



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.



BÖLGESEL YATIRIM ORTAMI DEĞERLENDİRMESİ RAPORU

TR62 İBBS II BÖLGESİ Adana – Mersin



DÜNYA BANKASI
IBRD • IDA | DÜNYA BANKASI GRUBU

Bu yayın Dünya Bankası personelinin harici katkılar ile gerçekleştirdiği bir çalışmanın ürünüdür. Bu çalışmada ifade edilen bulgular, yorumlar ve sonuçlar Dünya Bankası'nın, Dünya Bankası İcra Direktörleri Kurulu'nun veya temsil ettikleri hkmetlerin görüşlerini yansıtıyor olabilir. Dünya Bankası bu çalışmada verilen verilerin doğruluğunu garanti etmez. Bu çalışmadaki herhangi bir haritada gösterilen sınırlar, renkler, birimler ve diğer bilgiler Dünya Bankası adına herhangi bir ülkenin hukuki statüsü hakkında herhangi bir değerlendirme veya bu sınırların onayı veya kabul anlamına gelmez.

Bu yayın Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti'nin desteği ile hazırlanmıştır. Bu yayının içeriği hiç bir şekilde Avrupa Birliği'nin veya T.C. Kalkınma Bakanlığı'nın görüşlerini yansıtmaz.

Eylül 2016. Ankara, Türkiye.

Resmi olmayan çeviridir. Bilgi amaçlıdır.

İçindekiler

Önsöz	i
Teşekkürler	iii
Kısaltmalar	iv
Yönetici Özeti.....	v
1. Giriş	1
2. Bölgeye Genel Bakış	3
2.1. Genel Bilgiler ve Sosyo-Ekonomik Yapı	3
2.2. Teşvik ve Sabit Yatırım	4
2.3. Bölgesel Kalkınma Stratejik Öncelikleri	5
3. İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar	6
3.1. Fiziki Altyapı ve İletişim Altyapısı	6
3.2. Finansmana Erişim	10
3.3. İşletme – Devlet İlişkileri.....	12
3.4. Suç ve Kayıt Dışılık.....	14
3.5. İşgücü Piyasası	16
3.6. Firmaların İş Ortamı Algısı.....	20
4. Üretkenlik ve Rekabet Gücü	22
4.1. Pazar Yoğunluğu	22
4.2. Yükselen ve Yüksek Performans Gösteren Sektörler	23
4.3. Bölgesel Üretkenlik	24
4.4. Üretkenlik Dinamikleri	25
4.5. Ticaret.....	27
5. Ekler.....	35
Ek 1: Stratejik Öncelikler.....	35
Ek 2: Yatırım Teşvikleri.....	36
Ek 3: TR62'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamaları	37
Ek 4: TR62'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamalarında Öncelikli Sektörler.....	38
Ek 5: Firma-Büyükük Dağılımının Önemli Göstergeleri.....	40
Ek 6: Üretkenliğin Ölçülmesi.....	41
Ek 7: Toplam Faktör Üretkenliği (TFÜ) Dağılımı	43
Ek 8: Dağıtım Etkinliği.....	44
Ek 9: İşgücü Üretkenliği Artışının Kaynakları	45
Ek 10: İşletme Anketleri Metodolojisi	46
Ek 11: İşletme Anketleri Göstergeleri.....	47
6. Kaynakça	51

Şekiller

Şekil 1: TR62 Alt Bölgesinin Coğrafi Konumu	3
Şekil 2: Alt Bölgedeki Şehirlerin SEGE 2011 Sıralaması	3
Şekil 3: TR62'deki Yatırım Teşvik Belgeleri.....	4
Şekil 4: TR62'de Öngörülen Sabit Yatırım Miktarı	5
Şekil 5: Elektrik Tedarikinin Güvenilirliği ve İlgili Kayıplar	7
Şekil 6: Elektrik Kaynağı Olarak Jeneratörlerin Kullanımı	7
Şekil 7: Doğal Gaz ve Alternatif Enerji Kaynaklarının Kullanımı	8
Şekil 8: Su Şebekesinin Güvenilirliği	8
Şekil 9: Elektrik ve Su Bağlatmak İçin Geçen Süre (Gün).....	8
Şekil 10: İnternete Erişim, İnternet Mevcudiyeti ve Çevrimiçi Satış Platformlarının Kullanımı.....	9
Şekil 11: İnternetin Güvenilirliği	10
Şekil 12: Finansal Hizmetlerin Kullanımı	10
Şekil 13: Yatırım ve İşletme Sermayesi İçin Finansman Kaynakları.....	11
Şekil 14: Kredi Kısıtları.....	12
Şekil 15: Yeni Fiziki Tesisler Kuran Firmalar.....	12
Şekil 16: Mevzuat Gerekliliklerini Yerine Getirmek İçin Harcanan Zaman.....	13
Şekil 17: Ruhsat ve İzin Alma Süresi (Gün)	13
Şekil 18: Genişletilmiş Rüşvet Vakaları	14
Şekil 19: Genişletilmiş Rüşvet Derinliği.....	14
Şekil 20: Güvenlik Maliyetleri ve Firmaların Suç Yüzünden Yaşadığı Kayıplar	15
Şekil 21: Kayıt Dışı Rakiplerin Zararlı Uygulamaları	15
Şekil 22: Firma Büyüklüğü, Yaşı ve Sektörüne Göre İstihdam Payı	16
Şekil 23: Yıllık İşgücü Üretkenliği Artışı.....	17
Şekil 24: Çalışanların Cinsiyet Dağılımı ve İstihdamın Mevsimselliği	17
Şekil 25: Yönetici ve Çalışanların Cinsiyeti ve Kadın Mülkiyeti	18
Şekil 26: İş Açıkları ve Onları Doldurmak İçin Kamu İstihdam Hizmetlerinin Kullanımı	18
Şekil 27: Yönetici Pozisyonları ve Yönetimsel Olmayan Pozisyonlarda İşe Almalarda Yaşanan Sorunlar	19
Şekil 28: İlk On İş Ortamı Kısıtı.....	20
Şekil 29: Sektörlere Göre İlk Üç Ortam Kısıtı.....	21
Şekil 30: Firma Büyüklüğüne Göre İlk Üç İş Ortamı Kısıtı.....	21
Şekil 31: Sektörlere Göre Rekabet Derecesi	23
Şekil 32: Ceylan Firmalarının Bulunması En Olası Olan Beş Sektör ve Bulunması En Az Olası Olan Beş Sektör	24
Şekil 33: Bölgenin Toplam İş Hacmi ve Toplam İstihdamı İçinde Ceylan Firmalarının Payı	24
Şekil 34: Seçili Üretkenlik Ölçütlerinin Bölgesel Ortalamaları	24
Şekil 35: Toplu Üretkenlik (TFÜ) Artışı Dağılımı.....	25
Şekil 36: Çalışan Başına Katma Değerin Dağıtım Etkinliği Açısından İlk Üç ve Son Üç Sektör	25
Şekil 37: Ücret ve Katma Değer Arasındaki İlişki (2014)	26
Şekil 38: İşgücü Üretkenliği Artışının Kaynakları.....	26
Şekil 39: Bölgesel Gayrisafi Katma Değer ve Bölgenin Ticaret Açıklığında İhracatın Payı	27
Şekil 40: İhracatın İş Hacmine Katkısı (2006-2014, Bölge ve İlk Beş Sektör)	28
Şekil 41: İhraç Ürünlerinin Teknolojik Sınıflandırması	28
Şekil 42: İhracat Artışının Yaygın ve Yoğun Marjlara Dağılımı	29
Şekil 43: TR62'nin Ortaklarının Uluslararası İhracattaki Payı.....	30
Şekil 44: İhracatın İhracat Varış Noktasına Göre Oranı	31
Şekil 45: Ticaret Ortağı Bölgeye Göre Firmaların İhracatlarının Ayakta Kalma Oranları	31
Şekil 46: İhracat Yapma Statüsüne Göre Tesis Yoğunluğu	32
Şekil 47: İhracat Yapan Firmaların Firma Yaş ve Büyüklüğüne Göre Dağılımı	33
Şekil 48: İhracat ve İthalat Ürünlerini Gümrükten Geçirme Süresi	34

Metin Kutuları

Metin Kutusu 1. İstihdam: Girişimci Bilgi Sisteminin Özellikleri.....	26
Metin Kutusu 2. İhracat ve İthalat Ürünlerinin Gümrükten Geçmesi.....	34

Önsöz

Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporları (B-YOD), Dünya Bankası Grubu tarafından uygulanan ve yatırım ortamının iyileştirilmesi yoluyla hem bölgesel hem de ulusal düzeyde Türkiye'deki bölgesel eşitsizlikleri azaltmak ve ülkenin sürdürülebilir kalkınmasına katkıda bulunmayı amaçlayan Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Projesi (BYOD Projesi, P153794) kapsamında hazırlanan analitik çalışmaların bir parçasıdır.

26 İBBS-2 bölgesinin her biri için ayrı hazırlanan raporlardaki analizler Ağustos 2015- Haziran 2016 tarihleri arasında Türkiye genelinde 6006 işletme ile gerçekleştirilen Bölgesel İşletme Anketleri (B-İA) sonuçlarına ve Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından derlenen 2006-2014 Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) verilerine dayanmaktadır.

Farklı veri kaynaklarını bir araya getiren B-YOD Raporları, Türkiye'de bölgesel yatırım ortamını ortak bir metodoloji kullanarak değerlendiren ilk çalış-

madır. İşletme Anketi, bölgelere kendilerini sadece Türkiye'deki diğer bölgelerle ve ulusal performansla karşılaştırma imkanı vermeyecek, ayrıca kendilerini dünyadaki diğer bölgelerle kıyaslama imkanı da sağlayacaktır.

Raporların iki temel amacı bulunmaktadır. İlki, politika geliştiricilere ve özel sektör ve kamu sektöründekilere her bir bölgedeki kısıtlar hakkında bilgi sunmaktır. İkinci amaç ise merkezi ve yerel kuruluşlara özel sektörün faaliyet gösterdiği koşulları ölçebilmek ve değerlendirebilmek için yatırım ortamını değerlendirebilecekleri bir referans sunmaktır. Aslında, bu çalışmalar önümüzdeki yıllarda kanıta dayalı politika geliştirilmesi için de katkı sağlayacaktır. B-YOD Raporları'nın bulgularının bir sentezi yine BYOD Projesi kapsamında hazırlanan Ulusal Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi Raporu'nda yer alacaktır.

Yönlendirme Komitesi/Paydaşlar



Dünya Bankası Grubu, sundukları detaylı yorumlarla bu raporların hazırlanmasına rehberlik eden T.C. Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Rekabet Edebilirlik Dairesi uzmanlarına teşekkürlerini sunmaktadır. B-YOD raporlarının hazırlanmasına yorumlarıyla katkı sunan Kalkınma Ajansları'na, T.C. Ekonomi Bakanlığı'na, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na, Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı'na; ve Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi Projesi'nin uygulanması boyunca katkı sunan T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Türkiye İstatistik Kurumu, Merkezi Finans ve İhale Birimi ve Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu'na teşekkür ederiz.

Teşekkürler

Dünya Bankası Grubu (WBG) T.C. Kalkınma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı ve Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Projesi (BYOD) Kıdemli Proje Yöneticisi Sayın Ramazan Güven'e, T.C. Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Rekabet Edebilirlik Dairesi Başkanı Serkan Valandova'ya, T.C. Kalkınma Bakanlığı Uzmanı ve BYOD Proje Koordinatörü Filiz Alsaç'a ve T.C. Kalkınma Bakanlığı uzmanları Hüseyin Ulubeyli ve Selcan Zorlu'ya raporların hazırlanması süresinde sağladıkları rehberlik ve katkılar için, değerli yorumları ve geribildirimleri için teşekkürlerini sunmaktadır.

Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporları'nın hazırlık süreci (B-YOD) Alvaro Gonzalez (WBG, eş Takım Lideri ve Baş Ekonomist) ve Can Selçuki (WBG eş Takım Lideri ve Ekonomist) tarafından yönetilmiştir.

Raporların hazırlanmasında çok sayıda kurum ve kişinin katkısı olmuştur. Raporların kısımlarına göre başlıca yazarlar ve katkı sunanlar şu şekildedir:

- Yönetici Özeti ve 1. Kısım (Giriş): Can Selçuki
- 2. Kısım (Bölgeye Genel Bakış): Pelin Akçagün (WBG, Danışman), Özgün Başak Bıçaklı (WBG, Danışman), Bilgen Aktekin (WBG, Danışman), Mehmet Kemal Sökeli (WBG, Danışman), Murat Alıcı (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Genel Müdür Yardımcısı), Nilay Camcı (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Uzmanı), Ali Varışlı (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Uzmanı), Alper Alansal (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Uzmanı), Zahide Karaca Çoban (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Uzmanı), Ali Can Kahya (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Uzmanı), Özlem Üntez (T.C. Ekonomi Bakanlığı, Dış Ticaret Uzmanı), Karamath Dijvede Sybille Adamon (WBG, Genç Profesyonel), Francesca de Nicola (WBG, Ekonomist), Marianna Iooty de Paiva Dias (WBG, Kıdemli Ekonomist), Shawn Weiming Tan (WBG, Ekonomist).

- 3. Kısım (İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar): Jorge Luis Rodriguez Meza (WBG, Program Yöneticisi), Silvia Muzi (WBG, Program Koordinatörü), David C. Francis (WBG, Özel Sektör Gelişimi Uzmanı), Arvind Jain (WBG, Kıdemli Ekonomist), Joshua Seth Wimpey (WBG, Özel Sektör Gelişimi Uzmanı) and Veselin Kuntchev (WBG, Özel Sektör Gelişimi Uzmanı).
- 4. Kısım (Üretkenlik ve Rekabet Gücü): Marianna Iooty de Paiva Dias (WBG, Kıdemli Ekonomist), Francesca de Nicola (WBG, Ekonomist), Karamath Dijvede Sybille Adamon (WBG, Genç Profesyonel), Shawn Weiming Tan (WBG, Ekonomist), Ipek Ergin (WBG, Danışman), Ümit Özlale (Özyeğin Üniversitesi, Danışman), Beyza Polat (Özyeğin Üniversitesi, Danışman) ve Ekrem Cunedioğlu (Özyeğin Üniversitesi, Danışman). T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi Koordinasyon Birimi çalışanlarının bu kısmın hazırlanmasına çok değerli katkıları olmuştur.

Gerek yaptıkları araştırma asistanlığı gerekse editöryal katkılarından dolayı Bilgen Aktekin (WBG, Danışman) ve Mehmet Kemal Sökeli'ye (WBG, Danışman) ayrıca teşekkür etmek isteriz. Gözde Yılmaztürk, Selma Karaman ve Hasan Civelek Engelkıran'dan oluşan WBG ekibi Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi Projesi'nin (P153794) uygulanması süresince yardımcı oldular. Onlar olmasa bu raporlar tamamlanamazdı.

Türkiye İstatistik Kurumu, T.C. Ekonomi Bakanlığı ve T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bu rapordaki analizlerin yapılmasını olanaklı kılan verileri sağlamışlardır.

Donato de Rosa (WBG, Program Yöneticisi) da raporların hazırlanmasına çok değerli katkılar sunmuş, ekibe rehberlik etmiştir.

Kısaltmalar

AB	Avrupa Birliği
B-İA	Bölgesel İşletme Anketi
BYOD	Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi
B-YOD	Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporu
ÇKA	Çukurova Kalkınma Ajansı
EDAM	Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi
FCC	Tam Kredi Kısıtı İçinde Olan
GBS	Girişimci Bilgi Sistemi
GSKD	Gayrisafi Katma Değer
HHI	Herfindahl-Hirschman Endeksi
İA	İşletme Anketi
İBBS	İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması
KİH	Kamu İstihdam Hizmetleri
NCC	Kredi Kısıtı İçinde Olmayan
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
PCC	Kısmen Kredi Kısıtı İçinde Olan
YDO	Yatırım Destek Ofisleri
SEGE	Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi
TİM	Türkiye İhracatçılar Meclisi
TL	Türk Lirası
TFÜ	Toplam Faktör Üretkenliği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
KDV	Katma Değer Vergisi
TFÜ	Toplam Faktör Üretkenliği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu

Yönetici Özeti

Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi Raporu'nun ilk kısmı iki alt kısma ayrılmıştır. Raporun bu ilk kısmı, 3. ve 4. Kısımlarda yapılan analizin bulgularına genel bir bakış sunmaktadır.

“İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar” başlıklı alt kısım, Dünya Bankası Grubu'nun İşletme Anketi adlı aracıyla doğrudan özel sektör firmalarından toplanan ve 3. kısımda kapsanan bir bulgu alt kümesine odaklanmaktadır. Bu alt kısımda, iş ortamının farklı boyutları açısından alt bölgeye özgü güçlü ve zayıf yönler vurgulanmıştır. Ayrıca, alt bölge için bildirilen analitik çıktılar ve ülke ortalamaları arasında karşılaştırmalar da verilmiştir. İş ortamındaki güçlükler ve fırsatların belirlenmesi, alt bölgede yatırım ortamının kalitesinin artırılması için etkin stratejilerin oluşturulmasını kolaylaştıracaktır.

“Üretkenlik ve Rekabet Gücü” adındaki ikinci alt kısımda, 4. kısımda yer alan ve Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Girişimci Bilgi Sistemi'nden elde edilen verilerden çıkarılan sonuçlardan bir seçki yer almaktadır. Bu alt kısımda, alt bölgenin şu alanlardaki performansının kendine özgü özellikleri ele alınmaktadır: Pazar yoğunluğu, yükselen ve yüksek performans gösteren sektörler, bölgesel üretkenlik, üretkenlik dinamikleri ve ticaret. Yerel ekonominin sektör ve firma düzeyinde sistematik bir biçimde analiz edilmesi, alt bölgenin yerel pazar yapısı ve rekabet ortamı, yeni ve yükselen ekonomik dinamizm, geçmiş ve mevcut üretkenlik trendleri ve ekonomik verimlilik, üretkenlikte büyüme ve ticaret açıklığı ve ihracatta büyümenin kaynakları.

Sözü edilen kısımlar bu bulguları daha ayrıntılı şekilde açıklar ve daha zengin bir tartışma sunarken bu kısım ana başlıkları sunmayı amaçlamaktadır.

İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar

Yönetici özetinde belirtildiği gibi, B-İA firmaların faaliyet gösterdiği iş ortamlarını inceleyerek özel sektörde sürdürülebilir büyüme ve istihdam yaratılması alanında karşı karşıya kaldıkları güçlükler ve fırsatları belirler. B-İA, fiziki altyapı ve iletişim altyapısı, finansmana erişim, işletme-devlet ilişkileri, suç ve kayıt dışılık, işgücü piyasası ve firmaların iş ortamı algısını ele almaktadır.

İş ortamına ilişkin çeşitli konular hakkında işletme sahipleri ve üst düzey yöneticilere algıları sorulduklarında, kayıt dışı firmalarla rekabet (%35), vergi oranları (%25) ve siyasi istikrarsızlığı (%11) faaliyetlerinin önündeki ilk üç engel tanımlamışlardır.

Benzer zorluklar, TR62 bölgesindeki hem imalat hem de hizmet sektöründeki firmaları etkilemektedir. Kayıt dışılık her iki sektörde de firmalar tarafından en çok dile getirilen engel olmuş, bunu vergi oranları ve ardından siyasi istikrarsızlık izlemiştir.

Son olarak, kayıtdışılık her firma büyüklüğü kategorisinde TR62'deki en büyük zorluk olmaya devam etmektedir; kayıt dışı firmalarla rekabet hem mikro, hem küçük ölçekli hem de büyük ölçekli firmalar tarafından en çok dile getirilen engel olmuştur (bununla birlikte, orta büyüklükteki firmalar tarafından en sık dile getirilen ikinci engedir). Benzer şekilde, vergi oranları, mikro, küçük ve büyük ölçekli firmalar tarafından en sık dile getirilen ikinci engel olmuştur. Elektrik ile birlikte gümrük ve ticaret düzenlemeleri orta ölçekli ve büyük ölçekli firmalar tarafından en sık bildirilen üçüncü engeldir.

Özel işletme faaliyetlerinin etkinliği için güvenilir su arzı gereklidir. Bu konunun Türkiye için önemli bir sorun olmadığı görülmektedir, zira firmaların çoğu tipik bir ayda birden daha az yetersiz su arzı olayı bildirmektedir. TR62'deki şirketler, ortalama olarak sadece 0,09 kesintiyle aylık biraz daha az sayıda su kesintisi bildirmektedir. Ortalama olarak, TR62'deki şirketler normal koşulların olduğu bir ayda 1,8 kez elektrik kesintisi yaşamaktadır ve bu da 0,9 olan ülke ortalamasına göre biraz daha yüksektir. Ancak TR62'de meydana gelen elektrik kesintileri, Türkiye geneline kıyasla daha kısa sürme eğilimi göstermektedir. Kesintilerin süreleri daha kısa olsa da, kesinti sıklığının daha fazla olması elektrik kesintilerine bağlı kayıpların daha yüksek olması için yeterlidir. Bölgedeki firmaların bu kesintiler nedeniyle yaşadığı kayıp (satışların % 1,1'i), ülke ortalamasının iki katına denk gelmektedir.

TR62 bölgesindeki şirketlerin sadece yaklaşık % 63'ü İnternet erişimine sahiptir ve bu oran % 60'ın biraz altında olan ülke ortalamasının biraz üzerindedir. TR62'deki özel firmalar, internet sitesine sahip olma oranları açısından da Türkiye ortalamasına benzerlik göstermektedir: Türkiye genelinde firmaların % 25'i, bölge firmalarının ise %21'i bir internet sitesine sahiptir. Çevrim içi satış platformları gibi İnternet tarafından sağlanan daha gelişmiş hizmetlerin kullanımı söz konusu olduğunda, internetin sunduğu fırsatlardan yararlanan işletmelerin %si kayda değer derecede daha düşüktür. Türkiye'deki şirketlerin sadece %6'sı ve TR62'deki şirketlerin % 4'ü çevrim içi satış platformlarını kullanmaktadır. TR62'de, mikro ve orta ölçekli firmalarla karşılaştırıldığında, küçük ve büyük ölçekli firmaların bir internet sitesine sahip olma oranları daha yüksektir.

İşletme Anketi sonuçlarına göre, firmaların sadece % 30'u bir mevduat veya tasarruf hesabına sahip olup bu oran, ülke ortalamasının yarısına karşılık gelmektedir. Ancak bankalardan alınan krediler açısından ise firmaların % 37'sinin banka kredisi kullandığı TR62 bölgesi, ulusal ortalamanın üstüne çıkmaktadır. Banka hesaplarının ve kredilerinin, imalat ve hizmet sektörü firmaları tarafından kullanım oranlarına bakıldığında, TR62'deki hem imalat hem de hizmet firmalarının bir

mevduat/tasarruf hesabına sahip olma olasılığının Türkiye'deki benzer firmalara kıyasla daha düşük olduğu görülmektedir; buna karşılık, her iki sektördeki firmaların banka kredisi alma olasılığı daha yüksektir. Türkiye'deki özel firmalar, işletme sermayelerini ve yatırımlarını finanse etmek için ağırlıklı olarak kendi kaynaklarına başvurmaktadır. TR62'deki firmalar, Türkiye'deki ortalama firmalarla büyük benzerlik göstermektedir. Daha iyi bir ifadeyle, ortalamalara bakıldığında, TR62 bölgesinde işletme sermayesi finansmanının ortalama % 91'i ve yatırım finansmanının ortalama % 81'i iç kaynaklardan gelirken Türkiye geneli için bu oranlar sırasıyla % 86 ve % 73'tür.

TR62'deki firmaların %25'inin tam kredi kısıtı içinde olduğu tespit edilmiştir ve bu oran, ülke ortalamasından neredeyse 7 puan daha fazladır. Dahası, TR62'de kredi kısıtı içinde olmayan firmaların oranı (%61) da %72 olan ülke ortalamasına kıyasla daha düşüktür. Bunun nedeni kısmen kredi kısıtı içinde olan firmaların daha yüksek oranda olmasıdır. Bu, kısmen kredi kısıtı içinde olan firmaların en azından belli bir düzeyde finansman almış oldukları anlamına gelmektedir. Türkiye'deki firmaların ortalama olarak % 5'i son iki yıl içinde yeni fiziki tesis açtıklarını bildirmiştir. TR62 bu anlamda çok daha az hareketlilik yaşamıştır; bu bölgede B-İA kapsamında görüşülen firmaların sadece % 3'ü bu zaman içinde yeni bir tesis açtıklarını bildirmiştir. TR62'de finansmana erişimin daha zor olduğunu gösteren bu tablo, finansman bulma kolaylığının bir firmanın fiziki tesis açma konusundaki ilgi ve isteğini etkileyebileceği anlamına gelmektedir.

Devletle olan ilişkiler açısından, TR62 bölgesindeki firmaların yöneticileri ortalama olarak zamanlarının %28'ini mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcamaktadır; bu oran, ülke ortalamasının iki katıdır. TR62'de, mevzuatların getirdiği zaman yükü açısından ilginç bir görüntü ortaya çıkmaktadır: en küçük ölçekli firmalar ile en büyük ölçekli firmalar, mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için daha fazla zaman harcadıklarını bildirmektedir. Mikro firmalar, zamanlarının neredeyse üçte birini, büyük firmalar ise zamanlarının %27'sini bu amaç için harcadıklarını bildirmiştir. Buna karşılık, küçük ve orta ölçekli firmalar zamanlarının sırasıyla %19 ve %13'ünü bu amaç için harcadıklarını bildirmiştir.

Hem genişletilmiş rüşvet vakası hem de genişletilmiş rüşvet derinliği endeksleri ulusal ortalamalarla karşılaştırıldığında TR62 bölgesinde daha yüksektir. İşletme Anketi sonuçlarına göre, TR62'de firmaların %8'si kamu görevlileriyle olan işlemlerinde kendilerinden rüşvet talep edildiğini bildirmiştir. Firmalar da işlemlerinin kabaca %4'ünde rüşvet talepleriyle karşılaşmaktadır (rüşvet derinliği) ve bu da Türkiye geneli için geçerli oranın iki katıdır.

Türkiye genelinde firmaların %34'ü kayıt dışı firmalarla rekabet etmek zorunda kalırken TR62

bölgesinde bu ortalama %50'nin üzerindedir. TR62'de kayıt dışı rekabet yaşayan firmaların neredeyse yarısı, kayıt dışı rakiplerinin vergi kaçırmasını kendileri için en zarar verici uygulama olduğunu belirtmektedir. TR62'de kayıt dışı rekabet yaşayan firmaların % 21'i, kayıt dışı firmaların kayıt dışı işçi çalıştırması nedeniyle en çok zarar gördüklerini belirtirken, %15'i kayıt dışı firmaların kendilerini etkilemediğini bildirmiştir.

