

Süleyman Demirel Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Y.2007, C.12, S.3 s.177-192.

## MERMER İHRACATÇISI İŞLETMELERİN MEVCUT DURUMLARINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA

### A STUDY ON THE EXISTING SITUATIONS OF THE MARBLE EXPORTERS

Yrd.Doç.Dr.Mustafa Zihni TUNCA\*  
Yrd.Doç.Dr.Levent AYTEMİZ\*  
Öğr.Gör.Oğuzhan ÖZALTIN\*  
Arş.Gör.Gamze GÖÇMEN\*

#### ÖZET

*Türkiye'nin ihracatında önemli bir yere sahip olan doğal taş sektörü, madencilik sektörünün lokomotifi durumundadır. Doğal taşlar arasında önemli bir yer sahibi olan mermer ihracatı ise son yıllarda tüm madencilik ürünleri ihracatına eşit bir büyüklüğe erişmiştir. Bu sebeple bu çalışmada, sektör ile ilgili araştırmalara ışık tutulması amacıyla mermercilik sektöründe ihracata yönelik faaliyet gösteren işletmelerin mevcut durumlarının değerlendirilmesi için gerçekleştirilen alan araştırmasında elde belli başlı bulgular özet olarak sunulmaktadır.*

#### ABSTRACT

*Natural stone industry is in a leading position in the mining industry in terms of national export in Turkey. In recent years, marble export has exceeded the total amount of exports of all mining products. In this study, an empirical study has been conducted to highlight the existing situation of the marble exporters in Turkey. The main findings of the research have been summarized to help future researches in this field.*

Mermer, doğal taş sektörü, ihracat  
Marble, natural stone industry, export

#### 1. GİRİŞ

Ülkemiz, batıda Portekiz'den doğuda Çin'e kadar uzanan zengin doğal taşları içeren zengin maden yataklarını içeren jeolojik kuşak üzerinde önemli bir konuma sahiptir. Türkiye, dünya doğal taş rezervinin yaklaşık % 40'ına sahiptir ve ülkemizdeki toplam rezerv potansiyelinin 5 milyar 161 milyon metreküp civarında olduğu tahmin edilmektedir. Ülkemizde üretilen doğal taşların önemli bir bölümünü oluşturan mermer sektörü, diğer pek çok sektörün hammadde ihtiyacını karşılaması ve ülkede geniş istihdam yaratması sebebiyle ekonomik kalkınmanın temelini oluşturan "öncü" bir sektör durumundadır. Ayrıca bu sektörde işletmelerin, madenin bulunduğu

\* Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

alanlarda kurulması ihtiyacından ötürü sektör, göçü önleyen ve faaliyet gösterilen bölgeye önemli ekonomik katkılar sağlayan bir yapıya sahiptir. (Gündüz; 2004).

Yakın gelecekte dünya doğal taş üretiminin % 50 artacağı, uzun vadede ise bu artışın % 100'e ulaşacağı öngörülmektedir. Bu yüzden de ülkemizde doğal taş işletmeciliğine profesyonel anlamda önemli görevler düşmekte olup gerek ilgili kamu ve özel sektör kuruluşları gerekse akademik kurumlar tarafından gerekli çabaların gösterilmesi halinde ülkemiz bu sektörde dünya liderliğine ulaşabilecektir.

Türkiye doğal taş sektörü, yatırım, üretim ve ihracat açısından son 15 yılda yıllık ortalama % 13,6 büyümüştür. Doğal taş sektörü 2001 yılı itibarıyla ekonomimize yılda 1.2 milyar Dolarlık katkı sağlamakta olup 626 milyon Dolarlık ihracat hacmi ile ülke ekonomisine önemli katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla başta mermer işletmeciliği olmak üzere doğal taş sektörü, madencilik sektörünün lokomotifi durumundadır (DPT; 2001). Özellikle 8. Kalkınma Planının dönemi içerisinde sağlanan gelişmeler ile 1999 - 2005 yılları arasında önemli bir ivme kazanan mermer üretimi yaklaşık iki katına çıkarak 900 bin m<sup>3</sup> düzeyine ulaştığı gibi Türkiye'nin mermer ihracatı da tüm madencilik ürünleri ihracatına eşit bir büyüklüğe erişmiştir (DPT; 2006).

Bu çalışmada, mermercilik sektöründe ihracata yönelik faaliyet gösteren işletmelerin mevcut durumlarının değerlendirilmesi ve sektör ile ilgili diğer araştırmalara ışık tutulması amacıyla TÜBİTAK 104K021 numaralı "Online Mermer Borsası" araştırma projesi kapsamında gerçekleştirilen alan araştırmasının belli başlı bulguları özet olarak sunulmaktadır.

## 2. SEKTÖRÜN GENEL DURUMU

Çoğunlukla kalsit kristallerinden oluşan mermerin kimyasal bileşimi kalsiyum karbonat (CaCO<sub>3</sub>) veya kalsiyum magnezyum karbonat dolomit (CaMgCO<sub>3</sub>) olup, mermer kayalar karbonatlı taşların doğada ısı ve basınç altında yeniden kristalleşmesiyle oluşmaktadır. Ticari anlamda ise, standartlara uygun blok verebilen, kesilip parlatılan ve özellikleri itibarıyla kaplama taşı normlarına uygun olan her tür taş "mermer" olarak bilinmektedir. Bu yüzden kısaca "doğal taş sektörü" olarak tanımlanan bu sektörde mermerin yanı sıra traverten ve albatlar (oniks), renkli kalker ve dolomitler, granit grubu magmatik ve volkanik taşlar, kumtaşları ve kongromeraller gibi taş türleri de bulunmaktadır (Yüzer; 2003).

Ülkemizde doğal taş yatakları konusunda en zengin iller; Balıkesir, Afyon, Bilecik, Denizli, Eskişehir, Uşak, Muğla, Amasya, Tokat, Çanakkale, Elazığ ve Diyarbakır'dır. Ancak, mermer rezervlerinin yaklaşık % 74'ü beş ilde bulunmaktadır: Balıkesir (% 36), Denizli (% 12), Afyon (% 12), Tokat (% 8), ve Çanakkale (% 5).

