sermaye ve düşük işgücünün bir sonucudur.

Sermaye verimliliği değerleri kullanılarak bir birim katma değer için sektörlerin kullandığı sabit sermaye stoku değerleri hesaplanabilir.* Bu şekilde hesaplanan bir birim katma değer için sabit sermaye stoku miktarı imalat sanayi ortalaması için 0.16 birimdir. Bir birim katma değer için kullanılan sermaye miktarı en fazla Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe en az ise Metal Ana Sanayi sektöründedir. Denizli imalat sanayinde en fazla ağırlığı olan Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe ise bir birim katma değer için imalat sanayi ortalaması kadar sermaye stoku kullanılmaktadır.

Aynı şekilde sermaye başına çıktı ve bir birim çıktı üretimi için gerekli sermaye miktarı da Tablo 3.28'in son iki satırında görülmektedir. Bu durumda da sermaye verimliliği en yüksek sektör Metal Ana Sanayi sektörü iken verimliliğin en düşük olduğu sektörler Metal Ana Sanayi ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektörüdür.

Tablo 3.29 ve 3.30'da Denizli imalat sanayindeki sermaye verimliliği ve sermaye gereksinimi Türkiye imalat sanayi verileri ile karşılaştırılmaktadır.

Tablo 3.29 Sektörlere Göre Sermaye Verimliliği Denizli-Türkiye Karşılaştırması

Sektörler	Katma Değer/ Sabit sermaye stoku	Katma değer/ sabit sermaye stoku	Çıktı/ sabit sermaye stoku	Çıktı/ sabit sermaye stoku
	Denizli	Türkiye	Denizli	Türkiye
31	7.81	11.41	44.61	34.60
32	6.57	7.01	19.05	21.05
33		5.97		15.31
34		5.00		14.93
35	3.12	12.96	11.34	32.26
36	4.73	7.67	10.48	14.99
37	10.05	5.32	59.76	21.10
38	4.20	6.36	16.52	18.02
39		9.26		25.84
3	6.15	8.14	19.53	22.78

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s.135 ve 136'daki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

* Katma değer sabit sermaye stokuna bölünmesiyle hesaplanan sermaye verimliliği değerlerinin çarpmaya göre tersi alınarak, yani sabit sermaye stokunun katma değere bölünmesiyle bir birim katma değer için kullanılan sabit sermaye stoku bulunabilir.

Sermaye verimliliği hesaplamalarında yaygın olarak kullanılan sermaye başına katma değer açısından Denizli ve Türkiye imalat sanayi verileri karşılaştırıldığında Türkiye imalat sanayi toplamında ortalama sermaye verimliliğinin (8.14) Denizli imalat sanayindeki ortalama sermaye verimliliğinden (6.15) daha fazla olduğu görülmektedir. Aynı şekilde sermaye başına çıktı değeri olarak hesaplanan sermaye verimliliğinde de Türkiye ortalamasının (22.78) Denizli ortalamasının (19.53) üzerinde olduğu görülmektedir.

Sektörlere göre baktığımızda Türkiye imalat sanayinde sermaye verimliliği en yüksek olan Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörünün Denizli imalat sanayinde en düşük verimliliği olan sektör olduğu dikkat çekmektedir. Bu durum Denizli imalat sanayindeki Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi işletmelerinin daha yakından ele alınması ve düşük sermaye verimliliğinin araştırılması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Diğer taraftan Denizli imalat sanayinde en yüksek sermaye verimliliğine sahip Metal Ana Sanayi sektörünün Türkiye imalat sanayi içinde düşük verimliliğe sahip olduğu görülmektedir. Diğer sektörler itibariyle Denizli imalat sanayindeki sermaye verimliliği Türkiye imalat sanayindeki sermaye verimliliğine yakın değerler göstermektedir.

Tablo 3.29'daki değerler kullanılarak hesaplanan bir birim katma değer veya çıktı üretiminde kullanılan sabit sermaye stokunun sektörlere göre Denizli-Türkiye karşılaştırması Tablo 3.30'da gösterilmektedir.

Sektörlere göre sermaye kullanımı karşılaştırıldığında bir birim katma değer veya çıktı üretmek için kullanılan sermaye miktarında Denizli ortalaması Türkiye ortalamasının üzerindedir. Yani, Denizli imalat sanayinde Türkiye imalat sanayine göre bir birim katma değer yada çıktı üretmek için daha fazla sermaye kullanılmakta ve bunu sonucu olarak da sermaye verimliliği Denizli imalat sanayinde düşük çıkmaktadır. Benzer şekilde Türkiye imalat sanayinde sermaye verimliliğinin en yüksek, Denizli imalat sanayinde ise sermaye verimliliğinin en düşük olduğu Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe sermaye kullanımı Türkiye imalat sanayinde en az ve Denizli imalat sanayinde en yüksektir.

Tablo 3.30 Sektörlere Göre Sermaye Gereksinimi Denizli-Türkiye Karşılaştırması

Sektörler	Sabit sermaye stoku/ çıktı	Sabit sermaye stoku/ çıktı	Sabit sermaye stoku/ katma değer	Sabit sermaye stoku/ katma değer
	Denizli	Türkiye	Denizli	Türkiye
31	0.022	0.029	0.128	0.088
32	0.052	0.048	0.152	0.143
33		0.065		0.168
34		0.067		0.200
35	0.088	0.031	0.321	0.077
36	0.095	0.067	0.211	0.130
37	0.017	0.047	0.100	0.188
38	0.061	0.056	0.238	0.157
39		0.039		0.108
3	0.051	0.044	0.163	0.123

Kaynak: Tablo 3.29'daki değerler kullanılarak elde edilmiştir.

Özetle, Denizli imalat sanayinde buraya kadar yapılan analizlerden verimliliğin genel olarak düşük olduğu ve sektörel dağılımda en yüksek paya sahip Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe hem çalışanlara ödenen ücretin hem de işgücü ve sermaye verimliliğinin Türkiye ortalamasının altında olduğu ve bazı sektörlerdeki iyimser tablonun genel imalat sanayi için geçerli olmadığı anlaşılmaktadır.

Denizli imalat sanayindeki işletmelerin verimliliğini etkileyen faktörler ve optimal kapasite ile çalışmama nedenleri çalışmanın bu kısmında ele alınacaktır.

3.2.2 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Kapasite Kullanımı ve Optimal Kapasite ile Çalışmama Nedenleri

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin kapasite kullanımları ve optimal kapasite kullanımını etkileyen faktörlerin analizi Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından yapılan Denizli İmalat Sanayi Envanteri işyeri anketleri bulguları çerçevesinde değerlendirilecektir. Çalışmanın başında da belirtildiği gibi, buraya kadar yapılan analizler DİE tarafından yapılan çalışma bulgularına göre 416 işletme kapsamında ele alınmıştır. Bundan sonraki bölümde ise kapasite kullanımı ve optimal kapasite

ile çalışamama nedenleri üniversite tarafından yapılan çalışma sonuçlarına göre 500 işletme kapsamında değerlendirilecektir.

3.2.2.1 Denizli İmalat Sanayinde Optimal Kapasite Kullanım Oranı

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin kapasite kullarımlarına ilişkin veriler Tablo 3.31’de görülmektedir. Kapasite kullanım oranları 7 ölçekte* ele alınmış ve her gruptaki işletme sayısı yüzdelik oranlarıyla gösterilmiştir.

Tablo 3.31 Denizli İmalat Sanayinde 2000 Yılı Kapasite Kullanım Oranı

Kapasite kullanım oranı	İşyeri sayısı	Yüzde(%)	Kümülatif
%50'den küçük	47	9.4	9.4
%50-%60 arası	36	7.2	16.6
%60-%70 arası	70	14.0	30.6
%70-%80 arası	77	15.4	46.0
%80-%90 arası	89	17.8	63.8
%90-%100 arası	43	8.6	72.4
%100 olan	138	27.6	100.0
TOPLAM	500	100.0	

Kaynak: ERTUĞRUL, a.g.e., s. 38

Denizli imalat sanayinde 2000 yılı ortalama kapasite kullanımını açısından %100 kapasite ile çalıştığını ifade eden işletme sayısı 138’dir. %27.6 gibi büyük bir çoğunluğun tam kapasite ile çalıştığını belirtmesi imalat sanayinde işlerin iyi gittiğinin ve durgunluk yaşanmadığının bir göstergesi olarak görülebilir. Toplam 500 işletme içinde %50’nin altında bir kapasite ile çalıştığını belirten işletme sayısı ise 47 olup toplam işletmelerin %9.4’ü kadardır. Kümülatif dağılıma baktığımızda-%30.6’sı %70 ve altında kapasite ile çalıştığı göz önüne alındığında işletmelerin %70’inin %70 ve üzerinde kapasite ile çalıştığı görülmektedir.

* Kapasite kullanım oranı 1. %50’den küçük olanlar, 2. %50-%60 arası olanlar, 3. %60-%70 arası olanlar, 4. %70-%80 arası olanlar, 5. %80-%90 arası olanlar, 6. %90-%100 arası olanlar ve 7. %100⁺⁺ olanlar

⁺⁺ Burada göz önüne alınması gereken bir diğer nokta, anket görüşmesinin yapıldığı girişimci veya işyeri sahibinin tam kapasite ve optimal kapasite kullanımından ne anladığıdır. Bu konuda bu kavramların yeterince anlaşılmadan cevaplanabileceği ihtimali eldeki verilerin güvenilirliği ve geçerliliğini olumsuz etkilemektedir.

Denizli imalat sanayinde 2000 yılı ortalama kapasite kullanım oranları sektörler açısından ele alındığında Tablo 3.32'deki bulgular elde edilmiştir.

Tablo 3.32 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Kapasite Kullanım Oranı, 2000 Yılı

Sektörler*		İşyeri Sayısı	%50'den Küçük	%50-%60 Arası	%60-%70 Arası	%70-%80 arası	%80-%90 arası	%90-%100 arası	100%
31	Sayı	38	8	5	11	4	2	1	7
	%	100	21	13	29	11	5	3	18
32	Sayı	329	17	15	37	53	65	35	107
	%	100	5	5	11	16	20	11	33
33	Sayı	7	2		2	1	2		
	%	100	29	0	29	14	29		
35	Sayı	21	3	5	5	3			5
	%	100	14	24	24	14			24
36	Sayı	33	2	2	8	5	7	2	7
	%	100	6	6	24	15	21	6	21
37	Sayı	24	1	3	2	5	6	2	5
	%	100	4	13	8	21	25	8	21
38	Sayı	42	12	6	5	6	5	3	5
	%	100	29	14	12	14	12	7	12
3	Sayı	500	47	36	70	77	89	43	138
	%	100	9	7	14	15	18	9	28

*: Yeterli veri olmadığı için 34 ve 39 kodlu sektörleri tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 138'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Sektörlere göre kapasite kullanım oranlarına baktığımızda Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe toplam 38 işletmenin 7 tanesi (%18) tam kapasite ile çalıştığını buna karşılık 8 tanesi (21) %50'den daha düşük kapasite ile çalıştığını belirtmiştir. Bu sektördeki toplam 38 işletmenin büyük çoğunluğunu teşkil eden 11 işletmenin ise %60-%70 arası bir kapasite kullanım oranına sahip olduğunu görülmektedir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren toplam işletmelerinin %66 gibi büyük çoğunluğunu barındıran Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde 329 işletmeden 107 tanesi tam kapasite ile çalıştıklarını belirtmişlerdir. Bu sektördeki işletmelerin yaklaşık üçte birinin tam kapasite ile çalıştığını belirtmesi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün Denizli'deki yeri ve gelişimine ışık tutmaktadır. Özellikle 2000 ve 2001 yılındaki krizlerden fazla etkilenmeyen bu

sektörün daha çok ihracata yönelik üretim yapması ve bu şekilde tam kapasite ile çalışması bu sektörü hem bölge hem Türkiye açısından önemli kılmaktadır.

Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe ise tam kapasite ile çalışan işletme bulunmamakta, toplam 7 işletmeden ikişer tanesi %80-%90 arası kapasite ile, %60-%70 arası kapasite ile ve %50'den daha düşük kapasite ile çalışmakta geriye kalan diğer bir işletme ise %70-%80 arası kapasite ile çalışmaktadır.

Toplam 21 işletmenin olduğu Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe 5 işletme tam kapasite ile çalışmakta diğer işletmeler ise %80'den daha düşük bir kapasite ile çalışmaktadır.

Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe ise toplam 33 işletme farklı kapasite kullanım oranlarına sahip olup, tam kapasite ile çalışan işletme sayısı 7'dir. Kümülatif olarak batığımızda Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki 16 işletmenin (%48) %80 üzerinde kapasite kullanım oranına sahip olduğu görülmektedir. Aynı sektörde %60'ın üzerinde kapasite kullanım oranına sahip işletme sayısı ise 29 olup toplam işletmelerin yaklaşık %90'ının oluşturmaktadır.

Metal Ana Sanayi sektöründe 24 işletmenin 5 tanesi tam kapasite ile çalışmaktadır. %70 ve üzerinde kapasite kullanım oranına sahip işletme sayısı ise 17 olup bu sayı toplam işletmelerin %75'ini oluşturmaktadır. Geriye kalan dörtte birlik kesim ise %70'in altında kapasite kullanım oranlarına sahiptir.

İşletme yoğunluğu açısından Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründen sonra ikinci sırada gelen Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe toplam 42 işletmenin sadece 5 tanesi (%12) tam kapasite ile çalışırken, %29 gibi büyük bir oranı teşkil eden 12 tanesi ise %50'nin altında bir kapasite kullanım oranına sahiptir. Büyük çoğunluğunun %80'in altında kapasite kullanımına sahip olduğu bu sektörde %80 üzerinde kapasite kullanım oranına sahip işletme sayısı 13 olup toplam işletmelerin %30'unu oluşturmaktadır.

Genel olarak bakıldığında Denizli imalat sanayinde kapasite kullanım oranının yüksek olduğu, toplam işletmelerin %84'ünün %60 ve üzerinde kapasite oranı ile çalıştığı görülmektedir. Tam kapasite ile çalışan 138 işletme dışındaki 362 işletme -toplam işletmenin %72'si - tam kapasite ile çalışmamaktadır. Tam

kapasite ile çalışamama nedenleri ve dolayısıyla verimliliği etkileyen bu faktörlerin sektörlere göre analizi bu bölümde ele alınacaktır.

3.2.2.2 Denizli İmalat Sanayinde Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışamama Nedenleri

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin %72'si optimal ekonomik kapasite ile çalışmamaktadır. Optimal kapasite ile çalışamama nedenleri olarak; iç ve dış pazardaki talep yetersizliği, mali imkansızlıklar, işçilerle ilgili meseleler, yerli ve ithal hammadde yetersizliği, mevsimlik çalışma ve enerji yetersizliği gösterilmektedir. Çalışma kapsamındaki işletmelerden ekonomik optimal kapasite ile çalışmayanlara bunun nedenleri sorulmuş ve bu faktörlere %100 veya %100'den daha az şekilde ağırlık vermeleri istenmiştir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine göre işletme sayıları ve vermiş oldukları ağırlıklar Tablo 3.33'te özetlenmektedir.

Tablo 3.33 Denizli İmalat Sanayinde 2000 Yılı İtibariyle Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışamama Nedenleri

Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	232	64	102	44	130	56
Talep yetersizliği(dış pazarda)	104	29	23	22	81	78
Mali imkansızlıklar	92	25	12	13	80	87
İşçilerle ilgili meseleler	60	17	3	5	57	95
Yerli hammadde yetersizliği	52	14	6	12	46	88
Mevsimlik çalışma	50	14	5	10	45	90
Enerji yetersizliği	23	6			23	100
İthal hammadde yetersizliği	22	6			22	100
Diğer	64	18	24	38	45	63
Toplam işletme sayısı	362	72	91	25	271	75

Not: 500 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 138 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 141'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmeleri içinde optimal kapasite ile çalışmadığını belirten 362 işletmenin %64'ünü oluşturan 232 tanesi optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedeni olarak iç pazardaki talep yetersizliğini belirtmiştir. Bu işletmelerden 102 tanesi (%44) iç pazardaki talep

yetersizliğine %100 ağırlık verirken geriye kalan 130 tanesi (%56) iç pazardaki talep yetersizliğine %100'den daha az ağırlık vermiştir.

Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedeni olarak dış pazardaki talep yetersizliği, ikinci derecede en önemli sorun olarak görülmektedir. 362 işletmenin %29'u dış pazardaki talep yetersizliğinin optimal ekonomik kapasite ile çalışamamalarının bir nedeni olarak belirtmişlerdir. Dış pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 104 işletmeden 23 tanesi bu nedeni %100 etkili görürken %78'lik kesimi oluşturan 81 tanesi ise bu nedene %100'den daha az ağırlık vermiştir.

İşletmelerin optimal ekonomik kapasite ile çalışmasını engelleyen bir diğer sorun da mali imkansızlıklardır. Toplam 362 işletmenin yaklaşık dörtte birini oluşturan 92 tanesi mali imkansızlıklar nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirtmişlerdir. Bu işletmelerden 12 tanesi (%13) mali imkansızlıklar nedenine %100 ağırlık verirken geriye kalan 80 tanesi (%87) %100'den az ağırlık vermiştir.

İşçilerle ilgili meseleler nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletme sayısı 60 olup, optimal ekonomik kapasite ile çalışmayan toplam işletmelerin %17'sini oluşturmaktadır. Bu 60 işletmeden sadece 3 tanesi optimal ekonomik kapasite ile çalışmamasının nedeni olarak %100 ağırlıklı olarak, işçilerle ilgili meseleler olduğunu belirtirken, %95'i işçilerle ilgili meselelere %100'den daha az ağırlık vermiştir.

Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedeni olarak yerli hammadde yetersizliğini belirten işletme sayısı 52 olup bu işletmelerin 6 tanesi %100 ağırlık ile optimal ekonomik kapasite ile çalışamamalarının nedeninin yerli hammadde yetersizliği olduğunu belirtmişlerdir. Geriye kalan 46 tanesi ise bu nedene %100'den daha az ağırlık vermişlerdir.

Mevsimlik çalışma nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletme sayısı ise 50'dir. Bu işletmelerden %90'ı (45 tanesi) mevsimlik çalışma nedenine %100'den daha az ağırlık verirken %10'u oluşturan 5 tanesi optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedeni olarak mevsimlik çalışma faktörüne %100 ağırlık vermişlerdir.

Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedeni olarak enerji yetersizliğini öne süren işletme sayısı 23 olup bu işletmelerin optimal ekonomik kapasite ile çalışamayan toplam işletmeler içindeki payı %6'dır. Bu 23 işletmenin hepsi optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedeni olarak enerji yetersizliğine %100'den daha az bir ağırlık vermiştir. Benzer şekilde ithal hammadde yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 22 işletmenin tamamı da bu nedene %100'den daha az bir ağırlık vermiştir.

Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri olarak yukarıda ele alınan nedenler dışındaki diğer nedenlerden dolayı optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletme sayısı 64'tür ve bu işletmeler optimal ekonomik kapasite ile çalışamayan 362 işletmenin yaklaşık beşte birini oluşturmaktadır.

Genel olarak bakıldığında Denizli imalat sanayinde optimal ekonomik kapasite ile çalışamamasının asıl nedenlerinin; talep yetersizliği ve mali imkansızlıklar olduğu, işçilerle ilgili meseleler, yerli hammadde yetersizliği ve mevsimlik çalışmanın da optimal ekonomik kapasite ile çalışmayan engellediği görülmektedir. Bunlardan başka diğer nedenler, enerji yetersizliği ve ithal hammadde yetersizliğinin ikinci derecede optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri arasında olduğu görülmektedir.

Mali imkansızlıklar, işçilerle ilgili meseleler ve enerji yetersizliğinin hangi nedenlerden kaynaklandığı da araştırılmıştır. Buna göre, mali imkansızlığın; alacak tahsilatındaki zorluk, kredi maliyetlerinin yüksekliği ve kredi teminindeki güçlük şeklinde kendini gösterdiği ve birinci öncelikli olarak alacak tahsilatındaki zorluk ifade edilmiştir. İşçilerle ilgili meselelerde; öncelik sırasına göre, kalifiye işçi teminindeki güçlük, işçi ücretleri ve grev, lokavt vb. sorunların optimal ekonomik kapasite ile çalışmayı engelleyen nedenler olduğu belirtilmiştir. Enerji yetersizliğinde ise elektrik, fuel oil ve motorin yetersizliği öncelikli enerji sorunları olarak görülmekte ayrıca bazı işletmeler için kömür, tüp ve sınaî gaz yetersizliği de optimal ekonomik kapasite ile çalışamamasını engelleyen enerji yetersizliği başlığı altında ifade edilmektedir.

Sektörlere göre optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri ayrı ayrı incelendiğinde aşağıdaki tablo ve bulgular elde edilmiştir.

Tablo 3.34 Denizli imalat sanayinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenlerinin işletmeler arasında dağılımını göstermektedir.

Tablo 3.34 Denizli İmalat Sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışamama Nedenleri

31 GIDA, İÇKİ ve TÜTÜN SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	21	68	12	57	9	43
Mali imkansızlıklar	9	29	3	33	6	67
Yerli hammadde yetersizliği	5	16	2	40	3	60
Talep yetersizliği(dış pazarda)	4	13			4	100
Mevsimlik çalışma	3	10			4	100
İthal hammadde yetersizliği	2	6			3	100
Enerji yetersizliği	2	6			2	100
İşçilerle ilgili meseleler	2	6			2	100
Diğer	5	16	1	20	4	80
Toplam işletme sayısı	31	82	11	34	20	66

Not: 38 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 7 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 143'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 38 işletmeden 31 tanesi optimal ekonomik kapasite ile çalışmamaktadır. Bunun en önemli nedeninin iç pazardaki talep yetersizliği ve mali imkansızlıklar olduğu görülmektedir. İç pazardaki talep yetersizliği ile optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının belirten işletme sayısı 21 (optimal ekonomik kapasite ile çalışmayan 31 işletmenin %68'i), mali imkansızlıklar nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının belirten işletme sayısı ise 5'tir(%29). İç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının belirten işletmelerin %57'si (12 tanesi) iç pazardaki talep yetersizliğine %100 ağırlık verirken geriye kalan %43'ü (9 tanesi) %100'den daha az ağırlık vermişlerdir. Aynı şekilde mali imkansızlıklar nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının belirten 9 işletmeden 3 tanesi (%33) mali imkansızlıklara %100 ağırlık verirken geriye kalan 6 tanesi (%66) %100'den daha az ağırlık vermiştir.

Bu sektörde optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri olarak üçüncü ve dördüncü derecede yerli hammadde yetersizliği ile iç pazardaki talep yetersizliği gelmektedir.

Ayrıca mevsimlik çalışma, ithal hammadde yetersizliği, enerji yetersizliği ve işçilerle ilgili meseleler de optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri olarak gösterilmiştir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 31 işletmeden 5 tanesi ise bunun nedeninin yukarıda sayılan nedenler dışındaki diğer nedenlerden kaynaklandığını ifade etmişlerdir.

Özetle, Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri olarak iç pazarda talep yetersizliği, mali imkansızlıklar ve diğer nedenler söylenebilir.

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine göre işletmelerin dağılımı Tablo 3.35'te görülmektedir.

Tablo 3.35 Denizli İmalat Sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri

32 DOKUMA, GİYİM EŞYASI ve DERİ SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	125	39	58	46	67	54
Talep yetersizliği(dış pazarda)	76	24	21	28	55	72
Mali imkansızlıklar	50	16	7	14	43	86
İşçilerle ilgili meseleler	41	13	3	7	38	93
Mevsimlik çalışma	28	9	4	14	24	86
Yerli hammadde yetersizliği	24	7	3	13	21	88
Enerji yetersizliği	15	5			15	100
İthal hammadde yetersizliği	9	3			9	100
Diğer	46	14	18	39	28	61
Toplam işletme sayısı	222	66	89	28	233	72

Not: 329 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 107 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 143'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Dış pazardaki talep yetersizliği ile mali meseleler bu sektörde optimal ekonomik kapasite ile çalışılmamasının ikinci ve üçüncü derecede nedenlerini oluşturmaktadır. Daha çok yurtdışına ihracata yönelik üretim yapan Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki optimal ekonomik kapasite ile çalışmayan işletmelerden 76 tanesi (%24) dış pazardaki talep yetersizliği

nedeniyle ve 50 tanesi (%16) ise mali imkansızlıklar nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirtmişlerdir.

Ayrıca işçilerle ilgili meseleler, mevsimlik çalışma ve yerli hammadde yetersizliği de ağırlıklı olarak bu sektördeki işletmelerin optimal ekonomik kapasite ile çalışmamasının nedenleri arasındadır. Bütün bu nedenler dışındaki diğer nedenler nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletme sayısı ise 46 tanedir (%14). Enerji yetersizliği ve ithal hammadde yetersizliği ise optimal ekonomik kapasite ile çalışılmamasının nedenleri arasında en az ağırlığı olan nedenlerdir.

Denizli imalat sanayinde Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine göre işletmelerin dağılımı Tablo 3.36'da görülmektedir.

Tablo 3.36 Denizli İmalat Sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri

33 ORMAN ÜRÜNLERİ ve MOBİLYA SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	6	86	3	50	3	50
Mali imkansızlıklar	3	43	1	33	2	67
İşçilerle ilgili meseleler	3	43			3	100
Mevsimlik çalışma	1	14			1	100
Talep yetersizliği(dış pazarda)	1	14			1	100
Diğer	1	14			1	100
Toplam işletme sayısı	7	100	2	27	5	73

Not: 7 işletmenin tamamı optimal kapasite ile çalışmamaktadır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 144'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi envanteri çalışma kapsamındaki Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 7 işletmeden hiçbirinin optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığı görülmektedir. Bunun en önemli nedeninin ise diğer sektörlerde olduğu gibi iç pazardaki talep yetersizliği olduğu görülmektedir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 7 işletmeden 6 tanesi (%86) iç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle, 3 tanesi (%43) mali imkansızlıklar nedeniyle, yine 3 tanesi işçilerle ilgili meseleler nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirtmişlerdir. İç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle

optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının belirten işletmelerin yarısı (3 tanesi) bu nedene %100 ağırlık verirken diğer yarısı %100'den daha az ağırlık vermiştir.

Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenlerine göre işletmelerin dağılımı Tablo 3.37'de görülmektedir.

Tablo 3.37 Denizli İmalat Sanayi Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışamama Nedenleri

35 KİMYA, PETROL, KÖMÜR, KAUÇUK ve PLASTİK MAMULLERİ SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	14	88	7	50	7	50
Yerli hammadde yetersizliği	4	25	1	25	3	75
Mevsimlik çalışma	3	19			3	100
Mali imkansızlıklar	3	19			3	100
Talep yetersizliği(dış pazarda)	2	13			2	100
İşçilerle ilgili meseleler	2	13			2	100
İthal hammadde yetersizliği	1	6			1	100
Diğer	1	6			1	100
Toplam işletme sayısı	16	76	8	27	22	73

Not: 21 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 5 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 144'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 21 işletmeden 5 işletme (%24) %100 optimal ekonomik kapasite ile çalıştığını belirtirken diğer 16 işletme (%76) optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının belirtmişlerdir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri olarak iç pazardaki talep yetersizliği ve yerli hammadde yetersizliği ilk sırayı almaktadır.

Optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 21 işletmeden 14 tanesi (%88) iç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle ve 4 tanesi (%25) de yerli hammadde yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirtmişlerdir. İç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletmelerin yarısı (7 tanesi) bu nedene %100 ağırlık verirken diğer yarısı %100'den daha az ağırlık vermişlerdir. Bu nedenler dışındaki diğer nedenlerin ise bu sektördeki optimal ekonomik kapasite ile çalışamama üzerinde çok etkili olmadığı görülmektedir.

Kısaca Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının en önemli nedeninin iç pazardaki talep yetersizliği ile yerli hammadde yetersizliği olduğu söylenebilir.

Denizli imalat sanayinde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine göre işletmelerin dağılımı Tablo 3.38’de gösterilmektedir.

Tablo 3.38 Denizli İmalat Sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri

36 TAŞ ve TOPRAĞA DAYALI SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	18	69	8	44	10	56
Mali imkansızlıklar	9	35			9	100
Yerli hammadde yetersizliği	7	27			7	100
Talep yetersizliği(dış pazarda)	7	27			7	100
Mevsimlik çalışma	5	19	1	20	4	80
İşçilerle ilgili meseleler	3	12			3	100
İthal hammadde yetersizliği	2	8			2	100
Enerji yetersizliği	1	4			2	100
Diğer	6	23	3	50	3	50
Toplam işletme sayısı	26	79	5	21	21	79

Not: 33 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 7 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 144’teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 33 işletmeden 26 tanesi çeşitli nedenlerden dolayı optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının ifade etmişlerdir. Bu işletmelerden 18 tanesi (%69) iç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle, 9 tanesi (%35) mali imkansızlıklar nedeniyle, 7’şer tanesi (%27) yerli hammadde yetersizliği ve dış pazardaki talep yetersizliği nedeniyle ve 5 tanesi (%19) mevsimlik çalışma nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirtmişlerdir.

İşçilerle ilgili meseleler, ithal hammadde yetersizliği ve enerji yetersizliği nedeniyle de optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletmeler olsa da bu işletmelerin toplam içindeki payı çok düşüktür. Bu nedenler dışındaki diğer nedenlerden dolayı optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten işletme sayısı ise 6’dır (%23).

İç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 18 işletmenin %44'ü (8 tanesi) bu nedene %100 ağırlık verirken geriye kalan %56'sı (10 tanesi) bu nedene %100'den daha az bir ağırlık vermiştir.

Özetle söylemek gerekirse, Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışılmamasının en etkili nedeninin iç pazardaki talep yetersizliği olduğu görülmektedir.

Denizli imalat sanayinde Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine göre işletmelerin dağılımı Tablo 3.39'da görülmektedir.

Tablo 3.39 Denizli İmalat Sanayi Metal Ana Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri

37 METAL ANA SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az %'lik	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	12	63	1	8	11	92
Yerli hammadde yetersizliği	7	37			7	100
İthal hammadde yetersizliği	6	32			6	100
Mali imkansızlıklar	5	26			5	100
Mevsimlik çalışma	5	26			5	100
İşçilerle ilgili meseleler	3	16			3	100
Diğer	2	11			2	100
Enerji yetersizliği	1	5			1	100
Talep yetersizliği(dış pazarda)	2	11	1	50	1	50
Toplam işletme sayısı	19	79	1	5	18	95

Not: 24 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 5 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 145'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve çalışma kapsamına giren 24 işletmeden sadece 5 tanesi (%21) optimal ekonomik kapasite ile çalışabildiğini geriye kalan 19 işletme (%79) ise optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını ifade etmişlerdir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 18 işletmeden 12 tanesi (%63) bunun nedenini –diğer sektörlerde olduğu gibi- iç pazardaki talep yetersizliği olduğunu, 7 tanesi (%37) ise yerli hammadde yetersizliği olduğunu vurgulamışlardır.

Ayrıca bu işletmelerden 6 tanesi (%32) ithal hammadde yetersizliği, 5'er tanesi (%26) de mali imkansızlıklar ve mevsimlik çalışma nedenlerinden dolayı optimal ekonomik kapasite ile çalışamadıklarını belirtmişlerdir. İç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 1 işletme dışındaki bütün işletmeler optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine %100'den daha az bir ağırlık vermiştir. Bu durum göstermektedir ki optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedeni sadece bir tek nedenden değil pek çok nedenin karşılıklı etkileşimi sonucunda ortaya çıkmaktadır. Fakat bu nedenler içinde en fazla ağırlığı olan neden iç pazardaki talep yetersizliğidir.

Denizli imalat sanayinde Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerine göre işletmelerin dağılımı Tablo 3.40'da görülmektedir.

Tablo 3.40 Denizli İmalat Sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründe Optimal Ekonomik Kapasite ile Çalışmama Nedenleri

38 METAL EŞYA, MAKİNE ve TEÇHİZAT, ULAŞIM ARAÇLARI, İLMİ ve MESLEKİ ÖLÇME ALETLERİ SANAYİ						
Optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri	Sayı	%	% 100 Ağırlık	%	%100'den az ağırlık	%
Talep yetersizliği(iç pazarda)	33	89	11	33	22	67
Talep yetersizliği(dış pazarda)	13	35	2	15	11	85
Mali imkansızlıklar	12	32			12	100
İşçilerle ilgili meseleler	6	16			6	100
Mevsimlik çalışma	5	14			5	100
Yerli hammadde yetersizliği	5	14			5	100
Enerji yetersizliği	3	8			3	100
İthal hammadde yetersizliği	1	3			1	100
Diğer	3	8	1	33	2	67
Toplam işletme sayısı	37	88	6	17	31	83

Not: 42 işletmeden %100 optimal kapasite ile çalışan 5 işletme dışındaki işletmelere aittir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 145'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde ikinci derecede yoğunluğa sahip Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve çalışma kapsamına giren 42 işletmeden 5 tanesi (%14) %100 optimal ekonomik kapasite ile çalıştığının geriye kalan 37 tanesi

(%86) ise optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını söylemişlerdir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten bu 37 işletmeden 33 tanesi (%89) bunun nedeninin iç pazardaki talep yetersizliği olduğunu, 13 tanesi (%35) dış pazardaki talep yetersizliği olduğunu ve 12 tanesi (%32) ise mali imkansızlıklar olduğunu belirtmişlerdir.

Ayrıca işçilerle ilgili meseleler (6 işletme), mevsimlik çalışma ve yerli hammadde yetersizliği (5'er işletme), enerji yetersizliği (3 işletme) ve ithal hammadde yetersizliği (1 işletme) ile bu nedenler dışındaki diğer nedenler (2 işletme) dolayısıyla da bu sektörde faaliyet gösteren işletmeler optimal ekonomik kapasite ile çalışmadıklarının belirtmişlerdir.

İç pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 33 işletmenin üçte biri (11 işletme) bu nedene %100 ağırlık verirken, geriye kalan üçte ikisi (22 işletme) bu nedene %100'den daha az ağırlık vermişlerdir. Yine dış pazardaki talep yetersizliği nedeniyle optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını ifade eden 13 işletmenin %15'i (2 işletme) bu nedene %100 ağırlık vermişler, diğer %85'lik kesimi oluşturan 11 tanesi ise bu nedene %100'den daha az ağırlık vermişlerdir. Bu iki neden dışındaki diğer nedenleri ağırlıklandırırken bütün işletmeler %100'den daha az ağırlık vermişlerdir.

Sonuç olarak Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe optimal ekonomik kapasite ile çalışılmamasının nedenleri iç ve dış pazardaki talep yetersizliğidir.

Denizli imalat sanayinde sektörlere göre optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri genel olarak incelendiğinde en önemli nedenlerin iç ve dış pazardaki talep yetersizliği olduğu ve bu nedenleri yerli hammadde yetersizliği ile mali imkansızlıkların izlediği görülmektedir.

Son olarak Denizli imalat sanayinin 1982-2000 yılları arasındaki Toplam Faktör Verimliliği (TFV) Malmquist indeksleri çerçevesinde değerlendirilecektir.

3.2.3 Denizli İmalat Sanayinde Toplam Faktör Verimliliği Gelişimi

Anadolu kaplanları olarak bilinen illerden biri olan Denizli'de imalat sanayinin 1982-2000 yılları arasında TFV gelişimi Malmquist indeksleri

yardımla incelenmiş, ayrıca Denizli'nin tanımlayıcı sektörü konumundaki Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki TFV gelişmelerinin de ele alındığı çalışma sonuçları Tablo 3.41 ve 3.43'te özetlenmiştir.

Tablo 3.41 Denizli İmalat Sanayinde 1982-2000 Yılları Arasında TFV Gelişimi, Malmquist TFV İndeks Değerleri

Yıllar	Etkinlik değişimi	Teknolojik değişim	TFV değişimi	TFV değişimi iller ortalaması
1982	1.057	0.940	0.993	0.963
1983	1.446	0.688	0.995	0.973
1984	1.652	0.681	1.125	1.004
1985	0.635	1.500	0.953	0.971
1986	1.076	1.056	1.136	1.086
1987	1.287	0.864	1.112	1.031
1988	0.928	0.973	0.902	0.976
1989	0.967	1.010	0.977	1.025
1990	1.041	0.993	1.033	1.010
1991	0.962	1.080	1.039	1.076
1992	1.069	0.943	1.008	0.981
1993	1.081	1.037	1.122	1.049
1994	1.097	0.936	1.028	0.970
1995	1.054	0.998	1.051	0.970
1996	0.916	1.055	0.966	1.031
1997	0.926	1.009	0.935	0.982
1998	1.123	0.961	1.079	1.068
1999	0.734	1.190	0.874	1.036
2000	0.750	1.523	1.142	0.970
Ortalama	1.018	1.004	1.022	1.008

Kaynak: YAVUZ, İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ..., s. 121

Sektörlere göre katma değer verileri incelendiğinde 20 yıllık ortalamada Denizli imalat sanayinde Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörlerinin ağırlığının olduğu görülmektedir. Denizli imalat sanayindeki katma değerlerin %55'i Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde üretilirken %18'i ise Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayinde üretilmektedir.

Tablo 3.41 incelendiğinde 1982-2000 yılları arasında Denizli imalat sanayi iller ortalamasının üzerinde ve yıllık ortalama %2.2 düzeyinde bir TFV artışı göstermiştir. Bu artışın %1.8'i teknik etkinlikteki gelişmeden ve %0.4'ü ise teknolojik değişimdeki pozitif gelişmeden kaynaklanmaktadır. 20 yıllık süreçte en yüksek TFV artışı %14.2 ile 2000 yılında gözlenmiştir. Bunun kaynağı ise %52.3 gibi çok yüksek bir teknolojik gelişmeden ve %25 teknolojik etkinlikteki düşüşten kaynaklanmıştır.

Denizli tekstil sektörünün yoğunlaştığı Anadolu sanayi mekanıdır. Tekstil sektörünün Denizli imalat sanayi içindeki yeri katma değer payı en yüksek olan iki sektörün katma değerinin verildiği Tablo 3.42'den görülebilir.

Tablo 3.42 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre Katma Değer (Milyon TL, 1981 Yılı Fiyatlarıyla)

Yıllar	Dokuma Giyim Eşyası ve Deri Sanayi (milyon TL)	Metal Eşya Mak. ve Tec., Ulaş. Araç., İlimi ve Mes. Ölç. Alt. San. (milyon TL)	Toplam imalat sanayi (milyon TL)
1981	3307	1948	7092
1982	2771	2491	7018
1983	3134	2840	7906
1984	3064	4571	10091
1985	3287	3502	9270
1986	3445	7041	13710
1987	2984	7889	15021
1988	5358	5619	17899
1989	5671	3039	16709
1990	6490	4806	19756
1991	7946	5237	21222
1992	14791	4232	29052
1993	16302	7267	34311
1994	22183	4612	40241
1995	24556	4315	45188
1996	31457	7935	54777
1997	34035	7226	55722
1998	40867	9612	61352
1999	46612	8259	63372
2000	56973	6624	77241
Ortalama	16757	5453	30348
%	55.0	18.0	100.0

Kaynak: YAVUZ, İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ..., s. 122'deki veriler kullanılarak hazırlanmıştır.

Bu durumda Denizli’de üretilen katma değerın yarıdan fazlasını üreten Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayindeki TFV gelişmelerin yakından incelenmesi yararlı olacaktır. Bu sektöre ait 20 yıllık TFV gelişimi ve aynı sektörde faaliyet gösteren 26 ilin ortalamalarının yer aldığı bulgular Tablo 3.43’ten izlenebilir.

Tablo 3.43 incelendiğinde, Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe 1982-2000 yılları arası TFV %1’lik bir artışla diğer illerdeki ortalama %0.2’lik artışın beş katı kadar olmuştur. TFV’deki bu artışın kaynağı ise %1.3’lük teknik etkinlikteki artış ve %0.4 teknolojik değişimdeki negatif gelişmedir. Yani TFV artışı kaynakların etkin kullanılmasının sonucu artmıştır. 20 yıllık süreçte sektörün en yüksek TFV artışı %12.8 ile 1988 yılında, en fazla düşüş de %10.1 ile 1982 yılında gözlenmiştir.

Tablo 3.43 Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe 1982-2000 yılları arası TFV gelişimi, Malmquist TFV indeks değerleri

Yıllar	Etkinlik değişimi	Teknolojik değişim	TFV değişimi	TFV değişimi iller ortalaması
1982	1.116	0.806	0.899	0.991
1983	1.029	0.905	0.931	0.915
1984	1.033	0.950	0.981	0.980
1985	0.828	1.206	0.999	0.981
1986	1.228	0.839	1.030	1.029
1987	0.740	1.323	0.979	1.082
1988	1.372	0.822	1.128	0.961
1989	0.898	1.127	1.011	1.012
1990	1.002	1.027	1.028	1.060
1991	1.042	1.039	1.083	1.041
1992	1.081	0.939	1.015	1.002
1993	0.883	1.171	1.034	1.071
1994	0.917	1.153	1.058	0.999
1995	0.849	1.087	0.923	0.973
1996	1.021	0.940	0.960	0.975
1997	1.306	0.785	1.033	0.934
1998	1.106	0.964	1.066	1.044
1999	1.070	0.991	1.060	0.967
2000	0.950	1.050	0.997	1.030
Ortalama	1.013	0.996	1.010	1.002

Kaynak: YAVUZ, İmalat Sanayi ve Alt Kollarında ..., s. 123

Sonuç olarak Denizli imalat sanayinin son 20 yıldaki TFV gelişimi olumlu bir tablo çizmektedir. 20 yıllık süreçte hem teknik etkinlik hem de teknolojik değişim pozitif bir gelişme göstermiştir. Yine bu dönemde Denizli'nin tanımlayıcı sektörü konumundaki Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayindeki TFV gelişimi de aynı sektörün diğer illerdeki durumundan daha iyidir. Sektörde kaynakların etkin kullanımının bir sonucu olarak 20 yıllık dönemde TFV artmıştır. sektördeki bu gelişmeler imalat sanayine de yansımakta ve verimlilik artışları beraberinde rekabet gücünde bir artışa da sebep olmaktadır. Bu durumun sonucu olarak Denizli tekstil ürünlerinde dünyanın önde gelen ülkeleri ile rekabet edebilir bir konuma yükselmiştir.

Çalışmanın bundan sonraki bölümünde Denizli imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücü Denizli imalat sanayi geneli ve sektörel olarak ayrı ayrı ele alınacaktır.

3.3 DENİZLİ İMALAT SANAYİNİN REKABET GÜCÜ

Denizli, ekonomik gelişmesi, bu gelişmenin boyutları ve kendi iç dinamiklerine sahip imalat sanayisi ile Türkiye'nin 1990 sonrası atılım yapan sayılı illerden birisidir.²²⁹ Bu anlamda Denizli imalat sanayinin rekabet gücü ve dış pazarlardaki konumunun incelenmesiyle ileriye dönük Denizli sanayisine yol gösterici çıkarımlar yapılması, Denizli ekonomisinin gelecekteki pozisyonunun netleşmesinde önemlidir. Bu noktadan hareketle Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından gerçekleştirilen "Denizli Sanayi Envanteri" çalışmasından elde edilen bulgulardan hareketle Denizli İmalat Sanayinin rekabet gücü ve dış piyasa ve AB ülkeleri ile olan ilişkilerinin sektörel düzeyde değerlendirilmesi çalışmanın bu bölümünde ele alınacaktır.

Değerlendirmede çalışmanın teorik kısmında yer alan modern yaklaşımlar çerçevesinde ileriye dönük rekabetçi bir stratejinin temel basamakları tespit edilmeye çalışılacaktır.

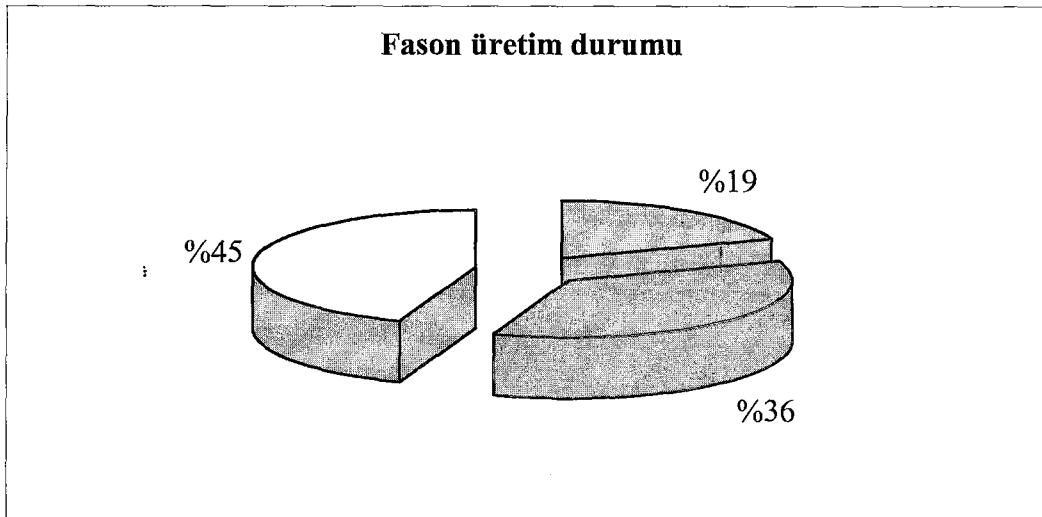
²²⁹ Anadolu kaplanları olarak bilinen, Kayseri, Çorum, Gaziantep ve Kahraman Maraş gibi sanayide atılım gerçekleştiren illerden en dinamik sanayi yapısına sahip olan Denizli'de bugün itibariyle yılda yaklaşık 1 milyar \$ ihracat yapılmaktadır. ABD'deki bornoz ve havlu piyasasının %35'ini ve Avrupada da %22'sini Denizli ihracatı oluşturmaktadır. (Bkz: Denizli Ticaret Odası, ... 1999, s. 11)

Yapılan analizlerde Denizli imalat sanayi işletmelerinin markadan yoksun, pazarlama yetenekleri fazla gelişmemiş, pasif satıcılardan oluştuğu anlaşılmaktadır. Yine büyük çoğunluğunun fason üretime yönelmesi nedeniyle iç pazar ve yeni ürün geliştirme dallarını ihmal ettikleri görülmüştür.

İşte bu gibi yapısal sorunlardan hareketle, bu çalışmada imalat sanayi işletmelerinin genel bir profili çıkarılmakta ve bu işletmelerin rekabet gücünü belirleyen faktörler sektörel bazda incelemeye tabi tutulmaktadır. Çalışma kendi içinde 4 alt başlıkta incelenmektedir. İlk olarak, araştırma kapsamındaki firmaların üretim yapısı ve fason üretim ele alınmaktadır. İzleyen bölümde Denizli imalat sanayinin ihracat yapısı ve sonra Denizli imalat sanayindeki işletmelerin yurt içi ve yurt dışı rekabet gücü ile AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabetçi pozisyonu incelenecektir. Son olarak da Gümrük Birliğinin imalat sanayi işletmelerinin faaliyetleri üzerindeki etkileri analiz edilecektir. Sonuç kısmında ise yapılan analizlerin genel bir değerlendirmesi yapılmakta ve ileriye dönük önerilere yer verilmektedir.

3.3.1 Denizli İmalat Sanayinin Üretim Yapısı: Fason Üretim

Denizli geneli ele alındığında Denizli’de faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren işletmelerin yarısından fazlasının üretimlerini bir başka firma için (fason) gerçekleştirdikleri görülmektedir. Denizli imalat sanayinde fason üretim durumu Şekil 3.1’de gösterilmektedir.



Şekil 3.1 Denizli İmalat Sanayinde Fason Üretim Yapan İşletme Sayısı

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren ve araştırma kapsamında yer alan 500 işletmenin 97 tanesi (%19.4) üretiminin tamamını fason olarak üretirken, 181 tanesi (%36.2) kısmen fason üretim yapmaktadır. Hiç fason üretim yapmayan işletme sayısı ise 222'dir (%44.4). Bu durumda araştırma kapsamındaki işletmelerden yarından fazlasının tamamen veya kısmen fason üretimde bulunması fason üretimin Denizli imalat sanayi üretimi içindeki önemini göstermekle birlikte bu yapının daha yakından ele alınmasıyla ihracata yönelik bir yapısı olan Denizli sanayinin rekabet gücü üzerine bazı çıkarımlar yapılabilir.

Bu noktadan hareketle, fason üretim yapan işletmelerin sektörel dağılımı Tablo 3.44'ten izlenebilir.

Tablo 3.44 Denizli İmalat Sanayinde Fason Üretim Yapan İşletmelerin Sektörlere Göre Dağılımı

Sektörler*		İşletme Sayısı	Tamamı Fason Üretim	Kısmen Fason Üretim	Fason Üretim Yapmıyor
31	Sayı	38		3	35
	%	8		8	92
32	Sayı	329	94	141	94
	%	66	29	43	29
33	Sayı	7		2	5
	%	100		29	71
35	Sayı	21	1	6	14
	%	4	5	29	67
36	Sayı	33	1	8	24
	%	7	3	24	73
37	Sayı	24	1	9	14
	%	5	4	38	58
38	Sayı	42		11	31
	%	8	0	26	74
3	Sayı	500	97	181	222
	%	100	19	36	44

*Hiç fason üretim yapmayan 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

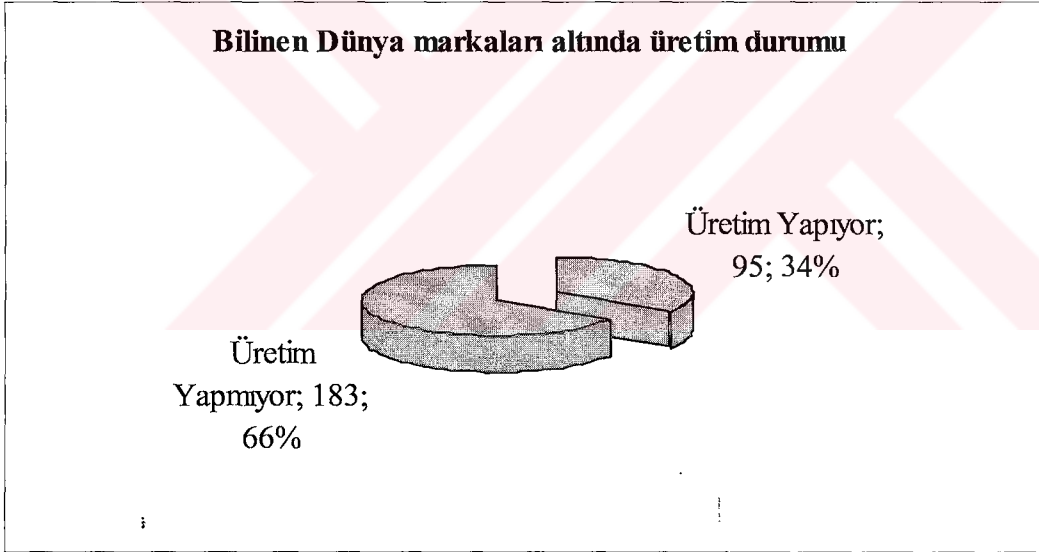
Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 169

Fason üretim yapan işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla fason üretimin yapıldığı sektörün Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sektörü olduğu görülmektedir. Bu sonuç zaten dokuma sanayi ağırlıklı ve dışa dönük yapısı olan imalat sanayine sahip Denizli için beklenen bir bulgudur. Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren toplam 329 işletmenin %29'u (94 tanesi) bütün üretimini fason

olarak yaparken %43'ü (141 tanesi) üretiminin bir kısmının fason olarak başka işletmeler adına yapmaktadır. Böylece %72'sinin kısmen veya tamamen fason üretim yaptığı Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerin üretimlerini daha çok başka firmalar adına yaptığı anlaşılmaktadır.

Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basın Sanayi ile Diğer İmalat Sanayi sektörlerinde ise fason üretim yapan işletme bulunmamaktadır. Fason üretimin en az yapıldığı sektör ise Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektörüdür. Bu sektörde sadece 3 işletme (bu sektördeki toplam işletmelerin %8'i) kısmen fason üretim yaparken 35 işletme (%92) fason üretim yapmamaktadır.

Denizli imalat sanayinde fason üretim yapan işletmelerin bazısı tanınmış dünya markaları adına fason üretim yapmaktadır. Denizli imalat sanayinde yurtdışındaki bir yerleşik işletme ve tanınmış dünya markaları adına fason üretim yapan işletme sayısı Şekil 3.2'de görülmektedir.



Şekil 3.2 Denizli İmalat Sanayinde Fason Üretim Yapan İşletmeler İçinde Tanınmış Dünya Markaları Adına Üretim Yapan İşletme Sayısı

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren ve fason üretim yapan 278 işletmenin %34'ünü oluşturan 95 işletme yurt dışında bilinen ve tanınmış dünya markaları adına veya adları altında üretim yapmaktadır. Çoğunluğu

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayinde olmak üzere 150'ye yakın marka adına üretimin yapıldığı Denizli'de üretimi yapılan markalar şunlardır.²³⁰

Adese, Adidas, Ak Çorap, Akmoda, Aksu, Aldi, Allders, Alregro, Anguel, Aryıldız, Asteriks, Avon, Baco Derry, Bacs, Barbi, Belair, Bela, Benbir, Benetton, Beymen, Bianco Rossa, Calvin Klein, Carre Blance, Chambers, Christian Dior, Coca-Cola, Cotton, Crem Bej, Cypress, Cyprus, Denizcam, Dintal, Disney, Dunness, Ecenem, Egeria, Esman, Engella, Evita, Federeted, Foster, Gap, Gapjules, Gebgeb, George, Greenday, Guy, Handal, Hanes, Hilton, Hugo Boss, Isı Cam, Joop, Karstat, Klingel, Larache, Lasenza, Laura Aslay, Lc Waik, İki, Lee Funk, Linmark, Loreal, Manchester United, Marco Polo, Mariner, Marks&Spencer, Marzoli, Mavi Jeans, Morgenstern, Morosi, Möve, Nestle, Next, Nike, Nivea, Ogan, Palmers, Paris Saint Germen, Searz, Sermen, Soley, Superprzn, Sypurs, Target, Taubert, Teba, Tecnica, Tekstrama, The Whitw Company, Toyoto, Toros Bej, Trabeis, Valeo, Versace, Victoria Street, Walmart, Walt Disney, Wella, Zara.