TR62'de, büyük ölçekli firmalar (en az 100 işçi çalıştıran), bölgedeki özel sektör istihdamının yarısından fazlasını sağlamaktadır. Bu, istihdamın üçte birinin büyük firmalarca sağlandığı Türkiye geneli ile tezat oluşturan bir sonuçtur. Yaş bakımından, TR62 özellikle dinamik bir görünüm arz etmektedir; istihdamın yarısından fazlası genç (0-10 yıllık) firmalar tarafından sağlanırken kalan istihdamın çoğunluğu (% 49'dan biraz azı) da orta yaşlı firmalar tarafından sağlanmaktadır. Sektör bakımından, TR62'de özel sektör çalışanlarının kabaca üçte ikisi hizmet sektöründe olup bunların çoğunluğu ise diğer hizmetler kapsamına girmektedir.

TR62 bölgesindeki firmalar ortalama olarak işgücü üretkenliğinde % 26 artış yaşamıştır ve bu da ülke ortalamasının iki katından bile daha yüksektir. Bölgede, bu artışın büyük firmalarda % 21'den orta büyüklükteki firmalarda % 29'a kadar uzanan bir aralıkta firma büyüklüğü kategorileri geneline dağıldığı görülmektedir.

TR62 bölgesindeki özel işletmelerin dörtte birden fazlası (%26) anket öncesindeki iki yıllık dönemde boş pozisyonlara sahipti. Ancak firmaların % 80'den fazlası bu boş pozisyonları doldurmak için kamu istihdam hizmetlerinden (KİH) yararlanmamıştır. KİH'den yararlanan firmalar arasında ise 10 firma arasından birden azı bu konuda başarılı bir sonuç almıştır. TR62'deki firmalar hem yöneticilik pozisyonlarını hem de yöneticilik dışı pozisyonları doldurmada Türkiye'deki ortalama firmalara kıyasla daha fazla zorluk çekmektedir. Son olarak, özel sektörde işgücüne toplam kadın katılımı açısından bakıldığında, TR62 bölgesinde sürekli tam zamanlı çalışanların sadece % 23'ü kadinken Türkiye genelinde bu oran % 36'dır.

Üretkenlik ve Rekabet Gücü

Bu raporun üretkenlik ve rekabet gücü ile ilgili olan kısmı T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) verilerinden derlenmiştir. Dünya Bankası ekibi, bu verisini kullanarak yaptığı analizlerde Bakanlık uzmanları ile yakın işbirliği içerisinde çalışmıştır.

İlk bakışta, TR62 bölgesinde hem iş hacmi hem de istihdamla ölçülen ortalama firma büyüklüğü tüm analiz dönemi (2006-2014) boyunca tutarlı bir şekilde hep medyan şirketin üzerinde olmuştur. Her iki dağılımın (iş hacmi ve istihdam) da çarpıklığı her zaman pozitif olmuş ve aynı dönem içinde artmıştır;

bu da bölgede büyük firmaların artan varlığına işaret etmektedir. Ancak, Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) düşmüş ve hep 0,25'in altında kalmıştır; bu da büyük firmaların artan varlığının daha yüksek pazar yoğunluğuna dönüşmediğini ortaya koymaktadır.

Geçmiş dönemlere ait toplu veriler, ceylanların yerel ekonomiye oldukça büyük bir katkı sağladığını ortaya koymaktadır. OECD'nin "ceylan işletme" (gazelle) tanımının kullanılmasıyla, yüksek performans gösteren firmalar genç, yüksek büyüme gösteren firmalar olarak tanımlanmaktadır. Ceylan işletmeler en fazla beş yıllık olan ve üç yıllık bir dönem içinde yıllık olarak hesaplanmış ciro artışları yılda %20'den daha fazla olan firmalardır. 2009 yılından bu yana, ceylanların toplam iş hacmindeki katkısı %10,2'ye (2014) ve toplam istihdamdaki katkısı % 10,3'e (2009) kadar çıkmıştır. Dönem içerisinde ceylanların toplam iş hacmi içindeki payı biraz artarken toplam istihdamdaki payı düşmüştür. Genel çerçeveden bakıldığında, TR62 bölgesindeki ceylanların hem iş hacmine hem de istihdama olan katkıları 2014 yılında Türkiye'de medyan bölge içinde yer alan ceylanlardan biraz daha yüksek olmuştur.

GBS verilerinin analizi, üretkenlikle ilgili bir dizi ölçü sunmaktadır. TR62 bölgesinde, işçi başına katma değer 2008 itibarı ile biraz aşağı yönlü bir trend izlemiş, işçi başına 14.453 ve 11.942 arasında gidip gelmiştir. Toplamda, TR62 bölgesindeki ortalama toplu üretkenlik performansı analiz dönemi boyunca istikrarlı bir şekilde artmıştır; bu durum, bölgede (işgücü) üretkenliğinde artış görülmemesinde muhtemelen hizmet sektörlerinin sorumlu olduğuna işaret etmektedir.

Eldeki verilerin kapsadığı yıllar içinde, bölgenin uluslararası pazarlarla olan dış ticarete açıklığı biraz azalmıştır. TR62 bölgesinden yapılan ihracatın teknoloji yoğunluğu, orta-yüksek teknoloji ürünlerinden düşük teknoloji ürünler doğru kaymıştır. Özellikle 2009 yılı sonrasında, düşük teknoloji ürünlerin ihracat oranı %25'ten %35'e çıkarken orta-ileri teknoloji ürün ihracatı incelenen dönem içinde %25'ten %18'e düşmüştür.

İhracat artışının büyük kısmı mevcut pazarlara mevcut ürün ihracatında olan artışa atfedilmiştir, ancak bölge aynı zamanda mevcut pazarlardaki ürün karmasını çeşitlendirme konusunda da çok başarılı olmuştur. İhracattaki artışın %78'i mevcut pazarlara olan mevcut ürün ihracatındaki artışla açıklansa da mevcut ürünlerin ihracatında bir düşüş ve ayrıca sona ermeler de olmuş, bu durum ihracatlarda % 18'lik bir azalmaya neden olmuştur. Bunun sonucunda, mevcut ürünler bölgenin ihracat artışında %60'lık bir net etki yaratmıştır. Diğer yandan, bölge ayrıca mevcut pazarlara yeni ürünler de ihraç etmiş, bu da ihracat artışının %9,5'ini oluşturmuştur. İhracat artışının %30,1'i

mevcut pazarlardaki ürün çeşitlendirmesinden kaynaklanmıştır.

Bölge, ihracatını coğrafi konum bakımından çeşitlendirme konusunda başarılı olamamıştır. Bölge ihracatı 2014 yılında 2006 yılına kıyasla coğrafi açıdan daha az çeşitlilik içermiştir. Bölgedeki firmaların ihracat piyasalarında ayakta kalma oranları, Türkiye genelindeki firmalarla kıyaslandığında ortalamanın üstündedir: Türkiye için bir ihracat faaliyetinin ortalama uzunluğu 2,65 yılken aynı süre bu bölge için 2,75 yıldır. Bölgedeki firmalar arasında ihracata devam etme olasılığı daha yüksek olanlar kaynak yoğunluklu, orta düzey beceri gerektiren ve teknoloji yoğunluklu ürünler ihraç eden firmalar ile AB28, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerine ihracat yapan firmalardır. Kaynak yoğunluklu ürünler ile orta düzeyde beceri gerektiren teknoloji yoğunluklu ürünler ihraç eden firmalar, ayakta kalma konusunda hem düşük beceri düzeyi gerektiren teknoloji yoğunluklu ürün ihracatçılarından hem de yüksek beceri düzeyi gerektiren teknoloji yoğunluklu ürün ihracatçılarından daha iyi bir performans sergilemiştir.

Firma yaşı ve büyüklüğü bir şirketin ihracat yapma yapmayacağına dair iyi bir tahmin yolu sunar: daha eski ve daha büyük firmaların uluslararası ve bölgesel düzeyde ihracat yapmak için yeterli deneyim ve kaynağa sahip olma olasılığı daha yüksektir. İhracat statüsü ile yaş arasındaki bu ilişki, bölgedeki uluslararası ve bölgesel ihracatçılar için aşikar olup eski firmaların ihracat yapma olasılığı daha yüksektir, ancak bu durum, firma büyüklüğü söz konusu olduğunda daha az aşikardır. İhracatçıların ve diğer bölgelere satış yapanların payı, firma yaşı büyüdükçe artmıştır: 6 yıldan daha eski olan firmalar uluslararası ve bölgesel düzeyde daha fazla ihracat yapmıştır. Firmaların yaşlandıkça aradan geçen zaman içinde uluslararası ve bölgeler arası yakın bağlantılar kurabilmiş olması mümkündür. Alternatif olarak, ihracat ve bölgeler arası ticaret bağlantılarını kurmayı başaran tesisler ayakta kalmış ve zaman içinde yaşlanmış olabilir. Firma büyüklüğü ihracatlarda daha az önem arz etmiştir: Uluslararası ihracat yapan firmaların %38,4'ü 100'den fazla işçinin çalıştığı büyük firmalardan, benzer bir yüzdesi ise (%33,7) 20'den az çalışanı olan küçük firmalardan oluşmaktadır. Firma büyüklüğü bölgesel ihracatlarda daha az öneme sahip olup, bölgesel ihracat yapan firmaların %50,9'u küçük firmalardan ve %24,0'ı büyük firmalardan oluşmaktadır.

Son olarak, Türkiye'de ihracat amaçlı mallar gümrükten ortalama 4,5 günde geçmektedir. İthalat mallarının benzer süreçlerden geçmesi biraz daha uzun sürmekte olup, Türkiye genelinde ithalat mallarının gümrükten çıkması ortalama 6,8 gün almaktadır.

1. Giriş

Çok uluslu şirketlerden mikro ölçekli olanlara kadar, bir ekonomide yer alan bütün firmaların üretken alanlara yatırım yapmasında, yeni iş imkanları yaratmasında ve genişlemesinde, kaliteli yatırım ortamının önemli bir rolü bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında yatırım ortamının aynı zamanda ekonomik büyümenin ve refah düzeyinin arttırılmasının da merkezinde olduğu görülmektedir. Tarımdan üretime, çok uluslu şirketlerden küçük işletmelere kadar tüm firmalar bir ülkenin kalkınmasının temelini oluşturmaktadır. Özel sektör firmalarının pazar paylarını arttırmak ve faaliyetlerini daha karlı hale getirmek için gerek yenilikçi fikirlere gerek de fiziki üretim araçlarına yaptıkları yatırımlar, ekonomik büyümenin ve zenginleşmenin öncüsü olmaktadır. Özel sektör, bir ülkedeki istihdamın %90'nını sağlarken, bireylere sahip oldukları beşeri sermayeyi etkin bir şekilde kullanma fırsatı sağlamaktadır. Bir yandan toplumların ihtiyaçları olan ürünlerin üretimini sağlarken diğer yandan da ödedikleri vergiler aracılığıyla sağlık ve eğitim gibi kamu hizmetlerinin bütçelerine katkıda bulunmaktadır. Ekonomiye yaptıkları bütün bu katkılardan dolayı özel sektör firmaları kalkınma ve refahın arttırılmasında en önemli aktörlerden biri olarak ön plana çıkmaktadır.

Bir ülkenin veya bölgenin yatırım ortamını iyileştirmenin yolu öncelikle o yatırım ortamının güçlü ve zayıf yanlarının tespit edilmesiyle başlar. Zayıf yönlerinin tespiti ve giderilmesi için atılacak olan adımlar yatırım ortamı kalitesini arttırmakla kalmayacak, aynı zamanda ekonomik büyümeye de katkı sunacaktır. Bu nedenle Dünya Bankası bir çok ülkede yatırım ortamı değerlendirme çalışmaları gerçekleştirmiştir. Yatırım ortamı değerlendirme çalışmalarında amaç, ekonomik büyümenin önündeki temel engelleri ortaya çıkartmak ve reform ihtiyacı olan alanları tespit etmektir. Farklı ülkelerde karar vericiler, ulusal veya bölgesel seviyede, bu değerlendirme çalışmalarını politika oluşturma süreçlerine katkı sunan bir araç olarak görmektedir. Gün geçtikçe, kamu iradeleri verdikleri kararların ve uyguladıkları politikaların yatırım ortamı üzerinde olan etkisinin daha çok farkına varmakta ve gerekli değişiklikleri yapmaktadır. Birçok hükümet, yatırım ortamı iyileştirme reformlarını gündemlerine almaktadır. Ancak bu alandaki ilerleme halen istenilen hızda bulunmamakla beraber uygulama seviyesi farklı ülkeler arasında ciddi değişkenlikler göstermektedir. Hükümetler firmaların ve girişimcilerin faaliyetlerini yavaşlatıcı veya zorlaştırıcı uygulamalara devam edebilmektedir. Bu uygulamalar arasında gereksiz maliyetler, belirsizlik ve risklerin oluşturulması ve rekabeti engelleyici engellerin oluşturulması sayılabilir. Sonuç olarak, yatırım ortamı değerlendirme çalışması, belirlenen yatırım ortamı etkenlerinin

firmaların performansını nasıl etkilediğini ölçmek amacıyla tasarlanmış bir araçtır.

Dünya Bankası'nın Türkiye'de en son hazırladığı Yatırım Ortamı Değerlendirme çalışması 2010 yılında yapılmıştır. Bu çalışma, Türkiye'de yatırım ortamı kalitesinin ve iş yapma ortamı koşullarının coğrafi bölgeler arası ciddi farklılıklar içerdiğini ortaya koymuştur. Çalışma aynı zamanda, farklı yatırım ortamı koşulları altında faaliyet gösteren firmaların performansının, ait oldukları bölgenin genel ekonomik görünümünü nasıl etkilediğini de göstermiştir. Bu bulgularla doğru orantıda kamu iradesi yatırım ortamının iyileştirilmesine öncelik vermiş ve bölgesel kalkınma öncelikli politika geliştirme alanlarında biri haline gelmiştir. Bu önceliklendirmenin önemli bir kanıtı da 10. Kalkınma Planı dahilinde öngörülen İş ve Yatırım Ortamının Geliştirilmesi Programıdır. Program kapsamında olan iş ve yatırım ortamıyla ilgili yönetişimin bölgesel düzeyde geliştirilmesi bileşeni, iş ve yatırım ortamıyla ilgili ulusal ve bölgesel düzeyde göstergeler geliştirilerek düzenli takip ve değerlendirme sistemi oluşturulmasını hedef olarak benimsemiştir. Bileşenin bir diğer hedefi ise iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik yaklaşımın bölgesel düzeyde yaygınlaştırılması, geliştirilmesi ve yatırımcının yerel düzeyde desteklenmesidir. Kuşkusuz ki, yerel seviyede etkili politikaların geliştirilebilmesi, bir bölgenin yatırım ortamını etkileyen farklı etmenlere dair güçlü ve zayıf noktalarının tespiti ve analizi ile mümkündür. Bu etmenler arasında, yeterli altyapı hizmetleri, finansmana erişim, kaliteli iş gücünün varlığı, teknolojiye erişim ve yeni teknolojileri benimseme imkanları ve yerel seviyede idari süreçler bulunmaktadır.

Bu raporların hazırlanması sürecinde, daha önce yapılan çalışmaların bulgularının güncellenmesi ve bölgesel seviyede politika geliştirme çabalarına katkı sağlaması amacıyla yeni bir anket çalışması yapılmıştır. Bu çalışmada işletme anketi aracılığıyla firmaların faaliyet gösterdikleri bölgelerin yatırım ortamındaki güçlü ve zayıf yanlar anlaşılmasına çalışılmıştır. Dolayısıyla, Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme raporlarının (B-YOD) hazırlanmasında, toplanan veri bölgesel olması açısından yeni bir perspektif sunmaktadır. Her B-YOD raporu iki farklı kaynaktan gelen verilerin analizi sonucu oluşturulmuştur. İlk veri kaynağı, Dünya Bankası Grubu'nun İşletme Anketi aracılığıyla elde edilmiştir. Dünya Bankası Grubu İşletme Anketi'ni Türkiye'de daha önce yapmış olsa da bu seferki anket çalışmalarına Türkiye'deki her bir ili kapsayacak şekilde 6006 şirket dâhil olmuştur. İşletme Anketi, İBBS-2 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar üretmiştir. İkinci veri kaynağı ise, Türkiye Cumhuriyeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından derlenen Girişimci

Bilgi Sistemi'dir (GBS). 9 farklı merkezi veri setini bir araya getiren GBS gerçekleştirilen analiz için kayıtlı tüm firmalar hakkında bilgi sağlamaktadır.

Aynı zamanda illerdeki yatırımlarla ilgili olarak Ekonomi Bakanlığı verileri ve her bir Kalkınma Ajansının kendi bölgesi için hazırlanmış olduğu Bölgesel Kalkınma Planları kendi bölgeleri için ek veri kaynağı olarak kullanılmıştır.

Farklı kaynaklardan gelen verilerin analizini içeren B-YOD raporları, İBBS-2 düzeyinde yatırım ortamını değerlendirmek için ortak metodoloji kullanarak yapılan ilk çalışmadır. Özellikle İşletme Anketi, bölgelere kendilerini sadece Türkiye'deki diğer bölgelerle mukayese etme fırsatı vermekle kalmayacak ayrıca uluslararası kıyaslamalara imkan verecektir. Bu raporların temelde iki amacı bulunmaktadır. Birinci amaç, hem karar vericiye hem de kamu veya özel sektörde kalkınma alanında görev alan kişi veya kurumlara, bölgelerin yatırım ortamı kısıtları hakkında bilgi sunmaktır. İkinci amacı ise ilerleyen yıllarda bölgelerin yatırım ortamı kalitelerinin gelişimini gözlemleyebilmek için bir referans noktası sunmaktır. Bu çabanın orta ve uzun vadede kanıta dayalı politika yapımına katkıda bulunacağı kuşkusuzdur.

Her ne kadar ortaya koyduğu ortak metodoloji ile bölgesel kalkınma alanına bir yenilik getirirse de B-YOD raporları kamu idaresinin ve de özellikle T.C. Kalkınma Bakanlığı'nın bölgesel kalkınma alanında halihazırda yürüttüğü çalışmalara bir katkı olacaktır.

T.C. Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi, bölgesel kalkınmanın amaçlarını, vizyonunu, hedeflerini ve ilkelerini belirlemektedir. Stratejinin vizyonu "Sosyo-ekonomik ve mekânsal olarak bütünleşmiş, rekabet gücü ve refah düzeyi yüksek bölgeleriyle daha dengeli ve topyekûn kalkınmış bir Türkiye'dir. Stratejide yer alan hedefler arasında, bölgesel gelişmişlik farklarının azaltılması; bölgelerin rekabet gücünün artırılması; ekonomik ve sosyal

bütünleşmenin güçlendirilmesi; ve ülke çapında daha dengeli bir yerleşim sistemi oluşturulması bulunmaktadır. Bölgeler, programların hedeflerini daha fazla kapsayabilmesi için yerleşim kategorilerine ayrılmıştır ve her bir yerleşim kategorisinin belirgin hedefleri bulunmaktadır. Bu yerleşim kategorilerindeki yatay hedefler şunlardır:

- Bölgesel Gelişmenin Yönetişiminin İyileştirilmesi ve Kurumsal Kapasitenin Güçlendirilmesi
- Sınır Ötesi ve Bölgeler Arası İşbirliğinin Geliştirilmesi
- Kamu Yatırımı ve Destek Uygulamalarının Bölgesel Gelişme Hedefleriyle Uyumlaştırılması
- Sürdürülebilir Çevre ve Yeşil Ekonominin Desteklenmesi
- Ulaştırma Ağı ve Erişilebilirliğin İyileştirilmesi

Bu yüzden, daha önce de belirtildiği gibi, toplanan veriler ve B-YOD raporları, temel olarak hükümetin bölgesel kalkınma alanında süregelen çabalarına katkıda bulunmayı hedeflemektedir.

Bu rapor aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir: 2. Kısım Bölgesel Kalkınma Planı ve Ekonomi Bakanlığı'nın il düzeyinde yatırım verilerinden alınan bilgilerle bölgenin özelliklerine dair genel bir bakış sunmaktadır. 3. Kısımda İşletme Anketi'nden elde edilen bulguların kullanılmasıyla gerçekleştirilmiş analiz sunulmaktadır. 3. Kısım'da firma örnekleminde elde edilen bulguların bildirilmesinin ardından 4. Kısım Girişimci Bilgi Sistemi'nden elde edilen sayım verilerinin kullanılmasıyla gerçekleştirilen bir analizi içermektedir. Üretkenlik ve rekabet gücü başlığını taşıyan bu analiz 5 farklı alana odaklanmaktadır: pazar yoğunluğu, yükselen ve yüksek performans gösteren sektörler, bölgesel üretkenlik, üretkenlik dinamikleri ve ticaret.

Şekil 1: TR62 Alt Bölgesinin Coğrafi Konumu



2. Bölgeye Genel Bakış

2.1. Genel Bilgiler ve Sosyo-Ekonomik Yapı

TR62 bölgesi iki ilden oluşmaktadır: Adana (TR621) ve Mersin (TR622). Akdeniz (Türkiye'nin güneyi) Bölgesi'nde 29.898 km²'lik bir alanda yer alan TR62 bölgesi, 28 ilçe ve 30 belediyeye bölünmüştür. 2015 yılı itibarı ile TR62 bölgesinin toplam nüfusu 3,93 milyon (1,96 milyon erkek, 1,97 milyon kadın), ortalama hanehalkı büyüklüğü ise 3,7 kişi olmuştur.

TR62 bölgesi, Kalkınma Bakanlığı tarafından ölçülen 2011 Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi'nde (SEGE) 26 alt bölge içinde 9. sırada yer almıştır. TR62, 12.125 TL (7.232 dolar) ile 2011 yılında kişi başına Gayrisafi Katma Değer (GSKD) açısından 12. sırayı almıştır. 2014 yılı itibarı ile işgücüne katılım oranı %49,2 olup istihdam ve işsizlik oranları sırasıyla %43,9 ve %10,7 olmuştur. Yoksulluk oranları, ortalama gelirin %50'si temel alındığında % 13,1, %60'ı temel alındığında ise % 21,2 olmuştur.

Şekil 2: Alt Bölgede Bulunan Şehirler İçin SEGE 2011 Sıralaması

İl Numarası	İl	SEGE 2011 Sırası	SEGE 2011 Endeksi
TR621	Adana	16	0,5666
TR622	Mersin	24	0,4636

Tarım ve imalat, bölgede kilit öneme sahip ekonomik sektörlerdir. Tarım sektöründe, Türkiye'deki seracılık üretimi TR61 ve TR62 bölgelerinde yoğunlaşmıştır (Bu iki bölge birlikte toplam sera alanlarının % 80,5'ine ev sahipliği yapmaktadır.). Ek olarak, TR62 bölgesi organik tarım yapılan alan bakımından diğer bölgeler arasında 5. sırada yer almıştır (Bölgede organik tarım alanları yüzölçümü olarak 2007-2012 döneminde 7 kat artmıştır.). Endüstriyel faaliyetler daha çok tarım ürünlerini temel almakta, bu da bir çarpan etkisi yaratarak bölge ekonomisinde tarım sektörünün önemini daha da güçlendirmektedir (ÇKA, 2015a).

2011 yılında, imalat sektörünün bölge ihracatındaki payı %71 olmuştur. Başlıca sektörler gıda/içecek, kimyasallar, kağıt ürünleri ve metal dışı maden ürünleri olmuştur. Bölge ihracatı daha ziyade düşük teknoloji ürünlerinden (toplam ihracatın %34'ü) oluşmuş, ileri teknoloji ürünleri bölge ihracatının sadece %0,72'sini oluşturmuştur (ÇKA, 2015a).

Rekabet gücü açısından, bölge içinde anlamlı benzerlikler olduğu görülmüştür. 2014 yılında Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) tarafından oluşturulan Rekabet Gücü Endeksi'nde 81 il içinde Adana 33., Mersin ise 35. olmuştur. Her iki il de en güçlü performansı Pazar Büyüklüğü alt endeksinde göstermiştir (Adana 9. sırada, Mersin 8. sırada yer almıştır.). Adana en düşük sıralamayı İnsan Sermayesi alt endeksinde (59.), Mersin ise Yaratıcı Sermaye alt endeksinde (49.) almıştır.

Bu rapor kayıtlı ekonomiye odaklanıyor olsa da kayıt dışı sektörde baş gösteren trendlerden bahsetmek de önem taşımaktadır.¹ Benzer sanayi temellerine ve kişi başı GSYH oranlarına sahip bölgelerle karşılaştırıldığında, TR62 bölgesi kayıt dışılığın azaltılması alanında sınırlı bir başarı yakalayabilmiştir. Kayıt dışının payı (işgücü açısından ölçüldüğünde) 2006-2013 yılları arasında % 52'den % 43'e düşmüştür. Tarım sektöründeki faaliyetlerin yaklaşık % 80'i kayıt dışı olmaya devam etmekte olup bu durum, toplam kayıt dışılık ile tarım dışı kayıt dışılık arasındaki % 12'lik farkı açıklamaktadır (TÜİK).

2.2. Teşvik ve Sabit Yatırım

15 Haziran 2012 tarihli ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile başlatılan mevcut yatırım teşvik sisteminin uygulama ve oranları yatırım projesinin yeri, ölçeği, önemi ve konusuna bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Sisteme göre yatırımcılar tamamen veya kısmen dört ana teşvik uygulamasının (genel, bölgesel, büyük ölçekli ve stratejik yatırım) altında yer alan önlemlerden ve dokuz destek unsurundan (KDV istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, vergi indirim, sigorta primi desteği-işçi ve işveren payı, faiz

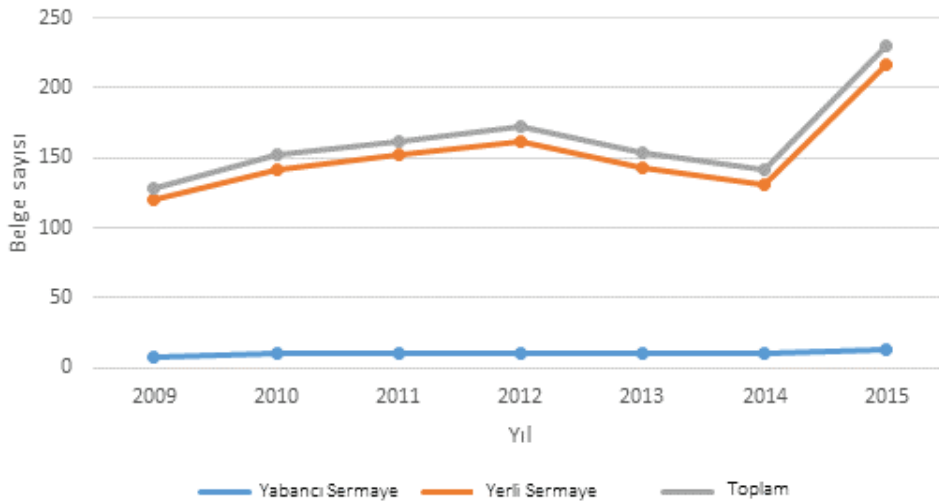
desteği, yatırım yeri tahsisi, gelir vergisi stopajı desteği) yararlanmaktadır. Önceki yatırım teşvik düzenlemesinde İBBS-2 bölgeleri temelinde alt bölgelere göre teşvikler belirlenmiş olsa da yeni düzenlemede il temelli bir sisteme geçilmiştir (İBBS-3). Bu doğrultuda, 81 il sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre altı bölge altında sıralanmış ve kategorilenmiştir.

