

**TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN MALİ PERFORMANSININ
MALİ TABLOLARDAKİ VERİLERE DAYANILARAK
İSTATİSTİKSEL YAKLAŞIMLA ÖLÇÜLMESİ**

Zekiye RENDE

**DOKTORA TEZİ
İşletme Ana Bilim Dalı
Danışman: Prof. Dr. Ferruh ÇÖMLEKÇİ**

**Eskişehir
Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Şubat 2005**

DOKTORA TEZ ÖZÜ

TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN MALİ PERFORMANSININ MALİ TABLOLARDAKİ VERİLERE DAYANILARAK İSTATİSTİKSEL YAKLAŞIMLA ÖLÇÜLMESİ

Zekiye RENDE

İşletme Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Şubat 2005

Danışman: Prof.Dr.Ferruh Çömlekçi

Son yıllarda gerek küresel gelişmeler gerekse ülke çapında yaşanan olumsuzluklar tekstil sektörünü mali ve ekonomik sıkıntılara sokmuş, performansının düşmesine sebep olmuş, büyük küçük birçok işletmeyi iflas tehlikesiyle karşı karşıya bırakmıştır.

Performans düşüklüğü zaman içerisinde oluşur, bu süreçte performans gerilemesine neden olan faktörlerin saptanması, gerekli önlemlerin zamanında alınması, kontrolün sağlanması için işletmelerde performans ölçümlerinin düzenli ve sistematik bir şekilde yapılması gerekmektedir. Böylece işletmeler geçmiş ve cari mali durumlarını değerlendirebilir, yöneticileri ve çalışanları hedefler doğrultusunda yönlendirebilir, hesap verme sorumluluğunu yerine getirebilir, performanslarını geliştirebilirler.

Tekstil sektörü, Türkiye için sağladığı istihdam, üretim sürecinde yaratılan katma değer ve ihracat gelirleri içindeki yüksek payı nedeniyle ekonomik kalkınma sürecinde önemli bir rol üstlenmektedir.

Bu çalışmada tekstil sektörünün Türkiye'deki yeri ve önemi, performansı olumsuz etkileyen sorunları ortaya konmuştur. Piyasa yapısı ve yoğunlaşma durumu M-Firma yoğunlaşma oranı ve Herfindalh-Hirschman İndeksiyle hesaplanmıştır. Dünyadaki tekstil üretimi ile ticaretindeki gelişmeler, uluslararası anlaşmaların Türkiye'ye etkileri ve Türkiye'nin dünya tekstil sektöründeki konumu irdelenmiştir.

Mali performans ölçümüyle, tekstil sektörünün olumlu ve olumsuz yönleriyle geçirdiği evrim, ortaya koyduğu performans, analiz edilmiştir. Böylece tekstil işletmelerine, mali performanslarını ölçerken sektör ortalama değerleriyle

karşılaştırma imkanı da sunulmuştur. Bu kapsamda İMKB'ye kayıtlı tekstil işletmeleri örneklem olarak seçilmiş ve 1992- 2003 yıllarını içeren mali tablolarından hareketle performansları oran analizi ile ortaya konmuştur. 2004 ve 2005 yıllarında işletmelerin likidite oranları, mali yapı oranları, faaliyet oranları ve kârlılık oranlarının nasıl bir trend izleyeceği tahmin edilmeye çalışılmıştır. Tahmin için, zaman serilerinin trend analizi (en küçük kareler tekniği) kullanılmıştır.

Sonuç olarak, tekstil sektöründe mali performans göstergelerinin aldığı değerler, geneide sektör standartları civarında seyretmiştir. Mali performans değerlerinde en önemli sapmalar, 1998 ekonomik kriz ve sonrası yıllardadır. Likidite durumu doğrudan satışlara ve alacakların tahsiline bağlıdır. Ekonomik durgunlukta kısa vadeli borçlar ödenememektedir. Tekstil sektörü, emek yoğun teknoloji kullanılan bir sektördür. Ortalama %63 dönen varlık; %37 duran varlıklardan oluşmaktadır. Sektörün özkaynakları zayıftır, varlıkların finansmanında kısa vadeli yabancı kaynakları %70'lere varan oranlarda kullandığı için riskli bir finansal yapıya sahiptir. Faaliyet giderleri / Net satış oranı, hızlı bir artış göstermeye devam etmektedir. Kârlılık oranları 1995 yılından sonra düşmeye başlamış ve 1998 yılından sonra zararlar sonuçlanmıştır. 2004 ve 2005 yıllarında likidite, faaliyet ve mali yapı oranlarında nispeten gelişme beklenirken, kârlılık oranlarında sıkıntılarının süreceği tahmin edilmektedir.

ABSTRACT

In recent years both global developments and the nationwide unfavourable situation, brought about financial and economic difficulties in the textile industry, decreased its performance and made many firms, large or small, face the danger of bankruptcy.

Decreases in performance occur in the course of time. For identifying the factors that decrease the performance, taking the necessary measures and maintaining control in this process, firms should measure the performance regularly and systematically. Thereby, firms could evaluate their past and present financial situations, guide the managers and employees in terms of company goals, fulfil their liability to render account and improve their performances.

Textile industry plays an important role in economic development because of providing employment opportunities in Turkey, adding value in the production process and its large share in the export revenues.

In this study, the position and importance of textile industry in Turkey and the factors that have adverse effects on its performance are illustrated. Market structure and concentration of the market were calculated according to M-Firm concentration ratio and Herfindalh-Hirschman Index. The developments in textile production and trade in the world, the impact of international agreements on Turkey and the position of Turkey in world textile industry have been investigated.

The evolution of textile industry with its positive and negative aspects, and its performance were analyzed through financial performance measurement. Thereby, the textile firms were provided the opportunity of measuring their financial performances compared to industry averages. In this context, textile firms that are registered in the ISE were chosen to constitute the sample of the research and their financial performances were examined with ratio analysis depending on their financial statements between 1992 and 2003. It has been attempted to forecast the trends that the liquidity ratios, financial structure ratios, operational ratios and profitability ratios

would follow in 2004 and 2005. Trend analysis method (least squares technique) was employed in the analysis of time series for predictions.

In conclusion, the values of financial performance indicators in the textile industry were found out to be around overall industry standards. The most significant deviations in financial performance values were observed during and after the economic crises in 1998. Liquidity is directly related to sales and debts receivable. In an economic stagnation period short term debts could not be paid off. Textile industry employs labour-intensive technology. In general, it consists of current assets at a ratio of 63% and fixed assets at 37%. Industry's own equity is not strong, and as it uses short term foreign resources in financing the assets up to an amount of 70%, has a quite risky financial structure. Operational Expenses (Overhead Costs) / Net Sales ratio is still showing a rapid increase. Profitability started to decrease after 1995, and after 1998 it resulted with loss. While liquidity, operational and financial structures are expected to improve relatively, it is predicted that there would be still some trouble in profitability in 2004 and 2005.

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

Zekiye RENDE'nin "Türkiye'de Tekstil Sektörünün Mali Performansının Mali Tablolardaki Verilere Dayanılarak İstatistiksel Yaklaşımla Ölçülmesi" başlıklı tezi **02 Şubat 2005** tarihinde, aşağıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, **İşletme (Muhasebe)** Anabilim Dalında Doktora tezi olarak değerlendirilerek kabul edilmiştir.

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : **Prof.Dr.Ferruh ÇÖMLEKÇİ**
Üye : **Prof.Dr.Hüseyin ERGİN**
Üye : **Prof.Dr.Kemal YILDIRIM**
Üye : **Doç.Dr.Kerim BANAR**
Üye : **Yard.Doç.Dr.Mahmut ATLAS**

Prof.Dr.Nurhan AYDIN
Anadolu Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

İÇİNDEKİLER

ÖZ	ii
ABSTRACT.....	iv
JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI	vi
ÖZGEÇMİŞ	vii
TABLolar LİSTESİ	xvi
KISALTMALAR	xx
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YERİ VE ÖNEMİ

1. TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YERİ VE ÖNEMİ	4
1.1. Tekstil Sektörünün Kapsamı.....	4
1.2. Tekstil Sektörünün Kullanıldığı Yerler	5
1.3. Tekstil Sektörünün Alt Grupları	7
1.3.1. Pamuklu Sektörü	7
1.3.2. Yünlü Sektörü	11
1.3.3. Halı Sektörü	12
1.3.4. Tekstil Terbiyesi Sektörü	14
1.3.5. Keten-Kendir-Jüt Sektörü	15
1.3.6. Suni-Sentetik Sektörü	16
1.3.7. Konfeksiyon Sektörü	17
1.4. Türkiye'de Tekstil Sektörünün Gelişimi	19
1.5. Türkiye'de Tekstil Sektörünün Mevcut Durumu	23
1.5.1. Üretim	23
1.5.2. İhracat	25

1.5.3. Gayri Safi Milli Hasılaya Katkısı	25
1.5.4. İstihdam	26
1.5.5. Kapasite Kullanımı	26
2. DÜNYADA TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN MEVCUT DURUMU VE TÜRKİYE İLE KARŞILAŞTIRMASI	27
2.1. Tekstil Sektörünün Dünyadaki Durumu	27
2.1.1. Dünya Tekstil ve Konfeksiyon Üretimindeki Gelişmelere İlişkin Genel Değerlendirme	28
2.1.2. Dünya Tekstil ve Konfeksiyon Ticaretindeki Gelişmelere İlişkin Genel Değerlendirme	29
2.2. Dünyada Tekstil ve Konfeksiyon Sektörünün Türkiye ile Karşılaştırılması.....	31
2.2.1. AB'nin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi	31
2.2.2. ABD'nin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi	33
2.2.3. Uzakdoğu Ülkelerinin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi	35
2.2.4. Magrep-Maşrek Ülkelerinin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi	38
2.2.5. EFTA Ülkelerinin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi	39
2.2.6. Diğer pazarlardaki Ülkelerin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi	40

3. TEKSTİL SEKTÖRÜNE ETKİ EDEN ULUSLARARASI ANLAŞMALAR.....	41
3.1. Çok Elyaflılar Anlaşması	41
3.2. Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması	44
3.3. Gümrük Birliği Uygulaması	45

İKİNCİ BÖLÜM

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN PİYASA YAPISI VE SORUNLARI

1. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE PİYASA YAPISI VE YOĞUNLAŞMA	48
1.1. Kavram Olarak Yoğunlaşma	48
1.2. Yoğunlaşma Ölçümünde Kullanılan Metodlar	49
1.2.1 M-Firma Yoğunlaşma Oranı	50
1.1.2. Herfindalh-Hirchman İndeksi	51
1.2.3. Entropi İndeksi	52
1.2.4. Linda İndeksi	52
1.2.5. Lerner İndeksi	53
1.2.6. Bain İndeksi	53
1.2.7. Tobin'nin Q Reşyosu	54
1.2. Türk Tekstil Sektöründe Yoğunlaşma	54
2. TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN GENEL SORUNLARI	57
2.1. Ekonomik Sorunlar	57
2.2.1. Kredi Maliyetleri	57
2.2.2. Enerji Maliyetleri	58

2.2.3. SSK Primleri	58
2.2. Teknolojik Sorunlar	58
2.3. Eğitilmiş Eleman Eksikliği	59
2.4. Araştırma Geliştirme Eksikliği	60
2.5. Pazarlama Sorunları	61
2.5.1. Markalaşma	61
2.5.2. Standartlar ve Ekolojik Gelişmeler	62
2.5.3. Kotalar	64
2.5.4. Dahilde İşleme Rejimi Mevzuatı	64
2.5.5. Teminat İadesi İçin Yapılan Teyidler	64
2.5.6. Haksız Rekabet Koşulları	65

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MALİ PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

1. PERFORMANS ÖLÇÜM SİSTEMLERİ	66
1.1. İşletmelerde Performans Kavramı	66
1.2. İşletmelerde Performans Ölçümlerinin Rolü.....	66
1.2.1. Stratejilerin Belirlenmesi ve Uygulanmasının Sağlanması....	67
1.2.2. Yönetim Uygulamalarının ve Performansın Geliştirilmesi....	67
1.2.3. Kontrolün Sağlanması	68
1.2.4. Hesap Verme Sorumluluğunun Yerine Getirilmesi	68
1.3. Performans Boyutlarının Belirlenmesi	69
1.3.1. Kârlılık	69
1.3.2. Verimlilik ve Verim	70
1.3.3. Etkinlik	73
1.3.4. Kalite	74
1.3.5. Yenilik	76
1.3.6. Çalışma yaşamının kalitesi	79
1.4. Performans Ölçüm Sonuçlarının Değerlendirilmesi	80
1.4.1. Mutlak değerler	80

1.4.2.	Eğilimleri belirleme	80
1.4.3.	Görelî değerlendirmeler	80
1.4.4.	Standartlarla karşılaştırma	81
2.	MALİ PERFORMANS ÖLÇÜMÜ	81
2.1.	Mali Performans Ölçümü	81
2.2.	Mali Performans Ölçüm Göstergeleri	83
2.2.1.	Likidite Oranları	84
2.2.2.	Faaliyet Oranları	85
2.2.3.	Mali Yapı Oranları	86
2.2.4.	Kârlılık Oranları	87
2.2.4.1	Kâr ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar	88
2.2.4.2	Kâr ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar.....	88
2.2.5.	Büyüme Oranları	89
2.3.	Zaman Serileri	89
2.3.1.	Zaman Serleri Analizinin Amaçları	90
2.3.2.	Zaman Serilerini Etkileyen Faktörler	90
2.3.2.1.	Trend	91
2.3.2.2.	Mevsimsel Dalgalanmalar.....	91
2.3.2.3.	Konjonktürel Dalgalanmalar.....	92
2.3.2.4.	Düzensiz Hareketler	93
2.3.3.	Zaman Serilerinin İleriye Dönük Tahmin Amacıyla Analizi ...	93
2.3.3.1.	Trend Analizi.....	94
2.3.3.1.1.	Doğrusal Trend Modeli	96
2.3.3.1.2.	Parabolik Tren Modeli	98
2.3.3.1.3.	Üstel Trend Modeli	99

2.3.3.1.4. Trend Analizinde Model Seçimi.....	100
2.3.3.1.5. Tren Analizinin Üstün ve Zayıf Yönleri...	101
2.3.3.2. Hareketli Ortalamalar Yöntemi	101
2.3.3.3. Üstel Düzeltme Yöntemi	102
2.3.3.4. Box- Jenkins Yöntemi	104
2.3.3.5. ARCH VE GARCH Yöntemleri	105
2.3.4. Uygun Tahmin Yönteminin Seçimi	107

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALİ PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

1. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALİ PERFORMANS ÖLÇÜM YÖNTEMİ ...	108
1.1. Araştırma Yöntemi	108
1.2. Çözümleme Yöntemi	109
1.2.1. Verilerin Düzenlenmesi	109
1.2.2. Ortalama ve Standart Sapma	110
1.2.3. Zaman Serlerinde Trend Analizi Öngörü Yönteminin Uygulanması.....	110
2. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALİ PERFORMANS ÖLÇÜM SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ	111
2.1. Likidite Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi	111
2.1.1. Cari Oran	111
2.1.2. Hassas Oran	113

2.1.3.	Nakit Oranı	114
2.1.4.	Stok/ Net Çalışma Sermayesi Oranı	115
2.2.	Faaliyet Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi	116
2.2.1.	Stok Devir Hızı ve Stok Tutma Süresi	116
2.2.2.	Alacak Devir Hızı Ve Ortalama Tahsil Süresi	119
2.2.3.	Etkinlik Oranı	121
2.2.4.	Nakit Devir Hızı	122
2.2.5.	Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı	123
2.2.6.	Dönen Varlık Devir Hızı	124
2.2.7.	Maddi Duran Varlık Devir Hızı	126
2.2.8.	Aktif Devir Hızı	127
2.2.9.	Özsermaye Devir Hızı	128
2.2.10.	Ticari Borç Devir Hızı ve Ortalama Ödeme Süresi	129
2.2.11.	Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Devir Hızı	130
2.3.	Mali yapı Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi	131
2.3.1.	Finansal Kaldıraç	131
2.3.2.	Özkaynaklar/Aktif Toplamı	132
2.3.3.	Yabancı Kaynak Toplamı/Özkaynaklar	134
2.3.4.	Kısa Vadeli Yabancı kaynak/Yabancı Kaynak Toplamı ve Kısa Vadeli Yabancı Kaynak/ Özkaynak.....	135
2.3.5.	Kısa Vadeli Yabancı kaynak/ Pasif Uzun Vadeli Yabancı kaynak/Pasif	136
2.3.6.	İçkaynak Otofinsman Oranı	137
2.3.7.	Duran Varlık / Özkaynak ve Duran Varlık / Devamlı Sermaye	138
2.3.8.	Dönen Varlık/Aktif Toplamı	140

2.3.9. Maddi Duran Varlık / Aktif Toplamı	
Maddi Duran Varlık / Özkaynak	
Maddi Duran Varlık / Uzun Vadeli Yabancı Kaynak	141
2.4. Kârlılık Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi	143
2.4.1 Brüt satış Kârı/Net Satışlar	143
2.4.2 Faaliyet Kârı/Net Satışlar	144
2.4.3 Olağan Kâr/Net Satışlar- Dönem Kârı/Net Satışlar.....	146
2.4.4 Net /Net Satışlar	147
2.4.5 Faaliyet Giderleri/Net Satışlar	148
2.4.6 Dönem Kârı/Özsermaye – Net Kâr/Özsermaye	149
2.4.7 Net Kâr/Aktif – Ekonomik Rantabilite	150
2.4.8 Faiz Karşılama Oranı	152
2.4.9 Sermayenin Amortismanı Oranı	154
2.5. Büyüme Hızı Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi.....	155
2.5.1. Aktif Ve Özsermaye Büyüme Hızları	155
2.5.2. Net Satışlar ve Net Kâr Büyüme Hızları	156
SONUÇ ve ÖNERİLER	158
EKLER	166
KAYNAKÇA	174

TABLOLAR LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Tablo 1. Türkiye'de Tekstil ve Giyim Sanayii Üretimi	24
Tablo 2. Konfeksiyon ve Tekstilin Toplam İhracat İçindeki Yeri	25
Tablo 3. İmalat Sanayiindeki Sektörlerin Gayri Safi Milli Hasılaya Ortalama Katkısı.....	25
Tablo 4. Kapasite Kullanım Oranları.....	26
Tablo 5. Ülkeler Bazında Tekstil ve Hazır Giyim Üretimi.....	28
Tablo 6. Net Satışlar Bazında Yoğunlaşma Oranları	55
Tablo 7. Tekstilin Alt Sektörlerinde Yoğunlaşma Durumu.....	57
Tablo 8. Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Cari Oranlara İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	111
Tablo 9. Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Hassas Oranlara İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	113
Tablo 10. Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Nakit Oranlara İlişkin Ortalama ve Standart sapma Değerleri.....	114
Tablo 11. Tekstil sektöründe 1992-2003 Döneminde Stok / Net Çalışma Sermayesi Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değ...	115
Tablo 12. Tekstil sektöründe 1992-2003 Döneminde Stok Devir Hızı ve Stok Tutma Süresine İlişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri	117
Tablo 13: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Alacak Devir Hızı ve Ortalama Tahsil Süresine İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri.....	119
Tablo 14: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Etkinlik Oranlarına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri.....	121

Tablo 15: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Nakit Devir Hızına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri	122
Tablo 16: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri.....	123
Tablo 17: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Dönen Varlık Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri.....	125
Tablo 18: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Maddi Duran Varlık Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	126
Tablo 19: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Aktif Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	127
Tablo 20: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Özsermaye Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri....	128
Tablo 21 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Ticari Borç Devir Hızı ve Ortalama Ödeme Süresi Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	129
Tablo 22: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	130
Tablo 23: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Finansal Kaldıraç Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	132
Tablo 24: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Özkaynak / Aktif Toplamı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	133
Tablo 25: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Yabancı Kaynak Top./ Özkaynak Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	134
Tablo 26: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Kısa Vadeli Yabancı Kaynakların, Yabancı Kaynak Toplamı ve Özkaynaklara Oranlarının Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	135

Tablo 27: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Kısa ve Uzun Vad. Ybn Kaynakların Pasife Oranlarının Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	136
Tablo 28: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde İç Kaynak Otofinsman Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	138
Tablo 29 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Duran Varlıkların Özkaynaklara ve Devamlı Sermayeye Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	139
Tablo 30: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Dönen Varlık / Aktif Toplamı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	140
Tablo 31: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Maddi Duran Varlıkların Aktife, Özkaynaklara ve Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklara Oranlarının Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	141
Tablo 32: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Brüt Satış Kârı / Net Satışlar Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	144
Tablo 33: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Faaliyet Kârı / Net Satışlar Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	145
Tablo 34: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Olağan Kar/Net Satış, Dönem Kârı/Net Satış Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	146
Tablo 35: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Kâr / Net Satış Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	147
Tablo 36 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Faaliyet Giderleri / Net Satış Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	148
Tablo 37: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Dönem Karı ve Net Kârın Özsermayeye Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	149
Tablo 38: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Kâr / Aktif ve Ekonomik Rantabilite Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	151

Tablo 39 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Faiz Karşılama Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	153
Tablo 40: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Sermayenin Amortismanı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	154
Tablo 41: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Aktif ve Özsermaye Büyüme Hızları Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri.....	155
Tablo 42: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Satışlar ve Net Kâr Büyüme Hızları Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri	156

KISALTMALAR

- AB : Avrupa Birliği
- ATC : Arrangement of Textil and Confection
(Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması)
- DİE : Devlet İstatistik Enstitüsü
- DPT : Devlet Planlama Teşkilatı
- DTÖ : Dünya Ticaret örgütü
- EFTA : İsveç, Noveç, İzlanda ve Liechtenstein
- GATT : Gümrük Tarifesi ve Genel Ticaret Anlaşması
- GB : Gümrük Birliği
- GOU : Gelişmekte Olan Ülkeler
- İMKB : İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
- İTKİB : İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri
- MFA :Multifiles Arrangement
(Çok elyafllılar Anlaşması)
- SPK : Sermaye Piyasası Kurulu
- STA : Serbest Ticaret Anlaşması
- TCMB: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
- TKY : Toplam Kalite Yönetimi
- TSKB : Türkiye Sanayii Kalkınma Bankası
- UNIDO: United Nations Industrial Development Organization

GİRİŞ

İş dünyasında yoğunluğu artan bir rekabet ortamı, sadece başarılı işletmelerin yaşamasına olanak verirken, rekabete karşı koyamayan işletmelerin karşılaştığı mali ve ekonomik sıkıntılar bu işletmelerin performanslarının düşmesine ve sonuçta iflas etmelerine neden olmaktadır.

Son yıllarda ekonomik durgunluk , enflasyonu önlemek için uygulanan sıkı para ve kredi politikası, yüksek faiz oranları, işletmelerin riskli finansal yapılanma ve yönetim başarısızlıkları eklenince, mali performansın düşmesi kaçınılmaz olmuştur. Hem küçük işletmeler hem de büyük işletmeler iflas tehlikesi ile karşı karşıya kalmıştır. Bu nedenle işletmelerin mali performanslarının ölçülmesi ve sıkı denetlenmesi önemli hale gelmiştir.

Tekstil sektörü, 18. yüzyılda gelişmiş ülkelerin sanayileşme sürecine damgasını vurmuştur. Bugün gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarında benzer bir fonksiyonu yerine getirmektedir. Sektör, Türkiye'de gayrisafi milli hasılanın onda birini, toplam ihracat gelirlerinin üçte birinden fazlasını, toplam sanayii üretiminin onda birini oluşturacak etkinliğe ve büyüklüğe sahip olmasından dolayı Türkiye ekonomisinde çok önemli bir yere sahiptir. Bu sektörde yaşanan olumsuz gelişmeler tüm ülke ekonomisini aynı ölçüde etkilemektedir. Dünya Ticaret Örgütünün tekstil ve Giyim Anlaşması (ATC) çerçevesinde on yıldır devam eden kotalar, 2005 yılında tamamen ortadan kalkacak ve bu sektörde daha da yoğun bir rekabet yaşanacaktır. Bu nedenle bu sektörün mali performansının ölçülmesi ve değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

Bu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm, Türkiye'de ve dünyada tekstil sektörünün yeri ve önemi bölümünde, Tekstil sektörünün kapsamı, alt grupları, teknik tekstilin yeni kullanım alanları verildikten sonra, Türkiye'de tekstil sektörünün geçirdiği evreleri, ekonomiye katkısı, üretim, ihracat, kapasite kullanımı, gayri safi milli hasılaya ve istihdama katkısı üzerinde durulmuştur. Birinci bölümün ikinci kısımda, dünya tekstil ve konfeksiyon

üretimindeki ve ticaretindeki gelişmeler açıklanmıştır. Türkiye'nin dünya tekstil sektöründe konumunu ortaya koymak amacıyla rakip olan veya ihracat - ithalat ilişkisi olan ülke grupları ele alınıp Türkiye ile karşılaştırma yapılmıştır. Sonra tekstil sektörüne etki eden uluslararası anlaşmalar ve Türk tekstil sektörünü hangi yönde etkilediği açıklanmıştır.

İkinci bölümde, Türkiye'de tekstil işletmeleri arasındaki rekabetin hangi düzeyde olduğunu ortaya koyan, sektörün piyasa yapısı ve yoğunlaşma durumu, M-Firma yoğunlaşma oranı ve Herfindalh-Hirschman İndeksiyle ölçülmüştür. Bunun devamında tekstil sektörünün genel performansını olumsuz etkileyen sorunlar ortaya konmuştur.

Üçüncü bölümde, performans ölçüm sistemlerinde performans tanımlandıktan sonra işletmelerde performans ölçmenin önemine değinilmiş ve performans boyutları açıklanmıştır. Performans ölçüm sonuçlarının değerlendirilmesinde yaklaşımlar üzerinde durulmuştur. Performans ölçümü değerlendirilirken, mutlak değerler olarak değil de, içinde bulunulan dönem ile geçmiş dönemin performans değerleri kullanılarak kısa dönemli (1-2 yıllık) ileriye yönelik gelişimleri gösteren tahminlerin yapılması, artış azalışları ve değişim hızlarını gözönünde bulundurarak eğilimlerin belirlenmesi, endüstri düzeyinde, işletmeler arasında ve standartlarla karşılaştırma yapmak analizlerin değerini artıracaktır.

Sözü edilen eğilimlerin belirlenmesi yaklaşımında ileriye dönük tahminler için zaman serisi analizi kullanılmıştır. Bu kapsamda zaman serileri analizinin amaçları ve zaman serilerini etkileyen faktörler açıklanmıştır. Zaman serilerinde ileriye dönük tahmin amacıyla kullanılan birçok yöntem mevcuttur. En önemlileri hakkında kısaca bilgiler verildikten sonra, trend analizi (En küçük kareler tekniği) uygulama için seçilmiştir.

Mali performans ölçümünde kullanılan göstergeler verildikten sonra, Dördüncü bölümde bu göstergelerin 1992-2003 yılları arasında gerçekleşen ortalamaları ve standart sapmaları ile 2004 –2005 yılları tahmini ortalama

değerleri, konularına göre tablolarda verilerek mali performans ölçüm sonuçları değerlendirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YERİ VE ÖNEMİ

1. TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YERİ VE ÖNEMİ

1.1 Tekstil Sektörünün Kapsamı

Tekstil sektörü, pamuk, keten ve kendir gibi bitkisel, yapağı, tiftik ve keçi kılı gibi hayvansal tabii kaynaklı, sentetik ve yarı sentetik gibi suni kaynaklı liflerden iplik ve dokuma, halı ve kilim yapımını, trikotaj, halat, ip, sicim endüstrileriyle boya ve apre işlerini içine alır¹.

Sektör bazı kaynaklarda tekstil ve hazır giyim olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. İplik yapmaya uygun liflerden yapılmış ipliklerle dokunarak veya örülerek ve terbiye işlemlerinden geçtikten sonra giysi ve diğer amaçlar için kullanıma hazır hale getirilen ürünlerin üretim işlemi tekstil, her türlü erkek, kadın, çocuk dış ve iç giyim eşyaları ise hazır giyim sektörü olarak nitelenmektedir².

Pamuk ipliği, yün ipliği, pamuklu ve yünlü dokuma, suni ve sentetik ve ipek ipliği, suni sentetik ve ipekli dokuma ve trikotaj sanayiini kapsayacak şekilde tanımlanan tekstil sanayiinin nihai aşamasını hazır giyim (konfeksiyon) oluşturmaktadır.

Çalışmamızda tekstil sektörünü çok genel anlamda kullandığımızdan dolayı konfeksiyonu, tekstil sektörünün son aşaması ve tekstil sektörünün bir alt gurubu olarak ele almayı uygun gördük. Ancak alt sektör bazında karşılaştırmalar yapmak gerektiğinde tekstil sektörü ve konfeksiyon sektörü şeklinde açıklamalarda bulunduk.

¹Nurettin Yelken, **Pamuklu Tekstil Endüstrisinde Birim Maliyetlerin Kalkülasyonu**,(İzmir:Memleket, 198 /), s.2.

² Uğur Önder ve diğerleri, **Tekstil ve Hazır Giyim Sektör Araştırması**, (Ankara: 2001), <http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/sectorraporSTB/STB-Tekstil.pdf>. 04.04.2002

1.2 Tekstilin Kullanıldığı Yerler

Tekstilde üretim mamullerinin kullanım alanları:

- Normal giyim dalı,
- Ev dekorasyonu,
- Sanayide teknik amaçlı,

olmak üzere üçe ayrılabilir. Tekstilin kullanım alanları denilince genellikle giyim dalı ve ev dekorasyonu akla gelmekle birlikte, 20. Yüzyılda özellikle sanayideki büyük gelişmeler sonucu tekstil üretim mamullerinin sanayide teknik amaçlı kullanımı yoğunluk kazanmıştır. Bunlar teknik tekstiller genel adı altında incelenmektedir.

Tekstil sanayi, bugün inşaat, tıp, otomobil, uçak, elektronik, haberleşme, makine, eczacılık, kozmetik, tarım, elektrik gibi çeşitli alanlarda giderek artan bir pazar oluşturmaktadır.

Endüstriyel kullanım için tekstil ürünleri talebindeki artışın en önemli sebebi, ürünlerdeki büyük teknolojik gelişmelerdir. Bir zamanlar naylonun esas materyal olduğu birçok ürünün yapı tekniği, naylonun yerini çelik alması, bundan da öte çelikten daha güçlü liflerin üretilmesi nedeniyle değişme göstermiştir.

Tekstil ürünlerindeki büyük teknolojik gelişim sonucu ortaya çıkan yeni tekstil konuları şunlardır:³

- Mobil Tekstil,
- Jeo Tekstil,
- Yapı Tekstil,
- Endüstriyel Tekstil,
- Koruyucu Tekstil,
- Tıp Tekstildir.

Bütün motorlu araçlarda iç döşemelik yanında, çeşitli elemanların dayanıklılıklarını artırmak için kullanılan tekstil ürünleri mobil tekstil adı altında

³ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.15.

toplanmaktadır. Mobil tekstil uygulamalarına örnek olarak uçaklarda iniş takımları, kapılar ve kanat kareajları için kullanılan yüksek performanslı lifler, ayar dişleri, V kayışları, otomobillerin oturma yerlerinin ve yan panellerin kaplamalarını verebiliriz.

Tarım, yer altı işleri, ormancılık, madencilik, hidrolik alanlarda kullanılan jeo tekstil ürünleri oldukça önemli görevleri üstlenmektedir. Baraj ve tünellerin yapılarının takviyesi için kullanılan tekstil ürünleri, nehir kenar hatlarının korunması amacıyla dış kaplamalarda kullanılan tekstil ürünleri, tarımda; ısı tutma, nem uzaklaştırma, rüzgara ve dona karşı koruma amacıyla kullanılan PVA kaplama ağları ile filmleri, jeo tekstil ürünlerini oluşturmaktadır.

Yapı tekstillerinin, gaz, su, kanalizasyon, yağ besleme borularının yapı çalışmaları için özellikle terbiye edilmiş polyester kumaş kullanılması ve inşaatlarda enerji tasarrufu sağlanması için tekstil ürünlerinden yararlanılması gibi uygulama alanları vardır.

Endüstriyel tekstiller, ambalaj filtrasyon, makine mühendisliği, elektrik mühendisliği gibi endüstriyel uygulamaların geniş bir çizgisinde kullanılabilir. Conta, salmastra bileziği, miller, çubuklar vb. her türlü makine elemanlarının takviyesinde, çok çeşitli şeritler, kayışlar, hortumlar, debriyaj astarları, fren astarları yapımında, yelken bezi, çadır bezi, kamyon tentesi, gibi dayanıklılığı yüksek dokumaların elde edilmesinde, ayakkabı, çanta, spor malzemeleri, çadır, yelken yapımında kullanılan endüstriyel dikiş ipliklerinin imalatında, yüksek voltaj, şalter tertibatlarının üretiminde, basınçlı depolama kaplarının yapımında kullanılan tekstil ürünleri, endüstriyel tekstillerin kapsamına girmektedir.

Koruyucu tekstil (emniyet tekstili) insana hizmeti esas almakta, donatım ve personelin yaşam güvenliğini sağlamaktadır. İtfaiye ve emniyet görevlileri için eldiven, üniforma, başlık, petrokimya tesislerinde çalışan işletme personeli için endüstriyel giysiler, askeri üniformalar, atış giysileri, yarış giysileri, oto için güvenlik kayışları, kurşun geçirmez yelekler, astronot giysileri, radyasyondan

korunmak için nötron absorbe eden giysi, perde şeklinde ürünler de koruyucu tekstile örnek teşkil etmektedir.

İnsanların daha uzun ve sağlıklı yaşamaları amaç edinilen tıp tekstili alanındaki çalışmalara da içi boş oyuk liflerden suni böbrek, suni organ yapılması, kanser tedavisinde kullanılan özel giysiler, tıp, ecza alanında çalışan personel için mikropsuz ve tozsuz üniformalar, cerrahi alanda kullanılan özel iplikler, çok yüksek absorbe özelliği gösteren rejener lifler, sargı bezleri, ayırma filtrelerini örnek olarak verebiliriz⁴.

1.3. Tekstil Sektörünün Alt Grupları

Tekstil sektörünün alt grupları olarak sıraladığımız pamuklu sektörü, yünlü sektörü, tekstil terbiyesi sektörü, keten-kendir-jüt sektörü, suni- sentetik sektörü, konfeksiyon sektörünün genel yapılarını ,ihracat ithalat durumlarını, maliyet yapılarını ve rakiplerini göz önünde bulundurarak kısaca bilgiler vermeye çalışacağız.

1.3.1 Pamuklu Sektörü

Tekstil sektörünün yaygın üretim zincirinde, dokuma ve hazır giyim sektörlerine ana girdileri sağlaması bakımından pamuklu tekstil sektörü en önemli halkayı oluşturmaktadır. Tekstil ürünlerinde kullanılan elyaf türleri doğal ve insan yapımı olmak üzere iki gruptur. Pamuklu tekstil sektörü, başlıca girdi olarak doğal elyaflardan pamuğun kullanıldığı iplik ve dokuma üretimini kapsamaktadır. İpliğin kalitesi, pamuk elyafının cinsine, karıştırılan sentetik elyaf miktarına ve özelliğine göre değişebilmektedir.

Sektörün kapsamı; pamuk ve pamuk ile karıştırılabilir doğal ve yapay kesikli liflerden iplik üretimi, ipliklerin dokunması, dokunan bezlerin boyanması ve diğer bitim işlemlerinin yapılmasından oluşmaktadır.⁵

⁴ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.18.

⁵ Efser Uytun, **Pamuklu Tekstil Sektörü**, (İstanbul: İMKB Sektör Araştırmaları Serisi:2.;Ekim 1995) s.3.

1950 yılında dünyanın tükettiği elyaf miktarı yaklaşık 7 milyon ton olarak bilinmekte olup bunun %60'ını pamuk oluşturmaktaydı. 2000 yılında ise dünya elyaf tüketimi 46 milyon tona yükselmiş, pamuğun aldığı pay ise %45'in altına düşmüştür. Son on yılda dünya pamuk üretimi %13 artarken, aynı dönemde tüketim yaklaşık %3 oranında düşmüştür.

Türkiye dünyada 6. büyük pamuk üreticisi ülke konumundadır. Türkiye tekstil ve konfeksiyon ihracatının değer bazında yaklaşık %85'i pamuklu sistem ürünleridir. 1970'ler, özellikle pamuklu sanayiinin yapı taşlarının oturtulduğu yıllar olarak bilinmektedir. Bu sektörde, Sümer Holdinge ait olan tesisler dışında yaklaşık 275 firma faaliyet göstermektedir.

Özellikle 1996 yılında, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne girmesinin getireceği avantajların yanlış yorumlanması sebebiyle, sektörde yeni tesisler kurulmuş ve atıl kapasitelerin yaratılmasına sebep olmuştur. Pamuklu sektöründe 1993 – 1998 yılları arasında gerçekleşen kapasite %71 artarken, aynı dönemde üretim ise %69 artış göstermiştir⁶. Bunun sonucunda kapasite kullanım oranlarında devamlı düşmeler yaşanmıştır. 1999'da pamuklu iplik sektöründe %65,4; pamuklu dokuma sektöründe %73,7 kapasite kullanım oranları gerçekleşmiştir⁷.

Genel olarak incelendiğinde pamuklu dokuma sektörü yapı itibariyle iplik sektöründen daha yaşlı bir teknolojiye sahiptir. Türkiye, dünya tezgah kapasitesinden yaklaşık %2,5 pay almaktadır.

Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası tarafından yapılan araştırmada, Türk pamuklu sektörüne yön veren 41 büyük şirket (toplam 8,220 tezgah) araştırılarak 5 yaş ve daha genç tezgahların toplam içindeki payının %21; 20 yaş ve daha eski tezgahların payının ise %61 olduğu görülmüştür. Bu çalışmada incelenen 8,220 adet dokuma tezgahı, Türkiye kapasitesinin yaklaşık %55'ini oluşturmaktadır. Hesaplanan yaklaşık 798 milyon metrelik kapasitenin

⁶ TSKB, **Pamuklu Sektörde Kapasite Üretim İlişkisi**,
<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalat/tekstil/olk666pdf>
[TSKB] " Ocak 2001", internet adresi.

yaklaşık %31'i 5 yaş ve daha genç tezgahlar tarafından oluşturulmaktadır. Bu kapasite içinde 20 yaş ve daha eski tezgahların payı yaklaşık %25'dir.

1998 yılında, pamuk ipliği ithalatının yaklaşık %26'sı Pakistan'dan, %18'i Hindistan'dan, %12'si Türkmenistan'dan yapılmıştır. AB'den iplik ithalatında, en önemli ülke İtalya'dır. İplik ithalatındaki diğer ülkeler Mısır ve Özbekistan'dır. Suni ve sentetik kısa elyafı ipliklerin ithalatında en büyük pay, %33 ile Endonezya, %30 ile Hindistan'dır.

1998 yılında, pamuklu dokuma ithalatında en önemli pay Uzak Doğu ülkelerindedir. AB'den yapılan ithalattaki önemli ülkeler, %9 ile Almanya ve %7 ile İtalya'dır. Daha önceleri ham bez ağırlıklı olan dokuma ithalatı son yıllarda mamul ağırlıklı olmaya başlamıştır. Suni ve sentetik ağırlıklı dokuma ithalatındaki en önemli pay, %70 ile Uzakdoğu'nundur.

1998 yılında, pamuk ipliği ihracatının yaklaşık %73'ü başta İtalya olmak üzere, AB'ye yapılmıştır. İsrail, ABD, Macaristan ve Romanya ihracat yapılan diğer önemli ülkelerdir. Suni ve sentetik kısa elyafı ipliklerin ihracatı, %55'i başta Almanya olmak üzere AB'ye yapılmıştır. Suriye, %15'e yaklaşan payla önemli bir pazardır.

1998 yılında pamuklu dokuma ihracatının %33'ü başta İtalya olmak üzere AB'ye gerçekleştirilmiştir. ABD, Makedonya, Arnavutluk ve Kanada, %4 ile %6 arasında değişen pazar paylarına sahiptir. Ham bezin pamuklu dokuma ihracatı içindeki payı, 1998 yılında %32'dir. Suni ve sentetik ağırlıklı dokuma ihracatındaki en önemli pay, başta İngiltere olmak üzere, %52 ile AB'ye aittir.⁸

İplik ve mamul kumaş üretiminde maliyet yapısı, önde gelen şirketler arasında üretim maliyetinin (fason ve finansman giderleri hariç) yaklaşık %60'ını hammadde oluşturmaktadır. Ancak kullanılan hammaddenin tipine, kalitesine ve satın alım şartlarına göre bu oran +/- %4 değişim göstermektedir.

⁸ DİE, <http://www.die.gov.tr>

Diğer üretim girdileri içindeki en büyük pay (bazı durumlarda amortisman hariç) işçiliğe aittir. İşçilik oranları yöreye, işin kalitesine, kullanılan teknolojiye ve işçi kıdemine göre farklılıklar göstermekte olup, genelde %11 – 15 arasında değişmektedir.

Hammadde ve fason giderleri hariç, diğer üretim girdileri içinde finansman giderleri, önemli ölçüde değişmektedir. 1999 yılı için yapılan çalışmada, bu oranın, %5 - %40 arasında seyrettiği saptanmıştır. Yine 1999 yılında, şirketlerin yatırım harcamalarını önemli ölçüde azalttığı ve işletme sermayesinin finansman maliyeti içinde önemli boyutta olduğu gözlemlenmiştir. Finansman maliyetinin yaklaşık %70'ini işletme sermayesi, %30'unu yatırım harcamaları oluşturmaktadır.

Yapılan çalışma sonuçlarına göre 1995 – 1998 yılları arasında yalnızca iplik üretimi olan şirketlerin TL bazındaki cirolarında yaklaşık 2,5 kat artış saptanmıştır. Aynı dönem içinde, 2 veya 3 üniteli (konfeksiyon hariç) entegre şirketlerdeki ciro artışı yaklaşık 6 kat, 2 veya 3 üniteli (konfeksiyon dahil) entegre şirketlerdeki ciro artışı yaklaşık 8 kat olarak tespit edilmiştir⁹.

Sektörün önde gelen şirketlerini kapsayan araştırmada, sadece iplik ünitesi olan şirketlerde, personel içindeki üniversite mezunu oranı %58; aynı oran, 2 – 3 üniteli entegre şirketlerde (konfeksiyon hariç) %38 ve 2 – 3 üniteli entegre şirketlerde (konfeksiyon dahil) %46'dır.

Pamuklu sektöründe önde gelen şirketlerden %76'sı araştırma – geliştirme faaliyetlerinin gerekliliğine inanmakta ve bu konuda bütçelerinden %1 pay ayırmaktadır.

Pamuklu iplik ünitesi olan firmalar baz alındığında, rakiplerin Uzakdoğu, Yunanistan ve İtalya olduğu görülmüştür. İplik, dokuma, terbiye ve iplik boya ünitelerini içeren entegre şirketlerin önemli rakiplerinin İtalya, Tayvan ve Kore olduğu saptanmıştır.

⁹ DPT, Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, **Tekstil ve Giyim Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, (Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı; 2001) s.35.

1.3.2 Yünlü Sektörü

Yünlü sektörü, yabancı sermaye ortaklığının olmadığı ve hisseleri daha çok borsada işlem görmeyen şirketlerden oluşmaktadır. Son yıllarda dünyada gerçekleşen ekonomik kriz, sektörü etkilemiş ve birçok firma üretimden çekilmiştir. Tekstil Sanayi İşverenler Sendikasına kayıtlı üretimi bırakan firmaların sayısı %20'yi bulmuştur¹⁰.

1990 – 1997 yılları arasında dünya yün kullanımında, hissedilir düşüşler görülmüştür. Dünyada yetiştirilen koyun sayısı düşerken buna bağlı olarak yün ağırlıklı iplik ve kumaşların üretiminde de azalmalar kaydedilmiştir. Türkiye'de izlenen trend de dünya paralelindedir. Sözü edilen yıllarda yün iplik üretiminde artış yaşayan tek ülke İtalya iken yün kumaş üretiminde İtalya, ABD ve Çin'de artışlar olmuştur.

Türkiye, yün ipliği teknolojisinde ağırlıklı olarak 1980'li yılların teknolojisine sahiptir. Türkiye'de 1995 – 1999 arası, sektörün lokomotifliğini yapan şirketlerin yünlü iplik ve yünlü dokuma kapasite kullanım oranlarında düşüş meydana gelmiştir. 2000 yılında yaşanan ekonomik krizle birlikte bu düşüşün hızı artmıştır. 2001 yılında önceki yıla göre yün iplik üretiminde %13,1; yünlü dokumada %25,5; yün iplik ithalatında %26,5; yünlü dokuma ithalatında %21,9 düşme gerçekleşmiştir. Aynı dönemde yün ipliği ihracatı %12,7 artarken, yünlü dokuma ihracatı %11.3 azalmıştır.¹¹

Sektör, hammadde ve işçilik yoğun bir yapıya sahiptir. Özellikle kaliteli yün elyafı ithalat bağımlıdır. Yün iplik üretiminde hammadde maliyeti %50–55, işçilik %17 – 21 arasında gerçekleşirken; yün kumaş üretiminde hammadde %44-50, işçilik maliyeti %17–21, finansman giderleri %5–10 arasındadır.¹²

¹⁰Aynı, s.180.

¹¹ DPT, **Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler**, 8. 5 Yıllık Kalkınma Planı 2002 Yılı Programı Destek Çalışmaları, (Ankara: DPT; 2002) s.63.

¹² DPT, 2001, **a.g.e.**, s.43-66

Kaliteli ynl ürünlerde İtalya, moda, desen ve teknoloji avantajları ile Türkiye için önemli bir rakiptir. Bunun yanı sıra Uzakdoğu lkeleri de Türkiye'nin rakibidir.

Sektörün başlıca problemleri Uzak Doğu'dan yapılan kontrolsüz ithalat, pahalı enerji, yüksek finansman maliyeti ve kalitesi düşük hammaddedir.

1.3.3 Halı Sektörü

Birleşmiş Milletler tarafından yayınlanan "Bütün Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Standart Sanayi Tasnifi" endekslerinde halılar  grupta toplanmaktadır; makine halıları (dokuma, yapıştırma, örme, tufting, iğneli keçeli, elyaf), el dokuması halılar (yn, floş, ipek) ve kilimler¹³.

Türkiye'de halı sektöründe, 2000 yılında 300,1 milyon dolar, 2001 yılında 264,2 milyon dolar, 2002 yılında %10 artışla 290,9 milyon dolar olarak ihracatı kayda alınmıştır. Türkiye genel ihracatının 2002 yılında %16,6 oranında arttığı dikkate alındığında halı ihracatındaki artışın oransal olarak bir miktar geride kaldığı tespit edilebilir. Bunun bir sonucu olarak halı ihracatının genel ihracattaki payı 2001 yılında %0,9 iken, 2002 yılında %0,8 olmuştur.

2002 yılında halı ihracatının başlıca ülke grupları itibariyle dağılımına bakıldığında, AB lkeleri ile Ortadoğu lkelerinin en fazla halı ihraç edilen ülke grupları olduğu görülmektedir. Türkiye toplam halı ihracatının %22,3'lk bölümü AB ülkelerine, %20,4'lk bölümü ise Ortadoğu ülkelerine yapılmıştır.

Suudi Arabistan , Almanya, ABD , Özbekistan ve Romanya en fazla halı ihraç edilen ülkelerdir. Ancak ilk  önemli pazar içerisinde sadece Suudi Arabistan'a yapılan halı ihracatının 2002 yılında 2001 yılına kıyasla %10 oranında arttığı, Almanya ve ABD'ye yapılan halı ihracatının ise sırasıyla %32,9 ve %28 oranında azaldığı tespit edilmiştir.

¹³ nder ve diğerleri, a.g.e., s.60.

2002 yılında halı ihracatının arttığı ülke grupları, Bulgaristan, Romanya gibi ülkelerin gruplandırıldığı Diğer Avrupa Ülke grubu (%43,8 artış), eski S.S.C.B ülke grubu (%53,6 artış) , Ortadoğu ülkeleri (%14,75 artış) ve Kuzey Afrika ülkeleri (%67,66 artış) olmuştur. ¹⁴ Makine halısında Türkiye'nin rakipleri, Belçika, Amerika, İran ve Almanya'dır.

Makine halısı sektöründe maliyetin yaklaşık %65'ini ham ve yardımcı madde oluşturmaktadır. Ancak kullanılan ham ve yardımcı maddenin, tipine kalitesine ve satın alım şartlarına göre bu oran +/- %3 değişim göstermektedir.

1993 – 1998 döneminde Türk tekstil makine yer döşemelerindeki tüketim artışı yaklaşık %20'dir. Dokuma, non – woven ve tufting halı alt sektörleri incelendiğinde, tufting halı tüketiminin 1993 yılından beri yıllık bazda düzenli bir artış eğilimi gösterdiği ve aynı dönemde kişi başına tüketiminde %100 artış, non-women halıda %18 artış, dokuma halıda ise %29 azalış saptanmıştır¹⁵.

Türk el halıcılığı, ekonomiye çok önemli katkıda bulunan bir sektördür. Ancak, son yıllarda, üretimi gittikçe azalmaktadır. Türkiye'de el halsı üretiminin 30 milyon m²/yıl olduğu tahmin edilmektedir. Bu rakamın %3'ünü ipek, %97'sini ise yün halı oluşturmaktadır.

El halıcılığı, minimum sabit yatırımla kırsal kesimde en fazla istihdam yaratan ve döviz girdisi sağlayan bir sektördür. Katma değeri yüksek ve emek yoğunudur. Kişi başına ortalama 300 – 400\$ gibi bir yatırım gerektirmektedir. El halısı sanayiinde istihdamın 1,5 milyon kişi olduğu düşünülmektedir. Sektörde kalifiye olmayan elemanlar çalışmaktadır. Gerekli sosyal güvence verilmemekte, eğitim desteği sürekli ve düzenli sağlanamamaktadır. Son on yılda her yıl sektörde %20 üretim kaybı olmaktadır.

El halısı üretim sürecinin uzun olması nedeniyle üretim ve ihracat yapan işletmeler finansman sıkıntısı çekmektedirler. İhraç edilen geleneksel Türk el halılarının gerektirdiği teknik özelliklere uymadan üretilmesi dünya pazarlarında

¹⁴[İTKİB], Halı sektörünün 2002 yılı ihracat Performans Değerlendirmesi, <http://www.itkib.org.tr/res800/DisTicaretBilgileri/raporlar/default.htm> s.1-4.

¹⁵ DPT, 2001, s.168-178.

Türk halıcılığını olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle ihracata yönelik el halılarının T.S.E. kalite kontrol kapsamı içine alınarak olumsuzluğun ortadan kalkması sağlanmalıdır¹⁶.

Türkiye el halı sektörünün 2 milyar ABD \$ tutarında satış cirosu vardır. Dünya ihracatındaki payı %5'dir. Bu oran İran için %40, Hindistan için %17, Pakistan için %16'dır. El halısı ihracatında en önemli pazar Almanya, ABD, İsviçre, Fransa, Japonya, İngiltere, İtalya ve Avusturya'dır. İpek halı ihracatında önemli pazarlar, İsviçre, Almanya, Japonya ve ABD'dir.

1.3.4 Tekstil Terbiyesi

Ham bezi kaliteli ve moda uygun görünüm tutum ve özelliklerde kumaş yapan tekstil terbiye alt sektörüdür. Dokumadan ya da örmeden çıkan ham bezin, satışa hazır bir duruma gelmeden önce gördüğü işlemlerin tümüne "terbiye işlemleri" denilmektedir. Tekstil mamullerinin terbiyesi açık elyaf, ön iplik veya iplik halindeyken de yapılabilir. Tekstil terbiyesinde, ön terbiye, renklendirme ve bitim işlemleri uygulanır. Aynı kumaş bitim işlemine bağlı olarak hem giysi, hem perde hem de döşemelik olarak kullanılabilir¹⁷.

Türkiye'de yaklaşık 400 terbiye işletmesi mevcut iken, ekonomik kriz nedeniyle, tekstil terbiye işletmelerinin %8'i kapanmıştır. Türkiye'de faaliyet gösteren terbiye işletmelerinin yaklaşık %47'si entegre işletmelerinden, %53'ü ise fason terbiye işletmelerinden oluşmaktadır.

Terbiye alt sektörü, iplik ve dokumada olduğu gibi, pamuk ağırlıklı bir sektördür. Sektör, yünlü terbiyeye oranla daha genç olup, Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşmaktadır. Pamuklu terbiye sektöründe makinelerin %50'sinden fazlası 5 yaşından, %80'inden fazlası da 10 yaşından genç makinelerdir. Yünlü terbiye sektöründe ise, ortalama makine yaşı 15 olarak tahmin edilmektedir.

¹⁶ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.102.

¹⁷ Önder ve diğerleri, a.g.e.; s.36-49

Sektörde 1992 yılında yaklaşık %82 olan kapasite kullanım oranı, 1999 yılında %61'e düşmüştür. Kriz nedeniyle kapatılan işletmelerin kurulu kapasiteleri de hesaba katıldığında, bu oranın %56'ya düştüğü görülmektedir.¹⁸

Ortalama bir terbiye işleminde, ücretler %25-35, boya ve kimyasal maddeler %20-24, enerji %10-15, atık su %2-5, Finansman ve amortisman dahil diğer maliyetler %25-35 oranında bir dağılım göstermektedir.

VII. Beş yıllık kalkınma planı döneminde, Türkiye'de boyarmadde ve kimyasal maddelerin üretim miktarı ve kalitelerinin artması ,fiyatların düşmesi ile toplam maliyetler içerisindeki payı önemli ölçüde düşmüştür.

Terbiye sanayi, kullandığı suyun büyük kısmını yeraltı su kaynaklarından kendi imkanlarıyla sağlamaktadır. Yüksek olan su ve atık su maliyetinin çok büyük bir kısmını arıtma giderleri oluşturmaktadır. 1992–1997 döneminde yaşanan yatırım patlaması sırasında kısa vadeli kredilerle bile yatırım yapılması; terbiye makinelerinin Avrupa ülkelerinden satın alınması ve çok pahalı olması ve üretim verimliliğinin düşük olmasından dolayı bu alt sektörde maliyetler rakiplerden daha yüksek olmuştur¹⁹.

1.3.5. Keten – Kendir - Jüt Sektörü

Kısa ve uzun elyaf sistemlerinde kullanılan diğer üç önemli bitkisel elyaf, keten, kendir ve jüttür. Keten elyafı, kalın ve ince tiplere ayrılarak, iki değişik sektörde kullanılmaktadır. Kalın elyaf ip, sicim gibi ürünlerin yapımında; ince elyaf ise dış giyim ve ev tekstilinde kullanılmaktadır. Türkiye'de kalın elyafı ip haline getiren bir fabrika faaliyette bulunmakta, ince elyafı işleyen tek fabrika ise faaliyetine son vermiştir.

Türkiye'de kendir elyafını ip haline getiren 2 fabrika bulunmaktadır. Kendir ipi, ambalaj sanayiinde kullanılmaktadır.

¹⁸ DPT,2001,a.g.e., s.80-87

¹⁹ Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, a.g.e., s.211.

Jüt elyafını ip haline getiren 2 fabrikadan biri faal entegre tesis durumdadır. Kullanım alanı ip ve kanaviçe halinde ambalaj sanayiidir.

Keten ve jüt sanayi tamamen ithalata bağlıdır. Kendirin büyük bir kısmı ise Batı Karadeniz Bölgesi'nde yetişmektedir.