Buraya kadar Denizli imalat sanayi işletmelerinin üretim yapısı ve fason üretimin sektörel değerlendirilmesi üzerinde durulmuştur. Gelecek bölümde Denizli imalat sanayi işletmelerinin ihracat yapısı ele alınacaktır.

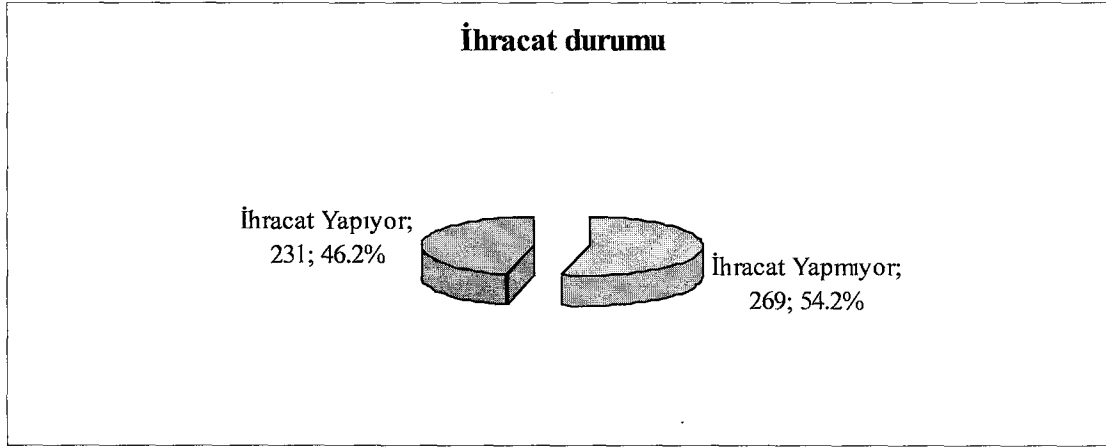
3.3.2 Denizli İmalat Sanayinin İhracat Yapısı

Rekabet gücü hakkında en temel göstergelerden birisi ihracat yapısıdır. Çalışmanın bu bölümünde Denizli imalat sanayi işletmelerinin ihracat yapısı ele alınacaktır.

Denizli imalat sanayinde çalışma kapsamındaki işletmelerin ihracat yapma durumu Şekil 3.3'te görülmektedir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren 500 işletmeden hemen hemen yarısı (231 işletme, %46.2) ihracat yapmaktadır. Bu tablo Denizli sanayisinin dışa açık bir yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

²³⁰ Ahmet BARDAKÇI, **Denizli İmalat Sanayinin Pazarlama ve Rekabet Gücü**, Denizli : Denizli Sanayi Odası Yayınları, 2003, s. 8-9



Şekil 3.3 Denizli İmalat Sanayinde İhracat Yapan İşletme Sayısı (Toplam İşletme Sayısı 500)

Denizli imalat sanayinde ihracat yapan işletmelerin sektörlere göre dağılımı ise Tablo 3.45'te görülmektedir.

Tablo 3.45 Denizli İmalat Sanayinde Sektörlere Göre İhracat Yapan İşletme Sayısı

Sektörler		Toplam işletme sayısı	İhracat yapan işletme sayısı	%
31	Sayı	38	9	24
	%	8	4	
32	Sayı	329	167	51
	%	66	73	
33	Sayı	7	2	29
	%	1	1	
35	Sayı	21	5	24
	%	4	2	
36	Sayı	33	18	55
	%	7	8	
37	Sayı	24	9	38
	%	5	4	
38	Sayı	42	19	45
	%	8	8	
3	Sayı	500	229	46
	%	100	100	

*İhracat yapmayan 34 ve 39 kodlu sektörler tablo ve analiz dışında bırakılmıştır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 187'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Sektörlere göre ihracat yapan işletme sayılarına baktığımızda toplam işletmelerin %66'sını oluşturan Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayindeki 329 işletmenin %51'inin (167 işletme) ihracat yaptığı görülmektedir. Bu sektördeki ihracat yapan işletmeler toplam ihracat yapan 229 işletmenin %73'ünü oluşturmaktadır. Bu durum Denizli imalat sanayi ihracatında bu sektörün payının

ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir. Bu sektörü toplam ihracat yapan işletmelerin %8'ini içine alan Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektörü ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü izlemektedir.

Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayinde toplam 42 firmanın %45'inin (19 işletme) ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki 33 işletmenin %55'inin (18 işletme) ihracat yaptığı görülmektedir. Ağırlıklı olarak bu üç sektördeki işletmelerin ihracat yaptığı Denizli imalat sanayinde Metal Ana Sanayindeki 24 işletmeden %38'i (9 işletme), Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayindeki 7 işletmeden %29'u (2 işletme), Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayindeki 21 işletmeden %24'ü (5 işletme) ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayindeki 38 işletmeden %24'ü (9 işletme) ihracat yapmaktadır.

3.3.3 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Rekabet Durumu

Çalışmanın bu bölümünde Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin rekabet gücü, rekabet gücünü etkileyen; pazarlama stratejisi, ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi, satış sonrası sunulan hizmet, organizasyon yapısı ve nitelikli işgücü faktörleri açısından ele alınacak ve bu faktörlere göre her bir sektörün yurtiçi ve yurt dışında rekabet edebilirliği analiz edilecektir.

Bunun yanında, hammadde fiyatları, işgücü maliyeti, kalifiye işgücü, finansman imkanları, döviz kuru politikaları, dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi, teknolojik düzey, işletme kapasitesi, ürün kalitesi, enerji fiyatları ve yürürlükteki mevzuat gibi rekabeti etkileyen faktörler açısından Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki rakiplerine göre rekabet edebilirlikleri de incelenecektir.

3.3.3.1 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Yurtiçinde ve Yurt Dışında Rekabet Edebilirlikleri

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilirlikleri; rekabet faktörleri olarak bilinen pazarlama stratejisi, ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi, satış sonrası sunulan hizmet,

organizasyon yapısı ve nitelikli işgücü açısından araştırılmış ve elde edilen sonuçlar Tablo 3.46'da özetlenmiştir.

Tablo 3.46 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Bazı Rekabet Faktörleri Açısından Yurtiçi ve Yurtdışında Rekabet Edebilirlikleri

Rekabet Faktörleri	Toplam	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	400	218	55	182	45	173	43	227	57
Ürün Çeşidi	400	286	72	114	28	234	59	166	41
Ürünün Fiyatı	400	296	74	104	26	248	62	152	38
Ürünün Kalitesi	400	383	96	17	4	308	77	92	23
Satış Sonrası Hizmet	400	210	53	190	47	179	45	221	55
Organizasyon Yapısı	400	189	47	211	52	170	43	230	57
Nitelikli İşgücü	400	255	64	145	36	214	54	186	46

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 198'deki tablo verileri düzeltilerek elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren 400 işletmenin* %55'i (218 işletme) yurtiçindeki rakipleriyle pazarlama stratejileri açısından rekabet edebildiklerinin, aynı faktör açısından %43'ü (173 işletme) yurtdışı rakipleriyle rekabet edebildiklerini belirtmişlerdir.

Ürün çeşidi açısından, Denizli imalat sanayi işletmelerinin %72'si (286 işletme) yurtiçi piyasada, %59'u (234 işletme) yurtdışı piyasada rekabet edebilmektedir.

Ürün fiyatı açısından, yurt içinde Denizli imalat sanayindeki araştırma kapsamındaki 400 işletmenin %74'ü (296 işletme), yurt dışında ise %62'si (248 işletme) kendilerini rekabet edebilir görmektedir.

Ürün kalitesi açısından, araştırma kapsamındaki Denizli imalat sanayi işletmelerinin %96'sı (383 işletme) yurtiçinde, %77'si (308 işletme) yurtdışında rekabet edebilmektedir. Bu durum Denizli imalat sanayinde ürün kalitesinin çok iyi olduğunu ve sanayicinin ürünün kalitesine güvendiğini göstermektedir.

* Denizli imalat sanayi işletmelerinin rekabet faktörleri açısından yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri sorusuna cevap veren işletme sayılarının birbirinden farklı olması karşılaştırma yapmayı zorlaştırdığından cevap verme yüzdesi aynı kalacak şekilde işletme sayıları, yurt içi ve yurtdışında 400 olarak ortalama bir değer kabul edilmiştir. Aynı durum sektörel analiz için de geçerlidir.

Satış sonrası sunulan hizmet açısından, Denizli imalat sanayi işletmelerinin %53'ü kendilerini yurt içinde rekabet edebilir bulurken, %55'i ise yurt dışında rekabet edemediklerini belirtmişlerdir.

Organizasyon yapısı itibariyle, Denizli imalat sanayi işletmelerinin %53'ü (211 işletme) yurt içinde ve %57'si (230 işletme) yurt dışında kendilerini rekabet edemez görmektedir.

Nitelikli işgücü açısından, Denizli imalat sanayi işletmelerinin %64'ü (255 işletme) yurt içinde ve %54'ü (214 işletme) yurt dışında kendilerini rekabet edebilir bulmaktadır.

Özetleyecek olursak, Denizli imalat sanayi işletmelerinin yarısından fazlası pazarlama stratejileri, ürün çeşidi, ürünün fiyatı, ürünün kalitesi ve nitelikli işgücü faktörleri açısından yurt içinde ve yurt dışında rekabet edebilirken, satış sonrası sunulan hizmet ve nitelikli işgücü açısından yarısından fazlası kendilerini rekabet edebilir bulmamaktadır. Bu işletmelerin rekabet edebilirlikte en iyi oldukları faktör ise ürün kalitesidir.

Sektörlere göre Denizli imalat sanayi işletmelerinin yurt içinde ve yurt dışında rekabet edebilirlikleri ise ayrı ayrı incelenmektedir. Buna göre bazı rekabet faktörleri açısından Denizli imalat sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilirlikleri Tablo 3.47'te verilmiştir.

Tablo 3.47 Denizli İmalat Sanayinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

31 GIDA, İÇKİ ve TÜTÜN SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam İşletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	30	13	43	17	57	11	37	19	63
Ürün Çeşidi	30	21	70	9	30	13	43	17	57
Ürünün Fiyatı	30	19	63	11	37	17	57	13	43
Ürünün Kalitesi	30	29	97	1	3	15	50	15	50
Satış Sonrası Hizmet	30	13	43	17	57	9	30	21	70
Organizasyon Yapısı	30	11	37	19	63	11	37	19	63
Nitelikli İşgücü	30	15	50	15	50	12	40	18	60

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 199'daki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 38 işletmeden 30 tanesi yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri hakkındaki soruya cevap vermişlerdir. Cevap veren bu 30 işletmeden; %63'ü (19 işletme) yurt içinde ve %57'si (17 işletme) yurt dışında ürün fiyatı açısından, hemen hemen hepsi (29 işletme) yurt içinde ve yarısı (15 işletme) yurt dışında ürün kalitesi açısından rekabet edebildiklerini belirtmişlerdir.

Diğer taraftan bu işletmelerin %57'si (17 işletme) yurt içinde ve %70'i (21 işletme) yurt dışında satış sonrası sunulan hizmet açısından, %57'si (17 işletme) yurt içinde ve %63'ü (19 işletme) yurt dışında pazarlama stratejileri açısından, hem yurt içinde hem yurt dışında %63'ü (19 işletme) organizasyon yapısı açısından ve yarısı (15 işletme) yurt içinde ve %60'ı yurt dışında nitelikli işgücü açısından rekabet edemediklerini belirtmişlerdir.

Kısaca, Denizli imalat sanayinde Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründeki işletmelerin büyük çoğunluğu ürün fiyatı ve kalitesi açısından kendilerini rekabet edebilir görmekte, diğer faktörler açısından ise kendilerini rekabet edebilir görmemektedir.

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerin ise yurt içi ve yurt dışında bazı rekabet faktörleri açısından rekabet edebilirliklerine ilişkin veriler Tablo 3.48'te görülmektedir.

Tablo 3.48 Denizli İmalat Sanayinde Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

32 DOKUMA, GİYİM EŞYASI ve DERİ SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam işletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	275	137	50	138	50	134	49	141	51
Ürün Çeşidi	275	177	64	98	36	177	64	98	36
Ürünün Fiyatı	275	190	69	85	31	187	68	88	32
Ürünün Kalitesi	275	242	88	33	12	231	84	44	16
Satış Sonrası Hizmet	275	124	45	151	55	140	51	135	49
Organizasyon Yapısı	275	119	43	156	57	132	48	143	52
Nitelikli İşgücü	275	163	59	112	41	165	60	110	40

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 199'daki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe 275 işletmenin yarısından fazlasının ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi ve nitelikli işgücü açısından yurt içi ve yurt dışında rekabet edebildikleri fakat organizasyon yapısı açısından ne yurt içinde ne de yurt dışında rekabet edebildikleri görülmektedir. Pazarlama stratejisi açısından bu işletmelerin yarısı yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilirken, satış sonrası hizmet açısından yurt dışında yarısından çoğu rekabet edebilirken, yurt içinde bu faktör itibariyle rekabet edebildiğini belirten işletme sayısı yarısından daha azdır. Bu durum bir çelişki gibi görülebilir. Çünkü, satış sonrası hizmet itibariyle yurt içinde kendini rekabetçi görmeyen işletmelerin yurt dışında kendilerini rekabetçi bulmaları beklenen bir sonuç değildir.

Denizli imalat sanayinde Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bazı rekabet faktörleri açısından yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilirlikleri Tablo 3.49'da verilmiştir.

Tablo 3.49 Denizli İmalat Sanayinde Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

33 ORMAN ÜRÜNLERİ ve MOBİLYA SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam İşletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	6	3	50	3	50	3	50	3	50
Ürün Çeşidi	6	6	100			4	67	2	33
Ürünün Fiyatı	6	5	83	1	17	4	67	2	33
Ürünün Kalitesi	6	6	100			4	67	2	33
Satış Sonrası Hizmet	6	5	83	1	17	2	33	4	67
Organizasyon Yapısı	6	4	67	2	33	3	50	3	50
Nitelikli İşgücü	6	5	83	1	17	4	67	2	33

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 200'deki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki 6 işletmenin yarısı hem yurt içinde hem yurt dışında pazarlama stratejisi açısından kendilerini rekabet edebilir görmektedir. Yine bu işletmelerin tamamı ürün çeşidi ve kalitesi açısından kendilerini yurt içinde rekabetçi görürken, %67'si (4 işletme) kendilerini ürün çeşidi ve kalitesi açısından yurt dışında da rekabetçi bulmaktadır. Sadece satış sonrası sunulan hizmet açısından bu işletmelerin 4 tanesi kendini yurt

dışında rekabetçi bulmazken, 5 tanesi yurt içinde de satış sonrası hizmet açısından kendilerini rekabet edebilir görmektedir.

Özetle, Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin rekabet faktörleri açısından kendilerini en rekabet edebilir gördükleri faktörler ürün çeşidi ve kalitesi ile nitelikli işgücüdür.

Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve bazı rekabet gücü faktörleri açısından yurt içi ve yurt dışında kendilerini rekabet edebilir gören işletmelerin dağılımı tablo 3.50'de görülmektedir.

Tablo 3.50 Denizli İmalat Sanayinde Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

35 KİMYA, PETROL, KÖMÜR, KAÜÇUK ve PLASTİK MAMULLERİ SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam işletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	17	10	59	7	41	8	47	9	53
Ürün Çeşidi	17	9	53	8	47	10	59	7	41
Ürünün Fiyatı	17	10	59	7	41	10	59	7	41
Ürünün Kalitesi	17	14	82	3	18	13	76	4	24
Satış Sonrası Hizmet	17	11	65	6	35	8	47	9	53
Organizasyon Yapısı	17	7	41	10	59	8	47	9	53
Nitelikli İşgücü	17	11	65	6	35	10	59	7	41

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 200'deki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 17 işletmenin organizasyon yapısı dışındaki bütün rekabet gücü faktörleri itibariyle kendilerini yurt içinde rekabet edebilir buldukları görülmektedir. Organizasyon yapısı açısından, yarından fazlası kendilerini yurt dışında rekabetçi bulmayan bu işletmeler pazarlama stratejileri ve satış sonrası sunulan hizmet açısından da yurt dışındaki işletmelerle rekabet edememektedir. Bu sektörde rekabet faktörleri açısından hem yurt içinde hem yurt dışında kendilerini rekabetçi gören işletme sayısının en çok olduğu faktör ürün kalitesidir. Diğer sektörlerde olduğu gibi bu sektördeki işletmelerin de çoğu ürün kalitesi açısından kendilerini rekabetçi görmektedir.

Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve bazı rekabet faktörleri açısından kendilerini yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilir bulan işletmelerin sayısal dağılımı Tablo 3.51'de gösterilmektedir.

Tablo 3.51 Denizli İmalat Sanayinde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

36 TAŞ ve TOPRAĞA DAYALI SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam işletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	30	17	57	13	43	16	53	14	47
Ürün Çeşidi	30	22	73	8	27	18	60	12	40
Ürünün Fiyatı	30	21	70	9	30	18	60	12	40
Ürünün Kalitesi	30	29	97	1	3	26	87	4	13
Satış Sonrası Sunulan Hizmet	30	20	67	10	33	17	57	13	43
Organizasyon Yapısı	30	21	70	9	30	15	50	15	50
Nitelikli İşgücü	30	24	80	6	20	17	57	13	43

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 201'deki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 30 işletmenin yarıdan fazlası bütün rekabet faktörleri açısından kendilerini hem yurt içinde hem yurt dışında rekabet edebilir görmektedir. Bu işletmelerden 29 tanesi (%97) yurt içinde ve 26 tanesi (%87) yurt dışında ürün kalitesi açısından kendilerini rekabet edebilir bulmaktadır.

Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve bazı rekabet faktörleri açısından kendilerini yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilir bulan işletmelerin sayısal dağılımı Tablo 3.52'da görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 20 işletmenin yarıdan fazlası çoğu rekabet faktörleri açısından kendilerini rekabet edebilir görmemektedir. Özellikle pazarlama stratejisi, satış sonrası sunulan hizmet, organizasyon yapısı ve nitelikli işgücü faktörleri açısından bu işletmelerin yarıdan çoğu kendilerini hem yurt içinde hem yurt dışında rekabet edemez olarak görmektedir. Ürün kalitesi ve ürün çeşidi itibarıyla ise bu işletmelerin yarıdan çoğu kendilerini yurt içinde ve yurt dışında rekabet edebilir bulurken, ürün fiyatı

açısından 11 tanesi kendilerini yurt içinde rekabetçi fakat yurt dışında rekabet edemez olarak görmektedir.

Tablo 3.52 Denizli İmalat Sanayinde Metal Ana Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

37 METAL ANA SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam İşletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	20	8	40	12	60	6	30	14	70
Ürün Çeşidi	20	17	85	3	15	14	70	6	30
Ürünün Fiyatı	20	11	55	9	45	9	45	11	55
Ürünün Kalitesi	20	15	75	5	25	12	60	8	40
Satış Sonrası Sunulan Hizmet	20	4	20	16	80	5	25	15	75
Organizasyon Yapısı	20	5	25	15	75	6	30	14	70
Nitelikli İşgücü	20	7	35	13	65	8	40	12	60

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 201'deki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve bazı rekabet faktörleri açısından kendilerini yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilir bulan işletmelerin sayısal dağılımı Tablo 3.53'te görülmektedir.

Tablo 3.53 Denizli İmalat Sanayinde Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Yurtiçi ve Yurtdışı Rekabet Edebilirlikleri

38 METAL EŞYA, MAKİNE ve TEÇHİZAT, ULAŞIM ARAÇLARI İLMİ ve MESLEKİ ÖLÇME ALETLERİ SANAYİ									
Rekabet Faktörleri	Toplam İşletme	Yurtiçi				Yurtdışı			
		Evet		Hayır		Evet		Hayır	
		Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Pazarlama Stratejisi	35	19	54	16	46	17	49	18	51
Ürün Çeşidi	35	22	63	13	37	20	57	15	43
Ürünün Fiyatı	35	28	80	7	20	25	71	10	29
Ürünün Kalitesi	35	35	100	0	0	29	83	6	17
Satış Sonrası Hizmet	35	22	63	13	37	20	57	15	43
Organizasyon Yapısı	35	12	34	23	66	17	49	18	51
Nitelikli İşgücü	35	19	54	16	46	19	54	16	46

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 202'deki tablo verilerinde bazı düzeltmeler yapılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 35 işletmenin büyük çoğunluğu kendilerini yurt içinde rekabet edebilir bulmaktadır. Sadece organizasyon yapısı itibariyle yurt içinde kendilerini rekabet edebilir bulmayan bu işletmelerin yarısından fazlası, pazarlama stratejisi ve organizasyon yapısı açısından yurt dışında rekabet edememektedir. Bu sektörde faaliyet gösteren işletmelerin yurt içinde tamamı yurt dışında ise %83'ü (29 işletme) ürün kalitesi açısından kendilerini rekabet edebilir bulmaktadır.

Sonuç olarak, sektörler itibariyle Denizli imalat sanayindeki işletmelerin çoğunluğu ürün kalitesi, ürün çeşidi ve ürün fiyatı olarak kendilerini yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilir bulurken, özellikle organizasyon yapısı ve pazarlama stratejileri ve satış sonrası hizmet faktörleri açısından bu işletmelerin kendilerini yurt dışında rekabet edemez olarak buldukları görülmektedir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki işletmeler ile bazı rekabet faktörleri açısından rekabet edebilirlikleri ise gelecek bölümde ele alınacaktır.

3.3.3.2 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki rakipleri karşısındaki rekabet güçleri; hammadde fiyatları, işgücü maliyeti, kalifiye işgücü, finansman imkanları, döviz kuru politikaları, dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi, teknolojik düzey, işletme kapasitesi, ürün kalitesi, enerji fiyatları ve yürürlükteki mevzuat gibi rekabeti etkileyen faktörler açısından değerlendirilecektir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren 500 işletmenin bazı rekabet gücü faktörlerine göre AB ülkelerindeki imalat sanayi işletmeleri karşısındaki rekabet durumları Tablo 3.54'te gösterilmektedir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren 500 işletme ele alınan rekabet faktörleri açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile karşılaştırmışlardır.

Tablo 3.54 Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
Ürün kalitesi	400	80.0	100	20.0
İşgücü maliyeti	381	76.2	119	23.8
İşletme kapasitesi	277	55.4	223	44.6
Kalifiye işgücü	277	55.4	223	44.6
Hammadde fiyatları	276	55.2	224	44.8
Teknolojik düzey	218	43.6	282	56.4
Taşıma (navlun) giderleri	174	34.8	326	65.2
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	156	31.2	344	68.8
Finansman imkanları	77	15.4	423	84.6
Enerji fiyatları	60	12.0	440	88.0
Yürürlükteki mevzuat	53	10.6	447	89.4
Döviz kuru politikaları	43	8.6	457	91.4
Not: Toplam 500 işletme cevap vermiştir.				

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 204'teki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Buna göre bu 500 işletmeden; %80'i (387 işletme) ürün kalitesi açısından, %76.4'ü (381 işletme) işgücü maliyeti açısından, %55.4'ü (277 işletme) kalifiye işgücü açısından, yine %55.4'ü (277 işletme) işletme kapasitesi açısından ve %55.2'si (276 işletme) hammadde fiyatları açısından, kendilerini AB ülkeleriyle rekabet edecek güçte görmektedir.

Diğer taraftan bu 500 işletmeden; %91.4'ü (457 işletme) döviz kuru politikaları açısından, %89.4'ü (447 işletme) yürürlükteki mevzuat açısından, %88'i (440 işletme) enerji fiyatları açısından, %84.6'sı (423 işletme) finansman imkanları açısından, %68.8'i (344 işletme) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından, %65.2'si (326 işletme) taşıma (navlun) giderleri açısından ve %56'sı (282 işletme) teknolojik düzey açısından kendilerini AB ülkelerinde işletmeler ile rekabet edemez görmektedirler. Bu sonuçlara göre Denizli imalat sanayi işletmelerinin büyük çoğunluğu (%75'inden fazlası) AB ülkelerindeki rakip işletmeler karşısında ürün kalitesi ve işgücü maliyeti açısından kendilerini rekabetçi bulmakta fakat döviz kuru politikaları, yürürlükteki mevzuat, enerji fiyatları ve finansman imkanları açısından kendilerini rekabet edemez görmektedir.

Rekabet edebildikleri ve edemedikleri faktörler incelendiğinde, Denizli imalat sanayi işletmelerinin kendi üzerlerine düşeni yaptıkları alanda rekabet gücünü elde edebilmekte fakat devletin desteğine ihtiyaç duyulan ve ekonomik sistemin düzgün işlememesine bağlı olan faktörlerde rekabet güçlerinin zayıf olduğu görülmektedir. Bu anlamda rekabet gücünün kazanılmasında devlete büyük görevler düşmektedir. Özellikle ekonomik ortamın istikrarının sağlanması, yürürlükteki mevzuatın daha kolay ve uygulanabilir hale getirilmesi, enerji fiyatlarının aşağı çekilmesi ve finansman ihtiyacı olan işletmelere kolaylık sağlanması noktasında devletin üzerine düşeni yapması gerekmektedir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki rakipleri karşısındaki rekabet durumunun sektörlere göre ayrı ayrı ele alınması ile her bir sektörün rekabette üstün ve zayıf olduğu faktörler ve bunlara karşı alınabilecek önlemler belirlenebilir.

Toplam imalat sanayinin rekabet durumunun değerlendirilmesinde ele alınan rekabet faktörleri açısından Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründeki işletmelerin AB ülkelerindeki işletmelere göre rekabet durumları Tablo 3.55'te görülmektedir.

Tablo 3.55 Denizli İmalat Sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

31 GIDA, İÇKİ ve TÜTÜN SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
Ürün kalitesi	33	86.8	5	13.2
İşgücü maliyeti	23	60.5	15	39.5
İşletme kapasitesi	20	52.6	18	47.4
Kalifiye işgücü	16	42.1	22	57.9
Teknolojik düzey	15	39.5	23	60.5
Hammadde fiyatları	14	36.8	24	63.2
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	12	31.6	26	68.4
Taşıma (navlun) giderleri	8	21.1	30	78.9
Finansman imkanları	5	13.2	33	86.8
Yürürlükteki mevzuat	4	10.5	34	89.5
Enerji fiyatları	3	7.9	35	92.1
Döviz kuru politikaları	2	5.3	36	94.7
Not: Toplam 38 işletme cevap vermiştir.				

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 205'teki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Gıda, İçki ve Tütün Sanayinde faaliyet gösteren toplam 38 işletme AB ülkelerindeki işletmelerle kendilerinin rekabet edebilirliklerini bazı rekabet faktörleri açısından karşılaştırmışlardır. Buna göre, bu 38 işletmeden; %86.8'i (33 işletme) ürün kalitesi açısından, %60.5'i (23 işletme) işgücü maliyeti açısından ve %52.6'sı (20 işletme) işletme kapasitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulmaktadır.

