

## Porter'in Beş Kuvvet Modeli Temelinde Konut Sektöründeki Rekabeti Etkileyen Faktörlerin Analizi

Ali Şeref CENGİZ<sup>1</sup>, Serkan AYDINLI<sup>\*2</sup>, Emel ORAL<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Çukurova Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümü, Adana

<sup>2</sup>Çukurova Üniversitesi, Ceyhan Mühendislik Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümü, Adana

Geliş tarihi: 11.01.2019

Kabul tarihi: 28.06.2019

### Öz

Konut sektörü hem Türkiye’de hem de dünyada rekabetin ekonomik, sosyal ve çevresel faktörlerden etkilendiği oldukça rekabetçi bir sektördür. Yatırımcıların sektörel rekabeti etkileyen faktörleri analiz etmeleri kaçınılmazdır. Beş Kuvvet Modeli, sektörel rekabetin analizinde en çok tercih edilen modellerden biridir. Bu çalışmada da Türkiye’deki konut sektöründeki rekabet koşulları Beş Güç Modeli aracılığıyla analiz edilmiş ve yatırımcıları yönlendirebilecek faktörler belirlenerek sunulmuştur.

**Anahtar Kelimeler:** İnşaat endüstrisi, Porter beş kuvvet modeli, Konut sektörü, Rekabet

### Analysis of Factors Affecting Competition in Housing Sector on the Basis of Porter's Five Force Models

#### Abstract

The housing sector is highly competitive both in Turkey and worldwide, where the competition is affected by the economic, social and environmental factors. It is inevitable for investors to analyze the factors affecting the sector based rivalry. Five Forces Model is one of the most preferred models in analyzing sector rivalry. Rivalry conditions in the housing sector in Turkey have been analyzed through the Five Forces Model during the current research and the factors that may guide the investors are determined and presented.

**Keywords:** Construction industry, Porter's five forces, Housing sector, Competition

---

\*Sorumlu yazar (Corresponding author): Serkan AYDINLI, [saydinli@cu.edu.tr](mailto:saydinli@cu.edu.tr)

## 1. GİRİŞ

Türkiye’de konut sektörü makro ekonomik göstergeler, devlet politikaları, müşterilerin sosyo-kültürel yapılarının yanı sıra yüklenici profilleri ve sayıları gibi etkenlere dayalı yoğun bir rekabetin olduğu bir sektördür. Yatırımcının sektörü rekabeti etkileyen tüm faktörleri göz önünde bulundurarak yatırıma başlaması şarttır. Fakat sektörel faktörlerin çokluğu rekabet analizinde bazı unsurların gözden kaçırılmasına neden olabilmektedir. Sistematik bir yaklaşım şarttır. Porter’ın Beş Kuvvet Model’inin [1] sektörel rekabet unsurlarının belirlenmesinde sistematik bir yaklaşım sağlayan ve günümüzde sayısız çalışmada kullanılmış bir modeldir.

Porter’ın Beş Kuvvet Modeli, rekabet stratejisinden kaynaklanan rekabet avantajına dayanmaktadır. Şirketlerin karlılığını etkileyen mikro çevredeki dış güçlerin değerlendirilmesi üzerine kuruludur [2]. Modelin altında yatan esas fikir, piyasanın çekiciliğinin ve genel karlılığının piyasa tarafından tanımlanabilmesidir [3]. Porter [1] bir firma için rekabet ortamının endüstrinin ekonomik yapısına dayandığını ve rekabetçi güçlere karşı savunma yaparak bu güçleri şirketin lehine şekillendirmenin strateji için önemli olduğunu bildirmiştir.

Rekabeti etkileyen beş kuvvet sırasıyla; mevcut rakipler, sektöre yeni girecek firmalar, ikame ürün ve hizmetler, tedarikçiler ve alıcılardır. Porter [1], bu kuvvetlerin gücünün endüstriden endüstriye değişebileceğini ve her endüstride farklı kuvvetlerin ön plana çıkarak rekabeti şekillendirebileceğini belirtmiştir.

Porter [4] [1] bu güçleri aşağıdaki gibi açıklar;

- Mevcut rakipler arasındaki rekabet kuvveti; fiyat indirimi, yeni ürün tanıtımları, reklam kampanyaları ve hizmet iyileştirmeleri olarak çeşitli rekabet biçimlerinden oluşmaktadır. Mevcut rakipler arasındaki yüksek rekabet endüstrideki karlılığı etkilemektedir.
- Tedarikçiler, mal ve hizmet fiyatlarını arttırarak veya ürün kalitesini düşürmek

suretiyle şirketleri tehdit eden bir risk oluşturabilmektedirler. Güçlü bir tedarikçi, bu iki unsuru kullanmak suretiyle endüstriyi etkileyerek daha fazla kar elde edebilmektedir.