TR62 bölgesindeki iller olarak, teşvik sisteminin yeni sınıflandırma şekline göre Adana 2. Bölgede, Mersin ise 3. Bölgede yer almaktadır. Dolayısıyla, destek unsurlarının oranları ve koşulları da bölgeler arasında farklılık göstermektedir.

2009-2015 yılları arasındaki dönemde TR62 bölgesinde 1.142 yatırım teşvik belgesi düzenlenmiştir. Bu yatırım teşvik belgelerinin 1.067 tanesi yerli sermayeye sahip şirketler için çıkarılırken 75 tanesi yabancı sermayeli şirketler için verilmiştir. TR62 bölgesinde düzenlenen yatırım belgelerinin sayısı 2015 yılında tepe noktasına ulaşarak 230 olmuştur.

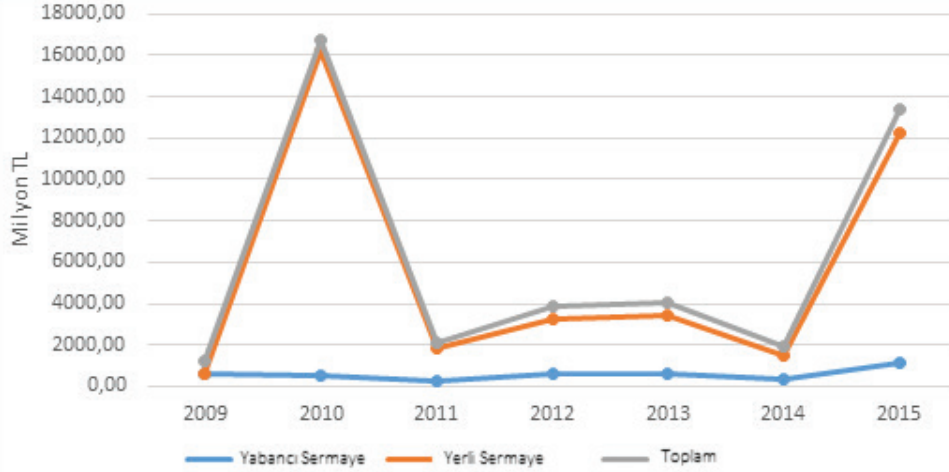
Yabancı sermayeli firmalara verilen belge sayısı yerli yatırımlara verilen belge sayısına kıyasla düşük olsa da karşılaştırmalarda diğer bölgelerle benzer bir performans sergilemiştir. 2009-2015 yılları

Şekil 3: TR62'deki Yatırım Teşvik Belgeleri



Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, geçici veriler

¹ Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, hane halkı anketlerine dayanarak, bölgeye ve sektörlerimize göre çalışma yılları içinde kayıt dışı işgücünün büyüklüğünü bildirmektedir. Girişimci Bilgi Sistemi, işgücünün dağılımı, her bir bölgedeki sektörler ve aynı zamanda işletme başına istihdam düzeyi hakkında ek ayrıntılar sağlamaktadır. Bu bilgi kaynaklarının birleştirilmesi kayıt dışı ekonominin boyutunu değerlendirmemize olanak sağlamaktadır

Şekil 4: TR62’de Öngörülen Sabit Yatırım Miktarı

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, geçici veriler

arasında yabancı sermayeli firmalara çıkarılan belge sayısı TR62 bölgesinde düzenlenen yatırım teşvik belgelerinin % 6,57’sini ve TR62 bölgesindeki toplam yatırımların % 9,28’ini oluşturmuştur.

TR62 bölgesinde öngörülen sabit yatırımın toplam tutarı 43,2 milyar TL olup bunun 39,19 milyar TL’si yerli sermayeli firmalar, 4 milyar TL’si de yabancı sermayeli firmalar tarafından yapılmıştır.

2.3. Bölgesel Kalkınma Stratejik Öncelikler

Aşağıdaki liste, Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) tarafından hazırlanan ve bölgenin arz ettiği potansiyelin ve karşılaştığı zorlukların belirlendiği Bölgesel Kalkınma Planı’nı esas almaktadır. Bölge tarım (seracılık, organik tarım) alanında büyük bir potansiyele sahip olmanın yanı sıra karayolları, demiryolları, liman ve boru hatları sayesinde bir ticaret merkezi olma potansiyeline sahiptir (Bölge, Orta Doğu ve Avrupa arasındaki petrol ve doğal gaz taşıma güzergahı üzerinde yer almaktadır.) (ÇKA, 2015a). Ancak bölge aynı zamanda aşağıdakiler dahil bazı zorluklarla da karşı karşıyadır (ÇKA, 2015a):²

1970’lerden itibaren yüksek düzeylerde gerçekleşen göç ve kentleşme, ilde sosyal entegrasyon sorunlarına yol açmış ve sosyal sermaye düşük düzeylerde kalmıştır. Son yıllarda, bölge bir cazibe merkezi olarak gücünü yitirmiş gibi görünmektedir;

2008 yılından bu yana, giderek artan bir dışarıya göç trendi vardır ve net göç alımı negatif olmuştur.

Yüksek işsizlik: İşgücüne katılım oranı 2008-2012 dönemi boyunca ülke ortalamasının üzerinde kalsa da işsizlik önemli bir sorun olmaya devam etmiştir. 2012 yılında işsizlik % 10,6 olarak kaydedilmiş, tarım dışı işsizlik ise % 14,2 gibi yüksek düzeylerde olmuş ve bölgeyi bu bakımdan Türkiye’deki tüm İBBS-2 bölgeleri arasında 10. sıraya yerleştirmiştir.

Yüksek düzeyde kayıt dışılık: Bölge, tarım dışı sektörde kayıt dışı istihdam açısından tüm bölgeler arasında 6. sırada yer almıştır. Tarım dışı istihdamda toplam kayıt dışılık oranı 2012’de % 35,4 olmuş, bunun % 33’ünü erkek, % 43’ünü kadın işçiler oluşturmuştur (ÇKA, 2015a).

Düşük katma değer üretimi: Bölge çoğunlukla orta-ileri teknoloji ürünleri ithal etmekte ve düşük teknolojiyle imal edilmiş ürünler ihraç etmektedir. Rekabet gücünü arttırabilmek için bölgenin yüksek katma değerli ürünlere yönelmesi gerekmektedir.

Çeşitlendirilmemiş turizm teklifleri: Bölge sağlık, fuar ve kongre, sahil ve yat, gençlik ve spor, kültür ve inanç, gastronomi ve doğa turizmi açısından potansiyele sahip olsa da sadece birkaç turistik hizmet türünde öne çıkmaktadır: Adana’da şehir turizmi, Mersin’de ise şehir ve inanç turizmi.

² 2006’da 5449 sayılı Kanun, 26 İBBS-2 bölgesinde, Devlet Planlama Teşkilatı’nın koordinasyonu altında, Kalkınma Ajanslarının kuruluş, görev ve yetkilerini belirlemiştir. . Bölgesel Kalkınma Ajanslarının ana amaçları kamu ve özel sektörler, mahalli idareler, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşları arasındaki işbirliğini iyileştirmek; kaynakların doğru ve etkin kullanımını sağlamak; yerel potansiyelleri harekete geçirmek suretiyle ulusal kalkınma planlarıyla uyum içinde bölgesel kalkınmayı hızlandırmak; sürdürülebilirliği sağlamak ve bölgeler arası ve bölge içi gelişmişlik farklarını azaltmak olarak tanımlanmıştır. Kanun uyarınca, Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) 2009 yılında kurulmuştur. Ajans, kamu sektörüyle, özel sektörle ve sivil toplum kuruluşlarıyla işbirliği ve koordinasyon içinde bölgesel kalkınma stratejilerini hazırlamaktadır.

Bu iki Bölgesel Kalkınma Planının vizyonu, “stratejik konumunu ve zengin kaynaklarını değere dönüştüren, Doğu Akdeniz’in lider bölgesi olmak” şeklinde ifade edilmiştir. İlk Bölgesel Kalkınma Planı 2010-2013 dönemi için hazırlanmış ve dört kalkınma eksenine ortaya koymuştur: Rekabet gücü, Sosyal uyum, Yaşam kalitesi, Çevre. 2014-2023 dönemi için hazırlanan ikinci Bölgesel Kalkınma Planı sürdürülebilir bölgesel kalkınma için rehber ilkeler önermektedir.³ Planda altı kalkınma eksenine belirlenmiştir: i) Uluslararası çekim merkezi ve üretim üssü olmak; (ii) Bölge içi gelişmişlik farklarının azaltılması; (iii) Sosyal uyum sorunlarını çözmek; (iv) beşeri sermayeyi geliştirmek; (v) yeşil büyüme ve çevre dostu üretim ; (vi) kentsel yaşam kalitesi yüksek cazip metropoller oluşturmak (ÇKA, 2015a). Destekleyici stratejik öncelikler Ek 1’de açıklanmıştır.

3. İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar

Özel sektöre dair yapılacak herhangi bir değerlendirmenin temel unsurlarından biri doğrudan doğruya bu sektörün asli ekonomik oyuncularını temsil eden işletmelerden toplanan nitelikli güncel verilerdir. Bu değerlendirme için özel sektör işletmelerinden doğrudan veri toplamak için Bölgesel İşletme Anketi (B-İA) geliştirilmiştir. B-İA işletmelerden alınan mali bilgileri işletmelerin iş ortamında faaliyet gösterirken karşılaştıkları engellere dair kendi değerlendirmeleri ve iş ortamındaki tecrübeleriyle bir araya getirir. Veriler bu değerlendirme için toplanmıştır ve bu sebeple mikro firmalar da dâhil olmak üzere tüm büyüklükteki firmaları ve tarım ve madencilik ve taş ocaklığı dışındaki tüm sektörlerdeki firmaları içermektedir. Türkiye’deki özel sektöre dair ilave bir bilgi kaynağı da mali veri açısından daha geniş kapsamlı olan idari verilerdir. Ancak bu idari verilerde iş ortamı hakkında bilgi bulunmamaktadır, genelde bu veriler daha eskidir ve yalnızca 10’dan fazla çalışana sahip firmalar için mevcuttur. Mali anlamda daha zengin bir kaynak olduğu için bu idari veriler firma performansına dair daha doğru göstergeler elde edebilmek için bu raporun 4. kısmında kullanılmaktadır.

Bu üçüncü kısımda Türkiye’deki iş ortamındaki bölgesel farklılıklara dair temel bilgi kaynağı olarak münhasıran Dünya Bankası Grubu tarafından toplanan B-İA verilerine odaklanılmaktadır. Ağustos 2015 ve Haziran 2016 arasında Türkiye’nin tüm İBBS-2 bölgelerinde her bir bölgede en az 120 görüşme olmak üzere imalat ve hizmet sektörlerinde çalışmakta olan 6.006 üst düzey yönetici ve iş sahibi ile yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiştir. B-İA, firmaların karşılaştıkları zorlukları ve özel sektörde sürdürülebilir büyümeyi ve istihdam yaratmayı teşvik edebilme fırsatlarını tespit ederek firmalar

ve faaliyet gösterdikleri ortam hakkında zengin bir bilgi kaynağı sağlamaktadır. Buradaki konular altyapı, finansmana erişim, işgücü kompozisyonu, yolsuzluk, suç, işletme-devlet ilişkisi ve rekabeti içermektedir. B-İA Dünya Bankası’nın İşletme Anketi (İA) küresel metodolojisini izler. Veriler Türkiye’nin tarım dışı ve madencilik dışı, kayıtlı özel sektörünü temsil edici niteliktedir ve tüm İBBS-2 bölgeleriyle ve göstergelerin karşılaştırmalı değerlendirmesine olanak veren diğer IA verileriyle tamamiyle karşılaştırılabilir durumdadır. Ek 10 standart IA metodolojisinin ayrıntılarının yanında Türkiye’de ankete katılan firmaların özelliklerini göstermektedir. Anket sonuçlarının firma büyüklüğüne göre düzenlenmiş tabloları Ek 11’de yer almaktadır.

3.1. Fiziki Altyapı ve İletişim Altyapısı

Elektrik, gaz, alternatif enerji kaynakları, su ve interneti içeren iyi gelişmiş bir fiziki altyapı ve iletişim altyapısı, rekabet gücü ve bir ülkenin ekonomisinin gelişimi açısından merkezi öneme sahiptir. Kaliteli altyapı, firmaların girdi, ürün ve teknoloji pazarlarıyla etkili şekilde bağlantı kurmasını sağlamaktadır. Kaliteli altyapı üretim maliyetini azaltır ve firmaların yerli ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünü geliştirir. B-İA işletmelerin mevcut enerji, su şebekesi ve telekomünikasyon altyapısıyla ilgili deneyimlerini ve aynı zamanda bu kamu hizmetlerini sunan ve idame ettiren kurumların gelişimiyle ilgili bilgileri barındırmaktadır.

Özel işletmelerin faaliyetlerinde verimliliğin sağlanması, güvenilir enerji arzını gerektirmektedir. Yetersiz elektrik sunumu maliyetleri artırabilir, üretimi aksatabilir ve karlılığı azaltabilir. Şekil 5, şirketlerin elektrik tedarikinde karşılaştığı aksaklıkların boyutunu ve bunların satışlar üzerindeki etkisini göstermektedir. Elektrik tedarikindeki aksaklıklar, normal koşulların olduğu bir ayda meydana gelen elektrik kesintilerinin sayısı ve süresi ile ölçülürken, yetersiz elektrik tedarikinin maliyeti, elektrik kesintisi yaşayan şirketlerin kaybettiği satışların yüzdesi olarak ölçülmektedir. Ortalama olarak, TR62 bölgesindeki şirketler, normal koşulların olduğu bir ayda 1,8 kez elektrik kesintisi yaşamaktadır ve bu da 0,9 olan ülke ortalamasına göre biraz daha yüksektir. Ancak TR62’de meydana gelen elektrik kesintileri, Türkiye geneline kıyasla daha kısa sürme eğilimi göstermektedir (Şekil 5 orta panel). Kesintilerin süreleri daha kısa olsa da, kesinti sıklığının daha fazla olması elektrik kesintilerine bağlı kayıpların daha yüksek olması için yeterlidir. Bölgedeki firmaların bu kesintiler nedeniyle yaşadığı kayıp (satışların % 1,1’i), ülke ortalamasının iki katına denk gelmektedir.

3 2014-2023 dönemi için hazırlanan tüm bölgesel kalkınma planları, Türkiye’nin 2023 Vizyonu ile tutarlı bir bölgesel kalkınma stratejisi tanımlayacak şekilde uyumlaştırılmıştır.

Şekil 5: Elektrik Tedarikinin Güvenilirliği ve İlişkili Kayıplar

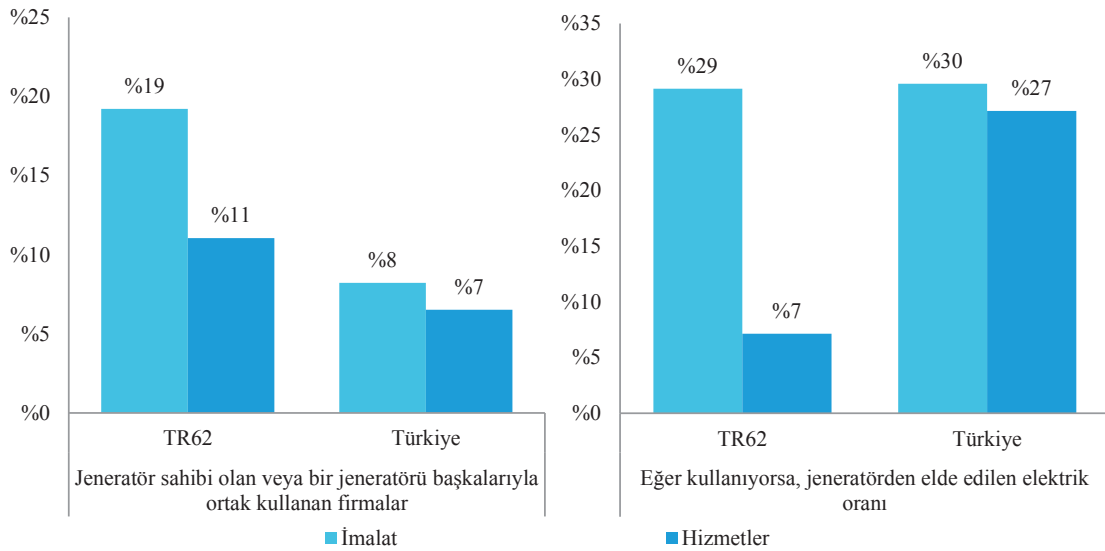
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Özel sektör firmalarının elektrik tedarikindeki sorunları nasıl telafi ettiğini anlayabilmek için, B-İA, işletme sahiplerine ve yöneticilerine firmaya ait veya başkalarıyla ortak kullandıkları bir jeneratörün olup olmadığı ve jeneratörlerin ürettiği elektriği ne ölçüde kullandıklarını sormuştur. Şekil 6 'da bu firmaların verdiği yanıtlar sunulmaktadır.

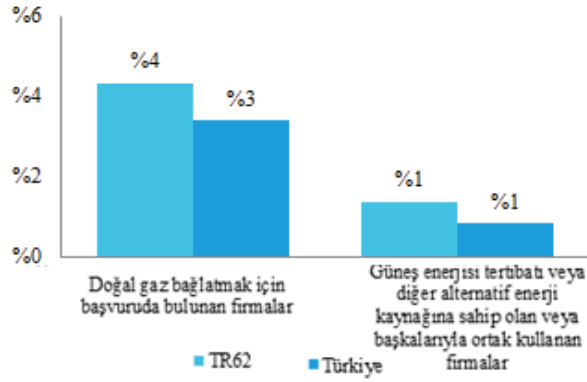
Elektrik kaynağı olarak jeneratör kullanımı, Türkiye'de yaygın değildir: ortalama olarak imalat veya hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren 10 şirketin 1'den azı bir jeneratöre sahiptir veya bir jeneratör paylaşmaktadır. Jeneratörü olan veya bir jeneratörü paylaşan firmalar ise ortalamada elektriklerinin dörtte birini jeneratörlerden karşılamaktadır. TR62 bölgesinde hem imalat hem de hizmet sektörü firmalarının bir jeneratör sahibi olma veya paylaşma olasılığı Türkiye'deki emsallerine kıyasla daha yüksektir. Özellikle belirtmek gerekirse, bölgedeki imalatçıların

jeneratör sahibi olma olasılığı bilhassa yüksektir (hizmet sektöründe 10 firmadan 1'ine karşılık imalat sektöründeki firmaların neredeyse beşte biri jeneratör sahibidir) ve imalat firmaları elektrik ihtiyaçlarının neredeyse üçte birini bu jeneratör kaynaklarından sağlamakta olup, bu oran hizmet firmalarının % 7 olan ortalamasının bir hayli üzerindedir.

Enerji üretim ve dağıtım alanı, doğal gaz, güneş ve rüzgâr enerjisi diğer enerji kaynaklarını destekledikçe ve onların yerine geçtikçe ve enerji dağıtımının yönetimini değiştirdikçe bir dönüşüm sürecinden geçmektedir. B-İA firmalara son iki yıl içerisinde doğal gaz bağlatmak için başvuruda bulunup bulunmadıklarını ve güneş enerjisi tertibatı veya diğer alternatif enerji kaynaklarına sahip olup olmadıklarını veya bunları başkalarıyla ortak kullanıp kullanmadıklarını sorarak enerji seçeneklerini nasıl değerlendirdiklerini araştırmıştır.

Şekil 6: Elektrik Kaynağı Olarak Jeneratörlerin Kullanımı

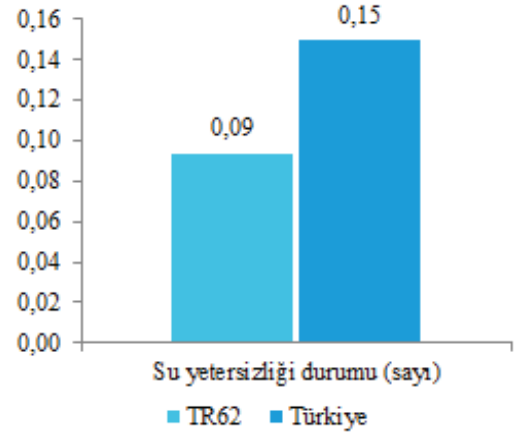
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 7: Doğal Gaz ve Alternatif Enerji Kaynaklarının Kullanımı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 7 ile de gösterildiği gibi, Türkiye genelindeki firmaların %3'ü ve TR62 bölgesindeki firmaların %4'ü doğal gaz bağlatma teşebbüsünde bulunmuştur. Hayli benzer olan bu ortalamalar, diğer alternatif enerji kaynaklarına da yansımaktadır; hem TR62'de hem Türkiye genelinde firmaların sadece %1'i bir güneş enerjisi tertibatına veya diğer alternatif enerji kaynaklarına sahip olduklarını veya bunları başkalarıyla paylaştıklarını belirtmiştir.

Birçok imalat sanayisi için, su da üretim sürecinin önemli bir girdisidir çünkü su tedarikinde kesintiler olması şirket faaliyetleri üzerinde zarar verici etkiler yaratabilmektedir. Şekil 8, TR62 bölgesinde ve ülke genelinde normal koşulların olduğu bir ay içinde imalat şirketlerinin karşılaştıkları yetersiz su arzı durumlarının ortalama sayısını bildirmektedir. Şirketlerin çoğunluğunun normal koşulların olduğu bir ayda yaşadıkları yetersiz su arzı durumlarının sayısını sıfır olarak bildirdiği Türkiye'de su arzının güvenilirliği önemli bir sorun gibi görünmemektedir. Toplamda, Türkiye'de yetersiz su arzı durumlarının ortalama sayısı ayda 1'in hayli altındadır. TR62 bölgesindeki firmalar ortalama olarak sadece 0,09 kesintiyle aylık biraz daha az sayıda su kesintisi bildirmektedir.

Şekil 8: Su Şebekesinin Güvenilirliği

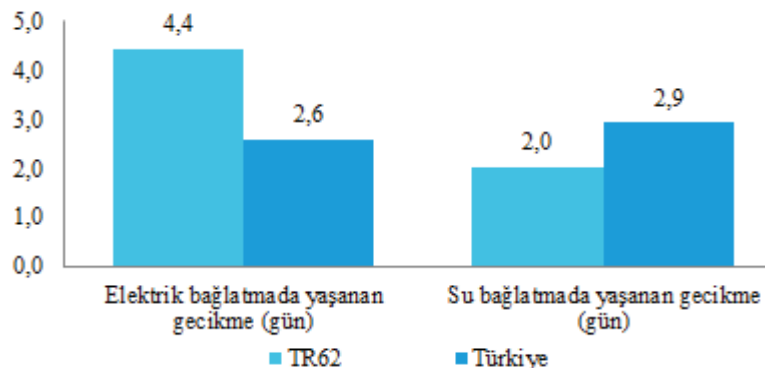
* sadece imalat firmaları için

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Başarılı bir özel sektörün gelişmesinde, özel firmalara altyapıya hızlı erişim sağlayabilecek kaliteli kurumların varlığı çok önemlidir. Hayati derecede önemli olan altyapıya erişim sağlamada yaşanan gecikmeler, firmalara ek maliyetler getirmektedir ve bu durum piyasaya girişin ve yatırımın önünde engel teşkil edebilir. Şekil 9, elektrik ve su bağlatmak için geçen gün sayısını göstererek, altyapı hizmetlerinin temin hızını ortaya koymaktadır.

Ortalama olarak, TR62 bölgesinde elektrik bağlantısı için başvuruda bulunan firmalar 4,4 günlük bir bekleme süresi bildirirken, bu süre, Türkiye genelinde ortalama 2,6'dır. Ancak, su bağlatmak isteyen firmalar için bekleme süresi 2 gündür ve bu da ülkenin diğer yerlerinde ortalama 3 güne yakın olan bekleme sürelerine göre daha hızlıdır.

Genel olarak dijital teknolojiye ve özellikle internet'e erişim, işletmeler için büyük fırsatların önünü açmıştır. Ancak Türkiye'deki her firma bu anlamda tam potansiyeline ulaşabilmiş değildir. Şekil 10, internet bağlantısı olan, kendi internet siteleri bulunan ve çevrim içi satış platformlarını kullanan firmaların yüzdesini göstermektedir.