1990-1994 yılları arasında Devlet Planlama Teşkilatı adına İstanbul Teknik Üniversitesi, Maden Fakültesi tarafından yapılan bir çalışmanın sonucunda Türkiye'nin rezervleri; bilimsel anlamdaki mermerler 3.870.000.000 m<sup>3</sup>, renkli kireç taşları ve travertenler 2.720.000.000 m<sup>3</sup>, ve ekonomik olarak işletilebilecek sert taşlar 101.700.000 m<sup>3</sup> olmak üzere toplam 7.600.000.000 m<sup>3</sup> olarak hesaplanmıştır. Bu miktara, daha önce rezerv çalışmaları yapılamayan Doğu ve Güney Doğu bölgelerimizdeki rezervlerin de ilave edilmesiyle, bu miktarın 10 milyar m<sup>3</sup>'ün üzerine çıkacağı düşünülmektedir (Yüzer ve Mutlu; 2003).

Türkiye'deki mermer üretiminin neredeyse tamamı özel sektör tarafından gerçekleştirilmekte olup doğal taş sektöründe yaklaşık 1000 ocak, 1500 fabrika, 7500 atölye faaliyet göstermektedir (Tümmer; 2006). Ülkemizde geçmişte yalnızca ham blok üretimi yapılırken, teknolojik gelişmeler sayesinde katma değeri daha yüksek olan işlenmiş ürün üretim ve satışında artış görülmüştür (Akkoç vd.; 2004).

Mermer ürünleri son dönemde gösterdiği hızlı gelişme ile madencilik sektörü kapsamındaki en önemli ihracat ürünü olma özelliğini kazanmış durumdadır. 1999 yılında 250 bin ton düzeyinde olan mermer ihracat miktarı, ilgili 5 yıllık bir dönem içinde yaklaşık 5 kat artışla 1,5 milyon ton düzeyine ulaşmış durumdadır. Bununla birlikte, mevzuat gereği yalnızca blok ve 4 cm'den kalın levhalar madencilik sektörü kapsamında değerlendirildiği için imalat sektörü kapsamında değerlendirilen daha küçük ebattaki mermer ürünlerinin 2004 yılı itibarıyla 1,1 milyon ton düzeyindeki ihracat miktarını da bu rakamlarla bir arada değerlendirmek gerekmektedir (DPT; 2006).

Değer olarak incelendiğinde de 1999 yılında yalnızca 34 milyon dolar düzeyinde olan mermer ihracat geliri dönem içinde yaklaşık 4 kat artışla 150 milyon dolar düzeyine yükseldiği görülmektedir. İmalat sektörü kapsamında 2004 yılında ihracat edilen 1,1 milyon ton mermer ürünü karşılığında elde edilen ihracat geliri 485 milyon dolar ile hemen hemen madencilik sektörünün toplam ihracat gelirine yakın bir değere ulaşmıştır. Mermer ihracat fiyatları ise dönem içinde çok önemli bir gelişme göstermeyerek 75-100 dolar/ton aralığında seyretmiştir (DPT; 2006).

### **3.MERMER İHRAÇ EDEN İŞLETMELERİN MEVCUT DURUMU**

Mermer sektöründe faaliyet gösteren firmaların çeşitliliği ve yapısal farklılıkları gibi faktörler bu sektör ile ilgili araştırmalarda karşılaşılan en önemli zorlukların başında gelmektedir (İpçioğlu vd., 2006; Haşit ve İpçioğlu, 2006). İlgili sektör sadece mermer ile sınırlı kalmayıp mermer adı altında toplanan granit ve traverten gibi doğal taşları da bünyesinde bulundurmaktadır. Ülkemizde bu doğal taşların üretiminin neredeyse tamamı özel sektör tarafından gerçekleştirilmekte olup bu sektörde çok sayıda ocak, fabrika ve atölye faaliyet gösterdiği yukarıda ifade edilmiştir. Ticaret ve sanayi odalarının kayıtları incelendiğinde ise mermer üreticisi olarak görülen

pek çok işletmenin aslında doğal taşlardan mezar taşı veya hediyelik eşya gibi çeşitli yan ürünler üreten mikro ölçekli firmalar olduğu görülmektedir.

Sektörle ilgili bir diğer önemli özellik ise ilgili işletmelerin önemli bir kısmının idari merkezleri ile mermer ocaklarının farklı şehirlerde bulunmasıdır. Örneğin İzmir merkezli bir işletmenin Afyon ve Muğla gibi bölgelerde birden fazla ocakları bulunabilmektedir. Ayrıca bazı ocak sahipleri bu taşları işleyen fabrikalara sahip olmayıp diğer firmalara veya yurtdışındaki müşterilerine işlenmemiş ham mermer bloklarını ocakta teslim edilmek şartıyla satmaktadır.

Online Mermer Borsası Projesi dahilinde gerçekleştirilen bu ampirik çalışmanın temel amacı yurtdışına mermer ihraç eden işletmelerin genel durumlarını inceleyerek karşılaştıkları sorunları ve beklentilerini değerlendirmek oluğu için Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 27312 Numaralı “MERMER,TRAVERTEN-KABACA YONTULMUS BLOK, DİLİMLER” SITC grubuna dahil edilen 613 ihracatçı işletmeden adres, telefon, e-posta ve benzeri iletişim detaylarına ulaşılabilen 537 işletme ana kitle olarak kabul edilmiştir. Uluslararası Standart Ticaret Sınıflaması (SITC) Birleşmiş Milletler tarafından hükümetlerin işbirliği ve uzmanların görüşleri alınarak hazırlanmış, uluslararası karşılaştırmalara imkân sağlayan ve birçok ülke tarafından dış ticaret istatistiklerini düzenlediği bir sınıflandırma olduğu için bu konuda en kapsamlı ve güvenilir veri tabanı olarak kabul edilmektedir.