- Alıcıların gücü, tedarikçilerin diğer yönü yani madalyonun öbür yüzüdür. Alıcılar, yüksek piyasa gücüne sahipse o zaman fiyatları aşağı çekebilir, daha kaliteli veya daha geniş hizmete ulaşabilirler. Dolayısıyla bu durum endüstrinin karlılığını azaltmaktadır.
- Bir piyasadaki rekabet, mevcut şirketler arasındaki ve sektöre yeni giren şirketlerin oluşturdukları olarak iki kısımdan oluşmaktadır. Giriş engellerinin zayıf olması, piyasa yapısının değişebileceğini göstermektedir. Yeni girişlerin fazlalığı mevcut rekabet yoğunluğunun bir göstergesi olmaktadır.
- Piyasadaki tüm rakipler fiyat ve performans bakımından ikame ürün üretenlerle rekabet etmektedir. İkame ürün veya hizmetlerin fiyatlara bir üst sınır koyarak endüstrideki karlılığı sınırlandırmaktadır.

Mevcut çalışma kapsamında Porter’ın Beş Kuvvet Modeli [1] temel alınarak konut yüklenicilerine yönelik bir anket uygulanmış ve Türkiye’de konut sektöründe rekabeti etkileyen unsurlar belirlenmiştir. Çalışma, sektörel analiz niteliğinde olup yükleniciler için faydalı veriler sağlamaktadır.

## 2. ÖNCEKİ ÇALIŞMALAR

Harvard Ekonomi Okulu akademisyenlerinden Michael E. Porter 1970’lerin sonlarında Beş Kuvvet Modelini geliştirmiştir [1].

Porter’ın Beş Kuvvet Modeli’nin inşaat sektöründe uygulamaları ile ilgili yapılmış önceki çalışmalar Çizelge 1’de özetlenmiştir.

Çizelge 1’de görüldüğü gibi, Birgönül ve Dikmen [5], Porter’ın Beş Kuvvet analizini kullanarak Türk

inşaat endüstrisinde stratejik yönetim anlayışı ve rekabet avantajı üzerine bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışmayı Türk Müteahhitler Birliğine üye 60 adet inşaat şirketi ile yapılan anket çalışması ile gerçekleştirmişlerdir. Yazarlar çalışmalarında, şirketlerin karlılık ve büyüklük açısından büyük farklılıklara sahip olduğunu, bu nedenle rekabet avantajı sağlamak için alt-pazar seçimini iyi yapmaları gerektiğini bildirmişlerdir. Ayrıca sektörün belirleyicilerinden birinin şirketler arasındaki rekabet, diğerinin ise giriş bariyerlerinin düşüklüğü nedeniyle pazara yeni giren şirketler olduğunu belirtmişlerdir. Diğer taraftan ikame ürünlerin ise sektörü yönlendiren bir kuvvet olmadığını vurgulamışlardır.

Acar ve Yazıcı [6], küçük konut yapım yüklenicilerinin iş çevresindeki rekabetleri üzerine bir çalışma yapmışlardır. Bu çalışmada, yapım sonrası satılan yapılarda alıcıların pazarlık gücünün, ortalama kalitedeki ürün ve kabul edilebilir kar oranı dikkate alındığında kısmen düşük olduğunu belirtmişlerdir. Ancak yapım öncesi sözleşme ilişkisi içindeki alıcılar için ise bu gücün yüksek olduğunu belirtmişlerdir. Yazarlar, tedarikçilerin yüksek pazarlık gücünün üreticiler üzerinde baskı oluşturduğunu ve bu şekilde endüstrideki kardan pay almaya çalıştıklarını bildirmişlerdir.

Ayrıca endüstri içindeki tedarikçilerin pazarlık gücünün göstergelerinden birinin sektördeki

sayılarıyla ilişkili olduğunu belirtmişlerdir. Bunlara ek olarak düşük sermaye yatırımları gereksinimi, kira gibi gelir getirici bir pazar oluşturması ve alt yüklenicilere sunduğu avantajlardan dolayı sektöre giriş çıkış bariyerlerinin düşük ve sektöre yeni girişlerin kolay olduğunu bildirmişlerdir. Sektördeki bu düşük bariyerlerin rekabet şiddetini artırıcı rol oynadığını ve büyük şirketlerin monopolistik davranışlar göstermesiyle de sektördeki mevcut rakipler arasında yoğun rekabetin oluştuğunu bildirmişlerdir.