Şekil 9: Elektrik ve Su Bağlatmak İçin Geçen Süre (Gün)

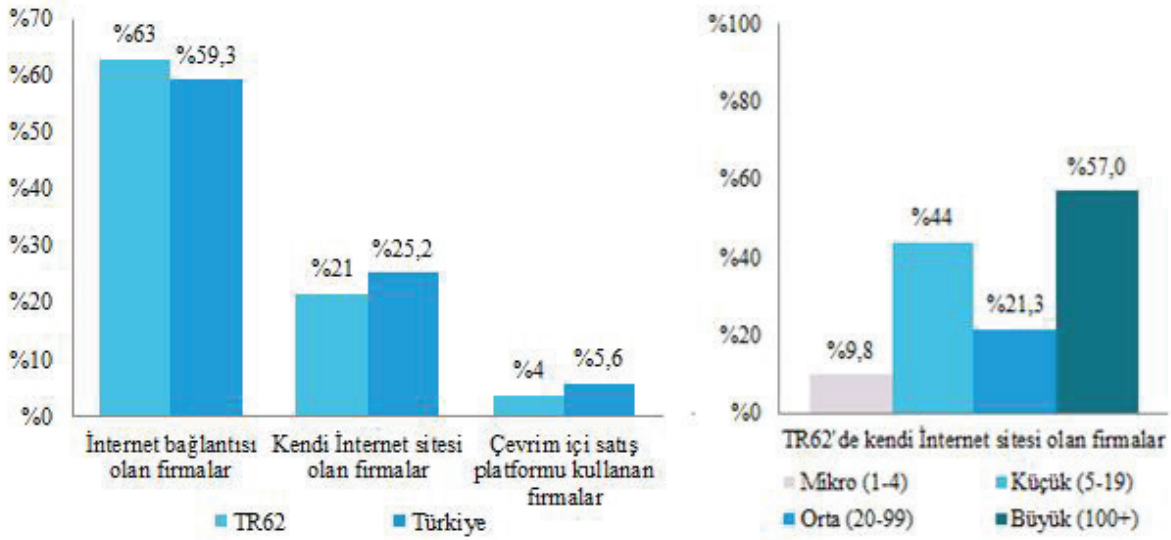
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

TR62 bölgesindeki firmaların sadece yaklaşık % 63'ü internet erişimine sahiptir ve bu oran %60'ın hemen altında olan ülke ortalamasının biraz üzerindedir. TR62'deki özel firmalar da internet sitesine sahip olma oranları açısından Türkiye ortalamasına benzerlik göstermektedir: Türkiye genelinde firmaların % 25'i, bölge firmalarının ise %21'i bir İnternet sitesine sahiptir. Çevrim içi satış platformları gibi internet tarafından sağlanan daha gelişmiş hizmetlerin kullanımı söz konusu olduğunda, internetin sunduğu fırsatlardan yararlanan işletmelerin yüzdesi kayda değer derecede düşüktür. Türkiye'deki firmaların sadece % 6'sı ve TR62 bölgesindeki firmaların % 4'ü çevrim içi satış platformlarını kullanmaktadır. Şekil 10'un sağ panelinde de görüldüğü gibi, TR62'de, mikro ve orta büyüklükteki firmalarla karşılaştırıldığında

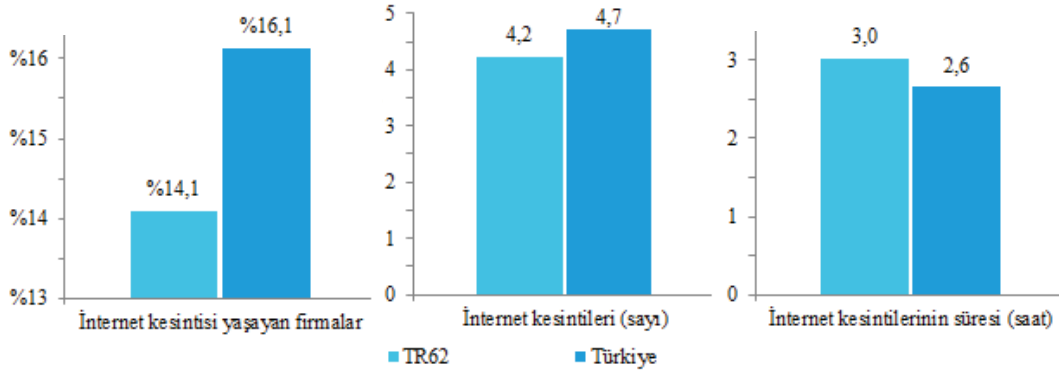
küçük ve büyük ölçekli firmaların internet sitesine sahip olma oranları daha yüksektir.

Enerji ve ulaşım benzer şekilde, internet de ülkenin altyapısının önemli bir parçası ve modern bir ekonomi içinde neredeyse her türlü faaliyette bir üretim faktörü haline gelmiştir. İnternet, firmaların küresel ticarete katılmasına olanak sağlamaktadır ve bu şekilde kapsayıcılığı artırmaktadır; mevcut sermayeyi daha üretken hale getirerek verimliliği artırmaktadır ve rekabeti canlandırarak yenilikçiliği teşvik eder. Bu sebeple, güvenilir internet hizmeti sağlamak firmaların üretkenliğini ve büyümesini artırmak açısından önemli bir unsurdur. B-İA dijital altyapısının güvenilirliğini, internet sağlayıcısından internet kesintileri yaşamış olan firmaların yüzdesi ve aynı zamanda bu kesintilerin sıklığı ve süresi olarak ölçmektedir

Şekil 10: İnternete Erişim, İnternet Mevcudiyeti ve Çevrimiçi Satış Platformlarının Kullanımı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 11: İnternetin Güvenilirliği

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

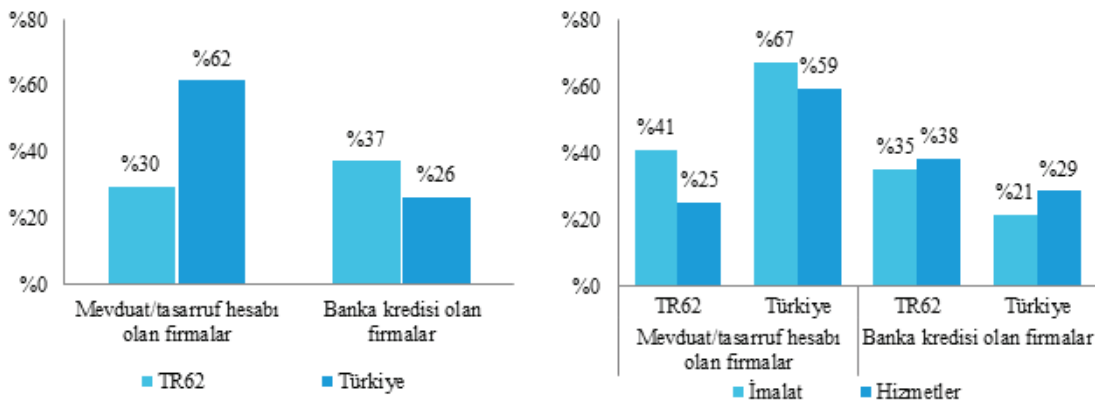
Şekil 11, bu ölçümleri TR62 ve Türkiye için göstermektedir. TR62 bölgesindeki firmaların internet kesintisi yaşama sıklığı, Türkiye ortalamasına benzerdir (şeklin sağ panelinde görüldüğü gibi, normal koşulların olduğu bir ayda 4-5 kesinti) ve firmaların benzer orandaki bir kısmı bu tür kesintiler yaşadıklarını bildirmiştir (TR62 için firmaların %14'ü ve Türkiye için %16'sı). Ortalama olarak, hem TR62 bölgesinde hem de Türkiye genelinde bu kesintiler yaklaşık 3 saat sürmektedir.

3.2. Finansmana Erişim

Gelişmiş finans piyasaları ödeme hizmetleri sağlamaktadır, mevduatları mobilize eder ve sabit varlıkların (örn. bina, arazi, makine ve ekipman) satın alınmasını ve aynı zamanda işletme sermayesi için finansmanı kolaylaştırır. Aynı zamanda bir firmanın yeni tesisler açmak için yatırım yapma kararlarına da katkıda bulunurlar. Verimli finans piyasaları, kredibilitesi olan firmaların pek çok kreditor ve yatırımcı seçeneğiyle bağlantı kurmasını sağlayarak borç veren kişiler veya aile ve arkadaş

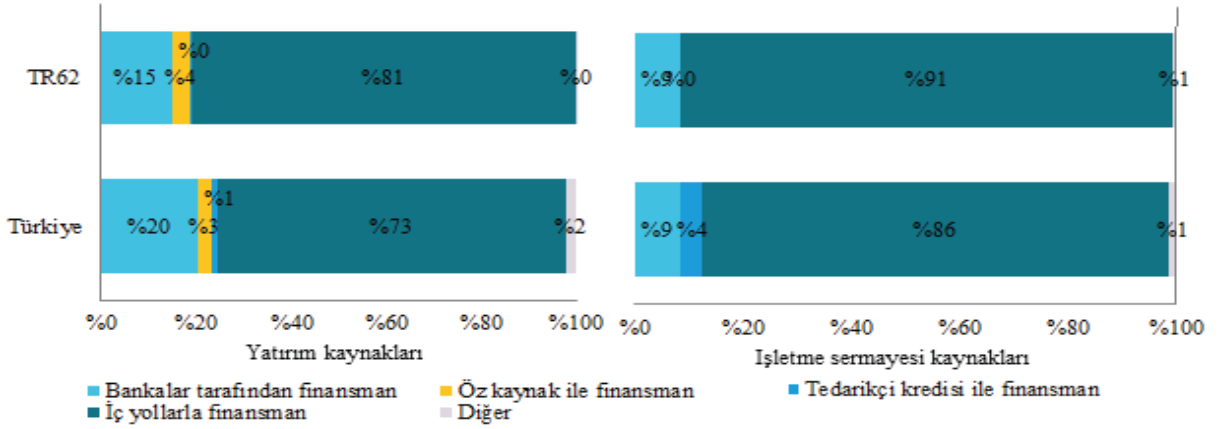
gibi iç fonlara veya kayıt dışı kaynaklara olan bağımlılıklarını azaltır.

Şekil 12, özel sektör şirketleri tarafından finansal hizmet kullanımına ilişkin iki gösterge göstermektedir: mevduat hesabı veya tasarruf hesabı olan şirketlerin yüzdesi ile özel bankalardan veya kamu bankalarından banka kredisi almış olan şirketlerin yüzdesi. Bu ilk gösterge, şirketlerin likidite ve ödemelerini yönetmelerine yardımcı olabilecek mevduat mobilizasyonu hizmetlerinin kullanımını ölçmektedir. İkinci gösterge, kredi hizmetlerinin kullanımını ölçmektedir. Kredi imkanı, aksi halde her bir firmanın sınırlı fon havuzu nedeniyle zora girecek olan projelerinin finanse edilmesine olanak vermektedir. Şekil 12 sol panelinde de görüldüğü gibi, TR62 bölgesinde firmaların sadece % 30'u bir mevduat veya tasarruf hesabına sahiptir ve bu da ülke ortalamasının yarısına denk gelmektedir. Ancak bankalardan alınan krediler açısından ise firmaların % 37'sinin banka kredisi kullandığı TR62 bölgesi ulusal ortalamanın üstüne çıkmaktadır. Banka hesaplarının ve kredilerinin imalat ve hizmet firmaları tarafından kullanım oranlarına

Şekil 12: Finansal Hizmetlerin Kullanımı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 13: Yatırım ve İşletme Sermayesi İçin Finansman Kaynakları



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

bakıldığında (Şekil 12 sağ taraf), TR62 bölgesinde hem imalat hem de hizmet firmalarının bir mevduat/tasarruf hesabına sahip olma olasılığının Türkiye genelindeki firmalara kıyasla daha düşük olduğu görülmektedir; buna karşılık, her iki sektörde de firmaların banka kredisi alma olasılığı daha yüksektir.

B-İA, şirket finansman kaynaklarına ve şirketlerin gerçekleştirdiği finansal işlemlerin özelliklerine ilişkin göstergeler sunmaktadır. Şekil 13'te yatırımları (sabit varlık alımları; sol panel) ve işletme sermayesini (sağ panel) finanse etmek için kullanılan çeşitli kaynakları karşılaştırmaktadır. Yatırımlar ve işletme sermayesi iç kaynaklarla, bankalar aracılığıyla, tedarikçi kredisiyle ve banka dışı finansal kurumlar veya kişisel ağlar dahil olmak üzere diğer kaynaklarla finanse edilebilir. İç fonlara aşırı bağımlı olunması, finansal aracılığın verimsiz olma olasılığına işaret edebilir.

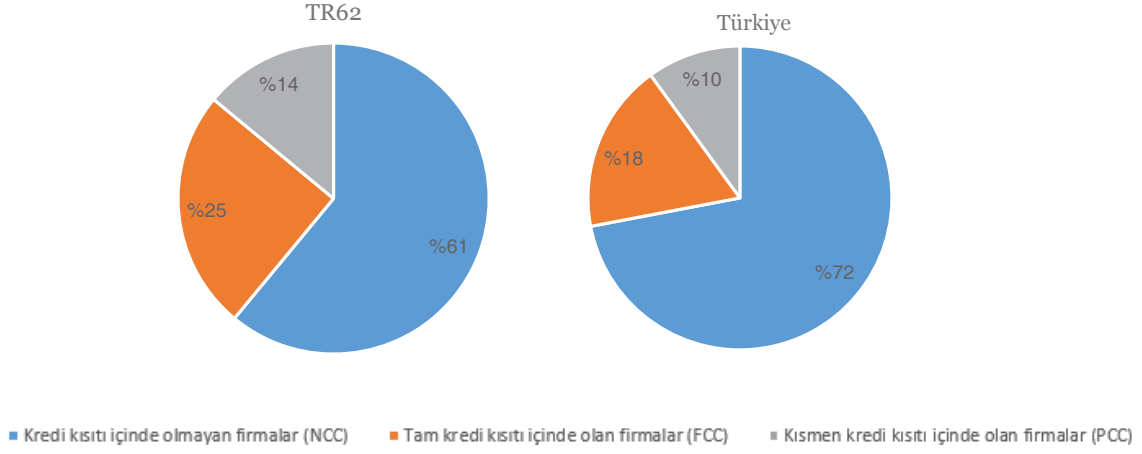
Şekil 13 ile de gösterildiği gibi, Türkiye'deki özel şirketler işletme sermayelerini ve yatırımlarını finanse etmek için ağırlıklı olarak kendi kaynaklarına başvurmaktadır. TR62'deki firmalar Türkiye'deki ortalama firmalarla büyük benzerlik göstermektedir. Daha kesin belirtmek gerekirse, ortalamalara bakıldığında, TR62 bölgesinde işletme sermayesi finansmanının ortalama %91'i ve yatırım finansmanının ortalama %81'i iç kaynaklardan gelirken Türkiye geneli için bu oranlar sırasıyla %86 ve % 3'tür.

Şirketlerin yatırımlarını ve işletme sermayelerini nasıl finanse ettikleri hakkında bilgi toplamanın yanı sıra B-İA işletme sahiplerine ve üst düzey yöneticilerine işletmelerinin kredi ihtiyaçları, kredi başvuruları ve bu başvuruların sonuçları hakkında bazı ayrıntılı sorular sormuştur. Bu bilgiyi kullanarak, şirketlerin yaşadığı kredi kısıtının

derecesini ölçen bir bileşik gösterge geliştirilmesi mümkündür. Özellikle belirtmek gerekirse, firmaların tam kredi kısıtı içinde olan (FCC), kısmen kredi kısıtı içinde olan (FCC) ve kredi kısıtı içinde olmayan (NCC) firmalar şeklinde sınıflandırılması mümkündür (daha ayrıntılı bilgi ve analiz için bakınız Kuntchev, Ramalho, Rodríguez-Meza ve Yang, 2013). Bir firmanın kredi kısıtlı olma durumu, firmanın başvurabileceği, banka kredisi dahil, her türlü dış finansmanı içermektedir. Bu sebeple, bir firmanın banka kredisi kullanmamış olması kredi kısıtlı olduğu anlamına gelmeyebilir. Şekil 14 TR62 ve Türkiye için sonuçları rapor etmektedir. Ek 11 sonuçları büyüklüğe göre ayrıştırılmış bir şekilde sunmaktadır.

FCC firmalar kredi elde etmede zorluk çeken firmalardır. Daha kesin bir ifadeyle, bu firmaların dış finansman kaynağı bulunmamakta ve bunlar normal hallerde şu iki kategoriden birinde yer almaktadır: kredi başvurusu yapmış ama talepleri reddedilmiş firmalar veya hüküm ve şartları uygun olmadığı için krediye başvurmayan firmalar. Olumsuz hüküm ve koşullar, karmaşık başvuru prosedürleri, elverişsiz faiz oranları, yüksek teminat gereklilikleri, yetersiz kredi miktarları ve vadeleri ve firmanın kredi başvurularının kabul edilmeyeceği algısını içermektedir.

PCC firmalar da kredi elde etmede zorluklar yaşamaktadır. Ancak bu firmalar dış finansman elde etmede belli bir dereceye kadar başarılıdır. Kısmen kredi kısıtı içinde olan firmalar hem dış finansmanı olan hem de kısmen onaylanmış veya reddedilmiş bir krediye başvurmuş olan firmaları ve dış finansmanı olan ama uygun olmayan hükümler ve koşullar nedeniyle bir finans kurumundan kredi almak için başvuruda bulunmayan firmaları içermektedir.

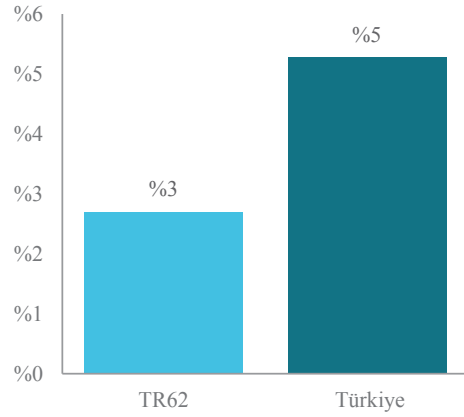
Şekil 14: Kredi Kısıtları

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

NCC firmalar krediye erişimde zorluk çekmeyen veya krediye ihtiyacı olmayan firmalardır. Bu kategoride üç tür firma bulunmaktadır: yeterli sermayesi olan ve herhangi bir dış finansmana ihtiyacı olmayan firmalar; kredi almak için başvuruda bulunmuş ve başvuruları tamamen kabul edilmiş firmalar; ve diğer dış kaynaklardan yeterince sermaye elde etmiş ve bu %n kredi almak için başvuruda bulunması gerekmeyen firmalar.

Şekil 14'de görüldüğü gibi, TR62'deki firmaların %25'inin tam kredi kısıtı içinde olduğu tespit edilmiştir ve bu oran, ülke ortalamasından neredeyse 7 puan daha fazladır. Dahası, TR62'de kredi kısıtı içinde olmayan firmaların oranı (%61) da %72 olan ülke ortalamasına kıyasla daha düşüktür ve bunun nedeni de kısmen kredi kısıtı içinde olan firmaların daha yüksek oranda olmasıdır; yani kısmen kredi kısıtı içinde olan firmalar en azından belli düzeyde finansman almışlardır.

Finansmana erişim bulma sürecinde firmaların karşılaştığı friksiyonun derecesinin anlaşılmasına yardımcı olmanın yanı sıra, B-İA firmaların yeni fiziki tesis açmak için yaptığı yatırım düzeyini de araştırmaktadır. Şekil 15 Türkiye'deki firmaların ortalama % 5'inin son iki yıl içinde yeni fiziki tesis açtıklarını bildirdiğini göstermektedir. TR62 bu anlamda çok daha az hareketlilik yaşamıştır; bu bölgede B-İA kapsamında görüşülen firmaların sadece % 3'ü bu zaman çerçevesi içinde yeni bir tesis açtıklarını bildirmiştir. Şekil 14'de de gösterildiği gibi TR62'de finansmana erişimin daha zor olduğunu gösteren bu tablo, finansman bulma kolaylığının bir firmanın fiziki tesis açma konusundaki ilgi ve isteğini etkileyebileceği anlamına gelmektedir.

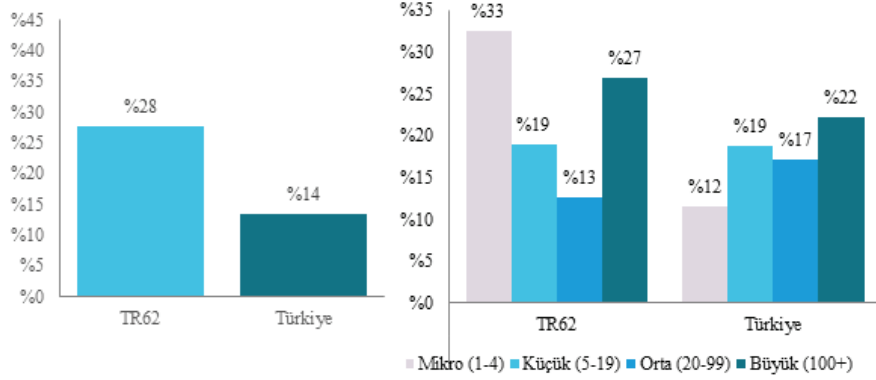
Şekil 15: Yeni Fiziki Tesisler Kuran Firmalar

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

3.3. İşletmelerle Hükümet arasındaki İlişkiler

Düzenlemeler, işletme ruhsatı ve vergilendirme gibi alanlarda iyi ekonomik yönetim olumlu bir iş ortamının temel unsurlarından birisidir. Kayıtlı firmalar vergi mükellefidir ve bu firmaların mevzuata uyum sağlamaları gerekmektedir. Faaliyet göstermek, yeni tesisler kurmak, doğrudan ithalat yapmak ve diğer muhtelif faaliyetleri yerine getirmek için işletmelerin genellikle izin ve ruhsata ihtiyacı olmaktadır. İdeal olan, bu mevzuat ve izinlerin genel anlamıyla toplumun çıkarını koruması, bunu yaparken de şeffaf kalması ve özel sektöre mümkün olan en az yükü getirmesidir.

Şekil 16: Mevzuat Gerekliliklerini Yerine Getirmek İçin Harcanan Zaman



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

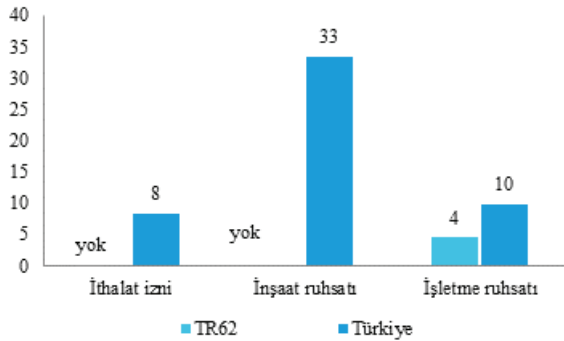
B-İA, işletmelere yönelik ruhsat verme ve vergilendirme gibi düzenlemeler için de nicel ölçümler sunmaktadır. Şekil 16, yasal düzenlemelerin getirdiği “zaman vergisini” göstermektedir; zaman vergisi, üst yönetimin düzenleyici gereklere uygunluğu sağlamak için harcadığı zaman yüzdesi olarak ölçülmektedir. Şekil 16'nın sol panelinden de anlaşılacağı üzere, TR62 bölgesindeki firmaların yöneticileri ortalama olarak zamanlarının %28'ini mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcamaktadır ve bu oran ülke ortalamasının iki katıdır.

Şekil 16, ayrıca şirket büyüklüğüne göre zaman vergisinin dağılımını göstermektedir. TR62'de,

yasal düzenlemelerin yarattığı zaman yükü açısından ilginç bir görüntü ortaya çıkmaktadır: mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için daha fazla zaman harcadıklarını bildirmektedir. Mikro firmalar, zamanlarının neredeyse üçte birini, büyük firmalar ise zamanlarının %27'sini bu amaç için harcadıklarını bildirmiştir. Buna karşılık, küçük ve orta ölçekli firmalar zamanlarının sırasıyla %19 ve %13'ünü bu amaç için harcadıklarını bildirmiştir. Mevzuata uygunluk işletmeler için maliyetli olabilir. Aşırı veya verimsiz mevzuat düzenlemeleri, özel sektör faaliyetleri ve doğrudan yabancı yatırım için caydırıcı olabilir.

Şekil 17, işletmelere ruhsat ve izin hizmetlerinin etkinliğine odaklanmaktadır. Göstergeler, ithalat izni, inşaat ruhsatı ve işletme ruhsatı almak için gerekli olan süreyi ölçmektedir. Ruhsatların alınmasında yaşanan gecikmeler girişimciler için maliyetli olabilmektedir, çünkü bu gecikmeler çok ihtiyaç duyulan iş faaliyetlerine belirsizlik ve ek maliyet getirmektedir.

Şekil 17: Ruhsat ve İzin Alma Süresi (Gün)



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Devlet görevlileri, işletmeler arasında ayırım yaparak işletmelere faaliyetleri için temel teşkil eden bazı hizmetleri sağlamayı reddedebilecek bir konumda olduğu için, işletmeler ve devlet arasındaki etkileşimler yolsuzluk potansiyeli taşımaktadır. Yolsuzluk, operasyonel etkinliğe zarar vererek ve özel sektörde bir firmanın işletilmesiyle ilişkili maliyet ve riskleri artırarak olumsuz bir iş ortamı yaratır. Etkin olmayan bir mevzuat, firma faaliyetlerini kısıtlar çünkü firmaların işlerini halledebilmek için gayriresmi ödemeler yapmak zorunda kaldıkları rüşvet isteme fırsatlarını doğurur. Pek çok ekonomide rüşvet yaygın bir olgudur ve sık görülür; rüşvet gerekli ruhsat ve izinlerin alınmasıyla ilişkili maliyetlere ilave bir maliyet doğurmaktadır.

Standart İA, rüşvet istenebilecek bazı bireysel işlemleri ele almakta ve bunları yolsuzluk, rüşvet vakaları ve rüşvet derinliği için iki bileşik endeks oluşturmak için kullanmaktadır. B-İA daha geniş kapsamlı bir işlem kümesini kapsamaktadır ve söz konusu iki bileşik endeksin genişletilmiş versiyonlarını oluşturmaktadır. Şekil 18'de görülen genişletilmiş rüşvet vakaları, on iki farklı işlem kapsamında en az bir adet rüşvet veya gayriresmi ödeme rapor eden şirketlerin %sini yansıtmaktadır. Bunlar örneğin bir inşaat izni veya ithalat ruhsatı alma, bir devlet ihalesi alma veya vergi memurlarıyla görüşme süreçlerini içermektedir.⁴ Bu tip işlemler, rüşvet fırsatlarının doğduğu yaygın durumlardır. Genişletilmiş rüşvet derinliği (Şekil 19), şirketlerin kendilerinden bir hediye veya gayriresmi ödemenin talep edildiğini bildirdiği işlemlerin yüzdesini ölçmektedir. Sonuç olarak, genişletilmiş rüşvet derinliği yolsuzluğun ne derece yaygın olduğuna dair bilgi verirken genişletilmiş rüşvet vakası bunun ne sıklıkta yaşandığını göstermektedir. Büyüklüğe göre ayrıştırılmış göstergeler Ek 11 tablolarında sunulmuştur. Hem genişletilmiş rüşvet vakası hem de genişletilmiş rüşvet derinliği endeksleri ulusal ortalamalarla karşılaştırıldığında TR62 bölgesinde daha yüksektir. TR62'de firmaların %8'si kamu görevlileriyle olan işlemlerinde kendilerinden rüşvet talep edildiğini bildirmiştir. Firmalar

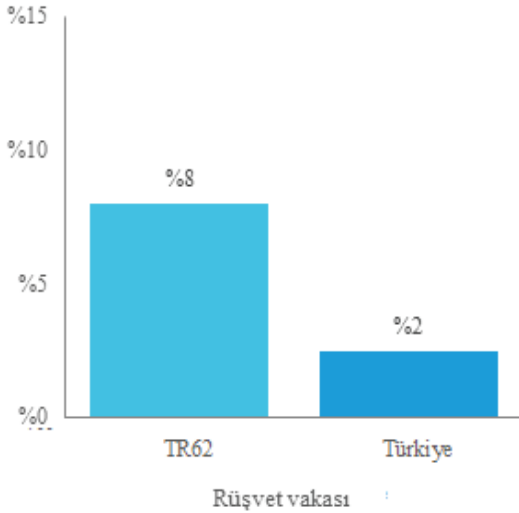
işlemlerinin kabaca % 4'ünde rüşvet talepleriyle karşılaşmaktadır (rüşvet derinliği) ve bu da Türkiye geneli için geçerli oranın iki katıdır.