Örnekleme yönteminin ve örnek büyüklüğünün belirlenmesinde her ne kadar tesadüfi (olasılıklı) örnekleme yöntemlerinin seçimi öncelikle tercih edilse de bu çalışmada tesadüfi örnekleme yapılabilmesi için gerekli olan popülasyona ait belli başlı parametrelerin ve örnek büyüklüğünü belirlemede kullanılacak olan istatistik verilerin mevcut olmaması sebebiyle tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kota örnekleme yönteminin uygulanması uygun bulunmuştur. Araştırmacılara zaman ve maliyet tasarrufu sağlayan kota örnekleme yönteminde incelenen birimlerin gruplara (kotalara) ayrılması ve ilgili grupların ana kitleye oranlarına bağlı olarak örnek hacimlerinin belirlenmesi sayesinde bu hata payı minimuma indirilebilmektedir.

Kota yönteminin uygulanmasında öncelikle ana kitlenin araştırmanın amaçlarına göre coğrafi bölge veya demografik faktörler gibi gruplara ayrılması gerekmektedir. Gruplar belirlendikten sonra ise arzu edilen örnek hacmini sağlayacak sayıda örnekler ilgili grup hacminin ana kitle hacmine oranına bakılarak belirlenir. Mermer sektörü coğrafi açıdan incelendiğinde her ne kadar mermer rezervlerinin yaklaşık %74’ü beş şehirde yoğunlaşmış olsa da ilgili işletmelerin genel merkezlerinin önemli bir kısmının Marmara, Ege, Akdeniz ve İç Anadolu bölgelerindeki çeşitli şehirlerde yoğunlaştığı görülmektedir. Bu yüzden de ilgili işletmelerin şehirlere göre gruplandırılmasına karar verilmiştir.

Örnek büyüklüğü olarak ana kitlenin %30’unu oluşturan 161 işletmenin, ilgili illerde bulunan işletme sayısının ana kitle büyüklüğüne oranına bağlı olarak belirlenmesi yoluyla popülasyonun yeterli sayıda dengeli

dağılmış örneklerle temsil edilebileceğine ve bu vesileyle araştırmada zaman ve maddi açıdan da tasarruf sağlanacağına kanaat getirilmiştir.

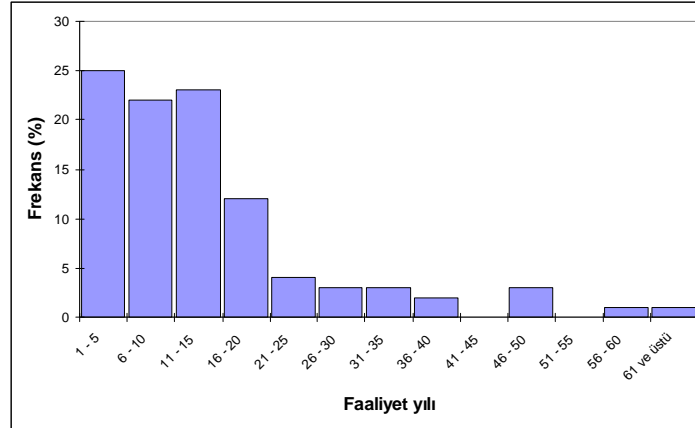
Veriler ilgili ziyaret edilen işletmelere teslim edilen anket formları yardımıyla toplanmıştır. Bazı işletmelerin yardımcı olmak istememeleri ve bazı işletmelerin ise ilgili anketleri daha sonra doldurup göndermeyi taahhüt etmelerine rağmen anket formlarının geri dönmemesi sebebiyle toplam geri dönen anket sayısı 120, geri dönüş oranı da yaklaşık %75 oranındadır.

Tablo 1’de görüldüğü gibi araştırmaya katılan işletmelerin önemli bir bölümü limited şirkettir. Şekil 1’de ise ilgili firmaların faaliyet gösterdikleri sürelerin dağılımları görülmektedir. Araştırmaya katılan işletmelerin %70’ini 15 yaşın altında nispeten genç işletmeler oluştururken, diğer firmaların daha köklü olması ve sektörde 60 yaş ve üzerinde işletmelerin de bulunması dikkati çekmektedir.

Tablo 1: İşletme yapısı

Şirket Türü	Frekans	%
Anonim	36	30
Limited	78	65
Diğer	6	5

Şekil 1: Faaliyet sürelerinin dağılımı



Tablo 2’de şirket çalışanlarının eğitim durumlarına göre dağılımlarını gösteren çapraz tablo görülmektedir. Şirket yöneticilerinin %73’ü üniversite mezunu olması yönetsel kararların daha bilimsel olarak alınmasında yardımcı olabilecek bir gösterge olarak kabul edilebilir. İşçilerin %83 gibi önemli bir kısmının ilköğrenim derecesine sahip olması ise daha sonra Tablo 8’de görülecek olan eğitilmiş işgücü (meslek lisesi, meslek yüksek okulu mezunu) açığının en önemli göstergesi durumundadır. Pazarlama elemanlarının %72’sinin üniversite mezunu olması, üniversitelerin iktisadi programlarında mezun olan gençlerin bu sektörde daha çok pazarlama faaliyetlerinde istihdam edildiği şeklinde yorumlanabilir. Büro işlerinde görevlendirilen personelin de yaklaşık yarısı üniversite derecesine sahip iken diğer yarısı ise lise mezunu kişilerden oluşmaktadır.

Tablo 2: Çalışanların eğitim durumu

%	İlk-Orta	Lise	Üniversite
Yönetici	10	17	73
Mühendis	0	0	100
İşçi	83	9	8
Pazarlama	2	26	72
Büro	3	45	52

İşletmelerin kalite belgelerine sahip olup olmadıkları incelendiğinde ise Tablo 3’de görüldüğü üzere araştırmaya katılan işletmelerin % 81’lik önemli bir kısmının herhangi bir kalite belgesi alma ihtiyacı hissetmedikleri görülmektedir. Sektörün yapısı itibarıyla özellikle ihracat açısından kalite belgelerine diğer sektörlerden daha az gereksinim duyulması bu durumun en önemli gerekçeleri arasında gösterilmektedir.

