

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİNİN İŞLETME LOJİSTİĞİNE ETKİLERİ ÜZERİNE NİTEL BİR ARAŞTIRMA

A Qualitative Study On The Impacts Of Organized Industrial Zones On Business Logistics

Merve ÖZEÇ

Independent researcher, İzmir/ Türkiye

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0566-9689>

Dr. Serim PAKER

Dokuz Eylül Üniversitesi, Denizcilik Fakültesi, Denizcilik İşletmeleri Yönetimi, İzmir/ Türkiye

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8931-9039>

ÖZET

Bu çalışma birbirini tamamlayan ve birbirinin yan ürününü üreten işletmelerin bir arada olması sayesinde, işletmeler için kolektif verimliliği artıran, maliyetleri azaltan, karı maksimize etmede bir sanayileşme modeli olan Organize Sanayi Bölgelerinin, işletme lojistiği açısından incelenmesini içermektedir. Çalışma kapsamında organize sanayi bölgelerinde yer alan işletmelerde gerçekleşen lojistik aktivitelerin, bütünsel yönetim mantığının bir çıktısı olan işletme lojistiği çerçevesinde incelenmesi konusuna değinilmiştir. Çalışmanın amacı "Organize Sanayi Bölgesinde yer alan işletmelerin lojistik fonksiyonuna etkisi var mıdır?" sorusuna yanıt bulabilmektir ve bu makalenin ana kaynağını Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lojistik Yönetimi programında 22.07.2019 tarihinde sunulmuş ve kabul edilmiş olan "Organize Sanayi Bölgelerinin İşletme Lojistiğine Etkileri Üzerine Nitel Bir Araştırma" adlı yüksek lisans çalışması oluşturmaktadır. Müşteri hizmetleri yönetimi, talep tahminleme, sipariş işleme, stok yönetimi, malzeme aktarımı ve elleçleme, ambalajlama, tesis yeri seçimi, satın alma, tersine lojistik, taşımacılık yönetimi, depolamadan oluşan lojistik faaliyetler Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan işletmeler açısından incelenmiş ve organize sanayi bölgelerinin işletme lojistiği faaliyetlerini nasıl etkilediği açıklanmaya çalışılmıştır. Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan yedi işletme, işletme lojistiği çerçevesinde değerlendirilirken, organize sanayi bölgelerinin işletmelerdeki lojistik faaliyetlere etkisi açıklanmaya çalışılmış, bulgular betimsel ve içerik analizi yöntemleri ile incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Organize Sanayi Bölgesi, İşletme Lojistiği, Yer Karması, Nitel Araştırma, İçerik Analizi

ABSTRACT

This study explores Organized Industrial Zones, a business logistics industrialization model that increases collective efficiency for enterprises, reduces costs, and maximizes profits through the coexistence of enterprises that complement each other and produce each other's by-products. The subject of assessing logistics activities in firms located in organized industrial zones within the framework of business logistics, which is an output of the integrated management logic, has been mentioned within the scope of the study. The study seeks to answer the question, "Does being located in the Organized Industrial Zone have an effect on the logistics function of the enterprises?" The primary source of this study is a master's thesis titled "A Qualitative Research on the Effects of Organized Industrial Zones on Business Logistics." In terms of enterprises located in the Tire Organized Industrial Zone, logistics activities such as customer service management, demand forecasting, order processing, stock management, material transfer and handling, packaging, facility location selection, purchasing, reverse logistics, transportation management, and warehousing are analyzed and organized. The research attempts to explain the impact of industrial zones on corporate logistics activities. While seven firms in the Tire Organized Industrial Zone are being examined within the context of enterprise logistics, the question "what effect does being located in the Tire Organized Industrial Zone have on the logistics activities carried out in enterprises?" was attempted to be presented, and the findings were discussed using descriptive and content analysis, with the findings included.

Key Words: Organized Industrial Zone, Business Logistics, Place, Qualitative Research, Content Analysis

1. GİRİŞ

Organize sanayi bölgeleri, üretim açısından birbirinin aynı veya yan ürününü teşkil eden endüstrilerin bir arada bulunduğu ve bu sayede kolektif üretimin yaratıldığı, ürün ile hizmet akışlarının yoğun olarak iş birliği ile gerçekleştirildiği noktalar olup kalkınmada önemli bir yere sahiptir. Sürdürülebilir bir rekabet avantajı sağlayabilmek adına ise günümüzde yeri çok büyük olan lojistik faaliyetler tüm sektörlerde olduğu gibi organize sanayi bölgelerinde yer alan endüstrilerce de yoğun olarak yürütülmekte ve gerçekleştirilmektedir. Bu bağlamda endüstrilerin yürüttüğü lojistik faaliyetler, işletme biliminde işletme

lojistiği olmak üzere nitelendirilmekte ve tedarik kaynaklarından müşteriye kadar uzanan kanal içerisindeki ürün ya da hizmetlerin akışı ile ilgili birçok faaliyeti kapsamaktadır (Esmer, 2010, s. 2). Bu faaliyetler müşteri hizmetleri yönetimi, talep tahminleme, stok yönetimi, malzeme aktarımı ve elleçleme, sipariş işleme ve lojistik iletişimleri, tesis yeri seçimi, satın alma yönetimi, ambalajlama, tersine lojistik, depolama ve depo yönetimi, ulaştırma ve taşımacılık yönetimi faaliyetlerinin bir işletmede bütünleşik olarak yönetilmesini ifade eder. Çalışmada Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan yedi işletme, işletme lojistiği faaliyetleri kapsamında incelenmiştir. Bu bölgede yer alan işletmelerin Tire Organize Sanayi Bölgesi'nde yer almasından dolayı işletme lojistiği faaliyetlerinin nasıl etkilendiği ve bu faaliyetlerin bu bölgede bulunmaktan etkilenip etkilenmediği çalışmanın konusunu oluşturmuştur. Öncelikle işletme lojistiği işletmelerde doğru ürün veya hizmetin, müşterinin istediği miktarda yani doğru miktarda, müşteri beklentilerine uygun, en önemlisi ihtiyaç duyulan anda yani doğru zamanda, doğru yerde ve doğru fiyatla sağlanmasını sağladığı için çıktısı müşteri olan ürün ya da hizmet faaliyetlerinde bir değer yaratıcı faaliyet olarak nitelendirilmektedir. İşletmelerde müşteri beklentilerini karşılamak ve müşteriyi uzun süreli kazanabilmek adına kanal içerisinde gerçekleştirilen tüm lojistik faaliyetler değer yaratıcı adımlardır. İşletmelerin sürekli kar sağlama ve uzun süreli hayatta kalma hedefleri işletmelerdeki lojistik fonksiyonlarında daha etkili hareket etme gerekliliğini ortaya çıkarmıştır. Çünkü lojistik hammadenin başlangıcından ürünün tüketildiği son noktaya kadar olan ürün, hizmet ve bilgi akışının tüm iş ortakları tarafından etkin ve verimli bir şekilde paylaşımı ve akışıdır. Bu sebeple kar elde etmek isteyen tüm işletmeler kanal içerisindeki hareketlerinde ürünün, hizmet ve bilginin tedarikçinin tedarikçisinden temin edilmesinden müşterinin de müşterisine teslimine kadar olan akıştaki her süreçten sorumlu olup kar elde etmek ve faaliyetlerini sürdürebilmek adına tüm bu akışı düzgün ve verimli kullanmalıdır.

2. İŞLETME LOJİSTİĞİ KAVRAMINA BAKIŞ VE TİRE ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ İNCELEMESİ

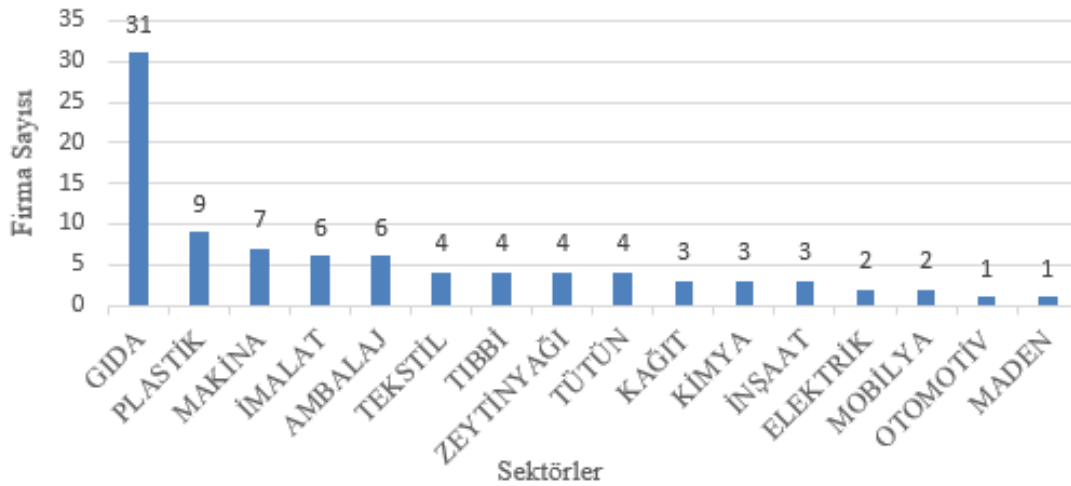
İşletme lojistiği hammaddelerin bitmiş ürüne dönüşümü sırasında bir kanal içerisinde meydana gelen fonksiyonel faaliyetlerin toplamıdır (Ballou, 1992). İşletmenin üretim yapmak için ihtiyaç duyduğu hammadde, malzeme, yedek parça ve bitmiş ürünlerin, satıcılardan temin edilip fabrika içerisindeki gerekli süreçlerden geçirildikten sonra tüketici, kullanıcı, alıcılara kadar hareket ettirilmesi ile ilgili strateji ve faaliyetlerin yönetim süreci olarak da tanımlanmaktadır (Tek & Aşıcı, Fiziksel Dağıtım Yönetimi, 1985, s. 3). İşletme lojistiği, tedarik kaynaklarından başlayıp üretim yerine ya da ticari işletmeye kadar olan faaliyetler, üretim hattında ve üretim merkezinde meydana gelen lojistik faaliyetler ve tüketicilere kadar gerçekleşen lojistik faaliyetler ve tüketicilerden geri dönüşleri kapsayan tedarik lojistiği, üretim lojistiği, dağıtım lojistiği faaliyetlerinden oluşan süreçlerdir (Tek & Karaduman, Lojistik Yönetimi, 2012, s. 29). İşletme lojistiği, malların orijin noktasından tüketildiği noktaya kadar olan akışını içeren faaliyetlerin işletme ölçeğinde bütünleşik yönetilmesi olup bu faaliyetler çalışmada aşağıdaki fonksiyonlar çerçevesinde incelenecektir;

- ✓ Müşteri Hizmetleri Yönetimi
- ✓ Talep Tahminleme
- ✓ Stok Yönetimi
- ✓ Malzeme Aktarımı ve Elleçleme
- ✓ Sipariş İşleme ve Lojistik İletişimleri
- ✓ Ambalajlama
- ✓ Tesis Yeri Seçimi
- ✓ Satın Alma Yönetimi
- ✓ Tersine Lojistik
- ✓ Ulaştırma ve Taşımacılık Yönetimi
- ✓ Depolama ve Depo Yönetimi

Organize sanayi bölgeleri ise yukarıdaki sayılan tüm faaliyetlerde, sektörel üretimleri birbiri ile uyumlu ve tamamlayıcı nitelikte olan işletmeler açısından dışsal tasarruf yaratılmasını sağlayan sınai gelişme alanlarıdır (Ceyhan, 2020). Ortak alanda bulunmanın sağladığı imkanlar neticesinde organize sanayi bölgesinde yer alan bir işletme bir diğerinin alt tedarikçisi ya da müşterisi konumunda olabilmekte ve bu sayede giderlerini azaltabilmektedir. Yani meyve suyu üretimi yapan bir firma için bu firmaya destek olacak paketleme firmasının organize sanayi bölgesi içerisinde yer alması hem sipariş hem de stok maliyeti anlamında bu firmaya destek sağlayacaktır. Aynı zamanda bu bölgelerin ana amacı sanayi kuruluşları için planlı endüstriyel alanlar oluşturmak ve bu sayede sürdürülebilir bir sanayi anlayışı geliştirmektir. Organize

sanayi bölgeleri sanayiciler için neyi nerede en elverişli ve en düşük maliyetle üretebileceği yönünde bir teşvik aracıdır ve ölçek ekonomisi faydası ile üretimde verimlilik ve karlılık yaratır.

Tire Organize Sanayi Bölgesi 1993 yılında hava alanına yakınlık ve ucuz arsa kaynaklı gelişim gösteren (Ünal, 2020) özellikle de gıda ürünleri imalatı sektörünün yoğunlaşmış olduğu bir OSB'dir. Merkez Tire ilçesine ve Torbalı gibi şehirlere yakınlığının yanı sıra, İzmir Gaziemir Serbest Bölge'ye 50 km, Adnan Menderes Havaalanı'na 55 km, İzmir Limanı'na ise 75 km mesafede bulunan bir ticari koridordur. Bölgenin tarım ve hayvancılık alanlarında sahip olduğu hammadde teminindeki kolaylık ve avantajlar Süttaş, Tire Süt, Tarım Kredi Yem gibi büyük ölçekli firmaların bu bölgede yatırım yapmaları konusunda itici bir güç oluşturmuştur. Aynı zamanda Tire Organize Sanayi Bölgesi içerisinde geçen demiryolu ağı hammadde ve malzemelerin ucuza taşınmasını sağlamakta ve bölgeyi sanayiciler açısından çekici kılmaktadır. Mevcut demiryolu ağı sayesinde Menemen, Aliğa, Kemalpaşa, Manisa, Tire, Torbalı akslarında bulunan sanayi bölgelerine demiryolu ile taşıma imkânı bulunmaktadır. Bu sebeple Tire Organize Sanayi Bölgesi'nin tüm ticari merkezlere yakın olduğu söylenebilir çünkü demiryolu ağının varlığı tüm ana koridorlara ulaşımı da elverişli hale getirmiştir. Konteyner taşımacılığına uygun tren yolu hattı ve yükleme platformu firmalara elleçleme kolaylığı sağlamaktadır. Önümüzdeki süreçlerde bölgede yerinde gümrükleme hizmeti verilmesi bu bölgeyi ülke dışına doğrudan bağlayacak bir organize sanayi bölgesi haline getirecektir. Bu sayede Avrupa'da olduğu gibi tesislerin ve fabrikaların içerisine kadar demiryolu ile ulaşma imkanı da doğacaktır. Planlanan gümrükleme bölgesi sayesinde İzmir Alsancak Limanı ve diğer limanlara giderek gümrük ve yükleme işlemi yapılmasına gerek kalmayacaktır (Avantajlar, 2021). . Bu bakımdan denilebilir ki Tire Organize Sanayi Bölgesi yatırımcılar için ulaşım, kaynak, hammadde, pazar imkanına ve gelişmeye en müsait organize sanayi bölgesidir (Organize Sanayi Bölgeleri Derneği, 2021). Tire Organize Sanayi Bölgesi içerisinde yer alan aktif firma sayısı ise alınan güncel verilerine göre 90 adettir. Bu firmaların büyük çoğunluğunu iklim ve coğrafi koşulların elverişliliği nedeni ile gıda firmaları oluşturmaktadır. Gıda sektörünü ise sırasıyla plastik, makine, imalat, ambalaj, tekstil, tıbbi malzeme, zeytinyağı, tütün, kağıt, kimya, inşaat, elektrik, mobilya, otomotiv, maden sektörleri takip etmektedir. Aynı zamanda Süttaş, Tire Süt, Gürsüt, Reha Süt, Yaşinoğlu Süt gibi süt ve süt ürünleri üretimi yapan firmaların bölgede kümeleştiği görülmektedir. Diğer taraftan makine, imalat, elektrik gibi sektörlerin de bölgede yer alması bu işletmelerin birbirleri ile gerçekleştirdikleri faaliyetlerde üretkenlik ve verimliliği artırmaktadır. Çünkü Tire Organize Sanayi Bölgesinde yer alan firmalar birbirinin tedarikçisi ve müşterisi niteliktedir.



Şekil 1. Tire Organize Sanayi Bölgesi Aktif Firma Dağılımı

3. ARAŞTIRMA SÜRECİ

Bu bölümde araştırmanın metodolojisi detayları ile anlatılmış olup, araştırmanın temeli olan yöntemler belirtilmiştir.

3.1. Araştırmanın Temel Aşamaları

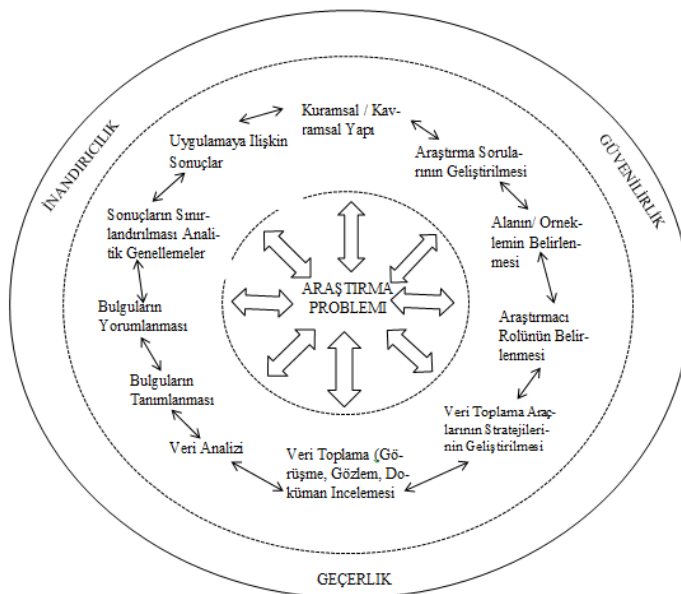
Araştırmanın tüm detayları aşağıda gösterilen nitel araştırma sürecine göre detaylı halde bildirilmeye çalışılacaktır.

3.2. Araştırma Problemi

Bu araştırmanın konusunu Tire Organize Sanayi Bölgesinde yer alan işletmeler ve bu işletmelerde gerçekleştirilen işletme lojistiği kapsamında değerlendirilen lojistik fonksiyonlar oluşturmaktadır. Tüm buradan hareketle araştırma problemini;

1. Organize sanayi bölgelerinin işletme lojistiğine etkisi nasıldır?
2. Tire Organize Sanayi Bölgesinde bulunmanın işletmelerin lojistik fonksiyonlarına etkisi nasıldır?
3. Tire Organize Sanayi Bölgesinde yer alan işletmeler kendi içlerinde gerçekleştirdikleri işletme lojistiği süreçlerinde bu bölgede yer almaktan dolayı etkileniyorlar mıdır? soruları oluşturmaktadır.

Nitel kelimesi nicelik, miktar, yoğunluk veya sıklık açısından deneysel olarak incelenemeyen veya ölçümlenemeyen varlıkların özlerine, davranışsal süreçlere ve olaylar arasındaki anlamlara vurgu yapar. Gerçekliğin sosyal olarak inşa edilmiş doğasını, sosyal deneyimlerin nasıl yaratıldığını ve anlamlandırıldığını vurgulayan sorulara yanıt ararlar (Denzin & Lincoln, 2011, s. 8). Bu sorulara karşılık üretilen cevaplar ise insan, insan davranışları, olayların özüleri, olay ve durumlara karşı yüklenilen anlamlar ve tüm bu kavramların nasıl nitelendirildiği ile ilgilidir. Nitel araştırmalar insanın kendi davranışsal ve olgusal sınırlarına cevap bulmak ve kendi çabası ile biçimlendirdiği toplumsal sistemlerin derinliklerini keşfetmek üzere geliştirdiği bilgi üretme yollarından birisidir (Özdemir, 2010). Soyut kavramları görünür hale getirmeye yarar ve derinlemesine inceleme olanağı sunar. Nitel anlamda yaratılan çalışmalarda araştırılan konu hakkında derin bir kavrayışa ulaşma çabası vardır ve neden sorusuna yanıt bulunmaya çalışılır (Bayram, 2015). Araştırmacı çok yönlü bir bakış açısıyla araştırılan konunun merkezindedir ve olay örgülerinin geçtiği çalışma alanlarında uzun zaman geçirir. Yani bizzat araştırmanın içerisinde ve bu yönü ile araştırmada katılımcı rolü bulunmaktadır. Olayların yaygınlığı, ortaya sıkma sıklığı, “ne kadar?” veya “kaç tane?” gibi soruların cevaplarına nitel araştırmalar ile ulaşılmaz ancak bu tür veriler nitel ifadeler ile kendini bulur (Güler, Taşgın, & Hacıoğlu, 2015). Nitel araştırmalarda veriler deneyimlerin yaşandığı, olayların ortaya çıktığı, problemlerin gözlemlendiği alanlarda yaratılır ve doğal yollarla gerçekleşen günlük olaylara odaklanması sebebi ile gerçek yaşama ilişkin bir resim sunması nitel verilerin en güçlü özelliklerindendir (Miles & Huberman, 2019, s. 10). Her araştırma için özgün yöntemler kullanılır ve daha önceki kullanılmış olan ölçek ve anketler kullanılmaz. Veri toplama sürecinde tek ve sınırlı bir kaynağa bağlı olmaksızın gözlem, doküman incelemesi, birebir görüşme gibi birçok kaynaktan faydalanılır. Tüm veriler tekrar tekrar incelenerek en ince ayrıntısına kadar detaylandırılır. Nitel araştırmada en büyük amaç araştırmaya konu olan bireylerin olaylara, deneyimlere veya problemlere yükledikleri anlamları ortaya çıkarmak ve anlamaktır. Nitel araştırmaların bir diğer özelliği ise esnek olmasıdır. Bu yöntemde araştırmacı sürecin her aşamasında tasarım veya planında değişikliğe gidebilir ya da tüm çalışmayı tamamen değiştirebilir.



Şekil 2. Nitel Araştırma Döngüsü Modeli

Şekilden de anlaşılacağı üzere nitel araştırmalar nicel araştırmalara göre daha esnektir ve tüm süreçlerde karşılıklı bir akış mevcuttur. Olaylar ve olgular durağan değildir ve sürekli değişip farklı şekillerde gelişebilir. Araştırmacı gerçekleştiren uygulamalara ilişkin sonuçların yazılması kısmında dahi tekrar veri analizi kısmına dönebilir ya da sonuçlarını yazarken yeni datalar eklenebilir ve kuramsal kavramsal yapıda da değişikliğe gidilebilir. Yani araştırmacı araştırmacının gidişatına göre araştırmasını tekrar biçimlendirebilir. Bu makalede yukarıda yer alan nitel araştırma döngüsü modeline göre mantıksal bir süreç izlenmeye çalışılmıştır (Yıldırım & Şimşek, 2018, s. 82).