Kendir sektöründe Bulgaristan, Romanya, Yugoslavya ve Mısır Türkiye'nin rakipleridir. Aynı zamanda Bulgaristan, Romanya ve Yugoslavya gibi ülkelerden çok ucuz fiyatlara kalitesiz ipler ithal edilmektedir.

1995–2002 yılları arasında, kendir, jüt ve keten üretimi, talebi, ithalatı ve ihracatı düşmüştür. Bunlardan kendir ve ambalaj sanayiinde kullanılan keten üretimlerindeki düşüşler önemli boyutlardadır²⁰.

Ambalaj sanayiinde kullanılan kendir iplerinin en büyük rakibi, daha ucuz hammaddeye dayanan sentetik ve pamuk iplikleridir. Özellikle pamuk ipliği kendir ipinin esas tüketim alanı olan tütün dizme ve balyalamada birinci derecede rakibi haline gelmiştir.

1.3.6. Suni Sentetik Sektörü

Türkiye'de suni sentetik dokuma kumaşlar ağırlıklı olarak giyim sanayiinde (bayan dış giyim ve döşemelik) çözgülü örme kumaşlar ise mefruşatta (masa örtüsü ve perde) kullanılmaktadır.

Türkiye'de suni sentetik dokuma kapasitesinin 750 – 800 milyon metre/yıl, çözgülü örme kapasitesinin ise 100 milyon metre/yıl olduğu tahmin edilmektedir. Her iki sektörde kapasite kullanım oranları yaklaşık %70 – 75'dir.

Türkiye'nin suni sentetik sektöründeki rakipleri, Uzakdoğu ile başta İtalya, İspanya, Portekiz ve Fransa olmak üzere AB'dir. Sektörün hammadde ihtiyacı %75 oranında yurt içinden sağlanmaktadır.

²⁰ DPT,2002, a.g.e., s.64

Organize sektördeki makinelerin yaşı 10 yıldan daha genç olup, bu özelliği ile Avrupa'dan daha yenidir. Çin'in makine parkı ise, Türkiye'den daha gençtir.

Sektörün rakip ülkelere göre sahip olduğu önemli avantajlar; Avrupa'ya yakınlık, ki bu da çabuk teslimat, moda takibi, güven gibi avantajları beraberinde getiriyor. Üretilen kaliteye göre fiyatların Uzakdoğu'dan daha düşük olması, makine parkının yeni olması ve geniş ürün yelpazesine sahip olması diğer avantajlardır.

1.3.7. Konfeksiyon Sektörü

1980'li yıllarda Türkiye'nin toplam ihracatının dünya içindeki payı %3.2'lerden 90'lı yılların sonunda 4.2'lere çıkmıştır. Türk konfeksiyon sektörünün ise 1980'li yıllarda dünya konfeksiyon ihracatı içindeki payı %0.3 iken 1990'lı yılların sonunda % 4.5'e ulaşarak Çin, Hong Kong, ABD ve İtalya'nın ardından dünyanın 5 numaralı giyim ihracatçısı konumuna gelmiştir.

Türk hazır giyim sanayi; on yılda dört kriz geçirip buna rağmen ihracatını 3'e katlamış bir sektördür. Aynı süre içinde yatırımlarını %300 oranında artırmıştır yine son on yılda istihdamını %100'den fazla artırmış bir sektördür.

Son on yılda Türkiye giyim sanayi AB pazarındaki payını %8'lerden %12'lere taşımış ve AB pazarında iki numaralı tedarikçi konumunu korumuştur. Giyim ihracatındaki gelişmelere rağmen ülke dağılımında on yıllık sürede çok önemli değişiklikler yaşanmamıştır. Toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı 2002 yılı itibariyle 9,18 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu ihracat ülke grupları itibariyle ele alındığında, AB ülkelerinin %70'lik payla geleneksel pazar olma özelliğini sürdürdüğü anlaşılmaktadır. Belli başlı bütün ülke grupları için 2002 yılında 2001 yılına kıyasla %5 ile %44 arasında değişen oranlarda artış söz konusu olmuştur. 2002 yıllık ihracat kayıt rakamlarına göre, sırasıyla

Almanya, ABD, İngiltere, Fransa ve Hollanda en fazla hazır giyim ve konfeksiyon ihraç edilen ülkelerdir²¹.

Sektör ana rakip olarak Çin Halk Cumhuriyeti'ni görmektedir. Çin'i izleyen rakipler sırasıyla Uzakdoğu ülkeleri, Batı Avrupa ülkeleri ve Doğu Avrupa ülkeleridir²².

AB'ye yakınlık, sadece coğrafi değil; ticari, ekonomik ve parasal sistemlerin uygulanmasındaki seçimlerin aynılığı da AB'ye yakınlaştıran diğer öğelerdir. Kaliteli ürünleri uygun fiyatla veren Türk giyim sanayi, fason üretim değil üretimin tamamını gerçekleştiren bir sanayi olarak ürün siparişlerini hızlı teslim eden alt yapıyı da kurmuştur. Sektörün %68,3'ü kendi koleksiyonunu hazırlamaktadır. Ancak, bu koleksiyonlar siparişlerin sadece %35'lik bir bölümünü oluşturmaktadır.

Anadolu'da üretim, düşük maliyetler açısından önemli avantaj sağladığından 90'lı yıllarda yatırımın İstanbul'dan Anadolu'ya kaymasında artış yaşanmıştır.

Sektör son dört yılda önemli hiçbir teşvikten yararlanamamıştır. Bu süre içinde kredi maliyetleri dünya ortalamasının 15–20 puan üzerinde seyretmiştir. Sektörün kullandığı enerji maliyetleri dünya ortalamasının üzerindedir.

Sektörün önümüzdeki on yıllık dönemde, uluslararası rekabetteki güçlü ve zayıf yanları şu şekilde değerlendirilebilir²³:

Avantajlar

- Hızlı teslimat
- Pazara yakınlık
- Çevre bilinci

²¹ İTKİB, "Tekstil ve Konfeksiyon Sektörlerinin 2002 Yıllık İhracat Performans Değerlendirmesi". <http://www.itkib.org.tr/res800/DışTicaretBilgileri/raporlar/default.htm>, 20.01.2003

²² DPT, 2001, s.107.

²³ Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, "Hazır Giyim Alt Komisyon Raporu", <http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/tekstil/olk565pdf>.

- Geniş ürün yelpazesi
- Eğitilmiş girişimci ve yönetici
- Koleksiyon hazırlıkları
- Tekstil ve terbiye sanayiinin geniş olması
- Standardizasyon
- Haberleşme ve ulaşımda alt yapı gücü

Dezavantajlar

- Güçsüz sermaye yapısı
- Yüksek faiz
- Ülke finans kaynaklarının yetersizliği
- Yüksek işgücü maliyeti
- Yüksek gelir vergisi ve sigorta primi
- İstihdamın teşvik görmemesi
- Eğitilmiş işgücü ve ara kademe eleman yetersizliği
- Kaliteli hammaddenin içeriden tedarikinin yetersizliği
- Pahalı enerji
- Türkiye’de büyük alıcı ofislerinin yetersizliği
- Doğrudan ulaşımda yetersizlik
- Pahalı haberleşme ve ulaşım
- E – ticaret alt yapısının ihtiyaçlara cevap verecek düzeyde olmaması
- Makinelerin yenilenmesi gereksinimi
- Markalaşamamak
- Zayıf ülke imajı
- Yeni pazarlama tekniklerinin kullanılamaması

1.4. Türkiye’de Tekstil Sektörünün Gelişimi

Dokumacılık 1920’li yıllarda küçük üretim birimlerinde yürütülüyor ve pamuklu dokuma gereksiniminin yalnızca % 10’unu karşılayabiliyordu. Cumhuriyetin ilk döneminde beş tanesi yabancılara ve azınlıklara ait olmak üzere, toplam sekiz pamuk ipliği ve pamuklu dokuma fabrikası devralındı.

Cumhuriyetin kurulduğu 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresinde dokumacılığının ülke ekonomisi için taşıdığı önemin altı çizilerek, dokumacılık öncelikli sanayi dalları arasında tutuldu. Bu öncelik, ülkedeki dokuma sanayi kapasitesinin hızla artmasını sağladı.

1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankası kuruldu. Bu banka, Bakırköy Bez, Feshane (Defterdar) Yünlü Dokuma, Hereke İpekli ve Yünlü Fabrikalarını denetimi altına alarak, yönetim ve işletmesini yüklenmiştir.

1927 yılında çıkarılan Teşvik Kanunu'nda özel sektöre büyük imkanlar vermiştir. 1929 yılında yürürlüğe giren Gümrük Yasası da, dokumacılığı koruyucu bazı düzenlemeler getirmiştir. Bütün bu destek ve teşviklerden yararlanan Türk ve yabancı yatırımcılar, 1923-1931 döneminde Türkiye'de yeni 12 üretim birimi kurdular. Bu birimlerden ikisi % 100 yabancı sermayeli, biri karma sermayeli, geri kalan dokuz tanesi ise yerli sermayeli idi. 1927 sanayi sayımı sonuçlarına göre maden ve tarım sektöründen sonra Türkiye'nin söz konusu dönemdeki üçüncü büyük sektörü dokuma sektörüdür. 1927 sanayi sayımı sonuçlarına göre, toplam istihdamın % 18,7'si dokumacılık sektöründe sağlanmaktaydı. Bu sonuç 1915 yılında işyeri başına 2 olan işçi sayısının, 12 yıl sonra 5'in üzerine çıktığını göstermektedir²⁴.

1923-1931 yılları arasında kurulan Türk dokumacılık üretim birimleri incelendiğinde bu üretim birimlerinin merkezlerinin, İstanbul ve İzmir gibi büyük şehirlerin dışında kalan kentlerde kurulu olduğu dikkati çekmektedir.

Türkiye, 1930'ların başından itibaren tarım ürünlerini işlemeye dayanan bir devletçi sanayileşme modeli izlemeye başlamış. İlk desteklenen sektör de, pamuğun işlenmesi sonucu kurulacak olan tekstil sektörü olmuştur. 1932 yılında Devlet Sanayi Ofisi kurulmuştur.

1933 yılında ise bu kurum kaldırılarak yerine aynı işlevleri görmek amacı ile Sümerbank kurumu kurulmuştur. Sümerbank'ın temel görevi, yerli girişimcilere her konuda yardımcı olmaktır. Osmanlı döneminden kalan üretim birimleri

²⁴ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.4.

Sümerbank'ın işletmeciliğine devredilmiş, Sumerbank ayrıca yeni fabrikalar kurmuştur.

1947 yılında Türkiye pamuk ipliği dış alımı toplam ülke tüketiminin % 29,9 unu oluşturmuştur. Üretim 1948'e kadar tamamen kamu sektörü tarafından yönlendirilirken bu tarihten sonra özel sektör yeni yatırımlarla üretimdeki payını artırmaya başlamıştır.

İkinci Dünya Savaşı boyunca büyük ekonomik sorunlar yaşayan Türkiye'de girişimcileri devletin de yönlendirmesiyle 50'li yıllarda dokuma sanayiine büyük ölçüde yatırım yapıldı. Bunun en önemli nedenlerinin başında ucuz işgücü gelmektedir. 1950' de 16 kamu üretim birimi ve 160 dokuma firması sektörde faaliyet gösterirken 55 bin işçi istihdam edilmiştir. Bunun % 43'ü kamuda % 57'si ise özel sektörde yer almıştır.

1949-1963 dönemi içinde, kamu sektörü de özellikle Sümerbank aracılığı ile yeni yatırımlar yapmıştır. Türkiye'de tekstil makineleri imalatına bakıldığında ise ilk seri ve sistemli imalatın 1956 yılında Makine Kimya Endüstrisi Kurumu tarafından başlatıldığı ve Sümerbank'a 500 civarında dokuma tezgahı ürettiği görülmektedir. Ne var ki bütün bu çalışmalar iç talep karşısında yetersiz kalmıştır. Özel sektörün atağı 1950'li yıllarla beraber 1960'lı yıllarda da sürmüştür. 1960'lı yılların en büyük özelliği 1980'lerde patlayacak tekstil ürünleri ihracatının ilk kez başlamasıdır.

1962 yılında 23 olan kamu üretim birimlerinin toplam üretim içindeki payı % 29,9'a kadar gerilemiştir. Özel sektör ise 1.100 üretim birimi ile toplam üretim içindeki payını % 70,1'e çıkartmıştır²⁵.

1963-1972 yılları ithalat ikame dönemidir. I.ve II. Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde ithalatı tamamen yerli üretimle ikame ederek, Türkiye'yi tekstil sanayiinde kendi kendine yeterli bir ülke haline getirmek amaçlanmış ve büyük ölçüde gerçekleştirilmiştir²⁶. Dönemin en önemli özelliği 1960'ların sonundan

²⁵ Aynı, s.6.

²⁶ Işık Tarakçıoğlu, "Türk ve Dünya Tekstili", **Tekstil İşveren Dergisi**, (Aralık 2002), <http://www.tekstilisveren.org.tr/dergi/2002/aralik/34.html>, s.5.

başlayarak pamuk ipliği ihracatının artmasıdır. Aynı dönemde ithalat rakamlarının ise sıfır düzeylerinde olduğu görülmektedir. 1968 yılında Türkiye'nin pamuk ipliği üretimindeki verimliliği dünyadaki diğer ülkelere göre oldukça yüksektir. Diğer ülkelerle kıyaslanacak olursa Türkiye 'yi geçen tek ülke Hong Kong'tur.

1973-1982 ihracata yönelik tekstil sanayiinin kurulmaya başlanması dönemidir. 1970'li yılların başından itibaren Türkiye'de başlangıçta pamuk iplikçiliği ağırlıklı olmak üzere, ihracata yönelik bir tekstil sanayii kurulup gelişmeye başlamıştır. 1976 yılında Türkiye 78.500 ton pamuk ipliği ihraç ederek 160 milyon USD döviz sağlamıştır. Bu miktar o tarihlerde 6 ülkeden oluşan AET'nin pamuk ipliği ithalatının % 25'ini oluşturduğu için de, AB (AET, AT) Türkiye'ye karşı miktar kısıtlaması uygulamasını çok erken başlatmıştır²⁷.

Tekstil ve konfeksiyon sektörlerine yapılan yatırımlar 1977 yılından itibaren dalgalanmaya başlamıştır. 1977-1981 yılları arasında yatırımlarda % 75'e varan bir düşüş yaşanmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarıyla ihracata dönük politikalar neticesinde daha önce gerileyen sektör yatırımları 1982 yılında % 70, 1983 yılında ise % 108 oranında artmıştır. Sektörün 1981 yılında imalat sanayi içindeki payı % 7 iken 1983 yılında bu oran % 25'e yükselmiştir. İhracat bu yıllarda büyük gelişim göstermiştir. 1984 yılında yapılan ihracatta 1983 yılına göre % 400 civarında bir artış sağlamıştır²⁸.

1983- 1988 yılları Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii altın çağını yaşamış, konfeksiyon ihracatı her yıl %34'ün üzerinde artış göstermiştir. Tekstil sanayiindeki artış daha düşük kalmıştır. 1988 yılında pamuk ipliği ihracatı bir daha ulaşamadığı bir rekor kırmıştır. Takip eden yıllarda pamuk ipliği ihracatı her yıl biraz daha azalırken ithalat da artmıştır. 1993 yılına gelindiğinde Türkiye pamuk ipliğinde net ithalatçı duruma geri dönmüştür. 1989-1993 döneminde konfeksiyon ürünleri ihracatı yılda ortalama yüzde 15'lik bir artışla, bir önceki dönemdeki artış hızının yılda ortalama yüzde 34'ün üzerinde olduğu hatırlanırsa, bu dönemde konfeksiyon ihracatının da hız kestiği görülmektedir.

²⁷ Aynı, s.8.

²⁸ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.6.

Dönemin tek önemli yönü, Türkiye'nin konfeksiyon ürünleri ihracatında birim fiyatı (katma değeri) daha yüksek ürünlere yönelmeye başlamış olmasıdır.

1993-1997 Yanlış yatırımların patlama dönemidir. Dünyada 1980'li yıllarda yapılan büyük tekstil yatırımları sonucu ciddi bir kapasite fazlalığı ortaya çıkınca, 1990'lı yıllarda yatırımlarda azalma olmuş ve tam bu dönemde Türkiye'deki yatırımlarda bir patlama yaşanmıştır.

Bundan sonraki dönem krizlerin dönemidir. 1998 yılında yanlış ve aşırı yatırımlar sonucu tekstil sanayiinde arz fazlası (aşırı kapasite) oluşmuşken talepte de önemli bir daralma yaşanınca, Türk tekstil sanayii hayatındaki en ciddi krizle karşı karşıya kalmıştır. Çok yüksek finansman giderleri, pahalı enerji, pahalı pamuk nedeniyle fiyat tutturmakta zorlanan tekstil sanayii, bir de ihracat artmazken ithalat patlayınca iyice zor durumda kalmış, Kapasite kullanım oranları % 60'lara, düşmüştür. 2001 yılına kadar tekstil ve konfeksiyon ihracatı 10 milyar USD'da sabit kalmış, yasal ve yasal olmayan ithalat 5 milyar USD'ın üzerinde seyretmiştir. 2001 yılındaki krizden sonra iç tüketim iyice düşmüş tek çare ihracat kalmıştır. 2001 yılında da sadece % 3'lük ihracat artışıyla yetinilmiştir²⁹. 2002 ve 2003 yılında ihracatta meydana gelen gelişmelere rağmen USD döviz kurunun düşük olması ihracat artışının az, ithalat artışının çok gerçekleşmesine neden olmuştur.

1.5. Türkiye'de Tekstil Sektörünün Mevcut Durumu

Sektörün mevcut durumunu ve Türkiye ekonomisindeki yerini görmek amacıyla üretim ve ihracat durumu kapasite kullanımı, gayri safi milli hasılaya katkısı, istihdamı, kapasite kullanımı üzerinde durulacaktır.

1.5.1. Üretim

Tekstil ve konfeksiyon sektörü üretimi, Türkiye'de toplam sanayii üretiminin onda birini oluşturacak etkinliğe ve büyüklüğe ulaşmıştır. Son yıllarda yaşanan mali krizlerin üretime büyük etkisi olmuştur. Kriz nedeniyle sektörde birçok işletme üretimi durdurmuş, fabrikalarını kapatmış veya

²⁹ Tarakçıoğlu, 2002, a.g.e., s.9.

yatırımlarını yurtdışına kaydırmıştır. Alt sektörler itibariyle bu döneme ait üretim aşağıdaki tabloda verilmiştir³⁰.

Tablo 1: Türkiye'de Tekstil ve Giyim Sanayii Üretimi

MALLAR	2000		2001		2002		Yıllık Artış (%)	
	Gerçekleştirme		Gerç. Tahmini		Tahmin		2001	2002
	Miktar	Değer	Miktar	Değer	Miktar	Değer	(4/2)	(6/4)
	1	2	3	4	5	6		
İPLİK VE DOKUMA		2.893.799		2.830.205		2.931.966	-2,2	3,6
Pamuk İpliği (Bin t)	937,8	664.658	973,5	689.929	989,8	701.481	3,8	1,7
Pamuklu Dokuma (Milyon m)	1.664,70	960.828	1.700,50	1.001.947	1.739,60	1.024.991	2,2	2,3
Yün İpliği (Bin t)	133,1	183.109	115,7	159.177	128,4	176.687	-13,1	11
Yünlü Dokuma (Milyon m)	80,7	150.233	60,1	111.886	69,1	128.669	-25,5	15
Suni, Sen. İpek İp. (Bin t)	589,4	359.914	552,4	337.294	572,3	349.437	-6,3	3,6
Suni, Sen. İpek Dok. (Milyon m)	430,4	263.225	449,7	275.032	461,9	282.458	4,5	2,7
Keten, Ken., Jüt S. İp. (Bin t)	4,4	3.051	4	2.772	4,2	2.896	-9,2	4,5
Keten, Ken., Jüt S. Dok. (Milyon m)	13,5	63.837	16,9	79.888	16,9	79.968	25,1	0,1
Diğer İplikler (Bin t)		70.778		48.884		55.553	-31	13,7
Diğer Dokuma (Milyon m)		74.177		69.850		70.881	-5,8	1,5
Diğerleri		79.979		53.586		58.945	-33	10
TEKSTİLİN APRELENMESİ		57.560		56.183		57.868	-2,4	3
HAZIR EŞYA (Bin t)	252	377.193	233,3	349.644	241,5	361.882	-7,3	3,5
HALI VE KİLİM İMALATI		161.296		143.846		151.890	-10,8	5,6
El Halısı (Milyon m ²)	2,4	84.151	2,3	80.169	2,4	82.975	-4,7	3,5
Makine Halısı (Milyon m ²)	17,6	47.856	13,4	36.503	14,9	40.518	-23,7	11
Tafting, Keçe, Kilim (Milyon m ²)	35,9	29.289	33,3	27.174	34,8	28.397	-7,2	4,5
HALAT, İP SİCİM VE AĞ İMA. (Bin t)	1,3	850	1,7	1.132	1,7	1.145	33,1	1,2
BYS TEKSTİL ÜRÜN. İMALATI		72.533		66.028		68.332	-9	3,5
Kord Bezi (Bin t)	28,5	45.068	25,2	39.845	26,4	41.678	-11,6	4,6
Diğerleri		27.465		26.183		26.654	-4,7	1,8
ÖRME ÜRÜNLERİ İMALATI (Bin t)		468.220		463.819		474.385	-0,9	2,3
TOPLAM		3.973.891		3.854.674		3.989.600	-3	3,5
DERİ GİYİM EŞYASI (Bin Ad.)	3.314,70	50.106	2.955,70	46.466	2.978,20	51.252	-7,3	10,3
TEKSTİL GİYİM		1.144.463		1.016.514		1.044.498	-11,2	2,8
Örme Giyim		537.175		563.444		581.349	4,9	3,2
Dokuma Giyim		607.289		453.070		463.149	-25,4	2,2
TOPLAM (Deri Giyim+Tekstil Giyim)		1.194.569		1.062.980		1.095.750	-11	3,1
KÜRK GİYİM		51.685		60.334		59.648	16,7	-1,1
İşlenmiş Kürkler (Bin Ad.)	10.548,90	35.832	10.674,80	36.313	10.799,1	36.134	1,3	-0,5
Kürk Giy. Eşyası (Bin Ad.)	324	24.053	321,1	24.021	317,9	23.514	-0,1	-2,1
TOPLAM		1.264.400		1.123.314		1.166.399	10,6	2,9

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler, 2002.

³⁰ DPT, 2002, a.g.e., s.60.

1.5.2. İhracat

Türkiye'nin konfeksiyon ihracatı, Tablo 2'de görüldüğü gibi 2002 yılında 2001 yılına kıyasla %22,7 oranında artarak 9.183.440.000 dolar olarak kayda alınmıştır. Türkiye genel ihracatı içerisindeki payı %25,3 olmuştur. Tekstil ve hammaddeleri ihracatı 2002 yılında 2001 yılına kıyasla %3,96 oranında artarak 2.979.471.000 dolar olarak gerçekleşmiştir. Oransal olarak tekstil ihracatındaki artış, toplam ihracattaki artışın (%16,6) oldukça gerisinde kalmıştır. Tekstil ihracatının toplam ihracat içindeki payı %8,2'ye gerilemiştir³¹. Tekstil ve konfeksiyon ihracatının toplam ihracat içindeki payı, 2001'de %33,3; 2002'de %33,5 olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 2: Konfeksiyon ve Tekstilin Toplam İhracat İçindeki Yeri

Sanayi Kolu	2001		2002		2001/2002 Değişim (%)
	Yıllık 000 \$	Toplam ihracat içindeki payı (%)	Yıllık 000 \$	Toplam ihracat içindeki payı (%)	
Konfeksiyon	7.483.175	24,1	9.183.440	25,3	22,7
Tekstil	2.865.872	9,2	2.979.471	8,2	3,9
Konf. +Tekstil	10.349.043	33,3	12.162.911	33,5	17,5
Toplam İhracat	31.049.213		36.205.090		16,6

Kaynak: İTKİB, Tekstil ve Konfeksiyon Sektörlerinin 2002 Yıllık İhracat Performans Değerlendirmesi

1.5.3. Gayrisafi Milli Hasılaya Katkısı

Tablo 3: İmalat Sanayiindeki Sektörlerin Gayri Safi Milli Hasılaya Ortalama Katkısı

Sanayi Kolu	Özel Sektör	Kamu Kesimi	Top. İmalat San.
Tekstil Dokuma	2,38	0,18	2,56
Giyim Eşyası	0,89	0,02	0,91
Diğer imalat sanayii	12,87	5,49	18,36
Toplam	16,14	5,69	21,83

Kaynak: Adnan Gülerman, Türk Ekonomisinde Tekstil

³¹ İTKİB, Tekstil... a.g.e., s.1,10.

Tablo 3'te "Diğer İmalat Sanayii" olarak gruplandırılan sanayi dallarının 30 dolaylarında olduğu göz önünde bulundurulacak olursa tekstil ve konfeksiyon dalının gayri safi milli hasılaya önemli bir katkı sağladığı sonucuna varılmaktadır³². Toplam imalat sanayiinin gayri safi milli hasılaya katkısı %21,8 iken, tekstil sektörü bunun %3,47'sini oluşturmaktadır.

1.5.4. İstihdam

SSK kayıtlarına göre, toplam kayıtlı 5.8 milyon işgücünün yaklaşık %11'i bu sektörde istihdam edilmektedir³³. Kayıt dışı istihdamla birlikte bu sayının en az 2,5 milyon kişiyi doğrudan, alt sektörlerle birlikte ise dolaylı olarak 4 milyon kişiyi istihdam ettiği tahmin edilmektedir. Sektörde faaliyette bulunan firma sayısının 40.000 civarında olduğu tahmin edilmektedir. Bunların yüzde doksanından fazlasını KOBİ'ler oluşturmaktadır³⁴.

1.5.5. Kapasite Kullanımı

Tekstil ve konfeksiyon sektöründe kapasite kullanımı son yıllarda imalat sanayiindeki kapasite kullanımının üstünde seyretmektedir. Tablo 4'den de anlaşılacağı üzere sektörün kapasite kullanımı 1999'a göre 2000 yılında artış kaydetmiştir. 2001 yılında talebin daralmasıyla üretim iyice düşmüş, 2002 yılında az da olsa bir toparlanma görülmektedir.

Tablo 4: Kapasite Kullanım Oranları

Sanayi Kolu	1999	2000	2001	2002
İmalat Sanayi	75.7	76.1	70.5	75.5
Tekstil Ürünleri	75.4	78.4	64	74.6
Giyim Eşyası	75.4	82.6	80.5	80.8

Kaynak: DİE

³² Adnan Gülerman, "Türk Ekonomisinde Tekstil".

<http://www.tekstilisveren.org.tr/dergi/agustos/arastirma.html>, 04.04.2003

³³ TBMM kaynağından alınan bu rakamları, UNİDO Industrial Statistics Database bilgileri doğrulamaktadır.

³⁴ TBMM, "Sektörün Önemi-Makro Politikalar ve Tekstil".

http://www.dayanikli.com/tbmm_calismalari/tektilkonfraporugenkurul20112001.htm, 28.09.2003

Sektöre yeni giren firmalar tarafından kapasite fazlalığı yaratılmıştır. Son yıllarda tam kapasite ile çalışmamanın en önemli etkeni iç ve dış pazarlarda talep yetersizliğidir³⁵.

2. DÜNYADA TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN MEVCUT DURUMU VE TÜRKİYE İLE KARŞILAŞTIRILMASI

2.1. Tekstil Sektörünün Dünyadaki Durumu

Gelişmiş ülkelerde tekstil ve konfeksiyon sektörünün imalat sanayii üretimi içindeki payı sürekli azalırken gelişmekte olan ülkelerde ise imalat sanayii üretimi içinde sektörün payı artmıştır.

Aşağıda verilen rakamların incelenmesinden de görüleceği üzere, dünya tekstil ve konfeksiyon sektörleri üretiminde dikkat çekici gelişmelerden birincisi, dünya tekstil ve konfeksiyon üretimi son yirmi yıllık dönemde (1980-99) sadece %16 oranında artarken, ticaret %169 oranında artmıştır. Kısıtlayıcı düzenleme ve anlaşmalara rağmen, ticaret, üretimden daha hızlı artmaktadır. İkincisi, gelişmekte olan ülkelerin tekstil ve konfeksiyon üretim ve ticareti gelişmiş ülkelere nazaran daha hızlı artmaktadır. Diğer taraftan, gelişmiş ülkeler konfeksiyon üretiminden çekilirken, tekstil sektöründeki üretimden vazgeçmemektedirler. Japonya ve Amerika, AB ülkeleri ile birlikte sentetik tekstil ürünlerinde üretimlerini daraltmamışlar, sadece pamuklu tekstil ürünleri üretimi kapasitelerini yenileyerek ve ürün kompozisyonlarına yeni ürünler ilave ederek gelişmekte olan ülkelerle rekabete devam etmektedirler³⁶.

Üç ayrı bölge itibarıyla değerlendirme yapıldığında, Amerika bölgesinde tekstil üretimi son yirmi yıllık dönemde %76 oranında artarken dünya tekstil ticaretinden bu ülkenin aldığı payın %108 oranında arttığı görülmektedir. Aynı

³⁵ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.68.

³⁶ TBMM Tekstil Komisyonu, "Tekstil Sonuç Raporu 3. Bölüm 2. Kısım", (Ankara: TBMM) (www.tbmm.gov.tr/komisyon/tekstil) (07.10.2003)

dönemde Asya bölgesi üretiminin %90, ticaretinin de %316 oranında arttığı görülmektedir. Avrupa'nın ise tekstil üretiminin %33 oranında daraldığı görülmekle birlikte ticaretinin %117 oranında arttığı görülmektedir.

2.1.1. Dünya Tekstil ve Konfeksiyon Üretimine İlişkin Genel Değerlendirme

1980 'de dünya tekstil üretiminin % 53'nü gerçekleştiren Avrupa'nın payı 1998'de % 29'a gerilemişken, aynı dönem içerisinde Asya'nın payı % 27'den % 41,6'ya yükselmiştir. Söz konusu dönemde Amerika kıtası dünya tekstil üretimindeki payını %18'den %29.5'e yükseltmeyi başarmıştır.

Tablo 5: Ülkeler Bazında Tekstil ve Hazır Giyim Üretimi (milyon USD)

	Tekstil Sanayi (ISIC 321)					Hazır Giyim Sanayi (ISIC322)				
	1981	1985	1990	1995	1998/99	1981	1985	1990	1995	1998/99
Avusturya	2123	1766	3597	3246	2880	895	759	1388	904	489
Kanada	5246	5148	7182	7452	7865	2845	2977	5965	5005	5006
Çin	35009	34763	47898	55128	52860	6066	5663	8669	17600	24380
Danimarka	716	748	1316			322	361	531		
Fransa	13673	12016	21251	21811	16013	8439	7334	13620	12840	10430
Almanya	15265	13173	27588			8009	6655	14440		
Hong Kong	3791	3718	6591	5335	4438	5442	4890	8248	5785	4279
Hindistan	10801	11276	16113	20073	21927	455	594	1415	3167	3096
Endonezya	1487	2150	4276	10464	4951	0	312	1282	2879	1530
İtalya	13012	15444	32760	32497	33233	5827	6811	17130	20430	21280
Japonya	40238	38782	63961	73911	59461	11300	11060	22560	27300	21950
Kore	8224	8729	17714	25719	19647	2898	3138	7837	13470	7606
Meksika	1666	1710	1631	1003	1775	0	521	416	231	409
Hollanda	1708	1506	2847	3038	2817	608	569	722	639	552
Pakistan	2062	2264	4033					274		
Portekiz	2156	1975	5097	5646	5258	501	516	3103	3794	3265
İspanya	6012	4176	8408	9309	8164	2513	1783	5484	6607	6800
Tayland			24732					4257		
Türkiye	3761	3595	7895	12490	12107	323	529	3012	6044	5702
İngiltere	11233	9586	15610	16618	15360	5827	5377	8994	9868	9350
ABD	60800	67300	84430	103825	114456	40900	43700	47480	55850	51610

Kaynak :UNIDO

Bu dönemde üretim, en fazla aralarında ülkemizin de bulunduğu Çin, Hindistan, Kore, Tayvan, Endonezya, Pakistan, Meksika, Brezilya gibi

gelişmekte olan ülkelerde artış kaydederken, Japonya ABD gibi gelişmiş ülkelerin tekstil üretimi de nispi olarak artmıştır.

1980'de Avrupa'nın toplam konfeksiyon üretimindeki payı %48 den 1998 yılında %22'ye gerilemiş, Amerika'nın payı ise %25 den %27.6 ya yükselmiştir. Asya ülkelerinin toplam dünya konfeksiyon üretimindeki payı da % 27'den %50.4'e yükselmiştir.³⁷

Türkiye'nin ve 1999 yılında tekstil ve hazır giyim alanında en yüksek ticaret hacmine sahip olan 20 ülkenin sektörel üretim değerleri ile ilgili veriler, Tablo 5'te yer almaktadır. Tablodan görüldüğü gibi ABD 1999 yılında yaklaşık 170 milyar dolar ile en yüksek üretim değerine sahip iken, ikinci sırayı 80 milyar dolar ile Japonya onu da 77 milyar dolar ile Çin takip etmektedir. Türkiye aynı yıl itibariyle 10. sırada yer almaktadır³⁸.

2.1.2. Dünya Tekstil ve Konfeksiyon Ticaretindeki Gelişmelere İlişkin Genel Değerlendirme

Dünya tekstil ticareti, 1980'de 55 milyar dolar iken 1997 yılında 155 milyar dolara çıkarak en yüksek düzeyine ulaşmıştır. Asya krizi sonrasında düşen fiyatların etkisiyle ticaret hacmi 1999'da 148 milyar dolara gerilemiştir.

Son yirmi yıllık dönem içerisinde ihracatını % 316 oranında arttırmayı başaran Asya'nın, toplam tekstil ihracatındaki payı %27'den % 42 ye yükselmiştir. Batı Avrupa aynı dönemde ihracatını sadece % 117 oranında arttırmış, 1980'de dünya tekstil ihracatında % 53 oranında pay almış ve 1990 yılı ortalarına kadar en büyük tekstil ihracatçısı konumundayken, 1998'de bu oran % 43'e gerilemiştir³⁹.

Gelişmiş ülkeler, önemli tekstil ihracatçıları olmakla birlikte toplam ithalatlarıyla da önemli birer pazar konumundadırlar. En fazla tekstil ürünü ithal

³⁷ Aynı, s.3

³⁸ UNIDO(United Nations Industrial Development Organization). UNIDO Industrial Statistics Database 2003 at the 3-Digit Level of ISIC (International Standart industrial Classification) (Revision 2), <http://www.unido.org/doc/3474> (15.3.2004)

³⁹ TBMM Tekstil komisyonu, s.3-6

eden ülkeler arasında bulunan ülkelerin toplam ithalat değerleri ise şöyledir: ABD 14,3 milyar dolar, Çin 12,6 milyar dolar, Almanya 9,9 milyar dolar, İngiltere 7.4 milyar dolar, Fransa 6.9 milyar dolar, İtalya 5.8 milyar dolar⁴⁰.

Ülkemizin 2000 yılı tekstil ihracat ve ithalat değerleri sırasıyla 3,8 ve 3,2 milyar dolardır. Son on yılda ortalama 1.3 milyar doları aşan tekstil makine ithalatı ve toplam yatırım büyüklüğü itibarıyla gerek pamuklu gerekse de sentetik tekstil ürünlerinde önemli bir kapasiteye sahip ülkemiz için 3.8 milyar dolarlık tekstil ürünleri ihracatı yeterli değildir. Bunun yanında son on yılda yatırımlara rağmen tekstil hammaddeleri ve tekstil ithalatımızın da artmış olması eleştirilecek diğer bir konudur.

1980'de 41 milyar dolar olan dünya konfeksiyon ticareti sürekli artarak 1999 yılında 186 milyar dolara yükselmiştir. Son on yıllık dönemde (1990-99) Asya ülkeleri konfeksiyon ihracatı % 66.5 oranında artarak 47.5 milyar dolardan 79.1 milyar dolara, Avrupa konfeksiyon ihracatı % 33 oranında artarak 45.4 milyar dolardan 60.3 milyar dolara yükselirken, Amerika'nın ihracatı ise % 94.2 oranında artarak 15.1 milyar dolardan 29.4 milyar dolara yükselmiştir.

Konfeksiyon ihracatını en fazla artırmayı başaran ülkeler Türkiye, Kore, Endonezya, Malezya, Meksika gibi yeni sanayileşen ülkeler olmakla birlikte, gelişmiş ülkeler de önemli konfeksiyon ihracatçılarıdır.

Dünya konfeksiyon ticaretinde % 80'den fazla paya sahip Amerika, AB 15'ler ve Japonya'nın 2005 sonrasında da kendine yeterlilik oranının gerilemeye devam edeceği dikkate alındığında ,bu pazarların ülkemiz için de hedef pazar olarak görülmesi gerekmektedir.

Türkiye, tekstil ve konfeksiyon dış ticaret yapısı incelendiğinde, en büyük pazarın AB ve ABD olduğu görülür. Bu aşamadan sonra Türkiye açısından önemli ülkelerde meydana gelen gelişmelerin Türkiye'deki tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerine etkilerini ve rekabet gücünü ele almaya çalışacağız.

⁴⁰ Aynı, s.7.

2.2. Dünyada Tekstil ve Konfeksiyon Sektörünün Türkiye ile Karşılaştırılması

2.2.1. AB'nin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi

Avrupa Birliği ile ilişkiler uzun bir geçmişe dayanmakla birlikte Gümrük Birliği'nin oluşmasına zemin hazırlayan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararlarından sonra ülkemizin dış politika tercihlerinin belirlenmesinde önemli rol oynamaktadır.

1990-99 dönemi tekstil ve konfeksiyon dış ticaret rakamları değerlendirildiğinde, AB ülkelerinin topluluk içinde yaptıkları ihracat, dönemin başında toplam ihracatlarından %78 pay alırken, dönem sonunda bu oran % 67'ye gerilemiştir. Bu gelişmeler gerek bölgesel ekonomik entegrasyonların bölge içi ticareti artırıcı etkisi ve gerekse de AB ülkelerinin gelişmekte olan ülkelerle yaptıkları iki taraflı tercihli ticaret anlaşmalarının bir sonucudur⁴¹. AB'nin serbest ticaret ve imtiyaz anlaşmaları yaptığı bazı ülkeler; Çin, Hong Kong, Kamboçya, Laos, Pakistan, Singapur, Sri Lanka, Tayland, Vietnam, Kuzey Afrika Ülkeleri, Ukrayna, Arjantin, Peru, İsrail, Ürdün, Suriye.

Türkiye için AB pazarındaki rakipler, bazı Asya ülkeleri (Çin, Hindistan, Bangladeş), Doğu Avrupa ülkeleri (Romanya Polonya ve Çek Cumhuriyeti) ve Akdeniz ülkeleridir (Tunus, Fas)⁴².

Avrupa Birliğinin Fas, Tunus, Cezayir gibi ülkeler ile Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinden (Polonya, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Romanya, Bulgaristan) ve SSCB'nin dağılmasıyla ortaya çıkan Ukrayna, Belarus, Litvanya ve gibi ülkelerle yapılan "tercihli ticaret anlaşmaları" sonucunda, bu ülkelerden yapmakta olduğu konfeksiyon ithalatı artmaya, Brezilya, Arjantin ve Meksika gibi Latin Amerika ülkeleri ile bir kısım Asya ülkesinden yapılan ithalat ise

⁴¹ Işık Tarakçıoğlu, "Pakistan'a Tanınan Haklar Sektörü Çileden Çıkardı," **Tekstil İşveren**, Sayı:262, Ekim 2001. s.14

⁴² Ozan Eruygur ve Diğerleri, "Tekstil ve Hazır Giyim Sanayilerinde Uluslararası Rekabet", **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 217, Nisan 2004, s.15.

düşmeye başlamıştır. Ayrıca, Avrupa Birliği ülkelerinden söz konusu ülkelere yapılan tekstil ihracatı da artmaya başlamıştır.

Bir başka ifade ile AB'de yerleşik konfeksiyon üreticileri ve ithalatçıları üretimlerini, işçilik ücretlerinin ve coğrafi yakınlık nedeniyle taşıma maliyetlerinin nispeten düşük olduğu ülkelere kaydırma yoluna gitmişler. AB'nin yakın çevre ülkelerine yönelik tekstil ürünleri ihracatı artarken, bu ülkelerden yapılan konfeksiyon ürünleri ithalatı da artmıştır.

Türkiye tekstil sektörü kurulu kapasitesi, teşvik edilen hızlı yatırımlar sonucunda Türkiye'nin ring iplik kapasitesi AB'nin yüzde 97'sine, open-end iplik kapasitesi AB'nin yüzde 78'ine, mekikli dokuma tezgah kapasitesi AB'nin yüzde 80'ine, mekiksiz dokuma tezgah kapasitesi AB'nin yüzde 27'sine ulaşmıştır.⁴³

Ülkemizin tekstil ve konfeksiyon sektöründeki en önemli ortağı AB ülkeleridir. GB'den önceki 1995 yılında AB ülkelerinden yapılan tekstil ve konfeksiyon ithalatının toplam tekstil ve konfeksiyon ithalatımızdaki payı % 32 düzeylerinde iken bu oran 1996 yılında sıfırlanan gümrük vergilerinin de etkisiyle % 46'ya yükselmiş olup, daha sonrasındaki dönemlerde ise % 40 civarında seyretmektedir.

1999 yılı rakamlarıyla, Ülkemiz, AB'nin tekstil ürünlerinde birinci tedarikçisi, konfeksiyon ürünlerinde ise Çin'in ardından ikinci en büyük tedarikçisi konumundadır. Tekstil konfeksiyon ihracatımızın % 65'i AB ülkelerine yönelik olarak gerçekleştirilmektedir.

AB yıllık hazır giyim ithalatının 1992- 2000 için ortalama büyüme oranı %6.3, tekstil ürünleri için %2.7'dir. AB'nin Türkiye'den hazır giyim ve tekstil ithalatının büyüme oranları %11.4 ve %8.4'tür. Bu rakamlar AB'nin büyüme oranlarından daha yüksek olduğundan piyasa payında artış olduğu görülmektedir. Bu artışın birim ürün fiyatındaki düşmelere rağmen gerçekleşmesi Türkiye'deki ihracatçıların bu konuda uzmanlaştığını göstermektedir. Bu pazarda fiyat artışlarına rağmen Çinin mallarına olan talebin

⁴³ Tarakçıoğlu, "Pakistan'a..." a.g.e., s.16

düşmemesi Çinli üreticilerin kaliteli ve yüksek katma değere sahip ürünlerde yoğunlaştığı sonucuna vermektedir⁴⁴.

Dünya Ticaret Örgütü, Tekstil ve Giyim Anlaşması (ATC) çerçevesinde 1.1.2005 tarihi itibarıyla on yıldır devam eden liberalizasyon sürecinin tamamlanmasıyla, tekstil ve konfeksiyon kotaları tamamen kalkacak ve AB ülkelerinin de üçüncü ülkelere yönelik olarak koyduğu ve bizim de uyguladığımız kısıtlamalar kalkacak, AB pazarında rekabet artacak ve ülkemiz herhangi miktar kısıtlaması uygulamayacağı için ithalattan kaynaklanan rekabete daha da açık hale gelecektir. Bu itibarla 2005 yılı herkesten fazla ülkemiz için önemli bir olacaktır.

2.2.2. ABD'nin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi

ABD, dünyanın en büyük tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatçılarından olup, pazarının gelişme potansiyeli yüksektir. ABD'de nüfusun %7 oranında artması nedeniyle tekstil ve konfeksiyona olan talebi de artıracığı tahmin edilmektedir. ABD tekstil ve konfeksiyon sanayi, dışarıya hammadde bağımlılığı yüksek ve emek yoğun bir sektördür⁴⁵.

ABD'nin tekstil ithalatı 1998'de 13,46 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. 1980-1998 arası, ABD dünya tekstil ithalatındaki payının düzenli olarak arttırmıştır. Dünya tekstil ithalatındaki payı 1980'de % 4,3, 1990'da % 6,1 olarak gerçekleşmiştir ve bu oran 1998'de %8,6 gibi önemli bir paya ulaşmıştır. Ancak, tekstil ithalatının ABD toplam ithalatı içindeki oranı sadece % 1,4'dür⁴⁶.

1980 yılında ABD'nin dünya tekstil ihracatı içerisindeki payı % 6,7 iken, 1990'da önemli bir düşüş göstermiş ve % 4,8 olarak gerçekleşmiştir. Fakat,

⁴⁴ Ozan Eruygur ve diğerleri, a.g.e., s.11

⁴⁵ Hülya Özdemir., **GATT Sistemi Kapsamında Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Dış Ticaretinin Değerlendirilmesi** (İzmir: İzmir Ticaret Odası) 1997. s.128

⁴⁶ Önder ve diğerleri, a.g.e. s.75

1998'de tekrar toparlanarak 9,2 milyar \$'a yükseldiği görülmüştür. Aynı yıl itibariyle tekstil ihracatının toplam ihracatı içindeki payı % 1,4 tür⁴⁷.

Türkiye, toplam tekstil ve konfeksiyon sanayii 2002 yılı ihracatının %13,5'ni ABD'ye yapmıştır⁴⁸. ABD, 2000 yılı rakamlarına göre 66,3 milyar dolar ithalat seviyesi ile dünya hazır giyim ithalatının %33,3'ünü tek başına gerçekleştirmiştir. Ülkemiz yaklaşık % 2,4'lük pazar payı ile ABD'nin 15. tedarikçisi konumundadır⁴⁹.

Türkiye'deki boya-baskı ve finansman maliyetleri ABD'ye ihracatta rekabetçi bir fiyat politikası izlenmesini zorlaştırmaktadır. ABD'ye ihracatta bazı kategorilerde kota yetersizliği yaşanmaktadır. Bunlardan başka, ABD'ye ihracatta gümrük vergileri yüksek ve coğrafi uzaklık fazladır. ABD ile AB arasındaki tekstil ve hazır giyim ticaretinde tarafların birbirine karşı kota koymalarını engelleyen bir "Centilmenlik Anlaşması" bulunmaktadır. ABD'ye tekstil ve hazır giyim ihracatı sırasında kota uygulaması bakımından AB ülkeleri ile Türkiye farklı konumda olup, Türkiye bu açıdan dezavantajlı durumda bulunmaktadır. Son yıllarda ABD tarafının ülkemize uyguladığı kotaların kaldırılması talebi AB'ye tam üye olunmaması gerekçesiyle rededilmiştir⁵⁰.

1989 yılında ABD ile Kanada arasında oluşturulan NAFTA'ya 1993 yılında Meksika da katılmıştır. Meksika'da hem işgücü hem de hammadde maliyeti düşük olduğundan, ABD tekstil ve konfeksiyon sanayi yatırımlarını Meksika'ya yönlendirmiştir. Meksika 1998'de ABD'nin birinci tedarikçisi olmuş ve Çin'i geçmiştir⁵¹.

AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği sonrasında Türkiye ithalatta koruma oranlarını indirmiş; ABD'ye ihracatta ürün bazında özellikle tekstil ve hazır giyim ürünlerindeki gümrük vergilerinden dolayı ABD vergileri % 30'lara

⁴⁷ Aynı., s.70

⁴⁸ İTKİB; 2003, a.g.e., s.1,17.

⁴⁹ Bülent Şahinalp, Türk – Amerikan Ekonomik ve Ticari İlişkilerinin Analizi ve Geleceğe Yönelik Öneriler, (İstanbul:TUSİAD.Aralık 2002). s.142.

⁵⁰ Şahinalp, a.g.e., s.230.

⁵¹ Özdemir., a.g.e., s.131.

ulaşmıştır. Bu nedenle Türkiye ABD'den gümrük vergilerinde simetri uygulaması talep etmiş ancak red edilmiştir. Konuya AB ve ABD ilişkilerin halihazır durumuna bakılırsa kısa vadede böyle bir hedef bulunmadığı görülmektedir⁵².

ABD, 17 ülkenin katılımıyla oluşan ve yaklaşık 2 milyar nüfusu ile dünya ticaretinin %40'ını, dünya üretiminin %65'ini gerçekleştiren APEC ile ilişkilerini geliştirmeye çalışmaktadır. ABD Asya-Pasifik bölgesinde Japonya ile işbirliğini yoğunlaştırırken, Çin Halk Cumhuriyetini Dünya Ticaret Örgütüne katmıştır. Türkiye, bu dev pazardaki yerini ancak ihraç ettiği ürünlerin kalitesini ve katma değerini artırarak koruyabilecektir.

Ülkemizin ABD pazarındaki rakiplerine bakıldığında, Meksika ve Karayip ülkelerine ilave olarak, ilk 15 ülke içerisinde özellikle iş gücü maliyetlerinin düşüklüğü nedeniyle büyük bir rekabet gücüne sahip olan Çin, Hindistan, Bangladeş, Pakistan ve Endonezya'nın pazardaki paylarını hızla artırdıkları görülmektedir⁵³.

2.2.3. Uzakdoğu Ülkelerinin Türkiye Tekstil Ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi

Uzakdoğu ülkeleri 1990'ların başından itibaren, diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha hızlı büyümüşür. Uzakdoğu ülkelerinden AB'ye gelen mallar Birlik içinde Avrupa dizayn ve modellerini taklit etmeleri ve dumpingli ihracat yapmaları nedeniyle eleştirilere konu olmuştur.

Çin'in 1980'de dünya tekstil ihracatındaki payı % 4,5 iken, bu oran 1990'da % 6,9 ve 1998'de % 8,5'e yükselmiştir. Aynı dönemde Güney Kore'nin payı 1980'de % 4 iken, 1998'de % 7,5 olmuştur. Tayvan 1980'de dünya tekstil ihracatı içinde % 3,2'lik bir paya sahip iken, bu pay 1998'de % 7,3'e yükselmiştir⁵⁴.

⁵² Şahinalp., a.g.e., s.160.

⁵³ Şahinalp., a.g.e., s.144.

⁵⁴ Önder ve diğerleri, a.g.e., s. 80

Çin'in başlıca dört büyük pazarı, Japonya, Hong Kong, ABD, AB'dir. 1993'te gerçekleştirdiği hızlı ekonomik büyüme ile Çin AB içi tekstil ve konfeksiyon sanayi ticaretinde başa geçmiştir. Çin, 1994 yılında AB tekstil ve konfeksiyon ithalat pazarının %14'ünü ele geçirmiş ve çoğunlukla kotasız ürünlerde yoğunlaşmıştır. Yani Çin, kalite ve markaya önem vermeye başlamıştır. Bu konfeksiyon üretimindeki artışı besleyebilmek için Çin, dünyanın en büyük kumaş ve iplik ithalatını gerçekleştirmiştir. Çin, Türkiye için de potansiyel bir pazar niteliğindedir. Çünkü, tüketici tercihleri çok ucuz ve standart mallarda yoğunlaşmıştır. Bu Türkiye tekstil sanayii açısından olumludur. Ayrıca Çin'in pamuk üretimindeki yetersizliği, Türkiye'nin ise büyük oranda pamuklu tekstil ve konfeksiyon ürünleri üreten bir ülke olması Türkiye için bir avantajdır⁵⁵.

Çin'in yanı sıra ileri teknoloji birikimiyle Hong Kong, G.Kore ve Tayvan da tekstil ve konfeksiyon sanayiinin devleri olarak üst sıralara yerleşmiştir. Hong-Kong'un Çin topraklarına katılmasıyla, Hong-Kong'un ileri teknoloji ve know-how'ı Çin'in ucuz işbirliğiyle birleşmiştir. Dolayısıyla Uzakdoğu sadece AB pazarı için değil tüm dünya pazarı için tekstil ve konfeksiyon ticaretinde süper bir güç haline gelmiştir.

ATC'den bu yana, yani 1994-2001 döneminde en çarpıcı gelişme Çin'de gözlenmektedir. Bu dönemde Çin'in tekstil ihracatı %42,4; hazır giyim ihracatı da % 54,4 oranında artmıştır. Çin'de sektörün toplam ihracatı 2001 yılında %2,3'lük artışla 53,2 milyar dolara ulaşmış ve 39,6 milyar dolar ticaret fazlası olmuştur. 2002 yılının ilk yarısı itibariyle Çin'in tekstil ve konfeksiyon ihracat performansına bakıldığında tekstil ihracatının %11,5; konfeksiyon ihracatının %4,3 oranında bir artış kaydettiği görülmektedir⁵⁶. Çin'i İtalya, Güney Kore ve ABD izlemektedir. Çin, hazır giyimde de açık ara farkla dünyanın en büyük ihracatçısı konumuna geçmiştir. Tek başına ihracatı neredeyse, kendisini takip eden dört ülkenin toplamı kadardır.

⁵⁵ Özdemir., a.g.e., s. 133-134

⁵⁶ Musa Demir, "2005 Sonrası Dünya Tekstil Sektörü Asya ve Çin..", <http://www.itkip.org.tr/res800/DışTicaretBilgileri/raporlar/default.htm>, Aralık 2002. s.80

Çin'deki bu gelişmelere karşın, Güney Kore, Tayvan ve Hong Kong'un ihracatındaki azalma dikkat çekicidir. Güney Kore ve Tayvan'ın tekstil ihracatında 2000 yılına kadar olan güçlü büyüme trendi (sırasıyla % 19.5 ve %13.9) 2001 yılında keskin bir düşüşle tersine dönmeye başlamıştır. Hong Kong ise, uzun dönem trendi olarak tekstilde çok büyük bir düşüş yaşamıştır⁵⁷.

Tayvan ise, AB pazarındaki kotalar ve anti-damping soruşturmaları nedeniyle zorlanmaya başlamıştır. Tayland ve Singapur da son yıllarda AB içindeki pazar paylarını yitirmeye başlamışlardır⁵⁸.

İşçi ücretlerinin daha düşük olduğu Hindistan, Vietnam, Bangladeş, Sri Lanka, Pakistan, Endonezya gibi ülkeler de dünya pazarlarındaki paylarını artırmaktadırlar.

AB, 2001'de Pakistan'a da tek taraflı gümrük muafiyeti ve kota artırımını tanımıştır. Bu şekilde AB'nin Çin, Hindistan, Endonezya, Pakistan gibi ülkelere kendi çıkarları doğrultusunda tavizler vermesi nedeniyle Türkiye'nin AB pazarında olumsuz etkilenmesi beklenmektedir⁵⁹. Pakistan 1980'de dünya tekstil ihracatı içindeki % 1,6 gibi bir paya sahip iken, bu payını 1990'da % 2,5'e ve 1998'de % 2.8'e yükseltmiştir⁶⁰.

Hindistan, 1980 yılında dünya tekstil ihracatı içindeki % 2,1'lik paya sahip iken bu oran 1998'de %3,3 olmuştur. 1994-2001 tekstil ihracatı %54, konfeksiyon ihracatı ise %63'lük bir artış kaydetmiştir. Hindistan'ın Çin'in ardından önemli bir tehlike olarak algılanması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Bu dönemde kayda değer artış sağlayan ülkeler arasına Pakistan, Sri Lanka ve Bangladeş'i de eklemek gerekmektedir⁶¹.

Dünyanın en büyük pamuk üreticileri arasında yer alan Pakistan ve Hindistan da devlet tarafından sağlanan desteklerle uluslararası tekstil ve

⁵⁷ Demir, a.g.e., s.82

⁵⁸ Özdemir, a.g.e. s.50

⁵⁹ Tarakçıoğlu., "Pakistan'a...", a.g.e.,

⁶⁰ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.69

⁶¹ Demir, a.g.e., s. 5.

konfeksiyon ticaretinde başarılı olmaktadır. Bu iki ülkede de nüfusun fazlalığından dolayı işgücü maliyeti düşüktür. Ancak hammadde olarak pamuğun kaliteli olmayışı tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin de kalitesiz olmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla Türkiye, maliyetler açısından olmasa da kalite ve standart konusunda bu iki ülkeye göre rekabet üstünlüğüne sahiptir⁶².