Diğer taraftan bu 38 işletmeden; %94.7'si (36 işletme) döviz kuru politikaları açısından, %92.1'i (35 işletme) enerji fiyatları açısından, %89.5'i (34 işletme) yürürlükteki mevzuat açısından, %86.8'i (33 işletme) finansman imkanları açısından, %78.9'u (30 işletme) taşıma (navlun) giderleri açısından, %68.4'ü (26 işletme) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından, %63.2'si (24 işletme) hammadde fiyatları açısından, %60.5'i (23 işletme) teknolojik düzey açısından ve %57.9'u (22 işletme) kalifiye işgücü açısından kendilerini AB ülkelerinde işletmelerle rekabet edemez görmektedir.

Özetle, ürün kalitesi açısından büyük çoğunluğunun (%86.8) AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir olduğu Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründeki işletmelerin %90'ından fazlası döviz kuru politikaları ve enerji fiyatları konusunda kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edemez olduğunu ifade etmişlerdir.

Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin AB ülkelerinde işletmeler karşısındaki rekabet durumu Tablo 3.56'de görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren toplam 329 işletmeden 326 tanesi AB ülkelerindeki işletmelerle kendilerinin rekabet edebilirliklerini ele alınan rekabet faktörleri açısından karşılaştırmışlardır.

Buna göre bu 326 işletmenin; %80.7'si (263 işletme) ürün kalitesi açısından, %77'si (251 işletme) işgücü maliyeti açısından, %59.2'si (193 işletme) hammadde fiyatları açısından, %56.4'ü (184 işletme) kalifiye işgücü açısından, ve %55.2'si (180 işletme) işletme kapasitesi açısından kendilerini AB ülkeleri karşısında rekabet edebilir bulmaktadır.

Tablo 3.56 Denizli İmalat Sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

32 DOKUMA, GİYİM EŞYASI ve DERİ SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
Ürün kalitesi	263	80.7	63	19.3
İşgücü maliyeti	251	77.0	75	23.0
Hammadde fiyatları	193	59.2	133	40.8
Kalifiye işgücü	184	56.4	142	43.6
İşletme kapasitesi	180	55.2	146	44.8
Teknolojik düzey	143	43.9	183	56.1
Taşıma (navlun) giderleri	120	36.8	206	63.2
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	103	31.6	223	68.4
Finansman imkanları	40	12.3	286	87.7
Enerji fiyatları	40	12.3	286	87.7
Yürürlükteki mevzuat	31	9.5	295	90.5
Döviz kuru politikaları	28	8.6	298	91.4
Not: Toplam 326 işletme cevap vermiştir.				

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 206'daki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Diğer taraftan bu sektördeki 326 işletmenin; %91.4'ü (298 işletme) döviz kuru politikaları açısından %90.5'i (295 işletme) yürürlükteki mevzuat açısından, %87.7'si (286 işletme) enerji fiyatları açısından, yine %87.7'si (286 işletme) finansman imkanları açısından, %68.4'ü (223 işletme) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından, %63.2'si taşıma (navlun) giderleri açısından ve %56.1'i (183 işletme) kendilerini AB ülkeleri karşısında rekabet edemez görmektedir.

Özetle, Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin %75'ten fazlası ürün kalitesi ve işgücü maliyeti açısından AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebildiklerini fakat büyük çoğunluğunun (%85'ten fazlası) döviz kuru politikaları, yürürlükteki mevzuat, enerji fiyatları ve finansman imkanları açısından AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemedikleri görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu Tablo 3.57'de görülmektedir.

Tablo 3.57 Denizli İmalat Sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

33 ORMAN ÜRÜNLERİ ve MOBİLYA SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
Kalifiye işgücü	7	100.0		
İşgücü maliyeti	6	85.7	1	14.3
Ürün kalitesi	5	71.4	2	28.6
Hammadde fiyatları	3	42.9	4	57.1
İşletme kapasitesi	3	42.9	4	57.1
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	1	14.3	6	85.7
Teknolojik düzey	1	14.3	6	85.7
Finansman imkanları			7	100.0
Döviz kuru politikaları			7	100.0
Enerji fiyatları			7	100.0
Taşıma (navlun) giderleri			7	100.0
Yürürlükteki mevzuat			7	100.0

Not: Toplam 7 işletme cevap vermiştir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 207'deki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 7 işletme bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmelerle kendilerinin rekabet durumunu karşılaştırmışlardır. Buna göre, bu 7 işletmeden; hepsi (7 işletme) kalifiye işgücü açısından, %85.7'si (6 işletme) işgücü maliyeti açısından ve %71.4'ü (5 işletme) ürün kalitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulmaktadır.

Diğer taraftan bu 7 işletmeden; hepsi yürürlükteki mevzuat, taşıma giderleri, enerji fiyatları, döviz kuru politikaları ve finansman imkanları açısından kendilerini AB ülkelerinde işletmeler ile rekabet edemez görmektedirler. Ayrıca bu işletmelerden %85.7'si (6 işletme) teknolojik düzey açısından, yine %85.7'si (6 işletme) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından, %57.1'i (4 işletme) işletme kapasitesi açısından ve yine %57.1'i de (4 işletme) hammadde fiyatları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemez bulmaktadır.

Kısaca, Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerin büyük çoğunluğu (%70'ten fazlası) kalifiye işgücü, işgücü maliyeti ve ürün kalitesi açısından kendilerini AB ülkeleri ile rekabet edebilir bulurken; finansman imkanları, döviz kuru politikaları, enerji fiyatları,

taşıma giderleri ve yürürlükteki mevzuat açısından hiçbiri AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edememektedir.

Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu Tablo 3.58’de görülmektedir.

Tablo 3.58 Denizli İmalat Sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

35 KİMYA, PETROL, KÖMÜR, KAUÇUK ve PLASTİK MAMULLERİ SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
Ürün kalitesi	19	90.5	2	9.5
İşgücü maliyeti	16	76.2	5	23.8
Kalifiye işgücü	13	61.9	8	38.1
İşletme kapasitesi	11	52.4	10	47.6
Teknolojik düzey	9	42.9	12	57.1
Taşıma (navlun) giderleri	9	42.9	12	57.1
Hammadde fiyatları	7	33.3	14	66.7
Finansman imkanları	6	28.6	15	71.4
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	4	19.0	17	81.0
Enerji fiyatları	3	14.3	18	85.7
Yürürlükteki mevzuat	3	14.3	18	85.7
Döviz kuru politikaları	2	9.5	19	90.5
Not: Toplam 21 işletme cevap vermiştir.				

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 208’deki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 21 işletme bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmelerle kendilerinin rekabet durumunu karşılaştırmışlardır. Buna göre bu 21 işletmeden; %90.5’i (19 işletme) ürün kalitesi açısından, %76.2’si (16 işletme) işgücü maliyeti açısından, %61.9’u (13 işletme) kalifiye işgücü açısından ve %52.42’ü (11 işletme) işletme kapasitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulmaktadır.

Diğer taraftan, bu 21 işletmeden; %90.5’i (19 işletme) döviz kuru politikaları açısından, %85.7’si (18 işletme) yürürlükteki mevzuat açısından, ve yine %85.7’si (18 işletme) enerji fiyatları açısından, %81’i (17 işletme) dış

pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından, %71.4'ü (15 işletme) finansman imkanları açısından, %66.7'si (14 işletme) hammadde fiyatları açısından, %57.1'i (12 işletme) taşıma (navlun) giderleri açısından ve yine %57.1'i (12 işletme) teknolojik düzey açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemez görmektedir.

Sonuç olarak, Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründeki işletmelerin dörtte üçünden fazlası ürün kalitesi ve işgücü maliyeti açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulurken; %80'inden fazlası ise döviz kuru politikaları, yürürlükteki mevzuat, enerji fiyatları ve dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edemez görmektedir.

Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu Tablo 3.59'da görülmektedir.

Tablo 3.59 Denizli İmalat Sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

36 TAŞ ve TOPRAĞA DAYALI SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
Ürün kalitesi	31	93.9	2	6.1
İşgücü maliyeti	27	81.8	6	18.2
Hammadde fiyatları	25	75.8	8	24.2
İşletme kapasitesi	23	69.7	10	30.3
Teknolojik düzey	19	57.6	14	42.4
Kalifiye işgücü	18	54.5	15	45.5
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	14	42.4	19	57.6
Taşıma (navlun) giderleri	13	39.4	20	60.6
Finansman imkanları	10	30.3	23	69.7
Yürürlükteki mevzuat	6	18.2	27	81.8
Enerji fiyatları	5	15.2	28	84.8
Döviz kuru politikaları	3	9.1	30	90.9
Not: Toplam 33 işletme cevap vermiştir.				

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 209'daki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 33 işletme ele alınan rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki

işletmelerle kendilerinin rekabet durumunu karşılaştırmışlardır. Buna göre bu 33 işletmeden; %93.9'u (31 işletme) ürün kalitesi açısından, %81.8'i (27 işletme) işgücü maliyeti açısından, %75.8'i (25 işletme) hammadde fiyatları açısından, %69.7'si (23 işletme) işletme kapasitesi açısından, %57.6'sı (19 işletme) teknolojik düzey açısından ve %54.5'i (18 işletme) kalifiye işgücü açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulmaktadır.

Diğer taraftan, bu 33 işletmeden; %90.9'u (30 işletme) döviz kuru politikaları açısından, %84.8'i (28 işletme) enerji fiyatları açısından, %81.8'i (27 işletme) yürürlükteki mevzuat açısından, %69.7'si (23 işletme) finansman imkanları açısından, %60.6'sı (20 işletme) taşıma (navlun) giderleri açısından ve %57.6'sı (34 işletme) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemez görmektedir.

Özetle, Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki işletmelerin büyük çoğunluğu (%75'ten fazlası) ürün kalitesi, işgücü maliyetleri ve hammadde fiyatları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulurken; %80'inden fazlası döviz kuru politikaları, enerji fiyatları ve yürürlükteki mevzuat açısından AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edemez görmektedir.

Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu Tablo 3.60'da görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 23 işletme ele alınan rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmelerle kendilerinin rekabet durumunu karşılaştırmışlardır. Buna göre bu 23 işletmeden; %60.9'u (14 işletme) işgücü maliyeti açısından, yine %60.9'u (14 işletme) ürün kalitesi açısından ve %52.2'si (12 işletme) işletme kapasitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulmaktadır.

Diğer taraftan, bu 23 işletmeden; hepsi (23 işletme) enerji fiyatları açısından, %95.7'si (22 işletme) döviz kuru politikaları açısından, %91.3'ü (21 işletme) yürürlükteki mevzuat açısından, ve yine %91.3'ü (21 işletme) finansman imkanları açısından, %78.3'ü (18 işletme) taşıma (navlun) giderleri, teknolojik düzey ve dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından, %69.6'sı (16 işletme)

hammadde fiyatları açısından ve %65.2'si (15 işletme) kalifiye işgücü açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemez görmektedir.

Tablo 3.60 Denizli İmalat Sanayi Metal Ana Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

37 METAL ANA SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
İşgücü maliyeti	14	60.9	9	39.1
Ürün kalitesi	14	60.9	9	39.1
İşletme kapasitesi	12	52.2	11	47.8
Kalifiye işgücü	8	34.8	15	65.2
Hammadde fiyatları	7	30.4	16	69.6
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	5	21.7	18	78.3
Teknolojik düzey	5	21.7	18	78.3
Taşıma (navlun) giderleri	5	21.7	18	78.3
Finansman imkanları	2	8.7	21	91.3
Yürürlükteki mevzuat	2	8.7	21	91.3
Döviz kuru politikaları	1	4.3	22	95.7
Enerji fiyatları			23	100.0

Not: Toplam 23 işletme cevap vermiştir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 210'daki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Sonuç olarak, Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerin yaklaşık %61'i işgücü maliyeti ve ürün kalitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi bulurken; büyük çoğunluğu (dörtte üçünden fazlası) döviz kuru politikaları, yürürlükteki mevzuat, finansman imkanları, taşıma giderleri, teknolojik düzey ve dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edebilir görmemektedir.

Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin ele alınan rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu Tablo 3.61'de görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 42 işletme

bazı rekabet faktörleri açısından AB ülkelerindeki işletmelerle kendilerinin rekabet durumunu karşılaştırmışlardır.

Tablo 3.61 Denizli İmalat Sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin AB Üyesi Ülkelerin İşletmeleri ile Rekabet Edebilirliği

38 METAL EŞYA, MAKİNE ve TEÇHİZAT, ULAŞIM ARAÇLARI İLMİ ve MESLEKİ ÖLÇME ALETLERİ SANAYİ				
Rekabet Faktörleri	AB ülkeleriyle rekabet edebiliriz		AB ülkeleriyle rekabet edemeyiz	
	Sayı	%	Sayı	%
İşgücü maliyeti	37	88.1	5	11.9
Ürün kalitesi	30	71.4	12	28.6
Kalifiye işgücü	25	59.5	17	40.5
İşletme kapasitesi	23	54.8	19	45.2
Hammadde fiyatları	21	50.0	21	50.0
Teknolojik düzey	21	50.0	21	50.0
Taşıma (navlun) giderleri	14	33.3	28	66.7
Dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi	12	28.6	30	71.4
Finansman imkanları	9	21.4	33	78.6
Enerji fiyatları	4	9.5	38	90.5
Yürürlükteki mevzuat	4	9.5	38	90.5
Döviz kuru politikaları	3	7.1	39	92.9
Not: Toplam 42 işletme cevap vermiştir.				

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 211'deki tablo verilerinden elde edilmiştir.

Buna göre bu 42 işletmeden; %88.1'i (37 işletme) işgücü maliyeti açısından, %71.4'ü (30 işletme) ürün kalitesi açısından, %59.5'i (25 işletme) kalifiye işgücü açısından ve %54.8'i (23 işletme) işletme kapasitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulmaktadır.

Diğer taraftan, bu 42 işletmeden; %92.9'u (39 işletme) döviz kuru politikaları açısından, %90.5'i (38 işletme) hem yürürlükteki mevzuat hem de enerji fiyatları açısından, %78.6'si (33 işletme) finansman imkanları açısından, %71.4'ü (30 işletme) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi açısından ve %66.7'si (28 işletme) taşıma (navlun) giderleri açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemez görmektedir.

Ayrıca bu 42 işletmenin yarısı hammadde fiyatları ve teknolojik düzey açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edebilir bulurken

yarısı ise bu faktörler açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler ile rekabet edemez görmektedir.

Kısaca söylemek gerekirse, Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerin %70'ten fazlası işgücü maliyeti ve ürün kalitesi açısından kendilerini rekabetçi görürken; %90'dan fazlası döviz kuru politikaları, yürürlükteki mevzuat ve enerji fiyatları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi bulmamaktadır.

Sonuç olarak Denizli imalat sanayindeki işletmelerin sektörel olarak AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet durumları karşılaştırıldığında; Gıda, İçki ve Tütün Sanayi, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu ürün kalitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi bulurken, Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu kalifiye işgücü açısından ve Metal Ana Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu ise işgücü maliyeti açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında daha rekabetçi bulmaktadır.

Diğer taraftan, Denizli imalat sanayinde bütün sektörlerde işletmelerin hemen hemen hepsi döviz kuru ve politikaları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edemez görürken; Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerin tamamı enerji fiyatları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi görmemektedir.

3.3.4 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkileri

Türkiye'nin 1996 yılı başında Gümrük Birliği'ne geçmesi sonucu imalat sanayi üzerinde bazı olumlu ve olumsuz etkiler gözlenmiştir. Özellikle dışarıya yönelik üretim yapan Denizli imalat sanayindeki işletmelerin üretim, istihdam ve dış ticaret yapıları bu oluşum sürecinden etkilenmişlerdir.

Bu anlamda Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmeleri üzerindeki genel etkileri; ithalat ve ihracat düzeyi, istihdam düzeyi, üretim miktarı, ürün kalitesi ve çeşidi ile karlılık açısından incelenebilir. Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren ve çalışma kapsamına giren 500 işletmenin Gümrük Birliği sonrası ithalat, ihracat, istihdam, üretim, ürün çeşidi ve kalitesi ile karlılık gibi ekonomik faaliyetlerinin nasıl etkilendiği Tablo 3.62'de özetlenmiştir.

Tablo 3.62 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi İşletmelerinin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
İthalat düzeyi	392	78.4	79	15.8	29	5.8
İstihdam düzeyi	389	77.8	81	16.2	30	6.0
İhracat düzeyi	363	72.6	120	24.0	17	3.4
Üretim miktarı	357	71.4	119	23.8	24	4.8
Ürün kalitesi	343	68.6	146	29.2	11	2.2
Kârlılık	342	68.4	106	21.2	52	10.4
Ürün çeşidi	341	68.2	145	29.0	14	2.8

Not: Toplam 500 işletme cevap vermiştir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 213'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayindeki işletmeler, ekonomik faaliyetleri üzerinde GB'nin etkilerini "etkilemedi", "olumlu etkiledi" ve "olumsuz etkiledi" şeklinde değerlendirmişlerdir. Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren 500 işletmeden büyük çoğunluğu, ekonomik faaliyetlerinin Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini ifade etmişlerdir.

Ekonomik faaliyetler ayrı ayrı ele alındığında, ithalat düzeyi açısından; Gümrük Birliği bu 500 işletmeden %78.4'ünü (392 işletme) etkilemediği, %15.8'ini (79 işletme) olumlu etkilediği ve %5.8'ini (29 işletme) olumsuz etkilediği görülmektedir.

İstihdam düzeyi açısından; Gümrük Birliği'nin bu işletmelerden %77.8'inin (389 işletme) istihdam düzeyini etkilemediği, %16.2'sinin (81 işletme) istihdam düzeyini olumlu etkilediği ve %6'sının (30 işletme) ise istihdam düzeyini olumsuz etkilediği anlaşılmaktadır.

İhracat düzeyi açısından; Gümrük Birliği bu işletmelerin %72.6'sının (363 işletme) ihracatını etkilemediği, %24'ünün (120 işletme) ihracatını olumlu etkilediği ve %3.4'ünün (17 işletme) ihracatını olumsuz etkilediği görülmektedir.

Üretim miktarı açısından ele alındığında; Gümrük Birliği'nin bu işletmelerin %71.4'ünün (357 işletme) üretim miktarını etkilemediği, %23.8'inin (119 işletme) üretim miktarını olumlu etkilediği ve %4.8'inin (24 işletme) üretim miktarını olumsuz etkilediği anlaşılmaktadır.

Ürün kalitesi açısından bakıldığında; Gümrük Birliği bu işletmelerin %68.6'sının (343 işletme) ürün kalitesini etkilemediği, %29.2'sinin (146 işletme) ürün kalitesini olumlu etkilediği ve %2.2'sinin (11 işletme) ürün kalitesini olumsuz etkilediği ifade edilmiştir.

İşletmelerin karlılığı açısından; Gümrük Birliği'nin bu 500 işletmenin %68.4'ünün (342 işletme) karlılığını etkilemediği, %21.2'sinin (106 işletme) karlılığını olumlu etkilediği ve %10.4'ünün (52 işletme) karlılığını olumsuz etkilediği görülmektedir.

Son olarak ürün çeşidi açısından; bu işletmelerden %68.2'si (341 işletme) ürün çeşitlerinin Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini, %29'u (145 işletme) olumlu etkilendiğini ve %2.8'i (14 işletme) olumsuz etkilendiğini ifade etmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi sektörlere göre ayrı ayrı incelenmiştir. Buna göre, Gümrük Birliği'nin Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.63'te görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 38 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir.

Buna göre bu 38 işletmeden; %92.1'i (35 işletme) Gümrük Birliği sonrası ihracat düzeylerinin etkilenmediğini, %7.9'u (3 işletme) ise ihracat düzeylerinin olumlu etkilendiğini belirtmişlerdir. Ürün kalitesi açısından bu işletmelerin %89.5'i (34 işletme) Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini, %10.5'i (4 işletme) ise olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir. Yine bu işletmelerden %89.5'i (34 işletme) Gümrük Birliği'nin istihdam ve ithalat düzeyini etkilemediğini, %7.9'u

(3 işletme) olumlu etkilediğini geriye kalan %2.6'sı (1 işletme) istihdam ve ithalat düzeylerinin olumsuz etkilendiğini belirtmişlerdir. Bu sektördeki işletmelerin %84.2'sinin (32 işletme) üretim miktarı ve ürün çeşidi, Gümrük Birliği sonrasında etkilenmezken, %15.8'inin (6 işletme) üretim miktarı ve %13.2'sinin (5 işletme) ürün çeşidi olumlu etkilenmiştir. 1 işletmenin ise ürün çeşidi Gümrük Birliği sonrası olumsuz etkilenmiştir. Karlılık açısından bakıldığında bu sektördeki işletmelerin %78.9'unun (30 işletme) karlılığı Gümrük Birliği'nden etkilenmezken, %15.8'inin (6 işletme) karlılığı olumlu etkilenmiş ve %5.3'ünün (2 işletme) karlılığı ise olumsuz etkilenmiştir.

Tablo 3.63 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

31 GIDA, İÇKİ ve TÜTÜN SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
İhracat düzeyi	35	92.1	3	7.9		
Ürün kalitesi	34	89.5	4	10.5		
İstihdam düzeyi	34	89.5	3	7.9	1	2.6
İthalat düzeyi	34	89.5	3	7.9	1	2.6
Üretim miktarı	32	84.2	6	15.8		
Ürün çeşidi	32	84.2	5	13.2	1	2.6
Karlılık	30	78.9	6	15.8	2	5.3
Not: Toplam 38 işletme cevap vermiştir.						

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 213'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Özetle, Denizli imalat sanayi Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründeki işletmelerden, Gümrük Birliği'nin ekonomik faaliyetleri üzerinde olumsuz etkisi olduğunu söyleyen işletmelerin en çok karlılıklarının olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok üretim miktarı ve karlılıklarının olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca bu işletmelerin büyük çoğunluğu Gümrük Birliği'nin ihracat düzeylerini etkilemediğini ifade etmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.64'te görülmektedir.

Tablo 3.64 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

32 DOKUMA, GİYİM EŞYASI ve DERİ SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
İthalat düzeyi	249	76.4	54	16.6	23	7.1
İstihdam düzeyi	243	74.5	61	18.7	22	6.7
İhracat düzeyi	221	67.8	95	29.1	10	3.1
Üretim miktarı	221	67.8	89	27.3	16	4.9
Ürün çeşidi	211	64.7	108	33.1	7	2.1
Kârlılık	211	64.7	76	23.3	39	12.0
Ürün kalitesi	209	64.1	110	33.7	7	2.1

Not: Toplam 326 işletme cevap vermiştir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 214'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 326 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir. Buna göre, bu 326 işletmeden; %76.4'ü (249 işletme) ithalat düzeylerinin, %74.5'i (243 işletme) istihdamlarının, %67.8'i (221 işletme) ihracat ve üretim miktarlarının, %64.7'si (211 işletme) ürün çeşidi ve karlılıklarının ve %64.1'i (209 işletme) ürün kalitesinin Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini belirtmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki olumlu etkileri ise şu şekilde olmuştur. Bu sektördeki 326 işletmeden; %33.7'si (110 işletme) ürün kalitelerinin, %33.1'i (108 işletme) ürün çeşitlerinin, %29.1'i (95 işletme) ihracat düzeylerinin, %27.3'ü (89 işletme) üretim miktarının, %23.3'ü (76 işletme) karlılığın, %18.7'si (61 işletme) istihdam düzeylerinin ve %16.6'sı (54 işletme) ithalat düzeylerinin Gümrük Birliği'nden olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir.

Diğer taraftan bu 326 işletmeden; %12'si (39 işletme) karlılığın, %7.1'i (23 işletme) ithalat düzeylerinin, %6.7'si (22 işletme) istihdam düzeylerinin, %4.9'u (16 işletme) üretim miktarının, %3.1'i (10 işletme) ihracat düzeylerinin ve %2.1'i (7 işletme) ürün çeşitleri ve ürün kalitelerinin Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilendiğini belirtmişlerdir.

Bu sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerden Gümrük Birliği'nin ekonomik faaliyetleri

üzerinde olumsuz etkisi olduğunu söyleyen işletmelerin en çok karlılıklarının olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok üretim miktarı ve karlılıklarının olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun ithalat düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.65'te görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 7 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir. Buna göre, bu 7 işletmenin tamamı istihdam ve ihracat düzeylerinin, %85.7'si (6 işletme) karlılık, üretim miktarı, ürün kalitesi ve ithalat düzeylerinin ve %71.4'ü (5 işletme) ürün çeşitlerinin Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini belirtmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki olumlu etkileri ise şu şekilde olmuştur. Bu sektördeki 7 işletmeden; %28.6'sı (2 işletme) ürün çeşitlerinin ve %24.3'ü (1 işletme) üretim miktarı, ürün kalitesi ve ithalat düzeylerinin Gümrük Birliği'nden olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir. Ayrıca bu sektördeki hiçbir firma Gümrük Birliği'nin karlılık, istihdam ve ihracat düzeyleri üzerinde olumlu etkisi olduğunu ifade etmemişlerdir.

Tablo 3.65 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

33 ORMAN ÜRÜNLERİ ve MOBİLYA SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkilendi	%	Olumsuz etkilendi	%
İstihdam düzeyi	7	100.0				
İhracat düzeyi	7	100.0				
Karlılık	6	85.7			1	14.3
Üretim miktarı	6	85.7	1	14.3		
Ürün kalitesi	6	85.7	1	14.3		
İthalat düzeyi	6	85.7	1	14.3		
Ürün çeşidi	5	71.4	2	28.6		
Not: Toplam 7 işletme cevap vermiştir.						

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 214'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Diğer taraftan, bu 7 işletmeden sadece 1 tanesi Gümrük Birliği'nin işletmenin karlılığı üzerinde olumsuz etkisi olduğunu belirtmiştir.

Kısaca, Denizli imalat sanayi Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerden Gümrük Birliği'nin ekonomik faaliyetleri üzerinde olumsuz etkisi olduğunu söyleyen sadece 1 işletme vardır ve bu işletmenin karlılığı Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilenmiştir. Gümrük Birliği'nin ekonomik faaliyetleri üzerinde olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok ürün çeşitlerinin olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun ihracat ve istihdam düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.66'da görülmektedir.

Tablo 3.66 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

35 KİMYA, PETROL, KÖMÜR, KAUCUK ve PLASTİK MAMULLERİ SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
İhracat düzeyi	16	76.2	3	14.3	2	9.5
İstihdam düzeyi	15	71.4	3	14.3	3	14.3
İthalat düzeyi	14	66.7	4	19.0	3	14.3
Ürün kalitesi	13	61.9	6	28.6	2	9.5
Üretim miktarı	13	61.9	5	23.8	3	14.3
Ürün çeşidi	13	61.9	5	23.8	3	14.3
Kârlılık	12	57.1	4	19.0	5	23.8
Not: Toplam 21 işletme cevap vermiştir.						