3.4. Suç ve Kayıt Dışılık

Firmalar hırsızlık, soygunculuk, tahribat ve kundakçılığın hedefi haline gelebilmektedir. Firmaların kendisini suça karşı koruması maliyetlidir çünkü firmaların bazı kaynaklarını üretken kullanımdan çekerek güvenlik maliyetlerini karşılamak için kullanması gerekmektedir. Ayrıca, hem yabancı hem de yerli yatırımcılar suçu, bir yerin iş yapma cazibesini azaltan sosyal istikrarsızlığın bir göstergesi olarak görürler. Tüm bu etkenler suç vakalarını iş ortamının önemli bir belirleyicisi haline getirir. B-İA, firmalara, her ikisi de yıllık satışların %si olarak ölçülen güvenlik maliyetlerini (eğer varsa) ve suça bağlı kayıplarını (eğer varsa) sorarak suçun mevcudiyeti ve getirdiği maliyeti incelemektedir.

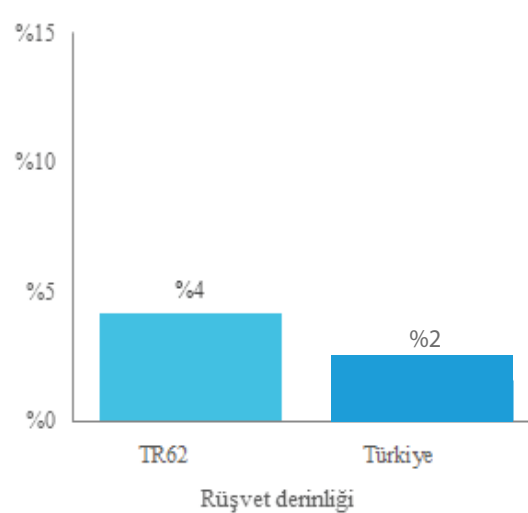
Şekil 20 ile gösterildiği gibi, TR62 bölgesindeki firmaların güvenlik harcaması yapma olasılığın ülke ortalamasının biraz üzerinde olup, TR62 bölgesinde işletmelerin % 17'si bu güvenlik maliyetini üstlenirken, Türkiye geneli için aynı oran % 13'tür. Ek olarak, TR62'de güvenlik harcaması yapan firmalar ortalama olarak Türkiye geneline göre biraz daha fazla para ödemektedir; güvenlik

Şekil 18: Genişletilmiş Rüşvet Vakaları



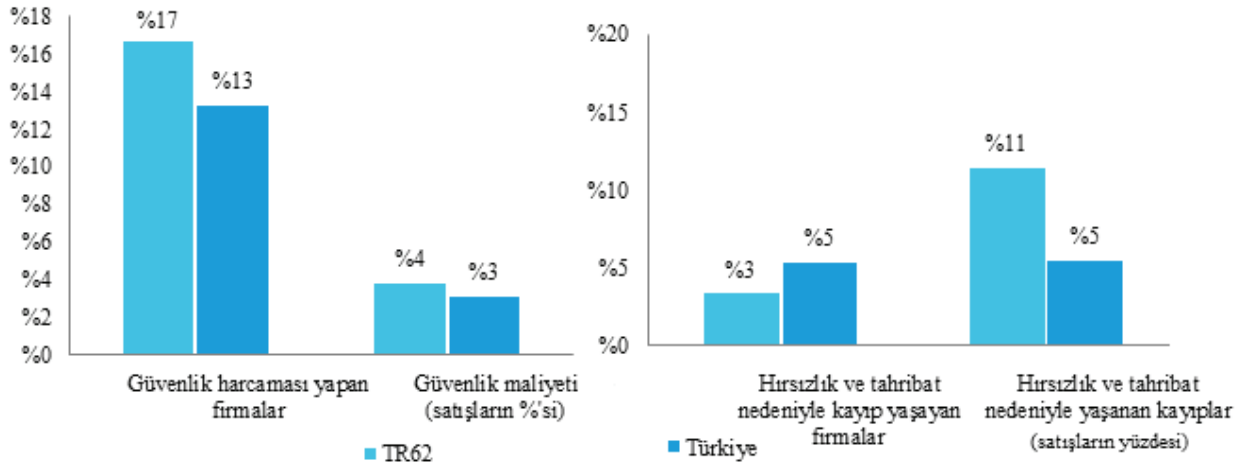
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 19: Genişletilmiş Rüşvet Derinliği



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

4 Endekste şu süreç ve işlemler yer almaktadır: inşaat, ithalat ve işletme izni veya ruhsatı almak; yabancı çalışanlar için çalışma izni almak; doğal gaz, elektrik veya su sağlamak; ihracat veya ithalat sırasında malları gümrükten geçirmek; devletten arazi veya bina kiralamak üzere başvurmak; devlet yetkilileriyle toplantı veya teftiş sırasında; bir kamu sözleşmesinin alınma süreci.

Şekil 20: Güvenlik Maliyetleri ve Firmaların Suç Yüzünden Yaşadığı Kayıplar

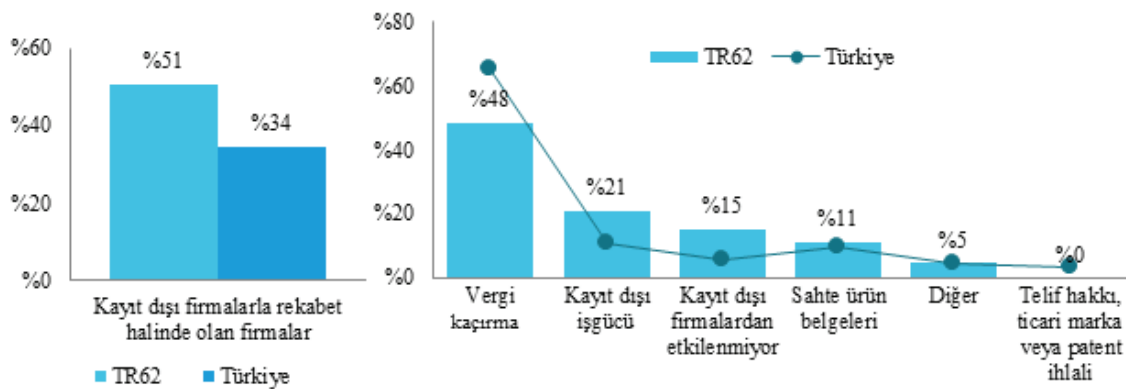
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

harcaması TR62 bölgesinde satışların % 4'ünü, Türkiye genelinde ise % 3'ünü oluşturmaktadır. Belki de bu güvenlik hizmetinin varlığı nedeniyle, TR62 bölgesindeki firmaların daha küçük bir kısmı (sadece %3) hırsızlık ve tahribat kaynaklı kayıp yaşadıklarını bildirmiştir. Yine de, bu vakalar meydana geldiğinde daha ciddi boyutlarda olmakta, vakaların yarattığı ortalama kayıp satışların % 11'ine karşılık gelmektedir; bu da Türkiye geneli için geçerli olan ortalama kaybın iki katından fazladır.

Firmalar resmi olarak kayıt altına alındığında genelde devletler tarafından belirlenen belli kural ve düzenlemelere uymalıdır. Vergi ödemek genelde kayıtlı özel sektörün bir parçası olmanın en somut sonucudur. Bazı firmalar işletmelerini kayıt altına almayarak ve bu şekilde kayıt dışı sektörde faaliyet göstererek bu tür sonuçlardan kaçınmaya çalışır.

Büyük bir kayıt dışı sektörün mevcudiyeti rekabet halindeki kayıtlı firmalar için bir zorluk teşkil edebilir çünkü kayıt dışı firmalar kendilerine kayıtlı firmalar üzerinde haksız üstünlük sağlayacak uygulamalarda bulunabilirler.

Kayıt dışı sektörün iş ortamı üzerindeki etkilerini anlamak için, B-İA firmaların kayıt dışı işletmelerle rekabet etmek durumunda kalıp kalmadığını, kalıyorsa, firma sahiplerine ve yöneticilerine göre kayıt dışı rakipler tarafından gerçekleştirilen hangi uygulamaların firmalarının normal iş faaliyetlerine en çok zararı verdiğini incelemektedir. Şekil 21'de de gösterildiği gibi, Türkiye genelinde firmaların %34'ü kayıt dışı rekabetle karşı karşıya kalırken, TR62'de bu ortalama % 50'nin üzerindedir. TR62'de kayıt dışı rekabet yaşayan firmaların neredeyse yarısı, kayıt dışı rakiplerinin vergi kaçırmasını,

Şekil 21: Kayıt Dışı Rakiplerin Zararlı Uygulamaları

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

kendileri için en zarar verici uygulama olduğunu belirtmektedir (sağ panelde belirttiği üzere). TR62’de kayıt dışı rekabet yaşayan firmaların % 21’i, kayıt dışı firmaların kayıt dışı işçi çalıştırması nedeniyle en çok zarar gördüklerini belirtirken, %15’i kayıt dışı firmaların kendilerini etkilemediğini bildirmiştir.

3.5.İşgücü Piyasası

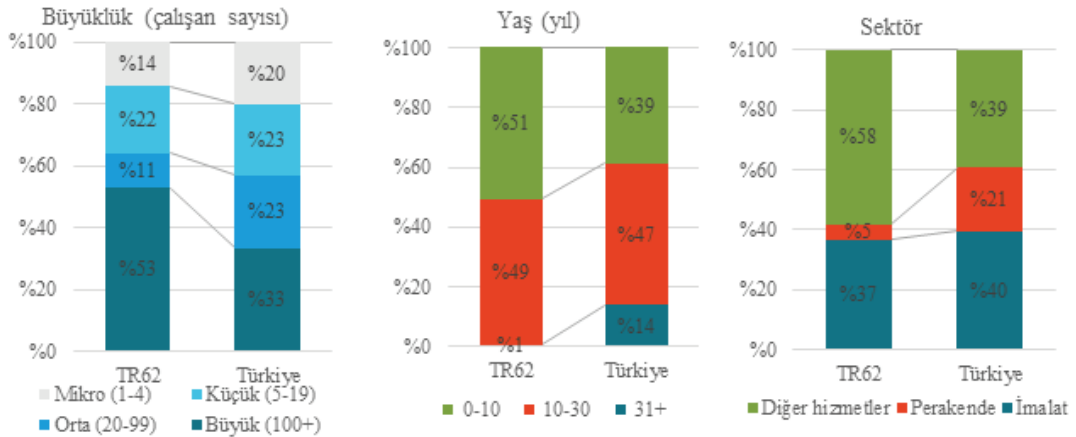
B-İA devamlı tam zamanlı çalışan sayısı, geçici çalışan sayısı, çalışanların cinsiyete göre dağılımı ve yöneticinin sektörde çalışma deneyimi gibi firmanın işgücü hakkında bilgiler toplamaktadır. B-İA aynı zamanda firmanın sahibi veya en üst düzey yöneticisinin cinsiyetini de kaydetmektedir. Ek olarak, B-İA işgücü üretkenliğinin ölçülmesini sağlamaktadır ve boş pozisyon sayısı, firmaların bu pozisyonları doldurmak için kullandığı yöntemler ve bunu yapmadaki başarılarının ayrıntıları gibi işgücü piyasası dinamikleri hakkında bilgi toplamaktadır.

Şekil 22, farklı büyüklük, yaş ve sektörlerdeki firmaların istihdama katkısını göstermektedir. TR62’de, büyük ölçekli firmalar (en az 100 işçi çalıştıran), bölgedeki özel sektör istihdamının yarısından fazlasını sağlamaktadır. Bu, istihdamın üçte birinin büyük firmalarca sağlandığı Türkiye’nin

geri kalanı ile tezat oluşturan bir sonuçtur. Yaş bakımından, TR62 özellikle dinamik bir görünüm arz etmektedir; istihdamın yarısından fazlası genç (0-10 yıllık) firmalar tarafından sağlanırken kalan istihdamın çoğu (% 49’dan biraz azı) da orta yaşlı firmalar tarafından sağlanmaktadır. Sektör bakımından, TR62’de özel sektör çalışanlarının kabaca üçte ikisi hizmet sektörlerinde olup bunların çoğunluğu ise diğer hizmetler kapsamına girmektedir.

Çalışan başına reel satışlardaki yıllık artış oranını ifade eden işgücü üretkenliği artışı firma performansının çok önemli bir ölçümüdür; çünkü bir firmanın işgücü girdilerini ne kadar verimli kullandığına dair bir göstergedir. B-İA, bir firmanın faaliyetlerinin son iki yılı içinde işgücü üretkenliğinde gerçekleşen yıllık artışın izlenmesine olanak vermektedir (Şekil 23)⁵. TR62 bölgesindeki firmalar ortalama olarak işgücü üretkenliğinde % 26 artış yaşamıştır ve bu da ülke ortalamasının iki katından bile daha yüksektir. Bölgede, bu artışın büyük firmalarda % 21’den orta büyüklükteki firmalarda % 29’a kadar uzanan bir aralıkta firma büyüklüğü kategorileri geneline dağıldığı görülmektedir.

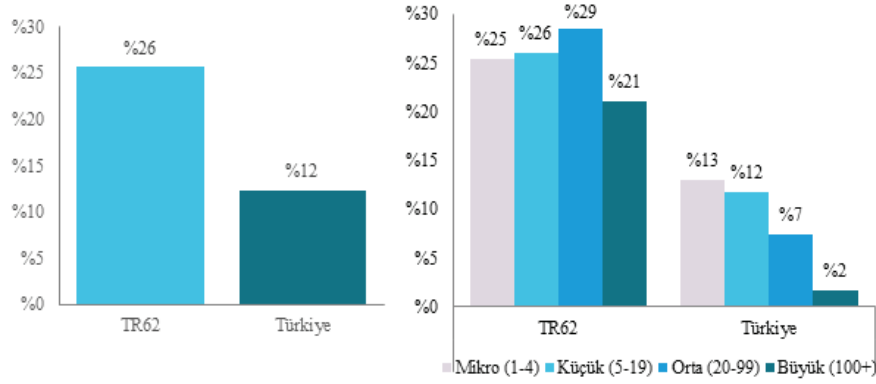
Şekil 22: Firma Büyüklüğü, Yaşı ve Sektörüne Göre İstihdam Payı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

⁵ Bu üretkenlik ölçümünün bu raporun bir sonraki bölümünde sunulan ölçülerden farklı olduğu dikkate alınmalıdır. Bir sonraki bölüm çalışan başına katma değeri ve toplam faktör üretkenliğini (TFÜ) incelerken, B-İA çalışan başına geliri ve bunun dinamiklerini incelemektedir. Ayrıca, daha önce belirtildiği gibi, B-İA Şekil 23 ile de görüldüğü üzere hem de TR62 bölgesinde hem de Türkiye genelinde istihdamın önemli bir kaynağı olan mikro firmalar (4 ya da daha az çalışanı olan firmalar) için işgücü üretkenliğinin ve onun artışının ölçümünü sağlamaktadır.

Şekil 23: Yıllık İşgücü Üretkenliği Artışı

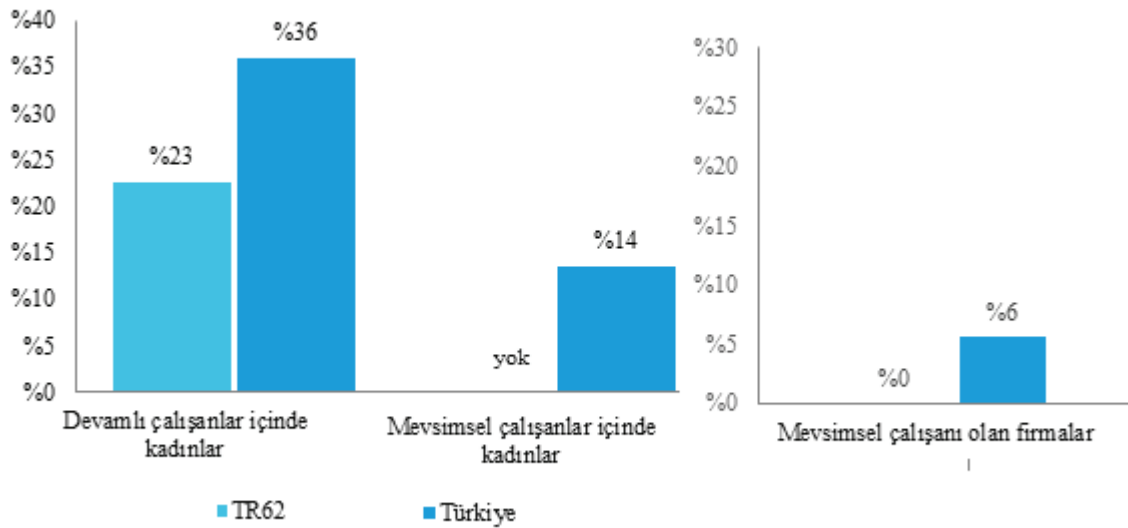


Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

İşgücünün devamlı ve geçici olarak çalışma ve cinsiyete göre dağılımı da göz önüne alınması gereken ilginç bir noktadır. Şekil 24 geçici çalışmanın yaygınlığını ve hem devamlı hem de geçici çalışanların cinsiyet dağılımını göstermektedir. Geçici veya mevsimsel sözleşmelerin kullanımı, işletmelerin dinamik iş ortamına hızla ayak uydurmalarına olanak sağlarken çalışanlar için, istihdam koruma kanun ve düzenlemelerine bağlı olarak, iş güvencesi açısından güçlükler içermektedir. Geçici ve devamlı çalışanlar arasında istihdam koruma açısından farklılıklar olması, devamlı çalışanların yüksek düzeylerde iş güvenliğine ve daha iyi kariyer olanaklarına sahip olduğu, geçici çalışanların ise büyük ölçüde görmezden geldiği ikili bir işgücü piyasası oluşturabilir.

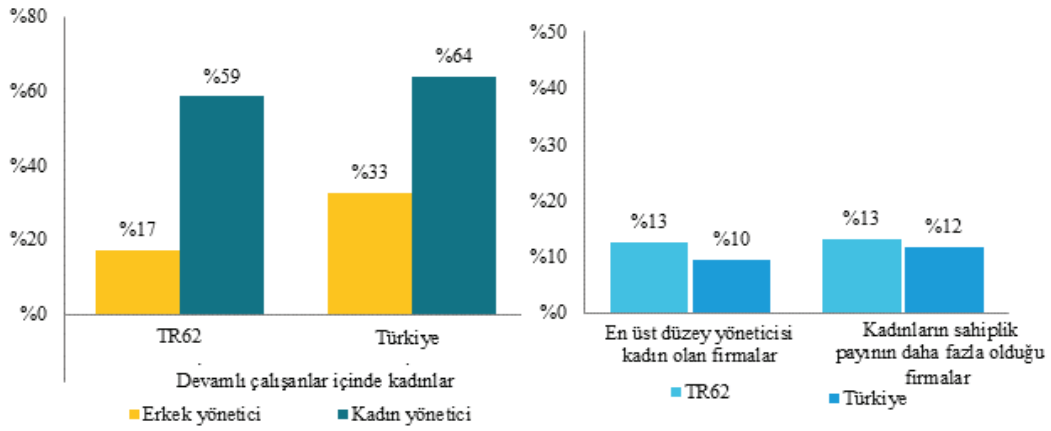
Şekil 24 ile de gösterildiği gibi, ortalamada Türkiye'deki firmaların %6'sı geçici veya mevsimlik işçi çalıştırırken bu oran TR62 bölgesindeki firmalar için %0'dır. TR62 bölgesinde geçici veya mevsimlik işçi çalıştıran şirket olmaması veya olsa da çok az sayıda olması nedeniyle, geçici ve mevsimlik işçiler arasında kadınların payı ile ilgili gösterge hesaplanamamıştır. Özel sektörde işgücüne toplam kadın katılımı açısından bakıldığında, TR62 bölgesinde tam süreli devamlı işçilerin sadece %23'ü kadınken Türkiye genelinde bu oran %36'dır. Kadın çalışanlar bir erkek tarafından yönetilen firmalara kıyasla bir kadın tarafından yönetilen firmalarda daha yaygın görülmektedir (Şekil 25). Özellikle belirtmek gerekirse, bir erkek tarafından yönetilen TR62 firmalarında geçici olmayan tam

Şekil 24: Çalışanların Cinsiyet Dağılımı ve İstihdamın Mevsimselliği



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 25: Yönetici ve Çalışanların Cinsiyeti ve Kadın Mülkiyeti



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

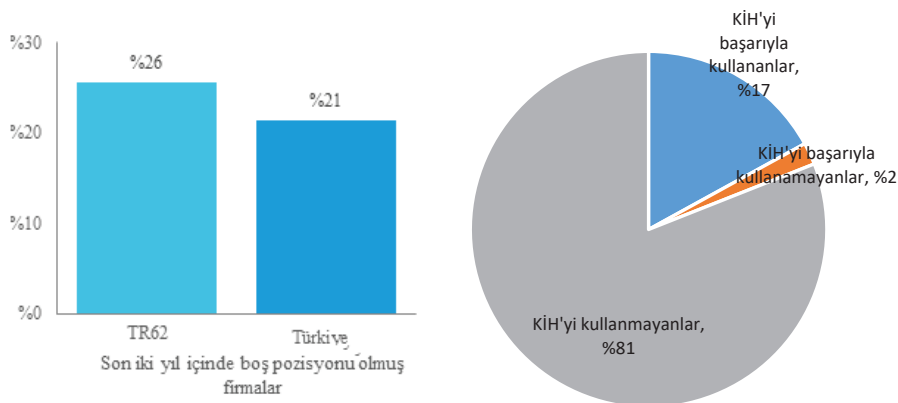
sürelili çalışanların ortalama %17'si kadın olurken Türkiye geneli için aynı ortalama %33'tür. Buna karşılık, bir kadın tarafından yönetilen TR62 firmalarında geçici olmayan tam süreli çalışanların ortalama %59'u kadındır ve Türkiye geneli için aynı ortalama %64'tür.

Kadınların becerilerini ortaya çıkaracak koşulları yaratmak ve özel sektörde kadınlara yönelik fırsatları genişletmek hem ortak refahın artırılması hem de kadınların ekonomik olarak güçlendirilmesine destek olunması açısından arzu edilen şeylerdir. Kadının işgücüne katılımının yanı sıra B-İA özel sektöre kadın katılımına dair iki ek ölçüm sağlamaktadır: bir kadın tarafından yönetilen firmaların %si ve sahibi kadın olan firmaların %si. TR62 bölgesinde firmaların %13'ü bir kadın tarafından yönetilirken, bu konuda ülke ortalaması %10'dur (Şekil 25). Cinsiyetler

arası eşitsizlik, kadınlara ait firmaların payına bakıldığında da benzer şekilde göze çarpmaktadır. TR62 bölgesindeki firmaların sadece %13'ünün, Türkiye genelinde ise firmaların sadece %12'sinin çoğunluk hissesi kadınlara aittir.

İşgücü piyasasının verimliliğinin önemli bir belirleyicisi boş pozisyonların mevcudiyeti ve bunları doldurmadaki kolaylıktır. Devletin işletmeler ve bireyler arasında eşleşme sürecinin kamu istihdam kurumları vasıtasıyla kolaylaştırılması için hizmet sağlaması tüm ekonominin rekabet gücünü artırma potansiyelini beraberinde getirir. B-İA firmalara son iki yıl içerisinde firmada boş pozisyon olup olmadığını, bu pozisyonları doldurmak için kamu istihdam hizmetlerinden (KİH) yararlanıp yararlanmadıklarını ve bu çabalarının başarılı olup olmadığını sormaktadır. Şekil 26 bu bilgiyi göstermektedir.

Şekil 26: İş Açıkları ve Onları Doldurmak İçin Kamu İstihdam Hizmetlerinin Kullanımı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

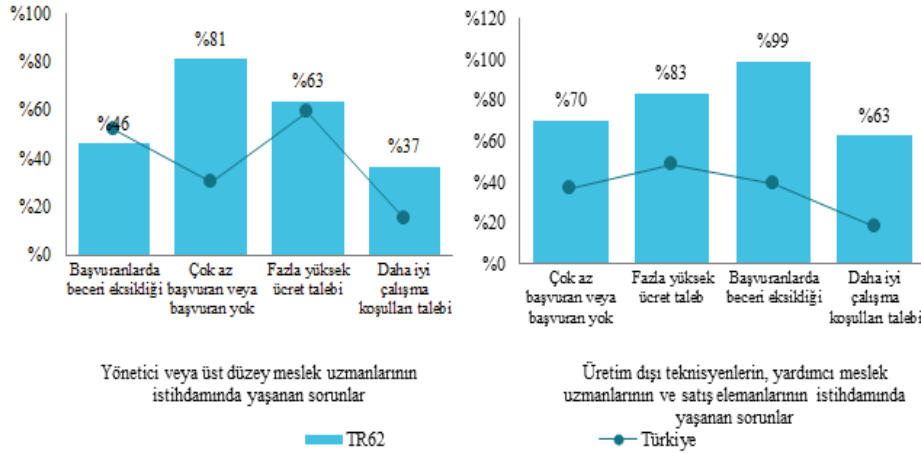
Şekil 26 sol panelinde de görüldüğü gibi, TR62 bölgesindeki özel işletmelerin dörtte birinden fazlası (%26) anketten önceki iki yıl içinde açık pozisyonlara sahip olmuştur. Ancak firmaların % 80'den fazlası bu boş pozisyonları doldurmak için kamu istihdam hizmetlerinden (KİH) yararlanmamıştır. KİH'den yararlanan firmalar arasında ise 10 firma arasından 1'den azı bu konuda başarılı bir sonuç almıştır. Türkiye genelinde firmaların benzer bir %si (yaklaşık % 20) kamu istihdam hizmetlerini kullanmakta ve bu konuda daha düşük bir başarı elde etmektedir (neredeyse 1:1).

İşgücü piyasasındaki friksiyonun kaynağını incelemek için, B-İA iki farklı işçi tipinin işe alınması sürecinde firmaların yaşadığı sorunlara göz atılmaktadır: (i) yöneticiler ve üst düzey meslek uzmanları; (ii) üretim dışı teknisyenler, yardımcı meslek uzmanları ve satış çalışanları. Şekil 27'de de

görüldüğü gibi, TR62'deki firmalar hem yöneticilik pozisyonlarını hem de yöneticilik dışı pozisyonları doldurmada Türkiye'deki ortalama firmalara kıyasla daha fazla zorluk çekmektedir⁶. TR62 bölgesinde bir yönetici veya başka üst düzey meslek uzmanı tutma girişiminde bulunan firmaların % 70'i çok az başvuru almış ya da hiç başvuru alamamıştır; Türkiye geneli için ise bu oran firmaların ortalama % 37'sidir. Daha alt düzey pozisyonlar için adayların çekilmesinde de benzer zorluklar yaşandığı görülmektedir; Türkiye genelindeki firmaların % 30'una karşılık TR62 bölgesindeki firmaların % 81'i bu pozisyonlar için ya çok az başvuru almakta ya da hiç başvuru alamamaktadır.