Kotaların 2004 yılı sonunda tamamen kalkmasıyla birlikte, Türkiye'nin en önemli pazarı olan AB pazarında Çin ile daha yoğun bir rekabet yaşaması söz konusu olacaktır. Dolayısıyla, Türkiye olarak, 2005 yılına ilişkin strateji çalışmalarında, AB pazarında karşılaşıcağımız bu yoğun rekabet durumuyla baş edecek önlemler alınması gerektiği ortaya çıkmaktadır.

2.2.4. Magrep-Maşrek Ülkelerinin Türkiye Tekstil Ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi

Fas, Tunus, Cezayir, Mısır, Ürdün, Libya ve Suriye'den oluşan Magrep ve Maşrek ülkelerinin AB ile serbest ticaret anlaşmaları bulunmaktadır. AB'ye yaptıkları ihracatta gümrük vergisi ödememektedirler.

Bu ülkelerin işgücü maliyeti Türkiye'deki işgücü maliyetinden düşüktür ve kısa dönemde de artış beklenmemektedir. AB, bu ülkelerin ekonomilerini siyasi yapıları gereği desteklemiş (Bu ülkelerin bir kısmı Fransa ve İtalya'nın eski sömürgeleridir), özellikle de tekstil ve konfeksiyon sanayiine ayrıcalık tanımıştır. AB pazarına coğrafi yakınlık, ucuz işgücü ve esnek üretim yöntemleri konularında avantajlı olan bu ülkelerin Türkiye tekstil ve konfeksiyon sanayiine rakip olacakları söylenebilir⁶³.

Önümüzdeki dönemde ABD ile Serbest Ticaret anlaşması (STA) yaparak ülkemize karşı gümrük vergisi avantajı kazanması muhtemel ülkelerden, Fas ve halihazırda STA'ya sahip Ürdün, ekonomilerinin büyüklüğü, çeşitliliği ve

⁶² Özdemir, a.g.e., s. 135.

⁶³ Özdemir., a.g.e., s. 136-137.

teknoloji seviyesi itibariyle ülkemiz sanayi açısından ciddi bir tehdit oluşturmamaktadır⁶⁴.

Tunus, dünya hazır giyim ihracatında ilk 15 ülkeye girmektedir. Tunus AB'nin en önemli dördüncü tedarikçisidir. (Türkiye ikinci tedarikçi). AB, Tunus'ta sektöre hammadde ve pazar sağlamaktadır. Tunus, bugün büyük ölçüde kumaş alımını İtalya'dan yapmaktadır⁶⁵.

Sektör ihracatının % 92'si AB'ye yönelmektedir (Türkiye'de % 64 civarında). Türkiye ile Tunus arasındaki sektör dış ticareti oldukça kısıtlıdır. 2000 yılında Tunus'tan toplam sektör ithalatımız arttığından ve ihracatta önemli düşüş yaşandığından bu ülkeye dış ticaret fazlamız 125 milyon dolardan 7 milyon dolara düşmüştür. Serbest Ticaret Anlaşmasının Türkiye-Tunus arasında imzalanamamasından dolayı 2002 yılında Türkiye'ye % 43'ler oranında uygulanan Gümrük vergisi, AB ülkelerine % 28,38'dir ve fiyatla rekabetin olduğu ortamda % 14,62 oranında daha fazla gümrük vergisi ödenmesi ihracatımızı olumsuz etkilemektedir.

2.2.5. EFTA Ülkelerinin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi

EFTA ülkeleri 1992 yılında Türkiye ile bir serbest ticaret anlaşması imzalamışlardır. İsviçre, Norveç, İzlanda ve Liechtenstein'den oluşan EFTA ülkeleri Türkiye'den gelen mallara gümrük vergisi uygulamamaktadır. AB ile EFTA arasında da Avrupa Ekonomik Alanı oluşturulmuştur. Bu nedenle EFTA malları AB'ye ve GB nedeniyle de Türkiye'ye gümrüksüz girmektedir.

EFTA, Türk tekstil ve konfeksiyon ticaretine kota uygulamamaktadır. Gelecekte EFTA ülkelerinin AB'ye tam üye olmaları söz konusudur. Böylece AB pazarı genişleyecektir. Bu nedenle Türkiye gelir düzeyi yüksek olan bu pazarda payını artırmaya çalışmalıdır.

⁶⁴ Şahinalp., a.g.e., s.164.

⁶⁵ Binhan Oğuz, "Tunus Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü." **Tekstil İşveren**, Sayı no 265, (Ocak 2002).

2.2.6. Diğer Pazarlardaki Ülkelerinin Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Açısından Değerlendirilmesi

Rusya eski Sovyet Cumhuriyetleri ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri Türkiye için gelişen yeni pazarlardır. Bu ülkelerle yapılan bavul ve sınır ticareti önemli miktarlara ulaşmıştır. GB'nin etkisiyle bavul ve sınır ticaretinin daha çok artacağı beklenirken, Rusya'da ortaya çıkan politik belirsizlik ve ardından hükümetin bavul ticaretini sınırlayan uygulamalar getirmesi bu beklentiyi boşa çıkarmış ve "Laleli Pazarı" olumsuz etkilenmiştir. AB ekonomisinde yaşanan durgunluk sonucu, Rusya ile ilişkiler geliştirilmeye çalışılmıştır.

Özbekistan, Azerbaycan, Türkmenistan gibi Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nde pamuğun bol ve daha ucuza yetiştirilmesi Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğünü yitirmesine neden olmuştur. Bu durumdan kurtulmak için Türkiye, tekstil sanayi üretimini yatırımlar yoluyla bu ülkelere kaydırabilir. Dışarıdan kaynak sağlayarak ya da fason üretime giderek rekabetçi gücünü artırabilir.

Japonya da Türkiye için önemli bir pazar olma yolundadır. Japonya APEC içinde güçlü bir konuma sahiptir. 1994 yılında Gümrük Tarifesi ve Genel Ticaret Anlaşması (GATT) gereği gümrük vergilerini düşürmüş, tekstil ve konfeksiyon sanayiini dünya pazarlarına açmıştır. Japon ekonomisinin son yıllarda içine düştüğü durgunluk nedeniyle tüketiciler düşük maliyetli ürünlere yönelmişlerdir. Bu nedenle Japonya, Avrupa'nın tanınmış markalarını ülkeye getirerek ve üretim tesislerini diğer Asya ülkelerinde kurarak talebi karşılamaya çalışmıştır.

2004 sonrasında, pazar payını artırması beklenen ülkeler başta Çin Halk Cumhuriyeti sonra, Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Tayland, Malezya, Sri Lanka ve Türkiye sayılırken, kaybedecek ülkeler arasında Tayvan, Kore Cumhuriyeti, Singapur gibi nispeten gelişmiş ülkelerin adı yer almaktadır⁶⁶.

⁶⁶ Şahinalp., a.g.e., s.166.

3. TEKSTİL SEKTÖRÜNE ETKİ EDEN ULUSLARARASI ANLAŞMALAR

Dünya ticaretinin serbestleşmesine yönelik olarak 1948'de İsviçre'nin Cenevre kentinde GATT (Gümrük Tarife ve Genel Ticaret Anlaşması) imzalandı. Ticarete ayırım yapmama, gümrük tarifelerinin indirilmesi ve kotaların yasaklanması gibi ilkeleri benimsemiştir. 1974'te GATT'ın bünyesinde çok elyaflılar anlaşması (Multifiber Arrangement: MFA) yürürlüğe girmiştir. 15 Nisan 1994'te Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), 10 Ocak 1995 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere kurulmuştur. DTÖ Anlaşmaları uygulama esasları açısından farklılık içermekle birlikte GATT'ın devamı niteliğindedir. DTÖ Anlaşmaları, DTÖ'nü kurucu anlaşma ve ekli Marakeş Protokolü ile eklerinde yer alan diğer anlaşmalardan oluşmaktadır. Tekstille ilgili olanları şöyle sıralayabiliriz:⁶⁷:

- Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması (ATC)
- Ticarete Teknik Engeller Anlaşması,
- Menşe Kuralları Anlaşması,
- Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması
- GATT 94'ün VI.Maddesinin Uygulanmasına Dair Anlaşma
- Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması'dır.

3.1. Çok Elyaflılar Anlaşması (Multifibers Arrangement :MFA)

Dünya tekstil ve konfeksiyon sanayiinde yaşanan teknolojik gelişmelere rağmen işgücü halen, maliyeti belirlemede önemli faktördür. Gelişmiş ülkeler, geliştirmekte olan ülkelerin tekstil ve konfeksiyon sanayiinde ucuz emek kullanımıyla sağladıkları maliyet avantajıyla rekabet edememiş tekstil ve konfeksiyon sanayii ticaretine düzenlemeler getirmişlerdir. İlk olarak ABD, Japonya'ya karşı, Japonya'nın pamuklu tekstil ihracatının ABD ekonomisine verdiği zarar gerekçesiyle 1956 yılında miktar kısıtlaması uygulamıştır.

⁶⁷ İTKİB, "Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Anlaşmaları," <http://www.itkib.org.tr/res800/Disliskiler/DunyaTicaretOrgutuAnlasmalari.htm> 28.09.2003

1974 yılına gelindiğinde ise, tekstil ve konfeksiyon sanayii dış ticareti Çok Elyaflılar Anlaşması (MFA) kapsamında GATT'ın serbest ticaret ilkesi dışında, ancak yine GATT'ın bünyesinde fakat farklı bir statüde ele alınmıştır. "Çok Elyaflılar Anlaşması", dünya tekstil ve konfeksiyon sanayii ticaretinin yaklaşık % 70'ini kapsamaktadır. Temelde uluslararası tekstil ve konfeksiyon ticaretini düzenlemek amacıyla GATT'ın bünyesinde oluşturulmuş bir "Çerçeve" anlaşmadır. Bu anlaşma gereği, GOÜ'ler gelişmiş ithalatçı ülkelerle ikili görüşmeler yoluyla gönüllü olarak ihracatlarını kısıtlamayı kabul etmektedirler. MFA, 1.1.1974'te GOÜ ile yapılarak yürürlüğe girmiştir. MFA'nın amacı; tekstil ve konfeksiyon ürünleri ticaretinin düzenli ve adil gelişimini sağlamak ve ithalatçı ülkelere olduğu kadar ihracatçı ülkelerde de pazar veya üretim üzerinde bozucu etkilerden kurtularak, tekstil ticaretinin gelişmesini, ticaretteki engellerin azaltılmasını, dünya ticaretinin giderek serbestleşmesini sağlamaktır. Toplam dört defa yenilenen MFA'ya dünya tekstil ve konfeksiyon ticaret hacminin %80'ini oluşturan 41 ülke ve AB katılmıştır. İthalatçı olan gelişmiş ülkeler kota koyan, ihracatçı olan gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) de kısıtlanan ülke konumundadır. MFA çerçevesinde hazırlanan ikili anlaşmalarla getirilen kotaların yıllık büyüme oranı % 6 olarak belirlenmiştir. Ancak GOÜ'lerin istekleri sonucu kota kullanımına bazı esneklikler getirilmiştir⁶⁸.

Sonuçta dünya ticaretinin serbestleşmesi hedeflenirken, GATT'ın bünyesinde oluşan MFA, tekstil ve konfeksiyon ticaretinde kısıtlamalara neden olmuştur. Amacı, uluslararası tekstil ve konfeksiyon ticaretini düzenlemek olan MFA, amacından saparak daha fazla ürün ve ülkeyi kısıtlama altına almıştır. Bu uygulama zaman içerisinde diğer sektörlerde de ayrımcı uygulamanın yaygınlaşmasına yol açmıştır.

MFA çerçevesinde; 1988 yılında İsveç 5 kategoride, 1989 yılında Avusturya iki kategoride Türkiye'ye tek taraflı olarak kota uygulamaya başlamışlar, 1992 yılında da bu uygulamadan vazgeçmişlerdir. Türkiye'nin Avusturya tekstil ve konfeksiyon ithalatı içerisinde çok küçük bir paya sahip

⁶⁸ Aynı.

olmasına rağmen kota uygulamaları, bu sınırlamaların gerçekte haklı nedenlere dayanmadığını göstermektedir.

Kanada da, Türkiye'nin Kanada'nın tekstil ve konfeksiyon ithalatı içindeki payı az olmasına rağmen, Türkiye'ye 1987 yılından beri beş katagoride kota uygulamaktadır. ABD ise Türkiye çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ihracatının artmasından rahatsız olarak 1985'te iki katagori üzerinden başlattığı kota uygulamasını 1995 yılında elli katagoriye çıkarmıştır⁶⁹.

AB'nin MFA'ya dayanarak Türkiye tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracatına uyguladığı kısıtlamalar Gümrük Birliği (GB) öncesi ve sonrası olarak iki dönemde incelenebilir. Türkiye ile AB arasında imzalanan GB'nin genel çerçevesini belirleyen Katma Protokol'le tarafların karşılıklı ticarete miktar kotalarını ve eş etkili önlemleri kaldırmaları öngörülmüştür. Ayrıca katma protokol'le Topluluk ithalata yeni miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemler belirleyecektir.

GB öncesinde, AB, 1970'li yılların sonunda işsizliğin artması sebebiyle Türkiye çıkışlı bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatına tek taraflı kısıtlama koymaya başlamıştır. İlk kez 1982 yılında da pamuk ihracatına kota uygulaması başlamıştır. İlk başta bir çok katagoride kota artış oranları yüksek olmasına karşın sonraları bu oranlar düşmüştür. Bu durum tekstil ihracatçıları zor duruma sokmuştur. Ancak, AB 1992 yılına kadar kota artışı % 6 iken, Türkiye için daha büyük artış oranları sağlanmıştır. AB diğer ülkelerin ihracatlarının kontrollü gelişmesine izin verirken, Türkiye'nin Topluluk pazarına hızla yerleşmesine yardımcı olmuştur⁷⁰. Dolayısıyla Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü de MFA çerçevesinde getirilen miktar kısıtlamalarından nasibini almıştır.

⁶⁹ Kota, ithal ve ihracatına izin verilecek mal hacminin hükümetler tarafından fiziki miktar yada değer olarak sınırlandırılmasıdır. Miktar kısıtlamaları, dış ticarete konu ihraç ve ithal mallarına getirilen sınırlamalar, yasaklar veya kotalar biçiminde gerçekleştirilir.

⁷⁰ Erkan Çakırlioğlu, Avrupa Topluluğu'nun Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi Ticareti ve Türkiye'nin AT'nin İthalatı İçindeki Payı, Araştırma-İnceleme Dizisi 26. (Ankara:Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayını, Ağustos 1993), s.12.

Kotalar nedeniyle gerçek ihracat potansiyelinin yansıtılmaması dış ticaret kazançlarını önemli oranda engellemektedir. Türkiye'nin ABD'ye ihracatında özellikle konfeksiyon ürünlerinde kotalar yetersiz kalmıştır. ABD'nin 35 milyar dolarlık tekstil ve konfeksiyon ithalatı içerisinde Türkiye'nin payı sadece %1,5'tir.

Ancak, uzun dönemde, Türkiye giderek katma değeri yüksek ürünlerin üretimine yönelerek, kısıtlama altında bulunmayan ürünleri üreterek kotalarda yaşanan sıkışıklığı gidermeye çalışmıştır. Kotalar; sektörün yeni pazarlara yönelmesinde, yeni pazarlama yöntemleri geliştirmesinde daha çeşitli ürünler üretmesinde ve istihdam ettiği işgücünün eğitilmesinde pozitif yönde etkili olmuştur⁷¹.

3.2. Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması

(Arrangement of Textil and Confection: ATC)

MFA giderek daha kısıtlayıcı düzenlemeler içererek amacından sapmış ve GOÜ'ler bu düzenlemelerden rahatsızlık duymaya başlamışlardır. Bu nedenle MFA, 1986 yılından başlayan Uruguay Round'da ilk kez görüşülmeye başlanmış tır. Uruguay Round'un özelliği; bir kurum olarak GATT'ın etkinliğini arttıracak ticaret kurallarının geliştirilmesi ve güçlendirilmesidir. Sonuçta, Aralık 1993'te sona eren Uruguay Round ile MFA'nın GATT'a uyumunu öngören Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması (ATC) kabul edilmiştir. Bu anlaşmayla 1995 yılından başlamak üzere 10 yıllık bir geçiş döneminde aşamalı olarak, tekstil ve konfeksiyon ticaretine MFA'ya dayalı olarak getirilen miktar kısıtlamalarının kaldırılması hedeflenmiştir. Tekstil ve konfeksiyon ticaretinin GATT'a entegrasyonuna yönelik kurallar Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması (ATC)'nda yer almaktadır. ATC, Tekstil ve konfeksiyon ticaretinin 1995 yılından başlamak üzere 10 yıllık bir geçiş döneminde 4 aşamada serbestleştirilmesiyle ilgili kuralları içermektedir⁷².

⁷¹ Özdemir, a.g.e.,s.106.

⁷² İTKİB, "Dünya Ticaret Örgütü (DTO) Anlaşmaları", a.g.e., s.3.

Buna göre ülkeler;

- I. Aşamada (1995-1997) 1990 yılı fiili ithalatlarının en az % 16.sını,
- II. Atamada (1998-2001) 1990 yılı fiili ithalatlarının en az % 17.sini
- III. Aşamada (2002-2004) 1990 yılı fiili ithalatlarının en az % 18.sini
- IV. Atamada (2005) geriye kalan % 49'luk bölümü GATT'A entegre edeceklerdir.

Diğer bir ifade ile 2005 yılında, ülkeler arasında uygulanmakta olan kotalar tamamıyla kaldırılmış olacaktır.

3.3. Gümrük Birliği Uygulaması

6.3.1995 Tarihli Ortaklık Konseyi Kararı ile Türkiye ve AB arasında 1.1.1996 tarihinde GB gerçekleşmiştir. Bu esasa, Türkiye AB'ye uyguladığı gümrük vergilerini ve eş etkili mali yükümlülükleri tamamen kaldırmıştır. Buna karşılık AB'de Türkiye'ye uyguladığı miktar kısıtlamaları 1.1.1996'da kaldırmıştır⁷³.

Esasen, AB ile Gümrük Birliği ilişkilerine girilmesini en çok tekstil ve konfeksiyon sektörü istemişti. AB, 1.Ocak.1996 itibarıyla, Türkiye'ye uygulamakta olduğu miktar kısıtlamalarını kaldırmak suretiyle Türkiye'ye diğer tekstil ve konfeksiyon ihracatçısı ülkelere göre rekabette çok önemli iki avantaj sağlamıştır. Birincisi, tüm tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatının sıfır gümrükle AB'ye ihraç edilmesiydi. İkincisi ise, diğer gelişmekte olan, tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihraç eden ülkeler, AB'ye yönelik dışsatımlarında miktar kısıtlamaları ile karşı karşıya kalırken, Türkiye'nin herhangi bir kısıtlamaya maruz kalmadan 15 üye ülkeye ihraç yapabilme şansına sahip olmasıydı. Ancak Türkiye başta tekstil ve konfeksiyon olmak üzere büyük ihracat artışlarını ve yabancı sermaye girişini beklerken her iki konuda da beklentiler gerçekleşmemiştir⁷⁴.

⁷³ Esin Usta, "Gümrük Birliği ve Dış Ticaret Rejimi", Hedef, Özel Ek (ocak, 1996), s.6.

⁷⁴ Güven Erdal, **Türkiye AB Gümrük Birliği Görüşler-Değerlendirmeler** (İstanbul:Turkab AB Türkiye İşbirliği Derneği, Temmuz 2002), s.8.

Fakat Türkiye, GB ile AB'nin Ortak Dış Ticaret Politikası'nı da benimseyecektir. Bu nedenle Türkiye, Çok Eiyafıllar Anlaşmasına dayanarak AB'nin kota uyguladığı üçüncü ülkelere kota uygulamak zorunda kalacaktır. AB toplam 52 ülkeye 850 kategoride kota yada gözetim uygulamaktadır.

Dolayısıyla Türkiye'nin AB'ye tam üye olmadan, sadece Gümrük Birliği'ne girişi, Gümrük Birliği'nin faydaları yanında bir çok sorunu da beraberinde getirmektedir.

Türkiye'nin görüşlerinin topluluğun karar alma sürecinde dikkate alınmaması ve bilgi değişiminde aksaklıkların ortaya çıkması, Gümrük Birliği'nin işleyişini olumsuz yönde etkilemektedir. Bu eksiklik, özellikle, Türkiye'nin topluluğun üçüncü ülkelerle gerçekleştirdiği tercihli ticaret düzenlemelerini üstlenmesi sürecinde kendisini göstermektedir. AB'nin Ortak Ticaret Politikasını, Gümrük Birliği taahhütleri çerçevesinde kabul etmiş bulunması nedeniyle Türkiye'nin üstlenmesi gereken söz konusu ticaret anlaşmalarındaki hükümlerde, topluluk tarafından verilen tavizlerin, belirli bir süre sonunda Türkiye tarafından da ilgili ülkelere verilmesi gerektiği yer almaktadır. Söz konusu tavizler Türkiye'nin topluluk pazarına girişte elde ettiği avantajları da aşındırabilmektedir. Bu aşınma, Türkiye'nin Gümrük Birliği ile topluluk pazarına girişte tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde elde ettiği avantajları özellikle etkilemektedir. Topluluğun, tekstil ve konfeksiyon sektöründe Türkiye'nin rakibi olan üçüncü ülkelerle akdetmiş olduğu serbest ticaret anlaşmaları kapsamında tanıdığı tavizler ülkemiz ihracatçılarının rekabet gücünü sınırlamaktadır⁷⁵.

AB kendi tekstil ve konfeksiyon sektörünü ABD, NAFTA (Meksika) ve Uzakdoğu ülkeleri gibi haksız rekabete karşı korumak istemediği için, tekstil ve konfeksiyon sektörüne yönelik menşe ve gümrük kurallarını aşırı serbest olarak belirlemiş, bununla da yetinmeyerek 20 ülkeyi aşan yeni Serbest Ticaret (AB-Meksika, AB-Kuzey Afrika, AB-Çin, vb.) anlaşmaların da Türkiye'nin hayati çıkarlarını tamamen gözardı ederek tek tarafı yapmaktadır.

⁷⁵ Aynı, s.19.

Halbuki ABD dahil tüm üçüncü dünya ülkeleri, kendi tekstil ve konfeksiyon sektörlerini yüksek gümrük vergileri ve tarife dışı engeller ile korur iken AB ise bu sektörü sadece kendi milli çıkarlarını gözeterek gözden çıkardığından, dünyanın en düşük gümrük vergilerini uyguladığı Ortak Gümrük Tarife Oranlarına mahkum bırakmıştır⁷⁶.

01.01.1996 tarihi itibariyle uygulanmaya başlanan GB, sektördeki yatırımları uyarmış ve artırmış, işyeri sayısında artışa neden olmuş, istihdamı kesin olarak artırmıştır. Net ödenen ücretler açısından kayda değer bir yükselme görülmemiş, tersine düşüşler gözlenmiştir. İşverene olan toplam saatlik maliyeti Gümrük Birliğinin öncesinde sonrasına nazaran yükselmiştir. Sektör genelinde daha yüksek çalışmaya yol açmıştır. Hammadde ve ara mamül ithalat birim fiyatları GB döneminden itibaren artmıştır. Gümrük Birliği sonrasında ihracat değeri artmış, ihracat birim fiyatlarında ise tam tersine bir azalış görülmüştür⁷⁷.

⁷⁶ TBMM Tekstil Komisyonu, Tekstil Sonuç Raporu 3. Bölüm 2. Kısım. s.11.Ankara:TBMM.(www.tbmm.gov.tr/komisyonetekstil)07.10.2003.

⁷⁷ Bahadır Necat. "Tekstil ve Hazır Giyim Sektörüne Ait Verilerin Gümrük Birliğinin Öncesi ve Sonrası Açısından İncelenmesi"; <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/OCAK2001/tekstil.htm> 01.02.2002.

İKİNCİ BÖLÜM

TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN PİYASA YAPISI VE SORUNLARI

1. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE PİYASA YAPISI VE YOĞUNLAŞMA

Sektörün piyasa yapısı hakkında çok genel bir gözlemde bulunmak, rekabet durumunu ortaya koymak amacıyla yoğunlaşma ölçümü yapılacaktır. Yoğunlaşma ölçümünde kullanılan metodlar anlatıldıktan sonra, en çok kabul gören M-Firma yoğunlaşma oranı ve Herfindalh- Hirschman indeksi ölçüm için kullanılacaktır.

1.1. Kavram Olarak Yoğunlaşma

Piyasa yapısını belirlemek amacıyla ölçülen yoğunlaşma seviyesi genellikle firmaların faaliyet gösterdikleri çevre içindeki rekabetin en önemli göstergeleridir⁷⁸.

Yoğunlaşma, ekonomik kaynak ve faaliyetler toplamının büyük bir yüzdesinin, bu toplama sahip olan veya kontrol eden birimlerin küçük bir yüzdesi veya birkaç tanesi tarafından kontrol edilmesidir⁷⁹.

Ekonomik kaynak ve faaliyetler toplamı dendiğinde ise genellikle çalıştırılan emek gücü, satışlar, yaratılan gelir ve firmaların sahip oldukları varlıklar kastedilmektedir⁸⁰. Yoğunlaşmanın konusu bu ekonomik büyüklüklerin örneğin gelirin ekonomi içinde yada bireysel piyasalarda faaliyet gösteren firmalar arasında ne şekilde dağıldığının belirlenmesidir.

⁷⁸ M.A. Utton and A.D. Morgan. **Concentration and Foreign Trade**. (Great Britain: Cambridge University Press, 1983), s.5.

⁷⁹ Joe S. Bain, **Industrial Organization** (Second Printing, New York: John Wiley & Sons, Inc., 1962), s.1.

⁸⁰ M.A. Adelman "The Measurement of Industrial Concentration", **Reading in Industrial Organization and Public Policy**, (Editors R.b. Heflebower, G.B. Stoking, 1958), s.8-9.

Yoğunlaşma derecesini ölçmek istediğimizde başvurabileceğimiz en kolay yol firmaları saymaktır. Örnek vermek gerekirse 101 firmadan oluşan bir endüstri düşünelim. Bu endüstri içinde firmalardan bir tanesi endüstri çıktısının %95'ini üretmektedir. Diğer firmalar ise kalan %5'lik çıktı payını üretmektedirler. Gerçekte bu endüstri her biri toplam çıktının %10'unu üreten 10 firmadan oluşan bir endüstriden çok daha yoğundur⁸¹.

Piyasa yapısı analizlerinde yukarıda örneğini verdiğimiz hem mutlak sayı yaklaşımının hem de nispi büyüklük yaklaşımının (endüstrideki firmaların yüzde kaçının satışların yüzde kaçına hakim olduğu) birleştirilerek, belli sayıdaki birimler tarafından kontrol edilen ekonomik birimlerin yüzdesini gösteren bir ölçüm tercih edilmektedir. Bu şekilde yoğunlaşmanın ölçümünde kullanılan farklı metodlar geliştirilmiştir.

1.2. Yoğunlaşmanın Ölçümünde Kullanılan Metodlar

Değişik yoğunlaşma metodları arasında geniş seçme olanağı bulunmaktadır. Farklı mal piyasalarında gerçekleşen yoğunlaşma düzeyinin hesaplanmasında ideal bir ölçü üzerinde anlaşma sağlanamamıştır. Bu ölçülerin hiçbiri tam ve bağımsız değildir⁸².

Bunların içinde en çok kullanılanlardan başlayarak kabul görenler aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- M-Firma Yoğunlaşma Oranı
- Herfindalh-Hirschman İndeksi
- Entropi İndeksi
- Linda İndeksi
- Lerner İndeksi
- Bain İndeksi
- Tobin' in Q Rasyonu

⁸¹ Kemal Yıldırım ve Rana Eşkinat, **Endüstriyel Ekonomi** (Eskişehir: 1994), s.44.

⁸² Davis Needham, **Performance of Industrial Structure, Conduct and Performance**, (New York: St. Martins, 1978), s.124-131.

1.2.1. M - Firma Yoğunlaşma Oranı

Firmaların sektördeki büyüklük dağılımını ölçmeye yönelik bir orandır. Amaca bağlı olarak belirli bir firma sayısı ile dağılımı baz alınacak bir büyüklüğün (aktif, gelirler, satışlar vb.) saptanması gerekir⁸³.

“M”, ölçümde kullanılan firma sayısını ifade etmektedir. M değeri geleneksel olarak dört, sekiz veya yirmi olarak alınmaktadır. Yoğunlaşma oranı, satışlar, kapasite, istihdam, katma değer veya çıktı gibi çeşitli büyüklüklerden biri temel alınarak sıralanmış firmalardan, ilk M tanesinin, temel alınan kriter açısından toplam değerinin, aynı kriter açısından o firmaların yer aldığı endüstride gerçekleşen toplam değere oranlanması ile bulunmaktadır. Bu ifadeyi aşağıdaki gibi formüle edebiliriz⁸⁴.

$$Y_{0M} = \frac{1}{x} \sum_{i=1}^m X_i$$

Y_{0M} = M sayıda firma için yoğunlaşma oranı

X_i = i firması için X değişkeninin, firmalar bu değişkene göre alt alta sıralandığında aldığı değer.

X = Endüstride yer alan firmaların tümü için X değişkeninin aldığı toplam değer.

Yoğunlaşma oranı iki amaçla kullanılmaktadır. Bunlardan ilki, belirli bir piyasadaki belirli bir ürünü üreten en büyük birkaç firmanın payını yani oligopol derecesini ölçmek, ikinci amaç ise, oligopol derecesinden ziyade en büyük birimlerin sanayi içindeki oransal büyüklüklerini belirlemektir⁸⁵.

Bu yöntemin sakıncasına baktığımızda bir ölçüt olarak yoğunlaşma oranı, bir sanayideki tüm firmaları dikkate almamakta sadece en büyük firmaların oransal büyüklükleri üzerinde durmakta ve büyük firmalarla endüstrinin geriye

⁸³ İbrahim Aydın, **Türk Bankacılık Sistemi Piyasa Yapısı 1991-1994** (Ankara: SPK Yayın No:40, 1996), s.32.

⁸⁴ Rana Eşkinat, **Türkiye İmalat Sanayi Piyasalarının Analizi: Yoğunlaşma ve Kârlılığın Değerlendirmesi** (Eskişehir:Anadolu Üniversitesi,1989), s.59.

⁸⁵ Thorp Icrowder, **The Structure of Industry** (Washington, 1941). Part V.

kalan firmaları arasındaki ilişkiler konusunda pek bir şey söylememektedir. Buna ek olarak hesaplamaların değişik aşamalarında subjektiflik olduğundan yoğunlaşma keyfi bir ölçü olmaktadır. Nitekim ilk olarak verileri kullanılan firmaların sayısını belirlemede objektif bir temel yoktur ve araştırmaya göre firma sayısı değişebilir. İkincisi bu oranın, yoğunlaşmanın var olduğu noktayı belirleyen kritik düzeyini saptamak araştırmacıya kalmıştır. Bu konudaki subjektifliği ortadan kaldırmak isteyen bazı uygulamalı çalışmalar, dört – firma oranına dayanan analizdeki %50 düzeyinin, sekiz – firma analizinin %70' ine eşit olduğunu göstermektedir. Bu deneysel çalışmalara göre dört-firma analizleri için %50-55 ve sekiz – firma analizleri için %70 düzeyi yoğunlaşma için başlangıç noktası olarak alınabilmektedir⁸⁶. Bölgesel üretim yapan dört firma için kritik yoğunlaşma başlangıcının ise %20 olduğu kabul edilmektedir⁸⁷.

1.2.2. Herfindahl – Hirschman İndeksi

Literatürde Herfindahl – Hirschman İndeksi (HHI) diye de bilinen sözkonusu yoğunlaşma ölçütünü A.O.Hirschman (1945 yılında) ve O.C.Herfindahl (1950 yılında) adlı ekonomistler birbirlerinden bağımsız olarak geliştirmişlerdir. Ancak indeks, genelde Herfindahl indeksi diye anılmaktadır. İndeks, piyasadaki her bir firmanın piyasa paylarının karelerinin toplamına eşittir.

$$H = \sum_{i=1}^N \left(\frac{X_i}{T} \right)^2$$

N piyasadaki firma sayısını, X_i i firmasının piyasa payını ve T de piyasanın toplam büyüklüğünü sembolize etmektedir. Piyasa payı bulunurken herhangi bir kriter (aktif, satışlar, gelir vb.) baz alınabilir. İndeks 1'den 0'a doğru ilerledikçe monopolcü ortamdaki tam rekabetçi ortama doğru gelişim yaşandığı sonucu ortaya çıkmaktadır⁸⁸.

⁸⁶ Eşkinat, a.g.e., s.61.

⁸⁷ İlhan Tekeli ve diğerleri. *Türkiye'de Sanayi Kesiminde Yoğunlaşma* (Ankara: 1981), s.22.

⁸⁸ Aydın, a.g.e., s.32.

Endüstriye tek bir firma hakim olduğunda indeks en yüksek değeri olan 1'e ulaşmaktadır, eğer firmalar eşit büyüklükte ise en küçük değeri olan $1/n$ ' e düşmektedir. İndeksin değeri firma sayısındaki yani "N" deki artışlarla azalmakta, ve firma sayısı azalarak firmalar arasındaki eşitsizlik arttıkça yükselmektedir. H – H indeksi yoğunlaşma oranından farklı olarak tüm firma dağılımlarını göz önüne almaktadır⁸⁹.

1.2.2. Entropi İndeksi

Ekonomistler tarafından kabul gören diğer bir ölçüt ise entropi indeksidir (E indeksi). İndekste endüstrideki firmaların piyasa payları tersinin logaritması ağırlık olarak kullanılmaktadır.

$$E = \sum_{i=1}^N S_i \log_2 \left(\frac{1}{S_i} \right)$$

şeklinde formüle edilmektedir.

Piyasa payları eşit olduğunda indeks $\log_2 N$ değerini almaktadır. Monopolistik bir yapı söz konusu olduğunda ise indeks "0" değerini almaktadır. Belli sayıda firma arasında piyasa paylarındaki eşitsizlik azaldığında indeksin değeri yükselmektedir⁹⁰.

1.2.4. Linda İndeksi

Üzerinde duracağımız diğer bir ölçüt ise Linda indeksidir (L indeksi). Linda tarafından bir endüstri içindeki oligopolist yapıyı saptamak için geliştirildiğinden endüstri içindeki büyük firmalara ait bilgilere önem verilmektedir. Linda indeksi aşağıdaki şekilde formüle edilmektedir⁹¹.

$$L = \frac{1}{N(N-1)} \sum_{i=2}^{N-1} Q_i$$

⁸⁹ Yıldırım, a.g.e., s.48.

⁹⁰ F. M. Scherer, **Industrial Market Structure and Economic Performance**, (Second Printing, Chicago:Rond Mc Nally College Publishing Company, 1980), s.58

⁹¹ Remo Linda, **Methodology of Concentration Analysis Applied to the Study of Industries and Markets** (Brussels: Commission of the E:C:, 1976), s.19.

Burada Q_i ilk büyük i firmanın ortalama paylarının kalan $N-i$ firma paylarına oranıdır. Bu ölçüt en büyük firmaların dağılımını esas almaktadır. Ancak örneğe alınan firmalar, ilgili büyüklük değişkeni değerlerinin üçte ikisini kapsamalıdır. L indeksinin alt ve üst değerleri N^{-1} ve sonsuzdur. İndeks değerleri N arttıkça bir noktaya kadar düşme gösterir. N 'i belli bir büyüklüğe ulaşmasından sonra L indeksi artmaya başlar. Bu dönüm noktası endüstri için oligopolist firmaların artık bittiğini göstermektedir.

1.2.5. Lerner İndeksi

A. Lerner tarafından önerilen indeks, monopol gücünün düzeyini firma satış verilerini kullanarak ölçmeyi amaçlamaktadır.

$$L = [(P-MC) / (P)]$$

şeklinde verilen indekste P ürün fiyatını, MC ise ürünün marjinal maliyeti göstermektedir. 0 ve 1 arasında değer alacak olan endeksin yüksek olması monopol düzeyinin yüksekliğine işaret eder. Endeks ile asıl ölçümlenen şey ilgili firmanın ürün fiyatını marjinal maliyette ne kadar farklılaştırılabileceğidir⁹².

1.2.6. Bain İndeksi

J.S. Bain'in önerdiği indeks piyasadaki kârlılık düzeyini kalkış noktası olarak alır. Bain ekonomik kârı $N = R-C-D-İV$ şeklinde tanımlar. Formüldeki N ekonomik kârı, R toplam geliri, C toplam gideri, D amortismanları, $İ$ alternatif getiri oranını ve V de yatırımın değerini göstermektedir.

$$B=N/V$$

olarak tanımlanan Bain İndeksinin 0'a eşit olması hali tam rekabet piyasasına tekabül etmektedir. İndeks 0'dan 1'e doğru büyüdükçe monopol düzeyi artacaktır⁹³.

⁹² Aydınlı, a.g.e., s.32.

⁹³ J.S.Bain "Relation of Profit Rates to Industrial Industry Concentration: American Manufacturing 1936- 1940," *Quarterly Journal of Economics* May 1951.

1.2.7. Tobin' in Q Rasyonu

Tobin tarafından geliştirilen rasyo, firma piyasa değerinin firma aktif (defter) değerine bölünmesi suretiyle hesaplanır. Rasyo 1' e yaklaştıkça rekabetçi davranış tarzının varlığına işaret eder. Daha büyük değerler ise firmanın, normalin üstünde kâr elde ettiğini ve belli ölçülerde piyasa gücüne sahip olduğunu gösterir⁹⁴.

1.3. Türk Tekstil Sektöründe Yoğunlaşma

Türk Tekstil Sektöründe yoğunlaşma oranlarını hesaplamak amacıyla EK 2'de görüldüğü gibi İMKB'de işlem gören Tekstil sektörü şirketlerinin satış ciroları kullanılmıştır.

Tablo 6'da Net satışlar bazında 4- firma (CR-4), 8-firma (CR-8) yoğunlaşma oranları ile Herfindalh – Hirschman İndeksi (H-İndeksi) değerleri yer almaktadır.

Oranların hesaplanmasına 1992 yılını örnek olarak aldığımızda 1992 yılında sektörlerdeki işletmelerin net satışları EK 2'deki tabloda görüldüğü gibi büyükten küçüğe sıralanmıştır.

$$CR-4 = \frac{\text{1992 yılı ilk dört işletmenin net satışları toplamı}}{\text{1992 bütün işletmelerin net satışları toplamı}}$$

$$CR-4 = \frac{3.685.970}{8.475.217} = 0,434912$$

$$CR-4 = 0,434912 * 100 = \% 43,4912$$

⁹⁴ Aydınli, a.g.e., s.32.

Tablo 6: Net Satışlar Bazında Yoğunlaşma Oranları

YILLAR	CR-4 (%)	CR-8 (%)	H-İNDEKS
1992	43,4912	66,9692	0,0735
1993	36,6888	56,3179	0,0571
1994	30,4245	46,4643	0,0461
1995	28,9931	45,9477	0,0433
1996	28,7890	44,7183	0,0411
1997	28,3622	44,7540	0,0399
1998	25,4512	42,9836	0,0380
1999	27,6638	45,4175	0,0417
2000	27,2120	45,8620	0,0414
2001	31,1725	50,5441	0,0481
2002	31,9926	51,3712	0,0495

Tablo 6'da görüldüğü gibi m-firma yoğunlaşma oranları orta ve düşük derece gerçekleşmiş ve 2000 yılına kadar azalan bir seyir göstermiştir. 1992 yılı sonu itibariyle sektördeki net satışlar toplamının %43'ü 4 firmanın elinde yoğunlaşmış bulunmaktadır. 1993'te 4 firmanın payı %36,68'e düşmekle birlikte yoğunlaşma orta dereceyi sürdürmüştür. Tekstil sektöründe 2000 yılı ekonomik krizine kadar yoğunlaşmanın azaldığı yani rekabetin arttığını görmekteyiz. Ekonomik kriz sonrası 2001 ve 2002 yıllarında ise ancak krizden sıyrılabilen az sayıdaki işletmelerin toplam net satışlardan daha çok pay almasına rağmen orta dereceyi aşmadığı görülmektedir.

Aynı olguyu CR-8 yoğunlaşma oranlarında da gözlemlemek mümkündür. CR-8 oranları CR-4 oranlarında izlenen seyirle bir paralellik göstermektedir. CR-8'de %70 oranı, yoğunlaşma için başlama noktası kabul edilmektedir. İncelediğimiz tüm yıllar itibariyle bu orana ulaşılmadığını görmekteyiz.

Tüm firma dağılımlarını gözönünde bulunduran Herfindalh İndeksinde 1992-2002 yılları arasında m-firma yoğunlaşma oranlarında yaşanan gelişmeyi gözlemlemek mümkündür. İndeks 1992 yılındaki 0,0735'ten giderek düşme eğilimi göstermiş en düşük değerlere 1998 yılında (0,0380) ulaşmıştır. Daha sonra ise düşük bir artış hızıyla 2002 yılının sonuna doğru artış eğilimi göstermiştir. Endüstriye tek firma hakim olsaydı indeks 1 olacaktı. İndeks

tabloda görüldüğü gibi 0'a daha yakın olduğu için rekabetçi ortama doğru bir gelişim yaşandığı sonucu ortaya çıkmaktadır. $1/n$ (n = firma sayısı) oranları H-İndeksinin altında kaldığı için de firmalar eşit büyüklükte satış payına sahip değildir sonucuna varıyoruz.

Buraya kadar bireysel endüstrilerde yoğunlaşma derecesi üzerinde durduk. Yoğunlaşma derecesi ekonominin bütünü içinde, bireysel sektörlerde, bireysel endüstrilerde, veya bu endüstrilerin alt bölümlerinde faaliyet gösteren firma gruplarına göre de yoğunlaşma hesabı yapılabilmektedir⁹⁵.

İmalat sektöründeki firmaların tümü arasında tekstil sektörü (konfeksiyon, tekstil ürünleri, halı vs. dahil) yoğunlaşma derecesini hesapladığımız gibi, iç giyim veya tekstil dokumacılığı gibi alt bölüm yoğunluğunu hesaplamak da mümkündür. DİE'nün tekstil konfeksiyon alt bölümlerinde yaptığı yoğunlaşma çalışmasında (tablo.7'de); satış hasılatına (toplam gelir) göre belirlenen pazar payı büyüklüğü kullanılarak hesaplanan imalat sanayiinde devlet sektörünün tamamı ile özel sektörde 10 ve daha fazla kişi çalışan işyerlerine ait yoğunlaşmanın hesaplanmasında, yoğunlaşma oranları (CR) ve Herfindahl – İndeksi (H – indeksi) kullanılmıştır. Türkiye imalat sanayiinde yoğunlaşma derecelerinin (CR₄); 0 – 30 arasında ise düşük derecede yoğunlaşma olduğu (rekabet var), 31 – 50 arasında ise orta derecede, 51 – 70 arasında yüksek derecede ve 71 – 100 arasında çok yüksek derecede yoğunlaşma olmak üzere dört bölümde incelendiği görülmektedir.

1998 yılında toplam 124 sektörün 20'sinde rekabet ortamı mevcut iken, 35 sektörde orta derecede yoğunlaşma, 25 sektörde yüksek derecede yoğunlaşma, 44 sektörde ise çok yüksek derecede yoğunlaşma vardır. Buna göre 1998 yılında imalat sanayiinin %56'sında tekelleşme olduğu saptanmıştır⁹⁶.

Rekabetin çok olduğu sektörlerin başında, Kürk hariç, giyim eşyası imalatı, tekstil elyafının hazırlanması ve iplik haline getirilmesi; tekstil

⁹⁵ Bain, 1962, a.g.e., s.109.

⁹⁶ DİE, "Yoğunlaşma haber bülteni," <http://www.die.gov.tr>. 10.03.2003.

dokumacılığı, trikotaj (örme) ürünleri imalatı, tekelleşmenin en yüksek olduğu sektörlerin başında, işyeri sayısı 4 ve daha az olan sektörlerde suni ve sentetik elyaf imalatı yer almaktadır. 1997 yılına göre yoğunlaşma oranlarında (CR-4) artış olan sektörlerin arasında; Halat, Sicim ve ağ imalatı yer almaktadır.

Tablo 7: Tekstilin Alt Sektörlerinde Yoğunlaşma Durumu

Faaliyet adı	İşyeri sayısı	CR ₄	CR ₈	H İndeksi	Toplam gelir ortalama sı	Değişim katsayısı	Yoğunlaşma derecesi
Halat, ip, sicim ve ağ imalatı	14	75,54	90,60	0,3275	341.082	2,12	Çok yüksek
Halı ve kilim imalatı	106	41,74	62,53	0,0598	1.166.985	2,52	Orta
Tekstilün aprenmesi	218	31,60	40,67	0,0343	1.289.066	2,74	Orta
Giyim eşyası dışındaki hazır tekstil ürünleri imalatı	165	30,84	46,49	0,0367	1.299.349	2,46	Orta
Trikotaj (örme) ürünlerinin imalatı	324	24,24	31,92	0,0232	1.064.822	2,74	Düşük
Tekstil elyafının hazırlanması ve iplik haline getirilmesi; Tekstil dokumacılığı	801	8,87	15,97	0,0077	2.437.528	2,48	Düşük
Kürk hariç, giyim eşyası imalatı	1685	5,75	9,31	0,0033	1.080.666	2,36	Düşük

Kaynak: DİE

2. TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN GENEL SORUNLARI

2.1. Ekonomik Sorunlar

Sektörün en büyük sorunu üretim maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Bunlar arasında en önemlileri kredi maliyetleri, enerji maliyetleri ve sigorta primleridir.

2.1.1. Kredi Maliyetleri

Finansman giderlerinin aşırı yükselmesi, Eximbank'ın kredilerini teminat mektubu karşılığında vermesi, verilen krediler için yüksek faiz uygulaması sektörde sorun yaratmaktadır. Ayrıca Eximbank'ın tercihen

konfeksiyon sektörüne ucuz ihracat kredisi vermesi dolaylı ihracatçı konumunda bulunan konfeksiyon yan sanayii ve terbiye sektörü gibi sektörleri olumsuz etkilemektedir.

Bu sorunların çözümü amacıyla Eximbank kaynakları artırılarak ihracatçıya daha düşük faizle kredi verilmeli, şirketlerin öz sermayeleri güçlendirilmeli, halka açılımları teşvik edilmeli, banka kredileri üretim, yatırım ve ihracata kaydırılmalı, vadeleri uzatılmalıdır⁹⁷.

2.1.2. Enerji Maliyetleri

Türkiye dünyada en pahalı enerjiyi kullanan ülkelerden biridir. Ülkemizdeki enerji fiyatlarının rakip ülkelerin üstünde olması temel girdilerden biri olan enerji alanında işletmelerin rakiplerine göre dezavantajlı olarak ihracat mücadelesine başlamasına sebep olmaktadır. Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin verilerine göre Türkiye'deki elektrik fiyatları Avrupa ve OECD ülkelerinden %13, Çin'den %66 oranında, Endonezya, Rusya ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nden daha pahalıdır⁹⁸.

2.1.3. Sosyal Sigorta Primleri

Özellikle, Nisan 2002'den itibaren artan SSK payları sektörün son yıllardaki en önemli sorunlarından biri haline gelmiştir. Ücret düzeyi dikkate alınmaksızın yüksek oranda SSK primi tahakkuk ettirilmesi işgücü maliyetlerini artıran en önemli faktörlerden biri olmuştur. Bu da işletmelerin rekabetini olumsuz yönde etkilemiştir.

2.2. Teknolojik Sorunlar

Bu güne kadar ne dokuma makineleri ne de genel olarak tekstil teknolojisi seçiminde tutarlı ve planlı bir politika da izlenmemiştir. Özellikle küçük tekstilcilerin ve dokumacıların en büyük problemi ellerindeki mevcut

⁹⁷ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.99.

⁹⁸ Adem Özen, "Tekstil Sektörü." *Yatırım Dünyası*. Sayı no: 27.(Ekim 2002). s.30.

tezgah ve makinelerin eskimiş olmasıdır. Uzakdoğu ülkelerinin Türkiye'deki ve dünya piyasasındaki şiddetli rekabeti ile başa çıkmak için modern makine parklarına ihtiyaç duyan bu işletmeciler, bu tür tezgah ve makineler Türkiye'de imal edilmediğinden ithal edilecek teknolojiye muhtaç durumdadır. Teknolojideki gelişmelere karşın gelişmiş ülkelerdeki dokuma makinesi üreticileri, üretimlerini de sistemli olarak artırmaktadırlar. Ülkemizdeki tekstil üretimine paralel oluşan tekstil makine ihtiyacı ve makinelerin çok yüksek fiyatlarla satılması nedeniyle 1986 yılından itibaren diğer tekstil makineleri ile birlikte dokuma tezgahlarının ithalatı da serbest bırakılmıştır. Önceleri yaş sınırı aranmaksızın ithalatına müsaade edilen makineler, o yıllarda ilk defa ciddi olarak gerçekleştirilmiş olan yerli mekiksiz tezgah imalatının kısa sürede durmasına sebep olmuş ve böylelikle de yerli teknolojinin alternatif olması engellenmiştir⁹⁹.

Daha sonra 10 yaş ve 5 yaş sınırlamalarıyla devam eden kullanılmış dokuma makinesi ithalatı Türkiye'deki tekstil ve dokuma sanayiindeki teknoloji ve verimlilik tartışmasını gündeme getirmiştir. Büyük işletmeler mevcut makine parklarını yeni teknoloji ile değiştirmek için ithalat yoluyla makine ve diğer aksamaları kolaylıkla getirirken, sektörün büyük kısmını oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmeler için bu yolla yeni teknoloji getirilmesi mümkün olmamıştır.

2.3. Eğitilmiş Eleman Eksikliği ve İşletmelerin Verimsiz Çalışması

Ülkemizde tekstil ve konfeksiyon sektöründeki büyük işletmeler makine ve teçhizat yatırımlarını son teknolojiye göre tamamlamasına karşın hala istenen verimlilikte çalışmamaktadır. Bu konuda iyi eğitilmiş işgücü yetersiz olup, değişen koşullara uyumu kolaylaştıracak firma içi eğitime önem verilmemektedir. Verimlilik bir bütün olarak algılandığında, iki önemli koşulun; teknolojik donanım ve bu donanımı kullanacak bilgi ve beceriye sahip insan faktörünün eşzamanlı olarak sağlanması önem taşımaktadır. Bu bağlamda eğitim konusu, işletmenin üst düzey yöneticisinden üretim hattındaki işçisine, santral görevlisine kadar tüm çalışanları ilgilendirmektedir. Çünkü, işletmenin

⁹⁹ Osman Tekinel, Onur Deniz, H.Çetin Bedestenci. **Ülkemizde ve Kahramanmaraş İlinde Tekstil Konfeksiyon Sektörü, Sorunları, Çözüm Önerileri.** (Kahramanmaraş, 2001), s.2

herhangi bir biriminde ortaya çıkan bilgi eksikliği, üretimde veya organizasyonda aksamaya, bir bütünlük arz eden verimlilikte de düşmeye neden olmaktadır¹⁰⁰.

2.4. Araştırma Geliştirme Eksikliği

Üretimde farklılığı yakalamanın ve dünya ticaret ortamında rekabet edebilmenin koşullarından biri de araştırma geliştirme faaliyetlerine verilen önemle gerçekleşmektedir.

Dünyada araştırma geliştirme harcamaları incelendiğinde, Ar-Ge giderlerinin %90'ının ABD, Japonya, Almanya Fransa ve İngiltere tarafından yapıldığı görülür. Ar-Ge harcamalarının gayrisafi milli hasıla (GSMH) içindeki payının yüksekliği, yeniliklerin bilimsel araştırmaların ve ülkelerin refah düzeyini artırıcı çalışmaların önemli bir göstergesidir. Bu konuda Türkiye dünya ülkeleri sıralamasında gerilerde hatta Hindistan'ın bile gerisinde yer almaktadır. İsrail ise Ar-Ge harcamaları GSMH içinde en yüksek olan ülkedir¹⁰¹.

Türkiye'nin toplam Ar-Ge harcamaları 200 milyar dolarlık G.S.M.H.'nin %0,4'ü = 800 milyon dolardır. Bunun içerisindeki tekstil ve konfeksiyon sanayiinin payı, bu sektörün ekonomideki önemiyle paralel olmayan oranda ve sadece %1,5'tir. (800 milyon dolar x %1,5 = 12 milyon dolar) Sektörün cirosunun normal durumda 25 milyar dolar civarında olduğu kabul edilirse, Ar-Ge harcamalarının sektör cirosu içerisindeki payı sadece %0,05 (onbinde 5)'tir. Bu önemli eksiklik giderilmediği sürece Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiinin "katma değeri yüksek, yüksek kaliteli, yenilik-yoğun özgün malların üretim ve pazarlamasını gerçekleştirme" hedefine kısa sürede ve sağlıklı bir şekilde ulaşabilmesi mümkün değildir¹⁰².

Türkiye'de eğitime ve Ar-Ge'ye yatırım yapılmadan yalnızca makine yatırıma verilen teşvikler bazen sanayiinin rekabet gücünü artıracığına,

¹⁰⁰ Tekinel, a.g.e., s.3

¹⁰¹ İlker Eren, "Uluslararası Rekabet ve Türk Tekstil Sektörü". (Yayınlanmamış Doktora tezi, İstanbul Üniv, 2000), s.54.

¹⁰² TBMM Tekstil Komisyonu, Tekstil Sonuç Raporu 4. bölüm. s.4.

düşürebilmektedir. Devlet İstatistik Enstitüsü'nce yapılan bir çalışmada; sektörler yenilik yapma oranına göre sıralandığında en çok teknolojik yenilik faaliyetinde bulunan ilk 6 sektör, yenilik yapan işyerlerinin oranında % 45'in üzerinde bir paya sahip olduğu görülmektedir. Aralarında tekstil ve giyim eşyası imalatın da bulunduğu yenilik yapma oranına göre son 6 sektör imalat sanayi işyerlerinin %51 ini oluşturmakla beraber bu sektörlerde yenilik yapma oranının % 24.6 olan imalat sanayii ortalamasının altında kaldığı görülmektedir. Tekstil ürünleri imalatında % 22, giyim eşyasında % 8 yenilik yapma oranları elde edilmiştir¹⁰³.

2.5. Pazarlama Sorunları

İşletmeler, markalaşma, tanıtım, yeni pazarlar oluşturma, standartlara ve ekolojik gelişmelere uyum sağlama gibi pazarlama konularıyla karşı karşıyadırlar.

2.5.1.Markalaşma

Ülke imajının uluslararası ticarete önemli bir rolü vardır. Örneğin, İtalya veya Fransa söz konusu olunca, kalite ve moda kavramı akla gelmektedir. Türkiye'nin kendine ait bir markasının olmaması Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün zayıf yanlarından biridir. Sektör fasoncu olarak Avrupa'da gelebileceği iyi bir noktaya gelmiştir. Fakat artan maliyetler nedeniyle ithalatçı işletmeler maliyetleri daha düşük olan ülkelere yönelebilirler. AB, Bulgaristan, Romanya, Polonya, Malta, Tunus, Fas ve Cezayir'e yönelmiştir. Sektör kendi dağıtım kanallarını oluşturmalı ve ürün uzmanlığına gitmelidir.¹⁰⁴ Tüketiciyi çekecek yeni ürün tasarımındaki kalitenin, kaliteyi markaya dönüştürmenin ve bu markayı uluslararası alanda tutundurmanın önemi son derece büyüktür. Özellikle tasarım, kalite ve marka, pazarlama ile doğrudan ilişkili olduğundan rekabet artırıcı, yeni pazarlar kazandırıcı, kâr yükseltici bir öğedir.