3.3. Kuramsal Kavramsal Yapı

Nitel araştırma gereği olaylara yöneltilen “nasıl?” sorusu çalışma kapsamında lojistik fonksiyonların nasıl etkilendiğini açıklamaya yönelik kullanılmıştır. İşletme lojistik fonksiyonu kapsamında literatürde de belirtildiği üzere müşteri hizmetleri yönetimi, talep tahminleme, stok yönetimi, malzeme aktarımı ve elleçleme, sipariş işleme ve lojistik iletişimleri, ambalajlama, tesis yeri seçimi, satın alma yönetimi, tersine lojistik, ulaştırma ve taşımacılık yönetimi, depolama ve depo yönetimi konuları incelenip her bir fonksiyonun TOSBİ içerisinde yer alma ile etkisi olup olmadığı durumu ortaya çıkarılmaya çalışılmış ve bu fonksiyonların nasıl etkilendiği ifade edilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda çalışmanın bilimsel araştırma yaklaşımını nitel araştırma yöntemi oluşturmaktadır. Ayrıca bu çalışmada, nitel araştırma yöntemlerinden “Örnek Olay Yöntemi- Durum Çalışması - Case Study ” araştırmacının yöntemi olarak belirlenmiştir. Yukarıda belirlenen araştırma problemine yönelik olarak örnek olay deseni bu çalışmaya uygun görülmüştür. Araştırma problemi TOSBİ’ nin işletme lojistiğine etkisi olup, bu problemi anlamak adına derinlemesine inceleme yapmak için bu desen tercih edilmiştir. Çalışma TOSBİ’ de gerçekleşen organize sanayi bölgelerinin işletme lojistiğine etkileri durumuna yönelik olarak, burada yer alan aktörlerin konuya ilişkin algı ve bakış açılarının analiz edilmesiyle bir sonuca varmayı amaçlamıştır. Bu bağlamda TOSBİ’ de yer alan işletmelerde gerçekleşen işletme lojistiğine yönelik olaylar ve süreçler derinlemesine araştırılarak anlaşılmasına çalışılmış, örnek olay desenine göre ilgili durumdan nasıl etkilendikleri konusunda çalışmanın yönü belirlenmiştir. Araştırmacı bölge ziyaretlerinde veriye yakın olmaya çalışmış, süreci yakından görme ve yaşama imkânı bulmuştur ve bu bağlamda nitel araştırma yöntemlerinde esas olan araştırmacının katılımcı rolü özelliği de gerçekleştirilmiştir.

Örnek olay yöntemi, araştırmacının zaman içerisinde sınırlandırılmış bir veya birkaç durumu çoklu kaynakları içeren veri toplama araçları olan gözlem, görüşme, görsel ve işitseller dokümanlar, raporlar vasıtası ile derinlemesine incelediği, durumların ve duruma bağlı temaların tanımlandığı nitel bir araştırma yaklaşımıdır (Creswell, 2007, s. 73). Örnek olay çalışmaları araştırmacının belirli bir bireyi, durumu veya sistemi kendi doğal ortamı içerisinde ve kendi sınırları içerisinde anlatmaya çalıştığı bir araştırma yöntemidir. Araştırmacı kendi doğal şartlarında meydana gelen olayları yine aynı doğal ortamları içerisinde derinlemesine inceler. Bu çalışmada araştırmacı çalışma boyunca üç kere Tire Organize Sanayi Bölgesi’ nde bulunmuştur. Nitel veri gereği olayın gerçekleştiği ortama ulaşmış ve bu çevre ile yakın temas halinde birebir derinlemesine görüşmeler gerçekleştirmiştir. Araştırmacı tarafından TOSBİ içerisindeki, çeşitli pozisyonlarda bulunan firma yöneticileri ile derinlemesine görüşme tekniği kullanılarak mülakatlar yapılmış ve araştırma için veriler elde edilmiştir.

Araştırmada kullanılan veri toplama tekniği araştırılan konunun bütün detaylarını kapsayan, veri toplamada daha çok açık uçlu soruları kullanan ve bu açık uçlu sorular sayesinde detaylı cevaplara ulaşma imkânı veren, bire bir görüşülerek etkileşim halinde bilgi toplanmasına imkân veren derinlemesine görüşmedir (Tekin & Tekin, 2012). Çalışmada araştırmacı tarafından konuya yönelik önceden hazırlanan sorular katılımcılara yöneltilmiştir. Bu sorular görüşmenin gidişatına göre araştırmacı tarafından katılımcıya farklı şekillerde sunulmuş, yeni sorular eklenmiş, kimi yerlerde soruların soruluş biçimi ve sırası değiştirilmiş veya soru çıkarılmıştır. Bu sebeple veri toplama tekniği yarı yapılandırılmış görüşme tekniğidir. Aynı zaman da görüşmelerden elde edilen veriler ile betimsel analiz ve içerik analizi yapılarak bulgulara ulaşmaya çalışılmıştır. Analiz sonuçlarına ulaşmak için bilgisayar destekli veri analiz programı olan Maxqda Versiyon 2018. 2 öğrenci paket programından yararlanılmıştır. Araştırma sürecinde karşılaşılan problemler ise bu araştırmanın kısıtlarını oluşturmuş ve aşağıdaki gibi sıralanmıştır;

- ✓ Araştırma sürecinde karşılaşılan en büyük sorun firmaların mülakat davetlerine geri dönüş yapmaması ve zaman eksikliği gibi nedenlerle mülakatların gerçekleşmesinin imkân bulamamasıdır. Bu nedenle kendisi ile mülakat yapılmasını kabul eden katılımcı sayısı sınırlı kalmıştır.

- ✓ Görüşme yapılan firma çalışanları iş ortamında bulunduklarından dolayı görüşme anında kendilerini kimi zaman rahat hissedememişlerdir. Görüşme zaman zaman üçüncü kişilerin araya girmesi, araya başka işlerin girmesi, telefon görüşmeleri gibi sebepler ile kesilmiştir.
- ✓ Aynı zamanda örneklem alanının araştırmacının bulunduğu bölgeye uzaklığı da ayrı bir kısıt oluşturmaktadır. Bölgeye olan uzaklık bölgeye yapılan ziyaretleri kısıtlı tutmuştur.

3.4. Araştırma Sorularının Geliştirilmesi

Bu çalışma “Organize Sanayi Bölgeleri” nin İşletme Lojistiğine Etkileri” kapsamında, TOSBİ’ de yer alan işletmelerin gerçekleştirdiği işletme lojistiği fonksiyonlarının nasıl etkilendiğini ifade edebilmek adına araştırılmak istenmiştir. Bu konuya yönelimdeki bir diğer motive edici güç ise araştırmacının bu bölgede yer alan bir firmada bir buçuk yıl kadar çalışmasıdır. Bu bağlamda literatürde yer alan ve işletme lojistiği kapsamında değerlendirilen müşteri hizmetleri yönetimi, talep tahminleme, stok yönetimi, malzeme aktarımı ve elleçleme, sipariş işleme ve lojistik iletişimleri, ambalajlama, tesis yeri seçimi, satın alma yönetimi, tersine lojistik, ulaştırma ve taşımacılık yönetimi, depolama ve depo yönetimine ilişkin çeşitli sorular bu bölgede yer alan yedi işletmeye sorulmuş ve organize sanayi bölgelerinin işletme lojistiğine etkisinin nasıl olduğu her bir fonksiyona yönelik olarak ifade edilmeye çalışılmıştır.

3.5. Örneklem Seçimi

Tire Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren firmalarda çalışan yöneticilerden kendileriyle mülakat yapılmasını kabul eden yedi yönetici örneklem kapsamına alınmıştır. Katılımcı yöneticilerin çalıştığı sektörler gıda, kimya, yapı kimyasalları, hazır beton, medikal malzeme, ambalaj sektörleri olup tüm lojistik süreçlerin iç içe olduğu sektörlerden oluşmaktadır. Örneklem seçiminde demografik özelliklere dikkat edilmemiştir. Araştırmacı tarafından işletmede yer alan süreçlere hâkim olması göz önünde bulundurulmuş ve çalışma grubu özellikle lojistik bölümlerinde çalışanlardan oluşturulmaya çalışılmıştır. Örneklemde yer alan aktörlerin firma içindeki görevleri ise üretim müdürü, santral müdürü, satın alma sorumlusu, depo ve sevkiyat takım lideri, lojistik müdürü, muhasebe ve mali işler müdürü olmak üzere dağılmaktadır.

3.6. Araştırmacı Rolünün Belirlenmesi

Araştırmacı çalışmayı ilerletebilmek ve nitel çalışmalarda bilgi sahibi olabilmek adına hem dışarıdan hem de internet ortamında online eğitim programlarına katılmıştır. Eğitimlerin ilki 26- 27- 28 Nisan olmak üzere online ortamda “ Maxqda İle Nitel Veri Analizi ” eğitimi olmak üzere gerçekleşmiştir. İkincisi ise 25- 26 Mayıs 2019 tarihlerinde “ Nitel Araştırma Yöntemleri Eğitimi” olmak üzere nitel araştırma doğası ve yazılımları üzerine sınıf ortamında eğitimlerde bulunmuştur. Nitel araştırmaların doğasına uygun olmak üzere araştırmacı çalışmada birinci elden veri toplama kaynağı olarak hareket etmiştir. Bölgeye üç kere ziyarette bulunmuştur. Bölgedeki deneyimi sebebi ile araştırmacı çalışmada kendi deneyim ve yorumlarına yer vermeyerek etnik ve emik bakış açıları ile hareket etmiştir.

3.7. Veri Toplama Araçlarının ve Stratejilerinin Geliştirilmesi

TOSBİ’ de yer alan firmaların işletme lojistiği süreçlerine yönelik olarak toplamda 34 adet soru hazırlanmıştır. Bu sorular müşteri hizmetleri yönetimi, talep tahminleme, stok yönetimi, malzeme aktarımı ve elleçleme, sipariş işleme ve lojistik iletişimleri, ambalajlama, tesis yeri seçimi, satın alma yönetimi, tersine lojistik, ulaştırma ve taşımacılık yönetimi, depolama ve depo yönetimi gibi gruplarda katılımcılara yöneltilmiştir. Yöneltilen sorular açık uçlu nitelikte hazırlanmıştır ve katılımcılardan olabildiğince fazla detay alınmaya çalışılmıştır. Öncelikle TOSBİ’ de yer alan tüm firmalara araştırmanın amacı, nedeni ve süresini içeren bir bilgilendirme formu iletilmiştir. Bu ön hazırlık ile çalışma hakkında bir bilinç oluşturulmaya çalışılmıştır. İlk aşama olarak eposta ile iletişim yöntemi kullanılmıştır. Randevu talebi iletilmiş ancak geri dönüş olmaması sebebi ile firmalara telefon yoluyla ulaşma diğer bir seçenek olarak kullanılmıştır. Hem eposta hem de telefon ile ulaşılmaya çalışılarak görüşme talebi iletilmiş ve bu talep belirli zaman periyotlarında firmaların kendilerine hatırlatılmıştır. İlk görüşmede dört firmadan randevu talebine ilişkin geri dönüş alınabilmektedir. Görüşmelerin ilki bir katılımcı ile ikinci ziyarette dört katılımcı ile son ziyarette ise iki katılımcı ile gerçekleşmiştir. Görüşmeye ilişkin detaylar aşağıdaki tabloda ayrıca gösterilmiştir;

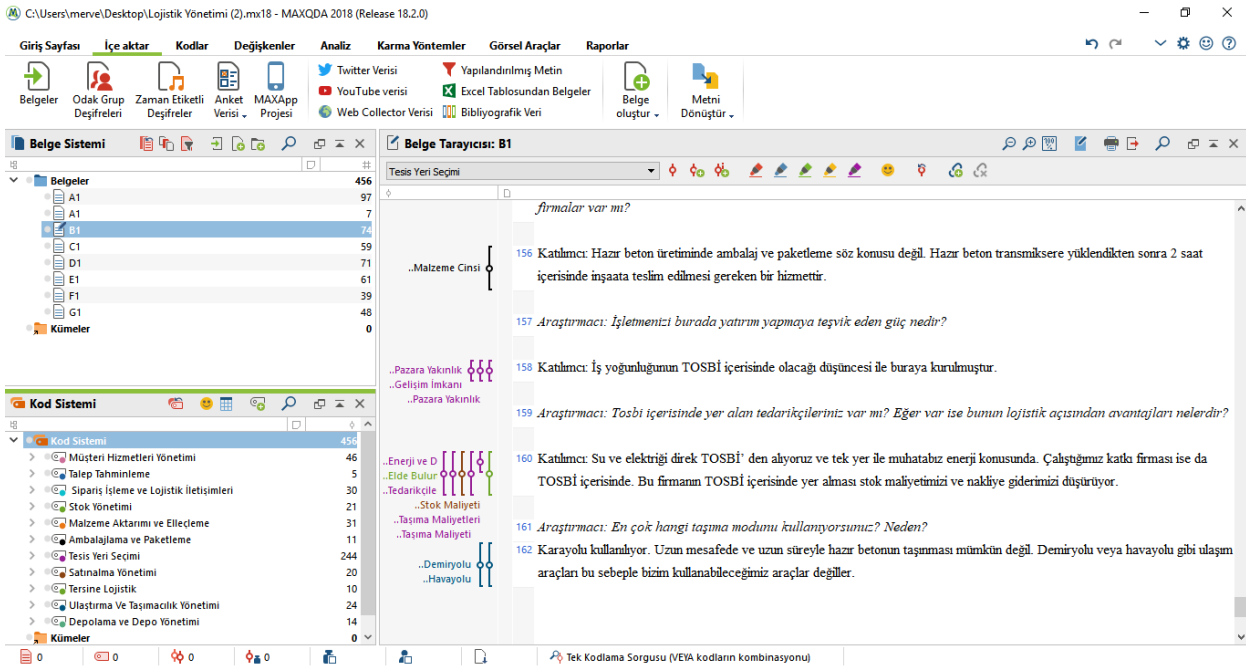
Tablo 1: Çalışma Grubu Görüşme Detayları

Katılımcı Sayısı	Görüşülen Firma	Görüşme Yeri	Görüşme Tarihi	Görüşme Uzunlukları
1.	Kırıkkaya Gıda San. Ve Tic. Süt Ve Süt İml. Top. Ve Per. Sat.	Firmanın kendi tesisinde ve açık ofiste görüşme gerçekleştirilmiştir. Görüşme anında ofiste üçüncü kişiler yer almaktadır.	6.4.2019	Kırk iki dakika otuz üç saniye
2.	Acemoğlu Gıda San. Ve Tic. Ltd. Şti	Firmanın kendi tesisinde ve katılımcının ofisinde çalışma yapılmış ve görüşme birebir gerçekleşmiştir.	9.4.2019	Yirmi dört dakika otuz beş saniye
3.	Batıbeton San. A.Ş.	Firmanın kendi tesisinde ve katılımcının ofisinde çalışma yapılmış ve görüşme birebir gerçekleşmiştir.	9.4.2019	Otuz dakika yirmi saniye
4.	Bozzetto Kimya San. Tic. A.Ş.	Firmanın kendi tesisinde ve toplantı odasında çalışma yapılmış, görüşme birebir gerçekleşmiştir.	9.4.2019	Kırk dakika kırk iki saniye
5.	Mayr-Melnhof Graphia İzmir Karton San. Ve Tic. A. Ş.	Firmanın kendi tesisinde ve katılımcının açık ofisinde çalışma yapılmış ve görüşme birebir gerçekleşmiştir. Görüşme anında ofiste üçüncü kişiler yer almaktadır.	9.4.2019	Otuz dakika yirmi bir saniye
6.	Altera Tıbbi Malz. San. Ve Tic. A.Ş.	Firmanın kendi tesisinde, toplantı odasında çalışma gerçekleştirilmiş ve görüşme birebir gerçekleşmiştir.	19.4.2019	Bir saat beş dakika dört saniye
7.	Masterchem Yapı. Kim. San. Ve Tic. A.Ş.	Firmanın kendi tesisinde ve çalışanın departmanında görüşme birebir gerçekleşmiştir. Görüşme anında ofiste üçüncü kişiler yer almaktadır.	19.4.2019	Elli yedi dakika yirmi bir saniye

Araştırma verileri görüşme sorularının ve görüşme akışında araştırmacının sormaya karar verdiği soruların katılımcılara sorularak, ses kaydı ve görüşme notlarının alınması neticesinde elde edilmiştir. Ayrıca görüşmelerden elde edilen bilgilerde bilgi eksikliği tespit edilen noktalarda görüşmeciler ile telefon ve whatsapp uygulaması yoluyla tekrar iletişime geçilmiş ve ikincil veri kaynağı olarak yazılı bilgiler toplanmıştır. Görüşme sırasında sözel verilerin kayıt altına alınabilmesi için telefon ses kayıt amaçlı kullanılmıştır ve görüşmeciler görüşmenin kayıt altına alınmasına olumsuz bakmamışlardır. Görüşmeler kısıtlar bölümünde de ifade edildiği üzere genelde telefon ve içeriye giren şahısların müdahaleleriyle kesintiye uğramıştır. Hatta içeri giren bazı çalışanlar bile mülakat sorularına müdahil olarak cevaplamalarda bulunmuştur.

3.8. Veri Toplama Araçlarının ve Stratejilerinin Geliştirilmesi

Öncelikle yedi görüşmeciden elde edilen ses kayıtları deşifre edilmiş ve word dokümanı haline getirilmiştir. Maxqda Versiyon 2018. 2 programında içe aktar bölümünden deşifre edilen her bir dosya programa eklenerek analize hazırlık aşamasına geçilmiştir. Eklenen belgeler tek tek okunarak ve ilgili belgeler bir araya getirilerek çalışmanın kod kitapçığı oluşturulmuştur. Kod kitapçığı oluşturulurken elde edilen bilgiler incelenmiş, tekrar tekrar okunmuş ve her bir konu ile ilgili anlamlı bölümler yaratılmaya çalışılmıştır. Parçaları ayrılan ve isimlendirilen bu bölümler kodları meydana getirmiştir.



Şekil 3. Belge Ekleme

3.9. Analizler – Bulguların Tanımlanması Ve Bulguların Yorumlanması

Araştırmanın devamında Tire Organize Sanayi Bölgesi’ ndeki işletme lojistiği fonksiyonlarına ilişkin durum betimsel analizler ile gösterilmeye çalışılmıştır. Çalışmanın bu bölümünde her bir temaya ait frekans tablo gösterimleri, kod hiyerarşik gösterimleri, kod alt kod çalışmalarına yer verilmiştir ve katılımcılardan gelen ifadeler ile “Organize Sanayi Bölgelerinin İşletme Lojistiğine Etkileri” durumu ayrıntıları ile açıklanmaya çalışılmıştır. Çalışma tez çalışmasında en önemli görülen ve en fazla datanın mevcut olduğu temalar ile sınırlandırılmıştır.

3.10. Tesis Yeri Seçimi

Yer seçimi kararı tüm işletmeler için kritik öneme sahip bir fonksiyondur. Sonradan değiştirilmesi güç ve yüksek yatırım gerektiren bu konuda karar vericiler en uygun yer kararı için doğru noktaları belirlemelidir. Çünkü doğru bir yer kararı alınmadan yatırım yeri seçen bir işletmenin ömrü uzun vadeli olmayacaktır. Tüm maliyetlerini ve karlılığını doğrudan etkileyecektir.

Tire Organize Sanayi Bölgesi başta süt ve süt ürünleri olmak üzere özellikle gıda sanayisinin önemli kuruluşlarını bünyesinde barındıran bir organize sanayidir. Gıda endüstrisinin bu organizeye yoğunlaşmasının en büyük sebebi hem tarım hem de hayvancılık anlamında verimli kaynaklara sahip olmasıdır. Bu bakımdan süt ve süt ürünleri firmalarının yoğunlaştığı bölge olarak bir kümeleşme özelliği de göstermektedir. Bu bölümde işletme lojistiği fonksiyonlarından olan tesis yeri seçiminin TOSBİ açısından değerlendirmeleri incelenecek ve TOSBİ’ nin tesis yeri seçimi ile ilgili durumu açıklanmaya çalışılacaktır. İncelenecek nokta burada yer alan işletmelerin, işletme kuruluş kararlarına yönelik olarak TOSBİ’ nin tesis yeri seçimini etkilediği durumlardır. Yani firmalar neden bu bölgede kurulma kararı vermiştir konusu betimlenmeye çalışılacaktır.

Çalışmada tesis yeri seçimi teması iki alt kategori altında toplanmıştır. Mevcut iki kategori çalışmaya literatürden aktarılmıştır. Alt kodların bazıları literatürden gelirken bazıları da sahadan elde edilen veriler ile geliştirilmiştir. Yang ve Lee, “Yer Seçimi Kararında AHP Modeli” adlı çalışmasında yer seçimi kararını etkileyen faktörleri tedarik kaynaklarına yakınlık, konum faktörü, taşıma maliyetleri, iş gücü olmak üzere bildirmiştir (Yang & Lee, 1997). Alt kodlardan olan arazi maliyetleri ve aktarma merkezlerine erişim ise literatürden elde edilen bir diğer tesis yeri seçimi faktörleridir (Cheng, Li, & Yu, 2005). Ayrıca Organize Sanayi Bölgeleri altyapı imkânları ile donatılmış alanlar olup bu bölgelerde enerji, elektrik, yol, su gibi altyapı hizmetleri firmalar için mevcut ve kurulu durumdadır. Aynı zamanda ihtiyaca uygun olmak üzere çeşitli hizmet kurumları da yer almaktadır. Dolayısı ile bu türlü imkânlar ile donatılmamış bölgelerde yer alan işletmeler çok yüksek yatırım maliyetlerine katlanmak durumundadır ve bu imkanlara ulaşmak için uzun süreli bir yatırım döneminden geçmeleri gerekecektir. Buda zaman ve maliyet anlamında firmalar için ilave bir masraf kalemi oluşturacaktır. Altyapı imkanları ve hizmet maliyetleri çalışmanın literatürden gelen bir diğer kodlarını oluşturmaktadır (Ustasüleyman & Perçin, 2007). Gelişim imkânı, kişisel tercihler, kurumsallık algısı, trafik yoğunluğu, bilgilendirme, çözüm gibi diğer kodlar ise sahadan gelen veriler olup TOSBİ’ de yer seçimi kararını etkileyen faktörlerin durumunu açıklamak amacı ile kullanılacaktır.