Boş pozisyonlar için başvuran olmaması, yönetici veya üst düzey meslek uzmanı tutma çabası içindeki şirketler tarafından en sık bildirilen sorundur. Bunu, firmaların karşılayabileceğinden daha yüksek

Şekil 27: Yönetici Pozisyonları ve Yönetimsel Olmayan Pozisyonlarda İşe Almalarda Yaşanan Sorunlar



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

6 Firmaların yönetici veya üst düzey meslek uzmanı ve üretim dışı teknisyen, yardımcı meslek uzmanı ve satış elemanı işe alma sürecinde deneyimlediği sorunların analizi, firmaların bu kategorilerde çalışan istihdam etmeyi denemesine dayanan sınırlı sayıda gözleme dayanmaktadır. Yine de, beceri uyumsuzluğu ile ilgili yararlı bilgiler sağlayabileceği düşünüldüğünden bu sonuçlar da burada sunulmaktadır. Ancak bu sonuçların dikkatli yorumlanması gerekmektedir.

ücret talebinde bulunulması (personel alımı yapan firmaların % 63'ü tarafından bildirilmiştir) izlerken bu firmaların neredeyse yarısı başvuru sahiplerinin iş için gerekli becerilere sahip olmadıklarını bildirmiştir.

3.6. Firmaların İş Ortamı Algısı

B-İA'daki pek çok gösterge, işletmelere gerçek iş ortamıyla başa çıkma deneyimlerini soran anket sorularından türetilmiştir. Örneğin, "Kaç gün içinde ruhsat aldınız?" veya "Elektrik kesintisi kaç saat sürdü?". B-İA aynı zamanda işletme sahiplerine veya işletmelerin en üst düzey yöneticilerine muhtelif iş ortamı unsurlarına dair öznel fikirlerini soran az sayıda anket sorusu da içermektedir.

İşletme algılarının daha derin şekilde anlaşılması için B-İA'ya yanıt verenlerin kendi faaliyetleri için en büyük engel olarak gördükleri belli bir iş ortamı unsurunu seçmesi istenmektedir. İşletme sahipleri ve en üst düzey yöneticilerin 15 maddelik bir iş ortamı engelleri listesinden en belirgin unsuru seçmeleri istenmektedir. Şekil 28, muhtelif unsurların işletmelerin faaliyetleri önündeki en önemli engel olarak belirtilme sıklığını göstermektedir. Tasvir

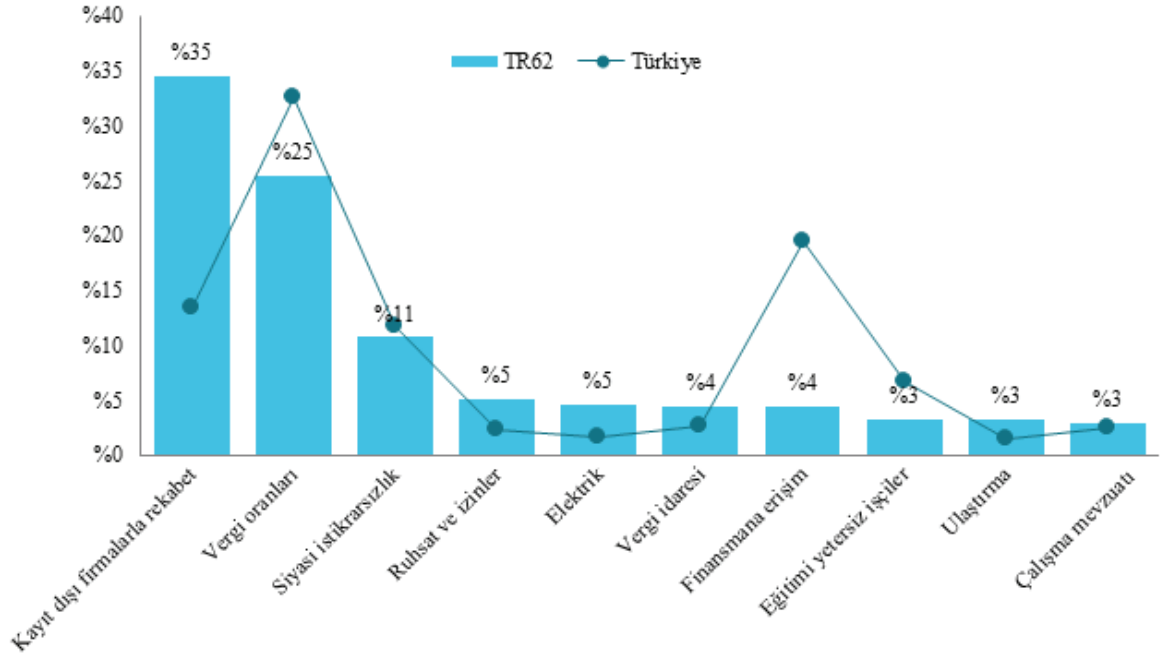
edici olması bakımında, yalnızca en sık seçilen 10 engel burada sunulmaktadır.

Şekil 28'de de görüldüğü gibi, en sık dile getirilen engelin vergi oranları olduğu Türkiye'deki diğer yerlerden farklı olarak, TR62 bölgesinde kayıt dışı firmalarla rekabet en sık dile getirilen engel olup bölgedeki firmaların %35'i bunu karşılaştıkları en önemli engel olarak bildirmektedir (aynı oran ülke genelinde % 13'tür). Ancak vergi oranları TR62'de en çok dile getirilen ikinci büyük engel olup, bölgedeki her dört firmadan biri vergi oranlarını en büyük engel olarak bildirmiştir (Türkiye geneli için bu oran % 33'tür). En sık dile getirilen üçüncü en büyük engel ise siyasi istikrarsızlıktır.

Şekil 29, en çok belirtilen ilk üç engeli imalat ve hizmet şirketleri için ayrı ayrı göstermektedir. Farklı sektörlerdeki firmalar farklı faaliyetler gösterdiğinden, bu firmaların iş ortamı deneyimi de farklı olabilir.

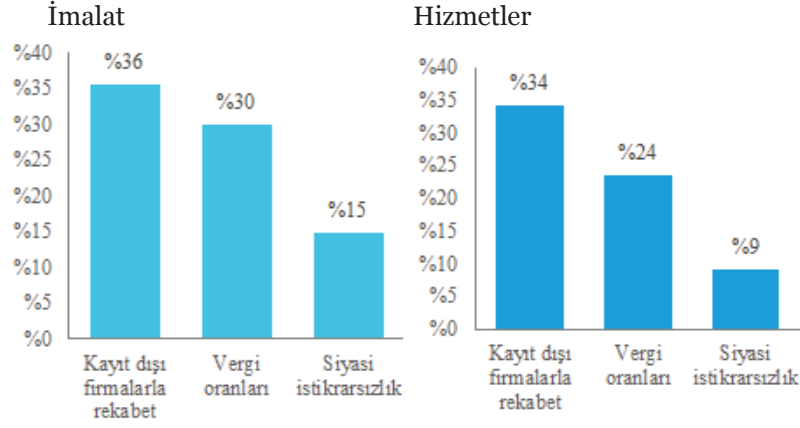
Şekil 29'un da gösterdiği gibi, TR62 bölgesinde hem imalat hem de hizmet firmaları benzer zorluklardan etkilenmektedir. Kayıt dışılık her iki sektörde de firmalar tarafından en çok dile getirilen engel olmuş,

Şekil 28: İlk On İş Ortamı Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 29: Sektöre Göre İlk Üç Ortam Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

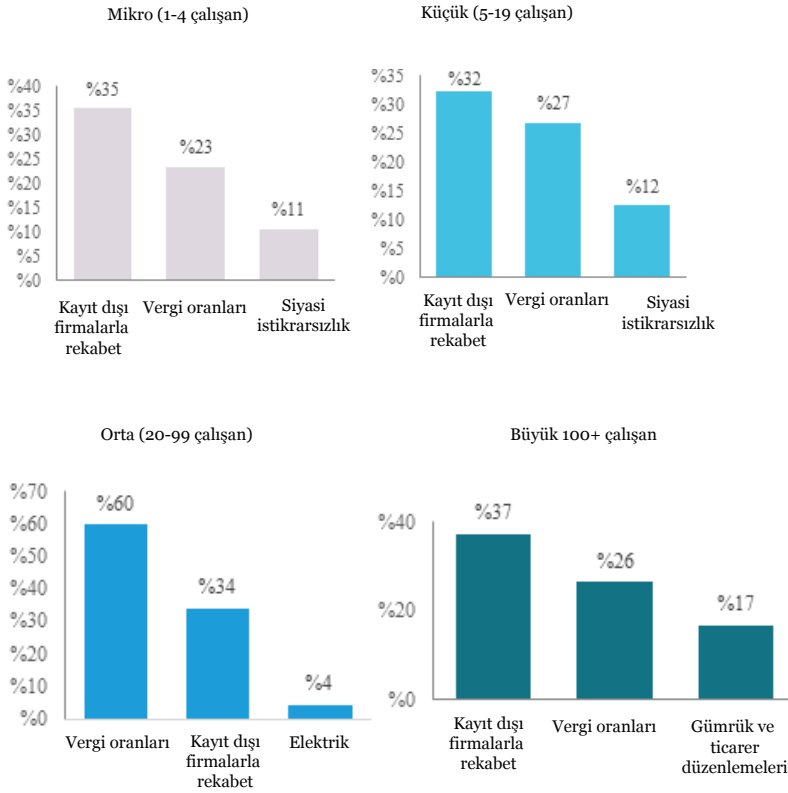
bunu vergi oranları ve ardından siyasi istikrarsızlık izlemiştir.

Şekil 30, muhtelif büyüklükteki firmalara, yani mikro (1-4 çalışan), küçük (5-19 çalışan), orta büyüklükteki (20-99 çalışan) ve büyük (100'den fazla çalışan) firmalara göre en önemli üç engeli göstermektedir. Pek çok ekonomide büyük firmaların yöneticilerinin algıları daha küçük firmaların yöneticilerinin algılarından çok farklıdır. Bunun sebebi iş ortamı

engelleriyle başa çıkma kapasitesindeki farklılıklar olabilir; daha büyük firmaların engellerle baş etme konusunda daha fazla seçeneği olabilir ama aynı zamanda bu büyük firmalar daha görünür ve iş ortamının başarısızlıkları karşısında daha savunmasız halde olabilir.

TR62'de en büyük engelin yaygın olarak kayıt dışılık şeklinde bildirilmesi, tüm firma büyüklüğü kategorileri genelinde görülmektedir; kayıt dışı firmalarla rekabet hem mikro, hem küçük hem de büyük firmalar tarafından en çok dile getirilen engel

Şekil 30: Firma Büyüklüğüne Göre İlk Üç İş Ortamı Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

(ayrıca orta büyüklükteki firmalar tarafından en sık dile getirilen ikinci engel) olmuştur. Benzer şekilde, vergi oranları mikro, küçük ve büyük firmalar tarafından en sık dile getirilen ikinci engel olmuştur. Elektrik ile birlikte gümrük ve ticaret düzenlemeleri orta büyüklükteki ve büyük firmalar tarafından en sık bildirilen üçüncü engeldir.

4. Üretkenlik ve Rekabet Gücü

Bu kısım ve bunu izleyen kısımlar 2006-2014 Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) verilerinden derlenmiştir. Bu veritabanı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından derlenmekte ve yönetilmektedir. GBS bölgesel ekonominin sektör ve firma düzeyinde sistematik bir analizinin yapılmasına olanak sağlamaktadır. Bu veritabanı aynı zamanda başlıca ekonomik etkenlere dair hem statik hem de dinamik bir bakış açısı sunmaktadır. Veri seti ekonominin çoğu parçası hakkında bilgi içermektedir. Ancak bankacılık sektörü ve 160.000 TL'den az alım yapan veya yıllık satışları 220.000 TL'nin altında kalan firmalara dair bilgiler içermemektedir.⁷ T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Girişimci Bilgi Sistemi Koordinasyon Birimi çalışanlarının bu kısmın hazırlanmasına çok değerli katkıları olmuştur.

4.1. Pazar Yoğunluğu

Rekabet, firmaları yaptıkları işi iyileştirmeleri yönünde motive etmektedir. İyileşme sağlayan firmalar büyümekte ve ülkenin ve bölgelerinin ekonomik gelişimine katkıda bulunmaktadır. İyi bir yatırım ortamı rekabetle ilişkili gereksiz maliyetleri, riskleri ve engelleri ortadan kaldırarak firmaları yatırım yapmaya teşvik etmektedir. Rekabete yanıt verme baskısından ötürü firmalar yenilik yapar ve üretkenliklerini iyileştirir. Üretkenliğin iyileşmesinden kazanılan bu faydalar çalışanlar ve tüketicilerle paylaşılmaktadır. Firmalar daha az rekabet istemektedir, daha fazla değil. Fakat rekabetin önündeki, yalnızca belli firmaların işine yarayan engeller diğer firmaların ve tüketicilerin fırsatlardan yararlanamamasına sebep olmakta ve onlar için maliyetleri artırmaktadır. Aynı zamanda bu durum, rekabetten korunan firmaların yenilik yapma ve üretkenliklerini artırma isteklerini köreltebilir. Yüksek maliyetler ve riskler yeni firmaların piyasaya girişi önünde engel teşkil edebilir. Piyasaya giriş ve çıkış hakkındaki düzenlemeleri ve rekabet karşıtı davranış gösteren firmalara müdahaleleri vasıtasıyla devletlerin bu engeller üzerinde doğrudan bir etkisi söz konusudur.

Pazar yoğunluğu derecesi bölgesel ekonomide rekabetin ne derece mevcut olduğuna dair bilgi sağlamaktadır. Diğer tüm unsurlar eşit kabul edildiğinde, yüksek düzeyde pazar yoğunluğu

firmaların pazar gücünü kullanabileceğini ortaya koymaktadır. Bir firma pazar gücünü kullandığında rekabete engel olabilmekte ve kaynakların verimsiz tahsisi sebebiyle kalkınmayı sekteye uğratabilmektedir. Rekabetin bir bölgenin gelişimi ve kalkınması için öneminden ötürü bu meseleye ışık tutmak amacıyla pek çok başka tamamlayıcı yoğunluk ölçütü de dikkate alınmaktadır (Ek 5).

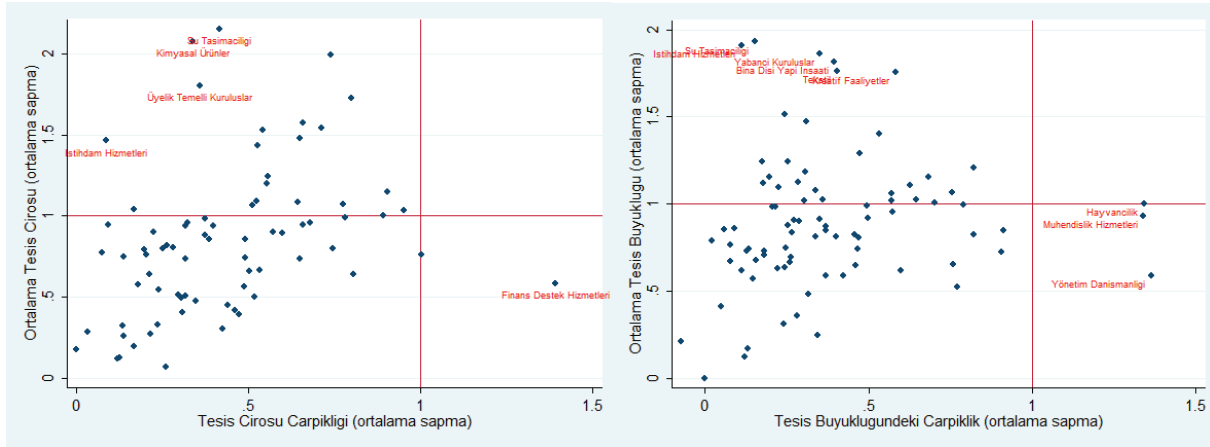
İlk bakışta, TR62 bölgesinde hem iş hacmi hem de istihdamla ölçülen ortalama firma büyüklüğü tüm analiz dönemi (2006-2014) boyunca tutarlı bir şekilde hep medyan şirketin üzerinde olmuştur. Her iki dağılımın (iş hacmi ve istihdam) da çarpıklığı her zaman pozitif olmuş ve aynı dönem içinde artmıştır; bu da bölgede büyük firmaların artan varlığına işaret etmektedir. Ancak, Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) düşmüş ve hep 0,25'in altında kalmıştır; bu da büyük firmaların artan varlığının daha yüksek pazar yoğunluğuna dönüşmediğini ortaya koymaktadır. Piyasaları sınıflarken eğilim şöyledir: (i) Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) 0,15'in altındaysa yoğunlaşmamış, (ii) HHI 0,15 ile 0,25 arasındaysa orta derecede yoğunlaşmış ve (iii) HHI 0,25'in üzerindeyse yüksek derecede yoğunlaşmış piyasa.

Sektör düzeyi firma büyüklüğü dağılımı, rekabete dair yakın bir tahmin olarak kullanılacak olursa belli sektörler göze çarpmaktadır. Örneğin, gıda ürünleri imalatı en yüksek ortalama ciroyu (9,81 milyon TL) vermiştir ve firma kompozisyonu açısından görece yüksek değişkenlik göstermiştir (ortalamaya göre gösterilen yayılma olarak ölçülür); bu da küçük firmaların çok büyük firmalarla yan yana var olabildiğini göstermektedir. Depolama ve taşımacılığı destekleyici faaliyetler ikinci en yüksek ortalama ciroyu (4,52 milyon TL) vermiş olup bu sektörlerde birkaç büyük şirketin yüksek düzeyde varlık gösterdiği görülmüştür.

Şirket büyüklüğü dağılımının grafik yardımıyla gösterilmesi sayesinde, sektörel seviyede olması muhtemel rekabet derecesine ilişkin genel bir değerlendirme yapılabilmektedir. Bu görünüm ayrıca belli bir sektördeki ortalama üstü iş hacmi ile yüksek derece üretken firma sayısının az mı çok mu olduğu arasındaki ilişkiyi irdelemektedir. Şekil 31, her bir bölge-endüstri grubu için bir yayılma ölçüsüne (çarpıklık) karşılık bir merkezde olma ölçüsünü (ortalama) grafik olarak göstermektedir.⁸ Kırmızı çizgiler eksenlere karşılık gelmektedir. Şekil 31'in sol paneli iş hacmini gösterirken sağ panel istihdamı temsil etmektedir. Noktalar üçüncü çeyrekte (alt sol) yoğunlaşma eğiliminde olup bu da çoğu sektörün düşük ortalama yayılma ve düşük ortalama iş hacmi (istihdam) sergilediğini ortaya

7 Ayrıca, Sosyal Güvenlik Sistemi'ne kayıtlı en az bir çalışanı bulunmayan firmalar da istihdam bilgileri olmadığı için analize dahil edilmemiştir.
8 Sektörel iş hacmi dağılımı ve istihdam simetrik olma eğilimi göstermediği için yayılma göstergesi için standart sapmadansa çarpıklığa başvurmak yeğlenir. Sonuçların sektör-nötr şekilde yorumlanması için, değerler, Türkiye'nin tüm bölgelerinde her bir sektör için mütakabil göstergenin ortalama değerine göreli olarak dönüştürülür.

Şekil 31: Sektörlere Göre Rekabet Derecesi



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

koymuştur. Su taşımacılığı, kimyasal madde imalatı ve tekstil imalatı, yüksek iş hacmi (veya istihdam) ve düşük yayılma için aykırı değerler olarak göze çarpmış, bu da daha yüksek iş hacmi veya istihdam değerlerinin, birkaç istisnai şirket tarafından gerçekleştirilmediğini göstermektedir. Daha ziyade, bu özellikler bu sektörlerde birçok firma tarafından paylaşılmıştır.

4.2. Yükselen ve Yüksek Performans Gösteren Sektörler

Bu kısımda yüksek performans gösteren firmaların mevcudiyetinin ortaya çıkarılması yerel pazar yapısı ve rekabete ilişkin bulguları tamamlamakta ve yeni ve yükselen ekonomik dinamizm hakkında göstergeler sağlamaktadır. OECD'nin "ceylan işletme" (gazelle) tanımının kullanılmasıyla, yüksek performans gösteren firmalar genç, yüksek büyüme gösteren firmalar olarak tanımlanmaktadır. Ceylan işletmeler en fazla beş yıllık olan ve üç yıllık bir dönem içinde yıllık olarak hesaplanmış ciro artışları yılda %20'den daha fazla olan firmalardır.

Genç, yüksek büyüme gösteren firmalar istihdama kayda değer katkılarda bulunabilmektedir. 104 ülkede yaklaşık 50.000 firma ile gerçekleştirilmiş yakın tarihli bir araştırmaya göre, KOBİ'ler tüm istihdamın üçte ikisi gibi önemli bir kısmını karşılamakta ve düşük gelirli ülkelerde küçük firmalar istihdama yüksek gelirli ülkelerde olduğundan daha fazla katkıda bulunmaktadır (Ayyagari vd., 2014). Farklı ülkelerde yürütülen çalışmalar da küçük ve genç KOBİ'lerin pek çok ülkede net iş yaratıcıları olduğunu göstermektedir.

Yakın tarihli araştırmalar (Haltiwanger 2010; Zarutskie 2013), genç ve yenilik odaklı firmaların (startup) istihdam ve üretkenlik artışının önemli bir kısmına tekabül ettiğini ve genç firmaların orantısız olarak genç çalışanları işe aldığını göstermektedir. Bu bulgular, yüksek istihdam artışı için, politika yapımcıların yeni kurulan işletmeleri ve hızlı büyüyen genç firmaları (ceylan firmalar) teşvik etmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

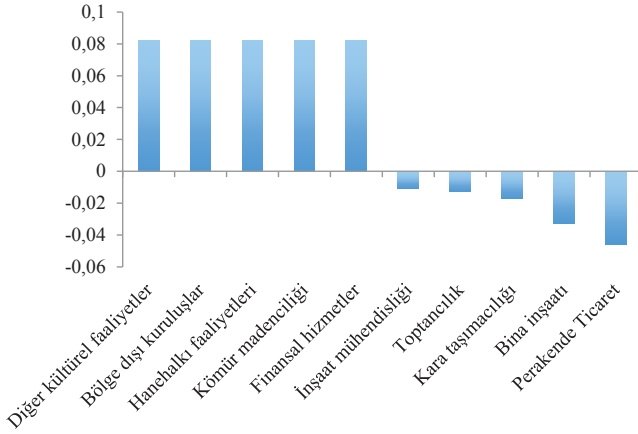
İstihdam artışı sağlamak amacıyla KOBİ'ler için üretkenlik artışı önem arz edecektir. Araştırmalar KOBİ'ler arasında büyüme ve üretkenliğin ülkeden ülkeye büyük farklılık gösterdiğini ortaya koymaktadır. 40 yıllık bir dönem içerisinde ABD'deki ortalama bir firma başlangıçtaki büyüklüğünün 7 katı büyürken Hindistan'daki benzer bir firma başlangıçtaki büyüklüğünün yalnızca iki katı büyümektedir. Büyüme ve üretkenlikte bu denli bir fark olması KOBİ'lerin büyüme kısıtlarıyla karşı karşıya kaldığı ülkelerde kişi başına GSYİH'yi artırmaya yönelik fırsatların kaçırıldığı anlamına gelmektedir. Hem iş ortamı (iş yapma maliyetini yöneten düzenleyici ortam) hem de firmaya özgü faktörler (girişimcilik, beceriler, krediye ve piyasalara erişim) farklı ülkelerdeki firmaların yaşam döngüleri içindeki büyüme profillerini etkileme eğilimi göstermektedir.

Genç, büyüyen firmaların ekonomik gelişime nasıl katkıda bulunduğu hususu Türkiye için bilhassa önemlidir zira Türkiye 16 OECD ülkesi arasında en yüksek start-up kurulma oranına sahiptir.⁹ Start-

⁹ Avusturya, Belçika, Brezilya, Kosta Rika, Danimarka, Finlandiya, Macaristan, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya, İsveç ve Türkiye.

uplar net istihdam yaratıcıları olduğu için ve durum diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye’de bilhassa böyle olduğu için bu iyi bir noktadır. Dahası, eğer start-uplar ayakta kalır ve büyümeyi başarırlarsa toplam büyümeye olan katkıları da artmaktadır. Ancak Türkiye’deki start-upların ayakta kalma oranları ve piyasaya giriş sonrası

Şekil 32: Ceylan Firmaların Bulunması En Olası Olan Beş Sektör ve Bulunması En Az Olası Olan Beş Sektör

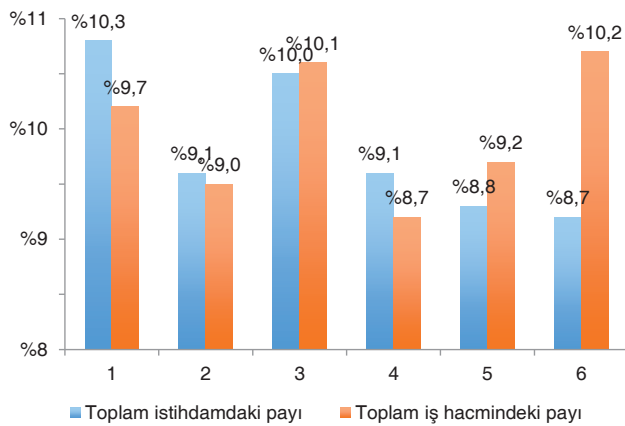


Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

büyüme oranları ortalamamın altındadır; bu da önemli bir fırsatın kaçırıldığına işaret etmektedir.