¹⁰³ Önder, a.g.e., s. 80.

¹⁰⁴ Turan Atılğan, "Türk Tekstil Sektörünün Fırsat ve Riskleri", *Tekstil İşveren Dergisi*. Sayı no: 261, (Eylül 2001). <http://www.tekstilisveren.org.tr/dergi/eylul/eylul.html> 01.04.2003.

İşletmeler, ürünlerin yurtdışında tanıtımını bir çok yöntemle yapabilirler. Tanıtım araçlarında da kalite ve özen çok önemlidir. Yurtdışına açılma imkanları kısıtlı olan KOBİ'lerin elektronik ticaret yolu ile tüm dünyaya açılmaları gerekmektedir.

Bazı ihracatçı işletmeler, sadece kendi markalarıyla üretim yapmamakta, müşterisinin talebine göre, gereğinde alıcının etiketini ya da markasını kullanarak da ihracat yapmakta idi. Hatta büyük ithalatçı firmalar, birden fazla üreticiye kendi markalarıyla sipariş verebilmektedirler¹⁰⁵. Ancak, etiket ithalatına getirilen kısıtlama nedeniyle, yabancı işletmelerin sipariş verdikleri kendi ürünlerine takılmak üzere gönderdikleri etiketler geçici ithalat rejimine göre çekilmekte, bunun için de ayrıca teminat yatırılması gerekmekte, bu da maliyetleri arttırıcı etki yapmaktadır.

2.5. 2. Standartlar ve Ekolojik Gelişmeler

Pazarlamayı etkileyen diğer önemli bir konu da standartlar ve ekolojik gelişmelerdir. Ekolojik tekstil (Eko-Teks) konusu 1990'ların başında ortaya atılmış çevre ve insan sağlığına uygun tekstil üretimini esas almaktadır. Tekstil ürünlerinin tüm yaşam sürecinde, hammaddenin elde edilışinden, ürünün nihai hali ve atık haline kadarki süreçte kullanılan kimyasallar, atık su, işyerinde gürültü düzeyi, baca gazı gibi çevre ve insan sağlığıyla ilgili konular ekolojik tekstil ürünleriyle ilgili çalışmaların ana hatlarını oluşturmaktadır. Eko standartları, üretim ve mamulün çevre ve insan sağlığına zarar vermemesi için gerekli koşulları içerir. Eko-Etiket (Çevre etiketi) ise tüketicilerin sağlık ve çevreye olan duyarlılığını arttırmak, bu yönde zararlı olmayan ürünleri tercih etmeye yönlendirmek amacını taşır¹⁰⁶.

¹⁰⁵[iTKİB], "İhracat İşlemlerinde Yaşanan Sorunlar",
www.itkib.org.tr/DısTicaretBilqileri/raporlar/20.01.2003

¹⁰⁶ Ayla Özhan Dedeoğlu, "Uluslararası Pazarlarda ISO 14000 Çevre Standartları," **Pazarlama Dünyası**. Yıl=11, Sayı=65, (Eylül-Ekim 1997). s.19.

Türk tekstil ve hazır giyim ihracatında büyük bir ağırlığı olan başta Almanya olmak üzere AB ülkeleri ve diğer gelişmiş ülkelerde son yıllarda önem kazanan çevre bilinci ve insan sağlığına zararlı kimyasalların tekstil ürünlerinde kullanılmasının kısıtlanmasına ilişkin bazı yasal düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıca tekstil ürünlerine ilişkin olarak, yasal zorunluluğu olmayan ve gönüllü çevre kriterlerine dayanan, belli bir tekstil ürününün benzerlerine göre çevrece kalitesini belirleyen, çevre etiketleri geliştirilmiştir. Özel ve ulusal çevre etiketlerinin sayıca artması, tüketicinin ürünler arasında ayırım yapabilmesini zorlaştırmaktadır. Çevre etiketleri, "yeşil tüketim" eğiliminden pay kapmak isteyen işletmelerce geniş ölçüde bir pazarlama aracı olarak kullanılmaktadır¹⁰⁷.

Almanya'da mevcut "Eko-tex" etiketi, tekstil ve konfeksiyon ürünleri ile ilgili en fazla kabul gören etiketlerden biridir. "Eko-tex Standart 100" tüm tekstil ürünleri için geçerli düzenlemeleri, kalite kontrolünün oluşturulmasını, test metotlarının tanımını ve uygulama kurallarını kapsamaktadır. Bu standart, insan ekolojisi açısından şüpheli zararlı maddelerin analizlerini içermekte ve sınır değerler öngörmektedir. Tekstil sektörünün, özellikle iplik ve dokuma grubunda üretim ve ihracat yapan firmalardan, laboratuvar testleri ve uygunluk değerlendirmeleri talep edilmektedir. Yerli laboratuvarlardan uluslararası kabul görenlerin sayısı çok azdır. Türkiye'de 1998 yılında yapılan bir araştırmaya göre işletmelerin % 4,8'i "Eko Teks 100" belgesi almışken, 2001 de tekrarlanan araştırmaya göre ise işletmelerin % 60'ı bu standardı almış bulunmaktadır. Aynı araştırmada 1982'de işletmelerin % 71'i, 2002'de ise % 80'i çevre etiketleme sistemlerinden yararlanarak ekolojik etiketleme ve ambalajlama yaptıklarını ifade etmişlerdir¹⁰⁸. İşletmelerin rekabet gücünü arttırmak için bu konuya daha da önem vermeleri gerektiği kanısındayız.

Tekstil terbiye sanayii orta düzeyde bir su kirleticisidir ve terbiye sanayiinin atık suları, tehlikeli olmayan renk dışında kolaylıkla arıtılabilmektedir.

¹⁰⁷ Tekinel, a.g.e., s.8

¹⁰⁸ Zübeyde Öktem. "Tekstil Sektöründe Standartlar ve Ekolojik Gelişmeler." **Dış Ticaret Dergisi**. Sayı no: 22, (Temmuz 2001), <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/tem2001/tekstil.htm> , 27.03.2003.

Terbiye sanayii, kullandığı suyun büyük kısmını yeraltı su kaynaklarından kendi imkanlarıyla sağlamaktadır. Yüksek olan su ve atık su maliyetinin çok büyük bir kısmını arıtma giderleri oluşturmaktadır. Bu nedenle arıtma tesisi olmayan veya çevre kirlenmesine sebep olan işletme sayısı çoktur. Bunlar da yurtdışında Türkiye'nin geri kalmış bir ülke imajına sahip olmasına ve haksız rekabete neden olmaktadır¹⁰⁹.

2.5.3. Kotalar

ABD'nin gümrük tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması çerçevesinde ithalatçısını örgütlemek ve rekabete hakim kılmak için giriştiği davranışlar, çoğunluğunu geliştirmekte olan ülkelerin oluşturduğu tekstil ihracatçıları zor durumda bırakmıştır. Kısa adıyla GATT olarak uluslararası ticarete damping ve sübvansiyonları engellemek ve adil bir düzen kurmak amacıyla yürürlüğe konan genel anlaşma, zamanla ABD'nin müdahalesiyle ikili anlaşmalara yöneldi. Bu anlaşmalara dayanarak bu gün tekstil ticaretinde geçerli olan kısıtlamalar sanayileşmiş ülkelerle ve özellikle ABD ile üçüncü dünya ülkeleri arasında büyük ölçüde ikili kota sistemi yoluyla birinci grup ülkeler lehine çalışmaktadır. Diğer taraftan AB'n uyguladığı sıkı kota politikası ise sektörün Avrupa ülkelerine girme şanslarını zayıflatmaktadır¹¹⁰.

2.5.4. Dahilde İşleme Rejimi Mevzuatı

Dahilde İşleme Rejimi Karar ve Tebliği konusunda bütün kesimlerde bilgi eksikliği mevcuttur. Bu da ihracatçıların engellerle karşılaşmalarına ve gümrük uygulamalarında da aksaklıklara sebep olmaktadır.

2.5.5. Teminat İadesi İçin Yapılan Teyitler

Dahilde İşleme Rejimi kapsamındaki ithalatlar, çeşitli gümrük idarelerinden yapılmaktadır. İhracat ise, yine çok sayıda gümrük idaresinden ve

¹⁰⁹ Önder ve diğerleri, a.g.e., s.100.

¹¹⁰ Tekinel, a.g.e., s.11.

çok sayıda beyanname ile yapılmaktadır. Mevcut uygulamaya göre, teminatın çözümü için teminatı alan gümrük idaresi, ihracat yapılan gümrük idareleri ile temasa geçerek teyit almak zorunda kalmakta, zaman kaybına ve iadelerin gecikmesine neden olmaktadır.

2.6.4. Haksız Rekabet Koşulları

Ayrıca yasal olmayan yollardan ve KDV'nden muaf olarak ülkeye giriş yapan pamuk ipliği, ham bez vb. gibi hammaddeler, rekabet koşullarını olumsuz yönde etkilemektedir. Uzakdoğu ülkelerinden dahilde işleme rejimi kapsamında tekstil ürünü ithal eden bazı işletmeler, bu malların ucuz olması nedeniyle iç piyasaya sürmektedirler. Uzakdoğu mallarının ucuz olması ithal malına olan talebi artırmıştır. Bu durum tekstil sektörüne büyük darbe vurmuştur¹¹¹.

Kayıt altındaki imalatçı ve ihracatçı işletmeler, kayıt dışında çalışan işletmelerin karşısında haksız rekabet durumunda kalmışlardır. Bunun önüne geçilmesi için, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasında ve işletmelerin kayıt dışına çıkmalarını getiren uygulamalardan kaçınılmasında fayda görülmektedir¹¹².

¹¹¹ Tekinel, a.g.e.; s.18.

¹¹² Aynı., s.32

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

MALİ PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

1. PERFORMANS ÖLÇÜM SİSTEMLERİ

1.1. İşletmelerde Performans Kavramı

Performans, genel anlamda amaçlı ve planlanmış bir etkinlik sonucunda elde edilenin, nicel ya da nitel olarak belirlenmesidir.

Bir işletmenin performansı; belirli bir zaman sonucundaki çıktısı ya da çalışma sonucudur. Bu sonuç işletme amacının ya da görevinin yerine getirilme derecesi olarak algılanmalıdır. Bu durumda performans, işletme amaçlarının gerçekleştirilmesi için gösterilen tüm çabaların değerlendirilmesi olarak da tanımlanabilir¹¹³. Daha açık bir ifade ile performans ölçümü, bir işletmenin kullandığı kaynakları, ürettiği ürün ve hizmetleri ile elde ettiği sonuçları takip etmesi için düzenli ve sistematik biçimde veri toplaması, bunları analiz etmesi ve raporlaması süreci olarak tanımlanabilir¹¹⁴.

1.2. İşletmelerde Performans Ölçümlerinin Rolü

Performans ölçümleri, son zamanlarda yönetim anlayışında çok daha önem kazanmıştır. Ölçümlerle elde edilen bilgiler, yöneticileri ve çalışanları hedefler doğrultusunda yönlendiren ve yöneten araçlar olmuştur. Yöneticiler ve çalışanlar, üzerinde anlaşılmış hedefler aracılığı ile arzu edilen çıktılara ve sonuçlara ulaşmak için planlama yapmakta ve kaynakları yönetebilmektedirler.

¹¹³ Zühal Akal, **İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi – Çok Yönlü Performans Göstergeleri**, (Ankara: MPM.2002.s.10.

¹¹⁴ **Sayıştayın Performansının Ölçümüne İlişkin Öneri Raporu**, <http://www.savistay.gov.tr/yayin/elek/elekicerik/savperolc.pdf> (25.2.2003)

Devamlı performans ölçümü, sürekli iyileştirme ve gelecekteki başarılar için çok kritik olan geri beslemeyi sağlar. Bu nedenle ölçümler önemlidir. İşletmeler düzeyinde performans ölçüm ve denetimlerin yararlarını kısa başlıklar altında şöyle sıralayabiliriz.

1.2.1.Stratejilerin Belirlenmesi ve Uygulanmasının Sağlanması

Performans ölçümüyle sağlanan bilgiler, işletmelerin bütünü veya tek tek alanları için plan yapma, hedef ve kaynak tahsis etme uygulamalarını kolaylaştırır. Geleceğe yönelik sürekli gelişimi hedefleyen stratejik planların ve programların hazırlanma sürecinde neyin, niçin yapılacağını ortaya koymak için ölçümlerle elde edilen bilgiler kullanılır. Etkinlik bilgileri, stratejik ve taktik amaçlar için temel planlama çalışmasını oluşturur. Verimlilik bilgileri, daha isabetli bir kaynak bütçelemesi için kullanılır. Tutumluluk bilgileri maliyetleri açıklar, çıktıları elde etmek için ihtiyaç duyulan fonların belirlenmesine yardımcı olur¹¹⁵.

Plan ve programların uygulamasında stratejiye uygunluğu sağlamak için, yapılması beklenenlerin yapılıp yapılmadığı ve yapılanların performans üzerinde etkileri kontrol edilir. Kağıt üzerindeki stratejilerin gerçekleşmemesi halinde daha gerçekçi stratejik planlama yapılması sağlanabilir.

1.2.2.Yönetim Uygulamalarının ve Performansın Geliştirilmesi

Performans ölçümleri ile elde edilen bilgiler, yönetim uygulamaları ve performansın iyileştirilmesi için bir araçtır. Performans bilgisi, nereye yöneleceğini, oraya nasıl ulaşılabileceğini, doğru yönde ilerleyip ilerlenemediğini ve kaynakların etkin maliyetle kullanılıp kullanılmadığını gösterir. Yöneticilere karar

¹¹⁵ **Performance Measurement Guide [Performans Ölçüm Rehberi]** (ABD Hazine Bakanlığı,1993.) Çeviren: Hülya Demirkaya (Ankara: T.C.Sayıştay, Şubat 2000) s.5

alma için bir temel oluşturmanın yanı sıra önleyici tedbir alma imkanı sağlayan bir erken uyarı sistemidir¹¹⁶.

Yönetimin dikkatini belli çıktıları ve sonuçları etkileyen faktörlere yöneltir. Çalışanlara da amaçlar doğrultusunda ortak anlayışa sahip olma imkanı veren iletişimi sağlar. Sorunlu alanları ortaya koyar ve buralarda ne yapılması gerektiği konusunda fikir verir. Kaynakların öncelikle nerelerde kullanılması gerektiğini gösterir.

1.2.3. Kontrolün Sağlanması

Klasik anlayışa göre performans ölçümlerinin en belirgin amacı kontroldür. Kontrol faaliyetlerinde önemli olan geri besleme ve öğrenmedir. Kontrolde, sistemi oluşturan girdiler ve gerçekleşenlerin önceden tanımlanmış ölçütlerle karşılaştırılması, böylece sistemin kontrol altında olup olmadığının, kontrol altında değilse sapmaların düzey ve nedenleri belirlenir. Ancak katı standartlar uygulamak yerine işletmeleri geliştirme ve değişen koşullara göre uyumlaştırma ön planda olmalıdır. Başarıya yol açan faktörler için uygun göstergelerin eklenmesi, problemler ortaya çıktığında, organizasyona iyileştirici tedbirin erkenden alınmasına imkan sağlar¹¹⁷.

1.2.4. Hesap Verme Sorumluluğunun Yerine Getirilmesi

Hesap verme sorumluluğu performans bilgisine dayanır. Organizasyonlar kamuya ve diğer önemli taraflara programlarının performansı açısından sorumludur. Bununla birlikte bir kurumdan diğerine farklı seviyelerde hesap verme sorumluluğu söz konusudur. Büyük işletmelerde orta düzey yöneticileri üst yöneticilere karşı sorumludur. Ulusal düzeyde kurumlar kamuya hesap verme sorumluluğundadır. Bunun temel aracı performansın raporlanmasıdır. Performans raporları, yıllık raporlar ve portföy bütçe bildirimleri

¹¹⁶ **Better Practice Principles For Performance Information [Performans Bilgisine Yönelik İyi Uygulama Prensipleri]**(Avustralya Sayıştay www.anao.gov.au.) Çeviren: Safiye Kaya, Cem Suat Aral (Ankara: T.C.Sayıştay, Ekim 2000) s.2

¹¹⁷ Akal s.66.

hem başarıların hem de yetersizliklerin kayıtları bakımından dengeli ve tarafsız olmalıdır¹¹⁸.

1.3. Performans Boyutlarının Belirlenmesi

Performansı saptamak amacıyla nelerin ölçülmesi gerektiğini ve bunların ne tür ölçütlerle ölçülebileceğini ortaya koymak için performans ölçüm çerçevesini oluşturmak gerekir. İşletmelerin amaçları stratejileri bu çerçeveyi belirleyecektir. Farklı çalışmalarda performansı belirleyici olarak farklı boyutlar ortaya konmuştur. Etkinlik - Verimlilik - Kalite veya Etkinlik – Verimlilik - Tutumluluk gibi. Zamanla bunların sayıları giderek artmıştır. Önceleri boyutlar kâr – maliyet olarak düşünülürken daha sonraları verimlilik, kalite, müşteri doyumu ve son dönemlerde de çalışanların davranışları, pazar durumu, ürün liderliği, kamu sorumluluğu gibi boyutlar eklenmiştir¹¹⁹.

Aşağıda en geniş sınıflamaya göre kârlılık, verimlilik, verim, etkinlik, kalite, yenilik, çalışma yaşamının kalitesi gibi performansın boyutları hakkında kısaca bilgiler verilecektir. Bu performans boyutları kümesinde mali performansı ilgilendiren kârlılık, verimlilik, verim, etkinlikle ilgili mali performans göstergeleri verilecek değerlendirme ve ölçümler bunlara göre yapılacaktır.

1.3.1. Kârlılık

Kârlılık, dönemsel kârın satışlara bölünmesiyle bulunan oranın ifadesidir. Kârlılık en kolay ölçülebilen ve çok sayıda göstergesi bulunan bir performans boyutudur. Geleneksel yönetim anlayışında da kârın önemsenmesi, verilerin mali bilgi sisteminden elde edilebilir olması, uzun yıllar bu konular üzerinde performans standartlarının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasında etkili olmuştur.

¹¹⁸ Kaya ve diğerleri, *Performans Bilgisine Yönelik...*, a.g.e., s.4

¹¹⁹ Akal, a.g.e., s.15.

Kâr, işletmelerin hayatlarını sürdürmeleri için bir garantidir. İşletmeler gelecekte faaliyetlerini sürdürmek, tükettiği kaynakların yerine yenisini koyabilmek, gelişmek ve genişlemek için kâr etmeleri zaruridir.

Kârlılığın bir performans boyutu olarak alınması bazı eleştirilere neden olmaktadır. Kârlılık, çoğu zaman yönetici ve çalışanlar tarafından kontrol edilemeyen, ekonomik krizler, talep değişikliği, pazar koşulları gibi işletme dışı faktörlere bağlıdır. Bu dönemlerde işletme performansı ile kârlılık arasında bir ilişki kurmak anlamlı olmamaktadır.

Kârlılığın kısa dönemli bir performans göstergesi olarak kabul edilmesi gerektiği savunulur. İşletmenin yaşamını sürdürmesi için uzun dönemde olan arge, kalite, bakım-onarım, iyi müşteri ilişkileri kurma, çalışanlara yönelik özendirici yatırımların yöneticiler tarafından ihmal edilerek kârı, kısa dönemde yüksek göstermek yoluna gidilmemesi için bu bakış açısı savunulmaktadır¹²⁰.

Sonuçta kârı başarı için bir amaç değil, birçok etmenin etkisinde gerçekleşen bir sonuç olarak değerlendirmek daha doğru olacaktır.

Kârlılıkla ilgili performans göstergeleri mali performans ölçümü başlığı altında ayrıntılı olarak verilmiştir.

1.3.2. Verimlilik ve Verim

Verimlilik, mal, hizmet ve diğer sonuçlarla ifade edilen çıktılarla bunları üretmekte kullanılan kaynaklar arasındaki ilişkiyi ifade eder¹²¹. Verimliliğin matematiksel eşitliği şöyle gösterilir.

$$\text{Verimlilik} = \frac{\text{Çıktı}}{\text{Girdi}}$$

Verimlilik, en az çaba ile en çok çıktıyı verebilecek bütün üretim kaynakları arasında denge olarak ifade edilmektedir. Verimlilik belirli seviyede

¹²⁰ Akal s. 39.

¹²¹ Necip Pekçevik, "Performans Denetimi," www.sayistay.gov.tr/yayin

çıktılar için gereken girdilerin en aza indirilmesi ile veya belirli girdilerle çıktılarının en üst düzeye çıkarılması ile ilgilidir. Verimlilik performans bilgisi, yaygın olarak çıktıları üreten süreçler (faaliyetler, stratejiler, işlemler) ile bağlantılıdır. Bir faaliyet aracılığı ile üretilen çıktıların kaynak maliyeti üzerine odaklanır ve mali performansa ilişkin verileri içerir¹²².

Bir işletmede verimlilik, işgücü, hammadde, malzeme, makine, donanım gibi temel üretim kaynaklarıyla birlikte sermayenin kullanımı, teknolojik seçim, örgütlenme, yönetim, çalışma ve yaşam koşulları, bilgi, zaman, gibi kaynaklar arasındaki etkileşimdir¹²³. Kalite de verimlilik açısından önemlidir. Verimlilik artışı kalitenin düşmesine neden olmamalıdır. Üretkenlik kavramı da verimlilik kavramıyla yakından ilgilidir. Üretkenlik, üretilen mal ve hizmetlerin miktarı ile bunları üretmekte kullanılan kaynaklar arasındaki ilişkidir. Üretkenlik çoğu zaman bir birim çıktının maliyeti veya süresi gibi ölçülerle ifade edilir. Verimlilik üretkenliğin bir performans standardı ile karşılaştırılmasıdır. Verimlilik boyutu verimlilik artışları ile yöneticiler, çalışanlar ve işletme açısından büyük önem taşır. Verimlilik artışları işletme düzeyinde daha iyi kalitede, daha düşük maliyetle, daha çok üretim ve daha çok gelir ve kâr demektir.

Bir işletmenin verimlilik ölçümü, işletmenin genel performansını ölçmek, rakiplerle karşılaştırmak ve stratejisini saptamak için girdi kaynaklarının yüksek verimini sağlamak için üretim kapasitesini, kaynak gereksinimini ve buna bağlı olarak maliyet tahminleri ve bütçelerin işletme amaçlarına uygun olarak yapılabilmesi için işçi ve işveren ilişkilerini düzenlemek ve çalışma yaşamını iyileştirmek için gereklidir. Çalışmamızda verimlilik boyutuna ait geniş çapta göstergeler yer alacaktır.

Verim, Bir işletmenin, ürün ya da hizmet üretme süreci içinde üretim kaynaklarından ne düzeyde yararlandığını ya da üretim kaynaklarını nasıl kullandığını gösteren bir performans boyutu olarak tanımlanmaktadır¹²⁴.

¹²² Kaya ve diğerleri, s.14

¹²³ Akal, a.g.e., s.26.

¹²⁴ Akal, a.g.e., s.21

Verim, işletmenin mevcut kaynak potansiyeli ile bu potansiyelin kullanılan bölümü arasındaki ilişkiyi irdeler. Verimlilik ise sadece kullanılan tüketilen kaynaklarla elde edilen çıktı arasındaki ilişkiyi yani bu kaynakların üretim gücünü değerlendirir. Verim boyutunda potansiyel kaynaklardan yararlanma görelisi olarak incelendiğinde verim oranları, mutlak değerlerle irdelendiğinde girdilerden yararlanma oranları kullanılmaktadır.

$$\text{Verim Oranı} = \frac{\text{Tüketilmesi beklenen Kaynaklar (Yararlı Girdi)}}{\text{Tüketilen (kullanılan) Kaynaklar}}$$

Verim oranlarında gerçek girdi kullanımı standart ya da tahmini olarak hesaplanan optimum girdi kullanımları ile karşılaştırılmaktadır. Oranın 1.00'dan küçük olması verimsizliğin veya düşük verimin göstergesidir. Bu eşitlik her tür girdi için kullanılabilir. İşgücü, makine, malzeme, enerji, sermaye gibi üretim kaynaklarının verim düzeylerini ölçebilmek mümkündür.

$$\text{Girdilerden Yararlanma Oranı} = \frac{\text{Gerçek Girdi (Tüketilen Kaynaklar)}}{\text{Kullanılabilir Girdi (Potansiyel Kaynaklar)}}$$

Girdilerden yararlanma oranında karşılaştırma, mevcut koşullarda var olan tüm kullanılabilir (potansiyel) girdi miktarı temel alınarak yapılmaktadır.

Muhasebe ve ekonomi açısından verime yaklaşımda, verim oranları süreç içinde yaratılan katma değer nedeniyle bir girdi çıktı ilişkisi içinde ve kendine özgü yorumlanır. Bir anlamda bu oran verimlilik oranıdır ve parasal değerlerle yapılan analizlerde anlamlı olur.

$$\text{Ekonomik Verim} = \frac{\text{Yararlı çıktı}}{\text{Girdi}}$$

Burada verim yada verimliliğin 1 veya 1'den büyük olması istenir ki maliyetleri karşılayan veya kâra geçen bir işletme olsun.

1.3.3. Etkinlik

Etkinlik, hedeflere ulaşma derecesini ve istenilen etki ile gerçekleşen etki arasındaki ilişkiyi ifade eder¹²⁵.

Etkinlik amaçlara yönelik bir kavramdır. Amaçların gerçekleşme düzeyini işletmenin sonuçları ile ilişkilendirerek belirler. Buradaki amaçlar uzun dönemli amaçlardır. İşletmenin uzun dönemde yaşamını büyüterek sürdürmesini hedefleyen amaçlarla ilgilidir.

$$\text{Etkinlik} = \frac{\text{Gerçekleşen çıktı (sonuç)}}{\text{Beklene Çıktı (sonuç)}}$$

Burada dikkat edilmesi gereken etkinlik, verimlilikte olduğu gibi çıktı / girdi ilişkisini açık ve doğrudan göstermemekte girdinin çıktıya dönüşümünü kapsayan süreci yani amaçların gerçekleşme düzeyinin nitel veya nicel değerleri arasında karşılaştırma yapılmaktadır.

İşletmede amaçlar çok çeşitli olduğundan etkinlikle ilgili çok çeşitli göstergeler kullanılabilir. Bunların en yaygın olanı üretim etkinliği ve ekonomik etkinlik göstergeleridir¹²⁶.

$$\text{Üretim Etkinliği} = \frac{\text{Gerçekleşen Üretim}}{\text{Beklenen (Planlanan) Üretim}}$$

$$\text{Ekonomik Etkinlik} = \frac{\text{Gerçekleşen Kâr}}{\text{Beklenen Kâr}}$$

¹²⁵ Pekçevik ,a.g.e., s.3.

¹²⁶ Akal, a.g.e., s.5.

Bu göstergelerde sonuç birden büyükse faaliyetlerin etkin olduğundan söz edilebilir. Vaktinde sunulan ürün yüzdesi, zamanında teslim edilen mal yüzdesi, gerçekleşen projeler/ planlanan projeler, bir üründen ya da hizmetten memnun olanların yüzdesi gibi performansın etkinlik boyutuna ilişkin göstergeleri örnek olarak verebiliriz.

1.3.4. Kalite

Kalite, sistemin sunduğu hizmet veya ürünün kullanıcı isteklerini ve gereksinmelerini karşılama, ürünlerin teknik belirlemelerine uygunluğunu ve hatasız olma derecesini belirleyen bir kavramdır¹²⁷.

Kalite anlayışı, son ürünün kontrolünden, üretim sürecindeki kalite kontrolü aracılığıyla hatalı üretimin önlenmesi, verimin artırılması ve maliyetin düşürülmesi anlayışına doğru gelişmeler göstermiştir. Günümüzde ise kalite anlayışının işletmenin bütün alanlarına yaygınlaşması gerektiği düşüncesiyle toplam kalite yönetimi anlayışına gelinmiştir.

Toplam kalite bir ürün veya hizmetin ilk aşamasından müşteriye teslim edilene kadar geçen süreçte yapılacak tüm işlemlerin hatasız olmasını amaçlamaktadır. Günümüzde rekabete dayalı ortamda , üretim işletmeleri ürünlerini zamanında, hatasız ve ekonomik olarak üretmek zorundadırlar.

Toplam Kalite Yönetimi (TKY), tüm proseslerin, ürünlerin ve hizmetlerin, işletmede çalışanların hepsinin tam katılımı yolu ile geliştirilmesi, müşterilerin tatmininin artırılması ve müşteri bağımlılığının sağlanması amacıyla, kuruluştaki alınan sonuçların iyileştirilmesine dayanan, müşteri beklentilerini her şeyin üzerinde tutan ve müşteri tarafından tanımlanan kaliteyi, tüm departmanlarda faaliyetlerin yürütülmesi sırasında ürün ve hizmet bünyesinde oluşturan modern yönetim biçimidir¹²⁸.

¹²⁷ Akal, a.g.e., s.28.

¹²⁸ "Sıfır Hata ve Kalite Kontrol"

(<http://www.ytukvk.org.tr/arsiv/makaletop.php?makale=shata> 23.05.2004.

TKY, bir kuruluşun tüm faaliyetlerinde kaliteyi yükseltmeyi hedefler ve böylece her aşamada oluşması söz konusu hataları önler. Hataların önlenmesi ile kayıplar azalır; fire, ıskarta, ikinci kalite ürün, gereksiz stoklar, zaman kayıpları, teslimattaki gecikmeler en aza iner. Bütün bunların sonucu maliyetler düşer ve müşterilerin beklentileri tam olarak karşılanır.

Toplam Kalite Yönetiminde amaç, klasik yönetim anlayışındaki insan unsurlarını ikinci plana atarak hedeflenen kâra ulaşmaktan farklı olarak; müşterinin tatmin edilmesi, hedeflenen kârı sağlayacak ölçülebilen ve sürekli geliştirilen bir kalite sistemine sahip olmaktır. Burada, hataların ortaya çıkmadan önlenmesini sağlayacak, hataları önlemeye yönelik bir anlayış hakimdir. Böylece, hata maliyetleri ve değerlendirilmesine yönelik işlemlerin de maliyeti düşmektedir. Yine, hata maliyetleri belirlenirken klasik yönetim anlayışındaki ölçülebilen maliyetler yanında (hurda, fire, kontrol maliyeti, vb.) hataların ölçülemeyen maliyetleri (müşteri kaybı, pazar kaybı, prestij kaybı gibi) de dikkate alınmaktadır. Bu nedenle de klasik yönetime göre Toplam Kalite Yönetimi, kalite, maliyet ve hız yönünden daha üstün bir sistemdir¹²⁹.

Kalite bu anlayış çerçevesinde geliştirildiğinde işletme performansına katkılarda bulunacaktır. Toplam performans ölçümlerinde bu katkıların ölçülmesi, ve bu alanda sağlanan gelişmelerin bilinmesi gerekmektedir. Bu amaçla kullanılan göstergeler teknik göstergelerdir ve genellikle nicel göstergelerdir, örneğin kalite maliyetleri, hatalı ürün yüzdeleri vb. Bunun yanında müşteri memnuniyeti, hizmetin uygun zamanda sağlanması gibi nitel göstergeler de mevcuttur¹³⁰. Sink ve Tuttle kalite performans ölçüm ve denetimini sağlamak üzere kalitenin etkilendiği etmenleri gözönünde bulundurarak "5 Kalite Kontrol Noktası Yöntemi"ni geliştirmiştir¹³¹.

¹²⁹ Aynı.

¹³⁰ Akal, a.g.e., s.31.

¹³¹ Scoott Sink, Thomas Tuttle, **Planning and Measurement in your Organization of the Future**, (Industrial Engineering and Management Press, Georgia, 1989.)

1.3.5. Yenilik

Yenilik, iç ve dış çevrelerden kaynaklanan her türlü baskı, tehdit, istek, ve olanaklara teknoloji, ürünler, hizmetler, yöntemler, politikalar açısından başarılı olarak yanıt vermek için yapılan değişimleri içeren yaratıcı bir süreçtir¹³².

Bir işletme rekabetçi durumunu koruyabilmek için ürünlerinde yenilik yapmak zorundadır. Yenilik, eski gereksinimleri daha iyi karşılama yeni gereksinimlere yanıt verebilme olayıdır. Yenilik; bir fikri, satılabilir yeni ya da geliştirilmiş bir ürün, mal veya hizmete dönüştürmek demektir. Bu açıdan teknolojik yenilik yapma süreci, bir dizi bilimsel, teknolojik, mali ve ticari etkinliği içerir. Daha basit bir tanımla yenilik, bir fikrin buluş aşamasından uygulamaya kadar götürülmesi sürecidir. Burada dikkat edilmesi gereken önemli bir konu, yenilik ile buluşun birbirinden farklı kavramlar olduğudur. Buluş, genellikle bir araştırma etkinliğinin sonucudur. Buluş, yeni bir fikir veya bilgiyi ortaya koyar. Yenilik ise, herhangi bir yeni bilginin kullanıma uygun ürün veya hizmete dönüştürülmesidir. Teknolojik yenilik (innovation) sadece ürün, üretim usulü, ürünün kullanımında birtakım yenilikler ve iyileştirmeler yapmakla sınırlı olmayıp, aynı zamanda; yönetim, bilgi, organizasyon, finans gibi konulardaki yeni gelişmeleri de içerir; iktisat, işletme ve diğer sosyal bilimlerin sanayiye ve işletmelere uygulanmasıyla yakından ilgilidir¹³³.

Endüstri firmaları maliyet, zaman, risk, kâr, teknolojik lider olma gibi nedenlere bağlı olarak, yeni fikirleri ortaya koymak yeni ürün, mevcudu geliştirme, maliyeti düşürme, malzeme yenileme gibi araştırma tipleri arasından kendilerine bir strateji tayin ederler. Yeni fikirler ortaya koyma ve yeni ürün yaratma gibi Ar-Ge faaliyetlerine, piyasada söz sahibi olmayı amaçlayan ve saldırgan Ar-Ge stratejisi izleyen işletmelerde rastlanır, diğerlerine de piyasada kendini korumayı amaçlayan Ar-Ge denir.

¹³² P.E.Scott Sink PhD., Productivity Management: **Planning Measurement and Evaluation, Control and Improvement**, (U.S.A. 1985.)

¹³³ Halime İnceler, <http://www.biltek.tubitak.gov.tr/dergi/97/ekim/teknoloji.html#2>

Günümüzün rekabet ortamında ayakta kalmak isteyen işletmeler Ar-Ge için gerekli kaynağı ayırmalı ve bunu geleceğe bir yatırım olarak kabul etmelidirler. Teknolojik yeniliğin en önemli kaynakları arasında işletmelerin Ar-Ge laboratuvarları önemli bir rol oynamaktadır. Serbest piyasa ekonomisi içinde ekonomik gelişme ve kalkınma ancak uluslararası pazarlarda satılabilir nitelikte mal ve hizmet üretmekle olasıdır. Bunun için de işletmelerin Ar-Ge'ye önem vermesi kaçınılmazdır¹³⁴.

Sanayii dalındaki yeniliklerin yarısından çoğuna müşterilerin rehberliğinde ulaşılmaktadır. Buna göre yenilik, kaşif ve kullanıcı arasında her iki tarafında dikkate aldığı sorunların paylaşıldığı uzun süreli bir iletişimi gerektirir. Uzun süreli ilişkiler yenilikleri geliştirebilmek için güçlü bir avantaj sağlar. Ancak müşteri merkezli yenilik daha çok kısa süreli bir ufka sahiptir.¹³⁵

Başarılı yeniliklerin bir çoğu teknolojiyi, yönetsel beceriyi ve tüketici ihtiyaçlarına ilişkin bilgiyi biraraya getirir. Yapılan araştırmalar göstermiştir ki; başarılı yenilikler, teknolojik fırsatlardan çok pazar talebine önem verenlerdir. Ürün yeniliği tüketici ve üretici görüş açısından 4 grupta değerlendirilebilir¹³⁶.

Sürekli yapılan ürün yenilikleri, ürün yeniliklerinin çoğu bu gruba girer. Bir çok yeni ürün taklittir. İşletmelerin çoğu küçük değişiklikler üzerinde durur. Bu nedenle taklit, pazara yeni ürün sunmada en kolay yoldur. Ancak pazarda yaşamak için gereklidir. Ayrıca Ar-Ge maliyeti de düşüktür.

Teknik yenilikler, ürün teknolojisi açısından endüstri için yeni olan yeniliklerdir. Bu tür yeniliklerin tüketicilere yeni yararlar sağladığına inanılmaz. Tüketicilerin kullanım alışkanlığında küçük değişiklikleri gerektirir. Pazar payı ve

¹³⁴ Aynı.

¹³⁵ James Brian Quinn, Jordan J. Baruch ve Karen Anne Zien: " Innovation Explosion: Using Intellect and Software to Revolutionize Growth Strategies" 1997, The Free Press ("Customer-Driven" Innovation; Harvard Business Update, Temmuz 1998.

¹³⁶ Tuncer Tokol, "İşletmelerde Ürün Yenilikleri", <http://iktisat.uludaq.edu.tr/dergi/1/tokol/tuncer.html>

satışlarda küçük artışlar sağlayabilir. Ancak yüksek geliştirme maliyeti vardır. Bu nedenle yatırım kârlılığı düşüktür.

Uygulama Yeniliği, tüketici için yeni olan yeniliklerdir. Tüketicinin kullanım alışkanlığında değişim gerektirmez. Uygulama yeniliklerinde önemli olan nokta; teknolojik başarıyı gerektirmemesi, ancak mevcut veya iyileştirilmiş teknolojilerin rasyonel kullanımı ile pazarlama başarılarının gerçekleştirilmesidir. Ar-Ge riski düşüktür.

Radikal Yenilik, Bu yenilikler tüm dünya için çok yeni olan ürünlerdir. Gerek tüketiciler ve gerekse üreticiler radikal yeniliklerin önceki ürünlerden önemli ölçüde farklı olduklarında hemfikirdirler. Bu yenilikler sürekli olmayan yeniliklerdir. Önemli ölçüde yeni tüketim yapıları yaratırlar ve tüketicinin kullanım alışkanlığında değişiklikleri gerektirirler.

Çoğunlukla sürekli yapılan ürün yeniliklerine, daha az oranda da radikal yeniliklere yer verilir. Teknik yenilikler ise minimum düzeydedir. Ancak önemli olan işletmelerin Ar-Ge ve pazarlama birimlerinin işbirliği içinde aynı dili konuşarak yenilik fırsatlarından yararlanmalarıdır.

İşletmelerde yenilik düzeyini doğrudan ölçmek zordur. Ölçümler dolaylı göstergelerle ölçülebilmektedir. Uygulanan yeniliklerin sayısı, mevcut yöntemlerden değiştirilenlerin sayısı, işletmenin yenilik nedeniyle kamuoyundaki imajı veya aldığı ödüller gözönünde bulundurarak yenilik konusunda gösterdiği performans ölçülebilmektedir¹³⁷.

Tekstil sektörünün yenilik performansına baktığımızda, DiE'nin bu konuda yaptığı araştırmaya göre, Ar-Ge çalışmalarına ayrılan pay ve

¹³⁷ Akal, a.g.e., s.35

teknolojinin tamamıyla ithal edildiği hatırlanırsa iyi bir performans göstermediği sonucuna varılır¹³⁸.

1.3.6. Çalışma Yaşamının Kalitesi

Çalışma yaşamının kalitesi ile, çalışanların çalışma yaşamının değişik yönlerine ilişkin düşünce ve davranışları kastedilmektedir. Çalışma yaşamının kalitesi, performans açısından değerlendirilmesinde önceleri fiziksel çalışma koşulları açısından yaklaşılmıştır. Günümüzde ise bilgi çalışanları yaklaşımıyla çalışanlardan yaratıcılık, yenilik, karar verme yeteneklerini kullanmaya yönelik grup çalışmalarına ve katılımcı yönetim anlayışına geçilmiştir.

Çalışma yaşamının kalitesini belirleyen birçok davranışlar ve uygulamalar söz konusudur; hakça ücret sistemleri, iş güvencesi, uygun ve modern fiziki çalışma koşulları, parasal ve parasal olmayan özendirici sistemler, mesleki eğitim, geliştirme eğitimleri, yükselme olanakları, katılımcı yönetim uygulamaları, amaçlara göre yönetim, grup çalışmaları, öneri sistemleri, kalite kontrol çemberleri vb¹³⁹.

İşletmeler, çalışanların beklentilerine, isteklerine, ne kadar yüksek düzeyde yanıt verebilirse çalışanların performansı da o düzeyde artacaktır.

Çalışma yaşamının kalitesini belirlemede kullanılacak göstergelerin bazıları şöyledir: İşgücü davranışlarını belirlemeye yönelik olanlar, işgücü devir oranı, devamsızlık, işe geç kalma, grev ve anlaşmazlıklar sayılabilir. Aydınlatma, havalandırma, ısınma, gürültü, toz vb. fiziki ölçümlerin standartlarla karşılaştırılması, çalışanların görüşlerini almak üzere yapılacak anketler, gözlemlerle de bilgi toplanabilir ve çalışma yaşamının kalitesi değerlendirilerek geliştirici önlemler alınabilir¹⁴⁰.

¹³⁸ Bu Çalışmanın ikinci bölümünde Tekstil Sektörünün Sorunları kısmında, s.59-62 bu konulara geniş yer verilmiştir

¹³⁹ Akal, a.g.e., s.38

¹⁴⁰ Akal, a.g.e., s.38.

1.4. Performans Ölçüm Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Performans göstergeleri aracılığı yapılan ölçümler sonucunda bunların bilgiye dönüştürülmesi ve değerlendirme aracı olarak kullanımı genelde dört değişik biçimde gerçekleşebilir¹⁴¹.

1.4.1. Mutlak Değerler

Performans göstergeleri belli bir dönem sonunda bir anlık değerler olarak hesaplanır. Bu değerler o andaki mevcut performansın durumunu gösterir. Örneğin statik verimlilik oranları gibi. Değerlendirmeler, belli bir zaman dilimindeki noktada yanlış yönlendirmeye yol açabilen bir fotoğraftan çok zaman içerisindeki performans trendlerine ve karşılaştırmalarına ilişkin bilgileri içermelidir¹⁴².

1.4.2. Eğilimleri Belirleme

Bu yaklaşıma göre performans göstergeleri hem bu dönem hem de geçmiş dönemler için hesaplanır ve birbiriyle karşılaştırılır.

İçinde bulunulan dönem ile geçmiş dönemin performans değerleri kullanılarak kısa dönemli (1-2) yıllık geleceğe yönelik gelişimleri gösteren tahmini hesaplamalar yapılır.

Bu tür analizler performansların tam bir göstergesi olmakla birlikte, belli süreler arasında performanslardaki artma ve azalma ve sabit kalma gibi değişimleri ve değişimlerdeki hızı göstermektedir.

1.4.3. Göreli Değerlendirmeler

Performans göstergeleri karşılaştırmalarda kullanıldığında performansların göreli olarak değerlendirilmesi için hem analiz birimlerinde, hem

¹⁴¹Akal, a.g.e., s.123.

¹⁴²Kaya ve diğerleri, a.g.e., s.4.

de ölçümlerde kullanılan verilerde ve göstergelerde karşılaştırılabilir özellikler bulunmalıdır.

Bu yöntem performans konusunda tam olmasa da iyi bir değerlendirme niteliğine sahiptir. Karşılaştırmalar:

- İşletme içinde
- İşletmeler arasında
- Endüstri düzeyinde yapılabilir.

1.4.4. Standartlarla Karşılaştırma

Hedefler ve standartlar işletmenin amaçları ile performansı arasında er sağlıklı ilişkinin kurulmasını sağlayan araçlardır. En kısa tanımı ile hedefler ve standartlar elde edilmesi beklenen optimal performans değerleridir. Bu değerler mevcut performansların (elde edilenlerin) karşılaştırılacağı en anlamlı referans noktalarıdır.

2. MALİ PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

2.1. Mali Performans Ölçümü Çalışmaları

İşletme performanslarının mali açıdan ölçülmesinde hesap veya hesap grupları arasında matematiksel ilişkiler kurulmak suretiyle, işletmelerin ekonomik ve mali yapısı ile kârlılık, çalışma durumu hakkında bir yargıya ulaşmaya çalışılır¹⁴³. Bu şekilde yapılan mali analiz, özellikle gelecekle ilgili karar almada kullanılır.

Hoskin, geleceğin belirsiz olmasından dolayı geleceği analiz etmenin zorluğunu vurgulamıştır ve kullanılan geçmiş verilere dayalı analiz tekniklerinin mali analiz için en güçlü analiz teknikleri olduğu üzerinde durmuştur. Geçmiş

¹⁴³ Nalan Akdoğan ve Nejat Tenker, **Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri**, (6. Basım, Ankara : Gazi Kitabevi, 1998), s.526.

dönem verilerine dayalı analiz tekniklerinden zaman serileri ve karşılaştırmalı analiz (cross-sectional) en temel olanlarından iki tekniktir¹⁴⁴.

Zaman serisi analizinde, işletmelerin gelecekteki geçmişteki verilerine göre tahmin edilmektedir. Bu analizde, analizi yapılan işletmelerin farklı zaman dilimlerindeki bilgilerini inceler.

Karşılaştırmalı analizde ise analizci, bir işletmeden elde etmiş olduğu verileri. Aynı endüstrideki diğer bir işletme veya başka bir sektördeki işletme verileri veya endüstri ortalaması ile karşılaştırır. Analiz türünün seçimi alınacak olan karar türüne göre belirlenir.

Lev, Mali analiz oranlarını, ekonomik açıdan işletmelerin faaliyetlerine göre kârlılık, kısa dönem likidite, uzun dönem likidite ve devir hızı (etkinlik) şeklinde farklı sınıflandırmıştır ve her oranı, zaman serisi analizi ve karşılaştırmalı analize göre iki açıdan incelemiştir. Karşılaştırmalı analizi yaparken işletmelerin karşılaştırılabilirliği hakkındaki şartları belirtmiştir¹⁴⁵. Buna göre:

- İşletmelerin aynı endüstriye ait olması,
- Aynı büyüklükte olması,
- Aynı muhasebe metotlarını kullanması,
- Aynı coğrafi bölgede yapılmış olması

karşılaştırılabilirliğe olan güveni artırır.

Holmes ve Sugden, oranlar ve enflasyon arasındaki ilişki üzerinde durmuştur. Geçmiş dönemlere ait verilerden oranlar incelenirken, bir oranın payında ve paydasında yer alan değerler aynı dönemin para değerine sahip olduğundan, enflasyonun direkt etkisi ortadan kalkmaktadır¹⁴⁶.

¹⁴⁴ E. Robert Hoskin, **Financial Accounting**, 1997. New York: second edition, John Wiley-Sons Inc.

¹⁴⁵ Bruch Lev, **Financial Statement Analysis**, 1974, New Jersey: Prentice-Hall Inc.

¹⁴⁶ Geoffrey Holmes, Alan Sugden **Interpreting Company Reports and Accounts**, 1986. Third Edition, Cambridge: Woodhead-faulkner Ltd.

Hawkins, oran analizinin belli bazı sınırları olduğunu vurgulamıştır. Bu sınırlar¹⁴⁷:

- Oran analizi, niceldir. Nitel değildir.
- Oranları etkileyen kısa dönemli faaliyetler güncel tablolarda yer almalıdır.
- Muhasebe yöntemlerinin farklı olması, işletmeler arasındaki karşılaştırmaların yanıltıcı sonuçlar vermesine sebep olabilir.
- Farklı analistler, yaygın olarak kullanılan oranların farklı tanımlamalarını kullanırlar.
- Oranlar enflasyonun etkilerini içermediği için farklı zaman dilimleri için hesaplanan oranların karşılaştırılabilirliği bozabilir.
- Bir oran tek başına anlam ifade etmez. Bu nedenle kendi işletme yapısı dahilinde değerlendirilmelidir.
- Oranlar geçmişle ilişkili oldukları için cari dönemi veya geleceği göstermeyebilir.

Bu sınırlamalardan dolayı, oran analizi geniş olarak analitik bir araç şeklinde kullanılmalıdır.

2.2. Mali Performans Ölçüm Göstergeleri

Mali performans göstergeleri, performans ölçüm ve denetiminin temelidir. Bu göstergeler mali raporlardan, muhasebe kayıtlarından, sağlanan verileri kullanan göstergelerdir. Genelde mali reşyo analizleri olarak bilinen bu yöntemde kullanılan göstergeler, mali tablolardaki kalemler arasındaki ilişkileri birbirinin yüzdesi veya birkaç katı olarak belirtir ve bu ilişkilerin zaman içerisinde oluşturduğu eğilimlerin incelenmesine olanak sağlarlar.

Mali analiz göstergeleri ile işletmenin etkinliği ve verim boyutları belirgin olarak ölçülememekle birlikte kârlılık, gelişme ve kendine yeterlilik gibi

¹⁴⁷ F. David Hawkins, **Corporate Financial Reporting and Analysis** 1986. Second Edition, Illinois : Dow Jones-Irwin

performans alanlarında üstünlük taşımaları nedeniyle gereklilikleri tartışma götürmemektedir¹⁴⁸. Mali performans göstergeleri, işletme planlaması ve özellikle bütçelemede temel veri kaynağıdır. Bu göstergelerin, mali kayıt ve raporlara dayandırılmaları, düzenli olarak hesaplanabilmeleri ve herkes tarafından anlaşılabilmesi kullanımlarını özendiren özellikleridir¹⁴⁹.

Mali performans ölçüm ve denetimlerinde kullanılabilir göstergeler, işletme faaliyetlerinin değerlendirilmesindeki kullanım biçimlerine göre 5 grupta incelenebilir:

- Likidite oranları
- Mali oranlar
- Faaliyet oranları
- Kârlılık oranları
- Büyüme oranları

Bu oran gruplarının hepsi birbiri ile ilişkilidir ve birbirlerini test edici özellikleri vardır. Bu nedenle toplu olarak kullanılmaları yeğlenir. Bu oranlarla mali performans göstergeleri aşağıda verilmiştir¹⁵⁰.

2.2.1. Likidite Oranları

Likidite oranları, dönen varlıkların kısa vadeli yabancı kaynakları vadelerinde ödeyebilme açısından kalite ve yeterliliğini ölçer¹⁵¹. İşletmelerin likidite riskini değerlendirmek, net işletme sermayesinin yeterli olup olmadığını saptamak için kullanılır¹⁵². Likidite oranları aşağıdaki gibi sıralanabilir.

¹⁴⁸ Akal, a.g.e., s.172.

¹⁴⁹ Akal, a.g.e., s.136.

¹⁵⁰ Mali performans göstergeleri, Ferruh Çömlekçi, Sabri Bektöre, Halim Sözbilir, **Mali Tablolar Analizi**, (Eskişehir: Birlik Ofset Yayıncılık, 1995); Öztin Akgüç, **Mali Tablolar Analizi**, (10. Basım, İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık, 2002); Nalan Akdoğan, a.g.e., Richard A.Brealey, Stewart C.Myers, Alan J.Marcus, **İşletme Finansının Temelleri** (Çeviren: Ünal Bozkurt, Türkân Arıkan, Hatice Doğukanlı, 2. Basım, İstanbul: Literatür yayıncılık, 1999) 'den derlenmiştir.

¹⁵¹ Çömlekçi F. a.g.e., s.230.

¹⁵² Akgüç, a.g.e., s.346.

$$\text{L.1. Cari Oran} = \frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynak}}$$

$$\text{L.2. Hassas Oran} = \frac{\text{Dönen Varlıklar} - \text{Stoklar}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynak}}$$

$$\text{L.3. Nakit Oranı} = \frac{\text{Hazır Değerler}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynak}}$$

$$\text{L.4.} \frac{\text{Stoklar}}{\text{Net Çalışma Sermayesi}}$$

2.2.3. Faaliyet (Verimlilik) Oranları

Varlıkların ve kaynakların ne ölçüde etkin, ekonomik kullanıldığını ölçer ve aşağıdaki oranlar aracılığı ile ölçülür.

$$\text{F.1. Stok Devir Hızı} = \frac{\text{Satılan Malın Maliyeti}}{\text{Dönem Sonu Stok}}$$

$$\text{F.2. Stok Tutma Süresi} = \frac{365}{\text{Stok Devir Hızı}}$$

$$\text{F.3. Ticari Alacak Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Ticari Alacaklar}}$$

$$\text{F.4. Alacak Ortalama Tahsil Süresi} = \frac{365}{\text{Alacak Devir Hızı}}$$

$$\text{F.5. Etkinlik Oranı} = \text{Alacak Tahsil Süresi} + \text{Stok Tutma Süresi}$$

$$\text{F.6. Nakit Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Hazır Değerler}}$$

$$\text{F.7. Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Net Çalışma Sermayesi}}$$

$$\text{F.8. Dönen Varlık Devir Hızı} = \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Dönen Varlıklar}}$$

$$\begin{aligned}
 \text{F.9.} \quad \text{Maddi Duran Varlık Devir Hızı} &= \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Net Maddi Duran Varlıklar}} \\
 \text{F.10.} \quad \text{Aktif Devir Hızı} &= \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Toplam Aktif}} \\
 \text{F.11.} \quad \text{Özsermaye Devir Hızı} &= \frac{\text{Net Satışlar}}{\text{Özsermaye}} \\
 \text{F.12.} \quad \text{Ticari Borç Devir Hızı} &= \frac{\text{Satılan Malın Maliyeti}}{\text{Ticari Borçlar}} \\
 \text{F.13.} \quad \text{Borçlar Ortalama Ödeme Süresi} &= \frac{\text{Ticari Borçlar (Satıcılar + Borç Snt.)}}{\text{Günlük Peşin Satış (Net Satışlar/360)}} \\
 \text{F.14.} \quad \text{Kısa Vadeli Borç Devir Hızı} &= \frac{\text{Satışlar (Net)}}{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}
 \end{aligned}$$

2.2.2. Mali Yapı Oranları

Mali oranlar, kaynakların aktifin finansmanında nasıl bir dağılım gösterdiği, fonlama şeklinin riskli olup olmadığı, işletmelere kredi verenlerin emniyet payının yeterli olup olmadığını ölçmek için kullanılır.

$$\begin{aligned}
 \text{M.1.} \quad \text{Finansal Kaldıraç} &= \frac{\text{Yabancı Kaynak Toplamı}}{\text{Aktif Toplamı}} \\
 \text{M.2.} &= \frac{\text{Özkaynaklar}}{\text{Aktif Toplamı}} \\
 \text{M.3.} \quad \text{Finansman Oranı (Borçlanma Katsayısı)} &= \frac{\text{Yabancı Kaynak Toplamı}}{\text{Özkaynaklar}} \\
 \text{M.4.} &= \frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Özkaynaklar}}
 \end{aligned}$$

M.5.	Borç Yapısı =	$\frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar}}{\text{Yabancı Kaynak Toplamı}}$
M.6.		$\frac{\text{Kısa Vadeli Yabancı Kaynak}}{\text{Pasif Toplamı}}$
M.7.		$\frac{\text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynak}}{\text{Pasif Toplamı}}$
M.8.	İçkaynak Otofınansman Oranı =	$\frac{\text{Kâr Yedekleri - Birikmiş Zarar}}{\text{Ödenmiş Sermaye}}$
M.9.		$\frac{\text{Duran Varlıklar}}{\text{Özkaynaklar}}$
M.10.	$\frac{\text{Duran Varlık}}{\text{Devamlı Sermaye}}$ =	$\frac{\text{Duran Varlıklar}}{\text{Özkaynaklar + Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$
M.11.		$\frac{\text{Dönen Varlıklar}}{\text{Aktif Toplamı}}$
M.12.		$\frac{\text{Maddi Duran Varlıklar}}{\text{Aktif Toplamı}}$
M.13.		$\frac{\text{Maddi Duran Varlıklar (Net)}}{\text{Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar}}$
M.14.		$\frac{\text{Maddi Duran Varlıklar}}{\text{Özkaynaklar}}$

2.2.4. Kârlılık Oranları

İşletmenin faaliyetleri sonucu yeterli kâr elde edip etmediğini ölçen oranlardır. Bu oranlar analiz amacına göre değişir. İşletmelerin satış üzerinden kârlılık derecesi veya sermaye kârlılığı araştırılabilir.