Tablo 2: Tesis Yeri Seçimi Tema – Kategori - Kod Yapısı

TEMA	KATEGORİ	KOD
(L): TESİS YERİ SEÇİMİ	(L): YER SEÇİMİ KARARINI ETKİLEYEN FAKTÖRLER	(L): Konum Faktörü (L): Hizmet Maliyeti (S): Çözüm (S): Bilgilendirme (L): Arazi Maliyetleri (S): Trafik Yoğunluğu (S): Kurumsallık Algısı (L): Tedarik Kaynaklarına Yakınlık (L): Altyapı İmkânı (S): Kişisel Tercihler (S): Gelişim İmkânı (L): Aktarma Merkezlerine Erişi
	(S): OSB YER SEÇİMİNİ ETKİLEYEN FAKTÖRLER	(L): Kalifiye veya Düz İşgücü (L): Teşvik (L): Enerji (L): Taşıma Kolaylığı (L): Taşıma Maliyetleri (L): Hammaddeye Yakınlık (L): Pazara Yakınlık

OSB yer seçimi kararını etkileyen faktörler kategorisinin kaynağını Demirdöğen ve Bilgili' nin "Organize Sanayi Bölgeleri İçin Yer Seçimi Kararlarını Etkileyen Faktörler: Erzurum Örneği" makalesi oluşturmuştur ve çalışmaya uygun görülmesi sebebi ile de yer verilmek istenmiştir (Demirdöğen & Bilgili, 2010). Bu bağlamda tüm kodlar ilgili makaleden gelen bilgiler ile oluşmuştur. TOSBI' nin işletmelerin tesis yeri seçimi ile ilgili olan durumu çalışmanın bu bölümünde incelenecektir. Aşağıdaki tablolarda ise ilgili durumu ayrıntısı ile betimleyebilmek adına tema, kategori ve kod yapısı ayrıntılı olarak incelenmiştir ve bu noktada tesis yeri seçimi teması için bir çerçeve çizilmeye çalışılmıştır.

	Belgeler	Yüzde	Yüzde (geçerli)
OSB Yer Seçimini Etkileyen F...	7	100,0	100,0
Yer Seçimi Kararlarını Etkiley...	7	100,0	100,0
Kodlanmış BELGELER	7	100,0	100,0
Kodlanmamış BELGELER	0	0,0	
ANALİZ EDİLEN BELGELER	7	100,0	

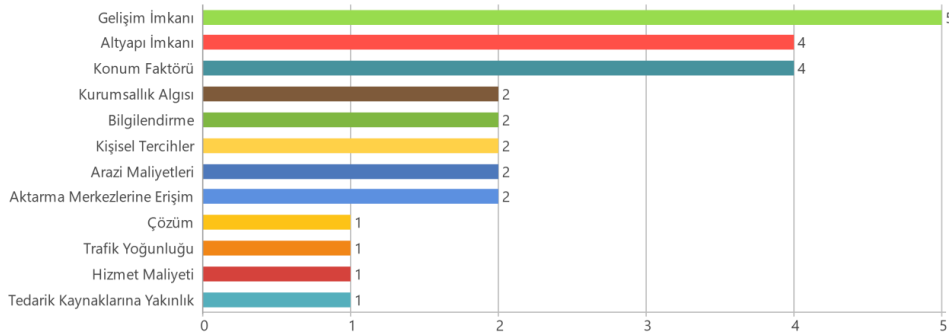
Şekil 3. Tesis Yeri Seçimi Belge Temelli Değerlendirme

Yukarıdaki şekile göre tesis yeri seçimi temasına ilişkin olarak tüm katılımcılar ifadeye bulunmuşlardır.

	Bölümler	Yüzde
OSB Yer Seçimini Etkileyen F...	54	54,5
Yer Seçimi Kararlarını Etkiley...	45	45,5
TOPLAM	99	100,0

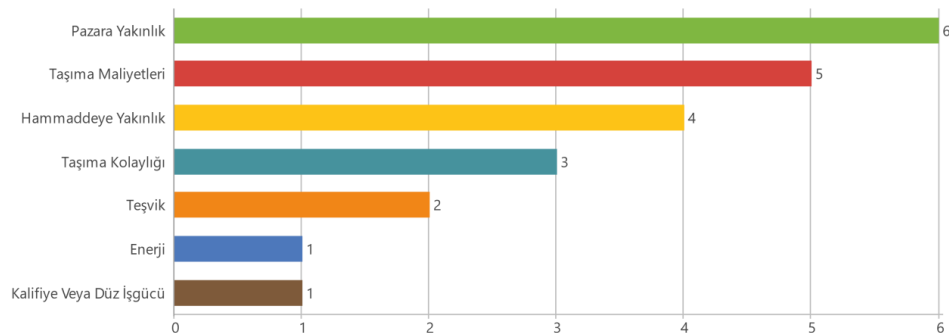
Şekil 4. Tesis Yeri Seçimi Frekans Temelli Değerlendirme

Yedi katılıcı ilgili tema altında 99 kere söylemde bulunmuştur ve tüm işletme lojistik fonksiyonları betimlemeleri içerisinde en yüksek frekansa sahip veri tesis yeri seçimi teması altında gelmiştir. Tesis yeri seçiminin tüm katılımcılar için en önemli işletme lojistik fonksiyonu olduğu görülmüştür. Yer seçimi kararını etkileyen faktörler kategorisinin belge temelli değerlendirmesi ise aşağıdaki gibi yer almıştır;



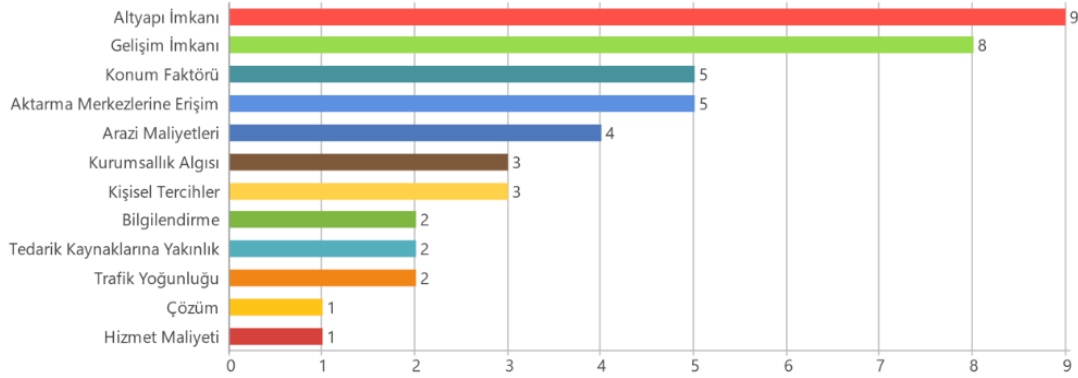
Şekil 3. Yer Seçimini Kararını Etkileyen Faktörler Kategorisi Belge İncelemesi

Çalışmada gelişim imkanı beş belgede yer almıştır. Altyapı imkanları, konum faktörü dörder belgede, kurumsallık algısı, bilgilendirme, kişisel tercihler, arazi maliyetleri, aktarma merkezleri iki belgede yer almıştır. Trafik yoğunluğu, çözüm, hizmet maliyeti, tedarik kaynaklarına yakınlık ise bir belgede yer almıştır. OSB yer seçimini etkileyen faktörler kategorisini belge temelli incelediğimizde ise aşağıdaki durum görülmektedir;



Şekil 4. OSB Yer Seçimini Etkileyen Faktörler Kategorisi Belge İncelemesi

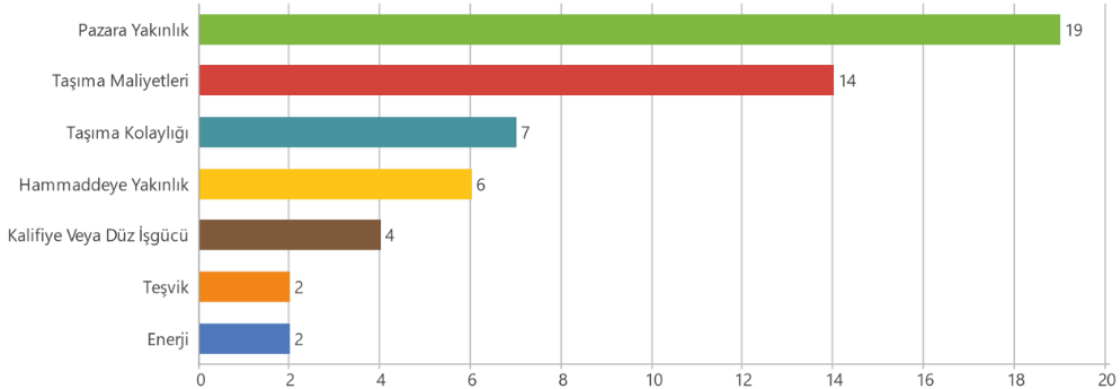
Katılımcılardan altı kişi pazara yakınlık kodunda görüş atamış, beşi taşıma maliyetleri ile ilgili görüş bildirmiş, hammaddeye yakınlık dört belgede yer almış, teşvik iki belgede, enerji bir belgede, kalifiye veya düz iş gücü ise bir belgede yer almıştır. Kodların tekrarlanma sayısı açısından her iki kategoriye ilişkin gerçekleşen durum aşağıda yer alan tablolarca gösterilmiştir;



Şekil 5. Yer Seçimi Kararını Etkileyen Faktörler Kategorisi Frekans İncelemesi

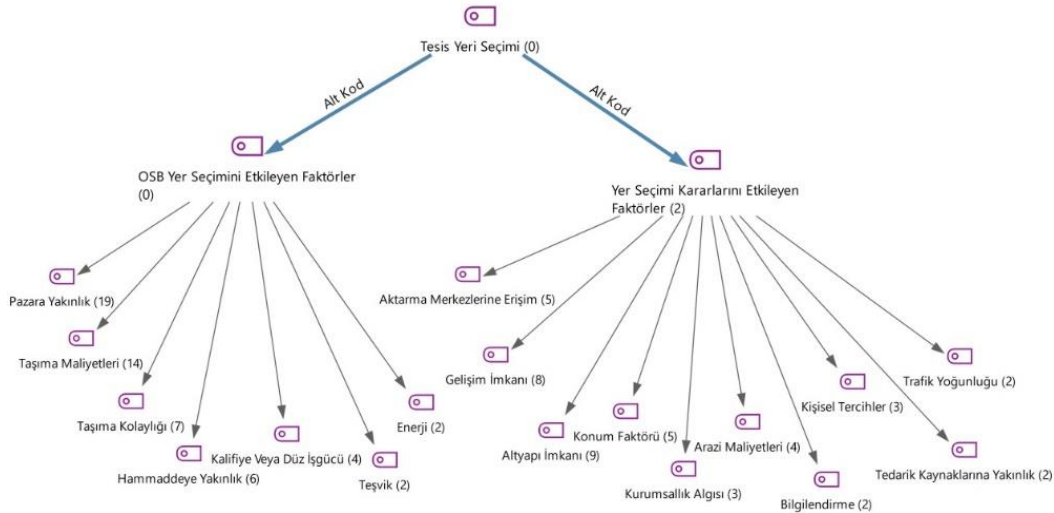
İlgili kategori altında frekans sayısı en fazla olan kod altyapı imkânları olarak gerçekleşmiştir. İlgili kod dokuz kere tekrarlanmıştır. Çalışmaya neticesinde altyapı imkânlarının OSB yer seçimi kararında en fazla dikkat edilen ve önem verilen konu olduğu görülmüştür. TOSBİ’ nin gelişim imkânları beş belgede sekiz kere tekrarlanmıştır. Aktarma merkezlerine erişim, aktarma ve bağlantı noktalarına yakınlık amacı ile işlenmiş ve beş kere katılımcılar tarafından tekrar edildiği görülmüştür. Konum faktörü beş kere tekrarlanmış, arazi maliyetleri dört kere tekrarlanmış, kurumsallık algısı ve kişisel tercihler üç kere tekrarlanmış, trafik yoğunluğu, bilgilendirme, tedarik kaynaklarına yakınlık ikişer kere tekrarlanmış, hizmet maliyeti ve çözüm ise birer kere belgelerde geçmiştir.

OSB yer seçimini etkileyen faktörler kategorisi frekans incelemesi şekline göre pazara yakınlık kodu 19 kere tekrarlanma sayısı ile en yoğun kodu oluşturmuştur. Altı katılımcı 19 kere ilgili kod ile ilgili görüş bildirmiştir. Çalışmada gelen veriler neticesinde işletmelerin çoğunun müşterilerine yakın olan konum yerlerini tercih ettiği görülmüştür. Tesis yeri seçiminde önemli ölçütlerden bir diğeri ise taşıma maliyetleri olup çalışmada 14 kere tekrar edilmiştir. Taşıma kolaylığı yedi kere tekrar edilmiş, hammaddeye yakınlık altı kere tekrar edilmiş, kalifiye ve düz işgücü kodunda dört kere ilgili kod tekrarlanmış, teşvik ve enerji kodu ise ikişer kere tekrar edilmiştir.



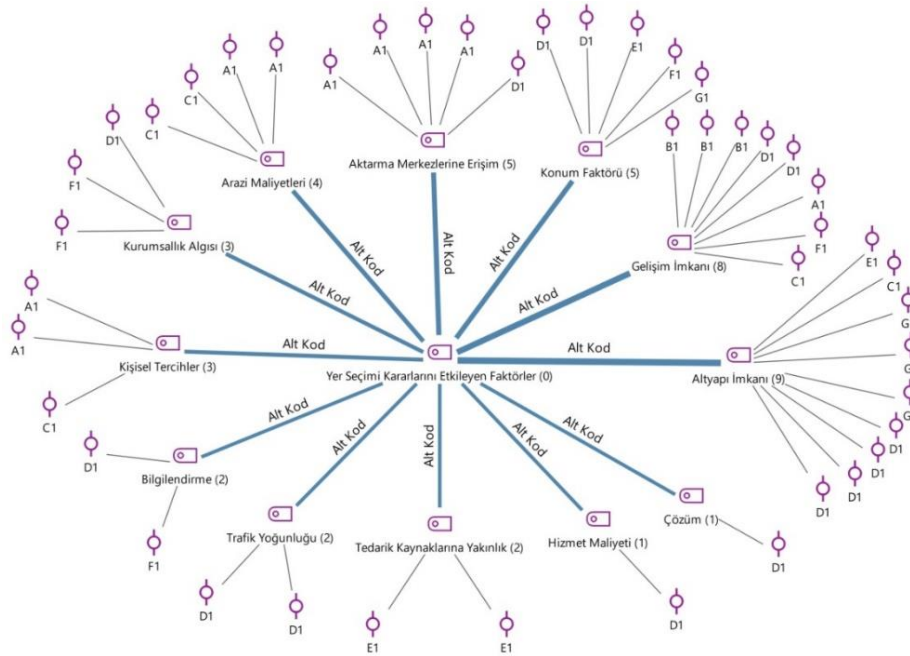
Şekil 6. OSB Yer Seçimini Etkileyen Faktörler Kategorisi Frekans İncelemesi

İlgili temaya ilişkin tüm alt kodları ve kod frekans gösterimlerini içeren en genel tabloyu belirten kod hiyerarşik gösterimi aşağıda sunulmuştur. Buna göre “Tesis Yeri Seçimi” temasının alt kodları “Yer Seçimi Kararlarını Etkileyen Faktörler” ve “OSB Yer Seçimini Etkileyen Faktörler” olarak belirlenmiştir. Aşağıda belirtilen tesis yeri seçimi temasına ait kod hiyerarşik gösterimi incelendiğinde amaç tüm alt kodları oluşturan kod yapılarına ilişkin sistematik ve hiyerarşik yapı hakkında detaylı bilgilere ulaşılmaktadır. Şekil incelendiğinde OSB yer seçimini etkileyen faktörler kategorisini oluşturan yedi alt kodun olduğu görülmektedir. Yer seçimi kararını etkileyen faktörler kategorisinin alt kod sayısı ise 10’ dur.



Şekil 7. Tesis Yeri Seçimi Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli

Aşağıda ise bu temaya ait her bir alt koda ilişkin kod frekans gösterimi ve bu tabloların yorumlanmasına yer verilmiştir. İlgili temanın alt kodu bağlamında incelenecek ilk kategori “Yer Seçimi Kararlarını Etkileyen Faktörler” dir.



Şekil 8. Yer Seçimi Kararlarını Etkileyen Faktörler Kod-Alt Kod-Bölümler Modeli

Yer seçimi kararlarını etkileyen faktörler kapsamında altyapı imkânlarına yönelik katılımcılar tarafından bildirilen ifadeler aşağıda yer almaktadır. C1 katılımcısı için kuruluş yeri ile ilgili olarak TOSBİ’ ye yer alma kararında etkili olan sebepler sorulduğunda yönelttilen ifade aşağıdaki gibidir;

C1; “Gene şey dediğim gibi. Birincil organizeenin, Tire Organize’ nin alanlarının ucuz olması. Ne denir ona satın almasına metrekareye göre ucuz olması ve toprağın ucuz olması. Sonra kimya fabrikası olarak sanırım bu civardaki en hızlı bu geri dönüşüm şeyi mi deniyor? Atık yönetimini burası çok hızlı sağlanmış, o olmazsa zaten biz mümkün değil burada dayanamayız. Çünkü kendi tesisimiz burada, bu sefer atık tesisinizi yapmak zorundasınız. Ve çok ciddi büyük bir maliyet işletmeler için.”

C1 katılımcısı açısından arazi maliyetleri ve altyapı imkânları kodları kendi endüstri alanlarının kimyasal üretim olması sebebi ile oldukça önemlidir. TOSBİ’ nin altyapı imkânlarından faydalandıklarını bu imkânların sağlanmaması durumunda hayatta kalmalarının mümkün olmayacağını ve alt yapı imkânlarının olmamasının ya da kurulmasının bir işletme için çok yüksek maliyetler getirdiğini bildirmiştir. Firma hazır bir tesiste yer almasından dolayı TOSBİ’ nin altyapı imkânlarından faydalanmaktadırlar. D1’ in firması yetkilisinin ilgili duruma yönelik açıklaması aşağıdaki gibidir;

D1; “Tire’ ye yatırım yapmamızın temel sebeplerinden biri evet kurulmuş hazır bir organize, alt yapı olarak, lojistik avantajları, pazara yakınlığı bizim için.”

Bu firma için de TOSBİ’ nin cezbedici yanı altyapı imkanlarının hazır olmasıdır. Altyapı imkânlarının ne derece yeterli olduğu durumu katılımcıya sorulduğunda TOSBİ’ nin altyapı kapasitesi olarak yeterli olduğuna dikkat çekilmiştir;

D1; “Çoğu organize ş u vardır. Yeni kurulmakla birlikte hızlı büyüme. Bu sefer alt yapı sorunları daha ciddi baş gösteriyor. Çünkü organizeyi mi büyütelim, alt yapısını mı yapalım? İşte firma mı çekelim? Bu organizeenin öyle bir derdi yok. Bu organize yıllardan beri artık kendini geliştirdi alt yapı olarak. Bu eksikleri tamamladı. Artık atıyorum bir anda 10 tane firma da gelse ekstra kapasitesini zorlayacak ya da alt yapısını zorlayacak bir sistemi yok. Yani boş arazi var mı? Var. Ama bunların kapısının önüne kadar doğalgazı, suyu, elektriği, atık suyu, bütün logarları, yağmur atık suyu sistemi yapılmış durumda. O konuda, Tire Organize’ yi çok zorlayacak bir yapı yok.”

D1 katılımcısından alınan veriye göre Tire Organize Sanayi Bölgesi’ nin altyapı imkanı olarak sunduğu kalite diğer organizeelere kıyasla daha yüksektir.

D1; “Tire Organize Sanayi Bölgesi’ nin şöyle bir artısı var. Şimdi OSB, Tire’ de pek yeni bir kavram değil, yaklaşık 20 yıldır olan bir varlık. Evet, İzmir göre daha geç gelişmiş bir organize ama daha sağlıklı ve homojen gelişmiş bir organize sanayi bölgesi. Karma bir organize birincisi. İkincisi alt yapı ve birçok konuda 20 yılın verdiği, belki bu sürenin de verdiği avantajla alt yapısı diğer organizeelere göre daha iyi konuma gelmiş bir organize.”

D1 yetkilisi aynı zamanda TOSBİ’ nin lojistik açısından altyapı imkanlarına değinmiştir ve organize de yer alan mevcut demiryolu bağlantısının kendi maliyetlerini düşürücü yönde etkisinin olacağını ifade etmiştir. Bu yönüyle altyapı imkanları D1 için yer seçimi kararında etkili olan faktörlerdendir. E1’ in TOSBİ’ nin bir kuruluş yeri olarak cazip olmasının nedenleri durumuna yönelik altyapı imkânı kodu ile ilgili ifadeleri ise aşağıdaki gibidir;

E1; “Elektrik ve doğalgaz kesintisinin diğer OSB’ lere göre minimumda olduğunu söyleyebilirim. Bize avantajı ş u kapasite kaybını bir kere düşürüyor. Eğer kesintiler çok fazla olsaydı bir de bunu kompanse edebilmek adına ilave jeneratör yatırımı yapmak gerekirdi. Bu jeneratör dışında belki çok daha büyük ups’ ler almamız gerekirdi. Kaldı ki bunlar olmasa bile fabrika tam kapasite ile çalışmadığı dönemler olurdu veya habersiz kesintiler, haberli kesintiler, mutlaka fire olarak bize geri dönerdi. Bu problemleri ş u an diğer OSB’ ler ile kıyaslayacak olursak daha az yaşıyoruz.”

G1 katılımcısının cevapları TOSBİ’ nin yer seçimi kararlarını etkileyen faktörlerden birisinin de altyapı imkanlarının yeterliliği olduğunu göstermiştir.