Tablo 3: Kalite belgesine sahip olan işletmeler

Kalite Belgesi	Frekans	%
Var	23	19
Yok	97	81

Tablo 4’de ve Tablo 4.a’da sunulan firmaların İnternet kullanım düzeyleri incelendiğinde, araştırmaya katılan işletmelerin çok önemli bir kısmının web sitesine sahip olduğu ve İnternet’ten daha çok firma ve ürün tanıtımı ile iletişim amaçlı yararlandıkları ortaya çıkmaktadır. Özellikle doğal taş üreticileri açısından ürünlerin tanıtımı, numune gönderme gibi işlemler ürünlerin yapısı itibarıyla zahmetli ve maliyetleri arttırıcı bir rol oynarken İnternet üzerinde gerçekleştirilen online kataloglar hem sunulan görsele yakın gerçek görüntüler hem de maliyet tasarrufu açısından işletmeler için büyük önem arz etmektedir. İnternet kullanımını arttıran ikinci önemli gerekçe olan iletişim ise özellikle telefon, faks ve posta gibi maliyetleri azaltma amacıyla e-posta ve video-konferans gibi olanaklardan yararlanılmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 4. Web sitesine sahip olma durumu

Web sitesi	Frekans	%
Evet	108	90
Hayır	12	10

Tablo 4.a: Web sitesine sahip olma sebepleri

	Frekans
Tanıtım	101
E-ticaret	15
İletişim	93
Pazarlama	5
Diğer	1

Tablo 4.b’de görülen ve web sitesine sahip olmayan sınırlı sayıda işletmenin en önemli gerekçeleri ise ihtiyaç duymamak veya İnternet’in sunduğu imkanlar ile İnternet sitesine nasıl sahip olunacağı konularında bilgi sahibi olmamaktan kaynaklanmaktadır.

Tablo 4.b: Web sitesine sahip olmama sebepleri

	Frekans
İhtiyaç duymamak	8
Bilgi sahibi olmamak	4

Tablo 5’de görüldüğü üzere ihracat başta olmak üzere dış ticaret konularında aracı firmalardan yararlanan işletmelerin sayısı bu fonksiyonları kendi bünyesinde gerçekleştiren firmaların sayısının çok az bir farkla üzerindedir. Aracı firmalardan yararlanma gerekçelerinin başında ise Tablo 5.a’da görüldüğü gibi aracı firmaların uluslar arası piyasalardaki müşteri portföylerinin genişliği gelmektedir.

Tablo 5: Aracı firmalardan yararlanma durumu

Aracı kullanımı	Frekans	%
Evet	62	52
Hayır	58	48

Aracı firmalardan yararlanan firmaların yarısından fazlası dış pazarlarda müşteri edinmenin mevcut aracı firmalar sayesinde daha kolay olduğuna inanmaktadır. Diğer işletmeler ise dış ticaret işlemlerinin gerektirdiği uzmanlaşma gereksinimi ve maliyet faktörlerini aracı kurumlardan yararlanarak en aza indirmeyi amaçlamaktadır.

Tablo5.a: Aracı firmadan yararlanma sebepleri

	Frekans
Maliyet Avantajı	10
Uzmanlık	8
Müşteri portföyü	54

Tablo 5.b’de ise araştırmaya katılan firmaların aracı kuruluşlardan yararlanmama sebepleri görülmektedir. Aracı kurumlardan faydalanmayan işletmelerin yarısına yakın bir kısmı bu kurumların sunduğu hizmetlerin maliyetlerinin yüksek olduğunu belirtirken bazı firmalar ise bu hizmetleri kendi bünyelerinde gerçekleştirdikleri için ihtiyaç duymadıklarını ya da bu kurumlara güvenmedikleri için dış ticaret işlemlerini kendileri gerçekleştirdiklerini ifade etmiştir.

Tablo 5.b: Aracı firmalardan yararlanmama sebepleri

	Frekans
Yüksek maliyet	49
İhtiyaç duymamak	6
Güvenmemek	3

Özellikle uluslar arası pazarlara açılma konusunda büyük önem taşıyan yurt içi ve yurt dışı sektörel fuarlara katılım oranları Tablo 6’da verilmiştir. Görüldüğü üzere, alandaki firmaların büyük bir bölümü yurt içi sektörel fuarlara katılırken yurt dışı fuarlara katılım oranı daha düşük bir seviyede seyretmektedir. Tablo 6.a’da firmaların ulusal ve uluslar arası fuarlara katılma sebepleri görülürken, Tablo 6.b’de ilgili fuarlara iştirak etmeme gerekçeleri görülmektedir.

Tablo 6: Sektörel fuarlara katılım durumu

	İç Fuarlar		Dış Fuarlar	
	Frekans	%	Frekans	%
Evet	77	64	55	46
Hayır	17	14	39	33

Sektördeki firmaların gerek yurt içi gerekse yurt dışı fuarlara katılım sebeplerinin başında pazarlama çabaları gelmektedir. Yurt içi fuarlarda prestij sebebiyle katılım ile piyasanın gözlenmesi amacıyla katılım yaklaşık olarak aynı oranda görülürken, yurt dışı fuarlar katılım açısından uluslar arası piyasaları gözlem ve prestij ikinci sırada önem arz etmektedir.

Tablo 6.a: Yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılma sebepleri

	İç Fuarlar	Dış Fuarlar
	Frekans	Frekans
Prestij	46	29
Pazarlama	69	50
Gözlem	47	34
Diğer	5	3

Fuarlara katılmayan işletmelerin önündeki en önemli engel ise katılım ücretlerinin yüksek olması olarak bildirilmektedir. Bazı işletmeler ise fuarların kendilerine sağlayacağı faydaları tatmin edici bulmadıkları için fuarlara katılma gereği hissetmediklerini bildirmektedir.

Tablo 6.b: Yurt içi ve yurt dışı fuarlara katılmama sebepleri

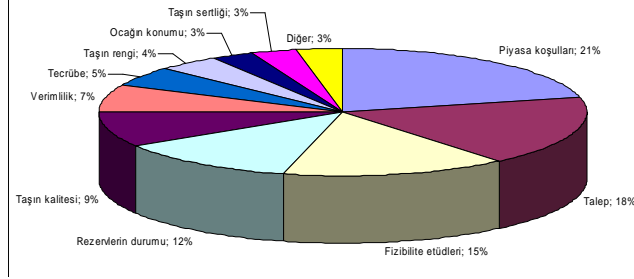
	İç fuar	Dış fuar
	Frekans	Frekans
Yüksek maliyet	66	49
Gerek görmemek	46	33
Diğer	4	3

Şekil 2’de firmaların mevcut ve yeni ocaklara yatırım kararlarını etkileyen faktörler görülmektedir. Yatırım kararlarını en çok etkileyen faktörlerin başında piyasa koşulları ve talep gelirken fizibilite etütleri, rezervlerin durumu, taşın kalitesi ve verimlilik sırasıyla en önemli diğer faktörler olarak görülmektedir. Bu durum, işletmecilerin teknik değerlendirmelerden önce sektörel değerlendirmeler önem verdiklerini göstermektedir.