2.2.4.1. Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar

K.1.	$\frac{\text{Brüt Satış Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$
K.2.	$\frac{\text{Faaliyet Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$
K.3.	$\frac{\text{Olağan Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$
K.4.	$\frac{\text{Dönem Kârı}}{\text{Net Satışlar}}$
K.5.	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Net Satışlar}}$
K.6.	$\frac{\text{Faaliyet Giderleri}}{\text{Net Satışlar}}$

2.2.4.2. Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar

K.7.	Özsermaye Amortismanı Oranı = $\frac{\text{Dönem Kârı}}{\text{Özsermaye}}$
K.8.	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Özsermaye}}$
K.9.	$\frac{\text{Net Kâr}}{\text{Aktif Toplamı}}$
K.10.	Ekonomik Rantabilite = $\frac{\text{Dönem Kârı} + \text{Faiz Giderleri}}{\text{Pasif Toplamı}}$
K.11.	Sermayenin Amortismanı Oranı = $\frac{\text{Dönem Kârı} + \text{Uzun Vadeli Borç Gideri}}{\text{Devamlı Sermaye}}$

$$\text{K.12. Faiz Karşılama Oranı} = \frac{\text{Faiz Gideri} + \text{Dönem Kârı}}{\text{Faiz Gideri}}$$

2.2.5. Büyüme Oranları

İşletmelere ilişkin büyüme oranları, satış, dönem kârı, varlık (aktif) toplamı, öz sermaye (öz kaynak) tutarı büyüme oranları olarak hesaplanabilir.

$$\text{B.1. Aktif Büyüme Hızı} = \frac{(\text{Cari Yıl} - \text{Önceki Yıl}) \text{ Toplam Aktif}}{\text{Önceki Yıl Toplam Aktif}}$$

$$\text{B.2. Özsermaye Büyüme Hızı} = \frac{(\text{Cari Yıl} - \text{Önceki Yıl}) \text{ Özsermaye}}{\text{Önceki Yıl Toplam Aktif}}$$

$$\text{B.3. Net Satışlar Büyüme Hızı} = \frac{(\text{Cari Yıl} - \text{Önceki Yıl}) \text{ Net Satışlar}}{\text{Önceki Yıl Net Satışlar}}$$

$$\text{B.4. Net Kâr Büyüme Hızı} = \frac{(\text{Cari Yıl} - \text{Önceki Yıl}) \text{ Net Kâr}}{\text{Önceki Yıl Net Kâr}}$$

2.3. Zaman Serileri

Zaman serileri, performans ölçüm sonuçlarının değerlendirilmesinde, eğilimlerin belirlenmesi yaklaşımı gereği, ileriye dönük tahminler için kullanılacağından bu konu ile ilgili bilgiler verilecektir.

Gözlemlerden elde edilen veriler bir değişkenin zaman içinde gösterdiği değişimleri veya hareketleri gösteriyorsa bu durumda ilgili verilere zaman serileri adı verilir¹⁵³.

Zaman serileri içinde en önemlileri, ekonomik olaylarla ilgili olanlarıdır. Bunlar genellikle düzenli bir artış veya azalıştan ziyade çeşitli faktörlerden

¹⁵³ Hüsnü Arıcı, *İstatistik Yöntemler ve Uygulamalar* (Ankara: 1997. s.223.

dolayı bir takım dalgalanmalar gösterirler. Bu dalgalanmalar bazı kuvvetlerin etkisiyle meydana gelebileceği gibi ekonomik, sosyal, psikolojik ve benzeri etkilerin birleşmesinin sonucu da olabilir. Zaman serilerinin dalgalanmaları farklı uzunlukta ve farklı şiddettedir. Gelecekteki dalgalanmaların tahminini yapmak için zaman serileri analizi yapılır. Zaman serilerinin uzun dönemdeki seyrine trend adı verilir. Bir zaman serisinin trendi eğrisel olabileceği gibi doğrusal da olabilir¹⁵⁴.

2.3.1.Zaman Serileri Analizinin Amaçları

Zaman serilerinin analizi birçok amaç için gerekli ve yararlıdır. Bu yolla elde edilebilecek bilgiler, uzun ve kısa süreli planlama ve karar almada yararlı olur. Bu analizlerle işletmeciler, yatırımlarını personel politikalarını, uzun ve kısa süreli önlemleri ve girişimleri daha gerçekçi biçimde değerlendirebilirler.

Zaman serileri analizlerinin yapılış amaçları, iki grupta toplanabilir. Birincisi, zaman içinde görülen değişimleri ya da zaman serisini ortaya çıkaran, bu değişimlere neden olan faktörleri ortaya çıkarmaya çalışmak, yani ilgili zaman serinin özelliklerini açıklamaktır.

İkinci amaç ise, faktörlere ilişkin tahminlerden yararlanarak, ilgili seride dolayısıyla ilgili faktörlerin etkisinde, gelecekte görülmesi olası durumları kestirmeye çalışmaktır¹⁵⁵. Çalışmamızda zaman serisi analizini, tahmin yapmak amacıyla kullanacağız.

2.3.2. Zaman Serilerini Etkileyen Faktörler

Ekonomik nitelikli zaman serilerinde gözlenen artış ve azalış şeklindeki değişimlerin genelde dört faktöre bağlı olduğu kabul edilir. Bunlara Zaman Serisi Bileşenleri veya Temel Faktörleri adı verilir. Bu faktörler;

- 1- Trend (uzun devre eğilimi)
- 2- Mevsimsel dalgalanmalar

¹⁵⁴ Necla Çömlekçi, **Temel İstatistik: İlke ve Teknikleri** (3.Basım. İstanbul:Bilim Teknik Yayınları, 1998), s.446.

¹⁵⁵ Arıcı, a.g.e. s.225.

3- Konjonktürel dalgalanmalar

4- Düzensiz hareketler.

Bunları kısaca şöyle açıklayabiliriz.

2.3.2.1. Trend

Zaman serisi gözlem değerinin uzun zaman süresi içinde artma ya da azalma yönünde gösterdiği genel eğilime "trend" adı verilir. Bu eğilimi açıklayan bileşene de "Trend bileşeni" adı verilir¹⁵⁶. Trend bileşeni zamana bağlı değişken üzerindeki genel eğilime neden olan uzun dönemli etkileri açıklar. Teknolojik gelişmeler, nüfus artışı, tüketici tercihleri, fiyat değişimleri vb. etkileri örnek olarak verebiliriz. Bu bileşenlerin etkisi uzun zaman içinde azalıp çoğalabilir veya yön değiştirebilir. Bunların ilgili değişkeni etkileyişinin yön ve miktarı uzunca bir zaman içinde bir trend gösterir. Bu trendin biçimi, matematiksel anlatımla doğrusal olabileceği gibi eğrisel de olabilir. Bazı durumlarda bu trendi açıklamak için birinci dereceden bir matematiksel fonksiyon yeterli olurken, bazı durumlarda ise daha üst dereceli matematiksel fonksiyona başvurulur. Zaman serilerinin analizi aşamasında bu yöntemlere geniş yer verilecektir.

2.3.2.1. Mevsimsel Dalgalanmalar

Mevsimlik hareketler, aylık veya 3 aylık dönemler için verilmiş serilerde mevsimlerin etkisi görülür. Yıllık serilerde ise mevsimlik hareketin etkisi ayırt edilemez¹⁵⁷. Mevsimsel zaman birimleri gün, hafta, ay veya mevsim de olabilir.

Bir olayda özellikle ekonomik nitelikli olaylarda bir yılın belirli zamanlarında görülen değişimler ya da dalgalanmalar sonraki yılların yaklaşık aynı zamanlarında tekrarlanıyorsa, bu gibi değişimlere mevsimsel ya da mevsime bağlı dalgalanmalar denilmektedir¹⁵⁸.

¹⁵⁶ Ahmet Özmen, "Zaman Serileri Çözümlemesi," *İstatistik* (Anadolu Üniv.2003). s.297.

¹⁵⁷ Uğur Korum, *İstatistiğe Giriş*, (Ankara: AÜ. SBF. 1981) s.269.

¹⁵⁸ Arıcı, a.g.e. s.227.

Mevsimsel değişmeler, iklimle, saatle, veya geleneklerle ilişkili olabilir. Birbirini izleyen iki mevsimsel değişmenin maksimum noktaları arasındaki zaman aralığına dalga uzunluğu denir. Genellikle mevsimsel değişmelerin dalga uzunlukları birbirine eşittir. Bir mevsimsel değişmenin maksimum ve minimum noktası arasındaki yükseklik farkına dalga şiddeti adı verilir. Mevsimsel değişmelerin dalga uzunluğunun ve dalga şiddetinin doğru olarak belirlenmesi, zaman serisi analizinde kullanılacak yöntem türü ve model tipinin belirlenmesi açısından önemli bir konudur¹⁵⁹. Zaman serilerinde mevsim dalgalanmalarının ölçülmesi için, uzun devre eğilimine oran tekniği ve hareketli ortalamalara oran tekniği kullanılabilir¹⁶⁰.

2.3.2.2. Konjonktürel Dalgalanmalar

Sosyo- ekonomik nitelikli olaylarda zaman içinde gözlenen trend üzerinde bazen önemli değişme dönemleri görülür. Bu değişme dönemleri genellikle belirli ve birbirine yakın uzunlukta zaman aralıklarıyla ve belirli bir biçim göstererek ortaya çıkabileceği gibi, birbirinden farklı uzunlukta zaman aralıklarıyla ortaya çıkıp farklı biçimler de gösterebilirler. Konjonktürel değişme adı verilen bu değişmelerin etkisini açıklayan bileşene “konjonktürel bileşen” adı verilir. Genellikle bu konjonktür devreleri, üç ile on bir yıl arasında oynar¹⁶¹. İş hayatında birbirini izleyen genişleme, zirve, daralma, kriz aşamaları gibi farklı uzunluk ve şiddette konjonktürel dalgalanmalar izlenebilmektedir¹⁶². Ülkemizde yaşanan Şubat-2001 kriziyle ekonomik durgunluk başlamış ve üretim, ihracat, gelir, yatırım gibi değişkenlerde azalma nedeniyle konjonktürel değişmeler gerçekleşmiştir¹⁶³.

Konjonktürel hareketin seyrinin önceden tahmini, kısa dönem ekonomi politikası tedbirleri ve işletmelerin yatırımları ile ilgili kararları bakımından büyük

¹⁵⁹ Özmen, 2003. a.g.e. , s.299.

¹⁶⁰ Ayrıntılı bilgi için bkz. Çömlekçi N., a.g.e. s.465-471.

¹⁶¹ Kemal Göçmençelebi, *İstatistik Metodları*. (Ankara:1976.)s.187.

¹⁶² Korum, a.g.e., s.270.

¹⁶³ Özmen, 2003, a.g.e., s.300.

yarar sağlar¹⁶⁴. Bir ülkenin ekonomisinde önce gelişme, sonra durgunluk, daha sonra gerileme, sonra tekrar bir gelişme gibi her biri birkaç yıl süren dönemler olabilir. Bu dönemler bazı benzerlikler göstermekle birlikte bu benzerliklerin miktarı, uzun süreli tahminler için yetersiz kair. Çünkü bu dönemler arasındaki farklılıklar benzerliklerden daha fazladır ve dönemsel değişmelerin çeşidi çoktur. Bu değişmelerin süresi, şiddeti, sonuçlarını önceden kestirmek zor veya olanaksızdır¹⁶⁵.

2.3.2.4. Düzensiz Hareketler

Olaylar ya da gözlenen sonuçlar belirli bir düzen izlemeden ve tamamen tesadüflere bağlı olarak ortaya çıkıyorsa bunlara zaman serilerinde rassal değişme adı verilir. Doğal afetler, uzun süreli grevler, savaşlar, politik sorunlar v.b. olaylar rassal değişmelere neden olur. Bu tür olayların ortaya çıkış zamanı önceden kestirilemez. Rassal bileşen, zaman serileri üzerinde trendin, mevsimsel bileşenin ve konjonktürel bileşenin etkisi ayrıştırıldıktan sonra geride kalan etkiyi gösterir.

2.3.3. Zaman Serilerinin İleriye Dönük Tahmin Amacıyla Analizi

Zaman serilerinin tahmin amacıyla analizi (çözümlemesi), bir zaman serisini etkileyen unsurların belirlenmesi, yapılan belirlemeden yararlanarak geçmişin açıklanması ve istatistiksel açıdan normale göre gerçekleşen durumun değerlendirilmesi, belirlenen unsurların gelecekte de seriyi aynı şekilde etkilemeye devam edeceği varsayımı altında gelecek dönemler için öngörüler yapılması ve bunların karar verme ve planlama faaliyetleri için kullanıma sunulması çalışmaları olarak tanımlanabilir¹⁶⁶.

Zaman serileri analizinde ileriye dönük tahmin amacıyla geliştirilmiş çeşitli yöntemler mevcuttur. Bu yöntemler aracılığı ile zaman serilerini meydana

¹⁶⁴ Korum, a.g.e., s.270.

¹⁶⁵ Arıcı, a.g.e., s.227.

¹⁶⁶ Özmen, 2003, a.g.e.,s.302.

getiren unsurlar ortaya çıkartılır. Bu unsurlar birbirlerinden ve tesadüfi unsurlardan ayrıştırılır.

Zaman serilerinde tahmin amacıyla kullanılan yöntemlerin dayandığı varsayımlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.¹⁶⁷

- Bir zaman serisinde mevcut olan zaman serisi unsurlarının gelecek dönemde de aynı kalacağı kabul edilir.
- Bu yöntemler, zaman serisini meydana getiren unsurları birbirlerinden ve tesadüfi unsurlardan ayırmak suretiyle serinin gelecekte alabileceği değeri tahmin etmeyi amaçlar.
- Bu yöntemler, eşit zaman aralıkları ile elde edilen gözlem değerlerinden meydana gelen kesikli zaman serilerine uygulanır.

Zaman serilerinde ileriye yönelik tahmin amacıyla kullanılan yöntemler iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar çok değişkenli ve tek değişkenli zaman serileriyle ilgili tahmin yöntemleridir. Çok değişkenli zaman serileriyle ilgili tahmin yöntemleri, iki veya daha fazla zaman serisi arasında sebep-sonuç gibi mantıksal ilişki kurarak birbiriyle ilişkili olayların, tahmin edilmesini sağlar. Ancak bunların kullanılması için tahmin sistemiyle ilgili her şeyin bilinmesi gerekir ve bu her zaman mümkün olmaz. Bu nedenle tek değişkenli zaman serileriyle ilgili tahmin yöntemlerinin kullanımı daha yaygındır. Aşağıda bu yöntemlerden en çok kullanılanları kısaca açıklanacaktır.

2.3.3.1. Trend Analizi (En Küçük Kareler Tekniği)

Trendi hesaplamak için en yaygın kullanılan teknik en küçük kareler tekniğidir. En küçük kareler tekniği, değişkenler arasındaki ilişkiyi matematiksel olarak ifade eden bir fonksiyon sağlar. Bu fonksiyona dayanılarak da tahminler yapılır. Elde edilen matematiksel denklem zaman ile gözlem değerleri arasındaki ilişkinin fonksiyonel gösterimidir.

¹⁶⁷ Aynı, s.9.

En küçük kareler tekniğinin amacı, zaman serisini en iyi temsil edecek trend denkleminin tipini belirleyerek gelecek dönem için tahminlerin rutin olarak elde edilmesidir. Bunun için yapılması gereken ilk iş serinin grafiğinin çizilmesidir. Değerlerin grafikte gösterdiği serpilmeye uygun matematik fonksiyon belirlenir. Bu fonksiyonla ilgili olayın zamana göre nasıl bir trend gösterdiği, iki vasıf arasındaki ilişki matematik fonksiyonla ifade edilir.

Matematik fonksiyon belirlenirken; grafikte noktalar düz bir trend çizgisi ile gösterilebilirse, yani zaman serisindeki değişme miktarı az çok aynı ise doğrusal fonksiyon¹⁶⁸,

$$Y=a+bX \quad \text{şeklindedir.} \quad (3.1)$$

Artış veya azalış oranı sabit gibi görünen zaman serilerinde üstel trend modeli uygundur. Yarı logaritmik diyagramda noktaların bir doğru ile temsil edileceği görüşü hakim olur ve üstel fonksiyon;

$$Y=ab^x \quad \text{şeklindedir.} \quad (3.2)$$

Zaman serisindeki değişme miktarı gittikçe artan daha sonra azalan bir eğim gösteriyorsa parabol ya da daha üst dereceden bir parabol denklem benimsenir.

$$Y=a+bX+cX^2 \quad (3.3)$$

Gözlem sonuçlarına göre çizilen grafikte esaslı iki kıvrılma görülüyorsa örneğin eğri önce alçalıyor sonra yükseliyor ve daha sonra tekrar alçalıyorsa kübik fonksiyon kullanılabilir.

$$Y=a+bX+cX^2+dX^3 \quad (3.4)$$

Üçüncü ve daha yüksek dereceli fonksiyonlar trend ile birlikte konjonktürel dalgalanmaları da içereceğinden, bunların trendi tam temsil

¹⁶⁸ Korum, a.g.e., s.78.

edemeyeceklerini söylemek mümkündür. Bu durumda dönemleri parçalara ayırmak gerekir. Mesela, kübik fonksiyon yerine biri doğrusal diğeri parabolik iki fonksiyon oluşturulabilir¹⁶⁹.

Grafik yardımıyla zaman serisinin gösterdiği eğilimi, yukarıda anlatıldığı gibi her zaman açık ve kesin görmek mümkün olmaz. Bu durumda trend öngörüsü birkaç değişik modele göre yapılır ve modeller arasından seçim yapılır. Seçim yapılırken elde edilen eğrinin hem zaman serisinin grafiğine uygun olması hem de serinin gözlem değerleriyle (Y), trend denkleminde elde edilen teorik değerler (Y') arasındaki sapmaların en az olması koşulu aranır.

$\sum(Y-Y')^2 = \text{minimum}$ şartını gerçekleştiren model öngörü modeli olarak benimsenir. Diğer bir ifadeyle en küçük kareler tekniğinin mantığı, öyle bir trend doğrusu elde dilmeli ki, gerçek ve teorik değerler arasındaki farkların kareleri toplamı en küçük olsun¹⁷⁰. Böylece bu denklem kullanıldığında mümkün olan en az hatayla işlem yapılmış olur.

En küçük kareler tekniği ile serinin fonksiyon tipinin belirlenmesi yani trendin tahmininin yapılması için en çok uygulama alanı olan modeller;

- Doğrusal trend
- Parabolik trend
- Üstel trend

modelleri tanıtılacaktır.

2.3.3.1.1. Doğrusal Trend Modeli

Zaman serisinin terimleri eğer bir zaman biriminden diğerine oldukça sabit miktarda azalma veya artma eğilimi gösteriyorsa o zaman serinin uzun devre eğilimi aşağıdaki gibi bir doğru ile göstermek mümkündür¹⁷¹.

¹⁶⁹ Özer Serper, **Uygulamalı İstatistik** (4. Basım, Bursa: Ezgi Kitabevi, 2000). s. 303.

¹⁷⁰ Paul Newbold, **İşletme ve İktisat için İstatistik**, (Çeviren: Ümit Şenesen. İstanbul: Literatür, 2000). s. 500.

¹⁷¹ Çömlekçi, N., a.g.e., s. 452.

$$Y = a + bX \quad (3.5)$$

Yukarıdaki eşitlikte;

Y = hesaplanmış trend eğiliminin değeri,

a = orijindeki trend değeri,

b = bir zaman biriminde trend değerinde meydana gelen değişimin miktarı

X = bağımsız değişken niteliğindeki zaman

b 'nin pozitif bir değer alması serinin trendinin artan eğilime sahip olduğunu, negatif değer alması serinin trendinin azalan bir eğilime sahip olduğunu gösterir¹⁷².

Bir doğru denklemine a ve b değişmez değerlerini en küçük kareler tekniği ile belirleyebilmek için aşağıdaki normal denklemleri bir arada çözmek gerekir:

$$\sum Y = na + b \sum X \quad (3.6)$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 \quad (3.7)$$

Zaman serisinin tam ortadaki değeri orijin olarak kabul edilerek zaman birimlerinin toplamı sıfır elde edilir. Bunun sonucunda normal denklemler aşağıdaki gibi olur.

$$\sum Y = na \quad (3.8)$$

$$\sum XY = b \sum X^2 \quad (3.9)$$

Buradan,

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad (3.10)$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \quad (3.11)$$

¹⁷²Bruce L. Bowerman and Richard T. O'connell, **Freacasting Time Series Described by trend and Irregular Components** (Duxbury 1979). s138, s.114.

hesaplanır.

2.3.3.1.2. Parabolik Trend Modeli

Bir zaman serisinin uzun devre eğilimi ikinci dereceden bir denklemle belirlenmesi durumunda seri, aşağıdaki parabolik denklem ile ifade edilir.

$$Y = a + bX + cX^2 \quad (3.12)$$

Parabolik denklemde a, b ve c değerlerinin En Küçük Kareler tekniği ile belirleyebilmek için aşağıdaki normal denklemleri bir arada çözmek gerekir:

$$\sum Y = na + b \sum X + c \sum X^2 \quad (3.13)$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum X^2 + c \sum X^3 \quad (3.14)$$

$$\sum X^2 Y = a \sum X^2 + b \sum X^3 + c \sum X^4 \quad (3.15)$$

X için başlangıç noktasının serinin ortasına alınması halinde $\sum X = 0$ ve $\sum X^3 = 0$ olacağından a, b ve c katsayıları ile ilgili tahminler aşağıdaki üç denklemin çözümünden elde edilecektir.

$$(1) \sum Y = na + c \sum X^2 \quad (3.16)$$

$$(2) \sum xy = b \sum X^2 \quad (3.17)$$

$$(3) \sum X^2 Y = a \sum X^2 + c \sum X^4 \quad (3.18)$$

Buradan,

$$(2) \text{ inci denklemden } b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} \text{ kolayca elde edilir.} \quad (3.19)$$

a ve c değerleri ise (1) ve (3) üncü denklemin birlikte çözümü sonucunda elde edilir¹⁷³.

¹⁷³ Korum, a.g.e., s.282.

2.3.3.1.3. Üstel Trend Modeli

Zaman serilerinde kıymetler her yıl az çok sabit oranda değişme gösteren uygulamalara tesadüf edilebilir. Böyle bir serinin aritmetik ölçekli grafiği bir eğri şeklinde olduğu halde, yarı logaritmalı grafiği bir doğru şeklinde çıkar. Bu şartlar altında hadisenin trendini,

$$Y = ab^X \quad (3.20)$$

Eğrinin biçimi, eşitlikteki a ve b 'nin değerlerine bağlıdır. Eğer $b > 1$ ise, X 'in değeri büyüdükçe Y de büyür. Eğer $0 \leq b \leq 1$ ise, X 'in değeri büyüdükçe Y küçülür. Öte yandan eşitlikte yer alan a , eğrinin Y eksenini kestiği noktanın değerini gösterir. Üstel eşitlik, logaritma ilkelerinden yararlanılarak doğrusal bir biçime dönüştürülebilir. Bunun için, eşitlik iki yanının da logaritmasının alınması gerekir. Bunu yaparak eşitliği yeniden yazarsak¹⁷⁴:

$$\text{Log} Y = \log a + X \log b \quad (3.21)$$

Denklemini uygulamak gerekir. Trendin en küçük kareler tekniği ile hesaplanması halinde normal denklemler şöyle olacaktır:

$$\sum \text{Log} Y = n \log a + \log b \sum X \quad (3.22)$$

$$X \text{Log} Y = \log a \sum X + \log b \sum X^2 \quad (3.23)$$

Ancak Trend kısa metotla yani yıllar sütunu $\sum X = 0$ olacak şekilde düzenlenerek hesaplanıyorsa normal denklemler kısılır, a ve b parametreleri şöyle hesaplanır:

$$\log a = \frac{\sum \log Y}{n} \quad (3.24)$$

¹⁷⁴ Arıcı, a.g.e., s.239.

$$\log b = \frac{\sum X \log Y}{X^2} \quad (3.25)$$

$\log a$ ve $\log b$ bulunduktan sonra bunlar yukarıda üstel fonksiyonun logaritmali denkleminde yerine konmak suretiyle Trend denklemi yazılmış olur. Bu denklemde ilgili X değerleri yerlerine konarak $\log Y$ değerleri hesaplanabilir ve bunların Antilogaritması teorik Y (trend) değerlerini verir.

2.2.3.1.4. Trend Analizinde Model Seçimi

Zaman serisinin gözlem değerleri toplamı ile hesaplanan teorik değerler toplamı birbirine eşittir ($\sum Y = \sum Y'$). Ancak gözlem değerleri ile teorik değerler arasında az ya da çok fark vardır. Belirlenen bu farklar, trend denklemi ile yapılan tahminin yanlılıklarıdır. Bu tahmin hatalarının ortalama ölçüsü standart hata serideki gözlem sayısı $n \geq 30$ ise

$$S = \sqrt{\frac{\sum (Y - Y')^2}{n}} \quad (3.26)$$

$n < 30$ olduğunda

$$S = \sqrt{\frac{\sum (Y - Y')^2}{n - k}} \quad (3.27)$$

hesabından yararlanılır.

k matematiksel fonksiyondaki parametre (a, b, c, d, \dots) sayısıdır. Bu sayı doğrusal model için $k=2$, eğrisel model için $k=3$ alınır¹⁷⁵.

Zaman serisini en iyi temsil edecek fonksiyon, standart hatası en küçük olan fonksiyondur.

¹⁷⁵ Özer, a.g.e., s.305.

2.3.3.1.5. Tren Analizinin Üstün ve Zayıf Yönleri

Trend analizi, orta ve uzun tahmin amacıyla kullanılan hesaplaması kolay sayısal tahmin tekniklerinden biridir. Zaman serisi analizinde seriyi en iyi temsil eden trend denklemini belirlendikten sonra tahminler, uzunca bir süre için rutin olarak tahmin edilebilir. Tekniğin maliyeti genellikle düşüktür.

Yöntemin zayıf yönleri ise, yeni bir gözlem değeri seriye eklendiğinde yeniden bütün seriyi dikkate alarak tekrar tahminleme yapmak gerekecektir. Tahmin amacıyla kullanılabilmesi için, en az 7 yıllık veriye ihtiyaç duyulur. İktisadi bir zaman serisi çok sayıda faktörden etkilenmesine rağmen, bu yöntemde sadece tahmin edilecek değişken ile zaman değişkeni olmak üzere iki değişkeni dikkate alır¹⁷⁶. Bir zaman serisi için belirlenen trend denkleminin yeterli olup olmadığı istatistiksel olarak test edilemez. Ancak tahmin hatalarının karesini minimize eden denklem yeterli kabul edilir¹⁷⁷. Ayrıca uzun dönem tahminleri için yapılan analizlerin güvenilirliği de azdır. Çünkü trend analizleri ile elde edilen tahmin değerleri için kurulacak güven aralıkları, tahminin yapıldığı zaman aralığı ile trendin tahmininde kullanılan verilerin kapsadığı zaman arasındaki farka bağlıdır. Böylece uzun dönem tahminleri için kurulacak güven aralıkları oldukça geniş olacak ve güvenilirliği azalacaktır.

2.3.3.2. Hareketli Ortalamalar Yöntemi

Hareketli ortalamalar tekniğinin esası zaman serisi terimlerini belirli büyüklükteki kümelerde toplamak, her küme için aritmetik ortalama hesaplamak ve bu ortalamayı ait olduğu kümenin en yeni değerini izleyen terimin tahmini değeri olarak kabul etmektir¹⁷⁸. Hareketli ortalama teriminin

¹⁷⁶ Ahmet Özmen, **Zaman Serisi Analizinde Box Jenkins Yöntemi ve Banka Mevduat Tahmininde Uygulama denemesi** (Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, 1986), s.10.

¹⁷⁷ Steven C. Whellwright ve Sypros Makridakis **Forecasting Methods for Managment** (New York John wiley and Sons Inc. 1973) s.96.

¹⁷⁸ Sypros Makridakis ve Steven C. Whellwright, **Interactive Forecasting Univariate and Multi variate Methods** (Sanfrancisco: Holden- Day Inc., second edition, 1978. s.121.

kullanılmasının sebebi her yeni gözlem ele geçtiğinde yeni ortalamanın hesaplanması ve bunun tahmin olarak kullanılmasıdır¹⁷⁹.

$$X_{t+1} = \frac{1}{N} [X_t + X_{t-1} + \dots + X_{t-N+1}] \quad (3.28)$$

Kümeler oluşturulurken serinin birinci teriminden başlamak üzere her defasında bir aşağıya inilir. Kümenin kaç terimden oluşacağını, konjonktürün dalga uzunluğu belirler. Birbirini izleyen iki minimum veya maksimum nokta arasındaki devre sayısı konjonktür dalga uzunluğudur. Bir zaman serisinde konjonktür dalga uzunlukları eşit değilse ortalamaları alınır, kümelerdeki terim sayısı belirlenir¹⁸⁰.

Zaman serisi ne kadar rassallık içeriyorsa o derecede de ortalamadan sapma büyük olur. Bu rassal durumunu ortadan kaldırmak için son gözlem değerlerinin ortalamasını almak uygun olabilir. Hareketli ortalamalar yöntemi bu amaçla geçmiş verileri alarak bunların ortalamasını bulmakta ve bu ortalamayı gelecek dönem için öngörü olarak kullanmaktadır¹⁸¹.

Hareketli ortalamalar tahmin yöntemi tesadüfiliğin yüksek olduğu, buna karşılık birbirini izleyen gözlem değerleri arasındaki otokorelasyonun düşük olduğu zaman serilerinde uygulanır. Bu yöntemin uygulanabilmesi için çok sayıda gözlem değerine gereksinim vardır ve kısa dönem tahminleri için daha uygundur. Uzun dönem tahmin değerlerinin doğruluk derecesi düşüktür. Eski dönemleri bütünü ile görmezden gelerek sadece hareketli ortalama dönemindeki tarihi verilere eşit ağırlık vermesi bu yöntemin eleştirilen yönüdür¹⁸².

¹⁷⁹ Özdemir Akmut ve diğerleri, **Öngörü teknikleri ve Finans uygulamaları**, (Ankara: Ankara Üniv. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1999), s.27.

¹⁸⁰ Çömlekçi, N., **a.g.e.**, 1998, s.449.

¹⁸¹ Akmut, **a.g.e.**, s.27.

¹⁸² Özmen, **a.g.e.**, 1986. s.11.

2.3.3.3. Üstel Düzeltme Yöntemi

Üstel düzeltme tahmin yöntemleri, prensip olarak geçmiş verilerin düzeltilmesi amacıyla tesadüfiliği yok ederken hareketli ortalama tahmin yöntemine benzerler. Ancak zaman serilerinin tüm gözlem değerlerini dikkate alması ve uzak geçmişteki değerlerin gelecekteki olaylar üzerindeki etkisinin, en son rakamların etkisinden daha az olduğu fikrine dayanması hareketli ortalama yöntemine göre üstünlük sağlar¹⁸³. Hareketli ortalamalar metodunun önemli bir sorunu olan fazla sayıda veri gerekliliği bu yöntemde yaşanmaz¹⁸⁴.

$$X_{t+1} = aX_t + a(1-a)X_{t-1} + \dots + a(1-a)^k X_{t-k} \quad (3.29)$$

Bu eşitlikte eski değerlere azalan oranda ağırlık verildiği görülmektedir. (1-a) değeri 0 ile 1 arasında ondalıklı bir rakamdır. Üstü alınması durumunda, iki ondalıklı sayının çarpımı sonucunda daha küçük bir değer elde edileceğinden katsayı değeri (düzleme sabiti) gittikçe daha küçük değer alacaktır¹⁸⁵.

C.C. Holt tarafından ilk defa ortaya konan üssel düzeltme yöntemi, Brawn tarafından uygulama alanına konulmuştur. Winter de eğilim ve mevsimsellik etmenini hesaba katarak öngörüyü geliştirmiştir¹⁸⁶.

Üstel düzeltme yöntemi zaman serilerini meydana getiren bütün unsurları dikkate alacak şekilde geliştirildiğinden her türlü zaman serisiyle ileriye dönük tahmin yapılabilir. Uygulama süresi ve maliyeti düşüktür. Yeni gözlem değerinin uyarlanması mümkündür. Bu saydığımız avantajların yanında (a) katsayısının belirlenmesinde kesin bir kural olmaması ve modelin yeterli olup olmadığının test edilmesi için herhangi bir testin önerilmemesi ve istatistiksel olmaması bu yöntemin eleştirilen yönleridir¹⁸⁷.

¹⁸³ Paul Newbold, *İşletme ... a.g.e.*, s.796.

¹⁸⁴ Özdemir Akmut, Ramazan Aktaş, Soner Binay, *Öngörü Teknikleri ve Finans Uygulamaları*, (Ankara :Ankara Üniv. SBF. 1999), s.36.

¹⁸⁵ Bowerman and Connel, *Forecasting ... a.g.e.*, s.380.

¹⁸⁶ Ayrıntılı bilgi için bkz. Bowerman and Connel. s.252-278. Newbold, s.800-812.

¹⁸⁷ Özmen, *a.g.e.*, 1986. s.12.

2.3.3.4. Box- Jenkins Yöntemi

Box-Jenkins (B.J) yönteminde kullanılan öngörü modelleri, zaman serilerinin durağan olup olmamasına bağlı olarak geliştirilen bir grup doğrusal modelden oluşur ve B.J grubu modeller olarak adlandırılırlar. Bu modellerden Otoregresif (AR- Autoregressive), Hareketli Ortalama (MA – Moving Average) ve Otoregresif Hareketli Ortalama (ARMA – Autoregressive Moving Average) süreçleri zaman serisinin durağan olduğu varsayımına dayanır¹⁸⁸.

G.E.P. Box ve G.M. Jenkins, durağan olmayan zaman serilerinin birleştirilmiş yani durağan hale dönüştürülebilen zaman serilerinin tahminde kullanılmasına olanak tanıyan Birleştirilmiş Otoregresif Hareketli Ortalama (Autoregressive Integrated Moving Average – ARIMA) yöntemini 1976 yılında geliştirmişlerdir. Durağan olmayan yani bir kesimden diğer bir kesime büyük değişiklikler gösteren serilere belirli olasılık kuralları uygulanamaz ve seri belli modellerle gösterilemez. Bu nedenle zaman serilerinin ileriye dönük tahmininde B.J yönteminin uygulanabilmesi için önce durağanlığı bozan zaman serisi unsurları gözönünde tutularak bazı dönüşüm yöntemleriyle seriler durağan hale getirilir ve daha sonra B.J yöntemi ileriye dönük tahmin amacıyla kullanılır.

Durağanlık varsayımı, sürecin özel bir istatistiksel denge durumunda olmasını gerektirir¹⁸⁹. Bu yöntem ekonomik zaman serilerinin olasılık veya rassal (stokastik) özelliklerini analiz etmeye yöneliktir. Eşit zaman aralıklarıyla elde edilen gözlemlerden oluşan serinin kesikli ve durağan olması varsayımına dayanır¹⁹⁰. B.J. grubu modeller zamana bağlı olayların rassal karakterde olaylar¹⁹¹, bu olaylarla ilgili zaman serileri ise stokastik süreç varsayımına dayanarak geliştirilmiştir.

¹⁸⁸ Ayrıntı için bkz. Box ve Jenkins, s.47-70.

¹⁸⁹ George E.P. Box ve Gwilym M. Jenkins, **Time Series Analysis Forecasting and Control** (San Francisco: Holden Day Inc., 1976), s.26.

¹⁹⁰ Özmen, a.g.e., 1986. s.17.

¹⁹¹ Box ve Jenkins, a.g.e., s.7,21.

ARIMA modellerinde bağımlı değişken, geçmiş dönem veya gecikmeli değerleri ve rassal hata terimleri ile açıklanabilir. Bu nedenle tek değişkenli bir istatistik öngörü yöntemidir. Birbirini izleyen en az 75 gözlem değerinin bulunması gerektiği savunulur. Ancak uygulamalarda 30-40 gözlem değerinin bulunması yeterli görülmektedir¹⁹².

ARIMA modellerinin üstün yönlerine baktığımızda, kullanım alanları yönünden çok farklı nitelikteki verilere uygulanabilir. Çeşitli model seçenekleri vardır ve modelin kurulmasındaki her aşamada probleme uygunluğu denetlemek mümkündür¹⁹³. Kısa dönem tahminlerinde diğer yöntemlere göre daha güvenilir sonuçlar elde edilmektedir. Zaman serilerinin çoğunda ardışık gözlem değerleri birbirine bağımlıdır. B.J yöntemi bu gözlem değerleri (rassal değişkenler) arasında var olan iç bağımlılığı en etkili bir şekilde dikkate alır¹⁹⁴.

B.J. yönteminin zayıf yönleri ise, diğer yöntemlere göre, tahminler daha uzun sürede elde edilir, bilgisayar kullanılırken elle müdahaleye gerek duyulur. Yöntemin uygulanabilmesi için deneyimli ve bilgili işgücüne ihtiyaç vardır, bunlar da maliyeti artırır. Model belirlemek için çok sayıda gözlem değerine ihtiyaç duyulur. Model seçeneklerinin çok olması, uygun olmayan model seçimine sebep olabileceği gibi aynı seri için farklı kişilerin ileriye dönük farklı tahminler elde etmesine neden olur¹⁹⁵.

2.3.3.5. ARCH VE GARCH Yöntemleri

ARCH (Autoregressive Conditional Heteroskedasticity = Otoregresif Koşullu Değişken Varyans) ve GARCH (Generalized Autoregressive Conditional Heteroskedasticity = Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişken Varyans Yöntemleri) değişkenlerin davranışı ile ilgili iki modeldir. Birçok zaman serisi sabit bir ortalamaya sahip değildir. Yani nispeten yeknesak dönemleri

¹⁹² Halil Kayım, *İstatistiksel Ön tahmin Yöntemleri*, (Ankara: Hacettepe.Ünv..İİBF, 1985), s.70.

¹⁹³ Akmut, *a.g.e.*, s.149.

¹⁹⁴ Özmen,1986. *a.g.e.*, s.32.

¹⁹⁵ Paul Newbold, "The principles of the Box-jenkins Approach", *Operational Research Quarterly*, Vol. 26, No:2, (June-1975), s.398.

izleyen olağandışı değişkenlik dönmelerini ihtiva eder. Diğer bir ifade ile değişkenlik dalgalanmalar gösterir. Bu modeller bir adım sonraki değişkenliği, bulunan andaki değişkenlik ve geçmiş dönem değişkenlik yapısına göre oluşturulan sabit parametreler kümesine bağlı olarak öngörülebilir¹⁹⁶.

ARCH modeli, R.F. Engle tarafından ilk defa 1982 yılında ortaya konmuştur. Bu modelde Engle aynı anda bir serinin ortalama ve varyansının eşanlı olarak modellenmesinin mümkün olduğunu göstermiştir ve daha yüksek dereceden momentlerdeki değişimi açıklamaya çalışmıştır. Bu modeldeki anahtar görüş koşullu ve koşulsuz ikinci dereceden momentler arasındaki farkta yatmaktadır. Değişkenlerin kovaryansları zamandan bağımsız olabilirken, koşullu varyans ve kovaryansları genel olarak değişkenlerin geçmiş değerlerine bağlıdır¹⁹⁷.

T. Bollerslev, 1986 yılında Engle'nin çalışmasını koşullu varyansı otoregresif hareketli ortalama süreci biçiminde geliştirmiş ve genişletmiştir. Bu modele Genelleştirilmiş Otoregresif Koşullu Değişken Varyans - GARCH adı verilmiştir. Böylece Arch yönteminin ampirik uygulamalarında sık olarak görülen büyük gecikme uzunluğu ve çok sayıdaki parametre problemi ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır. GARCH modellerinin anahtar özelliği, serinin hatalarının koşullu varyanslarının birleşik bir otoregresif hareketli ortalama süreci oluşturmasıdır¹⁹⁸.

ARCH ve GARCH Modelleri, bir serinin zaman içinde belli bir andaki varyansının tahmin edilmesini sağladığından kullanım alanı bulmuştur. Ancak bu modellerin basit olarak ekstrapolasyon teknikleri olması, piyasaların kararlı veya değişken olmasına sebep olan gerçek olayları kestirememeleri sınırlılıklarını göstermektedir¹⁹⁹.

¹⁹⁶ Akmut, a.g.e., s. 148.

¹⁹⁷ Aynı, a.g.e., s.186..

¹⁹⁸ Terence C. Mills. **The Econometric Modelling Financial Time Series**. (Combridge: 1994. s.106.

¹⁹⁹ Akmut, a.g.e., s.148.

2.3.4. Uygun Tahmin Yönteminin Seçimi

Tek değişkenli zaman serilerini esas alan ve tahmin amacıyla kullanılan zaman serisi analizi yöntemlerinden en çok kullanılanlar, Trend Analizi Yöntemi, Hareketli Ortalamalar Kestirim Yöntemi, Üssel Düzeltme Yöntemi ve Box-Jenkins Yöntemi, Arch ve Garch yöntemleridir. Bu yöntemlerin her birinin tahmin yapma açısından kendine özgü faydası, uygulama özellikleri ve varsayımları vardır. Ayrıca bu yöntemler maliyetlerine, tahminlerin tutarlılığına, karmaşıklıklarına ve içerdikleri zaman serisi unsurlarının niteliklerine göre farklılıklar gösterirler. Yukarıdaki yöntemlerden hangisinin uygulama için kullanılacağı belirli faktörler göz önünde bulundurularak seçilecektir. Bu faktörler aşağıda sıralanmıştır²⁰⁰.

- Serideki veri sayısı
- Seride gözlenen zaman serisi unsurlarının niteliği
- Yapılacak tahminin tutarlılığı
- Tahmin maliyeti
- Tahmini yapılacak dönemin uzunluğu
- Analiz için ayrılacak süre

Seçim yaparken, istenen tutarlılıkta ve sürede tahmin yapma imkanı verecek ve verilere en uygun gelecek olanının seçilmesine dikkat edilmiştir.

Uygulamamızdaki zaman serisinin veri sayısı 12, tahmin süresi 2 yıl (orta dönem), ve analiz için ayrılacak en ekonomik süre dikkate alınarak Trend Analizi Yöntemi kullanmaya karar verilmiştir.

²⁰⁰ Ahmet Özmen, "Zaman Serilerinde Tutarlı Kestirimler için İstatistiksel Yöntem Uyarlaması", *Anadolu Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Dergisi* (Kasım 1988, Cilt: 1, Sayı: 1) s.77.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALİ PERFORMANS ÖLÇÜMÜ

1. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALİ PERFORMANS ÖLÇÜM YÖNTEMİ

Tekstil sektörü mali performans ölçüm yönteminde, araştırma yöntemi, veri yapısı ve çözümleme yöntemi açıklanacaktır.

1.1. Araştırma Yöntemi

Araştırma yöntemi kapsamında ana kütle, değişkenler ve veri derleme yöntemi belirlenmiştir.

Çalışmamızda tekstil sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin tamamı ana kütle olarak kabul edilmiş ve bu ana kütleliğin mali performansı belirlendikten sonra, tahmini değerleri hesaplanmıştır.

İMKB'de mali tabloları (bilanço ve gelir tablosu) 1992-2003 yılları arasında yayınlanmış olan tekstil işletmeleri örneklem olarak seçilmiştir.

Değişkenler, mali performansı ortaya koyacak olan mali oranlardır.

Veri derleme yönteminde, verilerimiz sayısal olup işletmelerin tarihi mali tablolarından alınmıştır. İMKB'den alındıkları için ikinci elden veri türünü oluşturmaktadır. Bu veriler İMKB'nin internet sitesinden elde edilmişlerdir. Ancak 2003 yılında altı şirket (Arat, Bossa, İdaş, Kordsa, Söktaş, Yünsa) mali tablolarını enflasyona göre düzelttikten sonra İMKB'de yayınlamıştır. Bu şirketlerin tarihi mali bilançoları birinci elden elde edilmiştir.

"Tekstil Sektörü" diye nitelendirdiğimiz ana kütle İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında "Dokuma, giyim eşyası ve deri sektörü" olarak anılmaktadır. Örnekleme olarak aldığımız işletmelerin sayısı, bu sektörde faaliyet gösteren ve İMKB'de ilgili yıllara ait mali tablo bilgileri bulunan işletme sayısı ile sınırlı kalmıştır. İşletmelerin hisse senetleri İMKB'ye kote edildikçe, yıllar

itibariyle işletme sayısı da artış göstermiştir. 2001 yılında sayı 39 işletmeye ulaşmış, 2003 yılında Gümüşsuyu, Köytaş, Söksa işletmeleri İMKB’de işlem görmekten “Sürekli men” edilmiş ve tekstil işletmesi 36’ya düşmüştür. Mali tabloları çalışmamız kapsamında olan işletmeler, yıllar itibariyle EK-1’de verilmiştir.

Mali oranlar; mali analiz kitapları ve mali analiz konusunda bugüne kadar yapılan diğer bilimsel çalışmalar incelenerek olabildiğince geniş bir oranlar kümesi seçilmiştir. Likidite 4, faaliyet 14, mali yapı 14, kârlılık 12 ve büyüme oranları 4 olmak üzere toplam 48 mali oran, mali performans göstergeleri başlığı altında verilmiştir.

1.2. Çözümleme Yöntemi

Çözümleme yönteminde uygulamada kullanılan verilerin düzenlenmesi, ortalamaların ve standart sapmaların hesaplanması ve zaman serilerinde trend analizi yönteminin uygulanması konuları açıklanacaktır.

1.2.1. Verilerin Düzenlenmesi

Çalışmada her bir işletme için hesapladığımız oranlar, ilgili yılların mali tablolarından elde edilmiştir. Öncelikle mali oranlar, yıllık olarak işletmeler bazında hesaplanmıştır. İşletmeler bazında bulduğumuz bu değerlerin, yıllar itibariyle aritmetik ortalaması alınmış ve böylece her bir mali oran için, yıllık sektör ortalaması elde edilmiştir.

2001 yılı mali oranları hesaplanırken bazı aykırı değerlere rastlanmıştır. Bir seride bir veya birkaç gözlem, kendilerinin dışında kalan diğer bütün gözlemlerden büyük farklılık gösteriyorsa bu değerlere aykırı değerler denir²⁰¹. Bu nedenle verilerin amaçlarımıza uygun bir şekilde düzenlenmesi gerekmiştir. Çalışmamızda karşılaştığımız durumlar şöyledir; yaşanan ekonomik kriz nedeniyle 1998 yılından itibaren işletmelerin bir çoğunun faaliyetleri zararlı sonuçlanmıştır. Bunun etkisiyle normal olarak kârlılık oranları da eksi değerli

²⁰¹ Gülser Meriç, **Farklı Sanayi Dallarındaki İşletmelerin Finansal Karakteristiklerinin Karşılaştırılması** (Ankara : Hacettepe Üniversitesi, İİBF, 1985). s.78.

çıkılmıştır. Bunun yanı sıra bazı işletmelerin özsermayeleri eksi değerlere düşmüştür. Oranlarımızda K7,K8 Kâr/Özsermaye oranları iki eksi değerli sayının bölünmesiyle bilgisayar sonuçlarında artı değerli olarak yer almakta ve yanıltıcı olmaktadır. Bu oranlar çalışmadan çıkartılmıştır.

Paydası sıfır olan oranlar matematiksel olarak tanımsızdır. K1,K2,K3,K4,K5,K6 (Kâr/net Satışlar) satışları sıfır olan işletmelerin, bu oranları çalışmadan çıkartılmıştır.

1.2.2. Ortalama ve Standart Sapma

Her bir tekstil işletmesi için, mali oranlar hesaplandıktan sonra, yıllar itibariyle bu oranların aritmetik ortalaması ve standart sapması hesaplanarak zaman serileri oluşturulmuştur. Böylece yıllar itibariyle oluşan eğilim ile 2004 ve 2005 yıllarına ait tahmini ortalama değerler Tablo:8-41'de verilmiştir.

Yıllar itibariyle hesaplanan standart sapma, işletmeler arasındaki benzerliği ortaya koyar. Standart sapma değerleri yükseldikçe, ele alınan oranlar açısından işletmeler arasında farklılıkların arttığı varsayılmaktadır.

1.2.3. Zaman Serilerinde Trend Analizi Tahmin Yönteminin Uygulanması

Bu aşamada zaman serisi analizi kullanılarak her bir değişkenin 2004 ve 2005 yıllarına ait tahmini yapılmıştır. Bunun için trend analizi (en küçük kareler tekniği) uygulanmıştır. Öncelikle her bir değişkenin oluşturduğu zaman serisi, doğrusal, üstel ve parabolik denklem modellerine göre grafikleri çizilmiştir. Sonra bu denklemlere göre serinin gözlem değerleri ile trend denkleminde elde edilen teorik değerler arasındaki farklara göre standart hatası en düşük olan denklemin tahmini değerleri esas alınmıştır. Bütün mali performans göstergelerine teker teker uygulanan bu analize örnek olarak cari oranın; doğrusal, üstel ve parabolik denklemlerine göre eğilim grafikleri, tahmin hesaplamaları ve standart hata değerleri EK 4'te verilmiştir.

2. TEKSTİL SEKTÖRÜNDE MALİ PERFORMANS ÖLÇÜM SONUÇLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

2.1. Likidite Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi

2.1.1. Cari Oran

Cari oran işletmelerin kısa süreli borç ödeme gücünü ifade eder. Kreditorlerin emniyet marjını ölçer²⁰². İşletmenin genel likidite durumunu yansıtan ve işletmelerin net çalışma sermayesinin yeterli olup olmadığını ortaya koyan cari oranın, genel bir kural olarak 2 olması yeterli görülmektedir. Ancak dönen varlıkların kalitesi, stokların devir hızı, alacakların devir hızı, satış koşulları, iş kolu, ticari itibar, kredi bulma olanağı gibi etmenler bu yeterliliği etkiler²⁰³.

Tablo 8: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Cari Oranlara İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart sapma
1992	1,63744491	0,60013894
1993	1,71516164	0,92972421
1994	1,59818069	0,74120887
1995	1,61094837	0,60946543
1996	1,79598390	1,08632880
1997	1,87789592	0,98775969
1998	1,70762596	0,91286377
1999	1,55065541	1,12133119
2000	1,42175980	0,53859103
2001	1,39631503	0,71102175
2002	1,61597028	0,75815541
2003	1,84685288	1,46229110
2004	1,63460000*	
2005	1,64142000*	

*Tahmini değerlerdir.

²⁰² Çömlekçi, F., a.g.e.; s.231.

²⁰³ Akdoğan, a.g.e.; s.530-532.

Tekstil sektöründe, 1992 – 2003 döneminde cari oranların yıllar itibariyle ortalaması 1,877 ile 1,396 arasında değişim göstermektedir. Bu oran 1998 yılına kadar artış eğiliminde iken 1998 yılından sonra azalış eğilimi göstermiş ve 2003 yılına doğru tekrar yükselişe geçmiştir. Ancak yıllar itibariyle bu oranın bütün değerleri, önerilen 2 değerinin altındadır. Gelişmekte olan ülkelerde, likidite güçlükleri karşısında cari oranın 1,50'ye kadar düşebileceği görüşü mevcuttur²⁰⁴.

Yüksel Koç Yalkın 1983–1987 yıllarını gözönünde bulundurarak, tekstil sektörü için hesapladığı standartlarda medyanı 1,31 ile 1,66 arasında; alt kartili 0,99 – 1,14; üst kartili 2,06- 2,81 olarak vermiştir²⁰⁵. Buna göre 1992-2003 yılları arasındaki cari oranların medyan civarında seyrettiği görülmektedir. 1999 – 2001 ekonomik kriz nedeniyle cari oran ortalamaları, 1,396 ya kadar düşmüş ve bu dönemde işletmelerin %25'nin net çalışma sermayesi negatif olmuştur. Daha sonra bu oranın yükselişe geçmesi olumlu bir gelişmedir.

Tekstil sektöründe cari oranın, 1992-2003 dönemi zaman serisini öngörü amacıyla trend yöntemine (en küçük kareler tekniği) göre analiz ettiğimizde doğrusal, üstel ve parabolik denklemlere göre bulduğumuz tahmini değerlerden standart hatası en düşük olan parabolik trend değerlerini öngörü amacıyla kullandık. Buna göre cari oranın 2004 yılında 1,63; 2005 yılında 1,64 gerçekleşmesi beklenmektedir (EK – 4).

²⁰⁴ Abdullah Doğan, **Tekstil, Kağıt, Demir-Çelik ve Çimento Sanayiinin Ekonomik, Mali ve Yeterlilik Durumunun Standart Oranlarla İzlenmesi**. (Ankara : Milli Prodüktivite Merkezi, 1988).s.16; Akgüç, s.16.

²⁰⁵ Yüksel Koç Yalkın, **19 Sektöre İlişkin Standart Mali Analiz Oranları (1983-1987)**. (Ankara Yargı Yayınları 1989)

2.1.2. Hassas Oran

Tablo 9 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Hassas Oranlara İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	1,03969408	0,60105485
1993	1,05792741	0,72850997
1994	0,93443230	0,51452543
1995	0,91331177	0,45775922
1996	1,04306389	0,64931297
1997	1,14779370	0,69937296
1998	1,03325873	0,65263768
1999	0,98533519	0,68752028
2000	0,85556392	0,39886827
2001	0,90295355	0,47437795
2002	0,98545614	0,53666164
2003	1,14247064	1,00860600
2004	1,05461000*	
2005	1,08045000*	

*Tahmini değerler

İşletmelerin likidite durumunun ölçülmesinde kullanılan oranlardan diğeri de hassas orandır. Hassas oranın yıllar itibariyle dağılımına baktığımızda 1997 yılında en yüksek değeri 1,47; en düşük değeri 0,855 ile 2000 yılında almıştır. Genel kabul gören değer 1'dir. Ancak ülkemizde büyük ölçüde kısa vadeli yabancı kaynaklarla finansman yoluna gidildiğinden sanayi işletmelerinde bu oran 1'den düşüktür²⁰⁶.

Tekstil işletmelerinde 1994-1995 ve 1999-2002 gibi kriz ve sonrası yıllarda bu oran 1'in çok az altına inmiştir. Koç Yalkın'nın standartlarına göre medyan 0,66- 1,01; alt kartil 0.35 –0,72; üst kartil 1,02-1,47 arasında değerler almıştır. 1992-2003 yılları arasında hassas oranın aldığı değerler medyan ile üst kartil arasında, çok büyük değişiklikler göstermeden bir seri oluşturmuştur.

²⁰⁶ Akgüç, a.g.e.; s.354.

Tekstil sektöründe hassas oranın, zaman serisinin trend analizinde, en düşük standart hatası olan parabolik denkleme göre tahmin değerleri, 2004 yılında 1,05; 2005 yılında 1,08 olması beklenmektedir.