Literatür bulgularına göre, özellikle tedarikçiler, alıcılar ve yeni girişlerin sektörde rekabeti yönlendiren başlıca etmenler olduğu görülmektedir. Çalışmalar incelendiğinde, tedarikçilerin pazarlık gücünün yüksek olduğu, bu durumun maliyet yönünden büyük önem arz ettiği görülmektedir. Sektörün göze çarpan bir diğer özelliği ise sektöre yeni girişlerde herhangi bir zorluğun bulunmadığıdır. İnşaat sektörü, gerek yasalar, gerekse rekabet ortamı açısından faaliyete geçmesi zor olmayan bir sektör konumundadır. Sektör için özellikle rekabette büyük önem arz eden etmenlerden biri ise alıcılardır. Literatürde alıcıların özellikle projelendirme safhasında büyük etkisinin olduğu görülmektedir.

Çalışma kapsamında tedarikçi ve alıcıların yanı sıra, Porter'ın diğer güçleri olan sektöre yeni giriş engelleri de ele alınmıştır.

**Çizelge 1.** İnşaat endüstrisinde Porter'ın Beş Kuvvet Modeline ilişkin önceki çalışmalar

Referans	Ülke	Materyal /Metod	Sonuç
Male ve Stocks [7]	İngiltere	Belirtilmemiş	Giriş engelleri yetersizdir. Alıcıların gücü yeterli ve ikame ürünler kilit rol oynamaktadır.
Betts ve Ofori [8]	İngiltere	Belirtilmemiş	Tedarikçilerin monopolistik gücünün yüksekliğinden rekabet artarak alıcılar üzerinde tehdit oluşturmaktadır. Büyük alım gücüne sahip alıcılar rekabet avantajı sağlamak ve ikame ürünlere rekabetçi üstünlük kazandırmaktadır.
Betts ve Ofori [9]	İngiltere	Belirtilmemiş	Stratejik planlama için beş kuvvet faydalıdır ve girişimciler için uygulanabilir metottür.
Langford ve Male [10]	İngiltere	Belirtilmemiş	Sektöre giriş bariyerlerinin düşük, proje ve teknolojik gereksinimler arttıkça pazardaki şirket sayısının azalmaktadır.

**Çizelge 1'in devamı**

Birgönül ve Dikmen [5]	Türkiye	60 Anket / Regresyon Analizi	Sektörün belirleyicilerinin, mevcut şirketler arasındaki rekabet ve giriş bariyerlerinin düşüklüğü nedeniyle pazara yeni giren şirketlerdir. İkame ürünlerin sektörü yönlendiren bir kuvvet değildir.
Kale ve Arditi [11]	Amerika	500 anket/ Regresyon Analizi	Rekabetçi kuvvetlerin endüstrideki şirketlerin performansı üzerinde önemli etkisi vardır. Şirketlerin rakiplerine üstünlükleri için bu yönde alternatifler geliştirebilirler.
Acar ve Yazıcı [6]	Türkiye	9 Şirket Verisi/ (multiple case study)	Alıcıların gücü, inşaat yapımı öncesinde yüksek ancak sonrasında kısmen düşüktür. Tedarikçilerin pazarlık gücü yüksek, endüstriye giriş bariyerleri düşük ve bu bariyerler rekabeti arttırmaktadır.
Kunhui [12]	Çin	Dept. of Investment & Construction/ Rekabet yoğunluk Modeli	Sektöre giriş bariyerleri düşüktür. Endüstrideki ürün farklılığı zayıf ve rekabet yoğunudur.
Ryf [13]	İsviçre	Şirket Verisi/ Monte-Carlo-Simulation	Sektöre giriş tehditlerinin düşüktür. Tedarikçilerin gücü yüksek ve rekabet yoğunudur.
Jørgensen [14]	Norveç	Şirket Verisi /Tanımlayıcı İstatistik	Sektördeki giriş engelleri ve tedarikçilerin gücü düşük, rekabet yoğunudur.
Qi ve ark. [15]	Çin	Belirtilmemiş	Endüstrideki mevcut rekabet ve tedarikçilerin gücü düşüktür. Alıcıların pazarlık gücü yüksek ve endüstriye yeni girişler az olmaktadır.
Ho, P. [16]	Hong Kong	Hong Kong SAR Govern./ Regresyon Analizi	Rekabetçi kuvvetler, düşük maliyet ve farklılaşma stratejisi uygulayan firmalarda çeşitlilik göstermektedir. Bu ise şirketlerin performansını önemli derecede etkilemektedir.