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 215'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 21 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir. Buna göre, bu işletmelerden %76.2'si (16 işletme) ihracat düzeylerinin, %71.4'ü (15 işletme) istihdam düzeylerinin, %66.7'si (14 işletme) ithalat düzeylerinin, %61.9'u (13 işletme)

ürün kalitesi, üretim miktarı ve ürün çeşitlerinin ve %7.1'i (12 işletme) karlılıklarının Gümrük Birliğinden etkilenmediğini belirtmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründeki işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki olumlu etkileri ise şu şekilde olmuştur. Bu sektördeki 21 işletmeden; %28.6'sı (6 işletme) ürün kalitelerinin, %23.8'i (5 işletme) üretim miktarı ve ürün çeşitlerinin, %19'u (4 işletme) karlılık ve ithalat düzeylerinin ve %14.3'ü (3 işletme) ihracat ve istihdam düzeylerinin Gümrük Birliği'nden olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir.

Diğer taraftan, bu 21 işletmeden; %23.8'i (5 işletme) karlılığın, %14.3'ü (3 işletme) istihdam düzeyi, ithalat düzeyi, üretim miktarı ve ürün çeşitlerinin ve %9.5'i ihracat düzeyleri ve ürün kalitelerinin Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilendiğini belirtmişlerdir.

Bu sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründeki işletmelerden ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin olumsuz etkisi olduğunu söyleyen işletmelerin en çok karlılıklarının olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok ürün kalitelerinin olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun ihracat düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.67'de görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 33 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir. Buna göre, bu 33 işletmeden %81.8'i (27 işletme) istihdam düzeylerinin, %75.8'i (25 işletme) üretim miktarı ve ithalat düzeylerinin, %72.7'si (24 işletme) ihracat düzeylerinin, %66.7'si (22 işletme) ürün kalitesi ve ürün çeşitlerinin ve %63.6'sı (21 işletme) karlılık durumlarının Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini belirtmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki olumlu etkileri ise şu

şekilde olmuştur. Bu sektördeki 33 işletmeden; %33.3'ü (11 işletme) karlılığın, %30.3'ü (10 işletme) ürün kalitesi ve ürün çeşitlerinin, %24.2'si (8 işletme) ihracat düzeylerinin, %21.2'si (7 işletme) üretim miktarı ile ithalat düzeylerinin ve %15.2'si (5 işletme) istihdam düzeylerinin Gümrük Birliği'nden olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir.

Tablo 3.67 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

36 TAŞ ve TOPRAĞA DAYALI SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
İstihdam düzeyi	27	81.8	5	15.2	1	3.0
Üretim miktarı	25	75.8	7	21.2	1	3.0
İthalat düzeyi	25	75.8	7	21.2	1	3.0
İhracat düzeyi	24	72.7	8	24.2	1	3.0
Ürün kalitesi	22	66.7	10	30.3	1	3.0
Ürün çeşidi	22	66.7	10	30.3	1	3.0
Karlılık	21	63.6	11	33.3	1	3.0
Not: Toplam 33 işletme cevap vermiştir.						

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 215'teki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Diğer taraftan bu 33 işletmeden; bir tanesi bütün ekonomik faaliyetlerinin Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilendiğini belirtmiştir.

Bu sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki işletmelerden, Gümrük Birliği'nin ekonomik faaliyetleri üzerinde olumsuz etkisi olduğunu söyleyen bir işletme olup, bütün ekonomik faaliyetlerinin olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok ürün kalitesi ve ürün çeşitlerinin olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun istihdam düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.68'de görülmektedir.

Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 24 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir. Buna göre, bu 24 işletmeden %82.6'sı (19 işletme) üretim miktarı, üretim düzeyi, ürün kalitesi ve ürün çeşitlerinin ve %78.3'ü (18 işletme)

karlılık, ithalat ve ihracat düzeylerinin Gümrük Birliği'nden etkilenmediğini belirtmişlerdir.

Tablo 3.68 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Metal Ana Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

37 METAL ANA SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
Üretim miktarı	19	82.6	3	13.0	1	4.3
İstihdam düzeyi	19	82.6	3	13.0	1	4.3
Ürün kalitesi	19	82.6	3	13.0	1	4.3
Ürün çeşidi	19	82.6	3	13.0	1	4.3
İthalat düzeyi	18	78.3	4	17.4	1	4.3
Kârlılık	18	78.3	4	17.4	1	4.3
İhracat düzeyi	18	78.3	3	13.0	2	8.7

Not: Toplam 24 işletme cevap vermiştir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 216'daki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki olumlu etkileri ise şu şekilde olmuştur. Bu sektördeki 24 işletmeden; %17.4'ü (4 işletme) karlılık ve ithalat düzeylerinin ve %13'ü (3 işletme) üretim miktarı, istihdam düzeyi, ürün kalitesi, ürün çeşidi ve ihracat düzeylerinin Gümrük Birliği'nden olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir.

Diğer taraftan bu 24 işletmeden %8.7'si (2 işletme) ihracat düzeylerinin ve 1 işletme ise ihracat düzeyi dışındaki diğer ekonomik faaliyetlerinin Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilendiğini belirtmişlerdir.

Bu sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerden, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin olumsuz etkisi olduğunu söyleyen işletmelerin en çok ihracat düzeylerinin olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok ithalat düzeyi ve karlılıklarının olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun üretim miktarı, üretim düzeyi, ürün kalitesi ve ürün çeşitleri üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi Tablo 3.69'da görülmektedir.

Tablo 3.69 Gümrük Birliği'nin Denizli İmalat Sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi Sektöründeki İşletmelerin Ekonomik Faaliyetleri Üzerindeki Etkisi

38 METAL EŞYA, MAKİNE ve TEÇHİZAT, ULAŞIM ARACI, İLMİ ve MESLEKİ ÖLÇME ALETLERİ SANAYİ						
Faaliyetler	Etkilemedi	%	Olumlu etkiledi	%	Olumsuz etkiledi	%
İthalat düzeyi	37	88.1	5	11.9		
İstihdam düzeyi	35	83.3	5	11.9	2	4.8
Karlılık	35	83.3	4	9.5	3	7.1
İhracat düzeyi	34	81.0	6	14.3	2	4.8
Ürün kalitesi	33	78.6	9	21.4		
Üretim miktarı	33	78.6	6	14.3	3	7.1
Ürün çeşidi	32	76.2	9	21.4	1	2.4

Not: Toplam 42 işletme cevap vermiştir.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 216'daki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 42 işletme, ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin etkilerini değerlendirmişlerdir. Buna göre, bu 42 işletmeden; %88.1'i (37 işletme) ithalat düzeylerinin, %83.3'ü (35 işletme) istihdam düzeyi ve karlılıklarının, %81'i (34 işletme) ihracat düzeylerinin, %78.6'sı (33 işletme) ürün kalitesi ve üretim miktarlarının ve %76.2'si (32 işletme) ürün çeşitlerinin Gümrük Birliğinden etkilenmediğini belirtmişlerdir.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki olumlu etkileri ise şu şekilde olmuştur. Bu sektördeki 42 işletmeden; %21.4'ü (9 işletme) ürün çeşitleri ve ürün kalitelerinin, %14.3'ü (6 işletme) üretim miktarı ve ihracat düzeylerinin, %11.9'u (5 işletme) ithalat ve istihdam düzeylerinin ve %9.5'i (4 işletme) karlılıklarının Gümrük Birliği'nden olumlu etkilendiğini ifade etmişlerdir.

Diğer taraftan bu 42 işletmeden; %7.1'i (3 işletme) karlılık ve üretim miktarlarının, %4.8'i (2 işletme) istihdam ve ihracat düzeylerinin ve %2.4'ü (1 işletme) ürün çeşitlerinin Gümrük Birliği'nden olumsuz etkilendiğini belirtmişlerdir.

Bu sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerden ekonomik faaliyetlerinin Gümrük Birliği'nden en çok üretim miktarı ve karlılıklarını olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden işletmelerin ise en çok ürün kalitesi ve ürün çeşitlerinin olumlu etkilendiği görülmektedir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun ithalat düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmelerinin yatırım kararları üzerinde de etkileri olmuştur. Gümrük Birliği sonrası Denizli imalat sanayinde yeni yatırım yapan işletme sayısı ve yüzdesi Tablo 3.70'de görülmektedir.

Tablo 3.70 Denizli İmalat Sanayinde Gümrük Birliği Sonrası Yeni Yatırım Yapan İşletme Sayısı

	GB sonrası yeni yatırım yapan işletme sayısı	GB sonrası yeni yatırım yapmayan işletme sayısı	Toplam işletme sayısı
Sayı	290	210	500
%	58	42	100

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 217'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren 500 işletmeden %58'i (290 işletme) Gümrük Birliği sonrası yeni yatırım yaptığını geriye kalan %42'si (210 işletme) ise yeni yatırım yapmadığını belirtmişlerdir. Buna göre Gümrük Birliği sonrası işletmelerin yarısından çoğu yeni yatırım yapma ihtiyacı hissetmiş ve pek çok alanda yeni yatırım yapmıştır.

Gümrük Birliği sonrası yeni yatırım yapan işletmelerin hangi alanda ve türde yatırım yaptıkları Tablo 3.71'de gösterilmektedir.

Tablo 3.71 Denizli İmalat Sanayinde Gümrük Birliği Sonrası Yeni Yatırım Yapan İşletmelerin Yapmış Olduğu Yatırım Alanları ve Bu Alanlara Yeni Yatırım Yapan İşletme Sayısı

Yatırım alanları	İşletme Sayısı	Yeni yatırım yapan işletmeler içindeki oranı	Toplam işletmeler içindeki oranı
Kaliteyi iyileştirme	218	75.2	43.6
Kapasite artırılması	186	64.1	37.2
Maliyeti düşürme	134	46.2	26.8
Yeni ürün üretilmesi	105	36.2	21.0
Farklı faaliyette	13	4.5	2.6
TOPLAM	656	290 işletme	500 işletme

Not: Bazı işletmeler birden fazla alanda yeni yatırım yapmışlardır.

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 217'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde Gümrük Birliği sonrası kalite iyileştirme, maliyeti düşürme, kapasite artırılması, yeni ürün üretilmesi ve farklı faaliyet alanı amacıyla toplam 656 yeni yatırım yapılmıştır. Gümrük Birliği sonrası yeni yatırım yaptığını ifade eden 290 işletmenin %75.2'si ve toplam işletmelerin %43.6'sı (218 işletme) kaliteyi iyileştirme amacıyla, %64.1'i ve toplam işletmelerin %26.8'i (186 işletme) kapasite artırmak amacıyla, %46.2'si ve toplam işletmelerin %26.8'i (134 işletme) maliyeti düşürme amacıyla, %36.2'si ve toplam işletmelerin %21'i (105 işletme) yeni ürün üretilmesi amacıyla ve %4.5'i ve toplam işletmelerin %2.6'sı (13 işletme) farklı bir faaliyette yeni yatırım yapmışlardır.

Gümrük Birliği sonrası yeni yatırım yapan bu işletmelerin yapmış oldukları yatırım alanlarına göre sektörel dağılımı Tablo 3.72'de özetlenmiştir.

Tablo 3.72 Denizli İmalat Sanayinde Gümrük Birliği Sonrası Yeni Yatırım Yapan İşletmelerin Yapmış Olduğu Yatırım Alanına Göre Sektörel Dağılımı

Sektörler*		Toplam işletme	Yeni yatırım yapan işletme oranı	Yatırım yapan toplam işletme	Yatırım alanı					Toplam yeni yatırım sayısı
					Kaliteyi iyileştirme	Maliyeti düşürme	Kapasite artırılması	Yeni ürün üretilmesi	Farklı faaliyet	
31	Sayı	38	39.5	15	13	5	8	4		30
	%	7.6		5.2	43.3	16.7	26.7	13.3		4.6
32	Sayı	329	60.8	200	147	93	132	69	6	447
	%	65.8		69.0	32.9	20.8	29.5	15.4	1.3	68.1
33	Sayı	7	28.6	2	2			1		3
	%	1.4		0.7	66.7			33.3		0.5
35	Sayı	21	47.6	10	4	3	4	5	2	18
	%	4.2		3.4	22.2	16.7	22.2	27.8	11.1	2.7
36	Sayı	33	63.6	21	19	9	14	6	2	50
	%	6.6		7.2	38.0	18.0	28.0	12.0	4.0	7.6
37	Sayı	24	58.3	14	7	9	11	5	3	35
	%	4.8		4.8	20.0	25.7	31.4	14.3	8.6	5.3
38	Sayı	42	66.7	28	23	13	15	13		64
	%	8.4		9.7	35.9	20.3	23.4	20.3		9.8
3	Sayı	500	58.0	290	218	134	186	105	13	656
	%	100		100.0	33.2	20.4	28.4	16.0	2.0	100.0

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, a.g.e., s. 217'deki tablo verileri kullanılarak elde edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren 500 işletmeden 290 tanesi (%58) Gümrük Birliği sonrası toplam 656 yeni yatırım yapmıştır. Bu yatırımlardan; %33.2'si (218 tane) kalite iyileştirme, %20.4'ü (134 tane) maliyet düşürme, %28.4'ü (186 tane) kapasite artırılması, %16'sı (105 tane) ise yeni ürün üretilmesi ve %2'si (13 tane) farklı faaliyette bulunmak amacıyla yapılan yatırımlardır.

Bu işletmelerin yapmış olduğu yatırım alanları ve bu yatırımların sektörlere göre dağılımı incelendiğinde; Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektöründe toplam 38 işletmeden 15 tanesi Gümrük Birliği sonrası değişik alanlarda 30 adet yatırım yapmışlardır. Bu yatırımların %43.3'ü (13 tane) kalite iyileştirme, %16.7'si (5 tane) maliyet düşürme, %26.7'si (8 tane) kapasite artırılması ve %13.3'ü (4 tane) ise yeni ürün üretilmesi amacıyla yapılan yatırımlardır.

Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 329 işletmeden 200 tanesi (%69) Gümrük Birliği sonrası toplam 447 yatırım yapmışlardır. Bu yatırımlardan; %32.9'u (147 tane) kalite iyileştirme, %20.8'i (93 tane) maliyet düşürme, %29.5'i (132 tane) kapasite artırılması ve %15.4'ü (69 tane) ise yeni ürün üretilmesi ve %1.3'ü (6 tane) farklı faaliyette bulunmak amacıyla yapılan yatırımlardır.

Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayinde faaliyet gösteren 7 işletmeden sadece 2 tanesi (%28.6) Gümrük Birliği sonrası toplam 3 yeni yatırım yapmıştır. Bu yatırımları %66.7'si (2 tane) kalite iyileştirme, ve %33.3'ü (1 tane) yeni ürün üretilmesi alanında yapmıştır.

Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 21 işletmeden 10 tanesi (%47.6) Gümrük Birliği sonrası toplam 18 yeni yatırım yapmıştır. Bu yatırımlardan; %22.2'si (4 tane) kalite iyileştirme, %16.7'si (3 tane) maliyet düşürme, %22.2'si (4 tane) kapasite artırılması, %27.8'i (5 tane) ise yeni ürün üretilmesi ve %11.1'i (2 tane) farklı faaliyette bulunmak amacıyla yapılmıştır.

Taş ve toprağa Dayalı Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 33 işletmeden 21 tanesi (%63.6) Gümrük Birliği sonrası toplam 50 adet yeni yatırım yapmışlardır. Bu yatırımlardan; %38'i (19 tane) kalite iyileştirme, %18'i (9 tane)

maliyet düşürme, %28'i (14 tane) kapasite artırılması, %12'si (6 tane) ise yeni ürün üretilmesi ve %4'ü (2 tane) farklı faaliyette bulunmak amacıyla yapılmıştır.

Metal Ana Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 24 işletmeden 14 tanesi (%58.3) Gümrük Birliği sonrası toplam 35 yeni yatırım yapmışlardır. Bu yatırımlardan; %20'si (7 tane) kalite iyileştirme, %25.7'si (9 tane) maliyet düşürme, %34.4'ü (11 tane) kapasite artırılması, %14.3'ü (5 tane) ise yeni ürün üretilmesi ve %8.6'sı (3 tane) farklı faaliyette bulunmak amacıyla yapılmıştır.

Son olarak, Denizli imalat sanayi Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren 42 işletmeden 28 tanesi (%66.7) Gümrük Birliği sonrası toplam 64 yeni yatırım yapmışlardır. Bu yatırımlardan %35.9'u (23 tane) kalite iyileştirme, %20.3'ü (13 tane) maliyet düşürme, %23.4'ü (15 tane) kapasite artırılması ve %20.3'ü (13 tane) ise yeni ürün üretilmesi amacıyla yapılmıştır.

Genel olarak bakıldığında Denizli imalat sanayinde Gümrük Birliği sonrası yapılan yeni yatırımlar kalite iyileştirme ve kapasite artırılması amacıyla yapılmıştır. Bu durum, Denizli sanayinin Gümrük Birliği sonrası karşılaştığı yoğun rekabet nedeniyle kaliteye önem verdiği ve yeni pazarlara açılmanın ortaya çıkardığı dış talebi karşılayabilmek için kapasite artırılması ihtiyacını hissettiğini göstermektedir. Gerçekten de özellikle dışa dönük ihracat üzerine faaliyet gösteren Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe Gümrük Birliği sonrası bu sektördeki 200 işletmenin yapmış olduğu 447 yeni yatırımın %62.4'ü (279 adet) kalite iyileştirme ve kapasite artırılması amacıyla yapılmıştır.

3.4 DENİZLİ İMALAT SANAYİ İŞLETMELERİNİN VERİMLİLİK DÜZEYİ ve REKABET GÜCÜNÜN GENEL DEĞERLENDİRMESİ

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi tarafından gerçekleştirilen ve 2002 yılında tamamlanan Denizli İmalat Sanayi envanteri bulguları çerçevesinde analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçların genel olarak değerlendirilmesi şu şekilde yapılabilir.

Denizli imalat sanayinin genel verimlilik düzeyi girdi, çıktı ve katma değer verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Girdi başına katma değer olarak ele

alınan verimlilik oranı itibariyle, Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi Türkiye ortalamasının altındadır. Girdi başına üretilen çıktı ve katma değer itibariyle Denizli imalat sanayinin ortalama verimliliği Türkiye ortalamasının %80'i kadardır. (Bkz. Tablo 2.15 ve Tablo 3.21) Türkiye imalat sanayinin ise verimlilik düzeyinin AB ülkeleri içinde en düşük olduğu düşünülürse Denizli imalat sanayinin AB ülkeleri karşısında verimliliğinin yeterli düzeyde olmadığı söylenebilir.

Sektörler itibariyle incelendiğinde Denizli imalat sanayinde verimliliği en yüksek olan sektörün Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü olduğu, verimliliğin en düşük olduğu sektörün ise Metal Ana sanayi olduğu tespit edilmiştir. Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe ise genel verimlilik oranı (birim girdi başına katma değer) imalat sanayi ortalamasının biraz üzerindedir. Tekstil mekanı olarak tanımlanan Denizli imalat sanayinde bu sektörün genel verimliliğinin Türkiye ortalamasının üzerinde olması sevindiricidir. Fakat bu iyimser tablonun işgücü ve sermaye verimliliğinde görülmemesi ise bu sektörün mercek altında tutulmasını gerekli kılmaktadır. Çünkü, Denizli'de tekstil Porter'in "*endüstri kümeleri*" olarak nitelediği bir yapıya sahiptir. Aynı faaliyet alanındaki pek çok yan kuruluşun birbirini destekler nitelikte bir arada bulunması sonucu elde edilen rekabetçi üstünlüğün sürdürülebilmesi ise ancak verimlilik artışı ile mümkündür. Bu nedenle bu sektörde gerçekleştirilecek bir verimlilik artışı zincirleme bir etki mekanizması ile imalat sanayinin de verimlilik ve rekabetine katkıda bulunacaktır.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin işgücü verimliliği Türkiye ortalamasının neredeyse yarısı kadar olmaktadır. Yani, Türkiye imalat sanayinde çalışan bir işçinin ortalama katma değere olan katkısı Denizli imalat sanayinde çalışan bir işçinin katkısının yaklaşık 2 katıdır. (Bkz. Tablo 2.5 ve Tablo 3.24) 1998 yılı satın alma gücü paritesine göre hesaplanan çalışan başına GSMH değeri itibariyle AB ortalamasının Türkiye ortalamasının 2.5 katı olduğu göz önüne alınırsa Denizli imalat sanayinin işgücü verimliliğinin AB ortalamasının beşte birine karşılık geldiği görülmektedir (Bkz. Tablo 2.5).

İşgücü verimliliğinin sektörel analizinde ise, Denizli imalat sanayinde işgücü verimliliği en yüksek sektörün Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basın Sanayi olduğu, işgücü verimliliğinin en düşük olduğu sektörün ise Dokuma, Giyim eşyası

ve Deri Sanayi sektörü olduğu bulunmuştur. Bu sektörün, işgücü verimliliğinin imalat sanayi ortalamasının altında tek sektör olması dikkat çekicidir. Çünkü, daha çok dışa dönük üretime dayanan ve nüfusun büyük çoğunluğunun bu sektör tarafından istihdam edildiği ve üretilen katma değer %68'inin bu sektör tarafından elde edildiği düşünüldüğünde, işgücü verimliliğinin bu derece düşük olması bir an önce yeni stratejileri gerekli kılmaktadır.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin sermaye verimliliği, toplam sabit sermaye stoku ve katma değer verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Buna göre toplam sabit sermaye stoku başına elde edilen katma değer itibariyle Denizli imalat sanayi işletmelerinin ortalama sermaye verimliliği Türkiye ortalamasının altındadır. Sektörlere göre sermaye verimliliği en yüksek sektör Metal Ana Sanayi sektörü, en düşük sektör ise Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörüdür. Türkiye imalat sanayinde en yüksek sermaye verimliliğine sahip Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörünün Denizli imalat sanayinde en düşük sermaye verimliliğine sahip olması bu sektörün daha yakından incelenmesi ve gerekli tedbirlerin alınmasının gerekli kılmaktadır. Öte yandan Türkiye imalat sanayinde düşük sermaye verimliliğine sahip Metal Ana Sanayi sektörünün Denizli imalat sanayinde en yüksek sermaye verimliliğine sahip olması, bu sektörün başarısını ortaya koymaktadır. (Bkz. Tablo 3.29) Bu başarının kaynakları araştırılarak diğer sektörler için örnek teşkil edebilecek şekilde bir düzenleme ile ortaya konulması özellikle düşük verimliliğe sahip sektörler için önem arz etmektedir.

Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün sermaye verimliliği ise Denizli ortalamasının biraz üzerinde fakat Türkiye ortalamasının altındadır. Türkiye'de tekstilin merkezi konumunda olan Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün sermaye ve emek verimliliğinin Türkiye ortalamasının altında kalması bu sektördeki kaynakların etkin ve verimli kullanılmadığının bir göstergesidir. Yıllık ihracat değeri yaklaşık 1 milyar \$ olan bu sektörün verimliliğindeki artışlar doğrudan rekabet gücünü ve katma değeri artıracığından önemlidir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimliliğini etkileyen ve optimal ekonomik kapasite ile çalışmamalarına neden olan pek çok faktör vardır. Bu

faktörler açısından Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin optimal kapasite kullanımını ve optimal kapasite ile çalışamama nedenleri analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Denizli imalat sanayi genelinde optimal kapasite kullanım oranının yüksek olduğu bulunmuştur. Denizli imalat sanayindeki araştırma kapsamına giren toplam 500 işletmenin %54'ü kapasite kullanım oranlarının %80'den fazla olduğunu ifade etmişlerdir. Yine bu işletmelerden %27.6'sı (138 işletme) %100 kapasite ile çalıştığını ifade etmiştir. Bu durum Denizli imalat sanayinde kapasite kullanım oranının yüksek olduğunu ve her 4 işletmeden 1 tanesinin %100 kapasite ile çalıştığını ortaya koymaktadır (Bkz. Tablo 3.36). Sektörlere göre baktığımızda optimal kapasite ile çalışma oranı en yüksek olan sektör Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörüdür. Bu sektördeki işletmelerin üçte biri %100 ekonomik kapasite ile çalıştığını ve %47'lik büyük bir kısmı ise %70'in üzerinde kapasite ile çalıştığını belirtmişlerdir (Bkz. Tablo 3.32).

Denizli imalat sanayindeki işletmelerin optimal kapasite ile çalışamayan %72.4'ünün (362 işletme) optimal kapasite ile çalışamama nedenlerinin başında iç pazardaki talep yetersizliği gelmektedir. Optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığını belirten 362 işletmenin %64'ü optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının en önemli sebebinin iç pazardaki talep yetersizliği olduğu ve bu nedeni dış pazardaki talep yetersizliğinin izlediği görülmektedir. Enerji ve ithal hammadde yetersizliği ise optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenlerinin içinde en az ağırlığı olan nedenlerdir (Bkz. Tablo 3.33).

Sektörlere göre optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenleri her bir sektör için incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre Denizli imalat sanayinde bütün sektörlerde optimal ekonomik kapasite ile çalışamama nedenlerinin başında iç pazardaki talep yetersizliği gelmektedir. Bu nedeni mali imkansızlıklar ve hammadde yetersizliği izlemektedir (Tablo 3.34-40).

Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyinin incelenmesinde son olarak 1982-2000 yılları arasında TFV gelişimi Malmquist indeksleri yardımıyla değerlendirilmiştir. Denizli imalat sanayinin son 20 yıldaki TFV gelişimi olumlu bir tablo çizmektedir. 20 yıllık süreçte hem teknik etkinlik hem de teknolojik değişim pozitif bir gelişme göstermiştir. Yine bu dönemde Denizli'nin tanımlayıcı sektörü konumundaki Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayindeki

TFV gelişimi de aynı sektörün diğer illerdeki durumundan daha iyidir. Sektörde kaynakların etkin kullanımının bir sonucu olarak 20 yıllık dönemde TFV artmıştır. Sektördeki bu gelişmeler imalat sanayine de yansımakta ve verimlilik artışları beraberinde rekabet gücünde bir artışa da sebep olmaktadır. Bu durumun sonucu olarak Denizli tekstil ürünlerinde dünyanın önde gelen ülkeleri ile rekabet edebilir bir konuma yükselmiştir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücü; yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri, AB ülkeleri karşısındaki rekabet durumları ve ekonomik faaliyetleri üzerinde GB'nin etkileri kapsamında değerlendirilmiştir. Değerlendirmede Denizli imalat sanayi işletmelerinin üretim yapısı (fason üretim temelinde), ihracat yapısı ve rekabet durumu ayrı ayrı ele alınmıştır.

Denizli geneli ele alındığında Denizli'de faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren işletmelerin yarısından fazlasının üretimlerini bir başka firma için (fason olarak) gerçekleştirdikleri görülmüştür. Çalışma kapsamındaki 500 işletmeden %55'i (278 işletme) üretimlerinin tamamını veya bir kısmını fason olarak başka işletmeler adına yapmaktadır (Bkz. Şekil 3.1).

Denizli imalat sanayinde fason üretim yapan işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla fason üretim yapan işletme sayısının %72 ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe olduğu bulunmuştur. Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayinde ise fason üretim yapılmamaktadır. Fason üretimin en az yapıldığı sektör ise Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektörüdür (Bkz. Tablo 3.44).

Denizli imalat sanayinde fason üretim yapan işletmelerin bazısı bilinen veya tanınmış dünya markaları adına veya o marka adı altında üretim yapmaktadır. Fason üretim yapan toplam 278 işletmeden 95 tanesi (%34) bilinen veya tanınmış dünya markası adına veya o marka adı altında üretim yaptığını belirtmiştir (Bkz. Şekil 3.2).