2.1.3. Nakit Oranı

Tablo 10: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Nakit Oranlara İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,08286233	0,06801008
1993	0,10178980	0,09905015
1994	0,09526642	0,11032759
1995	0,10748479	0,14164787
1996	0,10504548	0,15935667
1997	0,14376318	0,27562389
1998	0,11706042	0,21331922
1999	0,14466885	0,30294324
2000	0,08480852	0,13368038
2001	0,12040896	0,23249666
2002	0,12080213	0,17863532
2003	0,13339235	0,21812515
2004	0,11826500*	
2005	0,11447700*	

* Tahmini değerler

İşletmelerin satışlarının durması ve alacaklarının tahsil edilememesi halinde, kısa vadeli yabancı kaynakların ödeme gücünü gösteren oran nakit oranıdır. Tekstil sektöründe nakit oranı 1992 ve 2000 yılında %8 iken genellikle çok yavaş bir artış göstererek en çok %14'e kadar yükseldiği görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde bu oranın hiçbir şekilde %20'nin altına düşmemesi kural olarak ileri sürülürken ülkemizde bu oranın kısa vadeli borçların yüksekliği nedeniyle %20'nin altında bulunmaktadır²⁰⁷.

Koç Yalın tekstil sektöründe medyanı %10-18; alt kartili %3-7; üst kartili %33-75 olarak vermiştir. Çalışmamızda ulaştığımız değerler medyan ve alt kartil arasındaki değerlere yakındır. Özellikle kriz dönemlerinde satışların durması ve alacakların tahsil edilememesi nedeniyle işletmelerin nakit durumlarının çok yetersiz olması iflas etmelerine veya işletmeleri kapatmalarına neden olmuştur.

²⁰⁷ Akgüç, a.g.e.; s.355; Akdoğan, a.g.e.; s.534.

Tekstil sektöründe nakit oranının, zaman serisi analizinde trend yöntemi ve en düşük standart hatası olan parabolik trend modeline göre nakit sıkıntılarının sürmesi ve 2004 yılında %11,8; 2005 yılında %11,4 olması beklenmektedir.

2.1.4. Stok / Net Çalışma Sermayesi

Tablo 11: Tekstil sektöründe 1992-2003 Döneminde Stok / Net Çalışma Sermayesi Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	3,54529428	5,69188019
1993	1,38283693	1,97417932
1994	-2,02956177	13,53207918
1995	2,37031768	6,19539089
1996	1,57678192	2,41024402
1997	1,81526072	4,64728250
1998	2,11118415	3,81212948
1999	0,69154911	6,89841971
2000	1,43920672	4,04265468
2001	0,17081259	11,75744191
2002	0,97166736	1,96818751
2003	0,83477879	3,40424369
2004	0,89570800*	
2005	0,91252600*	

* Tahmini değerler

Bu oran, net çalışma sermayesinin ne kadarlık kısmının stoklara bağlı kaldığını inceler. Bu oranın yüksek olması, likit değerlerin stoklara bağlandığını ifade eder. Bu oranın düşük olması stok devir hızının yüksek olduğu ve işletmelerin likidite ve dolayısıyla kârlılık durumunun olumlu olduğu kanısını verir²⁰⁸. Bu oranın ne olması gerektiği konusunda standart bir rakam yoktur.

1992-2003 yılları arasında bu oranın dağılımına baktığımızda, birbirinden çok farklı değerlere sahip, istikrarsız bir seri ile karşılaşırız. Bunun en önemli nedeni bazı işletmelerin net çalışma sermayesi eksiği ile faaliyet

²⁰⁸ Ertuğrul Çetiner, *İşletmelerde Mali Analiz* (3.Basım.Ankara:Gazi Kitabevi, 2000), s.140.

göstermektedir. Özellikle kriz dönemlerinde bu işletmelerin sayısı daha da artmaktadır. Dolayısıyla tekstil sektörü için aritmetik ortalamalar alındığında anlamlı sonuçlar elde edilememektedir. Yine de ortalamanın trendine göre bu oranın önümüzdeki iki yıl zarfında %89 ve %91 oranında olması beklenmektedir

Çalışmamızda elde edilen İMKB'de tekstil sektörünün likidite durumu, TCMB'nin 831-905 işletme verileriyle oluşturduğu bir başka standartla²⁰⁹ karşılaştırıldığında büyük sapmalar görülmüştür. 1996 –2002 dönemine ilişkin olarak verilen bu standartlarda cari oran; firmaların oranlarının aritmetik ortalamasına (Q sütunu) göre yıllar itibariyle sırasıyla 1,19; 1,18; 1,28; 1,28; 1,32; 1,43; 1,50 olarak verilmiştir. Hassas oran standartları ise, 0,58; 0,56; 0,69; 0,75; 0,73; 0,86; 0,84 olarak verilmiştir²¹⁰. İMKB tekstil sektöründe elde ettiğimiz cari ve hassas oran ortalama değerlerinin, bu standartların çok üstünde olması olumludur. Nakit oran standartları; 0,13; 0,10; 0,17; 0,18; 0,17; 0,16; 0,16' dır. İMKB işletmelerinde nakit oranlar, 0,10; 0,14; 0,11; 0,14; 0,08; 0,12; 0,12' dir. Görüldüğü gibi, İMKB tekstil sektöründe, standartlarla aynı döneme isabet eden nakit oranlar, standartların çok altında kalmıştır. Özellikle nakit sıkıntısı çeken tekstil sektörü açısından dikkat çekilmesi gereken bir durumdur. Stoklar/ Net çalışma sermayesi oranları da bu standartların altındadır.

2.2. Faaliyet Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi

2.2.1. Stok Devir Hızı: SMM / D.S. Stok

Stok Tutma Süresi: 365 / Stok Devir Hızı

Stok devir hızı, Stoklara bağlanan paranın ne kadar süreyle stoklarda kaldığını gösterir. Stok devir hızının işletme kârı üzerinde önemli etkisi bulunmaktadır. Bu nedenle stoklar devir hızının etkili bir şekilde kontrolü işletmelerin başarısı için zorunludur²¹¹.

²⁰⁹ TCMB. "Tekstil ve Tekstil Ürünleri Sanayii Standart Oranlar Tablosu ."

www2.tcmb.gov.tr/sector/Index.htm

²¹⁰ Bu standartlar toplu olarak EK 3'te verilmiştir.

²¹¹ Doğan, a.g.e.; s. 17.

Tablo 12: Tekstil sektöründe 1992-2003 Döneminde Stok Devir Hızı ve Stok Tutma Süresine ilişkin Ortalama ve Standart Sapma değerleri

Yıllar	Stok Devir Hızı		Stok Tutma Süresi	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	4,43583064	1,90364822	100,06218887	50,84299462
1993	4,66183709	2,30882776	101,01906949	55,12368634
1994	4,31443703	2,80904935	113,18559474	57,73761957
1995	4,91957878	4,63541357	118,08204893	75,81653804
1996	4,13768232	3,15275716	124,72228494	75,43540982
1997	3,94947314	2,83713234	133,51995265	74,58780741
1998	3,55451787	1,87538111	136,99367446	82,45448308
1999	3,71353773	1,98635712	133,75716503	86,29129264
2000	3,94029496	2,78049443	121,19793691	55,43489011
2001	4,64178020	2,78336885	102,67516583	48,37877244
2002	4,09735883	1,56473687	103,10479151	41,98927235
2003	4,81898299	2,22164209	93,93962662	46,59819400
2004	4,87600000*		75,25980000*	
2005	5,19373000*		57,36270000*	

* Tahmini değerler

Stok devir hızının geçmiş ortalamalarına göre yüksek olması işletmelerin gelişme içinde olduğunu gösterir. Böylece eldeki stoklar daha hızlı paraya çevrilebilecek, satış hacmi genişleyebilecek ve yüksek kâr sağlanabilecektir. Ancak satış hacminin genişlemesiyle yönetim ve satış giderlerinin artması ve daha düşük kâr sağlanması da mümkündür.

1992- 2003 yılları arasında tekstil sektörünün stok devir hızı 4,92 ile 3,55 arasında değişmiştir. En düşük devir hızı 1998 –1999 yıllarında (3,55 – 3,71) gerçekleşmiştir. Stok devir hızının sanayi işletmelerinde 8 olması uygun görülür²¹². Bazı endüstri kollarında stok devir hızı 20 defaya yaklaşırken bazı endüstri kollarında 3'e kadar düşmektedir²¹³. Bu ortalamalara göre tekstil sektörünün stok devir hızının düşük olduğu söylenebilir. Ancak Koç Yalın'ının standartlarına göre medyan 3,07 – 3,96; alt kartil 2,19 – 2,42; üst kartil 4,52 – 6,44 olarak yer almaktadır. 1992 – 2003 yılları arasında gerçekleşen tekstil stok devir hızı değerleri medyan ve üst kartile yakın değerlerdir.

²¹² Çetiner, a.g.e.; s.145.

²¹³ Akgüç, a.g.e.; s. 374.

Standart sapma değerlerinin nispeten büyük ve işletmelerin birbirinden farklı stok devir hızlarının olduğu görülmüştür. Bu farklılık kanımızca işletmelerin birbirinden farklı stok çeşitlerine sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Bazı işletmelerin ürünleri (kaban halı vb.) yılda bir defa satılma özelliğine sahipken, bazı işletmelerin ürünleri (ev tekstili, çamaşır vs.) yılın oniki ayı satışı gerçekleşebilen ürünlerdir. Bu nedenle bu işletmelerin stok devir hızları birbirinden farklıdır. Dolayısıyla sektörün stok devir hızlarının düşük veya yüksek olduğunu söylememiz mümkün olamamaktadır. İşletmelerin aşırı stok bulundurduğunu veya moda değişimleri, müşteri talep azalmaları, fiyat değişiklikleri nedeni ile stokların satış yeteneğini kaybedip kaybetmediğini işletmeler ürünlerine göre irdelemek durumundadırlar.

Stok tutma süresi, stoklara bağlanan paranın ne kadar süreyle stoklarda kaldığını gösterir. Stok devir hızına bağlı olarak 1992 – 2003 yılları arasındaki stok tutma süresi 74 gün ile 102 gün arasında değişiklikler göstermiş, 1997 – 2000 yılları arasındaki ekonomik durgunluğun etkisiyle diğer yıllara göre bu süre (92- 102 gün) daha uzundur. Büyük sanayi işletmelerinde bu süre 45 gün olarak hesaplanmıştır²¹⁴. Tekstil sektöründe Koç Yalkın'ın standartlarına göre bu süre ortalama 107 gün, Abdullah Doğan'ın mali oran hesaplamalarında 118 gün olarak bulunmuştur. Çalışmamızda bulduğumuz değerlerin, verilen standartların altında olması işletmeler lehine yorumlanabilir. Ancak likidite oranlarını destekleyecek kadar stok tutma süresinin kısa olduğunu söylemek mümkün olmayacaktır.

Trend analizi sonucunda, tekstil sektöründe stok devir hızı, en düşük standart hatası olan parabolik denkleme göre 2004 yılında 4,8 defa ve stok tutma süresi 75 gün ; 2005 yılında 5,1 defa ve 57 gün olması beklenmektedir.

²¹⁴ Doğan, a.g.e.; s.17.

2.2.2. Alacak Devir Hızı: Net Satışlar/Ticari Alacaklar Ortalama Tahsil Süresi: 365 / Alacak Devir Hızı

Alacakların bir yıl içindeki devrini gösteren alacaklar devir hızı, peşin satışlardan sonra en önemli para giriş kaynağıdır. Net satışları ticari alacaklara oranlayarak bulduğumuz alacak devir hızı değerleri, tekstil sektöründe 4,35 kez (2000 yılı) ile 7,03 kez (1994 yılı) arasında değişmiştir.

Tablo 13: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Alacak Devir Hızı ve Ortalama Tahsil Süresine İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Alacak Devir Hızı		Alacak. Ort. Tahsil Süresi	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	4,97252800	2,49235182	88,32965608	35,46132521
1993	4,72786717	2,71114725	106,30227827	86,80433423
1994	7,02905214	7,37481371	70,75485910	31,90642851
1995	6,63697548	4,80415520	74,39794138	34,81346358
1996	5,73259133	3,90941066	83,51855310	39,96981177
1997	4,85051783	3,41829870	91,91394119	35,17293268
1998	4,39355053	2,05186081	100,87959325	42,60328944
1999	5,52546849	7,57739805	115,21364708	63,91138341
2000	4,35129268	2,03251505	99,58195623	48,93373293
2001	4,54261745	2,59270557	105,49282209	62,73217075
2002	5,06871851	3,01913560	97,83060625	59,64162993
2003	5,69073700	4,56050571	90,06768514	46,07179913
2004	4,9094600*		100,287000*	
2005	4,8646900*		100,423000*	

*Tahmini değerler

Koç Yalkın'nın standartlarında medyan 3,30 – 4,63; üst kartil 7,71 – 5,64; alt kartil 2,26 – 2,85 aralıklarında yer almıştır. Çalışmamızdaki değerler medyan ve üst kartil düzeyinde gerçekleşmiştir.

1994 –1998 yılları arasında giderek azalan bu oran 2000 yılından sonra tekrar düzenli bir şekilde artış göstermiştir. Bu artış işletmelerin lehinedir. İşletme sermayesinin alacaklara nispeten az miktarda bağlandığını göstermektedir. Ancak işletmelerin likiditesini destekleyen alacak devir hızı sektördeki standartlara göre iyi görünmekle birlikte işletmelerin ortalamalarda olan likiditesini çok desteklemediği kanısındayız.

Tekstil sektöründe, ortalama tahsil süresi 52- 84 gün arasında değişmektedir. Koç Yalkın'ın standartlarında ortalama 91 gün; Abdullah Doğan'ın çalışmasında 71 gün olarak yer almaktadır. İncelediğimiz yıllar itibariyle ortalama tahsil süresi iyi olarak değerlendirilmesine rağmen büyük işletmeler için önerilen 30 günlük sürenin çok üstündedir.

Ortalama tahsil süresini ticari borçların ortalama ödeme süresi ile karşılaştırdığımızda tahsil sürelerinin ödeme sürelerinden 40 –60 gün fazla olması, işletmelerin aleyhine bir durumdur. Tekstil işletmeleri müşterilerine tanımış olduğu kredinin vadesinin , satıcıların kendilerine açmış olduğu kredinin vadesinden daha uzun olduğunu göstermektedir. Ancak ortalama tahsil süresini hesaplarken kredili satış tutarlarını elde edemediğimizden toplam net satışlar üzerinden hesaplama yapıldı ve dolayısıyla peşin satışların oranına göre ortalama tahsil süresi daha az olabilecektir. Şüpheli alacaklara çok nadiren rastlanması da olumlu bir durum olarak yorumlanabilir.

Trend analizi sonucunda, tekstil sektöründe alacak devir hızı, en düşük standart hatası olan parabolik denkleme göre 2004 ve 2005 yılında 4,9 defa ve alacak tahsil süresinin 100 gün olması beklenmektedir.

Alacakların ortalama tahsil süresi ve stok tutma süresinin toplamı olarak hesaplanan etkinlik oranı, bir malın sanayi işletmelerinde hammaddenin alımından paraya dönüşmesine kadar geçen süreyi göstermektedir. Bu süre ne kadar kısa olursa etkinlik açısından o kadar olumlu yorumlanır. Ticari yaşamda alacak ve stok devir hızları ters yönde gelişme göstermekte, biri artarken diğeri yavaşlayabilmektedir. İşletmeler satışları artırabilmek için kampanya satışları başlatabilir veya kredili satışlarda vadeyi uzatabilirler.

2.2.4. Etkinlik Oranı

Tablo 14: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Etkinlik Oranlarına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	188,39184495	54,64173813
1993	192,29187743	58,21566499
1994	183,94045383	68,72445055
1995	192,47999032	73,82952233
1996	208,24083804	79,70609525
1997	223,15673272	90,40814037
1998	237,87326771	92,11916764
1999	248,97081211	106,86199345
2000	220,77989314	68,79386877
2001	208,16798792	68,45571402
2002	200,93539776	67,96447328
2003	184,00731176	67,13861761
2004	174,98800000*	
2005	156,67200000*	

* Tahmini değerler

Bu durumda stok devir hızı arttığı halde alacak devir hızı yavaşlar. Para maliyetinin yüksek olduğu ve geleceğin belirsizliğinin fazla olduğu dönemlerde alacakların kısa sürede tahsiline öncelik tanındığı için alacak devir hızı yükselebilir. Bu nedenle alacak devir hızı ve stok devir hızlarının bileşkesi olan etkinlik oranını kullanmak daha doğru olabilir²¹⁵.

Tekstil sektöründe etkinlik oranı 184 gün (1994 yılı) ve 249 gün (1999 yılı) arasında yıllar itibariyle değişiklik göstermiştir. Bu oran 1992'den 2000 yılına kadar stok tutma süresinin düzenli bir artış göstermesine paralel olarak artış göstermiş 2000 yılından itibaren düşüşe geçmiştir.

Tekstil sektörünün en iyi dönemini yaşadığı 1995-1998 yıllarında ortalama tahsil süresi nispeten diğer yıllara göre düşük iken giderek artan bir eğimde, aynı yıllarda stok tutma süresi yüksek ve giderek yükselen bir trend izlemiştir. Nihayetinde kriz dönemi 1999'da hem tahsil süresi, hem de stok

²¹⁵ Akgüç, a.g.e.; 2000, s. 326.

tutma süresinin en yüksek olduğu yıldır. İşletmelerin mal satışında güçlüklerle karşılaştığı ve alacakların tahsilinde güçlükler çekildiğinin bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Koç Yalkın'ın medyan ortalamalarına göre 198 gün; Abdullah Doğanın hesaplamalarına göre 189 gün olan etkinlik oranı, hesaplamalarımıza göre 1995 yılına kadar bu ortalamalar civarındayken 1995 yılından sonra bu oranların üstüne çıkmış ve giderek artış göstermiştir.

Tekstil sektöründe etkinlik oranı, en düşük standart hatası olan parabolik denklemlerle trend analizine göre 2004 yılında 174 gün ; 2005 yılında 156 gün olması beklenmektedir.

2.2.4. Nakit Devir Hızı

Tablo 15: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Nakit Devir Hızına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	77,83638948	79,87147385
1993	85,64439987	115,51447671
1994	200,69941688	570,54848682
1995	108,45236256	152,46653310
1996	266,56733276	529,15297964
1997	221,09919708	361,59714800
1998	123,26806429	150,44300816
1999	91,90146335	102,36154876
2000	170,79474352	211,10539824
2001	109,53676274	135,35970019
2002	88,99553902	100,31051156
2003	128,50655701	188,75246878
2004	46,61820000*	
2005	6,29900000*	

* Tahmini değerler

Kasa, banka, pullar, çekler, kuponlar gibi kalemlerin belirli bir dönemde satış hasılatı ile kaç ayda karşılandığını gösteren bir orandır. İşletmede tutulacak nakdin saptanmasında yardımcı bir araçtır. Oran için bir standart

mevcut değildir. Her işletme kendi özelliğine göre bazı normlar geliştirmektedir²¹⁶.

1992-2003 yılları arasında tekstil sektöründe nakit devir hızı 86 ile 266 arasında değişen düzenli olmayan sürekli dalgalanmalar göstermiştir.

Trend analizine göre yine çok farklı sonuçlar elde edilmiş ve tekstil sektöründe nakit devir hızının, parabolik denkleme göre 2004 yılında 46 defa, 2005 yılında 6 defa olacağı hesaplanmıştır.

2.2.5. Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı

Tablo 16: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	16,41282427	25,40872911
1993	6,56634706	11,34009921
1994	1,62582446	37,22788209
1995	10,64076703	25,62366694
1996	6,04330528	8,59249533
1997	5,18955570	12,54258051
1998	7,66557846	12,11942625
1999	5,70372020	12,37574704
2000	7,28809417	21,53959981
2001	1,56209197	12,29227110
2002	5,67125955	11,02416000
2003	4,41239542	13,92248675
2004	5,74464000*	
2005	6,45554000*	

- Tahmini değerler

Net çalışma sermayesi devir hızı, net çalışma sermayesinin kullanımını değerlemeye yönelik hesaplanan bir orandır. Oranın yüksek olması, net çalışma sermayesinin verimliliğinin yüksek olduğunu ortaya koyar. Aynı zamanda net çalışma sermayesinin yetersiz olduğunu gösterebilir. Verimlilik ve kârlılık bir

²¹⁶ Akdoğan, a.g.e.; s.550.

arada oldukları sürece anlam taşır. Bir liralık net çalışma sermayesine düşen hem satış hem kâr tutarının da yüksek olması gerekir.

Net çalışma sermayesinin devir hızının düşük olması ise, net çalışma sermayesinin verimli kullanılmadığı veya aşırı net çalışma sermayesinin mevcudiyetini gösterir. Stok ve alacak devir hızının yavaş olduğunu, ihtiyaçtan daha fazla nakdi değerlere sahip olduğunu gösterebilir.

Net çalışma sermayesi devir hızı ile ilgili genel bir ölçü yoktur. Endüstri koluna ve işletmeden işletmeye göre farklılık gösterir. Tekstil sektöründe 1992-2003 yılları arasında net çalışma sermayesi devir hızı yıllık ortalamaları birbirinden çok farklı sonuçlar vermektedir. Özellikle 1999 yılından itibaren işletmelerin %20'sinin net çalışma sermayesi noksanına sahip olması bu oranın sektör ortalaması açısından anlamlılığını bozmaktadır. Eksi (-) net çalışma sermayesine sahip işletmelerin devir hızlarının ortalaması bir anlam ifade etmeyecektir²¹⁷.

Kanımızca, bazı kaynaklarda tavsiye edildiği gibi (-) değerlerin karesinin alınarak (+) ya dönüştürülerek ortalamasının alınması da bu orana bir anlam kazandırmayacaktır. Bu nedenle net çalışma sermayesi devir hızının benzer işletmeler arasında veya işletmenin geçmiş yıllardaki oranlarıyla karşılaştırma yapılması daha anlamlıdır.

Bu orana ait zaman serisinin trend analizine göre, 2004 için 5,7; 2005 için 6,4 değerleri elde edilmiştir.

2.2.6. Dönen Varlık Devir Hızı :

Dönen varlık devir hızı, dönen varlıkların (işletme sermayesinin) ne ölçüde verimli ve etkin kullanıldığını belirlemek için hesaplanır. Satışlarla işletme sermayesi arasında yakın bir ilişki vardır. Satış hacmi genişledikçe,

²¹⁷ Ramazan Aktaş, **Mali Başarısızlık (İşletme Riski) Tahmin Modelleri**. (2.Basım. Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları,1997). s. 80.

stokların ve alacakların artması nedeniyle daha fazla işletme sermayesine ihtiyaç duyulur²¹⁸.

Oranın yüksek olması, dönen varlıkların verimliliğinin de yüksek olduğunu gösterir. Ancak kârlılık oranının da aynı doğrultuda yükselmesi halinde verimlilik yükselmesi anlam taşır.

Oranın düşük olması, dönen varlıklarda bir fazlalık olduğunu stok ve alacak devir hızının yavaş olduğunu veya mali kaynakların geçici yatırımlar için kullanıldığını gösterebilir.

Tablo 17: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Dönen Varlık Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama Ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	2,10620368	0,45927072
1993	1,99200063	0,61693873
1994	2,22722001	0,73835846
1995	2,16911623	1,05311554
1996	2,09357462	1,15012536
1997	1,84745006	0,63961176
1998	1,63426046	0,52644980
1999	1,51298273	0,63094573
2000	1,60910382	0,56022919
2001	1,86518164	0,68048471
2002	1,94325083	0,72051161
2003	1,96100972	0,68836610
2004	1,9703800*	
2005	2,0618700*	

* Tahmini değerler

1992-2003 yılları arasında tekstil sektöründe dönen varlık devir hızı 1992'ye göre 1993'te bir düşüş yaşandıktan sonra 1994'te 2,22 ile en yüksek değere ulaşmış ve sonrasında 1999 yılına kadar çok düzgün bir şekilde düşerek en küçük değer olan 1,51'e ulaşmış ve 1999 yılından sonra tekrar düzenli bir şekilde 2003 yılına kadar yükselmiştir. Ancak bu son yıllardaki dönen varlık devir hızı oranının düzenli artışını, kârlılık oranı (Net kâr / Net satışlar oranı) aynı doğrultuda takip etmemiştir. Bu nedenle dönen varlıkların verimliliği konusunda kesin bir yargıya varamıyoruz.

²¹⁸ Akgüç, a.g.e.; 2000, s. 327.

Trend analizi sonucunda, tekstil sektöründe dönen varlık devir hızındaki artışın sürmesi beklenmekte ve 2004 yılında 1,97 defa; 2005 yılında 2 defa olacağı tahmin edilmektedir.

2.2.7. Maddi Duran Varlık Devir Hızı Oranı

Tablo 18: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Maddi Duran Varlık Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	9,88116992	19,26570873
1993	10,96765296	33,59257336
1994	12,68234159	27,51252100
1995	12,32755449	35,16817053
1996	6,29213768	6,64083716
1997	5,90856336	7,43855169
1998	5,92040350	7,71822082
1999	4,36630582	4,34631420
2000	4,55236959	4,58132637
2001	4,86601329	3,20872431
2002	4,28433588	3,23766647
2003	4,01533536	2,76989900
2004	3,2401900*	
2005	2,9921400*	

- Tahmini değerler

Oran, maddi duran varlıkların verimli kullanılıp kullanılmadığını belirlemek için kullanılır. Oranın normalin çok üstünde olması, maddi duran varlıkların kapasitelerinin üstünde kullanıldığını gösterir. Oranın normalin çok altında olması atıl kapasite ile çalışıldığını gösterir, büyük sanayi kuruluşlarında oranın 5 olması istenir²¹⁹.

Maddi duran varlıkların devir hızı oranının tekstil sektöründe 1992-1995 yılları arasında yüksek olduğu dikkati çekmektedir. Bu yıllarda bazı şirketlerin atağa geçmesiyle duran varlıkların kapasitelerinin çok üstünde kullanıldığını söyleyebiliriz. 1995'ten itibaren 2003 yılı sonuna kadar maddi duran varlıklar devir hızı giderek azalmıştır. 1995 yılından itibaren işletmeler yeni maddi duran

²¹⁹ Akdoğan, a.g.e.; s.552.

varlıklar satın alarak kapasitelerini artırmaya gitmiştir. Bu nedenle maddi duran varlıklar devir hızı azalış göstermiş %5'in altına düşmüştür. 1999 yılı ekonomik krizle birlikte yaşanan iç ve dış piyasada talep daralmasıyla işletmelerin kapasitelerinin çok altında çalışmışlardır.

Trend analizi sonuçlarına göre maddi duran varlık devir hızının azalışa devam edeceği, 2004 yılında 3,24; 2005 yılında 2,99 olacağı tahmin edilmektedir.

2.2.8. Aktif Devir Hızı Oranı

İşletmelerin sahip olduğu tüm varlıkların verimliliğinin ölçülmesinde kullanılır. Oranın düşük olması işletmenin tam kapasite ile çalışmadığını gösterir. Bu oranın 2 ile 4 arasında olması uygun görülür²²⁰.

Tablo 19: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Aktif Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	1,37090004	0,32554562
1993	1,19884251	0,43409122
1994	1,49236944	0,58597062
1995	1,29890697	0,36127410
1996	1,18039888	0,34605718
1997	1,13558186	0,43101666
1998	0,98914428	0,35659580
1999	0,89030395	0,32537364
2000	0,95544128	0,32712007
2001	1,13164883	0,44421876
2002	1,08725218	0,48211606
2003	1,06505599	0,40506219
2004	1,09004000*	
2005	1,12985000*	

*Tahmini değerler

Tekstil sektöründe 1992-2003 yılları arasında aktif devir hızı 0,89 (1999 yılı) ile 1,49 (1994 yılı) arasında değişiklik göstermiş ve genellikle düşme eğilimindedir. 1998-2000 yıllarında ekonomik durgunluğa paralel olarak 1'in

²²⁰ Çetiner, a.g.e.; s.147.

altına düşmüştür. 2000 yılından sonra tekrar 1'in üzerine çıkmış, zaman serisinin trend analizine göre bu artışın 2004 ve 2005'te süreceği tahmin edilmekte ve 1,09 ve 1,12 dolayında olması beklenmektedir.

Çalışmamızdaki gerçekleşmiş ortalama oranlar, Koç Yalkın'ın standartlarına göre (medyan 0,95 -1,13; üst kartil 1,24 -1,4) medyan ile üst kartil arasında yer almaktadır.

2.2.9.1. Özsermaye Devir Hızı

Tablo 20: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Özsermaye Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	3,83836929	2,34535400
1993	3,24625775	2,01310819
1994	6,70861670	13,17999791
1995	4,29053353	5,15052591
1996	3,63120316	2,75156670
1997	3,32145783	2,51195682
1998	3,90270303	6,28609129
1999	5,49186905	20,86621602
2000	3,27335898	4,14323888
2001	3,65861951	8,41032484
2002	3,48010729	17,12304873
2003	2,66044199	8,44656257
2004	2,41760000*	
2005	1,92402000*	

*Tahmini değerler

Oran, özsermayenin ne ölçüde verimli kullanıldığını ölçen bir göstergedir. Oranın yüksek olması özsermayenin çok ekonomik ve verimli bir biçimde kullanıldığını gösterir. Oranın normalin çok üstünde olması işletmelerde özsermayenin yetersiz olduğunu ve fazla borçlanmaya gidildiğini gösterir. Oranın çok düşük olması ise, işletmelerde özsermayenin verimli bir şekilde kullanılmadığını ve iş hacmine göre fazla olduğunu gösterir.

Tekstil sektöründe işletmeler 1992-2003 yılları arasında özsermayenin 2,66 - 6,71 katı satış yaratmışlardır. Koç Yalkın'ın standartlarında medyan 2,31 - 2,75; alt kartil 0,66 - 2,14; üst kartil 3,48 - 4,36 aralığındadır. Çalışmamızdaki

değerler, standartlardan üst kartile daha yakındır. Bunun da nedeni özsermayesi kriz dönemlerinde azalan şirketlerin özsermaye devir hızının yüksek çıkmasıdır. 1999-2003 yılları arasında bazı şirketlerin (3-6 şirket) özsermayelerini yitirdiklerini ve negatif öz sermaye ile faaliyetlerini sürdürdüklerini veya faaliyetlerini durdurduklarını görmekteyiz.

Trend analizine göre özsermaye devir hızının düşerek 2004 yılında 2,42; 2005 yılında 1,92 olması beklenmektedir.

2.2.10. Ticari Borç Devir Hızı

Ticari borç devir hızının yavaşlaması ve ortalama ödeme süresinin uzaması finansman olanağı yarattığından olumlu yorumlanır. İşletmenin böylece finansman ihtiyacı azalmış olur.

Tablo21 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Ticari Borç Devir Hızı ve Ortalama Ödeme Süresi Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ticari Borç Devir Hızı		Ortalama Ödeme Süresi	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	16,99875535	17,75897184	31,10544910	30,61914925
1993	18,48175590	22,55130842	41,88098876	54,03460721
1994	13,41106063	14,11669247	36,31241047	30,66090198
1995	11,44756712	12,39867001	50,16337602	48,13284807
1996	15,21491350	19,49484021	36,90958759	25,87095450
1997	12,73905208	17,93140761	45,20274287	41,59031233
1998	12,30955927	11,56575772	41,01387203	30,65441889
1999	7,44431200	6,77983487	57,27955959	33,18780922
2000	10,24286336	11,98619667	56,18249868	46,76676042
2001	8,35664708	8,01709603	54,71072067	45,14701230
2002	9,10034823	8,03736248	56,40991305	50,39859132
2003	11,02063459	9,18547578	51,11507542	41,72827414
2004	9,98680000*		55,71700000*	
2005	10,4577100*		55,99720000*	

* Tahmini değerler

Tekstil sektöründe 1992-2003 yılları arasında borç devir hızının 18 – 7 kez arasında dalgalanmıştır. Borç ödeme süresi 31 günden başlayarak giderek artmıştır. 1995 yılında 50 gün, 1999 ve sonrası yıllarda 50 günün üzerinde olması işletmelerin bu dönemlerde ödeme güçlüğü içinde bulunması nedeniyle vadesi gelen borçlarının yenilenmesinden kaynaklandığı kanısındayız. Tekstil sektöründe alacak tahsil süresinin genellikle ödeme süresinin iki katı dolayında seyretmesi nakit sıkıntısını artıran bir unsurdur.

Trend analizi sonucunda, tekstil sektöründe ticari borç devir hızı, en düşük standart hatası olan parabolik denkleme göre 2004 yılında yaklaşık 10 defa ve ortalama ödeme süresi 55 gün ; 2005 yılında 10,4 defa ve 56 gün olması beklenmektedir.

2.2.11. Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Devir Hızı

Bu oran işletmelerin borç ödeme gücünü değerlendirmede dikkate alınması gereken göstergelerden biridir. Oranın artış hızında olması borç ödeme gücü açısından olumlu yorumlanır.

Tablo 22: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Kısa Vadeli Yabancı Kaynak Devir Hızı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	3,39954372	1,29312673
1993	3,27809901	1,57441005
1994	3,40930226	1,55608352
1995	3,38494999	1,81837846
1996	3,68299447	2,78152437
1997	4,54276137	6,09951568
1998	2,86725925	2,23796849
1999	2,15822902	1,22419102
2000	2,37679462	1,21476036
2001	2,73976370	2,56150368
2002	3,22076372	2,21322110
2003	3,67170001	3,16007862
2004	3,15453000*	
2005	3,21517000*	

* Tahmini değerler

Tekstil sektörünün 1998-2001 yılları hariç kısa vadeli borç devir hızının ortalama 3'ün üzerinde olduğu görülmektedir. 1997 tekstil sektörünün en parlak döneminde 4'e kadar yükselmiş, 1998-2001 ekonominin durgun olduğu yıllarda satışların artış hızı, kısa vadeli borçların artış hızının altına düştüğünden kısa vadeli borç devir hızı yavaşlamış, 2'ye düşmüş ve işletmeler açısından olumsuz gelişmelere neden olmuştur.

Trend analizine göre 2004 ve 2005 yılında kısa vadeli borç devir hızının 3'ün üstünde olması beklenmektedir.

Verimlilik açısından bakıldığında İMKB tekstil sektöründe gerçekleşen devir hızı oranlarının hepsi, TCMB sektör standartlarının²²¹ altında kalmıştır. Özellikle stok, net çalışma sermayesi, maddi duran varlık, özsermaye devir hızı oranları değerleri bu standartların ancak 1/2 oranında gerçekleşmiştir.

2.3. Mali Yapı Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi

2.3.1. Finansal Kaldıraç :

(Yabancı Kaynak Top / Aktif Toplamı)

Tekstil sektöründe 1992-2003 yılları arasında varlıklar %55 - %72 arasında değişen oranlarda yabancı kaynaklarla finanse edilmiştir. Yıllar itibariyle bu oran giderek artmıştır. Dolayısıyla öz kaynaklara oranla yabancı kaynaklardan daha fazla yararlanılmıştır. Borçlanma artıkça mali risk de yükselmiş ve yeni yabancı kaynakların maliyetleri daha da artmıştır. Mali kaldıraç bu negatif etkisi ile kâr / özkaynak oranı daha da olumsuz etkilenecek 1999 yılından itibaren negatif olmuştur.

²²¹ Bu standartlar toplu olarak Ek 3'te verilmiştir.

Tablo 23: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Finansal Kaldıraç Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,55401094	0,17156419
1993	0,55085077	0,17716305
1994	0,57275099	0,19142234
1995	0,55960571	0,17299775
1996	0,56304640	0,18950244
1997	0,60839065	0,25824036
1998	0,59309757	0,18309811
1999	0,64638035	0,21827635
2000	0,63308182	0,19930006
2001	0,72116202	0,30822659
2002	0,62007567	0,30481706
2003	0,57906312	0,31475525
2004	0,62363900*	
2005	0,61673200*	

* Tahmini değerler

Batı ülkelerinde bu oranın %50'nin üzerine çıkması tehlikeye işaret eder, ancak, gelişmekte olan ülkelerde özsermaye sağlanmasındaki güçlükler ve işletmelerin varlık yapısı içinde dönen varlıkların payının yüksek olması nedeniyle bu oran %60'ın üzerindedir. Özellikle enflasyon dönemlerinde borçlanma eğilimi daha hızlıdır²²².

Trend analizine göre, 2004 yılında finansal kaldıraçın %62, 2005 yılında %61 olması beklenmektedir.

2.3.2. Öz kaynak / Aktif Toplamı

İşletmelerin uzun vadeli borç ödeme gücünü gösteren bir orandır. Batı ülkelerinde normalde bu oranın %50'nin altına düşmemesi arzu edilir²²³. Ülkemizde bu oran %40'ın altındadır. Koç Yalkın'ın standartlarında medyan %38, alt kartil %25, üst kartil %55 civarındadır.

²²² Akgüç, a.g.e.; s.361.

²²³ Akdoğan, a.g.e.; s.538.

Tablo 24: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Özkaynak / Aktif Toplamı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,44598906	0,17156419
1993	0,44914923	0,17716305
1994	0,42821186	0,19267743
1995	0,44016432	0,17300438
1996	0,43695360	0,18950244
1997	0,42890698	0,16451574
1998	0,40690243	0,18309811
1999	0,35361965	0,21827635
2000	0,36691818	0,19930006
2001	0,27883798	0,30822659
2002	0,37992433	0,30481706
2003	0,42093688	0,31475525
2004	0,36870300*	
2005	0,37091300*	

* Tahmini değerler

1992-2003 yılları arasında varlıklar %28-%45 arasında değişen oranlarda öz kaynaklardan finanse edilmiştir ve bu oran genel olarak giderek azalma eğilimi göstermiş 2001'de en düşük değerine %28 ulaşmıştır. Bu durum işletmeye kredi verenlerin emniyet marjını azaltmıştır. Özellikle ekonomideki durgunluk dönemlerinde satışların düşmesi, fiyatların düşmesine ve işletmelerin faiz ve ana para taksitlerini ödemede güçlüklerle karşılaşarak iflasa gitmelerine neden olmuştur.

Tekstil sektöründe özkaynak / aktif toplamı oranının, bazı yıllarda (1999-2002) düşük olması, varlıkların aşırı derecede yabancı kaynaklarla finanse edildiğini göstermektedir. Bu yabancı kaynakların çok büyük kısmı kısa vadeli yabancı kaynak niteliğindedir. Bu durum ekonomik hayattaki durgunluk, alacakların tahsilimde olabilecek güçlükler nedeniyle mali bakımdan işletmeleri zor durumda bırakmaktadır.

Trend analizi tahmin yöntemine göre özkaynak / aktif toplamı, 2004 yılında % 36 ; 2005 yılında %37 civarında olacağı tahmin edilmektedir.

2.3.3. Yabancı Kaynak Toplamı / Özkaynak

Tablo 25: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Yabancı Kaynak Top./ Özkaynak Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	1,65459250	1,21774424
1993	1,63159819	1,20117376
1994	2,46638575	3,70908894
1995	2,39316940	4,19104483
1996	2,08691209	2,16789992
1997	1,89116499	1,76800050
1998	2,75419078	5,00008657
1999	3,56089616	14,33691263
2000	2,60064790	5,58083231
2001	4,98417162	25,58291148
2002	5,45089030	34,64131359
2003	1,19111995	9,13102822
2004	3,39961000*	
2005	3,34010000*	

*Tahmini değerler

Bu oranın 1/1'den büyük olması işletmeye kredi verenlerin, işletme sahiplerine kıyasla o işletmeye daha fazla yatırımda bulunmuş olduklarını gösterir. Batılı ülkelerde bu oranın %100'den küçük olması istenirken, ülkemizde %150 - %200 olması yeterli olarak kabul edilmektedir.

Tekstil sektöründe 1992-2003 yılları arasında bu oranın %119 - %545 arasında değiştiği görülmektedir. Özellikle 1999 yılı sonrası ekonomik durgunluk döneminde, ağır faiz yükü altında olan bu işletmeler, öz sermayelerinin tamamını kaybetmiş, borçlarını ödeyememiş, bu durum da oranın 2002 yılına kadar hızlı artışına neden olmuş ve alacaklıların güvencesi daha da azalmıştır. Trend analizi tahmin sonuçlarına göre 2004 yılında %340 ve 2005 yılında %334, yabancı kaynak / özkaynak oranınının gerçekleşmesi beklenmektedir.

2.3.4. Kısa Vadeli Yabancı Kaynak / Yabancı Kaynak Kısa Vadeli Yabancı Kaynak / Özkaynak

Tablo 26: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Kısa Vadeli Yabancı Kaynakların, Yabancı Kaynak Toplamı ve Özkaynaklara Oranlarının Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Kısa Vad. Ybn Kyn / Yab. Kyn Top		Kısa Vad. Ybn / Özkaynak	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,80431589	0,14443013	1,39870696	1,19518486
1993	0,76724923	0,16058043	1,31456512	1,04867268
1994	0,86028549	0,11959098	2,28481635	3,74571008
1995	0,81198349	0,16782033	2,11895876	4,09537763
1996	0,73519915	0,20406260	1,67480079	1,97089227
1997	0,70513887	0,22958564	1,41237155	1,61745203
1998	0,73403407	0,19700698	2,16752988	4,56165911
1999	0,76101908	0,17024832	2,88816598	12,68771040
2000	0,74096085	0,15676088	7,94623870	36,25091380
2001	0,74530945	0,16635693	4,98389742	25,04816803
2002	0,73937447	0,18135434	2,99109139	18,55404327
2003	0,73736927	0,18223668	0,90892420	4,65291019
2004	0,7450340*		2,6702200*	
2005	0,7515430*		2,2339400*	

* Tahmini değerler

Kısa vadeli yabancı kaynaklar / yabancı kaynak toplamı yıllar itibariyle giderek azalmakla birlikte, %86-%73 arasında değişen yüksek bir orandır. Yabancı kaynakların büyük kısmının kısa vadeli olması fonlama açısından riskli bir durumdur. Kısa aralıklarla ödenecek olması ve büyük boyutlarda dalgalanma göstermesi gibi sorunlar yaratır²²⁴. Standart sapmanın düşük olması işletmelerin bu oran açısından birbirlerine benzerliklerini ortaya koymaktadır.

Kısa vadeli yabancı kaynak / özkaynak, oranı aynı zamanda kısa ve orta vadeli kredilerle çalışan bir işletmenin borçlardan yararlanma durumunu gösterir²²⁵. Bu oranın da yüksek çıkması, yukarıda açıkladığımız Yabancı kaynak / Özkaynak ve Kısa vadeli yabancı kaynak / Yabancı kaynak toplamı oranları hakkında söylediklerimizi desteklemektedir.

²²⁴ Akgüç, a.g.e.; s.363.

²²⁵ Çömlekçi, F. a.g.e.; s.237.

Trend analizine göre, Kısa vadeli yabancı kaynaklar / Yabancı kaynak toplamı oranı 2004, 2005 yıllarında %74 ve %75; Kısa vadeli yabancı kaynak / özkaynak oranı ise, %267 ; %223 olması beklenmektedir.

2.3.5. Kısa vadeli yabancı kaynak/ Pasif

Uzun vadeli yabancı kaynak/ Pasif

Tekstil sektöründe pasifin yapısına baktığımızda, varlıklar yıllar itibariyle ortalama %46 oranında kısa vadeli; ortalama %14 oranında uzun vadeli yabancı kaynak ve %40 oranında özkaynaklarla finanse edilmiştir. Ülkemizde işletmeler çoğunlukla kısa vadeli yabancı kaynak kullanmak zorunda olduğundan %50'ye kadar bu oran normal karşılanmaktadır²²⁶.

Tablo27 : Tekstil Sektöründe1992-2003 Döneminde Kısa ve Uzun Vad. Ybn Kaynakların Pasife Oranlarının Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Kısa Vd. Ybn Kyn / Pasif		Uzun Vad yab kaynak / Pasif	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,45410504	0,18859501	0,09990591	0,08343777
1993	0,43343346	0,18521092	0,11741731	0,08023102
1994	0,50037426	0,20624319	0,07205451	0,06448336
1995	0,46500190	0,19777332	0,09473377	0,08791189
1996	0,42713054	0,21023232	0,13591586	0,10206306
1997	0,46196407	0,39429727	0,18032095	0,13634983
1998	0,44026658	0,18785350	0,15283099	0,12307596
1999	0,49091684	0,18646855	0,15546351	0,11847182
2000	0,47349502	0,19841205	0,15958680	0,10541925
2001	0,52675027	0,24181923	0,19441175	0,20607118
2002	0,45102811	0,26738635	0,16904756	0,17426886
2003	0,43486267	0,29198876	0,14420044	0,14798844
2004	0,45499200*		0,16171500*	
2005	0,44876600*		0,15676400*	

*Tahmini değerler

²²⁶ Akgüç, a.g.e.; s.363.

1999- 2001 yılları arasında özsermayedeki kayıplar nedeniyle kısa vadeli yabancı kaynakların varlıkların finansmanındaki oranı %53'e, uzun vadeli yabancı kaynak oranı %10 dan %19'a kadar yükselmiştir.

Bu oranlar yıllar itibariyle çok dalgalanma göstermiştir. 1998 yılından sonra bazı işletmeler (ortalama 7 şirket) uzun vadeli finansman ihtiyacını, öz sermayenin yanı sıra uzun vadeli yabancı kaynaklarla değil, kısa vadeli yabancı kaynaklarla finanse etmiş ve özellikle bu yıllarda net çalışma sermayesi eksiği oluşmuş ve dönen varlıkları kısa vadeli yabancı kaynak karşısında yetersiz kalmıştır. Buna ilaveten kısa vadeli kredilerin vade uzatmaları nedeniyle maliyetlerinin yüksek olması özsermaye kârlılığını da olumsuz etkilemiştir.

Kısa vadeli yabancı kaynaklar / Pasif oranı ve Uzun vadeli yabancı kaynak / Pasif oranı, trend analizinde en küçük standart hatayı veren parabolik trend tahminlerine göre 2004 yılında %45,4 ve %16; 2005 yılı için bu oranlar %44,8 ve %15,6 olması beklenmektedir.

2.3.6. İçkaynak Otofinsanman Oranı :

(Kâr Yedekleri– Birikmiş Zarar) / Ödenmiş Sermaye

İşletmelerin faaliyetleri sonucu yarattığı özsermaye, başka bir deyişle işletmelerin otofinansman yoluyla yaratmış olduğu kaynakların ölçülmesinde yararlanılan bir orandır. Büyük olması tercih edilir.

İşletmelerin faaliyetleri sonucu yarattığı özsermaye, başka bir deyişle işletmelerin otofinansman yoluyla yaratmış olduğu kaynakların ölçülmesinde yararlanılan bir orandır. Büyük olması tercih edilir.

Tablo 28: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde İç Kaynak Otofinsanman Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,12974226	0,33410471
1993	0,16444881	0,31927573
1994	0,17133979	0,32836385
1995	0,43020564	0,49332588
1996	0,61558578	0,66660647
1997	0,72897511	0,70685537
1998	1,33103369	1,19648814
1999	1,68376070	1,49183848
2000	1,45609008	1,35941946
2001	3,07297384	4,31445269
2002	2,61013123	4,71027867
2003	2,56005379	5,18311965
2004	3,39525000*	
2005	3,84172000*	

* Tahmini değerler

1992-2003 yılları arasında tekstil sektöründe iç kaynak otofinansman oranı giderek artış göstermiş 1992 yılında bu oran %13 iken 2001 yılında % 307'ye yükselmiş daha sonra az bir düşüşle yüksek oran devam etmiştir. Bu artışın nedeni kâr yedeklerinin yıllar itibariyle artmasından kaynaklanmış olmalı. Trend analizine göre bu artışın süreceği ve 2004 yılında %339, 2005 yılında %384'e çıkacağı tahmin edilmektedir.

2.3.7. Duran Varlık / Özkaynak

Duran Varlık / Devamlı Sermaye

Özkaynakların ne kadarlık kısmının aktifte duran varlıkların finansmanında kullanıldığını Duran varlık / Özkaynak oranı gösterir. Oranın genelde birden küçük olması istenir.

Duran varlık / Devamlı sermaye oranı, duran varlıkların ne ölçüde özsermaye ve uzun vadeli yabancı kaynaklardan finanse edildiğini gösterir. Bu oran mutlaka birin altında olmalı aksi takdirde duran varlıkların finansmanında kısa vadeli yabancı kaynak kullanıldığını gösterir.

Tablo 29 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Duran Varlıkların Özkaynaklara ve Devamlı Sermayeye Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Duran Varlıklar / Özkaynak		Duran Varlık / Devamlı Sermaye	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,76638902	0,30438763	0,61822316	0,23908436
1993	0,92203403	0,59575796	0,67316028	0,33549088
1994	0,78394504	0,45974086	0,67070202	0,42254496
1995	0,82318704	0,58344977	0,64663783	0,35764452
1996	0,97493078	0,72151498	0,66520460	0,33463777
1997	0,94404437	0,52314960	0,63289555	0,24948061
1998	1,14446818	0,95302731	0,68973229	0,33445077
1999	0,98165581	2,44866236	0,89590157	0,87786216
2000	1,95745669	4,39694141	0,75603539	0,40463989
2001	0,77233396	2,03953548	0,67629345	0,78149724
2002	3,05477017	15,81785664	0,57540735	0,56852476
2003	0,90866486	5,04673874	0,64856109	0,48983564
2004	1,87543000*		0,69699500*	
2005	2,01250000*		0,69975300*	

* Tahmini değerler

Tekstil sektöründe 1992-2003 yılları arasında bazı yıllarda özkaynakların duran varlıkları finanse etmeye yetmediği görülmektedir. 1998, 2000 ve 2002 yıllarında bazı şirketler, büyük oranda özsermayelerini kaybetmelerinden dolayı duran varlıkları finanse edememiş ve oran birin üzerine çıkmıştır. (2002 yılında Polylen Anonim Şirketinin özsermayesinin çok aşırı düşmesi nedeniyle bu şirkete ait oran 93 gibi bir uç rakam olmuş ve bu ortalamayı 3'e çıkartmıştır). Ancak, Duran varlıklar / Devamlı sermaye oranı sektör ortalamalarından, özsermaye ve uzun vadeli yabancı kaynakların duran varlıkların finansmanına yeterli geldiği ve kısa vadeli yabancı kaynak kullanılmadığı anlaşılmaktadır.

Duran varlıklar / Özsermaye oranı zaman serisi, tahmin amacıyla trend analizde, en küçük standart sapma rakamlarını veren parabolik denkleme göre 2004 yılında %187 ; 2005 yılında %201 olması beklenmektedir.

Duran Varlık / Devamlı sermaye oranının trend analizine göre, 2004 yılında %69,6 ; 2005 yılında %69,9 olacağı tahmin edilmektedir.

2.3.8. Dönen Varlık / Aktif Toplamı

Tablo 30: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Dönen Varlık / Aktif Toplamı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,66665688	0,16328731
1993	0,62480034	0,17862742
1994	0,68900461	0,17157290
1995	0,66243456	0,19053337
1996	0,63017736	0,20317912
1997	0,62359306	0,18600192
1998	0,63204970	0,18785273
1999	0,63062537	0,18849077
2000	0,60388148	0,19207365
2001	0,63264276	0,17364692
2002	0,59393148	0,16471475
2003	0,56728296	0,17069074
2004	0,56500000*	
2005	0,54967000*	

* Tahmini değerler

Dönen varlıkların toplam aktif içindeki payı yıllar itibariyle ortalama %63 oranındadır. Duran varlıkların aktif toplamı içindeki payı ortalama %37'dir. Dönen varlıkların aktif içindeki payı giderek azalmaktadır. Bu azalış aynı şekilde devam ederse 2004 yılında %56, 2005 yılında %55 olacağı tahmin edilmektedir. En büyük oran 1994 yılında %69; en düşük oran %56 olarak 2003 yıllarında gerçekleşmiştir. Buna paralel olarak dönen varlıkların finanse edilmesi gereken kısa vadeli yabancı kaynakların pasif içindeki oranı da 1994'te %50'ye çıkmış ve 2002 ve 2003 yıllarında %45'e düşmüştür²²⁷. Görüldüğü üzere şirket yıllık ortalamalarında kısa vadeli yabancı kaynakların pasif içindeki payı dönen varlıkların aktif içinde payına paralel olarak artış ve azalış göstermiştir. Kısa vadeli yabancı kaynaklar dönen varlıkların finansmanında yeterli olmamış, özsermaye ve uzun vadeli yabancı kaynaklardan yararlanılmıştır.

²²⁷ Tablo 30'a bakınız.

2.3.9. Maddi Duran Varlıklar / Aktif

Maddi Duran Varlıklar / Özsermaye

Maddi Duran Varlık / Uzun Vadeli Yabancı Kaynak

Maddi duran varlıkların aktif içindeki payı yıllar itibariyle çok küçük dalgalanma göstermiş ve ortalama %33 dolayında seyretmiştir. 2004 ve 2005 yıllarında da %33'lük oranı koruması beklenmektedir.

Maddi Duran Varlık / Özkaynak oranınının 1998 yılına kadar %100'ün altında olması, özkaynakların, maddi duran varlıkların finansmanına yeterli geldiği ve diğer aktiflerin finansmanında kullanıldığını göstermektedir. 1998 yılından sonra bazı şirketlerin özkaynaklarındaki azalışlardan dolayı ortalama oran %100'ün üzerine çıkmıştır. 1999 yılından sonra %100'ün altındaki ortalamalar da bir çok şirketin negatif özsermayeye sahip olmasından dolayı aritmetik ortalamayı düşürücü etkisi olmuştur.

Tablo31: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Maddi Duran Varlıkların Aktife, Özkaynaklara ve Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklara Oranlarının Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Maddi duran varlık / Aktif		Maddi Duran Varlık /Özkaynak		Maddi duran varlık / Uzun vd Ybn. kay.	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Stndrt Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,285279	0,159312	0,663698	0,311510	7,382854	9,861547
1993	0,336952	0,171569	0,814821	0,566612	5,750824	9,453679
1994	0,265404	0,170913	0,635829	0,431846	13,23958	40,19628
1995	0,307461	0,196222	0,732630	0,486925	17,17711	58,59197
1996	0,333123	0,199692	0,865693	0,658627	7,878338	19,90742
1997	0,343902	0,194459	0,838540	0,488173	3,056046	2,84862
1998	0,327349	0,183517	1,015547	0,922735	4,931572	8,56654
1999	0,333680	0,186286	0,900020	2,376810	5,434896	9,07549
2000	0,336652	0,172637	1,771898	4,370350	3,876615	5,72432
2001	0,312316	0,157675	0,657846	1,312408	4,740817	9,38815
2002	0,336699	0,155189	1,782320	8,317488	12,13622	31,76711
2003	0,349187	0,158039	0,792908	3,119340	7,913871	19,68134
2004	0,337593*		1,22066*		8,387900*	
2005	0,336522*		1,23261*		9,138860*	

* Tahmini değerler

Bu seriye göre Maddi Duran Varlık / Özkaynak oranının, trend analizine göre 2004 yılında 1,22; 2005 yılında 1,23 olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

Maddi duran varlıklar / Uzun vadeli yabancı kaynak oranı, maddi duran varlıkların ne kadarının uzun vadeli yabancı kaynaklarla finanse edildiğini gösterir. Oranın % 100 olması istenir. 1992 - 2003 yılları arasında oran yüksektir. Bu da işletmelerden uzun süreli alacaklı olanların emniyeti açısından olumludur. 1992 –2003 yılları arasında bu oranın çok dalgalandığını görmekteyiz. Şirketler bazında baktığımızda 2 tane şirkette (Ceytaş, Okan) bu oran çok yüksektir ve bu şirketlerdeki artış ve azalışlar ortalamayı oldukça etkilemektedir. Trend analizine göre bu oranın ortalamasının 2004 yılında 8,38; 2005 yılında 9,14 olması beklenmektedir.