### 3. MATERYAL VE METOT

#### 3.1. Materyal

Çalışmada istatistiksel analiz ve hesaplamalar yapabilmek için verilerin objektif olarak toplanmasında anket yöntemi kullanılmıştır.

Anketteki verilerinin ölçümünde daha önceki çalışmalarda kullanılması ve sonuçların karşılaştırılabilmesi için 5'li Likert ölçeğinden yararlanılmıştır.

Anketler, Türkiye inşaat endüstrisinde faaliyet gösteren yüklenici konumundaki özel yapı

inşaatları yapan şirket sahipleri ve şirket adına karar verme yetkisine sahip üst düzey yöneticilerine uygulanmıştır. Ayrıca anketler, nüfus yoğunluğuna göre, yüksek nüfuslu illerin %66'sını ve düşük nüfuslu illerin de %34' ünü kapsamasından dolayı ülke genelini yansıttığı düşünülmektedir. Bu anlamda geri dönüşü sağlanan 455 adet anket örneklem büyüklüğünü oluşturmuştur. Ankette alıcıların pazarlık gücü altı, tedarikçilerin pazarlık gücü beş, endüstrideki mevcut rekabet yedi ve endüstriye yeni girişler beş soruyla ölçülmüştür.

Çalışmada Porter [1]'in rekabet modeli temel alınmıştır. Bu modele göre; herhangi bir endüstri içerisinde organizasyonu etkileyen makro ve mikro

çevresel faktörler olarak iki rekabet tehdidi bulunmaktadır [17]. Araştırılan konu kapsamında konut alt sektöründeki rekabet ele alındığından, inşaat endüstrisinde konutların yerine geçecek ikame ürünlerin olmadığı açıktır. Bu nedenle çalışma kapsamında Porter'ın Beş Kuvvet Modelinde bulunan ikame ürün tehditleri dâhil edilmemiştir.

### 3.2. Metot

Çalışma kapsamında Likert ölçeği ile toplanan verilerin ortalama ve standart sapma değerleri yorumlanarak ülkemiz inşaat sektöründe yatırım kararını etkileyen faktörlerin analizi yapılmıştır. Analizlerde SPSS 24. Paket programı kullanılmıştır.

## 4. BULGULAR VE TARTIŞMA

### 4.1. Örneklemin Normallik Dağılımları

Diğer istatistik analizlerde olduğu gibi, faktör analizinde de değişkenlerin normallik dağılıma uygun olması gerekmektedir. Bu doğrultuda araştırma için uygulanan 455 adet anketten elde edilen verilerin normallik dağılımları Çizelge 1' de verilmiştir. Normal dağılımın olup olmadığının esas belirleyicisi çarpıklık ve basıklık değerleridir. Bu değerler çarpıklık için  $\pm 3$  ve basıklık değerleri ise  $\pm 10$  olarak alınmıştır [18]. Çizelgedeki değerler verilerin bu sınırlar içinde kaldığını göstermektedir.

### 4.2. Güvenilirlik Analizi

Araştırmada rekabeti etkileyen faktörleri belirlemek amacıyla yöneltilen 23 soruya yer verilmiş ve bu sorular öncelikle güvenilirlik analizine tabi tutulmuşlardır. Anket sorularına verilen cevapların güvenilirliğinin ölçümü için Alfa (Cronbach's Alpha) [19] katsayısı kullanılmıştır. Alfa katsayısı 0 ile 1 arasında değerler almakta, değer 1'e yaklaştıkça ölçekte yer alan ifadelere verilen cevapların iç tutarlılığı yükselmektedir. Literatürde bu katsayının 0,50' den yüksek olmasının güvenilirlik açısından yeterli olduğu bildirilmiştir [20].

Anketteki sorulara ilişkin güvenilirlik analizi sonucunda Cronbach Alpha katsayısı 0,761 olarak hesaplanmıştır. Analizde ayrıca toplam madde istatistiklerine göre korelasyon değerleri (Corrected Item-Total Correlation) incelenmiş düşük katsayılı soru gözlenmemiştir. Sonuç olarak elde edilen katsayı değeri güvenilirliğin orta düzeyde olduğunu göstermiştir.

### 4.3. Açımlayıcı Faktör Analizi

Çalışmada verilerin normal dağılıma uygunluğundan dolayı faktör analizinde en yaygın kullanılan faktör çıkarma metodu Temel Bileşenler Analizi (Principal Component Analysis) ve faktör döndürme yöntemi olarak Varimax Rotasyonu kullanılmıştır.