Bu alt bölgede, ceylanların bulunma ihtimalinin en yüksek olduğu sektörler finansal hizmet faaliyetleri ile kömür ve linyit madenciliğidir; bu sektörlerin bölgedeki ekonomik faaliyetler içindeki payı ise neredeyse göz ardı edilebilecek düzeyde düşüktür (Şekil 32). Buna tezat oluşturacak şekilde, yüksek performans gösterenlerin bulunma ihtimali en düşük olan sektörler, bölgenin iş hacmine ve istihdamına önemli katkılarda bulunan toptan ve perakende ticaret faaliyetleri, inşaat ve kara taşımacılığı sektörleridir. Bölgenin iş hacmine ve istihdamına

Şekil 33: Bölgenin Toplam İş Hacmi ve Toplam İstihdamı İçinde Ceylan Firmaların Payı



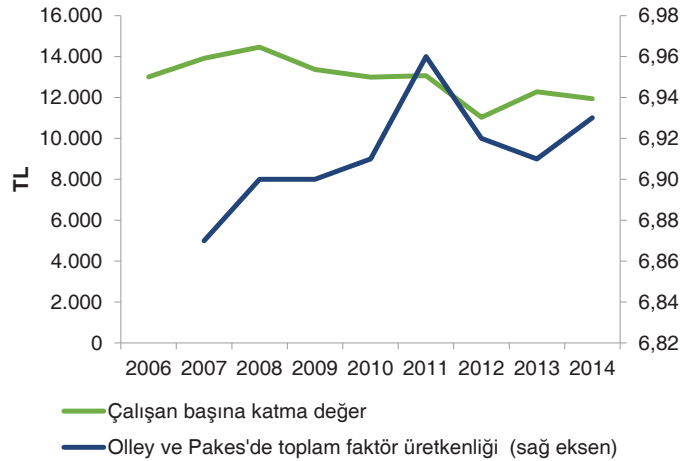
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

büyük katkı sağlayan sanayilerin şampiyonların ortaya çıkmasını teşvik etmesi pek olası değildir. Ceylan firmaların belirlenmesinde herhangi bir firma büyüklüğü sınırlaması uygulanmamıştır.

Geçmiş dönemlere ait ayrıştırılmamış veriler, ceylanların yerel ekonomiye oldukça büyük bir katkı sağladığını ortaya koymaktadır. 2009 yılı itibarı ile ceylanların toplam iş hacmindeki katkısı %10,2’ye (2014) ve toplam istihdamdaki katkısı %10,3’e (2009) kadar çıkmıştır. Dönem içerisinde ceylanların toplam iş hacmi içindeki payı biraz artarken toplam istihdamdaki payı düşmüştür. Genel olarak değerlendirildiğinde, TR62 bölgesindeki ceylanların hem iş hacmine hem de istihdama olan katkıları, 2014 yılında Türkiye’de medyan bölge içinde yer alan ceylanlardan biraz daha yüksek olmuştur.

4.3. Bölgesel Üretkenlik

Şekil 34: Seçili Üretkenlik Ölçütlerinin Bölgesel Ortalamaları



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Üretkenlik uzun vadeli ekonomik gelişimin başlıca etkenlerinden biridir. Zaman içinde yerel yaşam standartlarının iyileştirilmesi neredeyse tamamen çalışan başına çıktı düzeyinin artırılmasına bağlıdır (Krugman, 1994). Üretkenliğin birçok boyutu bulunmaktadır ve bunları kavrayabilmek için çok çeşitli ölçütler kullanılmaktadır. Ek 6’da kullanılan muhtelif araçların ayrıntılı bir analitik açıklamasına yer verilmektedir. Kullanılan göstergelerden bağımsız olarak geçmiş ve şu anki üretkenlik eğilimlerinin iyi bir şekilde anlaşılması yerel ekonominin verimliliğine ve yerel firmaların rekabet yetisine dair önemli bilgiler sağlamaktadır.

Çalışan başına katma değer, ekonomideki tüm sektörler genelinde işgücü üretkenliği derecesinin temel ama etkili bir özetini sunmaktadır. TR62 bölgesinde, çalışan başına katma değer 2008’den

itibaren biraz düşme eğiliminde olmuş, çalışan başına 14.453 TL ve 11.942 TL arasında gidip gelmiştir. Bölgesel üretkenliğe ilişkin daha eksiksiz bir resim çizebilmek için, toplam faktör üretkenliği (TFÜ) veya toplu üretkenlik sadece işgücü girdilerini değil sermaye girdilerini de hesaba katmaktadır. Ancak, bu ölçütün sadece imalat sektörü için geçerli olduğunu kabul etmek önemlidir. TR62 bölgesindeki TFÜ performansı analiz dönemi boyunca istikrarlı bir şekilde artmıştır; bu durum, bölgede (işgücü) üretkenliğinde artış görülmemesinde muhtemelen hizmet sektörlerinin sorumlu olduğuna işaret etmektedir.

4.4. Üretkenlik Dinamikleri

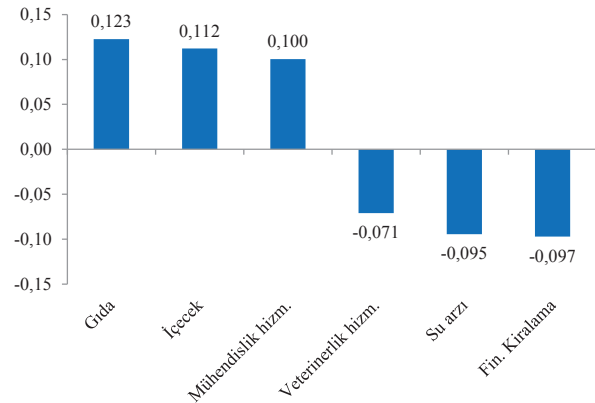
Daha ayrıştırılmış ve dinamik bir üretkenlik analizi, firmaların kaynaklarını nasıl yeniden tahsis ettiğine, verimliliklerini nasıl iyileştirdiklerine ve piyasaya nasıl girip piyasadan nasıl çıktığına dair ilave bilgiler sağlamaktadır. Farklı firmalarda üretkenliğin çıktı, çalışan ve sermayenin yeniden tahsisini nasıl etkilediğini görmek ve onları nasıl kötü performans gösteren firmalardan iyi performans gösteren firmalara dönüştürdüğünü anlamak bunun toplu ve bölgesel üretkenlik artışındaki etkisine ışık tutmak açısından önemlidir.

Bu bağlam içerisinde ve ilk olarak Foster, Haltiwanger ve Krizan (2001) tarafından ortaya atılan metodolojiden yararlanarak firma düzeyindeki veriler aşağıdaki dört üretkenlik artışı bileşenine ayrılmaktadır: (i) mevcut firmaların içinde gerçekleşen ve firmaların faaliyetlerinde daha iyi olmasını sağlayan değişikliklerden kaynaklanan üretkenlik kazanımları (“firma içi” etki), (ii) daha yüksek üretkenlik düzeyleri olan firmaların yüksek nispi büyümesinden kaynaklanan toplu üretkenlik kazanımları (“karşılıklı” etki), (iii) pazar büyüse

de büyümese de yüksek üretkenlik büyümeli firmaların pazar payı kazandığı ve bu payları daha düşük performans gösteren firmaların elinden aldıkları zaman kaynakların yeniden tahsisinden kaynaklanan toplu üretkenlik kazanımları (“kovaryans” etkisi) ve (iv) yeni, daha üretken firmaların piyasaya girmesi ve artık işlemez hale gelmiş eski firmaların piyasadan çıkması anlamına gelen firma devri (“net giriş” etkisi).¹⁰

TR62 bölgesi için alınan sonuçlar, analiz dönemi içinde toplu üretkenlikte görülen düşüşün temelde bir negatif “firma içi” bileşen ile açıklandığını göstermekte, bu da bölgedeki mevcut şirketler arasında görülen üretkenlik kayıplarının bölge ekonomisinde önemli bir rol oynadığına işaret etmektedir. “Kovaryans” zaman içinde pozitif olmuş, toplu üretkenlikte negatif performansı hafifletmiştir. 2008-2009 dönemi ve 2012-2013 dönemi hariç olmak üzere, net şirket girişleri toplu üretkenliği düşürmüştür ve bu da ya üretkenliği daha düşük firmaların pazara girdiğini ya da daha yüksek üretkenliğe sahip işletmelerin dönem

Şekil 36: Çalışan Başına Katma Değerin Dağıtım Etkinliği Açısından İlk Üç ve Son Üç Sektör

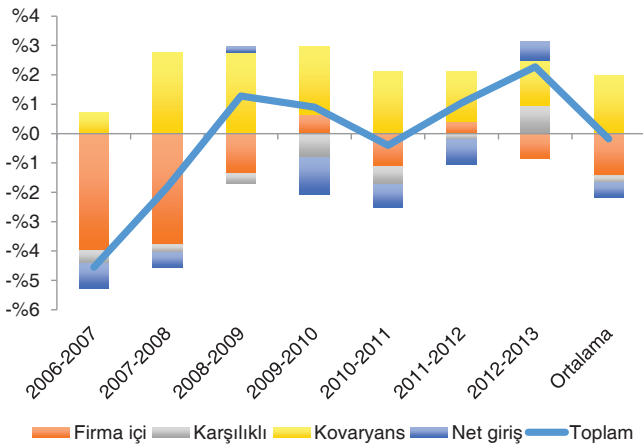


Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

inde faaliyetlerine son verdiğini göstermektedir. Ek 8, bu üretkenlik ölçüleri dinamiklerinin nasıl derlendiğine dair daha tam ve teknik bir tartışma sunmaktadır.

Bu dinamikler üretkenlik artışının altında yatan kaynakları göstermektedir. Sağlıklı bir ekonomide firmalar mütemediyen maliyetleri azaltma yolları aramaktadır. Bazıları bunda başarılı olurken bazıları başarısız olmaktadır. Bir firma başarılı olduğunda sağlıklı bir ekonomi o firmanın büyümesine ve daha üretken olmayı başaramayan firmaların elindeki kaynakları kendine tahsis etmesine olanak verecektir. Üretim faktörlerinin ve pazar payının daha az başarılı firmalardan başarılı firmalara geçmesi bir ekonomi veya sektörün dağıtım etkinliği olarak ifade edilir. Bu nedenle, dağıtım etkinliği

Şekil 35: Toplu Üretkenlik (TFÜ) Artışı Dağılımı



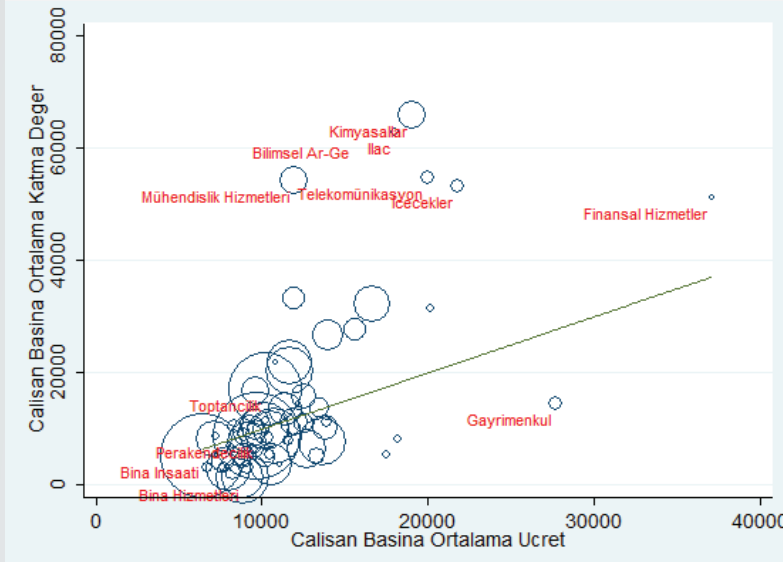
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

¹⁰ İlgilenen okuyucular ek teknik ayrıntılar için Ek 7'ye başvurabilir.

Metin Kutusu 1. İstihdam: Girişimci Bilgi Sisteminin Özellikleri

2014 itibarı ile TR62 bölgesinde en çok istihdam sağlayan ilk beş sektör, dört hizmet sektöründen (toptan ticaret, perakende ticaret, karayolu taşımacılığı, depolama ve ulaştırma destek faaliyetleri) ve bir imalat sektöründen (gıda ürünleri imalatı) oluşmaktadır. Bunlar arasında depolama sektörü çalışan başına en yüksek ortalama katma değere sahip olmuş, bu sektörün çalışan başına düşen katma değeri, bölge ortalamasından 1,83 kat daha yüksek gerçekleşmiştir. Ayrıca çalışan başına en yüksek ortalama ücret de bu sektörde görülmüştür (bölge ortalamasının %12 üzerindedir).

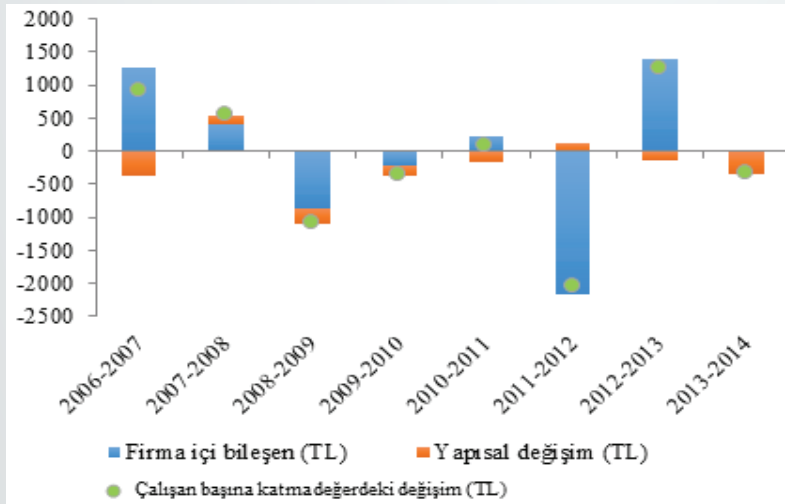
Şekil 37: Ücret ve Katma Değer Arasındaki İlişki (2014)



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Not: balon büyüklüğü istihdamla orantılıdır, parasal değerler TL olarak ifade edilmiştir

Şekil 38: İşgücü Üretkenliği Artışının Kaynakları



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Şekil 38 'de gösterildiği gibi, TR62 bölgesindeki işgücü üretkenliği performansı dönem boyunca istikrarsız bir örüntü göstermiş, pozitif ve negatif performanslar arasında gidip gelmiştir. Uzun dönemli bir yaklaşım benimsendiğinde ve 2006-2014 yılları arasındaki toplam işgücü üretkenliği ayrıştırıldığında, sonuçlar işçi başına katma değer azaldığını ve bu negatif performansta başlıca faktörün yapısal değişim olduğunu göstermektedir. Toplamda bu, işgücünün yüksek üretkenlikli sektörlerden düşük üretkenlikli sektörlerle kaydırıldığı anlamına gelmektedir.

Sektörler sadece istihdam yaratımına yaptıkları katkı açısından değil, Şekil 37'nin de gösterdiği üzere, kendi işgücü piyasalarındaki rekabetçilik derecesiyle ilişkili olarak da farklılık gösterebilmektedir.. Bu şekil, ücret karşısında bir işgücü üretkenliği ölçütünü (işçi başına katma değer) gösterirken her bir sektördeki istihdam düzeyini göz önüne almaktadır. 45° çizgisine (yeşil) daha yakın dağılmış noktalar daha rekabetçi sektörlerle tekabül etmektedir. Buradaki kayda değer istisna, çalışanların ortalama katma değerlerinden daha yüksek maaş aldığı kimyasal ürün imalatı, mühendislik hizmetleri, telekomünikasyon, içecek imalatı ve finansal hizmetler sektörleridir. İstihdamın daha yüksek veya daha düşük üretkenliğe sahip sektörlerle doğru yönelip yönelmediğini değerlendirmek için daha fazla analize ihtiyaç vardır. Bu amaçla, işgücü üretkenliği artışı iki ana faktöre ayrılmıştır: (i) üretkenlik artışına sektör içi üretkenlik artışından gelen katkı ve (ii) işgücünün düşük üretkenlikli sektörlerden yüksek üretkenlikli sektörlerle yeniden tahsisi gibi yapısal değişikliklerden gelen katkı (Ek 9).

bir ekonomi veya sektörün işleyişinde önemli bir temel ölçüttür. Bu önem sebebiyle, aşağıdaki analiz, bölgedeki sektörler arasındaki dağıtım etkinliğini karşılaştırmaktadır.

Gıda ürünleri imalatı, en yüksek dağıtım etkinliğini göstermiştir. Toplamda, imalat sektörleri bu boyut kapsamında çoğunlukla iyi bir performans göstermiştir; en yüksek performans gösteren 10 sektörün 5'i imalat sektörleridir. Spektrumun diğer tarafında, kaynaklar kiralama ve leasing faaliyetlerine verimli bir şekilde tahsis edilmiş görünmemektedir.

4.5. Ticaret

Ticarete açık olan bir ekonomi iş camiasının olasılıkla daha iyi ve daha ucuz girdilere, yeni üretim ve yönetim tekniklerine ve üretken faaliyetleri destekleyen tüm mal ve hizmetlere erişimine izin verir. İşletmeler hoşlanmasa da, dış rakiplerle rekabet halinde olmak işletmelerin işlerini önceden olduğundan daha iyi yapmaları için sürekli çaba sarf etmelerini sağlamaktadır. Başarılı olduklarında bu çabalar ekonominin büyümesini ve daha üretken olmasını sağlamaktadır. Özetle, işletmelerin hemen yakınlarındaki pazarlar haricinde dış pazarlara da erişimi olmasının ve dış pazarların bölge içinde müşteri kazanmak adına rekabetçilik yapma fırsatının olmasının bir dizi ekonomik faydası mevcuttur. Bu sebeplerle, ticaret (hem yerli hem uluslararası) bir sonraki analizin konusunu oluşturmaktadır. Bu kısım hem bölgesel düzeyde hem de firma düzeyinde ticarete odaklanmaktadır.

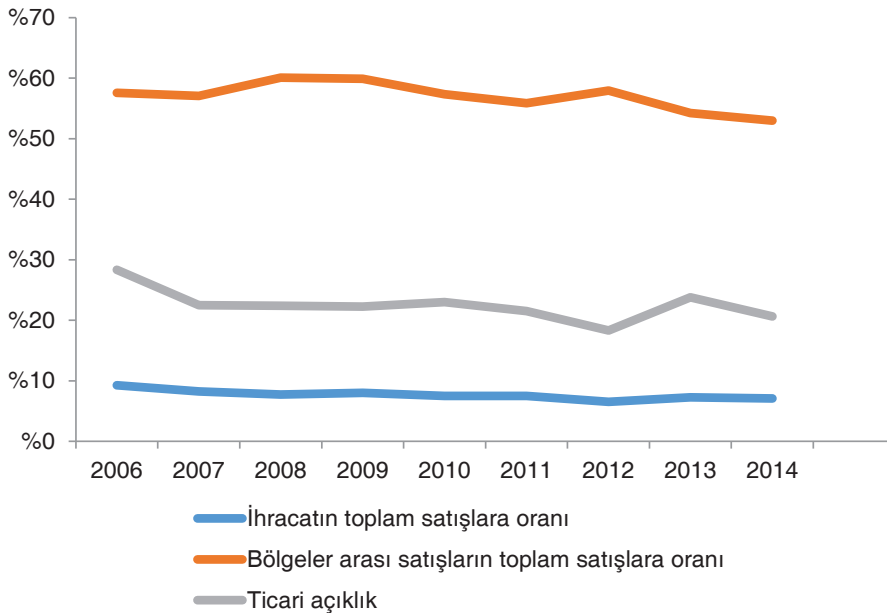
Bölgesel düzeyde ilk odak noktası bölgenin yaptığı ihracatın evrimi ve bölgenin ticaret açıklığıdır. Daha sonra ise sektörler ve teknoloji içeriği yönünden ihracata odaklanılmaktadır. İhracat büyümesinin kaynaklarını belirleyebilmek adına bu kısımda aynı zamanda ihracat büyümesinin yaygın ve yoğun marjları da incelenmektedir. Firma düzeyindeyse bu kısımda ihracat yapılan ülkelere ve ihracat yoğunluğuna bakılmaktadır. Ayrıca, bu kısımda bir firmanın büyüklüğü, yaşı ve ihracat yönelimleri arasında bir bağlantı da kurulmaktadır. Bu kısım firmaların ihracat statüsünün ayakta kalma oranı incelenerek son bulmaktadır.

4.5.1. Bölgenin Ticaret Performansı

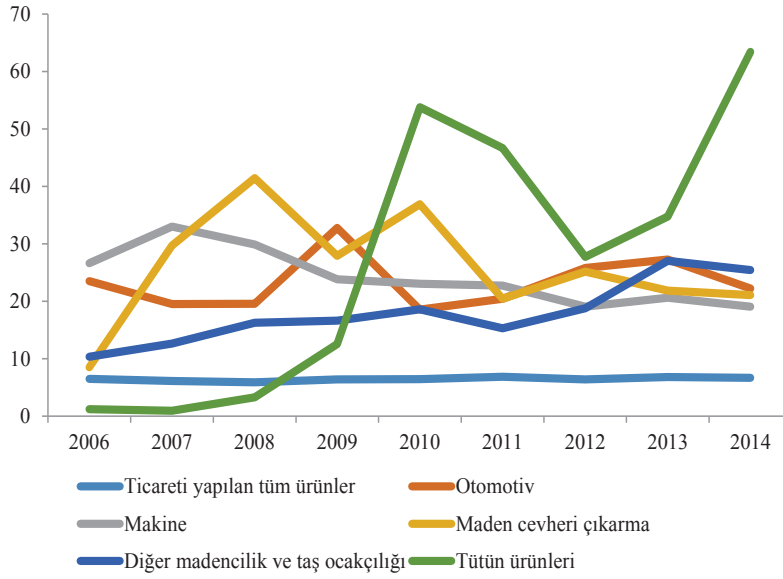
Eldeki verilerin kapsadığı yıllar içinde, bölgenin uluslararası pazarlarla olan dış ticarete açıklığı biraz azalmıştır. Uluslararası ihracat ve ithalatın toplam değerinin toplam satışlar içindeki payı olarak ölçülen dış ticarete açıklık 2006 yılında %28,3'ten 2014 yılında %20,6'ya gerilemiştir. Bölgesel pazarlar, uluslararası pazarlara göre bölge için daha önemli olmuştur. 2006 yılında TR62 bölgesinin toplam satışları uluslararası piyasalara % 9,3 ve diğer bölgelere % 57,6 şeklinde gerçekleşmiştir. 2014 yılında, hem % 7 olarak gerçekleşen ihracatın toplam satışlara oranı hem de %53 ile diğer bölgelere yapılan satışlar istikrarlı bir seyir izlemiştir.

Lojistikaçısından, bölge demiryolları ile Batı Akdeniz

Şekil 39: Bölgesel Gayrisafi Katma Değer ve Bölgenin Ticaret Açıklığında İhracatın Payı



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

Şekil 40: İhracatın İş Hacmine Katkısı (2006-2014, Bölge ve İlk Beş Sektör)

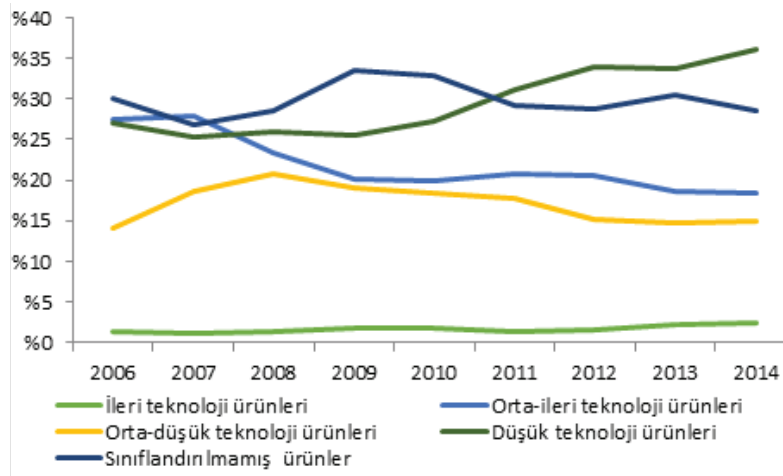
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

Bölgesi dışındaki tüm bölgelerle bağlantıya sahiptir. Mersin Limanı, ülkenin en büyük limanlarından biridir (2012'de yük hacmi bakımından 3. sırada yer almıştır) ve Adana-Ceyhan'daki BOTAŞ limanı petrol ticareti açısından önem taşımaktadır. Mersin-Taşucu Limanı ve Toros Ceyhan Terminali de bölgede faaliyet göstermektedir. Adana Havalimanı her iki ile de hizmet vermektedir, çünkü Mersin'de havaalanı bulunmamaktadır. Ancak, Çukurova Bölgesel Havalimanı her iki ilin ortak kullanımı için inşa edilmektedir. Tarsus-Yenice'de bir lojistik merkezi kurulması da bölgeyle ilgili planlarda yer almaktadır (ÇKA, 2015).

Bölge, taşımacılık ağları ve lojistik açısından büyük bir potansiyele sahiptir. Ayrıca, sahip olduğu karayolları, demiryolları, liman ve boruhatları

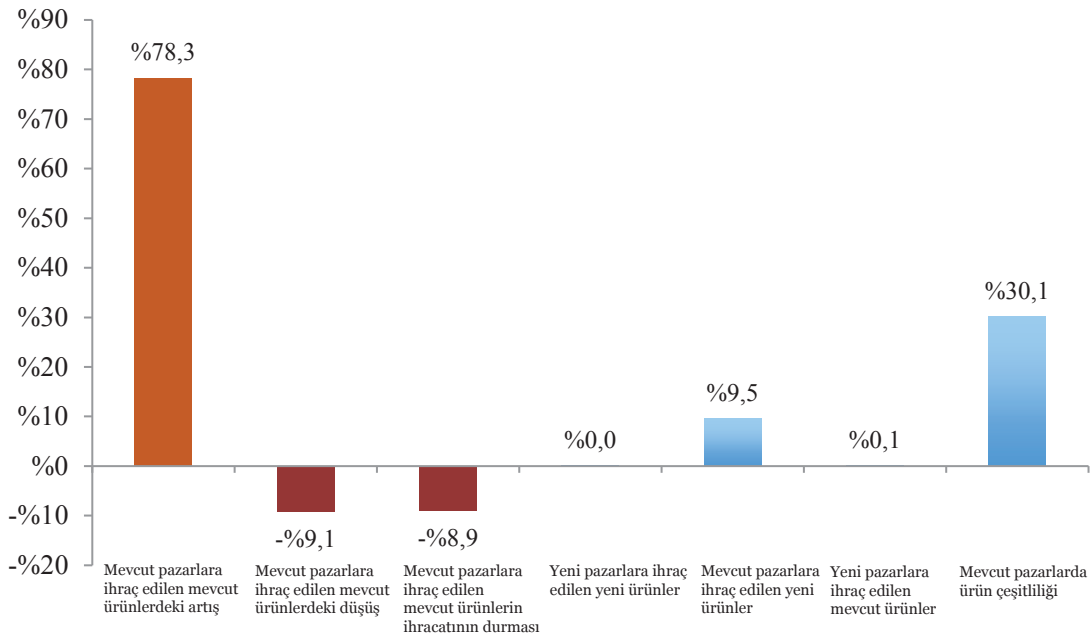
sayesinde ticaret ilişkileri için bir merkez olma potansiyeline sahiptir. Adana'nın Ceyhan ve Yumurtalık ilçeleri özellikle önem teşkil etmektedir, zira bu ilçeler Orta Doğu ve Avrupa arasındaki petrol ve doğal gaz taşıma güzergahı üzerinde yer almaktadır. Türkiye'nin ilk nükleer güç santralini Mersin iline inşa edilmesi planlanmış olup Rusya ve Türkiye arasında imzalanan anlaşmaya göre santral 2020 yılında tamamlanacaktır. Bölgedeki en önemli madenler demir ve kromdur.