G1; “Tire’ de yeni sanayi var, eski sanayi var kurulabilecek ama küçük ve alt yapı sorunları çok. Bizim mesela mandıracılık işinde peynir sularının atık kısmı var, her yere bu atığı gönderemiyoruz, kanalizasyona gönderemiyoruz, firmalar tankerle gelip alıyor bu atık suyu. Aynı zamanda yerlerin yıkanması kısmında, genellikle asit türevi kimyasal kullandığımız için temizlikte, bu kimyasalın menderese ya da toprağa karışmasını istemedikleri için, arıtma tesisi istiyorlar, arıtma tesisi demek yüksek bir bedel, bunu her mandıracının kendi kurması demek apayrı bir maliyet, mesela bizim burada organize de iki tane arıtma tesisi var, birincisi organize sanayideki tüm fabrikaların, ikincisi sadece mandıracıların, Sütaş hariç, Sütaş’ ın kendi arıtma tesisi var, toplamda üç tane oluyor aslında, Sütaş kendi atığını kendisi arıtıyor ve enerji elde ediyor atıklardan, biz sadece arıtma tesisi olarak kullanıyoruz. Burada bu tesisi kullanan firmalar; önceden yanımızda Gürsüt vardı, şimdi Ak Gıda oldu, aşağıda Pro Gıda var peynir altı suyu işleyen, biz varız, Ömür Mandıra, Boyacıoğlu, Hocam Mandıra, Reha süt, Tire Süt Kooperatifi, bizim hepimizin ortak bir tesisi, şimdi Defne kuruluyor, mozerella peyniri üzerine çalışacaklar.”

Katılımcı, firmaların altyapı maliyetlerini tek başlarına kompanse edemeyeceklerini ve işletmelerinin yaşam sürmesi için altyapı imkânlarının hazır ve yeterli olmasının gerekliliğini vurgulamıştır. Aynı zamanda yolların düzgün ve geniş olması, yeterliliği D1 katılımcısının TOSBİ’ de kurulmasında bir diğer etkidir.

G1; “Hayır, burası bizim ikinci kuruluş yerimiz, esas kurulan Tire Ovası’ nda, bizim eski mandıra, buraya sonradan taşındı, olanaklar güçlenince. Oradaki yolların dar olması bir sıkıntı, ova yolundan geçiyorsunuz sonuçta, toprak yola bi malzeme geliyor, ambalaj geliyor, tırla geliyor. O tırın, kamyonların

o yollara girmesi zor, biz ufak kamyonlar kullanıyoruz, idare ediyor, ama tırların oraya girmesi demek sıkıntı, burada her yer geniş.”

Katılımcılar TOSBİ’ nin gelişim imkânının yüksek olduğunu ifade etmişlerdir. Bölgede var olan tesisini büyüten, yeni açılan, yeni açılacak fabrikaların varlığının yüksek olması ve TOSBİ’ nin cazip olması durumunu aşağıdaki gibi bildirmişlerdir. Bu sebeple TOSBİ gelişim imkânı açık olan ve yatırımcılar açısından dikkat çeken bir bölgedir.

A1; “Bence cazip. Bildiğimiz en son Sütaş açıldı, karşımızda biliyorsunuz Kore Tobacco var, Imperial Tobacco geri geldi, Mayr Mehlhof var. Son iki Sütaş kadar yeni olmasa da yine de yeni firmalar denebilir. Sütaş da tesisini 2-3 yıl oldu kuralı ki bildiğim kadarıyla Türkiye’ deki en büyük kompleksini buraya kurdu. Şu an bu bölge süt endüstrisinde ve hayvancılıkta yükselen bir bölge, süt ürünleri ile ilgili çeşitli yeni firmalar açılıyor. Gürsüt açılmıştı çeşitli nedenlerden dolayı kapandı fakat yine yeni bir süt markasına satıldığını biliyorum. Ayrıca yem fabrikaları açılıyor ve bunların da yenilerinin açılacağı söyleniyor. Geçen seçimden önce Tarım Bakanı buraya geldi ve bir fabrikanın temelini attı. Yemcilik konusunda yani yem üretimi konusunda da bu bölgede teşviklerin olduğunu biliyorum.”

B1 ise TOSBİ’ nin daha çok süt ve mandracılık grubu için cazip olduğunu bildirmiştir. Gelişme düşüncesi ile TOSBİ’ de B1 yatırım yapıldığını ifade etmiş ve zaman içerisinde de geliştiğini ayrıca bildirmiştir.

B1; “Yani ne için cazip olduğuna bağlı süt için tabikide cazip. Peynir için mandıralar için. Bizim için organize kurulurken ilk fabrikalardan bir tanesi burası. Hatta belki de ilk üç veya ilk beş bilmiyorum. O zaman tabiki organize olması ve gelişeceği düşünüldüğü için buraya beton fabrikası kuruldu.”

B1; “Bu tesisin buraya kurulma amacı, 18 yıl önce bölgeye OSB kurulmasına karar verilmesi sonucunda doğmuştur. Organize kurulurken ilk fabrikalardan bir tanesiydi burası. Hatta belki ilk üç veya ilk beşteydi bilmiyorum. O zaman tabi organize olduğu için ve gelişeceği düşünüldüğü için buraya bir beton fabrikası kuruldu. Ayrıca ifade ettiğim gibi yapılacak yatırımlara en kısa yoldan hizmet vermek amacıyla, düşük lojistik harcama ile en kısa mesafeye hizmet vermek temel amaçtı bizim için.”

B1; 18 sene öncekilere sormak lazım. Muhtemelen bir potansiyel görülmüş. Biz burayı açtığımızda bir tane beton santrali varmış ve tek olduğu için de burası tercih edilmiş. Dediğim gibi yaklaşık 30 km’ lik bir alana hitap ediyoruz, şu anda o alan içinde beş tane beton santrali var.”

C1’ in ifadesi de aynı zamanda TOSBİ’ nin yıllar içinde geliştiği ve şuanda birçok firma tarafından dikkat çeken bölge olduğu yönündedir.

C1; “Ya tabi şimdi biz, ben de 2000 yılından beri bu organizede çalıştığım için gözlemlediğimi söyleyebilirim. Biz 2000 yılında başladığımız zaman, firmamız da aktif olarak üretimlerine ve satışlarına başladığında yol yoktu hani derler ya hani buralar dutluktan muhabbeti. Hakikaten buralar hep böyle sazlık, çiftlik ve tarlaydı. Şu karşımız inek çiftliği falandı. O zamandan bu zamana inanılmaz hızlı ve büyük firmalar geldi işte. Her ne kadar işte British Amerikan Tobacco çok büyük tesis yaptıktan sonra iklim nedenlerinden dolayı Samsun’ a taşısı da fabrikasını, onun arkasından o yeri fabrikayı direk biliyorsunuz fabrikasını Sütaş aldı. Burada sigara işi yapan Royal geldi. Bunların akabinde yan işi tabii ki paketleme olacağı için Mayr Melnhof geldi. Hemen orda işte fabrikalarını kurdular, işte işe başladılar. Sütaş keza öyle büyük, Pınar’ın yer aradığını, yerinin küçük geldiğini, daha çok arazi satın almak için uğraştığını duyuyoruz.”

D1 bölgeye rağbet ve yabancı yatırımcının geldiğini ve dikkat çektiğini ifade etmiştir.

D1; “Bu bölgeye rağbet var. Rağbet nereden belli? Gelen firmalar daha eski firmalar, daha yerel ölçekli firmalardı. Ama son zamanlarda yatırım yapan firmalar Türkiye’ nin de herkesin de tanıdığı firmalar. Sütaş olsun, Krone olsun. Yani artık biraz daha ciddi kurumsal firmaların geldiği, üretim kapasitelerinin de daha yoğun olduğu firmalar bölgeye yatırım yapıyorlar.”

D1; “Yani şimdi en son çıkan bir bülteni var organize. Belçikalı bir firma var gördüğüm, ayrıca yabancı firmaların da ilgisi var bu OSB’ ye. Organizenin yatırım programına aldığı 2 tane firma var. Onun dışında, tabii bölgenin de verdiği avantajla sütçüler var. Açıkçası çok gündemde olan, Pınar Süt var. Yaklaşık 2 yıldır gündemde. Pınar Süt’ ün gelmesi bile söz konusu.”

Aynı zamanda TOSBİ gelişim imkânı olan bir organizedir ve bu bağlamda F1’ e göre birçok yeni tesis kurulmaktadır;

F1; “Var yeni açılacak fabrikalar, bildiğim. Şimdi Tarım Kredi Kooperatifi’ nin bir fabrikası açılıyor. Geçen Orman Bakanı da geldi, Tarım Bakanı geldi, Orman Bakanı değil. Daha sonra Fransız bir tekstil firması açılıyor. Daha evvel bildiğiniz üzere 7-8 ay önce Sütaş geldi, sonra Gürsüt’ ün yeni yeri yapıldı, orayı kapattılar, farklı bir yer satın aldılar şimdi, bir Fransız firması satın aldı. Bayağı bir yatırım var. Bir Rus firması var, girişte böyle turuncu dışı boyalı, o yeni açıldı. Şu an bildiğim kadarı ile bir 5-10 fabrika yapılmaya devam ediyor.”

Aktarma merkezlerine erişim kodu altında verilen ifadeler ise TOSBİ’ nin limanlara, havaalanlarına, karayollarına erişim imkânı ve yakın olduğu, yer seçimi kararlarında ise bu durumun bir etken olduğu katılımcılarca açıklanmıştır.

A1 ithalat ihracat yapan firmalar açısından TOSBİ’ nin aktarma merkezlerine erişim açısından kuvvetli olduğunu ve tüm bu noktalara kolayca ulaşılabilmesini ifade etmiştir ancak mesafe açısından kıyaslanırsa İzmir’ deki diğer OSB’ lere oranla daha uzakta olduğunu bildirmektedir.

A1; “TOSBİ bir kere ithalat ihracat yapan firmalar açısından bakarsak limanlara yakın. Her ne kadar mesafe 60 km 70 km olsa da ulaşım açısından limanlara yakın. Aynı zamanda hava alanına da yakın. Yine biz kendi sevkiyatlarımız konusunda İzmir bölgesindeki tüm gümrüklere rahat ulaşabiliyoruz. Bu açıdan da cazip olduğunu düşünüyorum. Ama şimdi bir Çiğli’ deki Atatürk Organize Sanayi ile ya da İzmir’ in Kemalpaşa tarafındaki organize sanayilerle kıyaslarsan elbette mesafe var.”

Aynı zamanda A1’ in TOSBİ ilk kurulduğu yer değildir. Firma İzmir’ deki tesisini büyüterek başka bir tesiste yer almak istemiş ve yatırım yapma kararını etkileyen birçok faktörün yanında lojistik imkânları da düşünülerek TOSBİ’ yi tercih etmiştir.

A1; “Hayır, normalde yıllar önce ilk üretim alanı Pınarbaşı’ ndaymış. Daha sonrasında 2003 yılında, işletme sahibimizin kararıyla bu komplekste üretime başlıyor. Temelleri 2001 yıllarında atılmış. Tahminen buraya yatırım yapılacağına kararı bir iki sene öncesinden de verilmiştir. Yani şimdi niye tercih ettiği konusuna gelince büyük ihtimalle arsa fiyatları vs. mutlaka bu kararı etkilemiştir. Limanlara yakınlığı ve diğer illere yakınlığı mutlaka değerlendirmiştir. Aynı zamanda işçilik ücretleri de diğer bölgelere nazaran kıyaslandığında belirleyici olmuştur. Şirket sahibimiz bunları göz önünde tutarak mutlaka bir karara varmıştır.”

Bu bağlamda A1 TOSBİ’ nin tüm aktarma merkezlerine erişiminin oldukça yakın olduğunu ifade etmiştir.

A1; “Şimdi yatırım yaparken neye bakıyorsun arsa maliyetine bakıyorsun, iş gücüne bakıyorsun, diğer taraftan çevre illere mal tedarik edeceğin yerlere yakınlığını düşünüyorsun ve üretimini Dünya’ ya satıyorsun ve limana en yakın noktayı düşünüyorsun. Şimdi işçilik diğer maliyetler ben tam şeyleri bilmiyorum ama direk işçilikten yürüdüğüm zaman şimdi İzmir’ de İzmir’ den çalıştıracağım bir personelin ücret talebi ile buradaki ücret talebini tartışmamız gerekiyor. Ama lojistik açısından tekrardan söylüyorum İzmir Limanı TOSBİ’ ye 70 km, hava limanı 60 km’ de bir alan, antrepolar yaklaşık bir bir buçuk saatlik bir uzaklıkta yani bu yüzden daha ne kadar yakın olabilir diye düşünüyorum.”

A1; “Ben TOSBİ’ nin tüm bağlantı noktalarına yönelik yakınlığından dolayı bir sıkıntısı olmadığını düşünüyorum. Şu an bilmiyorum ama neresi var? Uşak da bir firma olsaydı Afyon’ da bir firma olsaydı oradaki şeyde gümrükleme var mı bilmiyorum. Bilmediğim için söylüyorum ama bu firma Afyon’ da olmuş olaydı aynı rahatlıkta malzeme çekimi olur muydu? Şimdi limandan araç istedin lojistik firması bulacaksın İzmir’ de bir araç bulacaksın Afyon’ a getireceksin bunun için ya anlaşmalı bir firman olacak sürekli İzmir Afyon arası taşıyan ya da günlük spot fiyatlar alacaksın. Günlük spot fiyatlar aldığında yıllık planını ya da lojistik giderlerini hesaplayabilecek misin bilemiyorum. Bu sebeple söylüyorum İzmir çevresinde bence gayet antrepolar ve ana bağlantı noktalarına en yakın bölgedeyiz.”

D1; “Biz de bağlantı noktalarına yakın olmak önemli. Neden önemli, bir araç ile üç tane sevkiyat gerçekleştiriyorum mesela. Bu bağlantı noktasında olmasam farklı bir noktada olsam, belki İzmir merkezde olsam pek mümkün değil. Neden, İzmir’in trafiğinden çıkabilmesi aracın zaten ayrı bir süreç. Ama burada bağlantı noktalarına yakın olmak, trafik yoğunluğunun az olması bize lojistik anlamda tabi ki katkı sağlıyor.”

TOSBİ’ deki firmalara TOSBİ’ nin konumu sorulduğunda ise D1 organize yer almanın ve aynı zamanda lojistik olarak da güçlü olmanın faydalı olduğunu bildirmiş ve aynı zamanda TOSBİ’ nin konum olarak avantajlı olduğundan bahsetmiştir.

D1; “Şimdi organize sanayilerde bulanmanın faydası var mı? Tabii ki de var. Sonuçta lojistik olarak etkisi güçlü bir organize olduğu sürece ve aktif çalışıldığı işletmeler açısından avantajlı. Zaten konumun da bir avantajı var.”

Aynı zamanda F1 katılımcısı da her iki tesisine olan konum avantajı nedeni ile TOSBİ’ de yer almayı seçmiştir.

F1; “Bizde en önemli etken, bizim iki fabrikanın ortasında olmamız. Bir, ilk fabrikamız Yeni Çiftlik’ te orada gıdaya yakın, bir de Gökçen’ de var orası da gıdaya yakın. Biz burada daha çok iki fabrikamıza orta lokasyonda olduğumuz için konuşlandık.”

G1 katılımcısı da bir önceki tesislerinin bulunduğu yerde ulaşımın, alt yapının sıkıntılı olduğunu TOSBİ’ nin bu bakımdan daha rahat olduğunu ifade etmektedir. G1 katılımcının bir önceki bulunduğu konumda koşulların elverişsizliği nedeniyle işletme faaliyetlerini yürütmek daha sıkıntılıdır fakat TOSBİ bu konuda çok daha iyi durumdadır.

G1; “Daha önceki firmamız Tire sınırları içerisindeydi ve bir ovanın içerisindeydi, ulaşımı sıkıntılıydı, tarlaların aralarından, dar yollardan ulaşım sağlanıyordu, burada her şey rahat.”

D1 katılımcısına TOSBİ’ nin konumuna yönelik durum sorulduğunda ise vermiş olduğu cevaplarda TOSBİ’ nin konumunun yatırım yapmak için uygun olduğunu bildirmiştir ve bu bağlamda TOSBİ’ nin farkı sorulduğunda alınan cevaplar ise aşağıdaki gibidir;

D1; “Ya şöyle diyeyim şöyle belirtebiliriz onu. Yatırımı buraya yapar mıydık? Bu tabii sektörel bir şey. Her sektöre göre değişebilir ama biz buraya yine bu yatırımı yapardık. Her ne kadar Tire’ li olsam da. Tarafsız davranayım. Yine de yapardım yani. Ya çünkü şöyle dediğim gibi burada tek bir noktaya değil, yani işte İzmir’e bir bağlantımız var yakınız bu değil. Buradan Aydın’ a da çok yakın bir bağlantı var. Hani ana, evet ana bir arter değil belki, bir Ankara yolu üstü, İstanbul yolu üstü gibi bir nokta değil Tire ama biraz daha içte kalan ana arter bağlantı noktalarına yakın bir organize. Yani insanlar artık evet lojistik avantajı var ama bir İstanbul ana cadde üstünde bir yer alıp da lojistikten kazanayım derken bu sefer başka sermayesini işte arsaya ya da binaya bağlamaktan da kaçmak istiyor. Yani insanların artık aradığı hem lojistiği iyi olsun ama lojistiği iyi olacak derken de benim yatırım maliyetimi yükseltmeyecek yer olsun, onu arıyorlar.”

E1’ e yöneltilen soruda ise TOSBİ’ ye yatırım yapma kararının lojistik sürecine etkisi sorulmuş ve aynı zamanda lojistik yönetiminin yatırım yapma kararında dikkate alınıp alınmadığı durumu açıklanmaya çalışılmıştır. Ancak E1 TOSBİ’ ye yatırım yapmak yerine müşteriye yakınlık, bağlantı noktalarına yakınlık, tedarik kaynaklarına yakınlık gibi nedenler ile İzmir’ in daha avantajlı olacağını bildirerek konum açısından TOSBİ’ ye kurulumu doğru bulmamaktadır. TOSBİ’ nin konumunun mesafeden kaynaklı biraz dezavantajlı olduğunu bildirmiştir.

E1; “Mutlaka dikkate alınmıştır. Ben buraya yatırım yapmak yerine, çok detaylarını bilmemekle beraber Ege Serbest Bölge’ yi düşünebilirdim. Çünkü müşteriye orası da aynı zamanda yakın. İzmir merkezde hava yolu veya deniz yolunu kullanmak istediğinde çok daha avantajlı bu anlamda. Ayrıyeten paketleme malzemeleri, yani ara karton, palet, streç, çember gibi malzemelerin tedarikinde de daha fazla seçeneği var. Bunun yanında müşteriye işte bu geri, tersine lojistik dediğimiz paketleme ürünleri olsun, paletler olsun, ara kartonlar olsun, geri çekerken de yine mutlaka bu bir avantaja dönüşürdü. Ama Tire’ de olması nispeten birazcık daha mesafeden kaynaklı dezavantaj olduğunu da söyleyebilirim.”

Arazi maliyetleri ise işletmelerin kuruluş yeri kararında etkili olan diğer faktörlerdendir. Arazi maliyetlerine yönelik olarak A1 ve C1 tarafından yer alan ifadeler aşağıdaki gibi olup TOSBİ’ de kurulmak isteyen firmaların daha düşük arazi maliyetlerine katlanacaklarını ve bu yönde TOSBİ’ nin avantajlı olduğunu bildirmişlerdir. C1 katılımcısı TOSBİ’ ye olan yatırımın artmasını TOSBİ’ deki arazi maliyetlerinin düşük olmasına bağlamaktadır.

C1; “Bir talep var. Sanırım yani benim tahminim patron abilerimiz diyeyim artık. E ben bir çalışanım işin o kısmını bilemem. Ama kendileriyle oturup konuştuğumuzda şunu duyuyorum. Hepsinin ortak söylediği, işte burada organize sanayileri, bir Çiğli bir Aliğa ve diğer organizeleri kıyasladığınız zaman İzmir bölgesi için konuşuyorum şey daha ucuz toprak arazi metre karesi daha ucuz. Dolayısıyla burada yere daha az para verdikleri için kiraya ya da satın alma kısmında diğer paranın bir kısmını makine tesis gibi yerlere aktarıp onu geliştirebiliyorlar.”

Neden kuruluş yeri olarak TOSBİ' nin tercih edildiği C1' e sorulduğunda ise birincil neden olarak arazi maliyetlerinin uygunluğunu ifade edilmiştir.

C1; *"Gene şey dediğim gibi. Birincil organize'nin, Tire Organize' nin alanlarının ucuz olması. Ne denir ona satın almasına metrekareye göre ucuz olması ve toprağın ucuz olması."*

A1 katılımcısı da TOSBİ' nin cazip olma nedenlerinden biri olarak arazi maliyetlerini göstermiş ayrıca kuruluş yeri seçimi kararlarında arazi maliyetlerinin etkili olduğunu bildirmiştir ve şirket sahiplerinin işletme kuruluş yeri seçiminde bu faktörü göz önünde tutarak bir karara vardığını bildirmiştir.

A1; *"Bu işletmenin normalde yıllar önce ilk üretim alanı Pınarbaşı' ndaymış. Daha sonrasında 2003 yılında, işletme sahibimiz Atilla Bey' in kararıyla bu komplekste üretime başlıyor. Temelleri 2001 yıllarında atılmış. Tahminen buraya yatırım yapılacağına kararı bir iki sene öncesinden de verilmiştir. Yani şimdi niye tercih ettiği konusuna gelince büyük ihtimalle arsa fiyatları vs. mutlaka bu kararı etkilemiştir. Limanlara yakınlığı ve diğer illere yakınlığı mutlaka değerlendirmiştir. Aynı zamanda işçilik ücretleri de diğer bölgelere nazaran kıyaslandığında belirleyici olmuştur. Şirket sahibimiz bunları göz önünde tutarak mutlaka bir karara varmıştır."*

A1; *"Yatırım açısından baktığımızda şunu söyleyeyim TOSBİ' nin arsa fiyatlarının çok yüksek olmadığını biliyorum. Yatırım açısından bunun maliyet avantajı yarattığını söyleyebilirim."*

Kişisel tercihler kodu altında ise patronların duygusal sebepleri, kişilerin tercihleri işlenmiştir. Bu bağlamda Tire' li olan A1 katılımcısı eğer ki bir yatırım yapmak istese bunun Tire dışında olmasının çok zor olduğunu ifade etmiştir. C1 katılımcısı ise yatırımın Ege Bölgesi' nde olmasının duygusal sebeplere bağlı olduğunu bildirmiş ve bu bağlamda şirket sahibinin kişisel kararı neticesi TOSBİ' de yatırım yapma kararı alındığı bildirilmiştir.