Araştırılan konu kapsamında konut sektörü ele alındığından, inşaat endüstrisinde konutların yerine geçecek ikame ürünlerin olmadığı açıktır. Bu nedenle Porter'ın Beş kuvvet Modelinde bulunan ikame ürün tehditleri çalışma kapsamına dâhil edilmemiştir. Faktör yapısı dört olarak belirlenmiş ve kodlanarak Çizelge 3'te verilmiştir. Yapılan ilk analizde KMO değerinin 0,753 ile örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu, Bartlett'in küresellik test (Bartlett's test of sphericity) değerinin ise  $p < 0,05$  olmasından dolayı Temel Bileşenler Analizinin yapılması gerektiği belirlenmiştir. Faktörlere ait düşük yüklü maddeler dikkate alınarak tek tek çıkarılıp ve eklenmek suretiyle analiz tekrarlanmıştır. Tekrarlı analizler neticesinde, alıcıların pazarlık gücünü gösteren "ALC" kodlu faktörden "AL1" ve "AL6", tedarikçilerin pazarlık gücü olan "TDRK" faktöründen "TE1 ve "TE5", yeni giriş tehditlerini içeren "GRS" faktöründen "GI1", "GI2" ve "GI3" ve sektördeki mevcut rekabete ilişkin "RKBT" faktöründen ise "RE1" ve "RE7" kodlu maddeler analizden çıkarılmıştır.

Nihai analiz sonucunda ise KMO değerinin 0,705 ve Bartlett'in küresellik test değeri ise  $p < 0,05$  olarak bulunmuştur. Faktörler ve bu faktörlere ait maddelerin yükleri Çizelge 4'te verilmiştir.

**Çizelge 2.** Verilerin normallik dağılımları

Değişken Kodu	Minimum Değer	Maximum Değer	Ortalama	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
AL1	1	5	4,47	0,804	-1,737	3,359
AL2	1	5	3,81	0,984	-0,519	-0,250
AL3	1	5	3,49	1,000	-0,184	-0,418
AL4	1	5	4,11	0,929	-0,957	0,637
AL5	1	5	4,28	0,819	-1,049	0,824
AL6	1	5	4,04	0,887	-0,543	-0,336
TE1	1	5	4,71	0,533	-1,799	2,836
TE2	1	5	4,47	0,828	-1,717	2,853
TE3	1	5	3,63	1,066	-0,426	-0,417
TE4	1	5	4,16	0,917	-0,844	-0,079
TE5	1	5	2,49	1,275	0,380	-0,933
RE1	1	5	4,31	1,010	-1,445	1,434
RE2	1	5	3,20	0,943	-0,001	0,063
RE3	1	5	3,33	1,068	-0,040	-0,585
RE4	1	5	4,29	0,857	-1,033	0,461
RE5	1	5	3,84	0,951	-0,513	-0,221
RE6	1	5	3,39	1,238	-0,336	-0,808
RE7	1	5	3,30	1,297	-0,239	-1,006
GI1	1	5	4,05	1,017	-0,883	0,174
GI2	1	5	2,73	1,410	0,236	-1,179
GI3	1	5	4,09	1,099	-1,104	0,435
GI4	1	5	2,54	0,990	0,209	-0,236
GI5	1	5	2,26	1,035	0,623	-0,024

Analiz sonucunda bu faktörlerin toplam varyansın %52'sini [21] açıkladığı görülmüştür. Çizelgede sırasıyla birinci faktörün endüstrideki rekabet ile toplam varyansın %21,42, alıcıların pazarlık

gücünün %12,17, tedarikçilerin pazarlık gücünün %10,65 ve endüstriye yeni girişlerin ise %8,20'sini açıkladığı görülmüştür.

**Çizelge 3.** Faktör analizinde kullanılan faktör ve madde kodları

Faktör Kodu	Tanımı	Maddeler
ALC	Alıcıların Pazarlık Gücü	AL1, AL2, AL3, AL4, AL5, AL6
TDRK	Tedarikçilerin Pazarlık Gücü	TE1, TE2, TE3, TE4, TE5
GRS	Yeni Giriş Tehditleri	GI1, GI2, GI3, GI4, GI5
RKBT	Mevcut Rekabet	RE1, RE2, RE3, RE4, RE5, RE6, RE7