Mevcut piyasa koşullarının uygun olması ve gerekli talebin bulunması durumunda yatırımın gerçekleştirilmesi planlanan ocakların fizibilitesi, rezervlerin durumu, taşın kalitesi gibi teknik detaylar göz önüne alınmaktadır. Diğer önem verilen faktörler ise sırasıyla tecrübe, taşın rengi, ocağın konumu, taşın sertliği ve diğer faktörlerdir.

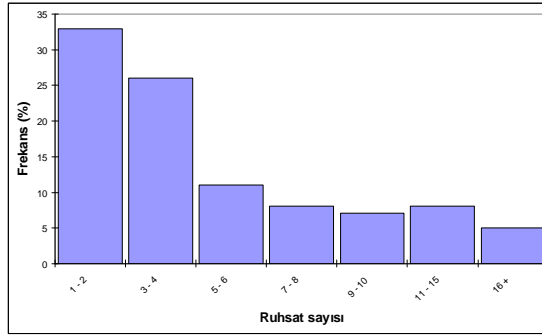


Şekil 2: Yatırım kararını etkileyen faktörler



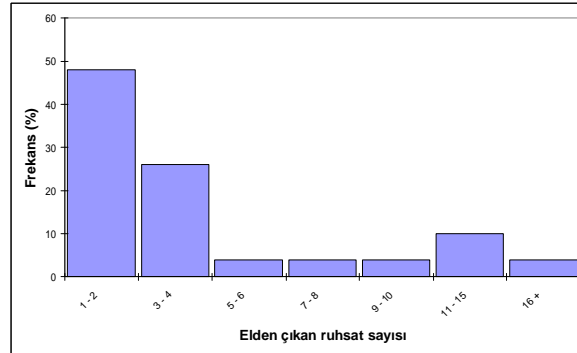
Şekil 3'de firmaların ellerinde bulunan ocak ruhsat sayılarının dağılımı görülmektedir. Araştırmaya katılan işletmelerin yaklaşık % 55'i en fazla dört ocak işletirken, az sayıda işletmenin aynı anda 16'nın üzerinde ocağa sahip olduğu da anlaşılmaktadır. İşletilen ocak sayısının genel itibarıyla az sayıda olması, sektörde faaliyet gösteren işletmelerin önemli bir kısmının küçük ölçekli işletmeler olduğunun önemli bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Şekil 3: Firmaların mevcut ruhsat sayıları



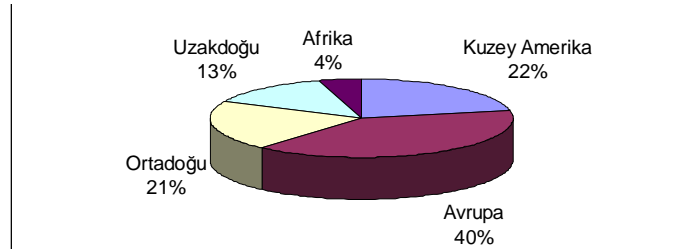
Şekil 4'de ise belirli sebeplerden (rezervlerin tükenmesi, istenen kalitede üretim yapılamaması, ruhsat süresinin dolması, vs.) dolayı elden çıkarılan ruhsat sayılarının dağılımı görülmektedir. Şekilde görüldüğü üzere işletmelerin önemli bir kısmının en fazla dört ocak ruhsatını elden çıkarmış olması, daha önce Şekil 1'de de görüldüğü üzere firmaların önemli bir kısmının faaliyet sürelerinin çok uzun olmamasından kaynaklanabilmektedir.

Şekil 4: Firmaların ellerinden çıkan ruhsat sayıları



Şekil 5’de araştırmaya katılan firmaların ihracatı gerçekleştirdikleri bölgelerin dağılımı görülmektedir. İlgili işletmeler tarafından 40’ın üzerinde ülkeye mermer ihracatı gerçekleştirilirken, genel olarak incelendiğinde İtalya ve İspanya önderliğinde Avrupa Birliği’ne üye ülkelere yapılan ihracat oranı toplamda % 40 ile en başta gelmektedir. Avrupa ülkelerini sırasıyla % 22 ile özellikle A.B.D. ve kısmen de Kanada’nın oluşturduğu Kuzey Amerika grubu ve % 21 ile Ortadoğu grubu ülkeleri takip etmektedir. Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerine ihracat oranı % 13 iken Afrika ülkeleri ise % 4 ile en son sırada yer almaktadır.

Şekil 5: Müşterilerin bölgelere göre dağılımı



Tablo 7’de sektörün sorunları yedi ana başlık halinde sıralanmıştır. Yüzde olarak incelendiğinde dört temel sorun; maliyetler, rekabet, destekler ve istihdam ile ilgili sorunlar toplamda % 63 ile en önemli sorunlar olarak görülmektedir. Sorunların daha detaylı olarak incelendiği Tablo 8’de ise yedi ana başlık altında toplanan sorunları oluşturan temel sorunlar görülmektedir.