Mali yapıyı ortaya koyan oranlarda ulaştığımız değerleri, TCMB standartları ile karşılaştırdığımızda;

Finansal kaldıraç için standartlar, 0,68; 0,70; 0,65; 0,67; 0,65; 0,65; 0,62 olarak verilirken, aynı yıllarda bu oran, 0,56; 0,60; 0,59; 0,64; 0,63; 0,72; 0,62 gerçekleşmiştir. Finansal kaldıraç oranlarında son yıllarda standartlara ulaşılmasına rağmen, ilk yıllarda standartların çok altında kalınmıştır.

Özkaynak/Aktif toplamı oranı için, %34; 32; 36; 36; 37; 40; 45 standartlar verilmiş, İmkb tekstil sektöründe bu oran, %43; 42; 40; 35; 36; 27; 37 olmuştur. Özellikle 2000'li yıllardaki tekstil işletmelerinde yaşanan özkaynak tükenmeleri bu standartlarda etkisini göstermemiştir.

Kısa vadeli yabancı kaynak / Yabancı kaynak toplamı oranı için (1996-2002) standartlar 0,92; 0,88; 0,88; 0,88; 0,90; 0,88; 0,86 olarak verilmiştir. Aynı yıllar için İMKB'de 0,73; 0,70; 0,73; 0,76; 0,74; 0,74; 0,73 şeklinde gerçekleşmiştir. Yaptığımız analizde %70'lerde olan kısa vadeli yabancı kaynak oranını riskli bir finanslama olarak yorumlamıştık. Ancak %90'lara varan bu standartlara göre daha olumludur.

Uzun vadeli yabancı kaynaklar / Yabancı kaynak toplamı ve Uzun vadeli yabancı kaynaklar / Pasif oranları standartlara çok yakın değerler almışlardır.

Dönen varlıkların aktifteki payı bu standartlarda ortalama %67 iken; İMKB'de ortalama %63 gerçekleşmiştir. Maddi duran varlıkların aktifteki payı standartlarda %29 ile %25 arasında giderek düşme eğiliminde iken, İMKB işletmelerinde ortalama %33 oranını korumuştur.

Maddi duran varlık / Özkaynaklar TCMB standartlarında %92'den %68'e istikrarlı bir azalış gösterirken, İMKB şirketlerinde bu oran yıllar itibariyle bu standartların hem altında ve hem üstünde olmak üzere çok dalgalanma göstermiştir.

2.4. Kârlılık Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi

2.4.1. Brüt Satış Kârı / Net Satışlar

Net satışların yüzde kaçının brüt satış kârı olduğunu belirtir. Satılan malların satış fiyatı ile maliyeti arasındaki marjı yansıtan brüt satış kârının, net satış hasılatındaki yerinin önemlilik derecesini gösterir. Brüt satış kârından hem faaliyet giderleri hem de faaliyet dışı gider ve zararları düşüldükten sonra dönem kârına ulaşmak için bu oranın büyük olması gerekir.

1992-2003 yılları arasında oran, %30-%13 arasında değişiklikler göstermiştir. 1995'e kadar yükselme eğiliminde iken 1997 ve 2001 yılları hariç oran, azalma eğilimindedir. 2003 yılında da en düşük değer %13 olmuştur. Net satışlarda yıllar itibariyle artışlar olmasına rağmen (net satış büyüme hızında), satılan malın maliyetindeki artış hızının daha yüksek olması veya maliyetler sabit olduğu halde satış fiyatlarının düşmesiyle Brüt satış kârı / Net satış oranını giderek azaltmıştır. Koç Yağın'ın standartlarına göre medyan %19-%29; ait kartil %6-%18; üst kartil %25-%36 aralıklarında verilmiştir. Buna göre 1992-2003 yılları arasında gerçekleşen oranlar medyana yakın oranlardır.

Tablo 32: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Brüt Satış Kârı / Net Satışlar Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,27963721	0,10582282
1993	0,28120874	0,17255879
1994	0,30545514	0,12644031
1995	0,26750148	0,09901272
1996	0,26784652	0,12640186
1997	0,28118377	0,10495659
1998	0,23337907	0,13573213
1999	0,22983707	0,13224831
2000	0,19801471	0,09764337
2001	0,27543385	0,10628771
2002	0,23342249	0,11427941
2003	0,13806636	0,13382193
2004	0,15791400*	
2005	0,13468700*	

* Tahmini değerler

Yurtdışı satışların, brüt satışlar içerisindeki payı yıllar itibariyle ortalama %35'tir. 1993 yılında %26 oranındayken, 2001 yılında %40 oranına çıkmış ve genelde yükselen bir eğilim göstermiştir. Bu oran, 2002 yılında %36, 2003 yılında %34 olarak gerçekleşmiştir.

Zaman serisi analizinde en küçük standart hataya sahip parabolik denklemin tahmin değerlerine göre, 2004 yılında Brüt satış kârı / Net satışlar oranının %15; 2005 yılında %13 olması beklenmektedir.

2.4.2. Faaliyet Kârı / Net Satışlar

Bu oran işletmelerin esas faaliyetlerinin ne ölçüde kârlı olduğunu gösterir. Bu oranın yüksek olması ve giderek yükselme göstermesi olumlu yorumlanır.

Tablo 33: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Faaliyet Kârı / Net Satışlar Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,16488651	0,09412613
1993	0,17606443	0,12957967
1994	0,22955066	0,11047557
1995	0,18108346	0,07555749
1996	0,17849905	0,09192741
1997	0,18192998	0,08474377
1998	0,11254350	0,10291783
1999	0,08294245	0,12171882
2000	0,05037236	0,07703790
2001	0,14537288	0,09105824
2002	0,04178230	0,37924026
2003	-0,01731060	0,12061463
2004	-0,04178150*	
2005	-0,08617640*	

* Tahmini değerler

1992-1995 yılları arasında bu oran yükselme göstermişken 1995'ten itibaren oran azalma eğilimindedir ve 2003 yılında bu azalış artık faaliyet giderlerini karşılamayarak faaliyet zararına dönüşmüştür.

Özellikle 1997 yılından sonra oran, daha da hızlı azalmıştır. Bunun nedeni işletmelerden faaliyet zararı gerçekleştirenlerin sayılarının artmasıdır. Ekonomik kriz nedeniyle maliyetlerde, satış ve yönetim giderlerinde artış ve satışlardaki azalışlar faaliyet kârlarını eritmiştir.

Faaliyet kârı / Net satışlar oranının oluşturduğu zaman serisinin analizinde en küçük standart hataya sahip parabolik denkleme göre oluşan tahmin değerlerine göre 2004 yılında oranın (- %4), yani satışların %4'ü oranında faaliyet zararı, 2005 yılında da oranın (-%8), yani satışların %8'i kadar faaliyet zararı gerçekleşmesi beklenmektedir.

2.4.3. Olağan Kâr/Net Satışlar Dönem Kârı/Net Satışlar

Olağan kâr / Net satışlar oranı, işletmenin süreklilik gösteren olağan faaliyetleri sonucunda elde edilen kârın yeterli olup olmadığı konusunda bilgi verir. 1992-2003 yılları arasında olağan kârın net satışlar içindeki yüzdesi %13 kâr ile %0,9 zarar arasında dalgalanmıştır. 1995 yılından itibaren bu orandaki azalış 1999 yılından sonra olağan faaliyetlerdeki gider ve zararların etkisiyle ortalama bazında zarara dönüşmüş ve 2002 yılı dahil faaliyetler zararlı kapanmıştır. Bu oranın en düşük olduğu 2001 yılında (%0,9 zarar) yirmi tekstil şirketi olağan zararlı dönemi kapatmıştır. 2003 yılında ortalamada işletmelerin faaliyet zararı söz konusuysen olağan faaliyetlerdeki gelir ve kârlar nedeniyle olağan kâra geçilmiş ve oran tekrar pozitif dönüşmüştür.

Tablo 34: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Olağan Kar/Net Satışlar, Dönem Kârı/Net Satışlar Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Olağan Kar / Net Satışlar		Dönem Karı / Net Satışlar	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,07758548	0,09007899	0,07640351	0,08144557
1993	0,09348876	0,12549111	0,09298463	0,12475982
1994	0,11214330	0,09347250	0,10739814	0,08953667
1995	0,13109855	0,06697642	0,12392296	0,06523832
1996	0,12741939	0,08479653	0,12418482	0,07764586
1997	0,10505385	0,09555305	0,09843269	0,08298745
1998	0,01835962	0,12876985	0,01426844	0,12555436
1999	-0,06933687	0,25563389	-0,07898453	0,28212661
2000	-0,02464897	0,13753779	-0,02414726	0,13158644
2001	-0,09672467	0,22531173	-0,11992786	0,24831455
2002	-0,08322240	0,63982707	-0,08510629	0,63513485
2003	0,00901333	0,20813766	0,00927195	0,21401358
2004	-0,10729800*		0,10931000*	
2005	-0,13541400*		0,13526000*	

* Tahmini değerler

Zaman serisinin trend analizine göre, 2004 yılında satışların %10,7'si; 2005 yılında satışların % 13,5'i oranında olağan zarar oluşması beklenmektedir.

Dönem Kâr / Net satışlar oranı, her 100 liralık net satış içinde vergiden önceki kâr tutarını gösterir. Olağandışı zararlar nedeniyle Olağan kâr / Net satış oranlarından birkaç puan düşmüştür.

Zaman serisinin trend analizine göre ise, 2004 yılında satışların %10,9, 2005 yılında satışların % 13,5'i oranında dönem zararı oluşması beklenmektedir.

2.4.4. Net Kâr / Net Satışlar

Net kârın net satışların yüzde kaçını oluşturduğunu gösterir. Net kâr, ana faaliyet ve kuruluş amacı dışında kalan faaliyetlerden ve faaliyet dışı gider ve zararları da dikkate alan ve vergiden sonra geriye kalan kârdır. Tekstil sektöründe bu oranın ortalamasında, 1998 yılına kadar net kâr elde edilmiştir. Ancak 1998 yılından itibaren 2003 yılına kadar bu oranın ortalamasında oran negatif çıkmış yani zararlar sonuçlanmıştır.

Tablo 35: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Kâr / Net Satış Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,05072005	0,06538792
1993	0,06536572	0,08405479
1994	0,06730035	0,05860009
1995	0,08797822	0,05292873
1996	0,08771182	0,05453461
1997	0,07107186	0,06735321
1998	-0,00748341	0,10955621
1999	-0,09189066	0,27465520
2000	-0,03336145	0,12533623
2001	-0,12794064	0,24348561
2002	-0,09793264	0,63092922
2003	0,00216788	0,21171081
2004	-0,10584600*	
2005	-0,12540300*	

* Tahmini değerler

1996 yılına kadar artışta olan bu oran %5'ten %8'e kadar yükselmiş, sonra da 2001 yılında satışların %13'ü dolayında zarara ulaşmıştır. Faaliyet kârı / Net satışlarda açıkladığımız sebepler bu oran için de geçerlidir.

Aktif devir hızının standartlar düzeyinde olması çok yüksek olmaması bu oranı çok desteklemeyecektir. Aktif devir hızı yüksek olsaydı bu oran daha hızlı yükselişe geçebilirdi.

Trend analizinin, en küçük sapmayı veren parabolik denklem tahminlerine göre, 2003 yılında kâra geçilmesine rağmen, 2004'te %10,5 ve 2005'te %12,5 dolayında net zarar beklenmektedir.

2.4.5. Faaliyet Giderleri/Net Satışlar

Tablo 36 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Faaliyet Giderleri / Net Satış Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,11475070	0,06363639
1993	0,10514431	0,06576306
1994	0,07590447	0,04839781
1995	0,08641802	0,05671978
1996	0,08934747	0,05019996
1997	0,10437401	0,06318011
1998	0,12083557	0,06444606
1999	0,14689462	0,05951433
2000	0,14764235	0,07014918
2001	0,13006097	0,06464402
2002	0,19164019	0,37134688
2003	0,15537696	0,11381258
2004	0,19864800*	
2005	0,21917200*	

*tahmini değerler

Faaliyet giderleri / Net satışlar dönem kârı üzerindeki ağırlık derecesinin ölçümünde kullanılan bir orandır. Bu oranın 1994 yılından sonra hızla arttığı görülmektedir. Bu da kârlılığı olumsuz etkileyen en önemli faktörlerden biridir.

Faaliyet giderleri aynı hızla artarsa, trend analizine göre 2004'te net satışların %19'u, 2005'te %22 'si oranında olması beklenmektedir.

2.4.6. Özsermaye Amortisman Oranı: Dönem Kârı/Özsermaye ve Net Kâr / Özsermaye

Bu oran, dönem kârının öz sermayenin yüzde kaçı oranında gerçekleştiğini gösterir. İşletmelere ek sermaye gerekip gerekmediği bu oran ile ölçülebilir. Ayrıca dönem kârı, vergi oranlarındaki değişikliklerin kâr üzerindeki etkisini ortaya koymak ve hatalı bir yorumdan kaçınmak için, vergi öncesi bu kârın öz sermaye oranının hesaplanması da yararlıdır.

Tablo 37: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Dönem Karı ve Net Kârın Özsermayeye Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Dönem Kârı /	Özsermaye	Net Kâr /	Özsermaye
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,18559451	0,22017100	0,11237539	0,17337257
1993	0,22334119	0,21970474	0,15006895	0,14910368
1994	0,35777673	0,25598629	0,22610993	0,19324470
1995	0,38976262	0,21957081	0,26640707	0,15705015
1996	0,36940801	0,22519435	0,25495990	0,16093479
1997	0,26038094	0,24000258	0,18397449	0,17420442
1998	-0,03417789	0,52673261	-0,09395194	0,50924739
1999	-0,10213326	0,89063287	-0,26864007	0,67627941
2000	-0,59563054	2,93821071	-0,61830715	2,93223887
2001	-1,00451163	4,16484060	-1,02850316	4,15762564
2002	-0,22388317	1,67701060	-0,25691671	1,66692746
2003	-0,05264532	0,42676787	-0,07283678	0,41241982
2004	-0,57927100*		-0,5525220*	
2005	-0,67834200*		-0,6183460*	

* Tahmini değerler

Tekstil sektöründe bu oran 1995 yılına kadar hızla artmış ve daha sonra düşüşe başlamıştır. 1998 yılından itibaren de hızlı bir düşüş eğilimi yaşanmıştır ve bu oran negatif değere düşmeye devam etmiştir. Oranın negatif olması bazı şirketlerin zarar etmesi, hatta bazı şirketlerin öz sermayelerinin tümünü kaybederek negatife dönüşmesinden kaynaklanmıştır. Aynı yılda hem zarar

eden hem de öz sermayesi negatif olan şirketlerin Dönem kârı / Özsermaye oranı, pozitif değer olup yanılığa sebep olacağından ortalamadan kaldırılmıştır. 2001 yılında 6 şirket bu ortalamadan çıkarılmıştır ve aynı yıl en düşük olan %100 negatif değere ulaşmıştır.

Net kar / Özsermaye oranı; işletmelerin başarı ölçüsü olarak kabul edilir. İşletmelerin kârlılık durumu değerlendirilirken anlamlı bir ölçüdür. İşletmelerin sahipleri tarafından sağlanan sermayenin bir birimine düşen kâr oranını ortaya koyar. Net kâr / Özsermaye oranı, dönem kârından vergi düşüldükten sonraki orandır ve işletmenin kaynaklarını ne kadar kârlı kullandığını gösterir. Net kâr / Özsermaye oranının yeterli olup olmadığının saptanmasında, özkaynakların alternatif kullanım olanaklarının değerlendirilmesi gerekir. Oranın yüksek olması sermayenin kazanma gücünün büyüklüğüne işaret eder ve uzun dönemde kârlılığın da güvencesidir.

Tekstil sektöründe bu oranın pozitif olduğu 1992-1997 yılları %11 ile %26 arasında değişiklik göstermiş 1995 yılına kadar yükselme gösterdikten sonra düşüşe geçmiş ve 1998 yılından itibaren şirketlerin büyük kısmının zarar etmesi nedeniyle oran negatif çıkmıştır. 2001 yılında oranın -%102 çıkmasının sebebi bir şirketin (Egeser A.Ş) %223 gibi negatif bir orana sahip olmasından kaynaklanmaktadır. Bu uç rakamı çıkarttığımızda oranın ortalaması 2001 yılı için değişecektir. Genel olarak bu oranın özellikle 1998 yılından sonra yetersiz olduğu görülmektedir. Bu yetersizliğin 2004 ve 2005 yıllarında da sürmesi beklenmekte ve trend analizine göre 2004 yılında Dönem Kârı/Özsermaye %57, Net kâr/Özsermaye 55; 2005 yılında bu oranların %67 ve % 61 olması beklenmektedir.

2.4.7. Net Kâr / Aktif Toplamı

Ekonomik Rantabilite: (Dönem Kârı+ Faiz Gideri) /Pasif

Oran, varlıkların işletmede ne ölçüde verimli kullanılıp kullanılmadığını saptar. İşletmelerin çalışma sermayesi unsurlarına ve duran varlık unsurlarına yaptıkları yatırımlardan ne kadar kâr elde ettikleri bu oran ile ölçülür.

Tablo 38: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Kâr / Aktif ve Ekonomik Rantabilite Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Net Kâr / Aktif		Ekonomik Rantabilite	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,06061329	0,07794690	0,22984932	0,10788406
1993	0,06396611	0,07179412	0,21230294	0,12316322
1994	0,09396064	0,08432274	0,33238385	0,17039951
1995	0,11134027	0,06694116	0,25401797	0,10996072
1996	0,10290260	0,07177899	0,24543964	0,12536332
1997	0,07740522	0,08081910	0,23743356	0,12827015
1998	0,00477582	0,09953092	0,16182740	0,11879471
1999	-0,04675865	0,15319900	0,14769370	0,12694094
2000	-0,01844614	0,08687379	0,09212666	0,07908498
2001	-0,11375329	0,22909501	0,21966469	0,12149422
2002	0,00922351	0,13064535	0,14618514	0,11868472
2003	-0,01119898	0,11831874	0,05403976	0,13458726
2004	0,07275090*		0,04577580*	
2005	0,09185280*		0,00861630*	

* Tahmini değerler

Net Kâr / Aktif oranına göre, 1992 yılından 1998'e kadar aktiflerin %6 ile %11 arasında net kâr elde edilmiştir. 1998'de bu oran %0.4 gibi hızlı bir düşüşle birlikte sonraki yıllar aktifin %11 civarında zarara uğramıştır. İşletmelerin finansman şekillerine göre farklı sonuçlar veren, pay ve paydası arasında tutarlılık bulunmayan bu oranın bir işletmenin kârlılık durumunun değerlendirilmesinde bir ölçü olarak kullanılması çok anlamlı değildir²²⁸. Finansman yapıları farklı işletmelerden geniş ölçüde yabancı kaynak kullananlar ağır faiz yükü altında Net kâr /Aktif oranı, varlıklarını özsermaye ile finanse eden işletmelere göre daha düşük olacaktır. Bu nedenle finansal yapıları farklı işletmeler arasında ve aynı işletmenin zaman içerisinde finansman yapısı değişmiş olduğundan geçmiş yıllarla karşılaştırma yapmak için faiz ve vergiden önceki kâr daha anlamlı olacaktır. Bunun için (Dönem kârı + faiz gideri) / Pasif oranını kullanıyoruz.

²²⁸ Akgüç, a.g.e.; s.395.

(Dönem kârı + faiz gideri) / Pasif oranı, işletmelerin kaynaklarını ne ölçüde kârlı kullandığını gösterir. Bir işletme ucuz kredi kullanmışsa diğer koşullar aynı kalmak üzere, daha pahalı kredi kullanan işletmeye kıyasla daha kârlı gözükecektir. Gerçekte daha az kârlı gözükten işletme, kaynaklarını daha verimli kullanmış olabilir. Özellikle ulusal ekonomi yönünden bir işletmenin karlılığı değerlendirilirken, bu oranın Net kâr/ Özsermaye oranı yerine kullanılması daha doğru olur²²⁹.

Oran 1992-2003 yılları arasında %5-%33 arasında dalgalanma göstermiştir. Genel olarak 1998 sonrası bu oranın düştüğü dikkati çekmektedir. Net kâr/Aktif oranı ile (Dönem kârı+faiz gideri)/Pasif oranı arasındaki farkın büyük olması faiz giderlerinin çok yüksek olduğunu ve 1999 yılından sonra kârı yok edip zarara dönüştüğü görülmektedir. Faiz karşılama oranı da bunu desteklemektedir.

Trend analizine göre ekonomik rantabilite oranı, işlemlerimiz sonucu en küçük standart hatayı veren parabolik trende göre 2004 yılında %4, 2005 yılında %0,8 gerçekleşmesi beklenmektedir.

2.4.8. Faiz Karşılama Oranı:

(Dönem Karı + Faiz Gideri) / Faiz Gideri

İşletmelerin yıllık faiz yükünü kolaylıkla ödeme olanağına sahip olup olmadığını ölçmek için kullanılan bir orandır. 1992-2003 yılları arasında tekstil sektöründe işletmelerin ödemek zorunda olduğu faizleri, faiz giderlerinden önceki kâr ile kaç defa ödeyebildikleri, yıllar itibariyle çok değişiklik göstererek 13.34 ile 0.95 arasında dalgalanmıştır. ABD bankalarında bu oranın 8 olması yeterli görülürken, ülkemizde işletmeler genellikle yabancı kaynaklarla finanse edilip, faizin de yüksek olmasıyla sermayenin amortismanı oranı 3'e düşmektedir.²³⁰

²²⁹ Akgüç, a.g.e.; s.394.

²³⁰ Akgüç, a.g.e.; s.402.

Tablo 39 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Faiz Karşılama Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	19,34494020	60,15037220
1993	13,02912676	42,16731747
1994	3,13161852	2,93762837
1995	7,00986807	12,65410114
1996	8,40287227	24,08912594
1997	12,44694702	56,92165709
1998	2,73782022	5,26215307
1999	1,07165710	0,93364967
2000	1,19616830	1,12935934
2001	0,95274739	0,67696641
2002	1,65593514	1,76622939
2003	2,04149169	4,55439778
2004	2,26369000*	
2005	3,07842000*	

*Tahmini değerler

Tekstil sektöründe özellikle 1998 yılından itibaren bu oranın çok düşük olduğu görülmektedir. İşletmelerin faiz giderlerini karşılayamaması veya faiz ve vergilerini karşıladıktan sonra yeterli kâr kalmaması işletmeleri mali açıdan zor durumda bırakmış ve hatta bu işletmelerin iflaslarına dahi neden olmuştur.

Oran büyüdükçe işletmeler arasındaki oran farkının arttığını, standart sapma rakamları ortaya koymaktadır. Ayrıca faiz giderlerinin çok düşük olması veya dönem zararının yüksek olması nedeniyle işletmeler bazında negatif veya pozitif uç rakamlar da ortaya çıkmıştır. (Gediz A.Ş., Sönmez Flament A.Ş. gibi.)

Trend analizine göre, en düşük standart hata değerine sahip olan parabolik denkleminin değerlerine göre 2004 yılında faiz karşılama oranı, 2,2 ve 2005 yılında 3 olması beklenmektedir .

2.4.9. Sermayenin Amortismanı Oranı:

(Dönem Kârı + Uzun Vadeli Borç Gideri) / Devamlı Sermaye

1999 yılına kadar devamlı sermayenin uzun vadeli borçlanma giderleri dahil %7'si ile %39'u arasında dönem kârı elde edilmiştir. 1999 ve 2001 yılında sektör ortalamasında dönem zararları sonuçlandırıldığından, (-) değerler oluşmuştur. Trend analizine göre 2004 ve 2005 yılında bu oranın %0,9 ve %4,7 oranında zararları sonuçlanması beklenmektedir.

Tablo 40: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Sermayenin Amortismanı Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Ortalama	Standart Sapma
1992	0,21118053	0,14492682
1993	0,22824250	0,15678112
1994	0,39032433	0,21579069
1995	0,34469129	0,14343484
1996	0,31944345	0,18223233
1997	0,26868467	0,19122286
1998	0,07074071	0,28526527
1999	-0,02065120	0,34830821
2000	0,17238436	1,07489784
2001	-0,04061910	1,49206881
2002	0,20500680	0,35100381
2003	0,04636551	0,19869434
2004	-0,00902130*	
2005	-0,04785910*	

* Tahmini değerler

TCMB sektör standartları ile çalışmamız kapsamında bulduğumuz kârlılık oranlarını karşılaştırdığımızda, Brüt satış kârı / Net satışlar ve Faaliyet kârı / Net satışlar oranlarının değerleri, standartların %5-10 puan üzerinde gerçekleşmiştir. Diğer kâr oranları, 1998 yılına kadar standartlardan daha büyük iken, 1998 yılından itibaren standartların altına düşmüştür.

Faaliyet giderleri / Net satışlar oranı; 1996 ve 1997 yıllarında TCMB standartları civarında, % 8-10 iken, 1998 yılından itibaren bu standartların % 50 fazlası oranında gerçekleşmiştir. Faiz karşılama oranları da 1998 yılından sonra

standartların üçte biri oranında daha az gerçekleşmiştir. Bu oranlar yukarıda bahsettiğimiz kârlılık oranlarının standartlardan daha düşük gerçekleşmesine etki eden faktörlerdendir.

2.5. Büyüme Hızı Oranlarının Değerlendirilmesi ve Trend Analizi

2.5.1. Aktif ve Özsermaye Büyüme Hızları

Tablo 41: Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Aktif ve Özsermaye Büyüme Hızları Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Aktif Büyüme Hızı		Özsermaye Büyüme hızı	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	-	-	-	-
1993	0,82352235	0,47392067	0,76780889	0,31122915
1994	1,49184376	0,68176123	1,66912029	1,07150193
1995	1,60502310	1,75494072	1,65200824	1,52274402
1996	1,16558769	0,60491602	1,21878045	1,19345937
1997	1,29670016	0,70600503	1,63378875	2,11767837
1998	0,70320327	0,26582694	0,56275256	0,53364413
1999	0,49141917	0,29832567	0,13227210	0,69070379
2000	0,41398008	0,19817589	-0,03860999	2,67573948
2001	0,53417397	0,36650076	-2,70853089	12,77355187
2002	0,35335604	0,20951580	-1,35960488	7,89567638
2003	0,10968498	0,22333826	-1,43928607	5,91899678
2004	-0,22019500*		-3,08900000*	
2005	-0,49078500*		-3,99674000*	

- Tahmini değerler

Aktif büyüme hızı, varlıkların sene sonu toplamı olarak birikmeli bir tutardır ve yeniden değerlemenin aktifleri artıran etkisi vardır. Aktifte reel artışı hesaplamak için her bir varlığın aktife giriş değerine inip, fiyat artışlarına göre düzeltme yapılması gerekirdi²³¹. Bunu bütün sektör için yapmak ekonomik olmadığından, genel fikir vermesi açısından aktif büyüme hızını, varlıkların bilanço değerleri üzerinden hesapladık. Buna göre aktif büyüme hızı 1994 ile 1998 arasında %100 üzerindeyken, hızla azalan bir eğimle 2003'te %10

²³¹ Akgüç, a.g.e.; s.342.

büyüme hızına düşmüştür. Trend analizine göre aktifte bu hızla bir azalış 2004'te %22, 2005'te %49'a kadar küçülmeye gidebileceğini göstermektedir.

Özsermaye büyüme hızında, özkaynaklar dönem sonundaki bilançolarda birikmeli bir tutardır. Yıllar itibariyle fiyat artışlarından arındırmak için bütün bilanço kalemlerinin fiyat değişmelerine göre düzeltilmesi gerekirdi.²³² Dolayısıyla buradaki büyüme hızı reel büyüme hızı değildir. Buradaki büyüme 1998 yılına kadar %100'ün üzerindeyken, yıllar itibariyle hızla azalmış 2000 yılından sonra, da özsermayedeki kayıplar nedeniyle küçülme eğilimine geçmiştir. Trend analizine göre bu hızda bir küçülme 2004'te %308, 2005'te %400 özsermaye küçülmesiyle sonuçlanabilir.

2.5.2. Net Satışlar ve Net Kâr Büyüme Hızları

Tablo 42 : Tekstil Sektöründe 1992-2003 Döneminde Net Satışlar ve Net Kâr Büyüme Hızları Oranlarına İlişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

Yıllar	Net Satışlar Büyüme Hızı		Net Kâr Büyüme hızı	
	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama	Standart Sapma
1992	-	-	-	-
1993	0,56239392	0,22697081	-0,06230740	9,75213425
1994	2,09766009	1,55564719	6,94568034	11,64282219
1995	1,08722272	0,54476560	3,57028524	4,70380454
1996	0,96400347	0,41344184	2,51993980	7,17677127
1997	1,11728215	0,43071559	1,67603460	4,89356533
1998	0,51028294	0,31234407	-3,51428957	13,17710247
1999	0,34217993	0,35340156	-4,38796587	13,45830163
2000	0,54995370	0,35706717	-0,06350535	8,27943292
2001	0,88397639	1,15732144	-3,72804138	12,39972995
2002	0,33535571	0,29589131	0,88371075	2,44553436
2003	0,05623413	0,22470413	-0,19803830	3,83890215
2004	-0,03403300*		-0,16755200*	
2005	-0,22329400*		0,63864700*	

* Tahmini değerler

Cari fiyatlarla net satışlardaki artış, 1998 yılına kadar %100 ve üzerindedir. 1998 yılından 2003 yılına kadar ortalama net satışlarda %50

²³² Akgüç, a.g.e.; s.342.

civarında büyüme varken, 2003 yılında %5 'e düşmüş trend analizine göre bu hızlı düşüş devam ederse 2004 yılında %3 küçülme, 2005 yılında %22 küçülme beklenmektedir .

Cari fiyatlarla net kâr, 1993 yılı hariç, 1998 yılına kadar giderek azalan hızda büyüme kaydederken, 1998 yılından itibaren 2002 yılına kadar net kâr bir önceki yıla göre küçülme göstermiştir. Trend analizi öngörü yönteminde en küçük standart hataya sahip parabolik denklem değerlerine göre, 2004 yılında büyüme hızı, (-)%16; 2005 yılında (+) %64 dolayında olması beklenmektedir.

SONUÇ ve ÖNERİLER

Ekonomik küreselleşmeyle artan rekabet, yaşanan ekonomik krizler, yüksek faiz oranları, sıkı para ve kredi politikası, dövizdeki dalgalanmalar, tekstil sektörünü mali ve ekonomik sıkıntılara sokmuş, performansını düşürmüş, birçok işletmenin iflas etmesine neden olmuştur.

1.1.2005 tarihi itibariyle Dünya Ticaret Örgütü'nün Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması (ATC) çerçevesinde on yıldır devam eden kotaların tamamen kalkmasıyla bu sektörde daha da yoğun bir rekabet yaşanması beklenmektedir. Türk tekstil sektörü, pazar payını korumak ve genişletmek için mali performansını ölçmek, değerlendirmek ve geliştirmek zorundadır.

Performans ölçümüyle sağlanan bilgiler, plan yapma, hedef belirleme ve kaynak tahsis etme uygulamalarını kolaylaştırır. Plan ve programların uygulanmasında stratejilere uygunluğu sağlamak için yapılması beklenenlerin yapılıp yapılmadığı ve yapılanların performans üzerindeki etkileri kontrol edilir. Sapmaların düzeyinin ve nedenlerinin belirlenmesi, düzeltici ve önleyici tedbirler alma imkanını sağlar ve böylece performansın gelişmesine katkıda bulunur.

Performans ölçümlerinde değerlendirmeler, performans trendlerine ve karşılaştırmalarına ilişkin bilgileri içermelidir. Çalışmamızda tekstil sektörünün mali performansını ölçerken, aynı zamanda tekstil işletmelerinin kendi ölçümlerinde yararlanacakları mali performans trendleri ve karşılaştırma kriterleri ortaya konmaya çalışılmıştır.

Gelişmiş ülkelerde karşılaştırma kriteri olarak sektörel standartlar aynı anda birçok kuruluş tarafından düzenli olarak hesaplanıp yayınlanmaktadır. Ülkemizde sektörel standartları düzenli bir şekilde yayınlayan herhangi bir kuruluş yoktur. Bu konuda yapılan araştırmalar, kısa dönemleri yansıtmaktadır ve değişen ekonomik koşullar nedeniyle karşılaştırılabilirliğini yitirebilmektedir. Bu nedenle aynı dönemde, benzer koşullarda faaliyette bulunan işletmelerin karşılaştırılmasına duyulan ihtiyaç artmıştır.

Bu çalışmayla Türk tekstil sektörünün geçirdiği evrimi, ortaya koyduğu mali performansı ve önümüzdeki iki yıla ait tahminleri istatistik yöntemlerle ortaya koymaya çalıştık. Böylece işletme sahipleri, yöneticiler ve diğer bilgi kullanıcıları:

- İlgilendikleri işletmelerin performansını, sektör ortalamasına göre veya rakiplerine göre karşılaştırabilecek,
- Tekstil sektörünün performansının yıllar itibariyle eğilimini izleyebilecek ve kendi işletme performans trendini karşılaştırabilecek,
- Sektörde daha iyi bir yere gelmek için gelecek yıllara ait tahminlere göre yeni hedefler belirleyebilecek,
- Kontroller yapılarak sapmalar belirlenecek, gerekli düzeltmeler yapılarak mali performans geliştirilebilecektir.

Tekstil ve konfeksiyon sektörü Türkiye’de toplam sanayi üretiminin onda birini oluşturacak etkinliğe ve büyüklüğe sahiptir. Sektör, 2,5 milyon kişiyi istihdam etmektedir. Kapasite kullanım oranları %80'lere ulaşmakta ve bu haliyle imalat sanayi ortalamasının üstündedir. Toplam imalat sanayi sektörlerinin gayrisafi milli hasılaya ortalama katkısı %21,83 iken, Tekstil ve konfeksiyon bunun %3.47'sini oluşturmaktadır. Toplam ihracat içindeki payı %33,5'tir.

Dünya tekstil ve konfeksiyon üretimi son yirmi yılda %16 artarken, ticaret %169 oranında artmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin tekstil ve konfeksiyon üretim ve ticareti gelişmiş ülkelere göre daha hızlı artmıştır. Gelişmiş ülkeler konfeksiyon üretiminden çekilirken tekstil sektöründe, özellikle daha kârlı olan teknik tekstile yönelmişlerdir. Asya ülkelerinde konfeksiyon üretimi ikiye katlanmıştır. Tekstil ve konfeksiyon üretiminde ABD, Japonya ve Çin en yüksek üretim değerine sahipken, Türkiye onuncu sırada yer almaktadır. Türkiye tekstil ve konfeksiyon ticaretinde en büyük pazarı AB ve ABD' dir. Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ihracatının %65'i AB ülkelerine, % 13.5 'i ABD'ye yapılmaktadır. Çin bugün dünyanın bir numaralı tekstil ihracatçısıdır, hem AB pazarında hem de ABD pazarında Türkiye'ye rakip ülkedir.

Gümrük Tarife ve Genel Ticaret Anlaşması (GATT) ile dünya ticaretinin serbestleşmesi hedeflenirken , GATT bünyesinde yürürlüğe giren Çok Elyafıllar Anlaşması (MFA) ithalatçı olan gelişmiş ülkelerin, ihracatçı olan gelişmekte olan ülkelere kota koymasıyla sonuçlanmıştır. Bu kısıtlamalarla gerçek ihracat potansiyeli yansıtılmamış, ve ihracat gelirleri engellenmiştir. Bu kısıtlamaların aşamalı olarak kaldırılmasını hedefleyen Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması (ATC) 1995 yılından itibaren MFA'nın yerini almıştır. 1.1.2005 tarihi itibariyle de bütün kotalar kalkacaktır. Türkiye 1996 Gümrük Birliği Anlaşmasıyla AB ülkelerine ihracatta rekabet üstünlüğü sağlamış ancak AB'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları kapsamında üçüncü ülkelere tanıdığı tavizleri tanımak zorunda kalmıştır.

Tekstil sektöründe, M-Firma yoğunlaşma oranı ve Herfindalh–Hirschman İndeksiyle yoğunlaşma ölçülmüştür. 1992'den 2000 yılına kadar yoğunlaşmanın azaldığı, yani rekabetin giderek arttığı gözlemlenirken ekonomik kriz sonrası 2001 ve 2002 yıllarında iflas eden şirketler piyasadan çekilmiş ve krizi atlatan birkaç işletme toplam net satışlardan daha çok pay alarak yoğunlaşma değerlerini yükseltmiştir.

Türkiye'de tekstil sektörünün performansını olumsuz etkileyen en önemli sorun üretim maliyetlerinin yüksekliğidir. Bunlar içinde enerji maliyetleri uluslararası fiyatlara göre çok yüksektir. Kredi maliyetlerini ve sosyal sigorta primlerini buna ekleyebiliriz. Araştırma geliştirme eksikliği, eğitilmiş eleman eksikliği, işletmelerin verimsiz çalışması, kotalar, uluslararası aranan standartlara ve ekolojik gelişmelere önem verilmemesi, Türkiye'nin kendine ait bir markasının olmaması, bürokrasideki dağınıklık sektörün gelişmesini olumsuz etkilemektedir.

İşletmelerin amaçları ve stratejileri doğrultusunda performansı belirleyici farklı boyutlar ortaya konmuştur. Kârlılık, verimlilik, verim, kalite, yenilik, çalışma yaşamının kalitesi gibi unsurlardan ihtiyaca cevap verenler seçilir. Mali

performans ölçümünde kârlılık, gelişme ve kendine yeterlilik, dolaylı olarak verimlilik ve etkinlik boyutlarını ortaya koyan mali oranlar, performans göstergeleri olarak seçilmiştir. Bu göstergelerle İMKB'ye kayıtlı tekstil sektörünün, genel kabul görmüş gruplamaya göre likiditesi, faaliyet durumu, mali yapısı, kârlılığı ve büyüme oranları, sektör ortalamaları ve standart sapmaları 1992-2003 yılları itibariyle hesaplanmıştır. Mali performans ölçüm sonuçlarının daha anlamlı bir şekilde değerlendirilmesi için, bulunan değerler sektör standartlarıyla karşılaştırılmış ve 2004 –2005 yıllarına ait eğilimler tahmin edilmeye çalışılmıştır. Bu eğilimlerin belirlenmesi için zaman serilerinde trend analizi, en küçük kareler tekniği seçilmiştir. Bu analize göre doğrusal, üstel ve parabolik denklemlerden standart hatası en düşük olan denklemin tahmini değerleri kullanılır. Çalışmamızdaki bütün oranlar için parabolik denklemin tahmini değerleri, öngörü amacıyla kullanılmıştır.

Tekstil sektöründe likidite durumu sektör standartlarına yakındır. Genel olarak işletmelerin, kısa vadeli yabancı kaynaklarını karşılayacak dönen varlıkları mevcuttur. Ancak 1999-2001 döneminde yaşanan ekonomik krizin etkisiyle işletmelerin % 20'si net çalışma sermayesini yitirmişlerdir. Kriz dönemleri (1994-1995, 1999-2002) dışında hassas orana göre, stoklar hariç kısa vadeli borçları karşılayabilecek süratle paraya çevrilebilen, likit dönen varlıklar mevcuttur. Kriz dönemlerinde nakit oranının çok düştüğü, işletmelerin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünün oldukça zayıfladığı görülmüştür.

Cari oranın ve hassas oranın düşük olduğu 1999-2001 yılları arasında buna paralel olarak stok devir hızı ve alacak devir hızının da düşmesi likidite açısından işletmelerin tehlikeli duruma düşmelerine, bazı işletmelerin iflas etmelerine neden olmuştur. Dolayısıyla tekstil sektöründe likidite durumunun stok devir hızı ve alacak devir hızına çok bağlı olduğu görülmektedir. 2003'te likidite durumunda bir iyileşmeyle birlikte 2004'te ve 2005'te durumun daha da iyiye gitmesi beklenmektedir.

Tekstil sektöründe net toplam varlıkların yıllar itibariyle %57-69 arasında değişen oranlarda dönen varlıklara, %31-43'ü duran varlıklara ayrılmıştır. Maddi duran varlıkların aktive oranı, ortalama %33'tür. Tekstil sektörü, emek yoğun teknoloji kullanılan sanayii dalı olduğundan dönen varlıkların payı daha yüksektir. Varlıkların finansmanında kullanılan toplam kaynakların %55-72 arasında değişen oranlarda yabancı kaynaklardan, %27-45'i özkaynaklardan oluşmaktadır. Varlıkların finansmanında yabancı kaynaklardan özkaynaklara oranla daha çok yararlanılmış ve bu oran yıllar itibariyle giderek artış göstermiştir.

Toplam yabancı kaynaklardan %73-86'sı kısa vadeli yabancı kaynak olduğu görülmektedir. Fonlama açısından bu riskli bir durumdur. Uzun vadeli yabancı kaynak payının az oluşu ve borçlanma oranının yüksek olması (Yabancı kaynaklar/Aktif > Özsermaye/Aktif) işletmelerin faiz yükünü artırmakta ve faizleri karşılama oranını düşürmektedir.

Pasif yapısına baktığımızda yıllar itibariyle ortalama %46 kısa vadeli kaynaklar, %14 uzun vadeli yabancı kaynaklar, %40 oranında özkaynaklardan oluşmaktadır. Duran varlık/ Devamlı sermaye oranı yıllar itibariyle ortalamalarda % 60-70 arasında görülmektedir. Bu ortalamalara göre, işletmelerin duran varlık finansmanında kısa vadeli yabancı kaynak kullanmadıkları görülmekle birlikte işletmeler bazında bakıldığında 1998 yılından itibaren ortalama 7 şirketin özsermayesi negatiftir. Uzun vadeli yabancı kaynakları duran varlıkları finanse etmeye yetmemiştir. Dönen varlıkları kısa vadeli yabancı kaynakları karşılamaya yetmemiş ve dolayısıyla net çalışma sermayesi noksanı ortaya çıkmıştır. Ortalamalarda ise, Kısa vadeli yabancı kaynaklar / Pasif oranı, Dönen varlık / Aktif oranına paralel olarak artış ve azalış göstermiş Net çalışma sermayesi eksiği görülmemektedir.

Net satışların %30- %13'ü arasında değişen oranlarda brüt satış kârı gerçekleşmiş, bu oranlar standartlar dahilinde ve giderek azalan bir trend göstermiştir. 2003 yılında en düşük oran olan %13' e ulaşılmıştır.

Tekstil sektörünün esas faaliyetlerinin kârlılığını gösteren Faaliyet kârı / Net satış oranı, 1995 yılına kadar yavaş bir yükselme trendinde iken bu yıldan sonra işletmelerin faaliyet zararı gerçekleştirenlerin sayısı artmış ve oran genelde düşüş eğilimi göstermiştir. 2003 yılında sektör bazında artık elde edilen kâr, faaliyet giderlerini karşılayamamış ve faaliyet zararına ulaşıldığından oran negatife ulaşmıştır. Olağan kâr / Net satış oranı ise 1999 yılından itibaren olağan faaliyetlerdeki gider ve zararın etkisiyle negatife dönüşmüş, bu yıldan sonra sadece 2003 yılında olağan gelir ve kârlar, faaliyet zararını kapatmış ve bu oran 2003'te tekrar pozitif dönüştür.

Dönen kârı / Net satışlar ve Dönen net kârı / Net satışlar oranları 1995 yılında yükseliş trendinde iken 98 yılından sonra oranlar negatif değerlere düşmüştür. Net kâr / Net satışlar kârlı olduğu yıllar ortalaması % 7, zararda olduğu yılların ortalaması (zarar oranı) %6 civarındadır ve çok dalgalanma göstermiştir.

Faaliyet giderleri / Net satışlar oranı genelde giderek artış göstermiş 2002 yılında % 19'lara kadar yükselmiştir. Bu durum kârlılığı düşüren önemli etkenlerden biridir.

Trend analizine göre satışlar ile ilişkilendirilen kârlılık oranları aynı hızla düşmeye devam ederse, 2004 yılı net satışların % 10'u, 2005'te net satışların % 13'ü oranında zarar gerçekleşmesi beklenmektedir.

Tekstil sektörünün sermayeye göre kârlılık durumuna baktığımızda özsermaye amortisman oranı Dönem kârı / Özsermaye (% 18-38), Net kâr / Özsermaye (%11-26) oranları satışların karlılığında söylediklerimize paralel olarak 1995 yılına kadar artış göstermiş bundan sonra azalışa gitmiş ve 1998 yılından itibaren negatif değer almıştır.

2004 ve 2005 yıllarında da % 55-%61 oranında zarar oluşması beklenmektedir. İşletmelerin kaynak kârlılığını ölçen ekonomik rantabilite (Dönem kârı+ Faiz gideri) / Pasif % 5- % 33 arasında dalgalanma göstermiştir. Özellikle 1998 yılından sonra faiz karşılama oranının (Dönem karı + Faiz gideri) / Faiz gideri oranının çok düşmesiyle (1-2 defa) 1999 yılına kadar aktif kârlılığı

(Net kâr / Aktif) %6 ile % 11 arasında kârlılık gösterirken, 1999 yılından sonra % 1 ile %11 arasında zarar oranlarına ulaşmıştır. Kârlılık oranlarında standart sapma değerleri genelde düşüktür.

Çalışma durumuyla ilgili verimlilik oranlarında; stok devir hızı, alacak devir hızı Koç Yalın'nın tekstil standartlarına göre iyi değerlendirilmekle birlikte ortalamalarda olan likiditeyi çok desteklemediği sonucuna varıyoruz. Alacak tahsil süresi 70-115 gün, stok tutma süresi 136-93 gündür. İkisinin toplamından oluşan ve bir malın veya hammaddenin alımından paraya dönüşmesine kadar geçen süreyi gösteren etkinlik oranı 184 ile 249 gün arasında değişmektedir. Ekonomik kriz dönemlerinde etkinlik oranı da olumsuz etkilenecek gün sayısı artmıştır. Alacakların ortalama tahsil süresi, borçların ortalama ödeme süresinden daha uzundur. Bu, tekstil işletmelerinin aleyhine bir durumdur. Ancak şüpheli alacakların olmaması olumludur.

Maddi duran varlık devir hızı 1992-1995 yıllarında genel standartların çok üstündedir. Bu dönemde maddi duran varlıklar kapasitelerinin çok üstünde kullanılmıştır. 1995 yılından sonra sektör yeni maddi duran varlık satın alarak kapasitelerini arttırmıştır. Ancak 1999 yılında ekonomik krizin etkisiyle iç ve dış piyasada talep daralmasıyla mevcut kapasitenin çok altında çalışmışlardır. Trend analizine göre, bu durumun 2004 ve 2005 yılında süreceği tahmin edilmektedir.

Varlıkların verimliliğinin ölçülmesinde aktif devir hızı oranları sektör standartlarının seviyesinde gerçekleşmiş ve kriz yıllarından sonra artış trendine geçmiştir. 2004 ve 2005 yıllarında trend analizine göre, toplam varlıkların ve işletme sermayesinin verimliliğinin giderek artması beklenmektedir. Son yıllarda verimlilikle ilgili olumlu gelişmelere rağmen bunun kârlılığa aynı hızda yansımadağı görülmektedir. Aktif ve dönen varlık devir hızları dışında devir hızı oranlarının standart sapması çok yüksek; yani tekstil işletmelerinin verimlilikleri birbirine benzememektedir.

Özsermaye devir hızı, Koç Yalın'nın tekstil standartlarının üzerindedir. Bu durum 1997 yılına kadar özsermayenin verimli kullanıldığı izlenimini

vermektedir. Ancak 1999 yılından sonra bu oranin yüksek olması, Şirketlerin özsermayelerinin azalmasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla özsermaye yetersizliğini ortaya koymaktadır. Bu dönemde bazı Şirketler negatif özsermaye ile faaliyetlerini sürdürmeye çalışmış veya faaliyetlerini durdurmuştur.

Çalışmamızdaki mali performans değerleri, TCMB'nin yayınladığı 1996-2002 yıllarına ait ve 905 işletmeyi kapsayan sektör standartlarına göre sapmaların, Koç Yalkın'nın standartlarına göre sapmalardan daha fazla olduğu görölmektedir. Genel olarak, mali performans değerlerinde en önemli sapmalar 1998 ekonomik kriz ve sonrası yıllardadır. Özellikle özsermaye, net çalışma sermayesi gibi negatif değerlere ulaşılan mali oranlarda ortalama değerler, anlamını yitirebilmektedir. Bu oranlarda işletmeler arasındaki farklılığı ortaya koyan standart sapma değerleri de yüksek çıkmaktadır. Bu durumlarda medyanı sektör ortalaması olarak kabul etmek daha anlamlı olacaktır.

Tekstil sektöründe, mali performansı güçlendirmek amacıyla, nakit miktarı artırılmalıdır. Uzun vadeli kredi sağlanması imkanları araştırılmalı, kısa vadeli borçlanma politikalarından vazgeçilmelidir. Alacakların tahsil süresi kısaltılmalı veya peşin satışlara ağılık verilmelidir. Özsermaye yapısı güçlendirilmelidir. Ekonomik kriz dönemlerinde etkin kriz yönetimi uygulanmalıdır.

Sonuçta, bilgi kullanıcılarının istedikleri anda güncel mali performans değerlerine ve tahmini değerlere ulaşmaları için, Şirketlerin mali tabloları ilan edildikçe, eşzamanlı olarak bu değerleri hesaplayıp veren sistem geliştirilmeli ve güvenilir bir kurum tarafından internet üzerinden kullanıcılara sunulmalıdır.