**Çizelge 4.** Faktörler ve faktör yükleri

SORULAR	FAKTÖRLER			
	RKBT	ALC	TDRK	GRS
Rakip şirketlerin konut fiyatları üzerindeki etkileri güçlüdür	0,737			
Sektördeki mevcut şirketler arasında yoğun rekabet vardır	0,645			
Büyük ölçekli firmalar yatırım kararlarımızı etkilemektedir.	0,617			
Sektörde rakiplerimizin yatırımları ve satışları iyi durumdadır.	0,551			
Sektördeki yıllık büyüme iyi düzeydedir.	0,540			
Alıcıların sektörel bilgi düzeyi oldukça yüksektir.		0,754		
Alıcıların projelerle ilgili talepleri yıldan yıla artmaktadır.		0,701		
Konut alıcılarının pazarlık gücü oldukça yüksektir.		0,631		
Alıcılar için projelerde teknoloji kullanımı önemlidir.		0,607		
Malzeme fiyatları satıcıdan satıcıya değişkenlik göstermektedir.			0,730	
Büyük ölçekli tedarikçilerin malzeme fiyatlarını etkileme gücü vardır.			0,668	
Malzeme fiyatları enflasyon veya kurdaki hareketlilikten kaynaklı olarak fazla değişkendir.			0,667	
Sektöre yeni giren şirketlerin müşteri kazanması kolay olmaktadır				0,826
Sektöre yeni giren şirketler uzun süre ayakta kalabilmektedirler.				0,785

#### 4.4. Porter'ın Beş Kuvvet Modeli Kapsamında Rekabeti Etkileyen Faktörler

Çalışma kapsamında yüklenicilere içinde buldukları yatırım ve rekabet ilişkisine ait ortamla ilgili sorular yöneltilmiştir. Porter'ın Beş Kuvvet Modelinde ifade ettiği faktörler ve alt maddeleri ankette ele alınmıştır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında açımlayıcı faktör analizi sonuçlarına göre rekabeti etkileyen faktörlerin yorumlanmasına çalışılmıştır.

##### 4.4.1. Alıcıların Pazarlık Gücü

Alıcılar, tüm sektörlerde rekabeti ve yatırımı yönlendiren kilit etmenlerden biridir. İnşaat sektöründe ise özellikle rekabet eden firmalar için kritik öneme sahiptir. Bu doğrultuda görüş ve potansiyellerinin firmalar tarafından dikkatle incelenmesi gereken önemli bir faktördür.

Açımlayıcı faktör analiz sonuçları incelendiğinde, alıcıların sektörel bilgi düzeylerinin yüksek olduğu, projelerle ilgili beklentilerinin arttığı görülmüştür. Diğer taraftan alıcıların konutlarda teknolojik ürün kullanılmasını istediği ve pazarlık güçlerinin de yüksek olduğu gözlenmiştir.

Alıcıların pazarlık gücüne ilişkin önceki çalışmalarda; Türk inşaat endüstrisinde işveren pozisyonundaki alıcıların rekabeti yönlendiren güçlü bir faktör olduğu [5], Hong Kong inşaat endüstrisinde ise çok güçlü etkiye sahip olduğu vurgulanmıştır [16].

##### 4.4.2. Tedarikçilerin Pazarlık Gücü

Tedarikçilerin sektör içindeki gücü özellikle ürün maliyeti açısından büyük önem arz etmektedir. Tedarikçilerin bölgede rakipsiz olmaları durumunda yüklenici firmaların ürün maliyeti artmakta, bu durum kârlılık ve rekabeti etkilemektedir.

Faktör yükleri dikkate alındığında tedarikçilerin sunduğu malzeme fiyatlarındaki değişim yüklenici açısından büyük öneme sahiptir. Kur ve enflasyondan kaynaklı hareketlerin malzeme fiyatlarını etkilediği dolayısıyla da sunulan malzeme fiyatları satıcılar arasında değişkenlik göstermektedir. Bunun yanı sıra büyük ölçekli malzeme tedarikçilerinin ise sektörü etkileyecek gücü olduğu gözlenmiştir. Birgönül ve Dikmen [5] de tedarikçilerin pazarlık gücünün; mevcut rekabet, alıcılar ve yeni giriş kuvvetlerine oranla

daha az etkili olmasına rağmen rekabeti etkileyen önemli kuvvetlerden biri olduğunu bildirmektedir.

#### 4.4.3. Yeni Giriş Engelleri

İnşaat sektörü yeni girişlere en açık olan sektörlerden bir tanesidir. Analiz sonuçları incelendiğinde, ilgili yasal mevzuatların sektöre girişleri sınırlayan bir yapıda olmamasından dolayı sektöre girişlerde müşteri kazanmanın kolay olduğu ve bu şekilde şirketlerin uzun süre sektörde kaldıkları görülmektedir. Bu durum rekabete giren firma sayısını ve dolayısıyla rekabeti arttıran bir unsur olarak dikkat çekmektedir. Yeni girişler ile ilgili analiz sonucundaki bulgular, Birgönül ve Dikmen [5] ve Ho [16]'nın yapmış olduğu önceki çalışmalarla tutarlılık göstermektedir.