Tablo 7: Sorunların genel dağılımı

Sorun	Frekans	%
Maliyetler	28	21
Rekabet koşulları	25	18
Destekler	17	13
İstihdam	15	11
Kur Sorunları	10	7
Diğer Sorunlar	9	7
Sektörel Birlikler	7	5
Bürokratik Sorunlar	7	5
Vergiler	7	5
Atıklar	4	3
A.B. Standartları	3	2
Finansman	2	1
Ocaklar	1	1
Teknoloji	1	1

Sektörün en önemli sorun olarak kabul ettiği maliyet sorunu detaylı olarak incelendiğinde daha üretim maliyetinin unsurlarını oluşturan enerji, girdi, işgücü gibi maliyetlerin yanı sıra lojistik ve pazarlama maliyetlerinden nakliye ve fuar katılım maliyetlerinin yüksekliği görülmektedir. Bu maliyetleri incelerken dikkat edilmesi gereken noktalardan birisi vergiler ile ilgili karşılaşılan sorunlardır. Çünkü, sektörden alınan vergilerin rakip ülkeler tarafından alınan vergilerin üzerinde olmasının yanı sıra işgücü maliyetini doğrudan etkileyen SSK primleri gibi ödemelerin yüksek oluşu gibi faktörler

sektör tarafından önemli sorunlar olarak görülmektedir. Ayrıca firmalar gerekli maliyet analizlerini gerçekleştirecek teknik bilgiye sahip olamadıkları için gerek üretim gerekse pazarlama aşamasında önemli sorunlar yaşayabilmektedir.

Tablo 8: Sorunların alt başlıklar altında incelenmesi

<b>Maliyetler</b>
Üretim maliyetlerinin yüksekliği
Enerji maliyetlerinin yüksekliği
Girdi maliyetlerinin yüksekliği
Nakliye maliyetinin yüksekliği
İşgücü maliyetinin yüksekliği
Fuar maliyetlerinin yüksekliği
Maliyet ve verimlilik analizlerinin güçlüğü
<b>Rekabet koşulları</b>
Haksız rekabetten kaynaklanan düşük fiyat
İç rekabetin yüksekliği
Düşük kaliteli ucuz Çin ürünleri
<b>Destekler</b>
Devletin sektörün önemini kavrayamaması
Devletin yeterli teşvik sağlamaması
Rakip ülkelerin desteklerinden kaynaklanan zararlar
<b>İstihdam</b>
Kalifiye eleman bulma sıkıntısı
Çalışanlara güvensizlik
<b>Kur Sorunları</b>
Düşük kur politikası
<b>Sektörel Birlikler</b>
Sektörel işbirliğinin sağlanamaması
Odalardan yeterince hizmet sunulmaması
<b>Bürokratik Sorunlar</b>
Bürokratik işlemlerin fazlalığı ve uzunluğu
Tonaj sorunları
<b>Vergiler</b>
Vergilerin rakip ülkelere göre yüksek oluşu
SSK ödemelerinin yüksek oluşu
<b>Atıklar</b>
Atıkların değerlendirilmemesi
Atıkların çevreye verdiği zararlar
<b>Standartlar</b>
AB standartlarına bağlı maliyetlerde yaşanacak artış
AB standartlarına uymak güçlükleri
<b>Finansman</b>
Kredi koşullarının uygun olmaması ve firmaların özfinansmana zorlanması
<b>Diğer</b>
Ocakların verimsizliği
Yerli teknolojinin yetersizliği

Rekabet koşulları ile ilgili sorunlar incelendiğinde ise iç rekabetteki son yıllarda yaşanan artışa bağlı olarak gerçekleşen haksız rekabet sonucu ürünlerin ihraç fiyatlarının olması gerekenin oldukça altında yabancı

müşterilere yapılan satışlar en önemli sorun olarak kabul edilmektedir. İhracata yönelik yaşanan bu sorunlara ilave olarak son yıllarda yurt dışından ithal edilen ucuz ve kalitesiz işlenmiş Çin ürünlerinin iç piyasa için de bir tehdit oluşturduğu sektör tarafından ifade edilmektedir.

Dış ticarete önemli katkı sağlayan sektörün özellikle mevcut maliyet ve haksız rekabet koşullarında ayakta kalabilmesi için ihtiyaç duyulan destek ve teşvikler konusunda ise devletin üzerine düşen görevi yeterince yerine getirmedeği ilgili işletmelerce düşünülmektedir. Teşviklerin kapsamı ve tatmin ediciliği konusunda gelişen endişeler yukarıda da değinildiği üzere vergilerin ağırlığı ve bürokratik sorunlar grubunda görülen bürokratik engeller yüzünden firmaları zorda bırakabilmektedir. Ülke içinde yaşanan bu sorunlara ilave olarak yurt dışında rakip ülkelerin kendi işletmelerine sağladığı destek ve teşvikler uluslar arası piyasalarda onlara rekabet avantajı sağlayabilmektedir.

İstihdam konusunda yaşanan en önemli sorun ilgili meslek liselerinden ve meslek yüksek okullarından yeterli miktarda kalifiye eleman yetiştirilememesine bağlı yetişmiş eleman bulma sıkıntısı olarak görülmektedir. Ayrıca çalışanlara güven konusunda da sektörün çeşitli sıkıntılar çektiği görülmektedir. Daha önce belirtilen işgücü maliyetinin ve çalışanlar için ödenen SSK primlerinin yüksekliği gibi unsurlar da istihdam sorunu ile ilgili tamamlayıcı özellikler taşımaktadır.

Sektörde her ne kadar ulusal ve bölgesel düzeyde yeteri sayıda birlik ve oda bulunsa da bu kuruluşların sağladığı hizmetler genel olarak yetersiz bulunmaktadır. Ayrıca daha önce değinilen haksız rekabet gibi sorunların da sektörel kuruluşlar tarafından yeterince birlik sağlanamamasından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Atıkların değerlendirilmesi ve çevreye verdiği zararların en az indirilmesi konusunda ulusal ve Avrupa Birliği geçiş sürecinde uluslar arası boyutlarda çeşitli yaptırımların olmasına rağmen uygulamada yaşanan güçlükler sektör tarafından ifade edilmektedir. Özellikle Avrupa Birliği tarafından istenen/istenmesi beklenen standartlar sonucunda ortaya çıkan maliyet unsurları sektör tarafından kaygı uyandırmaktadır.

Finansman sorunları incelendiğinde özellikle yatırımlar için gerekli olan finansmanın sağlanmasında banka kredisi kullanımı ile ilgili ortaya çıkan güçlüklerin çoğu zaman işletmeleri özfinansmana yönelmeye ittiği anlaşılmaktadır.