Denizli İmalat Sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin ihracat yapma konumu incelendiğinde araştırma kapsamındaki 500 işletmeden 231 tanesinin (%46.2) ihracat yaptığı görülmüştür (Bkz. Şekil 3.3). İhracat yapan işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla ihracat yapan işletmenin Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe olduğu bulunmuştur. Kağıt, Kağıt

Ürünleri ve Basım Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren işletmelerden hiçbirisi ihracat yapmamaktadır (Bkz. Tablo 3.45).

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri ve AB ülkeleri karşısındaki rekabetçi pozisyonları rekabet gücünü etkileyen faktörler açısından analiz edilmiştir. Yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlik; pazarlama stratejisi, ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi, satış sonrası sunulan hizmet, organizasyon yapısı ve nitelikli işgücü açısından ele alınırken AB ülkeleri karşısındaki rekabetçi pozisyonları; hammadde fiyatları, işgücü maliyeti, kalifiye işgücü, finansman imkanları, döviz kuru politikaları, dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi, teknolojik düzey, işletme kapasitesi, ürün kalitesi, enerji fiyatları ve yürürlükteki mevzuat gibi rekabeti etkileyen faktörler açısından değerlendirilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre Denizli imalat sanayi genelinde faaliyet gösteren işletmelerin büyük çoğunluğu (yarıdan fazlası) ürünün kalitesi, ürünün fiyatı, ürün çeşidi ve nitelikli işgücü açısından kendilerini yurt içi ve yurt dışı piyasalarda rekabet edebilir bulurken, organizasyon yapısı açısından hem yurt içinde hem yurt dışında kendilerini rekabet edemez görmektedir. Ayrıca bu işletmelerden yarıdan fazlası pazarlama stratejisi ve satış sonrası sunulan hizmet açısından kendilerini yurt içinde rekabetçi görürken yurt dışında rekabetçi görmemektedir. Denizli imalat sanayi işletmelerinin rekabette en iyi oldukları faktör ise ürün kalitesidir (Bkz. Tablo 3.46).

Denizli imalat sanayi işletmelerinin yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri de ayrı ayrı incelenmiştir. Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründeki işletmelerin yarıdan fazlası; ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi ve nitelikli işgücü açısından yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilmekte fakat organizasyon yapısı açısından ne yurt içinde ne de yurt dışında rekabet edememektedir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumunun analizi sonucu; imalat sanayi genelinde faaliyet gösteren ve çalışma kapsamına giren işletmelerden yarıdan fazlası, ürün kalitesi, işgücü maliyeti, kalifiye işgücü ve işletme kapasitesi ve hammadde fiyatları açısından, kendilerini AB ülkeleriyle rekabet edecek güçte görmektedir. Diğer

tarafından bu işletmelerin büyük çoğunluğu, döviz kuru politikaları, yürürlükteki mevzuat, enerji fiyatları, finansman imkanları, dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi, taşıma (navlun) giderleri ve teknolojik düzey açısından kendilerini AB ülkelerinde işletmeler ile rekabet edemez görmektedir. AB ülkelerindeki işletmeler karşısında imalat sanayi genelinde rekabette en iyi olunan faktör ürün kalitesi iken rekabette en zayıf olunan faktör ise döviz kuru politikalarıdır (Bkz. Tablo 3.54).

Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki rakipleri karşısındaki rekabet durumunun sektörlere göre ayrı ayrı ele alınması ile her bir sektörün rekabette üstün ve zayıf olduğu faktörler de incelenmiştir.

Denizli imalat sanayindeki işletmelerin sektörel olarak AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet durumları karşılaştırıldığında; Gıda, İçki ve Tütün Sanayi, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu ürün kalitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi bulurken, Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu kalifiye işgücü açısından ve Metal Ana Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu ise işgücü maliyeti açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında daha rekabetçi bulmaktadır.

Diğer taraftan, Denizli imalat sanayinde bütün sektörlerde işletmelerin neredeyse tamamı döviz kuru ve politikaları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edemez görürken; Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerin tamamı enerji fiyatları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi görmemektedir (Bkz. Tablo 3.55-61).

Türkiye'nin 1996 yılı başında Gümrük Birliği'ne girmesinin imalat sanayi üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olmuştur. Gümrük Birliği'ne geçişin Denizli imalat sanayi işletmelerinin ithalat ve ihracat düzeyi, istihdam düzeyi, üretim miktarı, ürün kalitesi ve çeşidi ile karlılık gibi ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi çalışma kapsamında ele alınmıştır. Buna göre; Denizli imalat sanayi işletmeleri ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin çok fazla etkisi olmadığını ifade etmişlerdir. Gümrük Birliği'nin olumsuz etkisi en çok karlılık

üzerinde olurken, en çok ürün kalitesi olumlu etkilenmiştir. Denizli imalat sanayi işletmelerinin %75'ten fazlası ise ithalat ve istihdam düzeylerinin Gümrük Birliği sürecinden etkilenmediğini belirtmişlerdir (Bkz. Tablo 3.62).

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerinin ekonomik faaliyetleri içinde en çok karlılıklarının olumsuz etkilendiği ve en çok üretim miktarının etkilendiği ifade edilmiştir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun ithalat düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmıştır (Bkz. Tablo 3.64).

Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmelerinin yatırım kararları üzerindeki etkisi de incelenmiştir. Gümrük Birliği sonrası yeni yatırım yapan işletmelerin hangi alanda yatırıma yönelindikleri imalat sanayi geneli ve alt sektörler itibariyle değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi işletmelerinin %58'i (290 işletme) Gümrük birliği sonrası toplam 656 yeni yatırım yapmışlardır. Yeni yatırım yapan işletmelerin en fazla yatırım yaptığı alan kaliteyi iyileştirme ve kapasite artırılması amacına yöneliktir. Bu alanları maliyet düşürme ve yeni ürün üretilmesi amacıyla yapılan yatırımlar izlemektedir (Bkz. Tablo 3.70-71).

İmalat sanayi alt sektörlerine göre Gümrük Birliği sonrası yapılan yeni yatırım yapan işletmeler ve yatırım alanları incelendiğinde; Gümrük Birliği sonrası en fazla yatırımın Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe ve kaliteyi iyileştirme amacıyla yapıldığı tespit edilmiştir (Bkz. Tablo 3.72).

Mevcut verimlilik düzeyi ve rekabet gücü bu şekilde ortaya konan Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün artırılabilmesi için alınabilecek önlemler ise şu şekilde ifade edilebilir:

- Verimlilik bilincinin tüm sektörlerdeki işletmelerde yerleştirilerek verimlilik düzeyinin artırılması gerekmektedir.
- Siyasi ve ekonomik istikrar sağlanarak işletmelerin ileriye dönük beklentilerinin olumlu olması sağlanmalıdır. Özellikle uygun rekabet ortamının sağlanmasında ekonomik ve siyasi istikrar en önemli koşul olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca uluslar arası ticari mevzuatlar ve dış piyasalar hakkında gerekli bilgi sağlanmalı, uluslar arası rekabete katılma

teşvik edilmeli ve firmaların yurt dışı ve yurt içi rekabetini engelleyen etmenler ortadan kaldırılmalıdır.

- Fason iş yaptıran 200 kadar işletme; kurumsallaştırılmalı, faaliyetleri verimli hale getirilmeli, hukuki altyapı oluşturularak bu işletmelerin yeni pazarlara açılmaları ve yeni ürün geliştirmeleri sağlanmalıdır. Özellikle artan rekabet ortamında yeni teknoloji ve verimlilik artışları rekabet gücünün temel kaynağı konumuna gelmiştir.
- Makine ve teçhizat yenilemeleri için küçük ve orta büyüklükteki firmalara destek sağlanmalı, leasing benzeri özgün bir düzen geliştirilmelidir. Kooperatifçilik benzeri yöntemler geliştirilmelidir.
- Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDŞT) KOBİ'ler için işlerliği arttırılmalıdır
- Sanayi ve üniversite işbirliğinin daha verimli ve etkin çalışmasını sağlayacak teknoparklar bir an önce kurulmalıdır.
- Denizli sanayinin önemli dinamiklerinden birisi yoğunlaşmanın getirdiği pozitif dışsal ekonomilerdir. Bu dinamik özellikle Tekstil sektöründe geliştirilmelidir.
- AB'ye uyum açısından, tüketici hakları, standartlar, akreditasyon, çevre standartları ve işyeri koşullarının bir önce iyileştirilmesi ve uygun bir rekabet ortamının sağlanması gerekmektedir.
- Denizli sanayi il merkezinde toplanmıştır. Bu yoğunlaşmanın yarattığı dışsal ekonomilerin olumlu etkileri yanında bir merkezde yoğunlaşma belirli bir büyüklükten sonra negatif dışsallıkların da ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle Denizli il merkezinin dışında ve ilçelerde yeni çekim merkezleri oluşturulmalıdır. Çekim merkezlerinin oluşturulmasında organize sanayi bölgelerinin rolü önemlidir.²³¹
- Denizli sanayi tüm imalat sanayinde olduğu gibi KOBİ'lerden oluşmaktadır. KOBİ'lerin verimlilik ve rekabet gücünün artırılması için KOBİ'lere verilecek dış destekten ziyade, KOBİ'lerin gelişimi açısından, birbirlerine destek veren birlikteliği sağlayacak bir yapının oluşturulması gerekmektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi, yerli sermayenin birbiriyle

ilişkisi ve desteğini artırmak suretiyle fırsatların değerlendirilmesi gerekmektedir.²³²



²³¹ Denizli Sanayi Odası, Denizli İmalat Sanayi Envanteri, 2001, s. 41

²³² Osman BİRSEN, “*En İyi Ekilecek Alan: Denizli*”, **Ekol Denizli Sanayi Odası Dergisi**, Şubat 2002, s. 3

SONUÇ ve ÖNERİLER

Yirminci yüzyılın sonlarında dünya, “bilgi çağı”, “uzay çağı” ve “küreselleşme” gibi bir dizi yeni kavramla ifade edilen yeni bir oluşum ve değişim sürecine girmiştir. Gittikçe artan insan ihtiyaçlarının gittikçe azalan kıt kaynaklarla sağlanması zorunluluğu uluslar arası piyasada acımasız bir rekabet ortamı doğurmuştur. İşte bu süreçte ulusal ekonomiler içinde ayakta kalmanın tek ve vazgeçilmez kaynağı verimlilik eksenli rekabet gücü olarak karşımıza çıkmıştır. Aynı zamanda ülke vatandaşlarının yaşam kalitesinin artırılması ve ulusal refahın artışında iki anahtar kavram olan verimlilik ve rekabet, yeni dünya düzeninde ekonomik sorunların çözümü ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasında da en temel iki esas olarak kabul edilmektedir.

Küreselleşme ile birlikte özellikle 1980’lerden sonra dünya ekonomisinde önemli değişimler meydana gelmiş, birçok ulusal piyasa arasında sınırlar kaldırılarak global pazarlar ortaya çıkmaya başlamıştır. Gelişmiş ve sanayileşmiş ülkeler bu süreçte iktisadi kalkınma ve büyümenin sürekliliği için kendi ulusal ekonomilerini dünya ekonomisi ile entegre etme ihtiyacı duymuşlar ve bu anlamda ekonomik bütünleşmeler ağırlık kazanmıştır. Dünya ekonomisi ile hızlı birleşmeyi gerçekleştirebilen bu ülke toplulukları (Güney Kore, Asya kaplanları ve Japonya gibi) küreselleşmenin sağladığı avantajlardan büyük ölçüde faydalanmışlardır. Avrupa’da da bu gelişime paralel olarak Avrupa Birliği ve para birliğinin kurulması böyle bir değişimin sonucu olarak görülmektedir.

Türkiye ekonomisi de, dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak 1980 sonrası aşamalı olarak uygulamaya konulan mal ticaretini liberalleştirici, özellikle Ağustos 1989’daki sermaye hareketlerini liberalleştirici politikaların etkisiyle yeni firma ve sektörler için daha rekabetçi bir ortam haline gelmiştir. Son yıllarda AB’ye tam üyelik için atılan adımlar da dünyada yaşanan bu değişim ve dönüşüm sürecinin bir etkisidir.

Bu gelişmeler içerisinde bir ülkenin sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlükler hızla değişmekte, üstünlükler kalıcı değil esnek bir nitelik kazanmaktadır. Bu esnekliğin sonucu olarak fiyat rekabetinden çok kalite rekabeti, ürün çeşitlendirmesi ve diğer fiyat dışı faktörler artan ölçüde önem

kazanmaktadır. Artık uluslar arası rekabette tüketicilerin tatminini sağlayacak mal ve hizmetlerin uygun koşullar ile süreklilik içerisinde üretilip müşteriye sunulması ön plana çıkmaktadır. Bu noktada eski rekabet stratejilerin bırakılıp yeni dünya düzeninde daha etkin ve esnek yeni strateji ve yaklaşımlara gereksinim vardır. Bu durum ulusal ekonomiler için imalat sanayi ve KOBİ'lerin de önemini artırmıştır. Rekabet konusunda en son yapılan çalışmalarda da bu konular vurgulanmakta ve rekabetin küresel bir boyut kazandığı dile getirilmektedir.

Rekabetin küreselleştiği böyle bir ortamda üretimin ana motoru olarak bilinen sanayinin ve sanayinin de lokomotif konumundaki imalat sanayinin önemi bir kat daha artmıştır. Ülkelerin verimlilik ve rekabet gücünün belirlenmesinde önemli bir yere sahip olan imalat sanayinin sahip olduğu potansiyel verimlilik ve rekabet gücünün analizi, ileriye dönük strateji ve planlamaların da temelini teşkil etmektedir.

İşte Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücüne yönelik hazırlanan bu çalışmada da, Türkiye'nin küresel rekabetteki yeri belirlenip ileriye dönük öngörüler yapılmasına olanak sağlamak amacıyla AB sürecinde imalat sanayinin mevcut verimlilik düzeyi ve rekabet gücü analiz edilmiştir.

Çalışmanın uygulama kısmını oluşturan üçüncü bölümde; Denizli'nin sosyo-ekonomik durumu, Denizli'de sanayinin gelişimi ve Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü, 2002 yılında tamamlanan Denizli İmalat Sanayi Envanteri bulguları çerçevesinde değerlendirilmiştir.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin verimlilik ve rekabet gücü değerlendirmesi sonucu, Türkiye'nin verimlilik ve rekabet gücünün AB ülkelerine kıyasla oldukça düşük olduğu bulunmuştur. Özellikle AB'ne tam üyelik yolunda hızla ilerleyen Türkiye'nin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün düşük olması ileriye dönük beklentilerin olumsuz olmasına neden olmaktadır. AB'ne üyelik olmasa dahi ulusal ekonominin ayakta kalması ve sürdürülebilir bir kalkınmanın sağlanarak ülke vatandaşlarının yaşam standartlarının artırılması için bir an önce verimliliği artıracak ve rekabet gücünü yükseltecek strateji ve politikaların uygulamaya konması gerekmektedir.

Türkiye imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün analizi ile AB ülkeleri karşısında ekonomik başarımlı ve verimlilik durumunun karşılaştırılması sonucunda şu bulgulara ulaşılmıştır:

- Türkiye imalat sanayinin sektörel verimlilik düzeyi 2000 yılı itibariyle Denizli İmalat Sanayi Envanteri'nde yer alan ve Devlet İstatistik Enstitüsünün yayınlamış olduğu istatistikler kullanılarak incelenmiştir. En temel verimlilik göstergesi olan birim girdi başına elde edilen katma değer açısından imalat sanayi ortalaması 0.56 olduğu görülmektedir. Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü verimliliği en yüksek sektör iken verimliliği en düşük sektör Metal Ana Sanayidir (Bkz. Tablo 2.15).
- Verimlilik karşılaştırmalarında daha yaygın kullanılan işgücü verimliliği açısından Türkiye imalat sanayi alt sektörleri incelendiğinde çalışan başına katma değer olarak Türkiye imalat sanayinde ortalama işgücü verimliliği 33647 \$ bulunmuştur. İşgücü verimliliği en yüksek sektör 96700 \$ ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve en düşük sektör 16310 \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi olmuştur. Diğer sektörler ise Türkiye ortalamasına yakın işgücü verimliliğine sahiptir (Bkz. Tablo 2.16).
- Türkiye imalat sanayinin ve alt sektörlerinin sermaye verimlilikleri toplam sabit sermaye değerleri kullanılarak, birim sermaye başına katma değer cinsinden hesaplanmıştır. Buna göre Türkiye imalat sanayinde ortalama sermaye verimliliğinin 8.14 olduğu ve en yüksek sermaye verimliliğinin 12.96 ile Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayinde gerçekleştiği görülmüştür. Sermaye verimliliği en düşük sektör ise 5.0 ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayidir. Sermaye verimliliği en yüksek ikinci sektör ise 11.41 değeri ile Gıda, İçki ve Tütün Sanayidir (Bkz. Tablo 2.19).
- Türkiye imalat sanayinin 1982-2000 yılları arasındaki Toplam Faktör Verimliliği (TFV) gelişimi Malmquist TFV indeksleri ile incelenmiştir. Bu indeksler yardımıyla verimlilikteki gelişmeler teknik etkinlik ve teknolojik değişim ayırımında analiz edilmiştir. Buna göre 20 yıllık süreçte Türkiye

imalat sanayi TFV’de yıllık ortalama %0.8 büyüme görülmüştür. Bu artışın %2.4’ü teknik etkinlikteki artıştan, yani kaynakların daha etkin kullanılmasından ve %1.5’i ise teknolojik değişimdeki düşüşün bileşkesinden kaynaklanmıştır (Bkz. Tablo 2.20).

- Sektörlere göre Türkiye imalat sanayindeki TFV gelişimi incelendiğinde 1982-2000 yılları arasında yıllık ortalama en yüksek TFV artışı %2.8 ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi’de gerçekleşmiştir. Bu dönemde Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayinde yıllık ortalama TFV değişimi negatif olmuştur (Bkz. Tablo 2.21).
- Türkiye ekonomik başarımda, AB ülkeleri içinde, ekonomik başarımın göstergesi olan kişi başına GSMH değerleri itibariyle 2806 \$ ile sonuncu durumdadır. AB ülkeleri içinde en kötü durumda olan Portekiz’de kişi başına GSMH değeri Türkiye’nin yaklaşık 4 katıdır. Ülkeler arası fiyat farklılıklarını ortadan kaldırmak amacıyla satın alma gücü paritesi kullanılarak elde edilen kişi başına GSMH değerleri itibariyle Türkiye’nin sıralamadaki yeri değişmemiş fakat AB ülkeleri ile arasındaki fark küçülmüştür. Daha sağlıklı karşılaştırma yapılmasını sağlayan SGP’ne göre Türkiye’de kişi başına düşen GSMH 6202 \$ ile AB ortalamasının üçte birinden daha azdır (Bkz. Şekil 2.1 ve 2.2).
- Ulusal verimlilik göstergeleri itibariyle AB ülkeleri ve Türkiye karşılaştırması işgücü verimliliği değerleri kullanılarak yapılmıştır. Buna göre, AB ülkeleri içinde işgücü verimliliği açısından sonuncu olan Türkiye’de satın alma gücü paritesine göre ulusal verimlilik AB ortalamasına kıyasla 2.5 kat daha düşüktür. Yani AB ortalamasına göre AB’nde çalışan bir işçi Türkiye’de çalışan bir işçiden 2.5 kat daha fazla bir gelire sahip olmaktadır (Bkz. Şekil 2.5).
- Türkiye’nin dünya ülkeleri içindeki rekabet gücü Dünya rekabet gücü raporları çerçevesinde ele alınmıştır. Buna göre 2002 yılı rekabet gücü sıralamasında Türkiye 49 ülke içinde 46. sıradadır (Bkz. Tablo 2.23).
- 2003 yılından itibaren dünya ülkeleri rekabet sıralamasında nüfus büyüklüklerine göre ele alınmaya başlamıştır. Türkiye, 2003 yılında

nüfusu 20 milyondan fazla olan ülkeler kategorisinde rekabet gücü sıralamasında 2003 yılında 30 ülke içinde 25. sıraya gerilemiştir (Bkz. Tablo 2.25).

- Ekonomik performans kriteri açısından rekabet gücü sıralamasında daha da aşağı sıralara düşerek 30 ülke içinde sondan üçüncü olan Türkiye sadece Venezuela ve Arjantin'den daha iyi bir konumdadır. Hem genel sıralamada hem ekonomik performans açısından ele alındığında AB ülkelerinin rekabet gücünün oldukça yüksek olduğu, bu ülkeler içinde İtalya, Portekiz ve Yunanistan'ın rekabet gücünün düşük olduğu fakat bu ülkelerin Türkiye'ye kıyasla rekabet gücünün daha yüksek olduğu görülmüştür (Bkz. Tablo 2.23-25).

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin yerel ve uluslar arası piyasadaki rekabet gücünün analizi İstanbul Sanayi Odası tarafından gerçekleştirilen araştırma sonuçlarına göre ele alınmıştır. İmalat sanayi işletmelerinin ürün ve sektörel düzeyde AB ve AB dışı rakip ülkelere göre rekabet güçleri araştırılmıştır. Bu amaçla, imalat sanayi işletmelerinin dış pazarlara açılma düzeyleri, odaklandıkları dış pazarlar, bu pazarlardaki rakipleri ve iç pazardaki rakipleri gibi rekabet pozisyonunu belirleyen faktörler incelenmiştir. Ürün düzeyi konusunda, rekabet gücünün analizinde rekabeti etkileyen 11 faktör altında, iç pazardaki yerli ve yabancı ürünlerin birbiriyle karşılaştırması yapılmıştır. İşletme düzeyinde ise işletmelerin rekabet gücü açısından durumları 25 faktöre bağlı olarak incelenmiş ve elde edilen bulgular işletmenin içinde bulunduğu ölçek ve sektör bazında değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre:

- İmalat sanayi işletmelerinin dış pazarlarda en önemli rakiplerinden birisi İtalyan firmalarıdır. Almanya ve Çin Halk Cumhuriyeti ise Türkiye imalat sanayi işletmelerinin dış pazarda en çok rekabet ettikleri ikinci ve üçüncü ülke olarak karşımıza çıkmıştır.
- Yerli işletmeler için iç pazarda en önemli rakiplerin AB ülkelerindeki işletmeler olduğu görülmüştür.
- Ürün düzeyinde rekabet gücü konusunda; imalat sanayi işletmelerinin; fiyat, teslim ve ödeme koşulları ve erişebilirlik açısından kendi ürünlerinin

uluslar arası markalara göre daha iyi olduğu, diğer taraftan ambalaj kalitesi, üretim teknolojisi ve standartlara uygunluk açısından imalat sanayi işletmelerinin uluslararası alanda rekabet edemez olduğu saptanmıştır.

- İşletme düzeyinde rekabet gücü faktörleri açısından, Türkiye imalat sanayi işletmeleri; kaliteyi, fiyatı, marka güvenilirliğini, toplam maliyetleri ve üründe uzmanlaşmayı rekabet gücü üzerinde çok önemli etkisi olan faktörler olarak değerlendirmişlerdir. Rekabet gücü üzerinde çok fazla etkili olmayan faktörler ise, bilişim teknolojisi, dağıtım kanalları ve tanıtım olarak belirtilmiştir.
- Türkiye imalat sanayi işletmelerinin büyük çoğunluğu, ürün kalitesi, müşterilerin taleplerine cevap verebilme hızı, üründe uzmanlaşma düzeyi, firma imajı ve yönetim becerisi açısından kendilerini rekabet gücü yüksek olarak görmüşlerdir.
- İmalat sanayi işletmelerinin sektörel rekabet gücü, rekabet gücünü etkileyen 27 faktör açısından değerlendirilmiştir. Elde edilen bulgulara göre rekabet gücü üzerinde en etkili olan faktörlerin sırasıyla; hammadde maliyeti, pazarlama, enerji maliyetleri ve ürün standartları, enflasyon, finansman maliyeti ile sektörde kullanılan teknoloji olduğu ifade edilmiştir. Bu faktörler içinde rekabet gücü üzerinde etkisi en az olan faktörlerin ise; yabancı yatırımlar, girişimci ortamı, sanayi destek mekanizmaları ve kredilere erişim olanağı olduğu belirtilmiştir.
- Türkiye imalat sanayinin uluslar arası piyasadaki rakipleri başta AB ülkeleri ve diğer ülkelerdir. Elde edilen sonuçlara göre, imalat sanayi işletmelerinin %49.2'sinin AB ülkelerinde işletmeler ile, %54.8'inin diğer ülkelerdeki işletmelerle rekabet edebilecek güçte oldukları görülmüştür.
- AB ülkelerindeki sektörlerle karşılaştırıldığında Türkiye imalat sanayindeki sektörlerin hiç birisi AB ülkelerindeki rakiplerinden daha yüksek rekabet gücüne sahip değildir. Bu sektörlerdeki işletmelerden sadece %15.2'si AB ülkelerindeki rakiplerinden daha yüksek rekabet gücüne sahip iken, %66'sı AB ülkelerindeki rakiplerine göre rekabet güçlerinin daha zayıf olduğunu belirtmişlerdir. AB ülkelerindeki

sektörlerle karşılaştırıldığında rekabet gücü yüksek olduğunu ifade eden işletmelerin oranının en yüksek olduğu sektör Giyim Sanayidir. Bu sektörü Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi ve Gıda, İçki ve Tütün Sanayi izlemektedir. Diğer taraftan Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi ve Makine Sanayindeki işletmelerin rekabet güçlerinin AB ülkelerindeki rakiplerine göre düşük olduğu bulunmuştur.

- İmalat sanayi işletmeleri sektörlerinde rekabet gücünün korunabilmesi için öncelikle teknoloji yenilemeye ağırlık verilmesi gerektiğini vurgulamışlardır. İkinci derecede ise uluslar arası rekabet gücünün korunması için pazarlama işlevlerindeki etkinliğin artırılması gerekliliği ifade edilmiştir.

Türkiye imalat sanayi işletmelerinin tüm faktörler açısından AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumu değerlendirildiğinde özellikle küçük ölçekli işletmelerin gerekli önlemler alınmadığı takdirde AB'ye tam üyelik sürecinde olumsuz yönde en çok etkilenecek işletmeler olduğu saptanmıştır. Tüm ölçekler ve genel imalat sanayinin rekabet gücünü zayıflatan en önemli faktörlerin makro ekonomik ve politik çevre ile ilgili olduğu açıkça görülmüştür. Rekabet gücü alanında yapılan son çalışmalarda Türkiye'nin rekabet gücü sıralamasında en aşağılara düşmesinin en önemli nedeni siyasal ve ekonomik istikrarsızlıktır. Ancak bu istikrarsızlıkların istikrara kavuşturulması ve rekabet için uygun ortamın hazırlanmasıyla imalat sanayindeki potansiyel rekabet gücü hayata geçirilebilecektir. Aksi halde ülkenin sahip olduğu potansiyel kaynaklar ve imkanlar uygun ortam bulamayacağından etkin ve verimli kullanılamayacaktır.