#### 4.4.4. Rekabet

Porter'in Beş Kuvvet Modelinde rekabet, modelin bağımlı temel değişkenini temsil etmektedir. Endüstrideki mevcut rekabet, sektörün büyüme rakamları, yapılan satışlar ve rakip şirketlerin fiyatlar üstündeki etkisi ele alınarak analiz edilmiştir. Yapılan analiz neticesinde faktör yükleri yüksekte düşüğe doğru; rakip şirketlerin konut fiyatları üzerindeki etkisi, endüstrideki rekabet yoğunluğunun varlığı, büyük ölçekli şirketlerin yatırım kararlarına etkisi ve yıllık büyüme olarak sıralanmaktadır. Bu etkenler bir bütün olarak değerlendirildiğinde; sektörde talebin artması arzı arttırmaktadır. Dolayısıyla yatırımlar artmakta ve sektörün büyümesine katkı sağladığı gibi endüstrideki rekabetin yoğun yaşanmasına [6] ve konut fiyatları üzerinde etkiye sebep olmaktadır. Ülkemizde son yıllardaki konut satış istatistikleri incelendiğinde yıllar içinde bir artış eğilimi olduğu görülmektedir [22].

## 5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışmada Türk inşaat endüstrisinde rekabeti etkileyen faktörler belirlenmiştir. Bu amaçla konut üretim sektöründe faaliyet gösteren yüklenici şirketlerden anket yoluyla veri toplanmış ve açımlayıcı faktör analizi yapılarak analiz sonuçları

yorumlanmıştır. Çalışmanın çatisını Porter'in Beş Kuvvet Modeli oluşturmaktadır.

Çalışma kapsamında alıcılar, tedarikçiler, sektöre giriş tehditleri ve mevcut rekabet faktörlerinin rekabete etki ettiği görülmektedir. Alıcıların projelerden beklentileri yeni konseptlerin ve teknolojinin gelişimiyle günden güne değişmekte bu durum sektördeki rekabeti etkilemektedir. Tedarikçiler sektörde önemli bir maliyet etkeni olarak göze çarpmaktadır. Tedarikçinin sektörde rakipsiz veya sektörü etkileyecek durumda olması gücünü arttırmakta ve yüklenicinin pazarlık gücünü azaltmaktadır. Dolayısıyla maliyeti düşürebilmek için uygulanacak olan tedarikçi stratejilerinin sektördeki mevcut rekabeti direkt olarak etkilediği görülmektedir. Sektöre yeni giriş engelleri faktörü sektör içi rekabeti direkt olarak etkileyen etmenlerden biridir. İnşaat sektöründe yeni girişlerde herhangi bir yasal engelin olmamasından dolayı rekabeti arttıran bir etmen olarak karşımıza çıkmıştır. Rekabet değişkeni incelendiğinde ise, sektörde yoğun bir rekabet ortamı olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu durumun yatırım kararlarını da etkileyeceği bir gerçektir. Rekabette öne çıkabilmek için müşterilerin istek ve beklentilerini gerçekleştirmek ve maliyet unsurunu daha iyi yönetebilmek çok önemlidir.

Bu çalışmada, Türk inşaat sektöründe rekabet ortamının belirleyicilerinin, literatürde yaygın olarak kabul gören Porter'in Beş Kuvvet Modeli kapsamında değerlendirilmesi sağlanmıştır. Porter'in beş kuvvetinden biri olan ikame ürünlerin bulunmadığı bir sektör olan konut sektöründe, diğer faktör yapılarının Porter'in modeli ile örtüştüğü, faktör yapılarında herhangi bir değişimin yaşanmadığı görülmektedir. Bununla birlikte sektördeki rekabetin esas belirleyicilerinin alıcı ve tedarikçilerin gücü olduğu görülmektedir. Yüklenicilerin, özellikle alıcıların projelerle ilgili artan taleplerini karşılamak için projelerinde yeni gelişen teknolojileri takip etmeleri gerekmektedir. Bu anlamda çalışma, konut sektöründe rekabeti etkileyen faktörleri oluşturan bileşenlerin neler olduğunu ortaya koymaktadır.

Bulgular ışığında yapılan öneriler aşağıda sıralandığı gibidir;



İnşaat endüstrisinde faaliyet gösteren şirketlerin yatırım kararı safhasında çalışmada belirlenen faktörleri göz önünde bulundurması hata yapma olasılığını minimum düzeye indirgemelerine yardımcı olacaktır.