A1; *" Mutlaka alınmıştır ve ben de alırdım. Bir daha söylüyorum ben Tire' liyim. Tire milliyetçisiyim. Tire' den başka bir yere fabrika kurma ihtimalim çok az benim."*

A1; *" Tire' liyim zaten Tire milliyetçisiyim."*

C1; *"Şimdi ben gene 2 şekilde cevap vereyim buna. Bir işte rahmetli buranın kurucusu patronumuzla olan sohbetlerde onun Tire Organize Sanayi Bölgesi' ne, daha doğrusu Ege Bölgesi' ne bu yatırımı yapmasının çok duygusal sebepleri vardı. Kendisi aslen Torbalı' lı. Hep yıllarca bu sektörde pişerken, işte üniversite yıllarında vesaire neden bütün bu tür fabrikalar işte Gebze'de Marmara'da da İzmir'de değil diye düşünmüş ve bu konuda kendisini yönlendirmiş."*

Kurumsallık algısı, kurulu bir organize de bulunma, organize sanayinin oluşturduğu güven faktörü ise katılımcıların TOSBİ yer seçimi kararında etkili olan bir diğer faktörlerdendir;

F1; *" Organize sanayi içerisinde bulunmamız bizim için daha iyi. Sonuçta diğer fabrikalarımız dışarıda. Ama burada bir kurumun içindeyiz. Daha güvenli. Çünkü fabrikanın yatırımı 100 milyon Euro değerinde şu anda. Hani çok yüksek bir rakam. Bunu dışarıda kurduğumuz zaman gerekli tedbirleri de sağlayamayabilirdik. Burada her şey kuralına uygun birinci sınıf şekilde yapıldığı için buraya geldik."*

F1; *"Az önce dediğim gibi TOSBİ' de durmamız bizim için daha iyi. Sonuçta burası bir kurum, güzel bir yer. Organize bir sanayi bölgesi. Dışarıda olmaktansa burada olmayı tercih ediyoruz."*

D1; *"Valla hani organizelerin, Tire Organize' nin, biz 3 yıldır hemen hemen faaliyet gösteriyoruz burada artık avantajı bizim açımızdan var ve en önemlisi sonuçta her şeyden önce bir kurumsallık çerçevesinde yapabilmek için belli müşteriler ile çalışıyorsunuz. Bir marka değerinizin de olması gerekiyor. Tire Organize artık bu konuda kendini aşan bir yere gelmeye başladı. Nerede faaliyet gösteriyorsunuz dediğimizde atıyorum Tire Organize Sanayi dediğimde en azından insanlar daha iyi, kaliteli bir yer olduğunu ya da avantajlarının neler olduğunu bildiği için bu size avantaj da sağlıyor. Kenarda köşede bir yerde üretim yapmaktansa böyle belli noktalarda yapmak isimleşmiş, markalaşmış yerde yapmak bizim için avantaj."*

Aynı zamanda yer seçimi kararlarına ilişkin TOSBİ' ye yönelik bir diğer faktör ise trafik yoğunluğudur. TOSBİ' nin konumu sebebi ile trafik yoğunluğunun az olması D1 ifadesini incelediğimizde işlemlerde hız ve rahatlık sağlamaktadır.

DI; *Şimdi şöyle diyeyim konumu olarak otoban bağlantısı yakın bir yer. Yani Akdeniz'e açılırken özellikle deniz kısmına kadar ya da Antalya kısmına kadar otoban bağlantısı var Aydın' a kadar ya da İzmir' e kadar. Bu OSB' nin bu konuda avantajı var ve bu bağlantılara çok yakın. Yani şimdi yeni yapılan ve tamamlanırsa bir yol daha var otoban bağlantısı olan. 20 km' de otobana bağlanıyorsunuz. Hava limanını değerlendirirsek işte müşterileriniz geliyor, ziyaret ya da benzeri ihtiyaçlarınızı ele aldığınızda İzmir' e çok yakın noktadasınız. 70 km kadar bir yer. Hani 70 km çok mu? Aslına bakarsanız çok gibi gözüke de tabii trafik yükünün az olduğu bir alan olduğundan dolayı daha konforlu. Şimdi bir Gebze'yle, İstanbul ile ya da İzmir merkezle kıyaslanamıyor. Buradaki yollar daha sakın olduğu için ulaşım biraz daha kolay ayrıca lojistik biraz daha hızlı ve daha kolay."*

DI; *"Biz de bağlantı noktalarına yakın olmak önemli. Neden önemli, bir araç ile üç tane sevkiyat gerçekleştiriyorum mesela. Bu bağlantı noktasında olmasam farklı bir noktada olsam, belki İzmir merkezde olsam pek mümkün değil. Neden, İzmir'in trafiğinden çıkabilmesi aracın zaten ayrı bir süreç. Ama burada bağlantı noktalarına yakın olmak, trafik yoğunluğunun az olması bize lojistik anlamda tabii ki katkı sağlıyor."*

Aynı zamanda TOSBİ işletmelere herhangi bir problemde veya bir durum ile ilgili bilgi verme yönü ile de yer seçimi kararlarında etkilidir. Çünkü TOSBİ bir kurum olduğundan dolayı işletmelere ihtiyaç duydukları konularda bilgilendirme hizmeti vermekte ve gerekirse tüm işletmeler için toplantılar eğitimler düzenleyebilmektedir.

DI; *"Ya organize sanayide olmanın avantajı bir bedel ödüyorsunuz belki ama kimi işleri de daha çabuk, daha düzenli, daha kanuna, nizama uygun yapabiliyorsunuz. Atıyorum ki lojistikle ilgili birçok kanun var. Bunu her firmanın bilebilmesi ya da kontrol edebilmesi mümkün değil. Ama yeri geliyor işte bunlara yönelik organizeler seminerler düzenliyor. İlgili kurumla geliyor, ilgili kurum buna yönelik tanıtımını yapıyor. Ya da ilgili kanunun aktarımını yapıyor. Bu tip bilgilere ulaşmak da kolay. Ayıyeten bunu sizin adınıza yapan ya da devamını sağlayan organize personeli var, takibini yapan bir personeli var. Bunun tabii avantajı var. Organize bölgesinde faaliyet göstermemizin"*

F1; *"Yani bilgi alabiliyoruz. Sonuçta orada çalışan mühendisler ile aramız çok iyi. İnşaat tarafında var, elektrik tarafında var, lojistik tarafında var. Bir şey danışacağımız zaman, bize yardımcı oluyorlar, illa dışarıdan bir danışmanlık almamıza gerek kalmadı. Bunu kendi bünyesinde zaten barındırabilen bir yapıya sahip burası."*

TOSBİ' de işletmelerin kuruluş yeri kararında etkili olan diğer faktör ise tedarik kaynaklarına yakınlıktır. TOSBİ' nin tedarik kaynaklarına yakınlığı güçlü olan yönlerindendir.

E1; *"Buranın cazip olmasının sebepleri diğer fabrikaların da faydalandığı müşteriye yakın olması, ilave olarak herhangi bir problem yaşandığında bakım anlamında buradan lokal tedarikçiye veya lokal müşteriye hızlı ulaşabilmesi."*

E1; *"Yakın olduklarımız da var yakın olmadıklarımız da var. Gümrüklü malzemeler için söylediğim gibi antrepo olarak kullandığımız Schenker var Kemalpaşa' da. Kemalpaşa' ya gitmek için bile buradan önce Torbalı' ya gitmemiz oradan daha sonra kestirmeyi kullanmamız gerekiyor. Ama varsayalım bu fabrika KOSBİ' de olsaydı, sadece bu lojistik imkân açısından söylüyorum, tedarikçimiz hemen yanı başımızda olurdu. Oradan da Torbalı' ya geçişimiz çok kolay olurdu, müşteriye yani. Daha avantajlı olabilirdi bu anlamda."*

Aynı zamanda TOSBİ işletmelere çözüm imkânı sunmaktadır. Bireysel olarak bir işletmenin herhangi bir sorun ile ilgili çözüme ulaşması daha zor iken TOSBİ' de ya da bir organize yer almak bu bağlamda çözüm sürecini hızlandırmaktadır.

DI; *"Bireysel bazda herhangi bir yere yatırım yapsanız herhangi bir sorunuzda ya da lojistik sorunuzda muhatap alacağınız kurumlara ulaşmak daha zor. Atıyorum ufak bir sıkıntı oldu. Karayollarına, demiryollarına ya da bir yere ulaşmanız gerekiyor. Bir sorunun çözülmesini istiyorsunuz. Şimdi bireysel bazda firmanın bunu yapması daha belki zor ya da süreç alan bir şey. Ama şimdi bunu sizin adınıza bir organize sanayi bölgesi yaparsa daha ciddi, daha bürokratik sürecin daha hızlı ilerleyebileceği bir süreç olduğu için bunun artısı var. Yani Tire Organize Sanayi' nin atıyorum bünyesini oluşturan, nasıl diyeyim yönetim kurulu ya da hissedarların içinde atıyorum belediye de var. Belediye de atıyorum Fen İşleri yeri geliyor iş yani lojistik ya da tıkanan noktalarda önünüzü daha hızlı açıyor."*

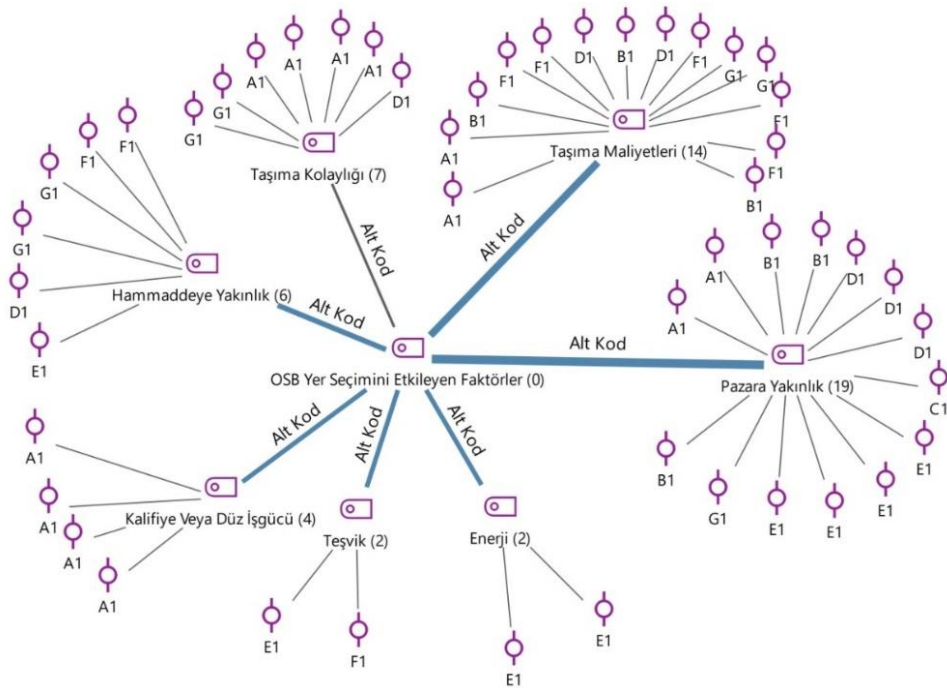
Hizmet maliyetleri de kuruluş yeri seçimi faktörlerinden olup TOSBİ’ de bu maliyetler diğer OSB’ lere göre daha düşüktür.

D1; “Organizenin artı birçok hizmeti var ve bunların da bir maliyeti var. Alt yapı vb konularda, çalışmalarda organize bunun faydasını sağlıyoruz ama tabii bir de işletmelerin maliyet anlayışı var, al sat fiyatları var, hizmet bedelleri var. Bu konuda da diğer organizelerle kıyaslırsanız bazı fiyatlar sabit yani bakanlığın tekelinde, bakanlık kararında olan bir şey ama burada o hizmetleri almanız biraz daha uygun oluyor.”

OSB yer seçimi kararını etkileyen faktörler incelendiğinde ise en yüksek çıktı pazara yakınlık kodu altında gerçekleşmiştir. Bu bağlamda TOSBİ’ nin pazara yakınlığı çalışmada yer alan yedi katılımcıdan altısı için OSB yer seçimi kararında önemli bir faktördür. TOSBİ’ de yer alan altı katılımcı bu kodu 19 kere tekrar etmiştir. Katılımcılardan elde edilen sözel veriler aşağıda belirtilmiş olup değerlendirmeleri ayrıca sağlanmıştır;

D1 katılımcısının sözel verilerini incelediğimizde ve ilgili durumu kendi firmaları açısından değerlendirdiğinde TOSBİ’ de kurulmanın avantajlı olduğunu söylemiştir. Çünkü D1’ in önceliği hem Akdeniz’ de hem de Ege’ de bulunan müşterilerine doğrudan ulaşmaktır ve bu bağlamda TOSBİ’ nin kendileri açısından doğru kuruluş yeri olduğunu ifade etmektedir. Aynı zamanda firmaların TOSBİ’ ye kuruluş nedenlerinden birini de pazara hâkimiyet olanağının daha fazla olması olarak bildirmiştir. Bu bağlamda hem tedarik kaynaklarına hem de pazara yakınlık TOSBİ’ ye tesis yeri olarak seçme kararında etkilidir.

D1; “Her tarafa açılan bir bölge olduğu için lojistik olarak da avantajı olduğu için hem kendi ham maddeleri olan ham maddelere ulaşmak kolay hem de piyasaya. Rekabet yapmak için ve piyasaya mamul sürerken ya da ihracat yapacaksa ihracat yaparken avantajlı bir konumda oldukları için özellikle bu bölgeyi seçiyorlar.”



Şekil 9. OSB Yer Seçimini Etkileyen Faktörler Kod-Alt Kod-Bölümler Modeli

Aynı zamanda D1 yukarıda ifade ettiği pazara yakınlık durumunu TOSBİ firmaları ile ilişkilendirerek aşağıdaki açıklamada bulunmuştur. İfadelerden de anlaşılacağı üzere TOSBİ konum itibarı ile yalnızca Ege Bölgesi’ ne hitap etmemektedir. Aynı zamanda Akdeniz Bölgesi’ ne ticaret yapan işletmeler açısından da tercih edilen bir organize sanayi bölgesidir. Dolayısı ile hem Ege’de hem de Akdeniz’de pazarı olan işletmeler açısından TOSBİ yer seçimi kararında etkilidir.

D1; “Akdeniz’ e de inmek için ilk geçilecek bölgelerden biri burası. Bunun da avantajı var. Yani tabii buradaki firmaların çoğu da Ege Bölgesine iş yapıyorlardır ama birçoğu Akdeniz’ e de ağırlık vermişlerdir. Akdeniz’ de de iyi iş ilişkileri olan insanlardır, firmalardır yani. Hani açıkçası burası Akdeniz

ile Ege'nin ortasında kalan bir hal aldı Tire Organize."

D1 katılımcısı tarafından TOSBİ'nin tesis yeri olarak seçiminde etkili olan bir diğer unsur ise hizmet verdikleri sektörlerin yani pazarlarının bu bölgede gelişmesidir. Bu sebeple müşterilere yakınlık pazara hâkimiyet sağlayabilmek açısından önemlidir. Fakat bir diğer önemli konu ise pazarına yakın olan işletmelerin taşıma maliyetlerini düşürüp birim üründen elde ettikleri karı arttırmasıdır. Dolayısı ile TOSBİ' de bulunan ve müşterilerine yakın olan işletmeler daha küçük taşıma maliyetlerine katlanmaktadırlar.

D1; "Tabii ki de bizim için sektörel sebebi var. Sektörümüzün bu bölgede gelişmesinin yani Ege Bölgesi'nde gelişmesinin sebebiyle bu tarafı seçtik."

D1; "Valla bizim tedarik, daha doğrusu tedarikçi demeyeyim müşterilerimize yakınlık. Temel sebebimiz bu. Çünkü bizim sektörümüz rekabeti etkileyen yani nakliye fiyatını çok etkileyen bir sektör. O yüzden dolayı bizim açımızdan müşteriye ulaşmak."

Firma eş zamanlı olarak hem Gebze'ye hem de Tire'ye yatırım yapmıştır. TOSBİ'ye tesis yeri kurma kararı ise müşteriye yakınlık çerçevesinde verilmiştir. D1 firması müşteri portföyünün hem Ege Bölgesi'nde hem de Akdeniz'de yer alması sebebi ile TOSBİ'yi pazara yakınlık açısından değerlendirdiğinde tesis yeri seçiminin uygunluğuna dikkat çekmiştir. Çünkü firma tesis yeri seçimi kararlarında aynı zamanda sektörlerinin gelişim imkânlarını ve gelişim bölgelerini değerlendirmiştir.

D1; "Şöyle diyeyim, bu şirket yeni bir şirket. Ama tabii asıl farklı grup firmalarımız var. Biz eş zamanlı olarak bir Gebze tarafına bir de buraya yatırım yaptık iki yere yatırım yaptık. Şimdi buranın bizim için avantajlı olmasının en temel sebebi Ege Bölgesi'nde biz beton üstüne çalışıyoruz. Gelişen bir inşaat kültürü. Daha farklı bir inşaat kültürü ve gelişen bir inşaat sektörü olduğu için özellikle biz Tire'ye yatırım yaptık. Tire'ye yatırım yapmamızın temel sebeplerinden biri evet kurulmuş hazır bir organize, alt yapı olarak, lojistik avantajları, pazara yakınlığı bizim için. Aynı zamanda Tire Organize evet Ege Bölgesi'ne hitap edebiliyorsunuz ama aynı zamanda bulunduğu konum Akdeniz Bölgesinin de kapı ağzı bir nevi."

D1; "Bizim de zaten atıyorum İstanbul Gebze'den çıkıp buraya yatırım yapmamızın sebebi de şu, orada bizim tarz tesislerin çoğu Gebze İstanbul'da ama müşterisi nerede, İzmir'de, Ankara'da, Antalya'da, Bodrum'da vs. orada burada. Benim zaten orada bir tesisim var, ayriyeten benim burada olmam gerekiyordu, çünkü burada da müşterim var. O yüzden buradayım ben."

E1' in ifadeleri incelendiğinde ise TOSBİ' nin tesis yeri olarak seçilmesinin temel sebeplerinden biri diğer altı katılımcının da belirttiği gibi pazara yakınlıktır. Bulunduğu konumu itibari ile E1 TOSBİ'de yer alarak kendi pazarına hâkimiyet sağlamaktadır. Müşterilere yakınlık, nakliye maliyetlerinin düşmesinin yanı sıra kolay ve hızlı ulaşım sayesinde sorunlara daha hızlı çözüm imkânı sağlamak yönünden E1' e fayda yaratmaktadır.

E1; "Buranın cazip olmasının sebepleri diğer fabrikaların da faydalandığı müşteriye yakın olması, ilave olarak herhangi bir problem yaşandığında bakım anlamında buradan lokal tedarikçiye veya lokal müşteriye hızlı ulaşabilmesi."

E1; "Burayı seçmemize sebep olan etkenler nelerdir; muhtemelen devlet desteği ve müşteriye yakınlığı burada çok büyük rol oynamıştır. Burada yatırım yapması için özellikle kurulum maliyetlerini düşürmek adına devletin ciddi bir desteği olduğunu duymuştum."

E1; "Ekonomik faaliyetleri burada gerçekleştirirken bizim için en önemli konu aslında müşteriye ne kadar yakın olduğumuz. Müşteriye çok uzak olmadığımızı söyleyebilirim. Burada üretimde olsun, üretimden sonraki geçen proseslerde organize sanayide bulunmamızın bize ekstrada bir avantajı var mıdır çok emin değilim. Sadece Torbalı'da bizim her iki müşterimizde. Nispeten o tarafa yakınız."

A1' in ifadeleri incelendiğinde ise işletmenin TOSBİ içerisinde müşterisi yer almamaktadır. Fakat müşterisi olması durumunda örneğin bir siparişe ilişkin olarak ellerinde stok var ise hızlıca tedarik edebileceğini ve aynı zamanda bu sayede kendi stoklarını düşüreceğini ifade etmiştir. Bu bağlamda işletmelerin TOSBİ içerisinde müşteriye sahip olması stok yönetimi açısından da fayda sağlamakta ve bu maliyetleri düşürücü etki sağlamaktadır.

A1; "Biz organize sanayi bölgesinde üretim yapıyoruz ve hastanelerde insan üzerinde kullanılan bir malzemenin üretimini yapıyoruz. Bizimle ilgili müşterilerin hepsini yan yana toplayıp buraya yerleştirirsek

evet iyi olurdu. Ama böyle bir imkânımız yok.”

A1; “Eğer stokum varsa hemen ertesi gün teslim etmekte bir sıkıntı yaşamazdım. Aynı zamanda elimdekini de direkt sevk edebileceğimden dolayı stok maliyetim de ilgili üründe düşmüş olurdu.”

B1 açısından değerlendirildiğinde ise TOSBİ içerisindeki müşterileri kar marjı bakımından B1’e fayda sağlamaktadır. Bu bağlamda B1’in TOSBİ’ye kurulma nedeni daha büyük hacimdeki işleri elde etmek ve kar marjını yükseltmek aynı zamanda müşteriye en yakında olmaktır. Bu bağlamda işletmelerindeki en verimli ve en etkili lojistik imkânı sorulduğunda müşteriye yakınlık olduğunu ifade etmiştir.

B1; “Müşterilere yakınlık diyelim.”

B1; “Şimdi asıl iş nasıl söyleyeyim. Bir apartman yapıyorsunuz 500 metreküp beton gidiyor. Ama organize bir fabrika yapıyorsunuz ona en az diğerinin dört beş katı beton gidiyor. Dışarıda olup organizeye gelip beton dökmektense organize içinde olup büyük fabrikalara daha yakından hizmet vermek açısından burada olmak daha iyi.”

B1; “İş yoğunluğunun TOSBİ içerisinde olacağı düşüncesi ile buraya kurulmuştur.”