Çalışmanın uygulama bölümünü oluşturan üçüncü bölümde Denizli imalat Sanayi işletmelerinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücü ortaya konmaya çalışılmıştır. Bu çalışmada Denizli imalat sanayinde 2000 yılı itibarıyla verimlilik düzeyi, verimliliği ve optimal kapasite kullanımını engelleyen faktörler ile 1982-2000 arası TFV gelişimi incelenmiştir. Ayrıca imalat sanayi işletmelerinin genel ve sektörel, yurt içi ve yurt dışı rekabet gücü, AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabet durumu ve Gümrük Birliği'nin işletmelerin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkileri, 2002 yılında tamamlanan Denizli İmalat Sanayi Envanteri bulguları kullanılarak analiz edilmiştir.

Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin verimlilik düzeyleri ve sektörel analizinden şu sonuçlar elde edilmiştir:

- Denizli imalat sanayinin genel verimlilik düzeyi girdi, çıktı ve katma değer verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Girdi başına çıktı ve girdi başına katma değer olarak iki şekilde ele alınan bu verimlilik değerlerinden uygulamada ve karşılaştırmalarda daha fazla kullanılan ve daha anlamlı olan girdi başına katma değer verileri temel verimlilik göstergesi olarak kullanılmıştır. Hesaplanan verimlilik oranlarına göre, Denizli imalat sanayinin ortalama verimlilik düzeyi Türkiye ortalamasının altındadır (Bkz. Tablo 2.13 ve Tablo 3.21).
- Sektörler itibariyle baktığımızda Denizli imalat sanayinde birim girdi başına katma değeri en yüksek olan sektörün Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü olduğu, verimliliğin en düşük olduğu sektörün ise Metal Ana Sanayi olduğu tespit edilmiştir. Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe ise genel verimlilik oranı (birim girdi başına katma değer) imalat sanayi ortalamasının biraz üzerindedir.
- Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin işgücü verimliliği, çalışan başına katma değer olarak hesaplanmıştır. Bu şekilde elde edilen işgücü verimliliği değerleri incelendiğinde, çalışan başına üretilen katma değerinin ortalama 17707 \$ olduğu bulunmuştur. Bu değer Türkiye ortalaması olan 33647 \$ ile karşılaştırıldığında neredeyse yarısı kadar olmaktadır. Yani, Türkiye imalat sanayinde çalışan bir işçinin ortalama katma değere olan katkısı Denizli imalat sanayinde çalışan bir işçinin katkısının yaklaşık 2 katıdır (Bkz. Tablo 2.14 ve Tablo 3.23-24).
- İşgücü verimliliğinin sektörel analizinde, Denizli imalat sanayinde işgücü verimliliği en yüksek sektörün 44747 \$ ile Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basın Sanayi olduğu, işgücü verimliliğinin en düşük olduğu sektörün ise 15131 \$ ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörü olduğu bulunmuştur.
- Denizli imalat sanayi işletmelerinin sermaye verimliliği, toplam sabit sermaye stoku ve katma değer verileri kullanılarak hesaplanmıştır. Buna göre toplam sabit sermaye stoku başına elde edilen katma değer itibariyle

Denizli imalat sanayi işletmelerinin ortalama sermaye verimliliği Türkiye ortalamasının altındadır. Sektörlere göre sermaye verimliliği en yüksek sektör Metal Ana Sanayi sektörü, en düşük sektör ise Kimya, Petrol, Kömür ve Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi sektörüdür.

- Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün sermaye verimliliği ise Denizli ortalamasının biraz üzerinde fakat Türkiye ortalamasının altındadır. Türkiye’de tekstilin merkezi konumunda olan Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün sermaye ve emek verimliliğinin Türkiye ortalamasının altında kalması bu sektördeki kaynakların etkin ve verimli kullanılmadığının bir göstergesidir.
- Denizli imalat sanayi işletmelerinin verimliliğini etkileyen ve optimal ekonomik kapasite ile çalışamalarına neden olan pek çok faktör vardır. Bu faktörler açısından Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin optimal kapasite kullanımı ve optimal kapasite ile çalışamama nedenleri analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre Denizli imalat sanayi genelinde optimal kapasite kullanım oranının yüksek olduğu bulunmuştur. Denizli imalat sanayindeki araştırma kapsamına giren toplam 500 işletmenin %54’ü kapasite kullanım oranlarının %80’den fazla olduğunu ifade etmişlerdir. Yine bu işletmelerden %27.6’sı (138 işletme) %100 kapasite ile çalıştığını belirtmiştir. Bu durum Denizli imalat sanayinde kapasite kullanım oranının yüksek olduğunu ve her 4 işletmeden 1 tanesinin %100 kapasite ile çalıştığını ortaya koymaktadır (Bkz. Tablo 3.36).
- Sektörlere göre baktığımızda optimal kapasite ile çalışma oranı en yüksek olan sektör Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörüdür. Bu sektördeki işletmelerin üçte biri %100 ekonomik kapasite ile çalıştığını ve %47’lik büyük bir kısmı ise %70’in üzerinde kapasite ile çalıştığını belirtmişlerdir.(Bkz. Tablo 3.32)
- Denizli imalat sanayindeki işletmelerin optimal kapasite ile çalışamayan %72.4’ünün (362 işletme) optimal kapasite ile çalışamama nedenlerinin başında iç pazardaki talep yetersizliği gelmektedir. Optimal ekonomik

kapasite ile çalışmadığını belirten 362 işletmenin %64'ü optimal ekonomik kapasite ile çalışmadığının en önemli sebebinin iç pazardaki talep yetersizliği olduğu ve bu nedeni dış pazardaki talep yetersizliğinin izlediği görülmektedir. Enerji ve ithal hammadde yetersizliği ise optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerinin içinde en az ağırlığı olan nedenler olarak bulunmuştur (Bkz. Tablo 3.33).

- Sektörlere göre optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenleri her bir sektör için incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre Denizli imalat sanayinde bütün sektörlerde optimal ekonomik kapasite ile çalışmama nedenlerinin başında iç pazardaki talep yetersizliği gelmektedir. Bu nedeni mali imkansızlıklar ve hammadde yetersizliği izlemektedir (Tablo 3.34-40).
- Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyinin incelenmesinde son olarak 1982-2000 yılları arasında TFV gelişimi Malmquist indeksleri yardımıyla değerlendirilmiştir. Bu indeksler yardımıyla verimlilikteki gelişmeler teknik etkinlik ve teknolojik değişim ayırımında analiz edilmiştir. Buna göre 1982-2000 yılları arasında Denizli imalat sanayi iller ortalamasının üzerinde ve yıllık ortalama %2.2 düzeyinde bir TFV artışı göstermiştir. Bu artışın %1.8'i teknik etkinlikteki gelişmeden ve %0.4'ü ise teknolojik değişimdeki pozitif gelişmeden kaynaklanmaktadır. 20 yıllık süreçte en yüksek TFV artışı %14.2 ile 2000 yılında gözlenmiştir. Bunun kaynağı ise %52.3 gibi çok yüksek bir teknolojik gelişmeden ve %25 teknolojik etkinlikteki düşüşten kaynaklanmıştır (Bkz. Tablo 3.41).
- Denizli tekstil sektörünün yoğunlaştığı sanayi merkezlerinden biridir. Bu sektörün 1982-2000 yılları arasındaki TFV gelişimi de Malmquist indeksleri kullanılarak incelenmiştir. Buna göre; sektörün 1982-2000 yılları arası TFV gelişimi yıllık ortalama %1'lik bir artışla diğer illerdeki ortalama %0.2'lik artışın beş katı kadar olmuştur. TFV'deki bu artışın kaynağı ise %1.3'lük teknik etkinlikteki artış ve 50.4 teknolojik değişimdeki negatif gelişmedir (Bkz. Tablo 3.43). Yani TFV artışı kaynakların etkin kullanılmasının sonucu artmıştır. Sonuç olarak Denizli imalat sanayinin son 20 yıldaki TFV gelişimi olumlu bir tablo çizmektedir.

20 yıllık süreçte hem teknik etkinlik hem de teknolojik değişim pozitif bir gelişme göstermiştir. Yine bu dönemde Denizli'nin tanımlayıcı sektörü konumundaki Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayindeki TFV gelişimi de aynı sektörün diğer illerdeki durumundan daha iyidir. Sektörde kaynakların etkin kullanımının bir sonucu olarak 20 yıllık dönemde TFV artmıştır. Sektördeki bu gelişmeler imalat sanayine de yansımakta ve verimlilik artışları beraberinde rekabet gücünde bir artışa da sebep olmaktadır. Bu durumun sonucu olarak Denizli tekstil ürünlerinde dünyanın önde gelen ülkeleri ile rekabet edebilir bir konuma yükselmiştir.

Denizli imalat sanayi işletmelerinin rekabet gücü; yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri, AB ülkeleri karşısındaki rekabet durumları ve Gümrük Birliğinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkileri kapsamında değerlendirilmiştir. Değerlendirmede Denizli imalat sanayi işletmelerinin üretim yapısı (fason üretim temelinde), ihracat yapısı ve rekabet durumu ayrı ayrı ele alınmıştır. Elde edilen sonuçlar şu şekilde özetlenebilir:

- Denizli geneli ele alındığında Denizli'de faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren işletmelerin yarısından fazlasının üretimlerini bir başka firma için (fason olarak) gerçekleştirdikleri görülmüştür. Çalışma kapsamındaki 500 işletmeden, %55'inin (278 işletme) üretimlerinin tamamını veya bir kısmını fason olarak başka işletmeler adına yapmaktadır (Bkz. Şekil 3.1).
- Denizli imalat sanayinde fason üretim yapan işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla fason üretim yapan işletme sayısının Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe olduğu bulunmuştur. Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayinde ise çalışma kapsamına giren işletmelerin hiçbiri fason üretim yapmamaktadır. Fason üretimin en az yapıldığı sektör ise Gıda, İçki ve Tütün Sanayi sektörüdür (Bkz. Tablo 3.44).
- Denizli imalat sanayinde fason üretim yapan işletmelerin bazıları bilinen veya tanınmış dünya markaları adına veya o marka adı altında üretim yapmaktadır. Fason üretim yapan toplam 278 işletmeden 95 tanesi (%34)

bilinen veya tanınmış dünya markası adına veya o marka adı altında üretim yaptığını belirtmiştir (Bkz. Şekil 3.2).

- Denizli İmalat Sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin ihracat yapma durumu incelendiğinde, araştırma kapsamındaki 500 işletmeden 231 tanesinin (%46.2) ihracat yaptığı görülmüştür (Bkz. Şekil 3.3). İhracat yapan işletmelerin sektörel dağılımına bakıldığında en fazla ihracat yapan işletmenin 167 işletme (ihracat yapan işletmelerin %73'ü) ile Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe olduğu bulunmuştur. Bu sektörü 19 işletme ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlimi ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi ve 18 işletme ile Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi sektörü izlemektedir. Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi sektöründe faaliyet gösteren ve araştırma kapsamına giren işletmelerden hiçbirisi ihracat yapmamaktadır (Bkz. Tablo 3.45) .
- Denizli imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri ve AB ülkeleri karşısındaki rekabetçi pozisyonları rekabet gücünü etkileyen faktörler açısından analiz edilmiştir. Yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlik; pazarlama stratejisi, ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi, satış sonrası sunulan hizmet, organizasyon yapısı ve nitelikli işgücü açısından ele alınırken AB ülkeleri karşısındaki rekabetçi pozisyonları; hammadde fiyatları, işgücü maliyeti, kalifiye işgücü, finansman imkanları, döviz kuru politikaları, dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi, teknolojik düzey, işletme kapasitesi, ürün kalitesi, enerji fiyatları ve yürürlükteki mevzuat gibi rekabeti etkileyen faktörler açısından değerlendirilmiştir.
- Elde edilen sonuçlara göre Denizli imalat sanayi genelinde faaliyet gösteren işletmelerin büyük çoğunluğu (yarıdan fazlası) ürünün kalitesi, ürünün fiyatı, ürün çeşidi ve nitelikli işgücü açısından kendilerini yurt içi ve yurt dışı piyasalarda rekabet edebilir bulurken, organizasyon yapısı açısından hem yurt içinde hem yurt dışında kendilerini rekabet edemez görmektedir. Ayrıca bu işletmelerden yarıdan fazlası pazarlama stratejisi ve satış sonrası sunulan hizmet açısından kendilerini yurt içinde rekabetçi görürken yurt dışında rekabetçi görmemektedir. Denizli imalat sanayi

işletmelerinin rekabette en iyi oldukları faktör ise ürün kalitesidir (Bkz. Tablo 3.46).

- Denizli imalat sanayi işletmelerinin yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirlikleri de sektörel olarak ayrı ayrı incelenmiştir. Bu sektörlerden Denizli imalat sanayi içinde ağırlığı en fazla olan Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektörünün yurt içi ve yurt dışı rekabet edebilirliği ile ilgili şu sonuç ortaya çıkmıştır: Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe 275 işletmenin yarısından fazlası; ürün çeşidi, ürün fiyatı, ürün kalitesi ve nitelikli işgücü açısından yurt içi ve yurt dışında rekabet edebilmekte fakat organizasyon yapısı açısından ne yurt içinde ne de yurt dışında rekabet edememektedir (Bkz. Tablo 3.48).
- Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki işletmeler karşısındaki rekabet durumunun analizi sonucu; imalat sanayi genelinde faaliyet gösteren ve çalışma kapsamına giren işletmelerden yarısından fazlası, (%80'i) ürün kalitesi, (%76.4'ü) işgücü maliyeti, (%55.4'ü) kalifiye işgücü ve işletme kapasitesi ve (%55.2'si) hammadde fiyatları açısından, kendilerini AB ülkeleriyle rekabet edecek güçte görmektedir. Diğer taraftan (%91.4'ü) döviz kuru politikaları, (%89.4'ü) yürürlükteki mevzuat, (%88'i) enerji fiyatları, (%84.6'sı) finansman imkanları, (%68.8'i) dış pazarlar konusundaki bilgi düzeyi, (%65.2'si) taşıma (navlun) giderleri ve (%56'sı) teknolojik düzey açısından kendilerini AB ülkelerinde işletmeler ile rekabet edemez görmektedir. AB ülkelerindeki işletmeler karşısında imalat sanayi genelinde rekabette en iyi olunan faktör ürün kalitesi iken rekabette en zayıf olunan faktör ise döviz kuru politikalarıdır (Bkz. Tablo 3.54).
- Denizli imalat sanayi işletmelerinin AB ülkelerindeki rakipleri karşısındaki rekabet durumunun sektörlere göre ayrı ayrı ele alınması ile her bir sektörün rekabette üstün ve zayıf olduğu faktörler de incelenmiştir. Denizli imalat sanayindeki işletmelerin sektörel olarak AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet durumları karşılaştırıldığında; Gıda, İçki ve Tütün Sanayi, Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi, Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Mamulleri Sanayi ve Taş ve Toprağa Dayalı Sanayi

sektöründeki işletmelerin çoğu ürün kalitesi açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi bulurken, Orman Ürünleri ve Mobilya Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu kalifiye işgücü açısından ve Metal Ana Sanayi ile Metal Eşya, Makine ve Teçhizat, Ulaşım Araçları, İlmî ve Mesleki Ölçme Aletleri Sanayi sektöründeki işletmelerin çoğu ise işgücü maliyeti açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında daha rekabetçi bulmaktadır.

- Diğer taraftan, Denizli imalat sanayinde bütün sektörlerde işletmelerin neredeyse tamamı döviz kuru ve politikaları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmelerle rekabet edemez görürken; Metal Ana Sanayi sektöründeki işletmelerin tamamı enerji fiyatları açısından kendilerini AB ülkelerindeki işletmeler karşısında rekabetçi görmemektedir (Bkz. Tablo 3.55-61).
- Türkiye'nin 1996 yılı başında Gümrük Birliği'ne girmesinin imalat sanayi üzerinde olumlu ve olumsuz etkileri olmuştur. Gümrük Birliği'ne geçişin Denizli imalat sanayi işletmelerinin ithalat ve ihracat düzeyi, istihdam düzeyi, üretim miktarı, ürün kalitesi ve çeşidi ile karlılık gibi ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi çalışma kapsamında ele alınmıştır. Buna göre; Denizli imalat sanayi işletmeleri ekonomik faaliyetleri üzerinde Gümrük Birliği'nin çok fazla etkisi olmadığını ifade etmişlerdir. Gümrük Birliği'nin olumsuz etkisi en çok karlılık üzerinde olurken, en çok ürün kalitesi olumlu etkilenmiştir. Denizli imalat sanayi işletmelerinin %75'ten fazlası ise ithalat ve istihdam düzeylerinin Gümrük Birliği sürecinden etkilenmediğini belirtmişlerdir (Bkz. Tablo 3.62).
- Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki sektörel etkisi ise her bir sektör için ayrı ayrı ele alınmıştır (Bkz. Tablo 3.63-69). Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe faaliyet gösteren işletmelerinin ekonomik faaliyetleri üzerindeki etkisi ise şu şekilde olmuştur: Bu sektördeki işletmelerden Gümrük Birliği'nin ekonomik faaliyetleri üzerinde olumsuz etkisi olduğunu söyleyen işletmelerin en çok karlılıklarının olumsuz etkilendiği ve olumlu etkisi olduğunu ifade eden

işletmelerin ise en çok üretim miktarı ve karlılıklarının olumlu etkilendiği ifade edilmiştir. Ayrıca Gümrük Birliği'nin bu sektördeki işletmelerin büyük çoğunluğunun ithalat düzeyi üzerinde bir etkisinin olmadığı anlaşılmıştır (Bkz. Tablo 3.64).

- Son olarak Gümrük Birliği'nin Denizli imalat sanayi işletmelerinin yatırım kararları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Gümrük Birliği sonrası yeni yatırım yapan işletmelerin hangi alanda yatırıma yöneldikleri imalat sanayi geneli ve alt sektörler itibariyle değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; Denizli imalat sanayi işletmelerinin %58'i (290 işletme) Gümrük Birliği sonrası toplam 656 yeni yatırım yapmışlardır. Yeni yatırım yapan işletmelerin en fazla yatırım yaptığı alan kaliteyi iyileştirme ve kapasite artırılması amacına yöneliktir. Bu alanları maliyet düşürme ve yeni ürün üretilmesi amacıyla yapılan yatırımlar izlemektedir (Bkz. Tablo 3.70-71).
- İmalat sanayi alt sektörlerine göre Gümrük Birliği sonrası yapılan yeni yatırım yapan işletmeler ve yatırım alanları incelendiğinde; Gümrük Birliği sonrası en fazla yatırımın Dokuma, Giyim Eşyası ve Deri Sanayi sektöründe ve kaliteyi iyileştirme amacıyla yapıldığı tespit edilmiştir (Bkz. Tablo 3.72).

Buraya kadar Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün ortaya konulması amacıyla Denizli İmalat Sanayi Envanteri bulguları kullanılarak yapılan analizlerin sonuçları özetlenmiştir. Ortaya çıkan bu tablo üzerine Türkiye ve Denizli imalat sanayinin verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün artırılabilmesi için alınabilecek önlemler şu şekilde ifade edilebilir:

- 21. yüzyılda işletmelerin ve ülkelerin geleceğine yön verecek olan rekabet gücünün temel belirleyicisi verimlilik artışlarıdır. Bu yüzden rekabet gücünün kazanılmasında ve sürdürülmesinde verimlilik artışını sağlayacak politika ve stratejiler birinci derecede öncelikli olarak uygulamaya geçirilmelidir.
- Ekonomik gelişmenin, ulusal refahın ve bireysel yaşam standardının yükselmesinin temel taşı olan verimliliğin, toplumun her kesimi tarafından bilinçli olarak anlaşılması için gerekli çaba ve gayret gösterilmelidir. Bu

amaçla, verimliliğin öneminin anlaşılması ve anlatılması için her birey üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmelidir.

- Türkiye ve Denizli’de verimliliği ve rekabet gücünü etkileyen en önemli sorunlar kalifiye işgücünün yetersizliği, teknolojik altyapıdaki yetersizlikler, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık ile yürürlükteki mevzuatlardır. Verimlilik artışı ise nitelikli işgücü, teknolojik gelişme ve istikrarlı bir makro ekonomik ortamı gerektirmektedir. Bu noktada, işgücünün eğitimi, teknolojik yatırım ile siyasi ve ekonomik istikrar konuları öncelikle ele alınmalıdır.
- Ülkeler göre farklı olan rekabet gücünün gerçek kaynağı insandır. Eğitim ise bu kaynağa yapılan yatırım olup, bu kaynağın geliştirilmesini ve nitelik kazanmasını sağlayan en önemli faktördür. Bu nedenle bütçeden eğitime, -özellikle sanayinin rekabet gücü için mesleki ve teknik eğitime- daha fazla kaynak ayrılarak, çalışanlarının niteliği ile bilgi ve beceri düzeyinin yükseltilmesi sağlanmalıdır.
- Hızlı bir değişim ve dönüşüm sürecinde ayakta kalmanın yolu, bilgi ve iletişim alanlarında gerekli altyapının oluşturulup teknolojik değişime ayak uydurabilmek ile mümkündür. Türkiye ve Denizli sanayisi teknolojik altyapı bakımından gelişmiş ülkelerin çok gerisindedir. Teknolojik altyapı yatırımlarının yapılamaması sanayileşme hızını yavaşlatmakta ve dolayısıyla verimliliği düşürerek ülkenin rekabet gücünü zayıflatmaktadır.
- Dünya ile entegrasyonunu gerçekleştirebilmek için Türkiye’nin eskiyen teknolojik altyapısını bir an önce değiştirip, gelişen son teknolojileri uygulamaya başlamalıdır. Bu amaçla kendi teknolojisini üretmek üzere çalışmalar yapan, AR-GE faaliyetlerinde bulunan kurum ve kuruluşlara gerekli imkanlar ağılanmalı ve teknoloji gelişme bölgelerinin kurulması teşvik edilmelidir. Ayrıca bilgi teknolojilerinden yeterince faydalanabilmek için internet sistemi altyapısının daha sağlam oluşturulup maliyetlerin düşürülmesi gerekmektedir.
- Değişen dünya ile beraber yönetim teknikleri de değişmektedir. İşletmelerin küreselleşen dünyada yaşanan hızlı değişim sürecine ayak uydurabilmeleri için yeni yönetim tekniklerini uygulayarak verimliliğin

artırılması, ürün ve hizmetin ucuz ve kaliteli olması ve müşteriye daha hızlı ulaşabilmesi sağlanmalıdır. Bunun için, Toplam Kalite Yönetimi, Değişim Mühendisliği, Zaman Yönetimi, Yalın Üretim, Yalın Organizasyon, İnsan kaynakları Yönetimi gibi yeni yönetim tekniklerinin yerleşmesi ve esnek üretim modellerinin benimsenmesi teşvik edilmelidir. Bu noktada, Denizli imalat sanayi işletmelerinin aile şirketleri olmaktan kurtulup daha büyük ve yeni organizasyonlar haline gelerek geleneksel yönetim anlayışını bir an önce terk etmeleri gerekmektedir.

- Rekabetçi ortamda mal ve hizmet üreten işletmeler için ürün yelpazesini yeni ürünler ile zenginleştirmek ve bu ürünleri rakiplerden daha önce piyasaya sürebilmek için işletmenin pazarlama stratejileri çok önemlidir. Rekabet gücünün artırılmasında önemli kriterlerden biri olarak kabul edilen yeni ürünler, ürün geliştirme ve girişimcilik, yatırımların ve onun getirdiği ekonomik büyümenin arkasındaki en önemli güçtür. Bu güç ülkelerin kalkınmasında anahtar rol oynamaktadır. Ekonomik büyümenin sürdürülmesinde uluslar arası pazarlarda rekabet edebilecek ortamın oluşturulmasını sağlayacak tüm yasal, teknolojik ve ekonomik yapılanmalar büyük rol oynamaktadır. Bu konuda en büyük görev devlete düşmektedir. Bu konuda devlet üzerine düşen sorumluluğu yerine getirmelidir.
- Devlet politikalarının rekabeti destekleyecek şekilde oluşturulması, sadece siyasi değil ulusal bir sorumluluktur. Bu sorumluluk anlayışı içinde ilgili tüm tarafların genel ekonomi politikalarının oluşturulmasında katkısı ve desteği sağlanmalıdır. Bu amaçla ülke ekonomisinin büyümesini sağlayacak yatırımlar ve ihracatın artırılması için, devlet; ihracata destek verecek, yatırımı özendirerek ve sanayinin gelişmesini temin edecek altyapı yatırımlarını hızla uygulamaya koymalıdır. Özellikle, üretiminin yarısından çoğunu ihraç eden Denizli sanayisinin gelişmesi ve uluslar arası pazarda rekabet gücü kazanabilmesi için gerekli teşvik ve desteklemelerin bürokratik ve mevzuat engellerinden arındırılarak sanayiciye ulaştırılması gerekmektedir.

- İşletmelerin rekabet gücünü ve verimliliğini artıracak istikrarlı bir makro ekonomik ortamın oluşturulabilmesi için gerekli sosyal düzenlemeler ve endüstri ilişkileri alanındaki yasaların devlet tarafından bir an önce çıkarılıp işgücü maliyetleri düşürülmelidir.
- Yeni dünya düzeninde ekonomik entegrasyonlar içinde bulunmak rekabet gücünün kazanılmasını ve sürdürülebilmesini kolaylaştırmaktadır. Uluslar arası ekonomik faaliyetlere açık olarak ekonomik entegrasyonlar içinde yer almak, yüksek yaşam standartlarına ulaşmak, bu standardı sürdürülebilmek ve küreselleşen dünyada rekabete ayak uydurabilmek için şarttır. Bu nedenle AB'ne tam üyelik Türkiye'nin geleceği açısından büyük önem taşımaktadır. Dış ticaretimizde önemli bir yere sahip olan bu birlik içinde bulunmamız gerek Avrupa'nın gerekse Türkiye'nin yararları açısından ortak hedef olmalıdır.
- Türkiye'nin dış ticaretinde AB kadar dünyadaki diğer ekonomik ve ticari birlikler de önemlidir. Amerika, Asya ve Afrika kıtasındaki ticari birlikler Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesinde önemli bir potansiyel oluşturmaktadır. İhracatın bu potansiyel pazarlara yönlendirilmesinde uygulanacak etkin dış ticaret politikaları ile Türk ürünlerinin alternatif pazarlarda tanınması ile pazar çeşitliliği sağlanarak, Türkiye'nin bağımlı olduğu pazarlarda yaşanan ekonomik durgunluğun ihracatı ve rekabet gücünü doğrudan etkilemesi engellenmelidir.
- Dünyada genel eğilim incelendiğinde önemi gün geçtikçe artan Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), istihdam içindeki paylarının yüksek olması ve esnek yapılarından dolayı potansiyel rekabet gücü yüksek işletmelerdir. Esnek ve dinamik yapılarından dolayı değişen şartlara daha kolay uyum sağlayabilmeleri, çalışanların azlığı nedeniyle yönetimlerinin kolaylığı ve dayanışma ve yardımlaşmanın kuvvetli olması gibi pek çok avantaja sahip olan KOBİ'ler, Türkiye'de önemli sorunlarla karşı karşıyadır. Nitelikli eleman istihdam edememeleri, tam kapasite ile çalışamamaları, hammadde ve yarı mamul madde teminindeki zorluklar, ihracatta mevzuatta ilgili problemler, bürokratik engeller ve finansman sıkıntısı gibi sorunlar nedeniyle verimlilikleri düşük olan KOBİ'lerin dış

pazarlardaki rekabet gücü de düşük olmaktadır. Türkiye’de ekonomik büyümenin itici gücünü oluşturacak yeteneğe sahip olan KOBİ’lerin önündeki problemlerin bir an önce halledilmesi gerekmektedir. Bu problemlerin çözümünde ise en büyük görev devlete düşmektedir.