EKLER

EK - 1	Tekstil Sektörünün Analizinde Mali Tabloları Kullanılan İşletmeler	166
EK - 2	Yoğunlaşma oranlarında kullanılan İMKB 2de işlem gören tekstil işletmeleri yıllık satış hacimlerinin büyükten küçüğe sıralanışı	167
EK - 3	TCMB' nin Tekstil ve Tekstil Ürünleri Sanayii Standart Oranlar Tablosu 1996 - 1998	168
EK - 4	Cari Oran Trend Analizi Grafikleri ve Tahminleri	174

Yoğunlaşma oranlarında kullanılan İMKB de işlem gören tekeştil şirketleri yıllık satış hacimlerinin büyükten küçüğe sıralanışı

Şirketler	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
aksu	1.207.376	1.972.708	6.171.475	10.951.749	20.209.216	36.503.349	48.809.701	61.780.337	96.905.781	216.610.153	263.346.732
akal	1.049.428	1.711.689	3.500.162	7.835.577	15.747.944	31.649.874	38.273.786	60.573.814	86.231.020	182.814.884	258.789.938
akalın	836.014	1.370.639	3.360.097	6.540.157	11.285.342	25.729.316	36.701.681	42.708.246	66.475.414	109.396.129	157.013.191
akın	593.152	913.521	2.417.340	5.274.930	10.164.918	23.963.252	30.060.694	39.303.807	62.655.498	104.938.933	154.050.631
arat	565.651	891.067	2.083.598	4.995.671	8.510.903	20.523.257	28.919.745	36.955.155	62.073.617	100.282.370	144.906.728
arsan	518.828	787.045	2.062.192	4.707.490	8.360.919	18.221.790	27.631.072	32.865.678	53.462.025	99.398.285	138.095.846
berdan	494.010	690.900	2.023.838	4.224.814	7.469.360	15.912.154	24.581.400	30.997.507	52.408.294	94.223.882	116.635.575
birlik	410.327	533.989	1.975.143	4.027.707	7.403.096	13.451.435	24.546.865	30.336.867	46.070.725	87.508.661	105.050.628
bisaz	376.476	643.164	1.935.990	3.927.860	6.950.551	13.407.502	21.091.608	28.736.291	45.742.305	73.535.121	96.784.205
bossa	332.393	579.907	1.865.608	3.897.611	6.730.223	13.007.354	21.091.408	28.075.923	45.168.181	71.900.059	92.219.071
boylan	314.382	576.737	1.815.461	3.857.069	6.551.132	13.000.217	20.058.679	27.422.296	35.256.600	67.407.979	92.199.785
ceylan	265.734	516.614	1.711.791	3.634.603	5.658.552	12.130.482	19.082.266	23.428.747	34.914.964	61.850.565	85.215.096
edep	242.752	504.806	1.676.564	3.573.744	5.565.475	12.075.577	19.080.333	22.977.629	34.672.410	61.635.260	83.427.559
poti	199.187	504.440	1.583.036	3.451.355	5.051.472	11.999.319	18.824.095	22.837.117	34.341.739	58.743.521	82.317.191
ceylan	182.731	484.579	1.494.450	3.050.219	5.035.322	11.047.152	17.095.109	22.183.809	33.582.178	57.173.289	72.209.697
ceylan	177.401	447.737	1.488.313	2.679.912	4.958.600	10.779.305	16.922.388	20.304.016	32.541.280	52.708.379	71.914.508
ege	155.603	381.121	1.253.542	2.610.294	4.935.672	10.366.623	16.787.747	19.917.421	29.897.209	51.494.050	71.653.076
esem	144.409	351.279	1.214.607	2.482.613	4.922.382	10.287.935	14.704.435	19.083.311	29.266.739	42.407.049	70.587.030
geoz	119.948	326.141	1.205.393	2.326.726	4.755.156	9.840.296	14.340.446	17.996.667	27.950.209	41.353.673	68.556.950
günüş	104.381	262.287	1.149.199	2.249.791	4.387.469	9.670.450	13.714.204	16.149.442	25.892.832	36.542.086	67.159.992
ıdaz	102.597	245.315	1.119.908	2.010.911	4.325.248	9.132.894	12.738.887	15.604.430	23.680.406	35.990.088	55.418.987
karsu	57.802	220.165	1.114.706	1.979.932	4.159.050	9.116.080	12.618.058	14.467.063	23.287.480	32.820.320	38.198.403
kordas	23.635	192.125	699.212	1.947.708	3.649.374	6.591.207	11.961.223	13.221.818	21.769.642	32.474.921	32.474.921
konleaks		656.016	1.649.952	1.649.952	3.577.760	6.527.056	10.189.297	12.891.525	20.153.289	26.710.051	28.486.765
koylaş		542.386	1.383.378	1.383.378	3.456.092	6.473.576	9.325.925	12.695.166	18.898.744	26.666.663	26.651.523
lüks		536.239	1.305.438	1.305.438	3.409.624	5.950.540	9.222.332	8.739.137	15.866.109	19.744.963	25.255.803
memsa		531.753	1.243.965	1.243.965	2.751.833	5.915.235	8.957.561	6.959.373	15.585.032	18.402.732	23.307.515
okan		512.323	1.135.713	1.135.713	2.687.221	5.757.966	8.570.713	6.897.423	12.862.559	16.196.184	17.880.853
park		464.984	932.277	2.605.391	5.513.046	5.513.046	6.156.180	6.768.158	11.134.221	15.189.711	16.816.950
sıtaş		405.903	844.005	903.620	2.190.078	5.481.365	5.708.617	6.198.940	8.641.514	14.771.141	14.478.798
soklaş		385.118	809.088	1.943.332	4.722.291	5.635.188	5.708.617	5.904.397	8.294.388	13.401.260	13.333.295
soksa		374.397	809.088	1.741.291	3.918.744	5.165.479	5.165.479	7.439.964	7.439.964	12.699.562	11.506.544
sonmez		374.255	764.075	1.632.565	3.174.550	3.174.550	4.602.776	4.605.400	7.018.338	9.783.820	3.965.503
son parn		372.766	696.427	1.485.607	1.485.607	2.861.685	4.443.050	3.862.996	7.018.338	9.334.548	2.782.706
turneks		315.036	658.811	1.477.032	2.788.461	4.174.245	4.174.245	2.927.781	4.031.467	7.665.113	1.652.301
uki		280.814	514.651	1.304.323	2.644.515	3.760.797	2.644.515	2.775.472	2.850.555	6.113.705	0
vakkı		105.504	448.500	1.047.489	2.009.768	2.009.768	3.617.988	2.362.200	2.760.986	65.839	0
yataş		73.819	73.819	1.885.695	904.664	1.885.695	2.927.781	1.938.609	187.697	3.499	0
yınsa		0	0	0	392.866	1.470.011	1.973.053	139.456	0	0	0
mend		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
toplam	8.475.217	16.266.659	50.778.479	105.550.533	199.407.805	415.503.514	604.474.152	738.748.903	1.147.535.404	1.968.916.886	2.604.354.296

Kaynak: İMKB

EK 3

DB - TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİİ

STANDART ORANLAR TABLOSU

İşletme sayısı 831

SQ. Sektör tablosundan hesaplanan oran Q. Sektördeki firmaların oranlarının aritmetik ortalaması Sektördeki firmaların %25' inin oranı Q1'e (Alt Karıl) eşit ya da küçüktür Sektördeki firmaların %50 'sinin oranı Q2'ye (Medyan) eşit ya da küçüktür Sektördeki firmaların %75' inin oranı Q3'e (Üst Karıl) eşit ya da küçüktür	1996					1997					1998				
	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3
A- LİKİDİTE ORANLARI															
* 1-Cari Oran (%)	111,6	119,2	92,0	109,2	149,2	116,5	118,0	88,4	107,3	146,5	110,1	126,2	92,3	112,1	158,9
* 2-Likidite (Asit Test) Oranı (%)	57,6	57,5	31,4	50,5	80,9	58,3	56,1	28,4	46,9	76,9	60,7	66,6	36,2	56,2	92,7
3-Nakit Oranı (%)	12,0	12,6	2,0	5,4	21,0	10,0	9,5	1,4	4,5	16,3	14,8	15,8	1,8	7,6	26,4
4-Stoklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	43,6	46,9	29,9	46,4	62,5	45,6	49,1	32,8	48,5	65,0	41,1	45,0	27,1	43,9	60,8
* 5-Stoklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	26,0	32,2	16,8	28,6	43,5	26,5	33,7	19,4	30,3	46,2	22,9	30,8	15,2	26,9	43,6
6-Stok Bağımlılık Oranı (%)	180,9	197,4	102,2	156,8	263,7	168,7	199,2	106,1	163,6	281,0	188,1	188,3	102,3	156,9	281,2
7-Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	40,7	36,1	20,2	34,9	50,6	41,2	36,6	21,8	35,1	50,4	41,3	38,7	23,5	37,3	52,3
* 8-Kısa Vadeli Alacaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	24,2	24,8	11,5	21,3	34,9	23,9	24,9	12,2	21,9	34,8	23,0	26,1	13,4	22,8	35,3
B- FİNANSAL YAPI ORANLARI															
1-Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	66,5	68,1	53,3	71,3	85,7	65,7	70,4	55,0	72,7	87,1	68,1	66,9	50,5	69,2	84,9
* 2-Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	33,5	34,0	16,8	30,2	48,1	34,3	32,3	14,5	28,8	46,0	31,9	36,1	18,5	32,6	50,8
3-Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	50,4	59,3	20,2	38,3	92,9	52,1	54,6	16,9	37,7	85,1	46,8	67,8	22,7	45,1	103,3
* 4-Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)	53,4	61,2	40,6	63,0	81,7	49,7	62,0	41,0	63,0	83,3	50,6	57,9	36,5	57,4	79,3
* 5-Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top.Oranı (%)	13,1	15,4	1,3	8,3	25,0	16,0	16,7	2,3	11,0	26,4	17,5	16,6	2,2	11,2	26,6
6-Uzun Vadeli Yab.Kaynaklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)	28,0	28,3	3,9	18,3	49,3	31,8	32,0	6,8	26,7	51,1	35,5	31,4	6,5	25,3	48,5
7-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	104,2	92,0	42,4	71,0	137,2	102,5	100,0	46,4	80,7	144,4	116,0	86,1	39,0	70,2	125,2
8-Maddi Duran Varlıkl.(Net) / Uzun Vad. Yab. Kaynaklar Or. (%)	267,4	929,7	143,3	266,8	1.907,7	219,6	503,7	127,7	222,1	1.081,2	210,8	466,6	133,5	222,0	1.010,3
9-Duran Varlıklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	60,8	55,1	16,8	41,2	83,1	64,0	52,6	16,4	40,3	79,1	65,0	57,2	18,1	40,6	86,6
10-Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	120,5	104,2	51,2	79,8	154,1	122,7	116,3	56,5	92,5	163,8	138,9	103,0	48,5	83,1	144,5
11-Duran varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)	86,7	80,5	46,4	72,0	114,2	83,7	85,9	47,1	75,1	118,5	89,6	77,9	41,3	69,8	104,8
12-Kısa Vad. Yabancı Kaynakl. / Yabancı Kaynakl. Top.Or. (%)	80,4	91,5	84,8	100,0	100,0	75,7	88,2	80,4	99,8	100,0	74,3	86,1	77,1	99,5	100,0
13-Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	31,1	32,2	13,4	30,8	48,4	35,4	34,7	16,5	33,1	51,8	37,5	33,7	15,7	32,6	49,6
14-Kısa Vad. Banka Kredileri /Kısa Vad. Yabancı Kaynakl.Or. (%)	43,7	42,9	19,9	44,1	64,0	50,7	45,3	24,1	47,9	66,0	51,8	45,0	23,6	46,6	66,1
15-Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	46,8	44,2	22,2	45,6	64,1	53,9	46,6	24,8	50,0	67,2	55,1	47,0	25,1	49,8	68,8
16-Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı oranı (%)	59,6	67,6	50,3	71,9	87,4	57,9	67,8	52,3	71,4	86,6	55,7	67,6	51,3	71,3	87,1
* 17-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Aktif Toplamı Oranı (%)	34,9	29,3	9,6	24,3	45,4	35,1	28,9	10,4	24,5	44,6	37,0	28,1	9,7	24,2	42,4

DB - TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİİ

STANDART ORANLAR TABLOSU 831firma

SQ, Sektör tablosundan hesaplanan oran Q. Sektördeki firmaların oranlarının aritmetik ortalaması Sektördeki firmaların %25' inin oranı Q1'e (Alt Kartil) eşit ya da küçüktür Sektördeki firmaların %50 'sinin oranı Q2'ye (Medyan) eşit ya da küçüktür Sektördeki firmaların %75' inin oranı Q3'e (Üst Kartil) eşit ya da küçüktür	1996					1997					1998				
	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3
C- DEVİR HIZLARI															
* 1-Stok Devir Hızı (Kez)	0,0	6,1	3,1	4,7	8,5	4,4	5,8	2,9	4,4	8,2	4,2	5,9	2,9	4,5	8,3
* 2-Alacak Devir Hızı (Kez)	5,0	7,7	4,3	6,0	11,0	4,8	7,5	4,1	5,8	10,9	4,7	7,5	3,9	5,9	10,7
3-Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	1,8	2,2	1,4	2,0	2,8	1,8	2,1	1,4	1,9	2,7	1,7	2,2	1,4	2,0	2,8
4-Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	17,2	12,4	4,0	7,4	20,7	12,8	12,1	3,8	7,2	18,5	18,8	11,7	3,7	6,5	18,8
5-Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	3,0	11,1	2,4	5,3	19,2	3,0	9,6	2,3	4,5	16,6	2,6	10,7	2,5	5,0	18,2
6-Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	2,6	8,9	2,2	4,7	14,7	2,5	7,6	2,1	4,1	12,2	2,2	8,0	2,1	4,2	13,1
* 7-Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	3,2	6,4	2,2	4,0	9,8	3,1	6,8	2,2	4,1	10,4	3,0	6,0	2,0	3,8	9,0
* 8-Aktif Devir Hızı (Kez)	1,1	1,5	0,9	1,3	1,9	1,0	1,4	0,9	1,2	1,8	1,0	1,5	0,8	1,3	1,9
D- KARLILIK ORANLARI															
1-Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar															
a)Net Kar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	10,2	17,4	4,3	13,4	28,9	8,4	13,6	2,5	10,3	22,7	0,0	9,8	0,3	7,3	18,0
* b)Vergi Öncesi Kar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	16,5	26,3	6,3	19,3	42,7	13,0	20,7	4,7	14,8	33,4	0,0	14,2	1,4	10,3	26,5
c)Faiz ve Vergi Öncesi Kar /Pasif T. Oranı (%)	13,6	16,1	6,3	13,6	23,2	14,3	15,6	6,2	12,8	22,7	11,6	16,7	6,3	13,9	25,3
d)Net Kar / Aktif Toplamı Oranı (%)	3,4	4,1	0,6	3,3	7,5	2,9	3,0	0,4	2,3	5,3	0,0	2,1	(1,3)	1,9	5,0
e)Faal Karı / Faal Gerçekleştirilmesinde Kul.Varlık Or.(%)	13,0	12,2	3,1	10,1	21,0	12,6	11,0	2,3	9,6	18,7	9,8	11,0	1,6	9,5	20,2
f)Birikmeli (Kümülatif) Karlılık Oranı (%)	2,7	2,5	0,3	1,1	4,1	2,5	2,5	0,3	1,0	4,0	2,7	2,6	0,3	1,0	4,3
2-Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar															
* a)Faaliyet Karı / Net Satışlar Oranı (%)	11,7	8,7	2,4	7,8	13,4	11,4	8,3	2,1	7,4	13,9	9,5	7,5	1,3	7,1	13,6
b)Brüt Satış Karı / Net Satışlar Oranı (%)	18,8	16,4	8,3	15,5	23,7	18,6	16,1	8,3	14,6	23,2	17,8	15,7	7,9	14,4	23,9
c)Net Kar / Net Satışlar oranı (%)	3,2	3,4	0,5	2,6	5,3	2,7	2,5	0,3	1,7	4,5	0,0	1,5	(1,5)	1,4	3,3
d)Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar Oranı (%)	81,2	83,6	76,3	84,5	91,7	81,4	83,9	76,6	85,4	91,8	82,2	84,3	76,1	85,6	92,1
e)Faaliyet Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	7,1	7,8	3,6	6,6	10,9	7,2	7,9	4,0	6,6	11,0	8,2	8,3	4,2	7,0	11,2
f)Faiz Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	7,6	7,3	1,7	4,9	11,4	9,4	9,0	2,1	6,6	13,9	12,2	10,1	2,9	7,5	15,9
3-Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar															
1-Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı															
a)Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Faiz Giderleri Oranı (%)	168,6	242,3	119,0	159,1	415,3	145,4	195,2	112,9	138,1	315,1	98,8	154,0	106,9	125,1	234,7
b)Net Kar ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	142,4	197,3	111,0	138,6	325,7	129,3	161,1	107,1	122,9	241,1	87,4	133,2	102,6	116,8	185,7

DB - TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİİ		STANDART ORANLAR TABLOSU										firma 837				
SQ, Sektör tablosundan hesaplanan oran																
Q, Sektördeki firmaların oranlarının aritmetik ortalaması																
Sektördeki firmaların %25' inin oranı Q1'e (Alt Karıl) eşit ya da küçüktür																
Sektördeki firmaların %50' sinin oranı Q2'ye (Medyan) eşit ya da küçüktür																
Sektördeki firmaların %75' inin oranı Q3'e (Üst Karıl) eşit ya da küçüktür																
		1998					1999					2000				
		SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3
A- LİKİDİTE ORANLARI																
* 1-Cari Oran (%)		110,5	127,7	92,7	113,0	158,9	104,7	127,8	93,3	114,0	163,1	109,4	127,4	96,0	114,4	164,4
* 2-Likidite (Asit Test) Oranı (%)		61,3	69,4	39,9	60,8	94,2	60,8	74,6	41,0	64,5	101,8	63,1	71,0	39,6	63,3	95,9
3-Nakit Oranı (%)		14,7	16,8	2,0	8,0	27,7	14,2	17,8	1,8	8,2	31,2	14,3	15,9	1,5	6,8	25,6
4-Stoklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)		41,1	43,6	26,7	42,2	58,5	38,2	39,9	24,2	38,8	53,7	39,5	42,4	26,3	42,3	56,6
* 5-Stoklar / Aktif Toplamı Oranı (%)		22,5	29,2	14,5	25,7	41,0	21,2	27,9	14,5	24,3	37,9	23,1	30,3	16,0	27,9	42,1
6-Stok Bağımlılık Oranı (%)		187,7	194,1	104,1	162,6	282,0	214,5	205,7	105,7	167,4	312,0	198,2	191,0	103,0	157,0	284,8
7-Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)		41,8	39,6	24,9	38,8	53,2	43,7	42,3	27,4	40,6	56,8	44,4	41,2	24,4	39,5	56,5
* 8-Kısa Vadeli Alacaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)		22,8	26,4	14,0	23,5	35,8	24,3	28,7	15,4	25,7	39,6	25,9	28,4	14,5	25,4	39,5
B- FINANSAL YAPI ORANLARI																
1-Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl Oranı (%)		66,3	65,3	49,6	67,1	82,5	70,8	66,7	50,4	68,7	84,2	70,7	66,0	51,9	67,4	83,8
* 2-Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)		33,7	36,9	19,5	33,9	52,2	29,2	36,9	19,0	33,6	51,1	29,3	37,2	20,0	34,1	50,3
3-Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)		50,8	71,0	24,3	48,3	109,0	41,3	70,4	23,4	46,3	104,4	41,4	69,6	24,9	48,2	101,4
* 4-Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top. Oranı (%)		49,4	56,6	36,5	56,0	78,0	53,0	59,1	37,3	59,3	79,3	53,4	58,8	37,2	60,7	79,3
* 5-Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top.Oranı (%)		16,9	16,9	2,7	13,1	27,0	17,8	16,8	2,6	11,5	27,2	17,4	15,1	2,9	9,7	24,7
6-Uzun Vadeli Yab. Kaynaklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)		33,4	30,7	6,8	25,3	49,2	37,8	30,7	6,5	24,2	48,8	37,3	29,1	8,3	22,0	44,9
7-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Öz Kaynaklar Oranı (%)		109,5	88,5	38,2	70,5	127,5	124,3	77,6	32,9	61,4	114,4	118,5	72,9	35,1	59,9	106,5
8-Maddi Duran Varlıkl. (Net) / Uzun Vad. Yab. Kaynaklar Or. (%)		218,3	403,3	145,1	225,8	802,1	204,5	389,2	120,4	220,8	783,0	199,4	405,3	120,4	230,7	759,9
9-Duran Varlıklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)		68,4	61,8	19,0	45,4	92,1	62,8	53,0	16,8	40,6	79,0	58,8	53,2	15,7	38,0	78,0
10-Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar Oranı (%)		134,8	104,9	49,2	83,6	146,3	152,2	92,6	44,5	72,2	133,3	142,3	87,0	42,7	70,9	124,4
11-Duran varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)		89,8	79,1	42,4	70,7	107,0	94,6	74,9	39,9	64,3	102,7	89,2	72,2	39,5	62,2	100,2
12-Kısa Vad. Yabancı Kaynakl. / Yabancı Kaynakl. Top. Or. (%)		74,5	86,3	76,6	99,7	100,0	74,9	88,2	80,5	100,0	100,0	75,4	89,5	82,5	100,0	100,0
13-Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)		36,3	32,6	15,1	31,6	47,8	38,7	32,4	16,4	29,7	46,8	35,7	32,4	14,1	30,8	47,7
14-Kısa Vad. Banka Kredileri / Kısa Vad. Yabancı Kaynakl. Or. (%)		51,1	43,9	22,2	45,2	65,5	50,1	42,4	24,1	42,9	60,6	45,6	42,8	22,1	45,3	62,4
15-Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)		54,7	46,3	24,1	48,3	68,2	54,6	45,0	25,6	45,7	63,9	50,4	45,1	24,9	48,1	64,4
16-Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı oranı (%)		54,6	66,4	50,0	69,8	85,9	55,5	68,8	55,3	72,2	86,6	58,4	70,0	57,2	73,3	88,0
* 17-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Aktif Toplamı Oranı (%)		36,9	29,4	10,8	25,6	44,2	36,3	26,8	9,0	22,6	39,7	34,7	25,9	8,9	22,2	38,2

DB - TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİİ		STANDART ORANLAR TABLOSU					firma 837									
SQ, Sektör tablosundan hesaplanan oran																
Q, Sektördeki firmaların oranlarının aritmetik ortalaması																
Sektördeki firmaların %25' inin oranı Q1'e (Alt Kartil) eşit ya da küçüktür																
Sektördeki firmaların %50 'sinin oranı Q2'ye (Medyan) eşit ya da küçüktür																
Sektördeki firmaların %75' inin oranı Q3'e (Üst Kartil) eşit ya da küçüktür																
		1998					1999					2000				
		SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3
C- DEVİR HIZLARI																
* 1-Stok Devir Hızı (Kez)		0,0	6,3	3,1	4,9	8,8	4,1	6,3	3,1	5,0	9,1	4,4	6,3	3,1	4,5	9,0
* 2-Alacak Devir Hızı (Kez)		4,8	7,2	3,8	5,8	10,2	4,5	6,6	3,7	5,4	8,9	4,4	6,8	3,9	5,7	9,3
3-Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)		1,8	2,3	1,5	2,0	2,9	1,6	2,1	1,4	1,9	2,7	1,7	2,1	1,4	1,9	2,7
4-Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)		18,6	11,8	3,6	7,0	18,7	36,2	9,8	3,3	6,2	16,4	19,3	10,2	3,6	6,1	16,9
5-Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)		2,6	9,6	2,4	4,7	16,5	2,5	10,3	2,7	5,1	18,6	2,8	11,6	2,9	5,4	19,8
6-Duran Varlık Devir Hızı (Kez)		2,1	7,2	2,1	4,1	11,9	2,0	8,3	2,3	4,5	13,4	2,3	8,6	2,6	4,7	14,2
* 7-Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)		2,9	5,7	1,9	3,7	8,6	3,1	5,6	2,1	3,8	8,5	3,3	5,6	2,1	3,9	8,2
* 8-Aktif Devir Hızı (Kez)		1,0	1,5	0,8	1,3	2,0	0,9	1,4	0,8	1,3	1,9	1,0	1,5	0,9	1,3	1,9
D- KARLILIK ORANLARI																
1-Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar																
a)Net Kar / Öz Kaynaklar Oranı (%)		0,0	9,1	0,3	7,0	17,6	0,0	10,3	0,3	7,3	21,7	0,0	9,9	0,3	7,5	18,7
* b)Vergi Öncesi Kar / Öz Kaynaklar Oranı (%)		0,0	13,5	0,9	9,7	26,0	0,0	14,5	0,7	9,7	27,8	0,0	13,0	0,8	9,1	24,3
c)Faiz ve Vergi Öncesi Kar /Pasif T.Oranı (%)		11,1	17,0	6,5	14,1	25,4	11,1	16,0	6,6	14,3	22,9	7,1	11,8	5,0	10,3	16,9
d)Net Kar / Aktif Toplamı Oranı (%)		0,0	2,1	(1,2)	1,9	5,4	0,0	2,3	(2,3)	2,1	5,8	0,0	2,1	(1,3)	2,0	5,2
e)Faal Karı / Faal Gerçekleştirilmesinde Kul.Varlık Or.(%)		9,3	11,2	1,6	9,5	20,2	7,7	9,9	1,3	9,1	18,2	5,5	7,0	0,7	6,5	13,4
f)Birikmeli (Kümülatif) Karlılık Oranı (%)		2,5	2,7	0,3	1,0	4,4	2,6	2,8	0,3	1,0	4,7	3,0	3,2	0,3	1,1	5,2
2-Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar																
* a)Faaliyet Karı / Net Satışlar Oranı (%)		8,9	7,5	1,4	6,9	13,4	7,9	6,9	1,3	6,5	12,5	5,4	5,2	0,6	4,9	9,3
b)Brüt Satış Karı / Net Satışlar Oranı (%)		16,6	15,3	7,7	14,3	23,8	16,8	15,9	8,4	15,3	23,8	14,4	14,3	7,5	13,4	20,4
c)Net Kar / Net Satışlar oranı (%)		0,0	1,6	(1,2)	1,5	3,5	0,0	1,5	(2,0)	1,6	3,9	0,0	1,6	(1,0)	1,5	3,8
d)Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar Oranı (%)		83,4	84,7	76,3	85,8	92,4	83,2	84,1	76,3	84,8	91,6	85,6	85,7	79,7	86,6	92,5
e)Faaliyet Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)		7,7	8,0	4,3	6,9	10,9	8,9	9,3	4,9	7,9	12,9	9,0	9,3	5,1	8,1	12,8
f)Faiz Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)		11,9	9,8	2,8	7,4	15,4	15,7	10,6	2,8	7,2	17,3	9,1	6,3	1,8	4,5	9,8
3-Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar																
1-Faiz Ödeme (Karşıtama) Oranı																
a)Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Faiz Giderleri Oranı (%)		96,7	155,2	107,2	128,1	236,0	77,4	159,7	104,5	126,4	249,7	79,9	209,5	109,2	146,9	325,0
b)Net Kar ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)		85,7	135,2	103,2	117,8	187,3	71,2	142,7	101,8	119,3	213,1	70,0	180,3	104,7	133,1	277,2

DB - TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİİ	STANDART ORANLAR TABLOSU														
SQ. Sektör tablosundan hesaplanan oran															
Q. Sektördeki firmaların oranlarının aritmetik ortalaması															
Sektördeki firmaların %25' inin oranı Q1'e (Alt Kartil) eşit ya da küçüktür															
Sektördeki firmaların %50 'sinin oranı Q2'ye (Medyan) eşit ya da küçüktür															
Sektördeki firmaların %75' inin oranı Q3'e (Üst Kartil) eşit ya da küçüktür															
	2000					2001					2002				
	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3
A- LİKİDİTE ORANLARI															
* 1-Cari Oran (%)	112,2	132,5	97,8	116,6	169,7	112,1	143,1	101,0	122,9	187,6	122,2	149,9	101,9	127,6	201,0
* 2-Likidite (Asit Test) Oranı (%)	63,7	73,0	42,3	66,1	95,7	66,4	86,0	44,8	71,7	116,4	69,4	84,1	45,8	69,0	116,6
* 3-Nakit Oranı (%)	14,7	16,6	1,6	7,2	28,2	12,9	16,2	1,6	6,5	28,1	13,3	16,4	1,8	7,0	28,9
4-Stoklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	40,6	42,7	26,8	42,5	57,2	38,2	40,3	24,1	37,3	55,5	40,6	42,0	26,7	40,7	56,6
* 5-Stoklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	23,7	30,2	16,3	28,1	41,7	21,8	28,9	14,7	25,6	40,3	22,2	29,2	15,3	26,1	40,4
6-Stok Bağımlılık Oranı (%)	187,4	183,3	96,9	157,8	266,5	203,6	201,6	98,2	163,7	307,7	175,0	177,5	81,4	151,2	272,4
7-Kısa Vadeli Alacaklar / Dönen Varlıklar Oranı (%)	43,6	40,6	24,8	38,5	55,2	47,6	44,4	28,6	43,0	60,2	45,8	42,7	27,5	41,5	56,9
* 8-Kısa Vadeli Alacaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	25,4	28,2	14,9	25,2	39,2	27,2	31,7	17,9	29,2	44,2	25,1	29,3	16,5	26,0	40,5
B- FİNANSAL YAPI ORANLARI															
1-Yabancı Kaynaklar Toplamı / Aktif Topl. Oranı (%)	68,8	64,9	50,3	65,9	82,6	70,9	64,8	47,0	64,8	84,4	66,1	61,9	43,4	61,8	81,6
* 2-Öz Kaynaklar / Aktif Toplamı Oranı (%)	31,2	37,5	20,1	35,1	52,5	29,1	39,9	21,4	37,1	55,5	33,9	42,5	23,9	40,3	58,9
3-Öz Kaynaklar / Yabancı Kaynaklar Top. Oranı (%)	45,4	73,2	25,2	51,7	110,4	41,1	79,6	27,1	55,0	124,6	51,2	94,1	31,5	62,9	143,2
* 4-Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top.Oranı (%)	52,1	57,5	35,6	58,1	78,1	51,0	55,9	35,2	56,3	76,3	44,9	52,5	30,3	50,7	72,8
* 5-Uzun Vadeli Yabancı Kaynaklar / Pasif Top.Oranı (%)	16,7	15,8	3,0	10,0	24,9	19,9	18,2	2,7	10,6	27,0	21,2	19,7	3,6	13,6	31,0
6-Uzun Vadeli Yab. Kaynaklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)	34,8	29,3	8,3	22,9	44,8	40,6	32,5	6,9	24,7	53,1	38,5	32,0	8,3	25,4	50,8
7-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Öz Kaynaklar Oranı (%)	114,1	75,5	35,4	60,9	107,8	119,3	65,2	26,1	53,5	92,1	110,5	68,3	28,0	55,4	97,9
8-Maddi Duran Varlıkl.(Net) / Uzun Vad. Yab. Kaynaklar Or. (%)	213,7	381,8	131,6	225,8	798,6	174,8	363,7	101,3	185,4	799,2	176,4	365,0	106,7	184,9	739,3
9-Duran Varlıklar / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	60,5	55,5	16,5	40,0	82,2	60,5	51,1	13,9	36,2	78,2	68,3	60,5	17,2	45,3	90,5
10-Duran Varlıklar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	133,1	88,2	42,3	71,8	125,3	147,1	76,8	32,8	62,5	107,8	133,3	79,3	39,2	66,3	115,0
11-Duran varlıklar / Devamlı Sermaye Oranı (%)	86,8	72,4	38,8	62,2	98,2	87,4	62,8	29,6	55,7	89,1	81,9	64,7	35,3	57,4	89,7
12-Kısa Vad. Yabancı Kaynakl./ Yabancı Kaynakl. Top.Or. (%)	75,7	89,5	82,4	100,0	100,0	71,9	88,4	80,7	100,0	100,0	67,9	85,5	76,1	100,0	100,0
13-Banka Kredileri / Aktif Toplamı Oranı (%)	34,3	30,2	13,2	28,2	45,0	35,5	27,7	7,6	23,2	41,7	31,7	28,4	11,5	24,1	42,6
14-Kısa Vad. Banka Kredileri / Kısa Vad. Yabancı Kaynakl.Or. (%)	44,4	40,9	19,2	43,2	61,3	41,8	33,6	9,8	31,9	53,3	37,7	37,0	15,1	35,5	56,1
15-Banka Kredileri / Yabancı Kaynaklar Toplamı Oranı (%)	49,9	43,8	23,7	45,6	64,1	50,2	38,0	13,9	38,4	58,5	47,9	41,9	21,0	42,2	61,7
16-Dönen Varlıklar / Aktif Toplamı oranı (%)	58,4	69,9	56,6	73,8	87,9	57,1	71,4	57,7	76,1	89,5	54,9	68,6	53,4	72,4	87,8
* 17-Maddi Duran Varlıklar (Net) / Aktif Toplamı Oranı (%)	35,7	26,9	9,5	22,9	39,6	34,8	25,0	7,8	19,9	37,1	37,5	27,3	8,9	22,9	41,5

DB - TEKSTİL VE TEKSTİL ÜRÜNLERİ SANAYİİ
STANDART ORANLAR TABLOSU

S2. Sektör tablosundan hesaplanan oran Q. Sektördeki firmaların oranlarının aritmetik ortalaması Sektördeki firmaların %25' inin oranı Q1'e (Alt Kartıl) eşit ya da küçüktür Sektördeki firmaların %50'sinin oranı Q2'ye (Orta Kartıl) eşit ya da küçüktür Sektördeki firmaların %75' inin oranı Q3'e (Üst Kartıl) eşit ya da küçüktür	2000				2001				2002						
	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3	SQ	Q	Q1	Q2	Q3
		0,0	6,6	3,2	5,1	9,5	4,7	7,3	3,2	5,5	10,0	4,7	6,9	3,2	5,3
C- DEVİR HIZLARI															
* 1-Sok Devir Hızı (Kez)	4,4	6,8	4,0	5,8	9,1	4,6	6,4	3,8	5,5	8,7	4,9	6,4	3,8	5,5	8,8
* 2-Alacak Devir Hızı (Kez)	1,7	2,2	1,4	2,0	2,8	1,9	2,3	1,6	2,2	3,0	2,0	2,3	1,5	2,2	2,9
3-Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	15,6	10,6	3,6	6,2	17,2	17,6	10,5	3,6	6,6	17,1	10,7	8,9	3,3	5,6	14,3
4-Net Çalışma Sermayesi Devir Hızı (Kez)	2,8	11,6	2,9	5,4	19,3	3,1	14,4	3,4	7,0	26,2	2,9	13,1	2,8	5,3	23,6
5-Maddi Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	2,4	8,8	2,6	4,8	14,4	2,5	11,6	3,1	6,0	18,8	2,4	8,9	2,4	4,7	14,7
6-Duran Varlık Devir Hızı (Kez)	3,2	5,6	2,2	3,8	8,2	3,7	5,9	2,4	4,0	8,4	3,2	4,9	2,1	3,4	7,0
* 7-Öz Kaynaklar Devir Hızı (Kez)	1,0	1,5	0,9	1,3	1,9	1,1	1,6	1,0	1,5	2,1	1,1	1,6	0,9	1,4	2,0
* 8-Aktif Devir Hızı (Kez)															
D- KARLILIK ORANLARI															
1-Kar ile Sermaye Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar															
a)Net Kar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	0,0	10,7	0,6	8,0	19,3	0,0	14,9	0,3	11,2	28,5	3,3	12,6	1,4	9,7	22,6
b)Vergi Öncesi Kar / Öz Kaynaklar Oranı (%)	0,0	14,5	1,4	10,2	25,6	0,0	22,1	0,8	16,3	38,0	7,6	17,1	2,1	13,0	30,7
c)Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Pasif T Oranı (%)	7,3	11,8	4,8	10,5	16,8	19,4	24,8	10,0	22,0	35,8	12,4	15,5	6,3	13,2	21,7
d)Net Kar / Aktif Toplamı Oranı (%)	0,0	2,5	(0,1)	2,2	5,6	0,0	3,7	(1,5)	2,8	9,1	1,1	3,9	0,0	2,7	8,0
e)Faiz/Kar / Faiz Gerçekleştirilmesinde Kul Varlık Or (%)	5,7	7,3	0,9	6,7	13,7	17,1	19,3	4,4	17,3	30,8	10,4	11,4	2,6	9,9	18,1
f)Birikmeli (Kümülatif) Karlılık Oranı (%)	2,9	3,0	0,2	1,0	5,0	2,7	2,3	0,2	0,8	3,9	3,0	2,0	0,2	0,8	3,4
2-Kar ile Satışlar Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar															
a)Faaliyet Karı / Net Satışlar Oranı (%)	5,5	5,2	0,8	5,0	9,3	14,7	11,8	3,9	11,7	18,5	9,1	7,5	2,3	6,9	11,9
b)Brüt Satış Karı / Net Satışlar Oranı (%)	14,4	14,1	7,9	13,2	20,1	22,5	20,6	12,6	20,4	29,3	17,6	16,7	9,0	16,3	23,1
c)Net Kar / Net Satışlar Oranı (%)	0,0	1,9	(0,0)	1,6	3,9	0,0	2,3	(1,3)	2,0	5,3	1,0	2,7	0,1	2,0	5,0
d)Satılan Malın Maliyeti / Net Satışlar Oranı (%)	85,6	85,9	79,9	86,9	92,1	77,5	79,4	70,8	79,6	87,4	82,4	83,3	77,0	83,7	91,0
e)Faaliyet Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	8,9	9,0	5,0	7,9	12,1	7,8	8,7	4,6	7,6	12,1	8,5	9,1	4,9	8,0	12,6
f)Faiz Giderleri / Net Satışlar Oranı (%)	8,1	5,6	1,6	4,1	8,5	20,0	14,1	3,1	9,7	22,2	9,2	6,2	1,6	4,0	10,1
3-Kar ile Finansal Yüküm. Arasındaki İlişkileri Gösteren Oranlar															
1-Faiz Ödeme (Karşılama) Oranı															
a)Faiz ve Vergi Öncesi Kar / Faiz Giderleri Oranı (%)	91,3	227,2	114,5	154,7	348,5	89,3	168,2	102,1	121,1	271,8	126,0	246,0	114,7	151,4	407,1
b)Net Kar ve Faiz Giderleri / Faiz Giderleri Oranı (%)	79,9	186,8	109,6	136,9	283,2	82,4	148,7	100,9	113,8	229,3	111,3	210,3	109,1	139,2	340,6

Trend Analysis for Cari Oran
Linear Trend Model (Doğrusal)

Data Cari Oran
Length 12
NMissing 0

Fitted Trend Equation

$$Y_t = 1,69005 - 0,00648424 * t$$

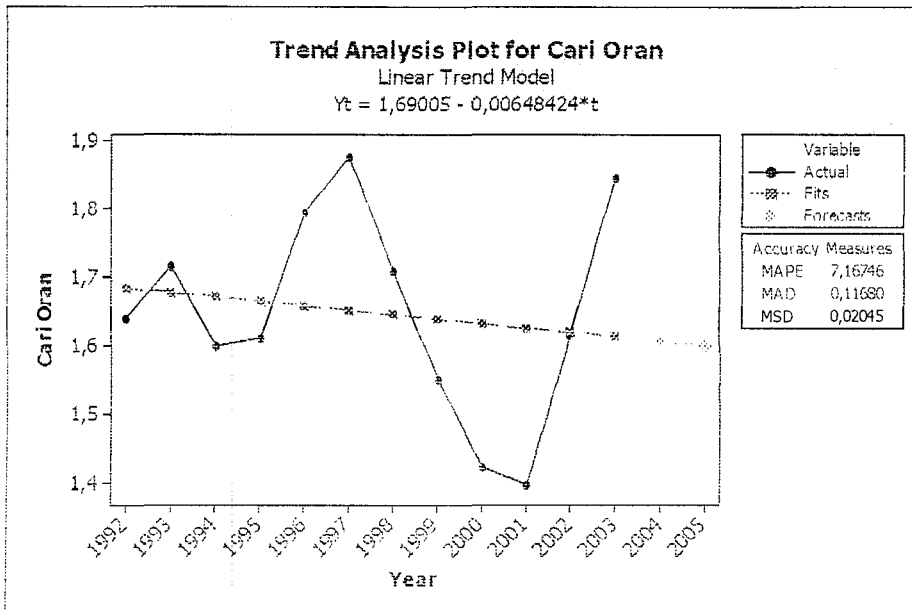
Accuracy Measures

MAPE 7,16746
MAD 0,11680
MSD 0,02045

Time	Cari Oran	Trend	Detrend
1992	1,63744	1,68356	-0,046118
1993	1,71516	1,67708	0,038083
1994	1,59818	1,67059	-0,072414
1995	1,61095	1,66411	-0,053162
1996	1,79598	1,65763	0,138358
1997	1,87790	1,65114	0,226754
1998	1,70763	1,64466	0,062969
1999	1,55066	1,63817	-0,087518
2000	1,42176	1,63169	-0,209929
2001	1,39632	1,62520	-0,228890
2002	1,61597	1,61872	-0,002750
2003	1,84685	1,61224	0,234617

Period Forecast

2004 1,60575
2005 1,59927



Trend Analysis for Cari Oran
Growth Curve Model (Üstel)

Data Cari Oran
Length 12
NMissing 0

Fitted Trend Equation

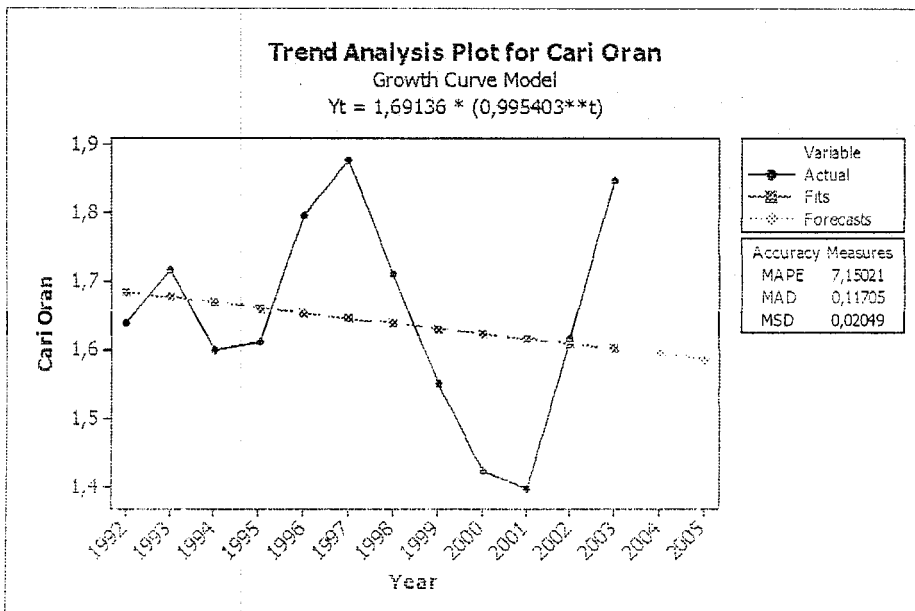
$$Y_t = 1,69136 * (0,995403^{**t})$$

Accuracy Measures

MAPE 7,15021
MAD 0,11705
MSD 0,02049

Time	Cari Oran	Trend	Detrend
1992	1,63744	1,68358	-0,046138
1993	1,71516	1,67584	0,039319
1994	1,59818	1,66814	-0,069958
1995	1,61095	1,66047	-0,049522
1996	1,79598	1,65284	0,143148
1997	1,87790	1,64524	0,232658
1998	1,70763	1,63767	0,069952
1999	1,55066	1,63015	-0,079490
2000	1,42176	1,62265	-0,200891
2001	1,39632	1,61519	-0,218876
2002	1,61597	1,60777	0,008205
2003	1,84685	1,60037	0,246479

Period Forecast
2004 1,59302
2005 1,58569



Trend Analysis for Cari Oran
 Quadratic Trend Model (Parabolik)

Data Cari Oran
 Length 12
 NMissing 0

Fitted Trend Equation

$$Y_t = 1,71889 - 0,0188457*t + 0,000950881*t**2$$

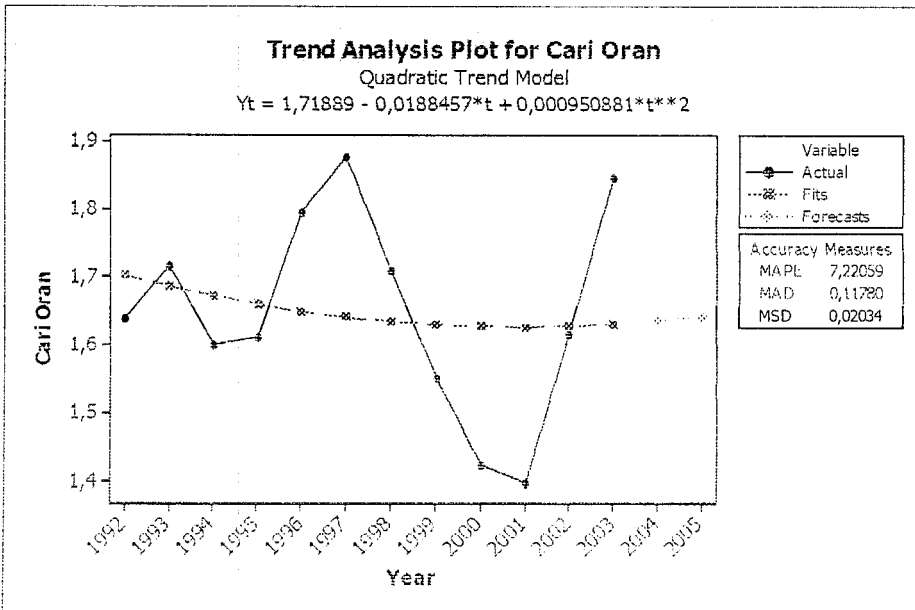
Accuracy Measures

MAPE 7,22059
 MAD 0,11780
 MSD 0,02034

Time	Cari Oran	Trend	Detrend
1992	1,63744	1,70100	-0,063551
1993	1,71516	1,68500	0,030159
1994	1,59818	1,67091	-0,072731
1995	1,61095	1,65872	-0,047773
1996	1,79598	1,64843	0,147550
1997	1,87790	1,64005	0,237848
1998	1,70763	1,63356	0,074062
1999	1,55066	1,62898	-0,078326
2000	1,42176	1,62630	-0,204541
2001	1,39632	1,62552	-0,229207
2002	1,61597	1,62664	-0,010674
2003	1,84685	1,62967	0,217184

Period Forecast

2004 1,63460
 2005 1,64142



KAYNAKÇA

KİTAPLAR

- Akal, Zühal. **İşletmelerde Performans Ölçüm ve Denetimi – Çok Yönlü Performans Göstergeleri**, Ankara: MPM.2002.
- Akdoğan Nalan. ve Nejat Tenker, **Finansal Tablolar ve Mali Analiz Teknikleri**. 6. Basım, Ankara 1998.
- Akgüç, Öztin. **Mali Tablolar Analizi**. 10. Basım, İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık, 2002.
- Akmut, Özdemir, Ramazan Aktaş, Soner Binay. **Öngörü Teknikleri ve Finans Uygulamaları**. Ankara :Ankara Üniv. SBF. 1999.
- Aktaş, Ramazan. **Mali Başarısızlık (İşletme Riski) Tahmin Modelleri**. 2.Basım Ankara:Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1997.
- Arıcı, Hüsnü. **İstatistik Yöntemler ve Uygulamalar**. Ankara: 1997.
- Aydınlı, İbrahim **Türk Bankacılık Sistemi Piyasa Yapısı 1991-1994**. Ankara: SPK Yayın No:40, 1996.
- ABD Hazine Bakanlığı. **Performance Measurement Guide 1993. [Performans Ölçüm Rehberi]** Çeviren: Hülya Demirkaya. Ankara:T.C.Sayıştay, Şubat 2000.
- Avustralya Sayıştayı. **Better Practice Principles For Performance Information [Performans Bilgisine Yönelik İyi Uygulama Prensipleri]** (Avustralya Sayıştayı www.anao.gov.au.) Çeviren: Safiye Kaya, Cem Suat Aral Ankara: T.C.Sayıştay, Ekim 2000.
- Bain, Joe S. **Industrial Organization**. Second Printing, New York: John Wiley & Sons, Inc., 1962.

- Bowerman, Bruce L. and Richard T. O'Connell. **Freacasting Time Series Described by trend and Irregular Components.** Duxbury 1979.
- Box, George E.P. ve Gwilym M. Jenkins. **Time Series Analysis Forecasting and Control.** San Francisco: Holden Day Inc., 1976.
- Brealey, Richard A., Stewart C.Myers, Alan J.Marcus, **İşletme Finansının Temelleri** (Çeviren: Ünal Bozkurt, Türkân Arıkan, Hatice Doğukanlı, 2.Basım, İstanbul: Literatür yayıncılık, 1999
- Çetiner, Ertuğrul. **İşletmelerde Mali Analiz.** 3.Basım.Ankara:Gazi Kitabevi, 2000.
- Çömlekçi, Necla. **Temel İstatistik: İlke ve Teknikleri.** 3.Basım. İstanbul:Bilim Teknik Yayınları, 1998.
- Çömlekçi, F. Çömlekçi, Sabri Bektöre, Halim Sözbilir. **Mali Tablolar Analizi.** Eskişehir: Birlik Ofset Yayıncılık, 1995
- Doğan, Abdullah. **Tekstil, Kağıt, Demir-Çelik ve Çimento Sanayiinin Ekonomik, Mali ve Yeterlilik Durumunun Standart Oranlarla İzlenmesi.** Ankara : Milli Prodüktivite Merkezi, 1988.
- DPT. **Ekonomik ve Sosyal Sektörlerdeki Gelişmeler.** 8. 5 Yıllık Kalkınma Planı 2002 Yılı Programı Destek Çalışmaları, Ankara: DPT; 2002
- DPT. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, **Tekstil ve Giyim Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu.** Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı; 2001.
- Erdal, Güven. **Türkiye AB Gümrük Birliği Görüşler-Değerlendirmeler.** İstanbul:Turkab AB Türkiye İşbirliği Derneği, Temmuz 2002.
- Eşkinat, Rana **Türkiye İmalat Sanayi Piyasalarının Analizi: Yoğunlaşma ve Kârlılığın Değerlendirmesi.** Eskişehir:Anadolu Üniversitesi,1989.
- Göçmençelebi, Kemal. **İstatistik Metodları.** Ankara:1976.
- Hawkins, F. David Hawkins, **Corporate Financial Reporting and Analysis** Second Edition, Illinois : Dow Jones-Irwin,1986.

- Holmes, Geoffrey Alan Sugden **Interpreting Company Reports and Accounts**, Third Edition, Cambridge: Woodhead-faulkner Ltd. 1986,
- Hoskin, E. Robert. **Financial Accounting**, New York: second edition, John Wiley-Sons Inc. 1997.
- Icrowder, Thorp **The Structure of Industry**. Washington, 1941, Part V.
- Kayım, Halil. **İstatistiksel Ön tahmin Yöntemleri**. Ankara: Hacettepe.Ünv..İİBF, 1985.
- Koç Yalkın, Yüksel. **19 Sektöre İlişkin Standart Mali Analiz Oranları**. (1983-1987), Yargı Yayınları Ankara, 1989.
- Korum, Uğur. **İstatistiğe Giriş**. Ankara: AÜ. SBF. 1981.
- Lev, Brruch. **Financial Statement Analysis**, New Jersey: Prentice-Hall Inc. 1974.
- Linda, Remo Linda, **Methodology of Concentration Analysis Applied to the Study of Industries and Markets** Brussels: Commission of the E:C:, 1976.
- Makridakis, Sypros ve Steven C.Whellwright, **Interactive Forecasting Univariate and Multi variate Methods**. Sanfrancisco: Holden- Day Inc., second edition, 1978.
- Meriç, Gülser. **Farklı Sanayi Dallarındaki İşletmelerin Finansal Karakteristiklerinin Karşılaştırılması** Ankara : Hacettepe Üniversitesi, İİBF, 1985.
- Needham, Davis, **Performance of industrial Structure, Conduct and Performance**. New York: St. Martins, 1978.
- Newbold, Paul. **İşletme ve İktisat için İstatistik**, Çeviren: Ümit Şenesen, İstanbul: Literatür,2000
- Önder ,Uğur ve diğerleri. **Tekstil ve Hazır Giyim Sektör Araştırması**. Ankara 2001,

<http://www.kobinet.org.tr/hizmetler/bilgibankasi/ekonomi/sektorraporSTB/STB-Tekstil.pdf>, 04.04.2002

- Özmen, Ahmet, Ali Fuat Yüzer vd."Zaman Serileri Çözümlemesi", **İstatistik**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, 2003.
- Özmen, Ahmet. **Zaman Sersisi Analizinde Box Jenkins Yöntemi ve Banka Mevduat Tahmininde Uygulama Denemesi**. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, 1986.
- Özdemir, Hülya. **GATT Sistemi Kapsamında Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Dış Ticaretinin Değerlendirilmesi**. (İzmir: İzmir Ticaret Odası) 1997.
- Scherer, F. M. **Industrial Market Structure and Economic Performance**, Second Printing, Chicago:Rond Mc Nally College Publishing Company, 1980.
- Serper, Özer. **Uygulamalı İstatistik**. 4.Basım Bursa: Ezgi Kitabevi, 2000.
- Sink, PhD. P.E.Scott D. **Productivity Management: Planning Measurement and Evaluation, Control and Improvement**, U.S.A. 1985.
- Sink, Scoott, Thomas Tuttle. **Planning and Measurement in your Organization of the Future**, Industrial Engineering and Management Press, Georgia, 1989.
- Şahinalp, Bülent. **Türk Amerikan Ekonomik ve Ticari İlişkilerinin Analizi ve Geleceğe Yönelik Öneriler**. İstanbul:TUSİAD.Aralık 2002.
- Tekeli, İlhan ve diğerleri. **Türkiye'de Sanayi Kesiminde Yoğunlaşma** Ankara: 1981.
- Terence C. Mills, **The Econometric Modelling Financial Time Series**, Combridge: 1994.
- Utton, M.A. and A.D. Morgan, **Concentration and Foreign Trade**, Great Britain: Cambridge University Press, 1983.
- Uytun, Efser. **Pamuklu Tekstil Sektörü**, İstanbul: İMKB Sektör Araştırmaları Serisi:2. Ekim 1995.

Whellwright, Steven C. ve Sypros Makridakis. **Forecasting Methods for Managment** New York John wiley and Sons Inc, 1973.

Yelken, Nurettin. **Pamuklu Tekstil Endüstrisinde Birim Maliyetlerin Kalkülasyonu.** İzmir: Memleket. 1987.

Yıldırım, Kemal ve Rana Eşkinat, **Endüstriyel Ekonomi** Eskişehir: 1994.

DERGİLER

Adelman M.A. "The Measurement of Industrial Concentration", **Reading in Industrial Organization and Public Policy**, Editors R.b. Heflebower, G.B. Stoking, 1958.

Atılgan, Turan "Türk Tekstil Sektörünün Fırsat ve Riskleri", **Tekstil İşveren Dergisi**. Sayı no: 261, Eylül 2001.
<http://www.tekstilisveren.org.tr/dergi/eylul/eylul.html> (01.04.2003).

Bain J.S. "Relation of Prafit Rates to Industrial Industry Concentration: American Manufacturing 1936-1940," **Quarterly Journal of Economics** May 1951.

Eruygur Ozan ve Diğerleri, "Tekstil ve Hazır Giyim Sanayilerinde Uluslararası Rekabet", **İktisat İşletme ve Finans Dergisi**, Sayı 217, Nisan 2004.

Gülerman, Adnan. "Türk Ekonomisinde Tekstil",
<http://www.tekstilisveren.org.tr/dergi/agustos/arastirma.html>, 04.04.2003

Newbold, Paul. "The principles of the Box-jenkins Approach", **Opetational research Quarterly**, Vol. 26, No:2, June-1975

Oğuz, Binhan. "Tunus Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü," **Tekstil İşveren**, Sayı no 265, Ocak 2002.

Öktem, Zübeyde. "Tekstil Sektöründe Standartlar ve Ekolojik Gelişmeler," **Dış Ticaret Dergisi**. Sayı no: 22, Temmuz 2001.
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/tem2001/tekstil.htm> , (27.03.2003).

Özen, Adem. "Tekstil Sektörü," **Yatırım Dünyası**. Sayı no: 27, Ekim 2002.

Özhan Dedeoğlu, Ayla. "Uluslararası Pazarlarda ISO 14000 Çevre Standartları," **Pazarlama Dünyası**. Yıl=11, Sayı=65, Eylül-Ekim 1997.

Özmen, Ahmet "Zaman Serilerinde Tutarlı Kestirimler için İstatistiksel Yöntem Uyarlaması", **Anadolu Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Dergisi** Kasım 1988, Cilt: 1, Sayı: 1

Tarakçioğlu, Işık "Türk ve Dünya Tekstili", **Tekstil İşveren Dergisi**, Aralık 2002, <http://www.tekstilisveren.org.tr/dergi/2002/aralik/34.html>

Tarakçioğlu Işık "Pakistan'a Tanınan Haklar Sektörü Çileden Çıkardı," **Tekstil İşveren**, Sayı:262, Ekim 2001.

Usta, Esin. "Gümrük Birliği ve Dış Ticaret Rejimi", **Hedef**, Özel Ek Ocak, 1996.

Bahadır, Necat. "Tekstil ve Hazır Giyim Sektörüne Ait Verilerin Gümrük Birliğinin Öncesi ve Sonrası Açısından İncelenmesi"; <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/OCAK2001/tekstil.htm>

DİĞER KAYNAKLAR

Demir, Musa. "2005 Sonrası Dünya Testil Sektörü Asya ve Çin," <http://www.itkip.org.tr/res800/DısTicaretBilgileri/raporlar/default.htm>, Aralık 2002. s.80

DİE, <http://www.die.gov.tr>

DİE, "Yoğunlaşma haber bülteni," <http://www.die.gov.tr>. 10.03.2003

Eren, İlker "Uluslararası Rekabet ve Türk Tekstil Sektörü". Yayınlanmamış Doktora tezi, İstanbul Üniv, 2000.

İnceler, Halime. <http://www.biltek.tubitak.gov.tr/dergi/97/ekim/teknoloji.html#2>

[İTKİB], **Halı sektörünün 2002 yılı İhracat Performans Değerlendirmesi**, <http://www.itkib.org.tr/res800/DısTicaretBilgileri/raporlar/defaulthtm>

[İTKİB] "İhracat İşlemlerinde Yaşanan Sorunlar" www.itkib.org.tr/DısTicaretBilgileri/raporlar (20.01.2003)

İTKİB, “**Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Anlaşmaları,**”

<http://www.itkib.org.tr/res800/Disliskiler/DunyaTicaretOrgutuAnlasmalari.htm> (28.09.2003)

İTKİB, “**Tekstil ve Konfeksiyon Sektörlerinin 2002 Yıllık İhracat Performans**

Değerlendirmesi”, <http://www.itkib.org.tr/res800/DışTicaretBilgileri/raporlar/default.htm>, (20.01.2003)

James Brian Quinn, Jordan J. Baruch ve Karen Anne Zien; “ **İnnovation Explosion: Using Intellect and Software to Revolutionize Growth Strategies**” 1997, The Free Press (“Customer-Driven”İnnovation; Harvard Business Update, Temmuz 1998.

Sayıştay, “**Sayıştayın Performansının Ölçümüne İlişkin Öneraştırma**

Raporu,” <http://www.savistay.gov.tr/vayin/elek/elekicerik/sayperolc.pdf> (25.2.2003)

TBMM, “**Sektörün Önemi-Makro Politikalar ve Tekstil,**”

http://www.dayanikli.com/tbmm_calismalari/tekstilkonfraporuengenkurul2012001.htm, (28.09.2003)

TBMM Tekstil Komisyonu, “**Tekstil Sonuç Raporu 3. Bölüm 2. Kısım,**”

Ankara: TBMM. (www.tbmm.gov.tr/komisyon/tekstil) (07.10.2003)

TBMM Tekstil Komisyonu, “**Tekstil Sonuç Raporu 4. Bölüm ,**” Ankara: TBMM.

(www.tbmm.gov.tr/komisyon/tekstil) (07.10.2003)

TCMB “ **Tekstil ve Tekstil Ürünleri Sanayii Standart Oranlar Tablosu**”

www2.tcmb.gov.tr/seykor/index.htm

TSKB, “**Pamuklu Sektörde Kapasite Üretim İlişkisi,**

“<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalat/tekstil/olk666pdf>”

[TSKB] “ **Ocak 2001**”, <http://www.itkib.org.tr>

Tuncer Tokol, “**İşletmelerde Ürün Yenilikleri,**”

<http://iktisat.uludaq.edu.tr/dergi/1/tokol/tuncer.html>

Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, “**Hazır Giyim Alt Komisyon Raporu,**”

<http://ekutup.dpt.gov.tr/imalatsa/tekstil/olk565pdf>,

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), UNIDO Industrial Statistics Database 2003 at the 3-Digit Level of ISIC (International Standard industrial Classification) (Revision 2), <http://www.unido.org/doc/3474> (15.3.2004)

“Sıfır Hata ve Kalite Kontrol”

(<http://www.ytukvk.org.tr/arsiv/makaletop.php?makale=shata> 23.05.2004.