C1 katılımcısı değerlendirildiğinde yukarıdaki katılımcıların ifadelerinden daha farklı bir sonuca ulaşılmaktadır. Çünkü C1 pazarına uzak kaldığından dolayı pazar hâkimiyetinin rekabet ortamında düştüğünü ifade etmektedir. Bu bağlamda TOSBİ’de yer alan işletmeler rekabet ortamında müşterilere daha yakın olmak sayesinde piyasa hâkimiyetlerini de korumaktadırlar. Bu bağlamda C1’in TOSBİ’nin tesis yeri seçimine yönelik değerlendirilmesi pazara yakınlık açısından aşağıdaki gibi ifade edilmektedir;

C1; “Şimdi ben gene iki şekilde cevap vereyim buna. Bir işte rahmetli buranın kurucusu patronumuzla olan sohbetlerde onun Tire Organize Sanayi Bölgesi’ne, daha doğrusu Ege Bölgesi’ne bu yatırımı yapmasının çok duygusal sebepleri vardı. Kendisi aslen Torbalı’lı. Hep yıllarca bu sektörde pişerken, işte üniversite yıllarında vesaire neden bütün bu tür fabrikalar işte Gebze’de Marmara’da da İzmir’de değil diye düşünmüş ve bu konuda kendisini yönlendirmiş. Yani ben eğer bu işletmenin sahibi olsaydım ve bunu Tire Organize’de yapacağım diye uygulaysaydım durum farklı olurdu. Şöyle bana sorarsanız böyle bir tesisin Marmara’da ki herhangi bir organize olması gerekliydi. Çünkü bizim neredeyse hali hazırda aktif olarak satış yaptığımız müşterilerimizin %70’i Marmara ve civar bölgede.”

C1; “Yani bizim müşteri, kullanıcı da aslında bir nevi. Şimdi siz de tam olarak işin içindesiniz çalıştığınız yer itibarıyla. Ben size örneği vereyim. Biz yapı kimyasalı üretiyoruz. Yani sizin hazır beton kısmınızdaki katkı dediğiniz, süper katılaştırıcı dediğiniz katkı malzemesinin yarı mamulünü biz yapıyoruz. Yarı mamulü formülatöre veriyoruz. Örnek veriyorum Sika dediğimiz firmalara veya işte Yapıchem, Basf gibi firmalara veriyoruz ve onlar bunu formüle ediyor. İçine işte köpük ıdısını vidısını bir şeyisini koyuyor. Sizin kullanacağınız son haline getiriyor. Ha ben ne yapıyorum. Ham maddelerim geldi. Yarı mamulü yaptım. Marmara Sika’ya gönderdim, Tuzla’ya gönderdim. Tuzla işledi. Onlar da tekrar size betona katkı olarak koymak üzere gönderiyor. Yani benim bu yaptığım işin on tanesinin sekizi Marmara’da. İşte Sika, Yapıchem, Basf, Greyseski, İdu, Beskim, Molekül. Başka aklıma gelmeyen birçoğu. Hepsi neredeyse. Bunların da spesifik olarak birkaç yerde kendi ikinci, üçüncü fabrikaları var. Nerde Ankara’da. Nerde Adana’da. Nerde Mersin’de. Ve işte bizim firma için konuşuyorum. Bizim firmamız 1999’da üretim yapmaya başlayıp, yapı kimyasını üretmeye başladığında neredeyse on sene boyunca Türkiye’nin en büyük üreticisiydi ve maalesef Ege’deydi.”

C1; “İşte o zaman taa en başta şey sorusuna geleceğiz. Hani siz olsaydınız bu fabrikayı burada kurarmıydınız? Hayır. Ben Marmara’da kurardım. O sebeple tesis yeri seçimi. Çünkü dediğim gibi müşterilerimizin çok büyük bir kısmı %70’ine yakın bir kısmı Marmara Bölgesi’nde. Yaptığımız iş de hep eskiden beri Türkiye’de öyleymiş, orada konuşlanmış.”

Son olarak G1 ise TOSBİ’ye yatırım yapan firmaların bu bölgeyi tesis yeri olarak seçme nedenlerinin başında hammadde kaynağına yakınlık olduğunu aynı zamanda bu firmaların ürünlerini satacağı müşterilerinin de burada olması sebebi ile fabrikalarını TOSBİ’ye getirdiğini ifade ediyor.

G1; “Sütaş bu bölgede önceden de süt topluyordu, toplayıcılar üzerinden, tahminimiz hammaddeyi malı fabrikaya taşıyacaklarına, fabrikayı hammaddenin ayağına getirdiler. Sonuçta buradan da bir lojistik bir fayda sağladılar anladığım. Evet, şimdi hammadde nereye yakınsa, insanlar fabrikayı oraya kuruyor. Bu bölgede tarım hayvancılık fazla, geçen seneden beri iki tane yem fabrikası açıldı, bir tanesi bizim tam

karşımızda, Otega. Diğer Balyem var aşağıda görürsünüz sizin o tarafta bir üçüncüsü de Süt Kooperatifi' nin tam karşısına Tarım Kredi Kooperatifi yem fabrikası açıyor. Arpa, buğday, yulaf her şey bu tarafta mevcut, satacağı yerler de bu taraflar, hayvancılığın yoğun olduğu bu bölgeler yine. Küçük Menderes Havzası özellikle."

TOSBİ' nin taşıma maliyetleri yönü ile değerlendirmesini incelediğimizde katılımcılar taşıma maliyetlerinin önemli olduğunu ifade etmişlerdir. İşletmeler kuruluş yerlerini seçerken lojistik açısından mutlaka taşıma maliyetlerini düşünmek zorundadır. Aksi takdirde bir birim üründen faydalananakları kar miktarları düşecek ve maliyet etkin bir satış yapmış olmayacaklardır. Bu bağlamda günümüzün rekabet koşulları altında optimum yer seçimi kararında bir diğer önemli nokta işletmenin bulunduğu konum ile müşterisine, tedarikçisine ve aynı zamanda liman, karayolu, havayolu gibi bağlantı noktalarına olan mesafesinden kaynaklı taşıma maliyetleridir.

A1; "İhracat yapan ithalat yapan firmaların mutlaka mesafeyi düşünmesi gerekiyor. Yani şimdi şöyle ifade edeyim. Karayolu ile olan yüklerimiz geldiği zaman antrepo bölgeleri Kemalpaşa' da ve İzmir' de. Limana gelen yüklerde de zaten limanlardan çıkış yapıyoruz. Lojistik açısından mutlaka yakınlığını düşünmek zorundasın. Yakın olduğunda giderlerin daha azalıyor, ara nakliye fiyatların düşüyor. Şimdi şöyle söyleyeyim eğer bu firma Denizli' de Aydın' da bir bölgede olmuş olsaydı diğer illere göre hesapladığımızda lojistik maliyetleri artacaktı ihracat ve ithalat yapanların. İzmir' e nakliye ücretleri ve oradan tekrar fabrikalarına gerçekleştirecekleri maliyetlerde artış olacaktı. Bizim katlandığımız maliyetin hemen hemen bir bir buçuk katı fazla olacaktı. Dolayısı ile uzaklık açısından ithalat ihracat yapan firmalar malzemeler Türkiye' ye varış yaptığında varış noktası ve kendi fabrikaları arasındaki mesafeyi düşünmek zorundalar."

A1 katılımcısı İzmir' de yer alan OSB' lerin TOSBİ' ye kıyasla taşıma maliyetleri yönü ile düşünüldüğünde yakın noktada olduğundan dolayı taşıma maliyetlerinin düşük fakat diğer giderlerinin daha yüksek olduğunu düşünmektedir. Bunun da temel sebebi bağlantı noktalarına yakınlıktır.

A1; "Şundan da bahsetmek isterim. İzmir' deki işçi maliyeti ile Tire' deki işçi maliyeti arasında fark var. Evet, belki lojistik açısından düşündüğümüzde bağlantı yollarına daha yakın olabilir. Mesela Çiğli' yi düşünürsem yani Çiğli havaalanı arasında düşünüyorum. Lojistik giderleri liman veya havaalanından ya da antrepolardan yük çekimi mal yük gönderimi açısından düşük olabilir. Antrepolardan, limanlardan gelen yüklerinde ara nakliye masrafları daha düşük olabilir. Ama diğer giderleri tahminime göre daha yüksektir."

B1 için nakliye maliyetleri oldukça önemlidir çünkü kilometreye bağlı olarak taşeronuna bir bedel ödemektedir ve bu bedel mesafeler arttıkça artmaktadır. Dolayısı ile TOSBİ içerisindeki müşterilerine yaptığı bir satışta taşıma maliyeti düşüken daha uzak bir bölgeye yapılan satışta nakliye maliyeti yüksektir. Bu nedenle TOSBİ' nin B1 katılımcısına en büyük faydası düşük lojistik maliyetleridir. Çünkü B1 TOSBİ' deki katılımcılarına en kısa yoldan ulaşarak hizmet vermekte ve maliyetlerini düşürmektedir.

B1; " Bu tesisin buraya kurulma amacı, 18 yıl önce bölgeye OSB kurulmasına karar verilmesi sonucunda doğmuştur. Organize kurulurken ilk fabrikalardan bir tanesiydi burası. Hatta belki ilk üç veya ilk beşeydi bilmiyorum. O zaman tabi organize olduğu için ve gelişeceği düşünüldüğü için buraya bir beton fabrikası kuruldu. Ayrıca ifade ettiğim gibi yapılacak yatırımlara en kısa yoldan hizmet vermek amacıyla, düşük lojistik harcama ile en kısa mesafeye hizmet vermek temel amaçtı bizim için."

B1; "Ama biz araçların her gittiği mesafeye ve daha fazla gittiği mesafeye daha fazla para veriyoruz. Dolayısı ile bu bölgede olması durumunda km başına daha az bir bedel ödüyoruz."

B1; "Biz taşeronu beşer kilometrede bir daha fazla para veriyoruz. 0-5 kilometreye 1 lira veriyorum örneğin organize için ama bunun taşeronun hak edişini yaparken daha doğrusu nakliye ödemesini yaparken şöyle artıyor. Kilometre olarak 0-5, 5-10, 10-15 şeklinde. Mesafe arttıkça verilen bedel de artıyor. Çok basit hesapla bu her bir tona artı 2 lira koyuyordur. Organize içine yirmi liraya veriyorsam Tire içi bana neye geliyor 10-15 kilometrede 24 lira 25 lira gibi bir bedel oluyor. Tire' ye beton vermek için 25 lira ödüyorum nakliyeciyeye."

D1 açısından satış yaptıkları ürün kar marjı olarak düşüktür ve bu sebeple elde ettiği karı nakliye maliyeti ile paylaşmak istemediklerinden dolayı taşıma maliyetlerini her zaman kontrolde tutmaya çalışmaktadır. Bu bağlamda müşterisine yakın olması sebebi ile nakliye maliyeti açısından değerlendirildiğinde TOSBİ' nin

D1 katılımcısına faydası bulunmaktadır.

D1; “Ya şimdi bizim taşıdığımız ürün, birim maliyet olarak yüksek değerli, katma değerli ürün değil. Birim maliyeti, kilogram maliyeti düşük olduğu için bu yüzden dolayı nakliye fiyatı bizim için önemli. Şimdi zaten dar bir alanda çalışıyoruz marjda. Bunu nakliye ile paylaşamıyorsunuz. Çünkü ki mazot işte uçtu gitti. Benzin fiyatları ki yüksek. Ayriyeten diğer masraflar bu süreçte çok büyük etken. Bu yüzden nakliye maliyetleri bizi daha az etkilediği için Tire Organize’ye yatırım yapmak istedik.”

D1; “Şimdi şöyle diyeyim. Şimdi bir kere bizde ki Tire Organize Sanayi’ nin en büyük kazandırdığı şey uygun zaman. İkinci nokta uygun maliyet. Şimdi zaman ve maliyet unsuru ana unsur bizde. Bunları sağladığımız için açıkçası buradayız.”

D1’ in aynı zamanda B1 ile gerçekleştirdiği sipariş sürecinde, her iki firmanın da TOSBİ’ den sağladığı kazanç daha uzak bir bölgedeki müşteriye birden fazla araç ile yapılacak sevkiyatı aynı bölgede bulunmaktan kaynaklı olarak tek bir araçla yapabilmek ve bu sayede verimliliğe katkı sağlamaktır.

D1; “Şimdi yakın olmanın verdiği şu avantaj da var. Bu organize olmanın. Belki atıyorum iki araçla yapacağınız işi bir araçla çok daha fazlasını yapıyorsunuz.”

F1 katılımcısının da aynı şekilde TOSBİ’ de bulunmaktan kaynaklı en büyük sağladığı fayda taşıma maliyetleridir. F1 katılımcısı işletmelerinin her iki fabrikasına da yakın olması sebebi ile taşıma maliyetlerinin düşük olduğunu ve ürettikleri ürünlerin navlun maliyeti yüksek olması sebebi ile her zaman taşıma maliyetlerini dikkate almaları gerektiğini bildirmiştir. Ayrıca bölgedeki diğer tesislerin TOSBİ’ ye kurulma nedenlerini hammadde kaynaklarına yakın olup taşıma maliyetlerini düşürme amacına bağlamış ve bundan dolayı TOSBİ’ nin yer seçimi kararında etkili olduğunu açıklamıştır.

F1; “Nakliye. Navlunlu bir ürün olduğu için en çok orada bize avantaj sağlıyor.”

F1; Burada şu an herhalde yapmaya çalıştıkları, bildiğim kadarıyla, ben de zaten İzmir’ li değilim, 5 senedir buradayım, bir tren yolu muhabbeti var, ürünlerin daha rahat taşınabilir olması ve Alsancak’ a yani limana gidebilmesi için bir projeleri var. Tahmin ediyorum, o olursa bizim için daha iyi olacak. Neden, ben yurt dışından hammadde alıyorum, her iki ayda bir 330 ton Tayvan’ dan hammadde çekiyorum. Bu hammaddenin taşınması nasıl oluyor bana, kamyonlarla işte 40’ lık konteynırlara, 20’ lik konteynırlara koyuluyor. Bunların gelip gitmesi bizim için büyük bir maliyet. Ama tren yolu ile gelmesi hem daha ucuza mal olacağından hem de bizim için daha sağlıklı olacağını düşünüyorum yani, sistem olarak. Ana yerden alınacak bizim fabrikaya gelinecek bir lojistik sistem kurulması bize oldukça faydalı olacaktır.”

F1; “Sütaş’ın gelme sebeplerinden biri de hayvancılığın burada çok fazla olması, tarımın burada çok fazla olması, ürünlere direk ulaşabilmeleri. Kısacası nakliyeyi sıfıra indirip ürünleri daha hızlı bir şekilde fabrikaya getirmeleri olabilir diye düşünüyorum.”

F1 katılımcısı da TOSBİ’ de yer aldıklarından dolayı taşıma maliyetlerini düşürdüklerini ifade etmiştir. Çünkü F1 tüm işlemlerini tek bir noktada toplayıp ürünün gezmesini engelleyerek taşıma maliyetlerini küçüklemiştir.

F1; “Şimdi bizim eski mandıradayken soğuk havamız ayrı yerdeydi, Tire içerisinde ayrı ayrı yerlerde soğuk hava depomuz vardı, imalat oadaydı. Şimdi burada hepsi bir yerde, alan bakımından burası daha iyi, burada tek binanın içerisinde imalatını yapıp, soğuk hava deposunda depoluyorsun, sevkiyatını yapıyorsun. Tabi bu maliyetlerinizi de küçültüyor. Diğer tarafta üretilen her mal her gün akşamüstü, soğuk hava deposuna taşınıyordu, burada öyle bir şey yok, burada aynı bina içerisinde, soğuk havaya atıyorsunuz, zamandan personelden, araçtan kar sağlıyoruz, ürünün gezmesi yok.”

F1; “Tek yer bu üretim tesisimiz. Çünkü imalat da soğuk hava depoları da hepsi burada. Daha önce eski mandıradayken Tire’ de üç farklı noktada soğuk hava depoları vardı. Mallar akşam oldu mu o soğuk hava depolarına gönderiliyordu. İhtiyaç halinde de o üç depodan tekrar toplanıyordu. Bu da zaman kaybı, maliyetleri arttırıyor, ürün oradan oraya dolaşıyor gibi birçok kayıp oluyor. Burada her şey tek noktada.”

F1 açısından bir diğer önemli nokta hammaddeye yakınlıktır. Hammaddeye yakınlık faktörü doğrudan taşıma maliyetlerini de düşmektedir.

F1; “Bizim sektör açısından hammaddeye nerede yakınsan orda kurmak mantıklı. Çünkü biz hammaddeyi nerdeyse fabrikaya ulaştırıyoruz sonra işleyip bir de onun sevkiyatını yapıyoruz. Şimdi hammadde burada

Tire' de şimdi ben kalkıp İzmir' de bir OSB' de bu fabrikayı kurmuş olsam buradan topladığım sütü oraya götürmek zorundayım. Ya da o bölgelerin etrafında olan yerlerden getirmek zorundayım. Çünkü İzmir merkezde süt yok. Hep etraftan civar köylerden toplanıyor. Bizim burada zaten ayağımızda. Ben o sütü 100 km ileriye götüreceğim işleyeceğim oradan sevk edeceğim yani şöyle bir sevk sırasında zaten bir maliyetim var ve her gün sütü buradan oraya taşıyacağım bu sebeple maliyetler oldukça yüksek olur ve bu nedenle bizim burada kurulmamız daha mantıklı."

İşletmelerin doğası gereği birçok katlanmak zorunda kaldıkları maliyetler bulunmaktadır. Ancak rekabet koşulları altında yaşamsal faaliyetlerini ve ticaretlerini sürdürebilmek adına çeşitli yollar ararlar. Bu yollardan en önemlisi ise işletme daha kurulmadan ya da bir tesis yeri, değişikliği kararı alınmadan önce tüm ölçütlerin değerlendirilmesidir. Bu ölçütlerden biri de hammaddeye yakınlıktır. Bu doğrultuda katılımcılardan gelen ifadeler TOSBİ' yi tesis yeri olarak seçen işletmelerin hammaddeye yakınlığı değerlendirdiklerini göstermektedir ve TOSBİ' nin bu duruma etkisi aşağıdaki gibi açıklanmaktadır;

D1; "Her tarafa açılan bir bölge olduğu için lojistik olarak da avantajı olduğu için hem kendi ham maddeleri olan ham maddelere ulaşmak kolay hem de piyasaya. Rekabet yapmak için ve piyasaya mamul sürerken ya da ihracat yapacaksa ihracat yaparken avantajlı bir konumda oldukları için özellikle bu bölgeyi seçiyorlar."

Çünkü hammaddeye yakınlık nakliye maliyetlerini düşürmektedir ve bu nedenle firmalar hammadde kaynağına yakın yerleri tercih etmektedir.

F1; "Burayı cazip kılan İzmir' e yakın olması, daha çok organize sanayinin sunduğu önemli şeyler olabilir. Mesela bir fabrika yapılırken gereken destekler burada bildiğim kadarı ile daha fazla. Çünkü Sütas bile geldi buraya kurdu. Belki İzmir' e Ege Serbest Bölge taraflarına veya Manisa taraflarına da kurabilirdi. Ama tahmin ettiğim, Sütas' ın gelme sebeplerinden biri de hayvancılığın burada çok fazla olması, tarımın burada çok fazla olması, ürünlere direk ulaşabilmeleri. Kısacası nakliyeyi sıfıra indirip ürünleri daha hızlı bir şekilde fabrikaya getirmeleri olabilir diye düşünüyorum."

F1;" Buradaki firmaların çoğu, biz burada ilk plastik fabrikasıyız. Bu soruyu genel olarak cevaplarsak, kendimi hani, daha çok dediğim gibi hayvancılık, sütün müşteriye bütün tüketilmek gereken, yani işleneceği hammaddenin burada olmasından dolayı herkes TOSBİ' yi tercih ediyor."

G1; "Sütas bu bölgede önceden de süt topluyordu, toplayıcılar üzerinden, tahminimiz hammaddeyi malı fabrikaya taşıyacaklarına, fabrikayı hammaddenin ayağına getirdiler. Sonuçta buradan da bir lojistik bir fayda sağladılar anladığım. Evet, şimdi hammadde nereye yakınsa, insanlar fabrikayı oraya kuruyor. Bu bölgede tarım hayvancılık fazla, geçen seneden beri iki tane yem fabrikası açıldı, bir tanesi bizim tam karşımızda, Otega. Diğer Balyem var aşağıda görürsünüz sizin o tarafta bir üçüncüsü de Süt Kooperatifi' nin tam karşısına Tarım Kredi Kooperatifi yem fabrikası açıyor. Arpa, buğday, yulaf her şey bu tarafta mevcut, satacağı yerler de bu taraflar, hayvancılığın yoğun olduğu bu bölgeler yine. Küçük Menderes Havzası özellikle. Bu arada Ödemiş de Yem Katkı Tesisi' nin temeli atıldı, Tarım Kredi Kooperatifi' ne ait. Bayındır, Ödemiş, Beydağ, Tire, Torbalı çiftliklerin, hayvancılık faaliyetlerinin yoğun olduğu yerler, Yoğunluk, kümelenme burada süt ve süt ürünleri üzerine ve birçok fabrikada bunun üzerine kurulmuş."

G1 ve E1' in TOSBİ' ye kuruluş nedenlerinden biri de hammaddeye yakınlıktır;

G1; "Bizim sektör açısından hammaddeye nerede yakınsan orda kurmak mantıklı. Çünkü biz hammaddeyi nerdeyse fabrikaya ulaştırıyoruz sonra işleyip bir de onun sevkiyatını yapıyoruz. Şimdi hammadde burada Tire' de şimdi ben kalkıp İzmir' de bir OSB' de bu fabrikayı kurmuş olsam buradan topladığım sütü oraya götürmek zorundayım. Ya da o bölgelerin etrafında olan yerlerden getirmek zorundayım. Çünkü İzmir merkezde süt yok. Hep etraftan civar köylerden toplanıyor. Bizim burada zaten ayağımızda. Ben o sütü 100 km ileriye götüreceğim işleyeceğim oradan sevk edeceğim yani şöyle bir sevk sırasında zaten bir maliyetim var ve her gün sütü buradan oraya taşıyacağım bu sebeple maliyetler oldukça yüksek olur ve bu nedenle bizim burada kurulmamız daha mantıklı."