- Devletin KOBİ’lerin problemlerinin çözümünde üzerine düşen görevler ve sağlayacağı destekler şunlardır:
- KOBİ’lerin finansmanla ilgili problemlerinin çözümünde, bankaların uygun kredi şartları sağlamaları, leasing ve faktoring türü finansman imkanlarının tanıtılması ve kullanımının teşvik edilmesi gerekmektedir.
- İhracatla ilgili mevzuat düzenlemelerinin bir an önce gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca aynı ürünü üreten işletmeler başta olmak üzere ihracat organizasyonları kurulmalıdır.
- KOBİ’lerin küçük aile şirketleri olmaktan çıkarılıp sermaye yapıları güçlendirilmelidir.
- KOBİ’lerin teknolojik gelişmeleri takip etmelerinin sağlanması ve katma değeri yüksek sektörlerin devlet tarafından desteklenmesi gerekmektedir.
- KOBİ’lerin teknolojik gelişmelerden haberdar olmak ve nitelikli eleman istihdamını sağlamak amacıyla başta üniversiteler olmak üzere ilgili kurumlarla işbirliği yapılmalıdır.
- Bu noktada bir KOBİ şehri olan Denizli imalat sanayinde mekansal özelliklerinin belirlenip kilit sektörlerin teşvik edilmesi gerekmektedir. Özellikle tekstil mekanı olarak bilinen Denizli sanayinde Serbest Dış Ticaret Şirketleri (SDŞT) kurularak üretiminin yarıdan fazlasına ihraç eden Denizli tekstil işletmelerinin desteklenmesi gerekmektedir.
- Yine Denizli imalat sanayinde etkin rol oynayan fason üretimin kurumsal bir organizasyonla kurumsallaşması sağlanmalı, böylece faaliyetleri verimli hale getirilen bu işletmelerin hukuki altyapı oluşturularak yeni pazarlara açılmaları ve yeni ürün geliştirmeleri sağlanmalıdır.
- Denizli sanayi il merkezinde toplanmıştır. Bu yoğunlaşmanın sonucu ortaya çıkan dışsal ekonomilerin olumlu etkileri yanında bir merkezde yoğunlaşma belirli bir büyüklükten sonra negatif dışsallıkların da ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. Bu nedenle Denizli il merkezinin dışında

ve ilçelerde yeni çekim merkezleri oluşturulmalıdır. Çekim merkezlerinin oluşturulmasında organize sanayi bölgelerinin rolü önemlidir.

- Türkiye’de üniversite-sanayi işbirliğinin bazı örnekleri görülmekle beraber yetersizdir. Sanayi ile akademik ortamı birleştiren, bilimsel ve teknolojik buluşların üretime kazandırılmasında önemli rol üstlenen teknoloji geliştirme bölgelerinin kurulmamış olması da böyle bir işbirliğinin gelişmesini önlemiştir. Bu nedenle Denizli’de sanayi ve üniversite işbirliğinin daha verimli ve etkin çalışmasını sağlayacak teknoparklar bir an önce kurulmalıdır.

Son söz olarak: *“Ulusal düzeyde rekabet edebilirlik konusunda tek anlamlı kavram ulusal verimliliktir. Hayat standardının yükselmesi, bir ulusun firmalarının her zaman yüksek verimlilik düzeyine ulaşma ve verimliliği artırma kapasitesine bağlıdır. Verimliliğin sürekli artması kendi kendini sürekli yenileyen bir ekonomiyi gerektirmektedir. Bir ulusun firmaları, ürün kalitesini yükselterek, ürüne “cazip(çekici)” özellikler kazandırarak ya da üretimde verimliliği artırarak mevcut sanayilerdeki rekabet gücünü artırmalıdır.”*

Verimlilik ve rekabet konusunun gittikçe önem kazanması sonucu önümüzdeki yıllarda bu konuların daha özel ve detaylı olarak inceleneceği beklenmektedir. Bu çalışmada ele alınan analizin daha derinlemesine ve ayrıntılı olarak uygulanmasıyla verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün özellikle bölgesel ekonomiler ekseninde incelenmesi sonucu daha faydalı ve etkin çalışmalar ortaya çıkacaktır.

KAYNAKLAR

- AKAL Zühal, **İşletmelerde Performans Ölçümü ve Denetimi**, Ankara : MPM Yayınları No: 473, 1992
- AKDİŞ Muhammet, **Para Teorisi ve Politikası**, İstanbul : Beta Basım Yayım ve Dağıtım A.Ş., 2001
- AKIN H. Bahadır, “*Türkiye’de Girişimcilik ve Memurluk Üzerine Mustafa Suphi ve Prens Sabahattin’den Mülhem Bir Analiz*”, Nisan 2004 (http://www.stratejiyonetim.net/girisimcilik_memurluk.htm)
- AKTAN Can, “*Ekonomik Hastalıklar*”, Mart 2004 (<http://www.canaktan.org/ekonomi/ekonomik-hastaliklar/hastaliklar/eksik-rekabet.htm>)
- AKTAN Can, “*İktisat Okulları*”, Nisan 2004 (<http://www.canaktan.org/ekonomi/iktisat-okullari/okullar/keynezyen.htm>)
- AKTAN Can, “*Yeni Trendler*”, Nisan 2004 (http://www.canaktan.org/yeni-trendler/yeni-rekabet/uluslararası.htm#_ednref2)
- ALPUGAN Oktay ve diğerleri, **İşletme Ekonomisi ve Yönetimi**, İstanbul : Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 1993
- APAN Caner, “*Prodüktivite Ölçümleri*”, Mart 2004 (<http://www.ytukvk.org.tr/arsiv/produk.htm>)
- ARKIŞ Nurdoğan, **Verimlilik ve Verimli Davranış Biçimi**, Ankara : MPM Yayınları, 1998
- ARSLAN Halil, **GAP Bölgesinde Rekabetçi Sektörler**, Ankara : MPM Yayınları No: 657
- ATALAY Nevda, BİRBİL Dilek ve DEMİR Nazmiye, **Rekabette Öncü Sektörler**, Ankara : MPM Yayınları No: 652, 2001
- AYDIN Alper, **İmalat Sanayi ve Alt Kollarında Verimlilik Göstergeleri (Verimlilik, Üretim, İstihdam, İşçi-Saat, Ücret)**, Ankara : MPM Yayınları No: 649, 2001
- AYGÜNEŞ Arzu, “**Türk Endüstrisinin Avrupa Topluluğu Karşısındaki Rekabet Gücü: Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Bir Yaklaşım**” (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1998)
- BARDAKÇI Ahmet, **Denizli İmalat Sanayinin Pazarlama ve Rekabet Gücü**, Denizli : Denizli Sanayi Odası Yayınları, 2003

BAŞ Melih, **İşletmelerde Verimlilik Denetimi, Ölçme ve Değerlendirme Modelleri**, Ankara : MPM Yayınları No: 435, 1991

BERNOLAK Imre, “*Effective Measurement and Successful Elements of Company Productivity: The Basis of Competitiveness and World Prosperity*”, **International Journal of Production Economics**, Cilt 52, 1997

BİLGİN Mehmet Hüseyin, “*Değişen Rekabet Dengeleri, Yeni Yönetim Anlayışı ve Türkiye*”, **Çimento İşveren Dergisi**, Cilt: 13, Sayı: 6, Kasım 1999

BAKİ Birdoğan, “*İşletme Kaynakları Planlamasının (İKP-Enterprise Resource Planning: ERP) Dünü, Bugünü ve Yarını*”, **Uludağ Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt: 19, Sayı: 4, Aralık 2001 (<http://iktisat.uludag.edu.tr/dergi/7/baki/baki.htm>)

BOCUTOĞLU Ersan, BERBER Metin ve ÇELİK Kenan, **Makro İktisada Giriş**, Rize : Dilara Yayınevi, 2003

BİRSEN Osman, “*En İyi Ekilecek Alan: Denizli*”, **Ekol Denizli Sanayi Odası Dergisi**, Şubat 2002

BORATAV Türkcan, **Türkiye’de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT’ler**, İstanbul, 1993

BOZTEPE Rasih, “**İşletmelerde Verimliliğin Ölçülmesi, Değerlendirilmesi ve Artırılmasına Sistemik Yaklaşım**” (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, 1991)

BÜYÜKKILIÇ Deniz, **OECD Ülkelerinde Ekonomik Başarım ve Verimlilik Karşılaştırmaları (1984-1985)**, Ankara : MPM Yayınları No: 623, 1998

BÜYÜKKILIÇ Deniz, **OECD Ülkelerinde Ekonomik Başarım ve Verimlilik Karşılaştırmaları (1984-1995)**, Ankara : MPM Yayınları No: 623, 1998

BÜYÜKKILIÇ Deniz, **Türkiye ve AB Ülkelerinde Ekonomik Başarım ve Verimlilik Karşılaştırmaları (1990-1999)**, Ankara : MPM Yayınları No: 51

CHACHOLIADES Mitliades, **International Trade Theory and Policy**, Singapur : McGraw Hill Inc., 1978

COŞKUN Recai, GEYİK Mahmut, “*Türkiye’nin Rekabet Gücünün Değerlendirilmesinde Bir Yöntem Önerisi: TOWS Matrisi*”, **II. Ulusal Orta Anadolu Kongresi (Küresel Rekabette Yeni Rekabet Stratejileri, 17-19 2002 Niğde)**, Ankara : MPM Yayınları No: 666, 2002

Çağdaştoplum, 12 Nisan 2004 (<http://www.cagdastoplum.org/bilgi/atadonemi/ekonomipolitik5.htm>)

ÇAKIR Kutlu, CİVAN Mehmet, “*Sanayinin Rekabet Gücü ve Gaziantep Uygulaması*”, **II. Ulusal Orta Anadolu Kongresi: “Küresel Rekabette Yeni Verimlilik Stratejileri”** (17-19 Ekim 2002 Niğde), Ankara : MPM Yayınları No: 666

ÇAKIR Mesut, “**İmalat Sanayi Tarihsel Gelişimi, Kilit Sektör Belirlenmesi ve İmalat Sanayi Sektörlerinin İthalata Bağımlılığının Çözümlemesi**” (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1996)

ÇAPAR Gökşin, “**Verimlilik Ölçümü Nedir? AT-Türkiye ve Metal Sektöründe Makro Düzeyde Verimlilik Ölçümü Araştırması**” (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi İşletme İktisadi Enstitüsü, 1991)

ÇAPOĞLU Gökhan, “*Rekabet Kavramı ve Rekabeti Koruma Yasa Tasarısı*”, **Türkiye İktisat Dergisi**, Yıl: 5, Sayı: 14, 1993

ÇOBAN Orhan, “**Türkiye Tekstil Endüstrisinin Üretim Yapısı ve Karşılaştırmalı Rekabet Gücü**” (Basılmamış Doktora Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2001)

Denizli Sanayi Odası, **Denizli İmalat Sanayi Envanteri**, Denizli, 2002

Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönü İle Denizli 1995**, Denizli : Denizli Ticaret Odası Yayınları No: 22, 1996

Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönü ile Denizli 1999**, Denizli Ticaret Odası Yayınları: 26, 2000

DİE, **1989 Yıllık İmalat Sanayi İstatistikleri**, Ankara, 1990

DİE, **İstatistik Konular** (www.die.gov.tr)

DİE, **Türkiye Milli Geliri ve Harcamaları, 1948-1972**, Yayın No: 680, Ankara, 1973

DİLMEN Ahmet Alpay, “*Küresel Üretim*”, ASO : Asomedy, Eylül-Ekim 2003, Temmuz 2003 (<http://www.aso.org.tr/asomedyay/eylul-ekim2003/buyuteceyylul-ekim2003.html>)

DOĞAN Üzeyme, **Verimlilik Analizleri ve Verimlilik-Ergonomi İlişkileri**, İzmir : İzmir Ticaret Borsası Yayınları No: 31, 1987

DPT, **Türkiye Sanayi Politikası (AB Üyelğine Doğru)**, Ağustos 2003 (http://www.fp6.org.tr/web/e_dokuman/turkey/sanayi_tr.pdf)

DPT, **III. BYKP 1975-1979**, Ankara, 1975

DPT, **V. BYKP 1985-1989**, Ankara, 1985

DPT, **VI. BYKP 1990-1994**, Ankara, 1989

DPT, **VIII. BYKP 2001-2005**, Ankara, 2002

DPT, **VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı**, Mayıs 2004
(<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8str.pdf>)

DPT, **Temel Göstergeler içinde Ekonomik ve Sosyal Göstergeler**, Nisan 2004
(www.dpt.gov.tr)

DWYER Larry, FORSYTH Peter ve RAO Prasada, “*The Price Competitiveness of Travel And Tourism: A Comparison of 19 Destinations*”, **Tourism Management**, Cilt: 21, 2000

EKOL Denizli Sanayi Odası Dergisi, “*Cumhuriyetin 100. Yılında Nasıl Bir Denizli?*”, Şubat 2002

EMMC, Avrupa Değişimi İzleme Merkezi, Mayıs 2004
(<http://www.emcc.eurofound.eu.int/content/organisation/eu004o.html?p1=topic&p2=Competitiveness>)

ERARI Ferhat, “*Küreselleşme Sürecine KOBİ’lerin Verimlilik Düzeyi ve Rekabet Gücü*”, **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 2002/1, Ankara : MPM Yayınları, 2002

EREN Erol, “*Günümüzde Verimliliğin Değişen Boyutları ve İşletmeler Üzerine Etkileri*”, **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi**, Cilt: 24, Sayı: 2, 1995

ERS (Economic Research Service, ABD Tarım Bölümü Ekonomik Araştırma Servisi) (<http://www.ers.usda.gov/briefing/agresearch/questions/aprdqa1.htm>)

ERTUĞRUL İrfan, **Denizli İmalat Sanayinde Verimlilik ve AR-GE Faaliyetleri**, Denizli : Ekin Kitabevi, 2003

EYLEM: Etkin Yönetim Liderlik Eğitim Merkezi, “*Rekabetçi Üstünlük Stratejileri*”, Mayıs 2002 (<http://www.eylem.com/strateji/wrekabet.htm>)

FABRICANT Solomon, “*Perspective on Productivity Research*”, **Journal of the International Association for Research in Income and Wealth**, 1984

FERRIER Garry D., KLINEDINST Mark ve LINWILL Carl B., “*Static and Dynamic Productivity Among Yugoslav Enterprises: Components and Correlates*”, **Journal of Comparative Economics**, Cilt 26, 1998

Filozof (<http://www.filozof.tripod.com/iktisad.html>)

FOURASTİE Jean, **Prodüktivite**, çev. Bedri Işıl, Ankara : MPM Yayını No: 4, 1968

GÜRAK Hasan, “MPM Verimli mi? MPM ve Makro-Verimlilik”, **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 2003/3, 2003

HAN Ergül, “Piyasa Ekonomisi (II)”, ASO : Asomedy, Haziran 2002 (<http://www.aso.org.tr/asomedy/haziran2002/dosyahaziran2002.html>)

HANNULA Mika, “Total Productivity Measurements Based on Partial Productivity Ratios”, **International Journal of Production Economics**, Cilt: 78, Sayı: 1, 2002

HENDERSON Dan, “Anatomy of Competition”, **Journal of Marketing**, Cilt: 47, 1983

HENDERSON James M. ve Quant Richard E., **Mikro İktisat Matematiksel Bir Yaklaşım**, çev. Muzaffer Sarımışeli ve diğ., Ankara : Gazi Kitabevi, 1998

Hong Kong Verimlilik Meclisi Internet adresi (<http://www.hkpc.com>)

HOŞGÖR Raşit, **Emek Verimliliğinin Ölçümü**, Ankara : MPM Yayınları No: 142, 1979

IMD, Dünya Rekabet Gücü Sıralaması 2003, Mart 2003 (<http://www02.imd.ch/wcy/ranking/>)

İktisadi Kalkınma Vakfı, **AB ve Türkiye-AB İlişkileri Temel Kavramlar Rehberi**, İstanbul : İKV Yayınları No: 172, 2003, s. 235-243

İNCİR Gülten, “Verimlilik Nedir?” , **Verimlilik Dergisi**, Sayı : 1998/4 , Ankara : MPM Yayınları, 1998

İSLAMOĞLU Hamdi, “Verimlilik Yönetim ve Kültür İlişkisi”, **I. Verimlilik Kongresi**, Ankara : MPM Yayınları No: 454

İstanbul Sanayi Odası, **İmalat Sanayinin Rekabet Gücü AB ve Diğer Rakip Ülkelerle Karşılaştırma**, İstanbul : İSO Yayınları No: 2002/16

JURISON Jaak, “Reevaluating Productivity Measures”, **Information System Management**, Cilt 14, 1997

KAO Chiang, “Productivity Improvement: Efficiency Approach versus Effectiveness Approach”, **Ninth World Productivity Congress (New Visions and Strategies for the Next Century: People, Technology and Productivity)**, Cilt: 1, (İstanbul : 1995)

KARLUK Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi / Tarihsel Gelişim ve Yapısal Değişim**, İstanbul : Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., 1996

KASIMOĞLU, “Çanakkale Ekonomisinin Sürdürülebilir Rekabet Gücünün Dinamik Elmas Modeliyle Analizi”, **Yerel Ekonomilerin Sürdürülebilir Kalkınması ve Çanakkale Örneği**, Ankara : Türkiye Ekonomi Kurumu, 2002

KELLEÇİ Mehmet Ali, **Bilgi Ekonomisi, İşgücü Piyasasının Temel Aktörleri ve Eşitsizlik: Eğilimler, Roller, Fırsatlar ve Riskler**, Ankara : DPT Yayın No: 2674, 2003

KENDRICK John W., **Productivity Trends in the United States**, Princeton : Princeton University Press, 1961

KEPENEK Yakup ve YENTÜRK Nurhan, **Türkiye Ekonomisi**, İstanbul : Remzi Kitabevi, 1994

KING William, **Essential Principles of Economics**, Drexel Üniversitesi, Nisan 2004 (<http://william-king.www.drexel.edu/top/prin/txt/MPCh/firm8.html>)

KİBRİTÇİOĞLU Aykut, “Uluslar Arası rekabet Gücüne Kavramsal Bir Yaklaşım”, **Verimlilik Dergisi**, Ankara . MPM Yayını, Sayı: 2002/1

KOBU Bülent, **Üretim Yönetimi**, İstanbul : İ.Ü. İşletme Fakültesi Yayınları No: 260, 1994

KORKMAZ Adil, **Türk İmalat Sanayinde Verimlilik Göstergeleri 1987-1994**, Ankara : MPM Yayınları No: 607, 1997

KOUTSOYIANNIS Anna, **Modern Mikro İktisat**, çev. Muzaffer Sarımeşeli, Ankara : Teori Yayınları, 1987

KÖROĞLU Kazım, **Verimlilik Yönetimine Japon Yaklaşımı ve Krusawa Modeli**, Ankara : MPM Yayınları No: 507, 1993

KÖSE Yaşar, “Savunmaya Ayrılan Kaynakların Etkin ve Rasyonel Kullanımı”, BTYM Yayın No: 249, 2001 (<http://www.kho.edu.tr/yayinlar/btym/yayinlistesi/yayinlar/Yayin2001/249>)

LAWLOR Alan, **Productivity Improvement Manual**, United Kingdom : Gower Pub. Ltd, 1985

MANSFIELD Edwin, **Micro-Economics: Theory and Applications**, USA : W.W. Norton&Company, 5. Ed., 1985

MPM, **Türkiye’de Verimlilik, Kalkınma ve Çevre Etkileşimi**, Ankara : MPM Yayınları No: 653, 2001

- MULUK Zehra, BURCU Esra, DNACIOĞLU Nazan, **Türkiye’de Kalite Olgusunun Gelişimi (1299-1990)**, İstanbul : Kalder Yayınları No: 30, 2000
- ODABAŞI Mesut, **Verimlilik Diye Diye (Söyleşiler)**, Ankara : MPM Yayınları No: 596, 1997
- OECD, **Makrothesaurus**, Aralık 2003 (<http://info.uibk.ac.at/info/oecd-macroth/en/1729.html>)
- OECD, **OECD Productivity Manuel: A Guide to the Measurement of Industry-Level and Aggregate Productivity Growth**, Paris : OECD, 2001
- OĞUZ Fuat, “*Bilgi, Regülasyon ve Rekabet: Bir Piyasa Süreci Yaklaşımı*”, Mart 2004 (http://www.bilgiyonetimi.org/cm/pages/mkl_gos.php?nt=218)
- OĞUZ Fuat, “*Piyasa Süreci Teorisi: Tarihsel Gelişim*”, **Liberal Düşünce Dergisi**, Sayı: 21, 2001
- ÖKÇÜN A. Gündüz, **Türkiye İktisat Kongresi: Haberler-Belgeler-Yorumlar**, Ankara : Sermaye Piyasası Kurulu Yayın No: 59, 1997
- ÖNEY Erden, **Verimlilik Kavramları ve Ölçülmesi**”, Ankara : SBF Yayınları No: 265, 1968
- ÖZGEN Hüseyin, “*Verimliliğe Dayalı Organizasyonlar*”, **Verimlilik Dergisi**, Sayı: 2000/3, Ankara : MPM Yayınları, 2000
- ÖZKAN Nuri, “*Verimlilik Mutlaka Artırılmalıdır*”, **Kalkınmada Verimlilik Anahtar Gazetesi**, MPM Aylık Yayın Organı, Temmuz 2001
- PASS Christopher, DAVIES Leslie, LOWES Bryan, **Dictionary of Economics**, London : Collins, 2000
- PORTER Micheal E., “*The Competitive Advantage of Nations*”, **Michael E. Porter on Competition and Strategy**, USA : Harward Business Review, 1991
- PROKOPENKO Joseph, **Verimlilik Yönetimi: Uygulamalı El Kitabı**, çev. Olcay Baykal, Nevda Atalay ve Erdemir Fidan, Ankara : MPM Yayınları No: 476
- PROKOPENKO Joseph, **Globalization, Alliances and Networking: A Strategy for Competitiveness and Productivity**, Geneva : ILO Yayını, 1997
- Rekabet Kurumu, “*Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun: Genel Gerekeşi*”, Nisan 2004 (<http://www.rekabet.gov.tr/word/genelgerekce.doc>)
- REVE Torger, “*European Industrial Competitiveness*”, **Ninth World Productivity Congress, New Visions and Strategies for the Next Century:**

People, Technology and Productivity, 4-7 Haziran 1995, Ankara : MPM Yayınları, 1995

ROY Robin ve RIEDEL Johann, “*Design and Innovation in Successful Product Competition*”, **Technovation**, Cilt 17, 1997

SAMUELSON Paul A., **Economics: An Introductory Analysis**, USA : McGraw Hill Inc., 6. Bas., 1964

SEYİDOĞLU Halil, **Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük**, İstanbul: Güzem Yayınları, 1999

SEYREK İsmail, “*Küreselleşme Sürecinde İktisat Politikaları ve Yakınsama Tezi*”, **Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Cilt: 4, Sayı: 2, 2002

SINK Scott D., “*Much Do About Productivity: Where Do We Go From Here*” **Industrial Engineering**, Cilt XV, Sayı 10, 1983

SÖDERSTEN Bo, **International Economics**, London : The Macmillan Pres Ltd., 1972

SUIÇMEZ Halit, **Gümrük Birliği’nde Rekabet ve İstihdam**, Ankara : MPM Yayınları No: 579, 1996

SUMANTH David J., EINSRUCH Norman G., “*Productivity Awareness inThe US: A Survey of Some Major Corporations*”, **Industrial Engineering**, 1980

ŞAHİN Hüseyin, **Türkiye Ekonomisi**, Bursa : Ezgi Kitabevi Yayınları, 2002

ŞENEL Dilek, “*Verimlilik ve Tarımsal Verimliliği Belirleyen Temel Faktörler*”, **Doğu Karadeniz Bölgesinde Tarımsal Üretimin Verimlilik Sorunları Sempozyumu**, Ankara : MPM Yayınları No: 404, 1990

ŞİMŞEK Levent, **İmalat Sanayinde Yüksek Verimlilik**, Ankara : MPM Yayınları No: 34, 1983

TÜBİTAK, “*2023 Yılında Türkiye*” Çalışma Raporu, Nisan 2004 (<http://vizyon2023.tubitak.gov.tr/teknolojiongorusu/paneller/makinevemalzeme/raporlar/Ek9.pdf>)

Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası (MESS), **Dünyada ve Türkiye’de Rekabet**, İstanbul : MESS Yayın No: 250, 1997, s. 21-22

Türkiye İşçi Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), **Türkiye’nin Rekabet Gücü (AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı)**, Ankara : TİSK İnceleme Yayınları No: 15, 1996

TUNA Yusuf, **Tarımda Verimlilik Artışının Ekonomik Sonuçları: Türkiye ile İlgili Bir Değerlendirme**, Ankara : MPM Yayınları No: 487, 1993

TÜSİAD, **Rekabet Stratejileri ve En İyi Uygulamalar-Türk Elektronik Sektörü-**, TÜSİAD Rekabet Stratejileri Dizisi 1, İstanbul : TÜSİAD Yayın No: t/97-12/223, 1997

TÜZMEN Kürşad, *“Rekabet Avantajı Teorisi Çerçevesinde Serbest Bölgelerimizin İncelenmesi”*, Uzmanlık Tezi, HDTM, 1993

UNICE, **Making Europe More Competitive-Toward World Class Performance**, Brüksel, 1994

YAŞA Memduh, **Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ekonomisi 1923-1978**, Ankara : Akbank Yayınları, 1980

YAVUZ İlknur, **Verimlilik ve Etkinlik Ölçümüne Yeni Yaklaşımlar ve İllere Göre İmalat Sanayinde Etkinlik Karşılaştırmaları**, Ankara : MPM Yayınları No: 667, 2003

YAVUZ İlknur, **İmalat Sanayi ve Alt Kollarında Toplam Faktör Verimliliği Gelişimi Açısından Mekansal Bir Değerlendirme**, Ankara : MPM Yayınları No: 670, 2003

YELDAN Erinç, **Küreselleşme Sürecinde Türkiye Ekonomisi-Bölüşüm, Birikim ve Büyüme**, İstanbul : İletişim Yayınevi, 2001

ÖZGEÇMİŞ

Adı Soyadı : Harun SULAK
Ana Adı : Reyhan
Baba Adı : Mustafa
Doğum Yeri ve Tarihi : Oymalı-26.12.1977
Lisans Eğitimi : Bilkent Üniversitesi İşletme Fakültesi
İşletme Bölümü(Burslu)
Mezuniyet Tarihi : 25 Mayıs 2000
Çalıştığı Yer ve Adresi : Pamukkale Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi İktisat Bölümü İktisat Teorisi Ana Bilim
Dalında 07 Aralık 2000 tarihinden bu yana
Araştırma Görevlisi olarak görev yapmaktadır.