Diğer sorunlar ise özellikle ocakların sadece yer üstünde görünen yüzeylerinin değerlendirilebilmesinden kaynaklanan verimlilik sorunları ile yabancı teknolojinin pahalı olması ve yerli teknolojinin ise yeterince alternatif olamaması gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır. Ayrıca, son yıllarda döviz kurlarının düşük kalması diğer sektörlerde olduğu gibi mermer sektöründe de ihracata yönelik sorunlar ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 9’de görüldüğü üzere firmaların bu sorunlara önerdikleri çözümler de yine genel olarak devlet tarafından sektöre özel avantajlar

tanınmasına dayalı öneriler olarak gözlenmektedir. Örneğin, üretim maliyetlerinin düşürülmesi konusundaki beklentiler aslında destekler ve vergiler gruplarında da ifade edilen sektöre vergi, SSK primi ödemelerini kolaylıkları sağlanması ile diğer teşviklerin arttırılarak sektörün daha cazip hale getirilmesi beklentilerinin bir parçasını oluşturmaktadır. Maliyet ve verimlilik analizlerinin gerçekleştirilebilmesi için aslında sektörel kuruluşlar tarafından veya üniversitelerden de destek sağlanabilecektir. Nakliye maliyetleri konusunda demiryolları taşımacılığına önem verilmesi önerisi de mermer gibi hacimli ve ağır ürünlerin taşınmasında en ucuz ve güvenilir taşıma kanallarının başında gelen demiryollarının öneminin sektör tarafından bilinmekte olduğunun önemli bir göstergesidir.

Rekabet koşullarının iyileştirilerek haksız rekabetin ulusal ve uluslar arası düzeyde ortadan kaldırılabilmesi konusunda özellikle sektörü denetleyen bir rekabet kurulunun oluşturulması önerisi ile destekler bölümünde görülen yurt dışına blok satışın kota konularak kısıtlanması önerileri yurt dışında da uygulanan önemli koruyucu tedbirler arasında görülmektedir. Çünkü özellikle Çin'e blok olarak haksız rekabet sonucu değerinin oldukça altında fiyattan satılan işlenmemiş ürünlerin daha sonra bu ülkeden kalitesiz işçilik ve düşük maliyetle işlenmiş olarak geri döndüğü gözlenmektedir.

Destekler konusunda ifade edilen bir diğer konu ise devlet teşviklerinin yanı sıra devlet tarafından ortaya çıkan bürokratik engellerin de ortadan kaldırılması, bürokratik işlemlerin kolaylaştırılması ve ruhsat alımının zorlaştırılması olarak ifade edilmektedir. Ruhsat alımının zorlaştırılması her ne kadar bir bürokratik engel olarak da görülebilse de sektöre olan aşırı talebi azaltarak yeni oluşabilecek haksız rekabet durumlarını azaltabilmek açısından ilgili işletmeler tarafından önerilmektedir.

İstihdam konusunda özellikle kalifiye eleman yetiştirilmesi konusunda devletten yardım beklenirken SSK primleri konusunda gerçekleştirilmesi beklenen destekler de bu grupta incelenebilir. Sektörel birliklerden beklenenlerin başında sektör içi beraberliğin sağlanması olurken özellikle uluslar arası pazarlama konusunda gerekli desteğin sağlanması da beklentiler arasında yer almaktadır. Atıkların değerlendirilebilmesi konusunda desteğe ihtiyaç duyulurken bu konuda yapılacak araştırma geliştirme çabalarının da sektöre faydalı olacağı konusunda işletmeler arasında fikir birliği bulunmaktadır.

Tablo 9: Firmalar tarafından önerilen çözümler

<b>Maliyetler</b>
Üretim maliyetlerinin düşürülmesi
Maliyet ve verimlilik analiz sistemlerinin oluşturulması
Demiryolları taşımacılığına önem verilmesi
<b>Rekabet koşulları</b>
Rekabet kurulu ile ilgili düzenlemelerin gerçekleşmesi
Yabancı ürünlerin haksız rekabetinin önlenmesi
<b>Destekler</b>
Devletin desteğinin ve teşviklerin artırılması
Yurt dışına blok satışa kota konulması
<b>İstihdam</b>
Kalifiye eleman yetiştirilmesine önem verilmesi
<b>Kur Sorunları</b>
Kur politikalarının gözden geçirilmesi
<b>Sektörel Birlikler</b>
Sektörel birlikteliğin sağlanması
Pazarlama desteğinin sağlanması
<b>Bürokratik Sorunlar</b>
Bürokratik işlemlerin kolaylaştırılması
Devlet kaynaklı engellerin kaldırılması
Ruhsat alımının zorlaştırılması
<b>Vergiler</b>
Sektöre vergi teşviklerinin sağlanması
Sektöre SSK, harç vs. teşviklerinin sağlanması
<b>Atıklar</b>
Atıkların dönüşümünün sağlanması
Atıklar konusunda AR-GE çalışmalarının artırılması
<b>Standartlar</b>
Standartlaşmaya önem verilmesi
<b>Finansman</b>
Düşük faizli kredi olanaklarının sağlanması
<b>Teknoloji</b>
Ar-Ge yatırımlarının artırılması
<b>Ocaklar</b>
Ocak verimliliğinin artırılması

Diğer öneriler arasında dış ticareti göz önüne alarak kur politikalarının güncellenmesi, standartlaşmaya önem verilmesi, özellikle yeni yatırımların gerçekleştirilebilmesi için gereken düşük faizli finansmanın sağlanması ve ocak verimliliğini artırıcı çalışmaların gerçekleştirilmesi bulunmaktadır.

#### 4. SONUÇ

Eski çağlardan bu yana farklı amaçlarla kullanılan mermer, dünya doğal taş piyasasının en çok talep gören ürünlerindedir. Dünya doğal taş piyasasındaki satış hacmi, üretim miktarı ve rekabet her geçen yıl artış göstermektedir. Bunun sonucunda da, tek başına ocaklara sahip olmak, çok iyi üretim yapabilmek ya da satışa odaklanmak dünya doğal taş piyasasında

belirleyici olmaya yetmemektedir. Türkiye jeolojik yapısı, mermer çeşitliliği ve rezerv büyüklüğü ile dünya doğal taş piyasasında önemli bir yere sahiptir.