E1; "Hammaddeyi çekerken, hammaddeyi tedarik ederken daha doğrusu, mesafelerin minimumda olması. Aynı şekilde hammadde tedarikinde de çok uzakta tedarikçilerimiz olmasının yanında çok yakında da tedarikçilerimiz var. Hammadde tedarikinde ilaveten kullandığımız bir tane antrepomuz var Kemalpaşa'da. Yine İzmir için çok da makul sayılabilecek bir mesafede ve sürede buraya tedarik sağlıyoruz."

Taşıma kolaylığı bağlamında ise TOSBİ' ye sürekli araç bulabilmek, yüklerin aktarımı için kolay bir

bölgede yer alması ve aynı zamanda trafik kolaylığı gibi sebepler işletmelerin kuruluş yeri seçimi kararında pozitif yönde etkilidir. A1 TOSBİ' nin diğer merkezlere nispeten uzak olması sebebi ile bu zamana kadar hiçbir sıkıntı yaşamadıklarını bildirmiştir. Trafik yoğunluğunun az olması sebebi ile teslim süresinin dahi İzmir' deki işletmelere oranla daha kısa olabileceğini bildirmiştir. Aynı zamanda uzaklıktan etkilenip etkilenmediği durumu sorulduğunda taşıma kolaylığı imkânı bulunduğunu ifade etmiştir;

A1; Hiç etkilenmiyor diyebilirim. Yani ben işte araç gelmedi vs. ya da yükümü alamadım, yüküm geç geldi gibi bir şey hiç yaşamadık biz bu güne kadar. Ya da ulaşım olmadı, yollar kapandı gibi bu konularda da hiç sorun yaşamadık. Yani satın almacı arkadaşlar örneğin ithalat için beyannamenin kapandığı bilgisini önceden ilettiklerinde biz zamanında malzemeyi fabrikaya teslim edebiliyoruz. Biz İzmir' e uzaklığımızdan dolayı malzemeyi geç getirdik diye bir sorun yaşamadık."

A1; " Ben saat başı buraya gelecek araç bulabilirim İzmir' den."

A1; " Şimdi trafik vs bunları da düşünmek lazım. Yani şimdi İzmir içindeki bir aracın trafiğe giriş çıkış saatleri kamyonların izin saatleri vs araç giriş çıkış yasakları var. Limandan çıkan bir ürün çevre yolundan direk şehirlerarası yola çıkarak bir saat ya da bir saat on beş dakikada gelebiliyor. Ama Alsancak Limanı' ndan farz edin ki Aliğa' ya eğer trafik yasağı varsa ve o saatler haricinde limandan çıkıp hareket edemiyorsa bir bekleme süresi olacak. Akşam trafiği, iş çıkış trafiği ya da şehir içi trafiğine takıldığındaki süreyi de baz alırsak ben Tire' ye daha kısa sürede varacağımı düşünüyorum."

D1 katılımcısı konumun verdiği avantajın aynı zamanda TOSBİ' de taşıma kolaylığı imkânını da yarattığını ifade etmiştir.

D1; "Şimdi şöyle diyeyim konumu olarak otoban bağlantısı yakın bir yer. Yani Akdeniz'e açılırken özellikle deniz kısmına kadar ya da Antalya kısmına kadar otoban bağlantısı var Aydın' a kadar ya da İzmir' e kadar. Bu OSB' nin bu konuda avantajı var ve bu bağlantılara çok yakın. Yani şimdi yeni yapılan ve tamamlanırsa bir yol daha var otoban bağlantısı olan. 20 km' de otobana bağlanıyorsunuz. Hava limanını değerlendirirsek işte müşterileriniz geliyor, ziyaret ya da benzeri ihtiyaçlarınızı ele aldığınızda İzmir' e çok yakın noktadasınız. 70 km kadar bir yer. Hani 70 km çok mu? Aslına bakarsanız çok gibi gözüke de tabii trafik yükünün az olduğu bir alan olduğundan dolayı daha konforlu. Şimdi bir Gebze' yle, İstanbul ile ya da İzmir merkezle kıyaslanamıyor. Buradaki yollar daha sakin olduğu için ulaşım biraz daha kolay ayrıca lojistik biraz daha hızlı ve daha kolay."

G1 katılımcısı tesis yerlerini değiştirerek TOSBİ' nin taşıma kolaylığı avantajlarından faydalanmışlardır.

G1; "Şimdi bizim eski mandıradayken soğuk havamız ayrı yerdeydi, Tire içerisinde ayrı ayrı yerlerde soğuk hava depomuz vardı, imalat ovadaydı. Şimdi burada hepsi bir yerde, alan bakımından burası daha iyi, burada tek binanın içerisinde imalatını yapıp, soğuk hava deposunda depoluyorsun, sevkiyatını yapıyorsun. Tabi bu maliyetlerinizi de küçültüyor. Diğer tarafta üretilen her mal her gün akşamüstü, soğuk hava deposuna taşınyordu, burada öyle bir şey yok, burada aynı bina içerisinde, soğuk havaya atıyorsunuz, zamandan personelden, araçtan kar sağlıyoruz, ürünün gezmesi yok."

G1 katılımcısı diğer katılımcılardan farklı olarak eğer tedarik ettiği malzemeler İzmir' e geliyorsa bu bakımdan rahat olduğunu fakat parsiyel yüklerde TOSBİ' ye taşıma kolaylığının bulunmadığını diğer katılımcılardan farklı olarak ifade etmiştir. Bu noktada bu sorunu çözebilmek adına İzmir' e araç çıkarp kendileri bu yükleri teslim aldıklarını ifade etmiştir. Dolayısı ile G1 katılımcısı için TOSBİ' de yer almak taşıma kolaylığı imkânı sağlamamaktadır. Aynı zamanda bir ilave maliyet oluşturmaktadır.

G1; "Şimdi İzmir olduğunda rahat oluyor eğer yüklü bir mal değilse eğer bir kamyonu dolduracak bir tırı dolduracak yükünüz yoksa siparişiniz az ise o zaman problem oluyor. Şimdi mesela bizim kâselerde ayran var ve bir kolide iki bin üç bin tane. Tamam, sipariş veriyoruz ama bir tır almıyoruz. Bir kamyon almıyoruz. Yarım kamyon oluyor o zaman da tedarikçiler bu sefer nakliyecilere veriyor. Nakliyeciler de İzmir olursa kabul ediyor merkezi bir yer olduğu için. İzmir' in dışında bir yer ise TOSBİ gibi adam almak istemiyor küçük partili yükleri. Bu sefer oradan üç gün beş gün bir hafta kaybımız oluyor. Bunu Tire' den temin ettiğimizde örneğin Barem' e koli bastırduğumuzda en kötü ihtimal kendi aracımızı gönderiyorum ve siparişimi alıp işimi görüyorum."

TOSBİ ayrıca kalifiye veya düz işgücü temini açısından işletmelere avantaj sağlamaktadır. Çünkü TOSBİ' deki işgücü temininin maliyeti ve aynı zamanda okuma seviyesinin de yüksekliği işletmeler açısından işgücü oluşturmaktadır.

AI; Tire nüfusunun genç nüfusa sahip olması da buraya bir iş gücü kaynağı oluşturuyor. Yine bu bölgenin okuma seviyesinin de yüksek olduğunu biliyorum. Her ne kadar biz İzmir' den mühendislerimizi bulsak da. Okuyan seviyesinin yüksek olduğunu biliyorum. İş gücü kaynağına kolay ulaşım ve işçi maliyetlerinin daha düşük olması sebebi ile bu bölge cazip denebilir."

AI; Yani şimdi patronumuzun TOSBİ' yi niye tercih ettiği konusuna gelince büyük ihtimalle arsa fiyatları vs. mutlaka bu kararı etkilemiştir. Limanlara yakınlığı ve diğer illere yakınlığı mutlaka değerlendirmiştir. Aynı zamanda işçilik ücretleri de diğer bölgelere nazaran kıyaslandığında belirleyici olmuştur. Şirket sahibimiz bunları göz önünde tutarak mutlaka bir karara varmıştır."

AI; "Şundan da bahsetmek isterim. İzmir' deki işçi maliyeti ile Tire' deki işçi maliyeti arasında fark var. Evet, belki lojistik açısından düşündüğümüzde bağlantı yollarına daha yakın olabilir. Mesela Çiğli' yi düşünürsem yani Çiğli havaalanı arasında düşünüyorum. Lojistik giderleri liman veya havaalanından ya da antrepolardan yük çekimi mal yük gönderimi açısından düşük olabilir. Antrepolardan, limanlardan gelen yüklerinde ara nakliye masrafları daha düşük olabilir. Ama diğer giderleri tahminime göre daha yüksektir."

AI; "Şimdi yatırım yaparken neye bakıyorsun arsa maliyetine bakıyorsun, iş gücüne bakıyorsun, diğer taraftan çevre illere mal tedarik edeceğin yerlere yakınlığını düşünüyorsun ve üretimini Dünya' ya satıyorsun ve limana en yakın noktayı düşünüyorsun. Şimdi işçilik diğer maliyetler ben tam şeyleri bilmiyorum ama direk işçilikten yürüdüğüm zaman şimdi İzmir' de İzmir' den çalıştıracığım bir personelin ücret talebi ile buradaki ücret talebini tartışmamız gerekiyor."

Devletin sunduğu teşvikler ve imkânlar ise işletmeler açısından TOSBİ' de yer seçimi kararına etki eden diğer faktörlerdendir.

E1; "Burayı seçmemize sebep olan etkenler nelerdir; muhtemelen devlet desteği ve müşteriye yakınlığı burada çok büyük rol oynamıştır. Burada yatırım yapması için özellikle kurulum maliyetlerini düşürmek adına devletin ciddi bir desteği olduğunu duymuştum."

F1; "Burayı cazip kılan İzmir' e yakın olması, daha çok organize sanayinin sunduğu önemli şeyler olabilir. Mesela bir fabrika yapılırken gereken destekler burada bildiğim kadarı ile daha fazla. Çünkü Süttaş bile geldi buraya kurdu. Belki İzmir' e Ege Serbest Bölge taraflarına veya Manisa taraflarına da kurabilirdi."

TOSBİ' nin bir diğer avantajı ise enerji kaynaklarının yeterliliği ve bunlara kolayca ulaşma imkânıdır. Çünkü bu sayede E1' den gelen değerlendirmeye göre enerji imkânlarının yeterli olması üretim proseslerinin de sağlıklı işlemesine imkân vermektedir.

E1; Elektrik ve doğalgaz kesintisinin diğer OSB' lere göre minimumda olduğunu söyleyebilirim. Bize avantajı şu kapasite kaybını bir kere düşürüyor. Eğer kesintiler çok fazla olsaydı bir de bunu kompanse edebilmek adına ilave jeneratör yatırımı yapmak gerekirdi. Bu jeneratör dışında belki çok daha büyük ups' ler almamız gerekirdi. Kaldı ki bunlar olmasa bile fabrika tam kapasite ile çalışmadığı dönemler olurdu veya habersiz kesintiler, haberli kesintiler, mutlaka fire olarak bize geri dönerdi. Bu problemleri şu an diğer OSB' ler ile kıyaslayacak olursak daha az yaşıyoruz.

E1; "Buranın kurulu gücü. Elektrik kesintisinin az olması. Doğalgaz kapasitesinin buraya yetebiliyor olması."

3.1 Satın Alma Yönetimi

Bu bölümde TOSBİ' nin satın alma yönetimi ile ilgili durumu açıklanmaya çalışılacaktır. TOSBİ' de yer alan işletmelerin tedarikçi seçim kararlarında TOSBİ' nin etkisi durumu betimlenmeye çalışılacaktır. Satın alma yönetimi fonksiyonuna ilişkin oluşturulan tema kategori kod yapısı aşağıdaki gibidir;

Tablo 3. Satın Alma Yönetimi Tema-Kategori-Kod Yapısı

TEMA	KATEGORİ	KOD
(L): SATIN ALMA YÖNETİMİ	(L): TEDARİKÇİ SEÇİM KRİTERLERİ	(L): Fiyat (L): Kalite (L): Teslimat (S): Tedarikçi Sayısının Fazla Olması (S): Stok Maliyeti (S): Hızlı Çözüme Ulaşma

Aşağıdaki tablolarda ilgili tema, kategori ve kod yapısı ayrıntılı olarak incelenmiş ve satın alma teması için bir çerçeve oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu bölümdeki amaç TOSBİ’ de yer alan işletmelerin tedarikçi seçimlerinde TOSBİ’ de bulunmanın nasıl bir etkisi olduğunu açıklamaya yöneliktir.

	Belgeler	Yüzde	Yüzde (geçerli)
Tedarikçi Seçim Kriterleri	5	71,4	100,0
Kodlanmış BELGELER	5	71,4	100,0
Kodlanmamış BELGELER	2	28,6	
ANALİZ EDİLEN BELGELER	7	100,0	

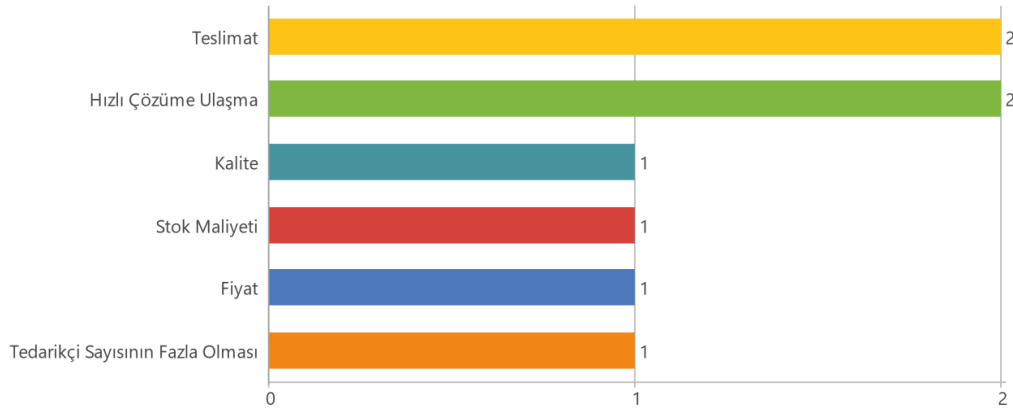
Şekil 10. Satın Alma Yönetimi Belge Temelli Değerlendirme

Tedarikçi seçim kriterleri için yedi katılımcının beşi bu tema altında fikirlerini bildirmişlerdir. İki belgede ise tedarikçi seçim kriterlerine yönelik olarak herhangi bir ifade yer almamıştır.

	Bölümler	Yüzde
Tedarikçi Seçim Kriterleri	13	100,0
TOPLAM	13	100,0

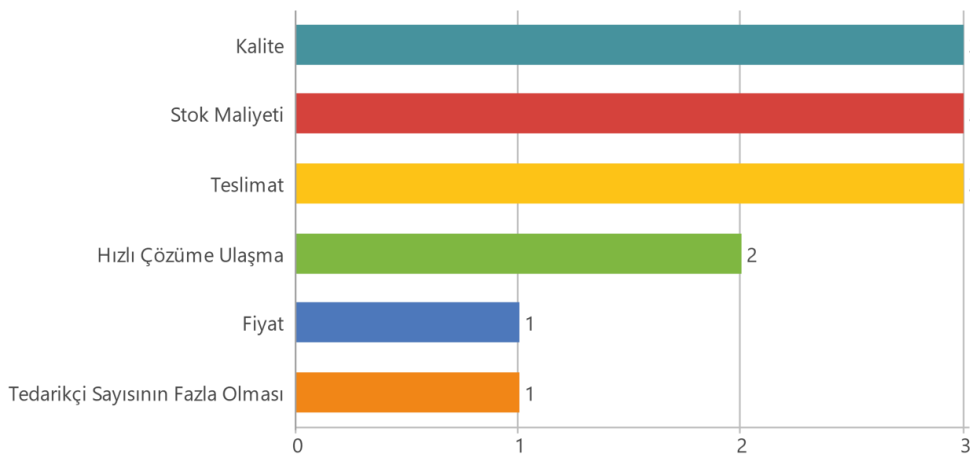
Şekil 11. Satın Alma Yönetimi Frekans Temelli Değerlendirme

Beş katılımcı 13’ er kere olmak üzere tedarikçi seçim kriterleri konusunda görüş bildirmiştir.



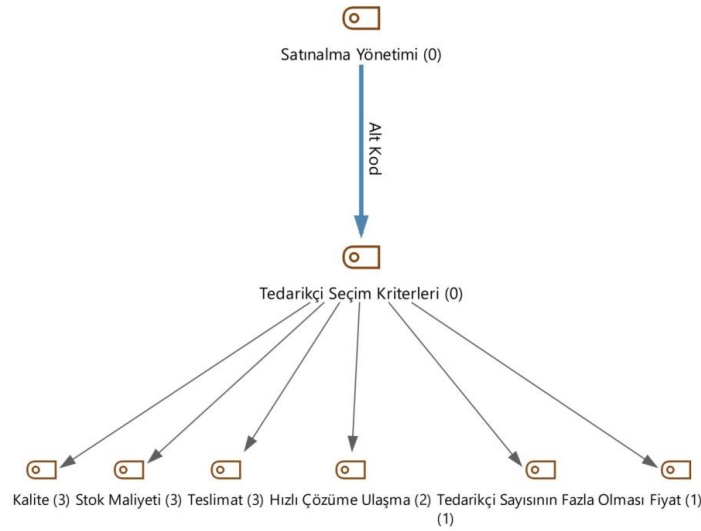
Şekil 12. Tedarikçi Seçim Kriterleri Kategorisi Belge İncelemesi

Tedarikçi seçim kriterleri kategorisi belge temelli incelendiğinde iki belgede teslimat ve hızlı çözüme ulaşma kodu yer almaktadır. Kalite, stok maliyeti, fiyat, tedarikçi sayısının fazla olması kodları ise bir belgede yer almaktadır.



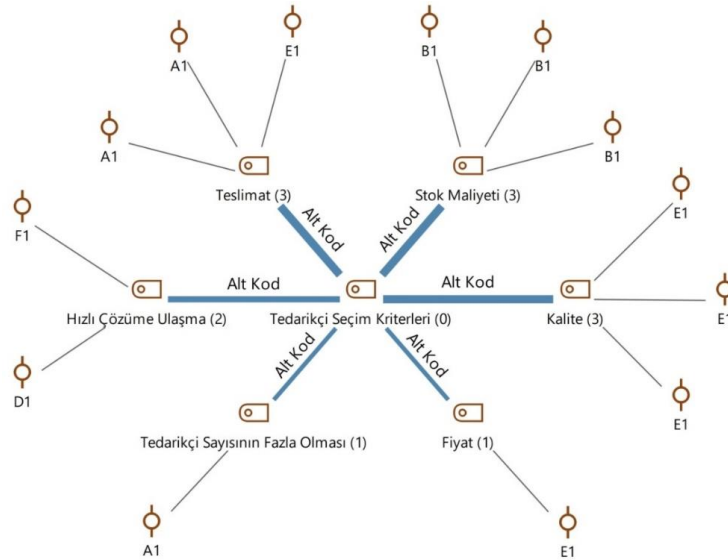
Şekil 13. Tedarikçi Seçim Kriterleri Frekans Temelli İnceleme

Tedarikçi seçim kriterleri kategorisi altında kalite, stok maliyeti, teslimat kodları üç kere belgelerde yer almıştır. Hızlı çözüme ulaşma kodu iki kere tekrar edilmiştir. Fiyat ve tedarikçi sayısının fazla olması kodu ise birer kere tekrar edilmiştir. Bu temaya ilişkin tüm alt kodları ve kod frekans gösterimlerini içeren en genel tabloyu belirten kod hiyerarşik gösterimi aşağıda sunulmuştur.



Şekil 14. Satın Alma Yönetimi Hiyerarşik Kod-Alt Kod Modeli

Satın alma yönetimine ait kod hiyerarşik gösterimi incelendiğinde amaç tüm alt kodları oluşturan kod yapılarına ilişkin sistematik ve hiyerarşik yapı hakkında detaylı bilgilere ulaşılmaktadır. Buna göre satın alma yönetimi temasının alt kodunu “Tedarikçi Seçim Kriterleri” oluşturmaktadır. Tedarikçi seçim kriterleri kategorisini oluşturan altı alt kodun olduğu görülmektedir. Bu alt kodlar kalite, stok maliyeti, teslimat, hızlı çözüme ulaşma, tedarikçi sayısının fazla olması ve fiyat olmak üzere belirlenmiştir. Aşağıda ise bu temaya ait her bir alt koda ilişkin kod frekans gösterimi ve bu tabloların yorumlanmasına yer verilmiştir.



Şekil 15. Tedarikçi Seçim Kriterleri Kod-Alt Kod-Bölümler Modeli

Teslimat kodu ile ilgili olarak A1 ve E1’ in cevapları değerlendirildiğinde her iki katılımcı açısından da teslimat yeterliliğinin ve teslim süresinin tedarikçi seçiminde bir değerlendirme kistası olduğu görülmektedir. Bu bağlamda TOSBİ’ de tedarikçilerinin olması durumunda konumun verdiği avantaj ile teslimat süresinin kısalması bu işletmeleri TOSBİ’ de yer alan tedarikçileri seçme yönünde motive etmektedir. Çünkü tedarikçilere yakınlık ve bu tedarikçilerin TOSBİ’ de yer alması verecekleri siparişlere daha kolay ulaşma imkânı sağlayacaktır.

A1; “Evet, bizim standartlarımızda üretim yapan bir tedarikçi olursa OSB’ de olması tabiki katkı sağlar. Uzakta bir tedarikçi yerine yakın olması sebebi ile yanı başımızdakini tercih ederiz. Böylece yakında olması sebebi ile stok maliyetim azalır yani aynı zamanda istediğim zaman ürünü temin etme kolaylığım olur, bir sorun bir sıkıntı durumunda daha kolay çözebilme imkânı sunar.”

A1; “E tabiki. Tedarikçimiz yakın bölgede olduğunda vereceğimiz siparişlere ulaşmak daha kolay olacağından dolayı bize katkı sağlayacaktır.”

E1; “Hayır kesinlikle çok büyük bir avantaj olurdu bizim için. Bir örnekten yola çıkayım, eğer ara kartonları burada üreten bir firma olsaydı veya karton masuraları, daha önce de söyledim, Adana'dan alıyoruz şu an, eğer bu İzmir'den hatta organize sanayinin içinde bir firmada olsaydı ben hem stoklarımı düşürürdüm, hem müşterimin taleplerine daha hızlı cevap verebilirdim. Örnek veriyorum ben şu an herhangi bir sevkiyatımı bazen bunu da göz önünde bulundurarak diyebiliyorum ki mesela 1 hafta sonra gönderebilirim, çünkü benim elimde müşterinin acil bir talebi olduğunda hemen kullanabileceğim karton masura yok. Ama burada hızlıca tedarik edebileceğim bir tedarikçi olsaydı eğer bunu diyebilirdim ki mesela, yarın gönderebilirim.”