Tüm endüstrilerde rekabette avantaj sağlamanın bir numaralı kuralı maliyeti minimize etmektir. Çalışmada da tedarikçilerden malzeme temininde yaşanan fiyat dalgalanmalarının yatırım kararına etki ettiği görülmüştür. Bu bağlamda, sürekli olarak ekonomik analizler yapılması, bölgedeki tedarikçilerin rekabet durumunun analiz edilmesi ve gerektiği durumlarda malzeme alımlarının uzun vadeli sözleşmelerle yapılması rekabette öne geçebilmek için büyük önem arz etmektedir.

## 6. TEŞEKKÜR

Bu çalışma FDK-2017-8304 numarası ile Çukurova Üniversitesi BAP birimi tarafından desteklenmiştir.

## 7. KAYNAKLAR

1. Porter, M., 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press, 10<sup>th</sup> ed.
2. Wheelen, T., Hunger, J., 2002. *Strategic Management Business Policy*. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
3. Slater, S.F., Olson, E.M., 2002. A Fresh Look at Industry and Market Analysis. *Business Horizons*, 45(1), 15-22.
4. Porter, E., 2008. The Five Competitive Forces that Shape Strategy. *Harvard Business Review*, January 2008.
5. Birgönül, M.T., Dikmen, İ., 2001. *Türk İnşaat Sektörünün Rekabet Analizi, XVI. Türkiye İnşaat Mühendisliği Teknik Kongre ve Sergisi*, Ankara.
6. Acar, E., Yazıcı, E.O., 2006. *Competitive Micro Environment of Small Residential Contractors*. Proceedings of the 1<sup>st</sup> International CIB Student Chapters Postgraduate Conference: Built Environment and Information Technologies, Andolsun, S., Temizsoy, A. & Uçar, M. (Eds.). March 16-18, Middle East Technical University, Ankara.
7. Male, S., Stocks, R., 1991. *Competitive Advantage in Construction*. Surrey, UK: Butterworth-Heinemann Ltd, Oxford.
8. Betts, M., Ofori, G., 1992. Strategic Planning for Competitive Advantage. *Construction Management and Economics*, 10(6), 511-532.
9. Betts, M., Ofori, G., 1994. Strategic Planning for Competitive Advantage in Construction: The Institutions. *Construction Management and Economics*, 12(6), 203-217.
10. Langford, D., Male, S., 2001. *Strategic Management in Construction*. Oxford: Blackwell Science.
11. Kale, S., Arditi, D., 2003. Differentiation, Conformity and Construction Firm Performance. *Journal of Management in Engineering*, 19(2), 52-59.
12. Kunhui, Y.E., 2006. A Framework For Measuring the Intensity of Competition in General Contractor Market. *Technologies*, 1<sup>st</sup> International CIB Endorsed METU Postgraduate Conference Built Environment & Information. Ankara.
13. Ryf, C., 2011. *A Building Materials Industry Analysis: Valuation of Holcim Company*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Aarhus.
14. Jørgensen, R.H., 2014. *Veidekke-Constructing a Road to Success a Strategic and Financial Analysis*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Copenhagen Business School, Norwegian.
15. Qi, X.J., Sun, M.T., Chen, M., 2014. The Corporate's Credit Evaluation of Engineering Supervision Based on Porter's Five Forces Model. *Applied Mechanics and Materials*, 638-640, 2450-2454.
16. Ho, P.H., 2015. Analysis of Competitive Environments, Business Strategies, and Performance in Hong Kong's Construction Industry. *Journal of Management in Engineering*, 32, 2.
17. Mohapatra, S., 2012. IT and Porter's Competitive Forces Model and Strategies. In *Information Systems Theory*, Springer New York, 265-281.
18. Kline, R., 2005. *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. Newyork: The Guilford Press.

19. Cronbach, L.J., 1951. Coefficient Alpha and the Internal Structure of Tests. *Psychometrika*, 16, 297-334.
20. Tavşancıl, E., 2014. Tutumların Ölçülmesi ve SPSS ile Veri Analizi. (5. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
21. Merenda, P., 1997. A Guide to the Proper Use of Factor Analysis in the Conduct and Reporting of Research: Pitfalls to Avoid. *Measurement and Evaluation in Counseling and Development*, 30, 156-164.
22. TÜİK. 2018. Türkiye İstatistik Kurumu. <http://www.tuik.gov.tr> Erişim tarihi: 27.05.2018.