Dünya piyasasında güç sahibi olan rakipler incelendiğinde, İtalya'nın teknolojik altyapısı ile rekabetçi bir avantaja sahip olduğu ve yatırım maliyetlerini minimum düzeye indirebildiği bilinmektedir. Ancak, İran, Hindistan ve Çin gibi gelişmekte olan ülkeler ucuz işçilik gibi üretim maliyetini azaltan avantajlara sahip oldukları için son yıllarda rekabet güçlerini arttırmaktadırlar.

İtalya gibi gelişmiş ülkelerde işgücünün pahalı olmasının yanısıra ara eleman yetiştiren eğitim kurumlarına ilginin düşük olması, Hindistan ve Çin gibi işgücünün Türkiye'ye göre daha ucuz olduğu ülkelerde ara eleman yetiştiren kurumların yetersizliği göz önüne alındığında Türkiye'deki bu alanda kalifiye eleman yetiştiren meslek yüksek okulları önemli bir avantaj durumundadır.

Maliyeti etkileyen bir diğer önemli unsur ise enerjidir. Türkiye'de enerji maliyetlerinin yüksek olması bir dezavantaj oluştururken, İtalya, İspanya ve Çin gibi ülkelerin devlet desteğine sahip olması, İran'ın petrol kaynakları yönünden zengin olması o ülkelere önemli avantajlar sağlamaktadır.

Bu bağlamda farklı bölgelerde uygulanan teşviklerin sektörel bazda düşünüldüğünde diğer pek çok alanda olduğu gibi doğaltaş endüstrisi açısından da bölgeler arası rekabet edebilirliğe olumsuz yöndeki etkileri ortaya çıkmaktadır.

Taşıma giderleri söz konusu olduğunda, İtalya, İspanya ve Portekiz gibi önde gelen ülkelerin deniz ulaşımının gelişmiş olması ve ana transit hattı üzerinde bulunmaları sayesinde rekabet avantajları söz konusudur. Türkiye'de ise deniz taşımacılığının pahalı olması, karayolu taşımacılığında ise istiap haddi sınırlamasının bulunması önemli bir dezavantajdır. Bununla birlikte demiryolu taşımacılığı konusundaki devlet girişimleri orta ve uzun vadede maliyet düşürücü bir avantaj durumuna gelebilecektir.

2005 yılı itibari ile Türk Lirası'nın değer kazanması işletmelerin kur farkından kaynaklanan gelirlerini kaybetmelerine sebep olmaktadır. Bu durumda işletmeler sadece faaliyet gelirleri ile giderlerini karşılamak durumunda kalmakta, mazot giderlerindeki artış ile girdi maliyetleri artarak işletmelerin kar marjı önceki yıllara göre belirgin ölçüde daraltılmaktadır. Marjın daralması işletmelerin üretim maliyetlerinde yapısal değişiklik yapmak zorunda kalmalarına sebep olmaktadır.

Bu tür yapısal değişiklikler ancak otofinansman olanağına sahip işletmelerce gerçekleştirilebilmekte olduğundan öz kaynakları yetersiz işletmelerin önümüzdeki birkaç yılda kapanacağı öngörülmektedir. Ayrıca, ocağı olmayan işletmelerin durumunun daha zor olduğu, cari ödemelerde dahi güçlüklerle karşılaştıkları gözlemlenmektedir.

Ödeme güçlüğü, öz kaynak yetersizliği vb. sorunlar nedeniyle yerli üreticiler maden işletme ruhsatlarını yabancı sermayeye satmakta ya da yabancı sermayeyi ortak olarak üretim yapmaktadırlar.

Tüm bu sorunların çözümüne yönelik çalışmaların sadece sektörün ya da devletin tek başlarına gerçekleştirebilecekleri çabalarla sonuç vermeyeceği açık olup akademik desteğin de alınmasıyla çok boyutlu ortak çalışmaların neticesinde pek çok sorunun giderilebileceği ve sektörün dünya çapında önemli bir konuma getirilebileceği düşünülmektedir.

### KAYNAKLAR

1. Akkoç T.,Gürgen S. ve İnce H., “Yer Altı Maden İşletmeciliği”, Türkiye Taş Dünyası, Sayı:34, Ocak-Şubat 2004, s.150-160.
2. DPT, Devlet Planlama Teşkilatı Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2001, Ankara.
3. DPT, Devlet Planlama Teşkilatı Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 2006, Ankara.
4. Gündüz, S., Muğla Mermer, Sayı:2, Haziran-Temmuz 2004, s.30.
5. Haşit, G. ve İpçioğlu, İ., “AB'nin Mermer Sektöründeki KOBİ'lerin Sorunlarının Çözümünde Yaratacağı Fırsat ve Tehditlerin Değerlendirilmesi”, III. Kobiler ve Verimlilik Kongresi, 1-18 Kasım 2006, s. 9-19, İstanbul
6. İpçioğlu, İ., Haşit, G. ve Taşer, A., “AB (Avrupa Birliği) ve Mermer Sektöründeki Kobiler:AB'yi Algılamaları ve Bilgi Düzeylerinin Belirlenmesi”, SDÜ İİBF Dergisi, Cilt 11, Sayı:1, 2006, s:233-252.
7. TÜMMER, (2006), Türkiye Doğal Taş Madenciligi (Araştırma Raporu), [www.yapi.com.tr/V\\_Images/arastirma/daogaltas\\_tummer\\_06.pdf](http://www.yapi.com.tr/V_Images/arastirma/daogaltas_tummer_06.pdf), Erişim tarihi:28 Temmuz 2007.
8. Yüzer, E., “Dünden Bugüne Doğaltaş Kullanımı”, Doğaltaş ve Endüstrisi Kataloğu, STONE 2003, YEM Yayını, İstanbul, 2003.
9. Yüzer E. ve Mutlu S., “Türkiye Doğaltaş Sektörünün Gelişimi, 1989-2003”, [www.tummer.org](http://www.tummer.org), Erişim tarihi: 15 Temmuz 2006.
10. **Teşekkür:** *Bu çalışma TÜBİTAK 104K021 numaralı ‘Online Mermer Borsası’ adlı proje dahilinde gerçekleştirilmiş olup, sağlanmış olduğu desteklerden ötürü TÜBİTAK’a teşekkür ederiz.*