Aynı zamanda tedarikçilerin yakında olması işletmelere stok yönetimi konusunda katkı sağlamaktadır. Bu sebeple TOSBİ içerisinde yer alan tedarikçiler ile çalışmak stok yönetimi konusunda fayda sağlaması sebebi ile bir tercih nedenidir.

B1; “Çalıştığımız katkı firması ise da TOSBİ içerisinde. Bu firmanın TOSBİ içerisinde yer alması stok maliyetimizi ve nakliye giderimizi düşürüyor.”

B1; “Tedarikçinin bize yakın olmasının avantajı, talep ettiğimiz ürünün daha kısa sürede ve daha az maliyetli olarak alınabilmesi, ayrıca bizim stok maliyetimizin daha düşük olması.”

B1; “Daha az stok yaparak, daha mevsimsel daha güncel hammadde alımı yapılabilmekte, ayrıca hammadde bitme sorunu ortadan kalkmakta.”

Firmalar, tedarikçiler TOSBİ de yer alsa dahi kalite şartlarını sağlamıyorsa bu bölgedeki bir tedarikçiyi seçmemektedirler. Bu sebeple bir tedarikçinin sadece TOSBİ’ de yer alması yeterli değildir aynı zamanda kalite şartlarını da sağlaması gerekmektedir.

E1; “Şimdi mutlaka, bir ürünü alacağımız ne kadar yakında olduğu, ne kadar ucuz olduğu ve ne kadar kaliteli olduğu kıstası var. Eğer çok yakın mesafede hani burnumun hemen dibinde diyebileceğim mesafede ve benim istediğim kalite ve absürt olmayan bir rakamda benim tedarik etmek istediğim ürün olsa hiç uzaklarda olmazdı gözüm hemen buradan tedarik ederdim.”

E1; “Mutlaka yapmazdık. Kalite, yani bütün bunu cevaplarken kalitesinin tabi ki çok iyi olduğunu varsayarak söylüyorum. Yoksa burada benim kullandığım bir ürünü satın almam, kalitesinden memnun kalmadığım, müşterinin de onaylamadığı bir ürünü zaten kullanma gibi bir şansım yok.”

E1; “Maalesef. OSB'de olması yine bir avantaja dönüşmezdi benim için.”

Hızlıca çözüm imkânı ise TOSBİ’ de yer alan işletmelerin TOSBİ’ de yer alan bir tedarikçiyi seçme nedenlerinden biridir ve tedarikçi seçim kararında etkilidir.

D1; “Ana hammadde kanalında yok ama dış işçilik konusunda tabi ki de yararlandığım tedarikçilerim var. Tabi yakın olmanın şu avantajı var komşumuz. Gidiyorsunuz 5 dakikada, hatta işinize öncelik sağlıyorsunuz, her gün görüştüğünüz için belki, bunun avantajları var tabi ki.”

F1; “Yararlanamıyoruz şu anda ama olsaydı tabi ki yararlanırdık. Hızlı bir şekilde sonuçta çözüme ulaşmak zorundayım. Bunun da en kısa sürede çözülmesi gerekiyor ve bunun OSB olması fark etmiyor. Dışarıda ki herhangi bir yer de olabilir ama OSB’ nin içerisinde ise tabi ki kullanırım.”

Bir tedarikçinin tercih edilme sebeplerinden bir diğeri ise uygun fiyat koşulunu sağlamasıdır. TOSBİ içerisinde yer alan bir tedarikçi uygun kalite, doğru teslimat zamanı koşullarını sağlayabilir ancak rekabetçi fiyatlar sağlaması da ayrıca bir tercih nedenidir.

E1; “Şimdi mutlaka, bir ürünü alacağımız ne kadar yakında olduğu, ne kadar ucuz olduğu ve ne kadar kaliteli olduğu kıstası var. Eğer çok yakın mesafede hani burnumun hemen dibinde diyebileceğim mesafede ve benim istediğim kalite ve absürt olmayan bir rakamda benim tedarik etmek istediğim ürün olsa hiç uzaklarda olmazdı gözüm hemen buradan tedarik ederdim.”

İlaveten A firması TOSBİ’ de tedarikçi seçimi kararında birden fazla tedarikçinin olmasını bir kriter olarak belirlemiştir. Çünkü tek tedarikçi kaynağı TOSBİ’ de yakında olsa dahi fiyat unsurunu tekel olarak elinde barındırdığından A1 için TOSBİ’ de yer alması yeterli olmayacaktır.

A1; “Burada olsaydı birçok kriteri gözden geçirmemiz lazımdı. Örneğin tekel bir firmaysa ben bu fiyata almıyorum dediğinde belirttiği fiyata mahkûmsun. O sebeple burada da olsa birden fazla olması faydalı olurdu.”

3.2 Sonuçların Sınırlandırılması Analitik Genellemeler

Nitel çalışmaların doğasına uygun olmak üzere bu çalışmadaki sonuçlar TOSBİ' de yer alan tüm katılımcılara genellenemez. Çalışmaya katılmış olan sadece yedi katılımcıdan gelen veriler neticesinde organize sanayi bölgelerinin işletme lojistiğine etkileri durumu betimlenmeye çalışılmıştır.

3.3 Geçerlik Güvenilirlik İnandırıcılık

Bu çalışmada geçerliliği sağlayabilmek adına yapılan uygulamalar araştırma alanına yakın olarak ziyaretlerin sağlanması, yüz yüze görüşmeler neticesinde ayrıntılı veriler toplama ve eksik olan bilgi teminlerinin katılımcılar ile tekrar görüşülerek elde edilmesi şeklindedir. Araştırmanın tüm vrileri ortama bağlı olarak oluşturulmuştur. Araştırmanın niteliğini artırmak adına bilgisayar destekli veri analiz programlarından faydalanılmıştır. Elde edilen bulgular geçerlilik, güvenilirlik ve inandırıcılık kapsamında çalışmaya katılan A1 katılımcısı ile mail ortamında paylaşarak teyit edilmiştir. Öncesinde A1 katılımcısının sonuçları okuması ve sonrasında elde edilen görüşleri ise aşağıdaki gibi yer almış ve bu bağlamda sonuçların teyit edilebilirliği gerçekleştirilmiştir. Katılımcı çıkan sonuçların görüşme esnasında bildirdiği ifadelerle uyduğunu iletmıştır ve aşağıdaki yorumlamalarını yazılı olarak paylaşmıştır;

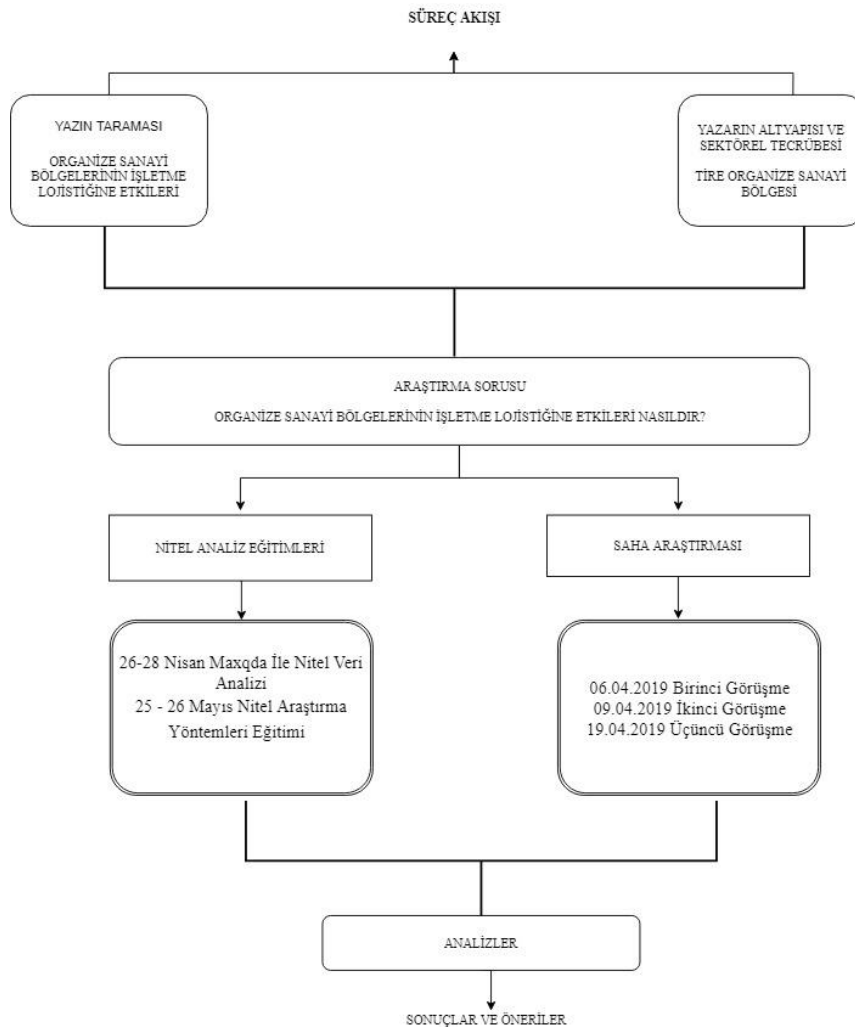
A1; “ TOSBİ deki uluslararası standartlarda kaliteli altyapı düzeni, arazi genişlikleri ve maliyetlerinin cazipliği, iş gücü desteğinde zafiyet olmamasının burada işletmeler açısından yatırım yapmayı destekleyici etkenler olduğunu düşünüyorum. Gerek Tire bölgesinin ve İzmir' e yakınlığın yarattığı güç, gerekse demiryolu, karayolu, havayolu imkânları TOSBİ' nin ağır basan tarafları olarak değerlendirilebilir. Firmalar açısından tedarikçiye ve müşteriye yakınlığında stok maliyetlerinin, lojistik maliyetlerinin minimize edilmesine katkı veriyor olabilir. Ortak sektördeki firmaların TOSBİ de yer alması da bazı ihtiyaçlarımızı ortak karşılama, maliyetleri bölüşme şeklinde bize olumlu olarak dönmektedir. Burada sadece plastik, tarım gibi spesifik üretim kümeleşmelerinin olmaması, müşterinin sadece tek değil, belki de bir kaç ihtiyacını buradan karşılamasına da imkan vermektedir.

4. SONUÇ

Organize Sanayi Bölgeleri içerisinde işletmelerin birbirleri ile aynı yerde bulunmalarından kaynaklı olarak etkileşimde olmaları lojistik açısından birçok noktada karşılıklı faydalar yaratmaktadır. TOSBİ' nin işletme lojistiğine etkileri değerlendirildiğinde ise aynı bölgede yer alan işletmelerin birbiri ile iletişimde olması ve etkileşim kurmasının birçok etkisi olduğu görülmek ile birlikte TOSBİ' nin işletmelere işletme lojistiği kapsamında etkisi olduğu görülmüştür. Teslim süresi anlamında TOSBİ' de yer alan ve birbiri ile çalışan işletmeler birbirlerine zaman anlamında katkı sağlamaktadır. Mesafeden kaynaklı olarak ihtiyaç ve gereksinimlerine daha uzak bölgede yer alan iş ortaklarına göre daha kısa teslim sürelerinde ulaşmaktadır. Teslim süresinin kısalması ise beraberinde müşteri memnuniyetini getirmektedir ve müşteri algısında pozitiflik yaratmaktadır. Aynı zamanda bu durum TOSBİ' deki bir firma ile tekrar çalışma konusunda da bir tercih edilebilirlik sebebidir. Bir diğer önemli ve işletmeler açısından müşteri hizmetleri yönetimine katkı sağlayan konu ise stoklama konusunda aynı bölgede yer alan firmaların birbirleri ile kazan kazan ilişkisi kurmalarıdır. TOSBİ' de birbirinin tedarikçisi veya müşterisi konumunda olan işletmeler bir yandan ürün teminini hızlıca sağlayarak stok düşürmekte iken bir yandan da ürüne çabuk ulaşma sayesinde kapitalin stoklara bağlanmasını engellemektedirler. Ortak çalışma firmaların verimliliğini artırmakta ve bu durum da sipariş vermede kolaylık sağlamaktadır. TOSBİ' de yer alan firmalar yine TOSBİ' de yer alan mevcut tedarikçi veya müşterilerinin istek ya da şikayetlerine hızlıca cevap vermektedirler. TOSBİ' de bulunmak problemlere anında tespit etme ve çözme imkanı yaratmaktadır. Yakınlıktan kaynaklanan müşteri ziyaretlerindeki kolaylık iletişimi artırmakta, komşuluk ilişkisi gelişmektedir. Teslimat esnekliği ise TOSBİ' nin işletme lojistiğine müşteri hizmetleri kapsamında bir diğer faydasıdır çünkü firmalara ilave büyük nakliye araçları kiralamak yerine kendi araçları ile teslimat sağlamalarına imkan yaratmaktadır. TOSBİ' de birleri ile alışveriş yapan firmalar için nakliye maliyetinin düşük olması müşteri memnuniyeti sağlamaktadır. Ancak TOSBİ' nin sistem doğruluğu iade ürün koşulları konusunda müşteri hizmetleri elementleri incelemesinde bir etkisi olmadığı görülmüştür. Talep tahminleme işletmelerin geleceklerini öngörmeleri ve hazırlık yapmaları konusunda önemli bir işletme lojistiği fonksiyonu olup işletmeler ister TOSBİ' de yer alsın isterse Dünya' nın bir diğer ucunda yine de talep tahminleme yapmak zorundadır. TOSBİ' de yer alan bir işletmenin yine TOSBİ' deki bir firma ile gerçekleşen çalışmasında sipariş teslim süresi kısadır. Aynı bölgede yer alan işletmeler çok daha kolay bir sipariş planlama gerçekleştirmektedirler ve sipariş takibi de daha kolaydır. Çünkü işletmeler için siparişlerini yerinde görme imkanı sunmaktadır. İşletmelerin stok yönetimini etkileyen bir diğer konu sipariş tesliminin kısa olmasıdır. TOSBİ' de yer alan

işletmeler işletmeler sık teslimatların ve kısa teslim sürelerinin sağladığı fayda sayesinde daha az stok tutmaktadırlar. Birbirlerinin tedarikçisi ve müşterisi olması durumunda stok maliyetleri de daha düşük olacaktır. TOSBİ' de işletmeler organize sanayi bölgelerinin işletme lojistiğine etkileri yaralanmakta fakat eksik konularda ise TOSBİ' de yer alan tedarikçilerden faydalanmaktadırlar. TOSBİ' de malzeme aktarımı ve elleçleme konusunda verilen hizmetlerde eksikliklerin bulunduğu tespit edilmiştir. TOSBİ' nin ambalajlama fonksiyonu açısından bir değerlendirilmesi verilerden elde edilmemekle birlikte ambalajlamanın tüm katılımcılar açısından önemli olduğu sonucuna varılmıştır. TOSBİ' de altyapı imkânlarının varlığı, işgücüne ulaşım, teşvik faktörleri, enerji, taşıma kolaylığı, taşıma maliyetleri, hammaddeye yakınlık, pazara yakınlık TOSBİ' nin işletme lojistiğine yönelik olarak değerlendirilmesinde OSB yer seçimi kararında etkili olduğu görülmüştür. İşletme lojistiği açısından TOSBİ' de yer seçimi kararını etkileyen diğer faktörler ise hizmet maliyetlerindeki uygunluk, avantajlı konum, bilgilendirme hizmetleri, trafik yoğunluğu, tedarik kaynaklarına yakınlık, kurumsallık algısı kişisel tercihler olarak ortaya çıkmıştır. TOSBİ' de bir işletme teslim süresinin kısa olması ve bundan kaynaklı taşıma maliyetlerinin düşmesi gibi sebepler ile TOSBİ' de bulunan bir tedarikçiyi seçebilir. TOSBİ' de yer alan işletmeler tersine lojistik süreçlerini uygulamakta olup TOSBİ' de yer alan sadece iki işletme bu konuda çalışmaktadır ve bu bağlamda birinin atığı diğerinin hammaddesi olmakta ve karşılıklı maliyet avantajı sağlanmaktadır. TOSBİ' de karayolu taşımacılığı, hem ithalatlarda hem de ihracatlarda en çok kullanılan taşıma modudur. Havayolu müşteri müşteri memnuniyeti konusunda kimi zaman tercih edilmekte iken kimi zaman da yüksek navlun maliyetleri sebebi ile tercih edilmemektedir. Aynı zamanda TOSBİ' deki tren yolu bağlantısı tüm işletmeler açısından yük taşımacılığında maliyet avantajı sebebi ile kullanılmak istenmektedir. TOSBİ' de deposu olan işletmeler ise bu depoları fire ve kayıp oranlarını düşürmek, kapasite ihtiyacını karşılamak ve müşteri beklentilerine cevap vermek amacı ile envanterlerini bir depoda tutmaktadırlar.

5. ÇALIŞMA SÜRECİ AKIŞI



KAYNAKÇA

- Avantajlar. (2021, Ekim 4). Ekim 4, 2021 tarihinde <http://www.tosbi.org.tr/avantajlar/9> adresinden alındı
- Ballou, R. (1992). *Business Logistics Management* (3 b.). USA: Prentice-Hall, Inc.
- Bayram, H. (2015). Nitel Araştırma Yöntemleri: Sosyal Bilgiler Lisansüstü Öğrencilerinin Algısına İlişkin Fenomenolojik Bir Çalışma. *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 108-118. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/uad/issue/64377/883957> adresinden alındı
- Ceyhan, M. S. (2020). Bartın Merkez I. Organize Sanayi Bölgesi Üzerine Swot Analizi. *Yönetim Ekonomi Edebiyat İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, 5(1), 75-89. doi:<https://doi.org/10.24013/jomelips.690146>
- Cheng, E. W., Li, H., & Yu, L. (2005). The Analytic Network Process (ANP) Approach to Location Selection: A Shopping Mall Illustration. *Construction Innovation: Information, Process, Management*, 5(2), 83-97. doi:<https://doi.org/10.1108/14714170510815195>
- Creswell, J. W. (2007). *Qualitative Inquiry & Research Design Choosing Among Five Approaches* (2 b.). Sage Publications, Inc.
- Demirdöğen, O., & Bilgili, B. (2010). Organize Sanayi Bölgeleri İçin Yer Seçimi Kararlarını Etkileyen Faktörler: Erzurum Örneği. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(2), 306-324. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunisobil/issue/2814/37865> adresinden alındı
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. s. (2011). *The SAGE Handbook of Qualitative Research* (4 b.). United States of America: SAGE Publications, Inc.
- Esmer, S. (2009, Ekim 15). Konteyner Terminallerinde Lojistik Süreçlerin Optimizasyonu ve Bir Simülasyon Modeli. <http://acikerisim.deu.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/20.500.12397/13898/Prof-Dr-SonerEsmer.pdf?sequence=1&isAllowed=y> adresinden alındı
- Esmer, S. (2010). *Konteyner Terminallerinde Lojistik Süreçlerin Optimizasyonu ve Bir Simülasyon Modeli* (1 b.). İzmir: Dokuz Eylül Yayınları.
- Güler, A., Taşgın, S., & Hacıoğlu, M. B. (2015). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Teorik Çerçeve- Pratik Öneriler- 7 Farklı Nitel Araştırma Yaklaşımı - Kalite ve Etik Undurlar* (2 b.). Ankara: Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.
- Miles, M. B., & Huberman, M. A. (2019). *Genişletilmiş Bir Kaynak Kitap: Nitel Veri Analizi* (S. A. Altun, & A. Ersoy, Çev., s. 10). içinde Sage Publications. doi:10.14527/9786053181415
- Organize Sanayi Bölgeleri Derneği. (2021, Ekim 15). Ekim 15, 2021 tarihinde <http://www.osbder.org/uye-detay/14/izmir-tire-organize-sanayi-bolgesi> adresinden alındı
- Özbek, A. (2017). *Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Excell İle Problem Çözümü*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Özdemir, M. (2010). *Nitel Veri Analizi: Sosyal Bilimlerde Yöntembilim Sorunsalı Üzerine Bir Çalışma* (Cilt 11). Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi. Ekim 17, 2021 tarihinde <https://dergipark.org.tr/en/pub/ogusbd/issue/10997/131612> adresinden alındı
- Şimşek, H., & Yıldırım, A. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Tek, Ö. B., & Aşıçı, Ö. (1985). *Fiziksel Dağıtım Yönetimi*. Bilgehan Basımevi.
- Tek, Ö. B., & Karaduman, İ. (2012). *Lojistik Yönetimi*. İzmir: İhlas Gazetecilik A.Ş.
- Tekin Kaya, N. Ö. (2018). Türkiye’de üniversite öğrencilerinin yaşlı ayrımcılığı davranışlarını etkileyen faktörler: sistematik derleme. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(67), 34-42.
- Tekin, H. H., & Tekin, H. (2012). Nitel Araştırma Yönteminin Bir Veri Toplama Tekniği Olarak Derinlemesine Görüşme. *İstanbul Üniversitesi Sosyoloji Dergisi*, 3(13), 101-116. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/iusosyoloji/issue/521/4777> adresinden alındı

Ustasüleyman, T., & Perçin, S. (2007). Analitik Ağ Süreci Yaklaşımıyla Kuruluş Yeri Seçimi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 37-55. <https://dergipark.org.tr/pub/gaziuiibfd/issue/28330/301074> adresinden alındı

Ünal, Ç. (2020). Sanayi' de Mekansal Dönüşümler İzmir Örneği. *Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 1-19. Ekim Pazar, 2021 tarihinde alındı

Yang, J., & Lee, H. (1997). An AHP Decision Model For Facility Location Selection. *Facilities*(15), 241-254. doi:10.1108/02632779710178785

Yi, M., & Ye, L. (1999). Information technology and firm performance: Linking with environmental, strategic and managerial contexts. *Information & Management*, 35, 43-51.

Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2010). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (10 b.). Ankara: Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.

Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2018). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Yıldırım, A., & Şimşek, H. (tarih yok). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (10 b.). Seçkin Yayıncılık San. ve Tic. A.Ş.