En çok ihracat yapan ilk beş sektör sıralamasında birçok değişiklik görülmüştür (Şekil 40). İhracat, tütün ürünleri sektöründe önemli hale gelmiş, bu sektörde ihracatın iş hacmine oranı 2006 yılında %1,2'den 2014'te %63,4'e çıkmıştır. Benzer şekilde, "metal cevheri madenciliği" ve "diğer madencilik ve taş ocakçılığı" sektörlerinde de ihracatlar daha

Şekil 41: İhraç Ürünlerinin Teknolojik Sınıflandırması

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

Not: Ürünler bir OECD tanımına göre teknoloji üzerinden sınıflandırılmaktadır

Şekil 42: İhracat Artışının Yaygın ve Yoğun Marjlara Dağılımı

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, yazarların hesaplamaları

önemli hale gelmiş ve ihracatın iş hacmine oranı 2006'da sırasıyla %8,5 ve %10,4'ten 2014'de % 21,1 ve % 25,4'e yükselmiştir.

TR62 bölgesinden yapılan ihracatın teknoloji yoğunluğu orta-ileri teknoloji ürünlerinden düşük teknoloji ürünler doğru kaymıştır (Şekil 41). Özellikle 2009 yılı sonrasında, düşük teknoloji ürünlerin ihracat oranı % 25'ten % 35'e çıkarken orta-ileri teknoloji ürün ihracatı incelenen dönem içinde % 25'ten % 18'e düşmüştür

İhracat artışı, bölgenin mevcut ürün kategorilerinde ve mevcut pazarlarda ne kadar ihracat yaptığı (yoğun marj) ve bölgenin yeni ürün kategorilerinde ve yeni pazarlarda ne kadar ihracat yaptığı (yaygın marj) ile ilişkili farklı bileşenlere ayrılabilir. Hem ürün hem de coğrafi yer açısından ihracat çeşitlendirmesi, özellikle AB bölgesindeki durgunlaşmanın ve Orta Doğu ile Kuzey Afrika bölgelerinde artan jeopolitik risklerin ardından hükümetin ve Türkiye İhracatçılar Meclisinin (TİM) başlıca hedeflerinden biri olmuştur.

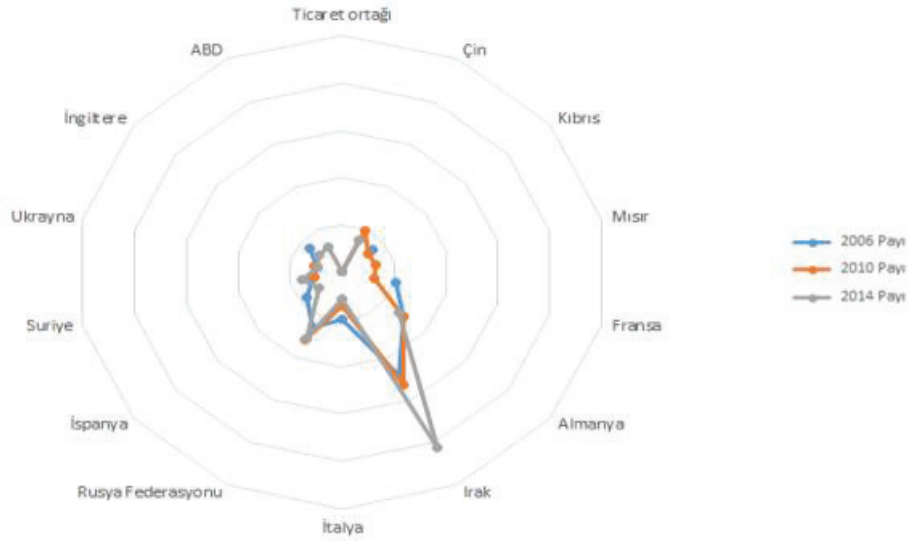
İhracat artışının çoğu, mevcut pazarlara mevcut ürün ihracatında olan artışa atfedilmiştir ancak bölge aynı zamanda mevcut pazarlardaki ürün karmasını çeşitlendirme konusunda da çok başarılı

olmuştur (Şekil 42). İhracattaki artışın % 78'i mevcut pazarlara olan mevcut ürün ihracatındaki artışla açıklansa da mevcut ürünlerin ihracatında bir düşüş ve ayrıca sona ermeler de olmuş, bu durum ihracatlarda % 18'lik bir azalmaya neden olmuştur. Bunun sonucunda, mevcut ürünler bölgenin ihracat artışında % 60'lık bir net etki yaratmıştır. Diğer yandan, bölge ayrıca mevcut pazarlara yeni ürünler de ihraç etmiş, bu da ihracat artışının % 9,5'ini oluşturmuştur. İhracat artışının % 30,1'i mevcut pazarlardaki ürün çeşitlendirmesinden kaynaklanmıştır.

Bölge, ihracatlarını coğrafi konum bakımından çeşitlendirme konusunda başarılı olamamıştır. Bölge ihracatı 2014 yılında 2006 yılına kıyasla coğrafi açıdan daha az çeşitlilik içermiştir.¹¹

Bölgenin ticaretinde en yüksek payları Türkiye'nin Orta Doğu'daki komşuları almıştır. 2014 yılında, en çok ihracat yapılan ülkeler listesinde ilk sırayı % 20,6'lık ihracat payı ve 2,0 milyar TL'lik ihracat değeriyle Irak almıştır. Avrupa ve Orta Doğu'daki komşu ülkeler de 2014 yılında bölge ihracatından büyük bir pay almıştır; Rusya ihracatlardan %

¹¹ Coğrafi çeşitlilik, Hirschman-Herfindahl Endeksi kullanılarak hesaplanmıştır.

Şekil 43: TR62'nin Ortaklarının Uluslararası İhracattaki Payı

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

7,7'lik bir pay kaparken Almanya'nın payı % 6,8, Suriye'nin payı % 3,9, İngiltere'nin payı % 2,8, İspanya'nın payı % 2,8 ve Ukrayna'nın payı % 2,4 olmuştur. 2014 yılında en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında yer alan Çin'in payı % 3,8, ABD'nin payı ise % 3,0 olmuştur. En çok ihracat yapılan ilk 10 ülke sıralamasındaki birçok ülke 2006-2014 yılları arasında değişmeden kaldıysa da sıralamalarda bazı değişiklikler olmuştur. Irak 2006, 2010 ve 2014 yılında en çok ihracat yapılan ülke olmuştur. 2006 yılında en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında yer alan Fransa ve Kıbrıs 2014 yılında yerlerini Çin ve ABD'ye bırakmıştır.

TR62 bölgesinin yurt içi bölgesel ticaret ortakları, 2006-2014 yılları arasında hayli istikrarlı bir görüntü sergilemiştir. İlk 10 bölgesel ticaret ortağı sıralamasında oynamalar olmuşsa da ticaret ortakları harmanı değişmemiştir. TR10 (İstanbul) bölgenin en büyük ticaret ortağı olmuş, analiz dönemi süresinde bölgeler arası satışların yaklaşık % 6-28'ini almıştır. İstanbul'un Türkiye'nin en büyük ekonomisi olduğu düşünüldüğünde bu sonuç hiç de şaşırtıcı değildir. TR62'nin yakın komşusu olan TR51 bölgenin İstanbul'dan sonraki en büyük bölgeler arası ticaret ortağı olmuş ve 2014 yılında bölge ihracatının %10,5'ini almıştır.

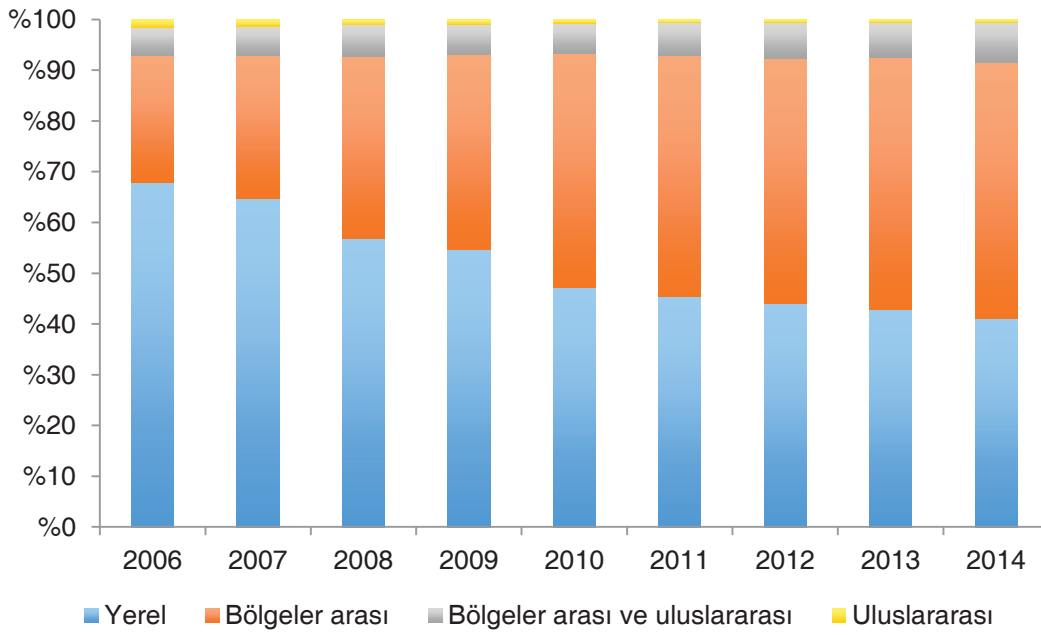
Bölge, ürün çeşitlendirmesi konusunda orta düzeyde bir başarı elde etmiştir. İhracat ürünleri karması 2006-2014 yılları arasında daha az yoğunluklu bir hale gelmiştir.¹² "Yenebilir meyve ve

kuruyemiş" sektörü 2006, 2010 ve 2014 yıllarında en çok ihracat yapılan sektör olmuş ve 2014 yılında ihracattan % 14,7 pay almıştır. İkinci en çok ihracat yapılan sektör, 2006 yılında "yenebilir sebzeler ve kökleri", 2014 yılında ise "hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar ve yan ürünleri" sektörü olmuştur. Üçüncü sıradaki ihracat sektörü ise 2014 yılında % 6,7'lik ihracat payıyla "plastik ve plastik ürünler" sektörü olmuştur. Toplam bölgeler arası satışlardan aldıkları paylar açısından ilk sırada yer alan sektör 2006 yılında % 22,31, 2010 yılında % 22,82 ve 2014 yılında % 23,16'lık ihracat payıyla toptan ticaret sektörü olmuştur.

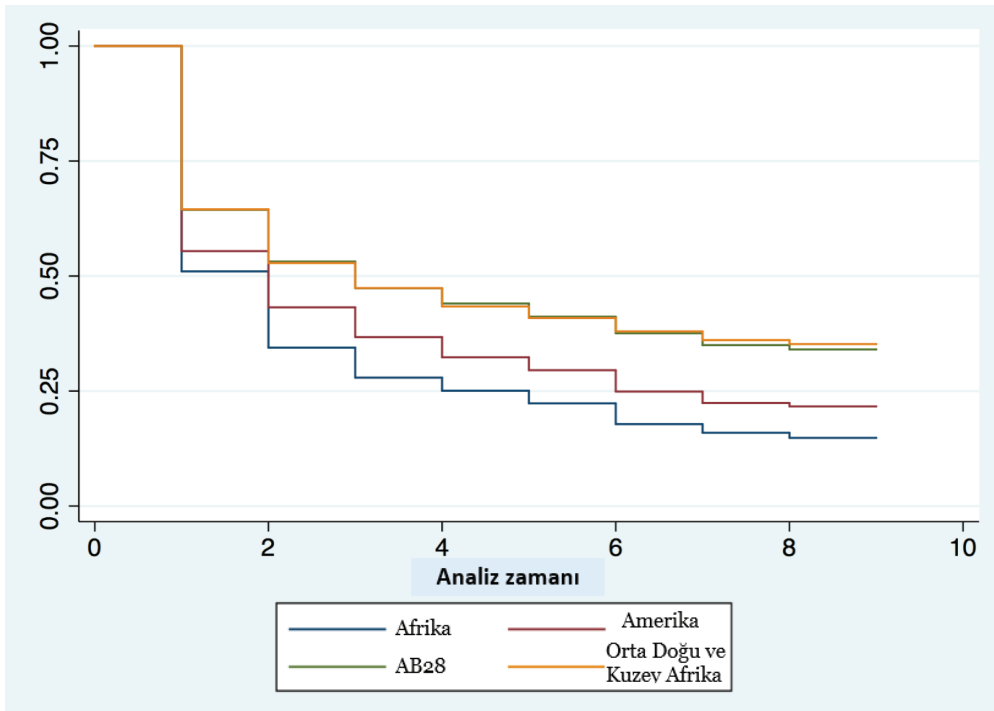
4.5.2. Firmaların İhracat Performansı

Bölge ve ülke sınırlarını aşan ticaretin maliyetleri de büyüktür. Firmalar ihracat pazarını bilmeyebilir ve ticaret bağlantılarını kurarken, müşteri ve tedarikçi bulma sürecinde maliyetleri üstlenebilir. Ticaret maliyetleri çoğu zaman bölgesel pazarlara kıyasla uluslararası pazarlarda daha yüksektir, çünkü piyasa bilgisinin görece eksik olması ve dil farklılıklarından kaynaklanan engelleri aşmak zordur. Bu nedenle bölgede daha çok sayıda firma uluslararası satıştan ziyade yerel ve bölgesel düzeyde satış yapmaktadır (Şekil 44). 2006 yılında firmaların neredeyse %70'i sadece kendi bölgeleri içinde ticaret yaparken bu oran incelenen dönemin sonu itibarı ile %40'ın altına düşmüştür. En büyük ilerlemeyi gösteren firmalar, ticaret ilişkilerini bölgeler arası noktalara

12 Ürün çeşitliliği, Hirschman-Herfindahl Endeksi'nin kullanılmasıyla hesaplanmıştır.

Şekil 44: İhracatın İhracat Varış Noktasına Göre Oranı

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

Şekil 45: Ticaret Ortağı Bölgeye Göre Firmaların İhracatlarının Ayakta Kalma Oranları

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Not: Tahmini veriler Kaplan-Meier analiziyle saptanmıştır.

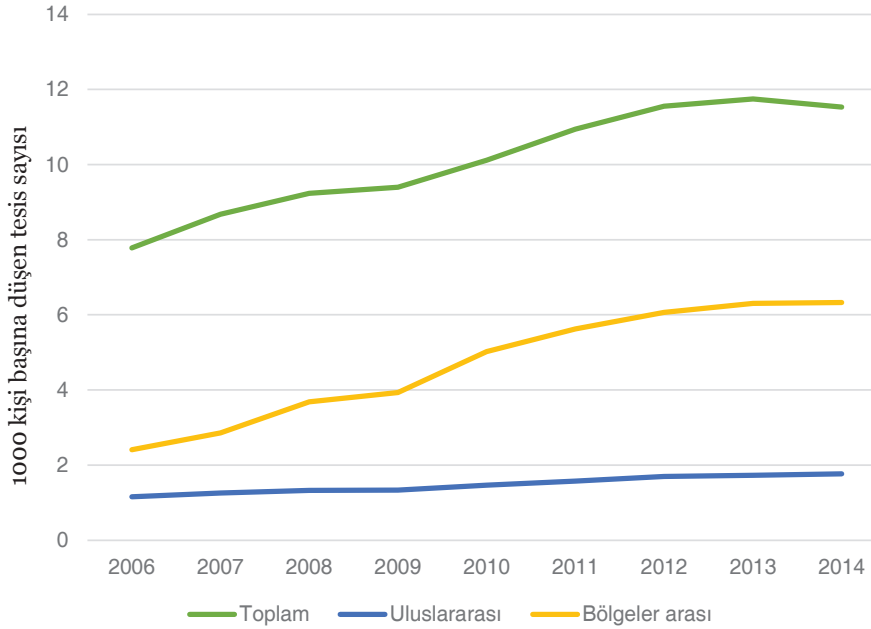
genişleyen firmalar olmuştur. TR62 bölgesinde yer alan firmaların yarısından fazlası bölgeler arası veya uluslararası ticaret veya her ikisini birlikte yapmaktadır.

İhracatla ilişkili büyük maliyetler ve riskler söz konusudur, bu nedenle firmaların zaman içinde ihracatı bırakma olasılığı yüksektir. Bölgedeki firmaların ihracat piyasalarında ayakta kalma oranları Türkiye genelindeki firmalarla kıyaslandığında ortalamanın üstündedir: Türkiye için bir ihracat faaliyetinin ortalama uzunluğu 2,65 yılken aynı süre bu bölge için 2,75 yıldır. Uluslararası pazarlara ihracat yapan firmaların % 38'inin ihracatın ilk yılından sonra ortadan kaybolma olasılığı yüksektir ve ihracatçıların % 31,4'ünün analiz dönemi sonuna kadar ayakta kalmayı başardığı tahmin edilmektedir; bu, tüm bölgeler için % 33 olan ortalama ayakta kalma oranının altındadır. Bölgedeki firmalar arasında ihracata devam etme olasılığı daha yüksek olanlar kaynak yoğunluklu, orta düzey beceri gerektiren ve teknoloji yoğunluklu ürünler ihraç eden firmalar ile AB28, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesine ihracat

yapan firmalar olmuştur. Kaynak yoğunluklu ürünler ile orta düzeyde beceri gerektiren teknoloji yoğunluklu ürünler ihraç eden firmalar, ayakta kalma konusunda hem düşük beceri düzeyi gerektiren teknoloji yoğunluklu ürün ihracatçılarından hem de yüksek beceri düzeyi gerektiren teknoloji yoğunluklu ürün ihracatçılarından daha iyi bir performans sergilemiştir. Bir ihracat faaliyetinin ortalama uzunluğu yüksek düzey beceri gerektiren teknoloji yoğunluklu ürünler kategorisinde en düşük ve orta düzeyde beceri gerektiren teknoloji yoğunluklu ürünler kategorisinde en yüksek olmuştur. Afrika, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile AB28 bölgelerine ihracatlardaki ayakta kalma oranları arasında anlamlı bir fark bulunmaktadır; Afrika'ya ihracat uzunluğu diğer bölgelere göre daha kısadır. Analiz döneminin sonu itibarı ile, ihracat firmalarının % 35,2'si Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesine ihracat yapmaya devam ederken AB28 (%34) ve Amerika'ya (%21,7) olan ihracatlarını azaltmış, ihracat firmalarının sadece % 14,8'i Afrika bölgesine ihracat yapmaya devam etmiştir (Şekil 45).

Ticaretin getirdiği maliyetlere rağmen, bölgedeki

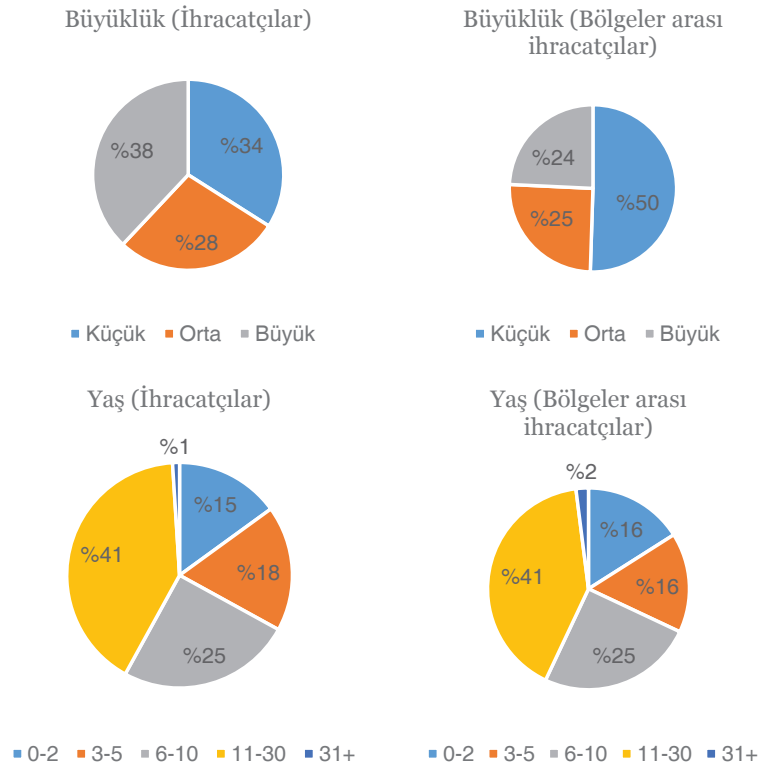
Şekil 46: İhracat Yapma Statüsüne Göre Tesis Yoğunluğu



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

13 Dış ticarete konu sektörler geniş kapsamlı NACE (Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflaması) kodlarına göre sınıflandırılmaktadır. A (tarım, ormancılık ve balıkçılık); B (madencilik ve taş ocakçılığı); C (imalat sanayi); D (elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme tedariki); E (su şebekesi, kanalizasyon, atık yönetimi ve ıslahî faaliyetleri); G (toptan ve perakende satış ve motorlu taşıt ve motosiklet tamiri); H (Ulaştırma ve depolama); I (Konaklama ve gıda hizmeti faaliyetleri) ve J (Bilgi ve haberleşme).

Şekil 47: İhracat Yapan Firmaların Firma Yaş ve Büyüklüğüne Göre Dağılımı



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

firmaların ticaret faaliyetlerinde istikrarlı bir artış olmuş, bu artışın lokomotifi de daha çok diğer bölgelere ihracat yapan firmalar olmuştur. 26 bölge içinde, TR62, 1000 kişi başına tesis sayısı olarak tanımlanan tesis, ihracatçı ve bölgeler arası ihracatçı yoğunlukları açısından sırasıyla 12. sırayı, 9. sırayı ve 12. sırayı almıştır. 2006-2013 yılları arasında, tesis yoğunluğunda 7,78'ten 11,75'e önemli bir artış gerçekleşmiş, 2013 ve 2014'te ise sınırlı bir daralma görülmüştür. Dış ticarete konu olan¹³ sektörler bu tesislerin büyük bir kısmını (%67,5) oluşturmuştur; tesislerin % 17,8'i dış ticarete konu olan sektörlerde faaliyet gösteren ihracatçılardan oluşurken, dış ticarete konu olmayan sektörler için oran % 10,1 olmuştur. Toplam tesislerde ihracatçıların payı % 15,3 civarında olmuş ancak dönem süresince bir miktar dalgalanma yaşamıştır. Yine de bölgeler arası ticaret artmış ve diğer bölgelere satış yapan tesislerin payı 2006'da % 30,9'dan 2014'te % 54,9'a çıkmıştır. Bu bulgu, bölgeler arası ticaret bağlantılarının örnek dönem süresi içinde yoğunlaştığı anlamına gelmektedir (Şekil 46).

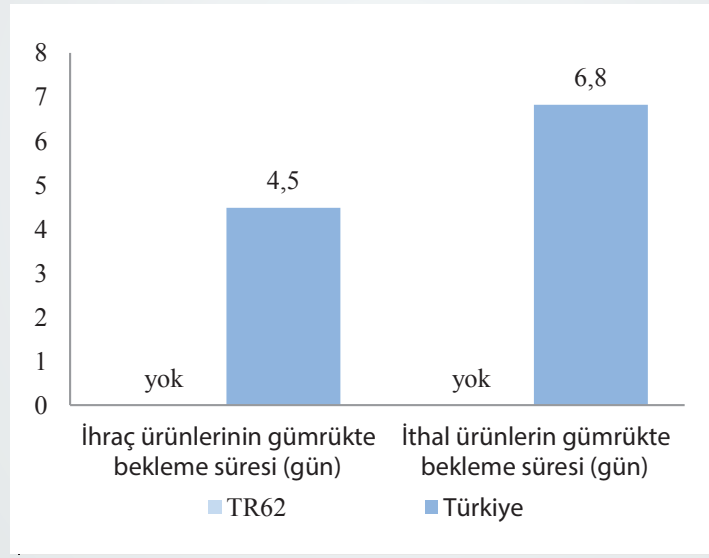
Firma yaşı ve büyüklüğü bir şirketin ihracat yapılıp yapmayacağına dair iyi bir tahmin yolu sunar: daha eski ve daha büyük firmaların uluslararası

ve bölgesel düzeyde ihracat yapmak için yeterli deneyim ve kaynağa sahip olma olasılığı daha yüksektir. İhracat statüsü ile yaş arasındaki bu ilişki bölgedeki uluslararası ve bölgesel ihracatçılar için aşikar olup eski firmaların ihracat yapma olasılığı daha yüksektir, ancak bu durum firma büyüklüğü söz konusu olduğunda daha az aşikardır (Şekil 47). İhracatçıların ve diğer bölgelere satış yapanların payı firma yaşı büyüdükçe artmaktadır: 6 yıldan daha eski olan firmalar uluslararası ve bölgesel düzeyde daha fazla ihracat yapmaktadır. Firmaların yaşlandıkça aradan geçen zaman içinde uluslararası ve bölgeler arası yakın bağlantılar kurabilmiş olması mümkündür. Alternatif olarak, ihracat ve bölgeler arası ticaret bağlantılarını kurmayı başaran tesisler ayakta kalmış ve ardından zaman içinde yaşlanmış olabilir. Firma büyüklüğü ihracatlar bakımından daha az önem arz etmiştir: Uluslararası ihracat yapan firmaların % 38,4'ü 100'den fazla işçiye sahip büyük firmalardan, benzer bir %si ise (%33,7) 20'den az çalışanı olan küçük firmalardan oluşmaktadır. Firma büyüklüğü bölgesel ihracatlarda daha az öneme sahip olup bölgesel ihracat yapan firmaların % 50,9'u küçük firmalardan ve % 24,0'ı büyük firmalardan oluşmaktadır.

Metin Kutusu 2. İhracat Ve İthalat Ürünlerinin Gümrükten Geçmesi

Uluslararası ticarete katılmak firmaların büyümesine, verimlilik standartlarını artırmasına, çeşitli malzemeleri daha düşük maliyetle ithal edebilmelerine ve güncel ve gelişmiş teknolojiler edinebilmelerine olanak sağlamaktadır. Ancak, bunları yapabilmek için firmaların genelde ihracat ve ithalat ruhsatı edinmesi gerekmektedir. Aynı zamanda ticaret, firmaların gümrük ve ticaret mevzuatı gereklilikleriyle de uğraşması gerektiği anlamına gelmektedir. Doğrudan ürün ihracat veya ithalatı yapan firmalar için etkili gümrük prosedürleri önemli bir unsurdur. İhracat ve ithalat ürünlerinin gümrükten geçirilmesindeki gecikmeler firmalara ek maliyet getirmekte, üretimi sekteye uğratabilmekte, satışlarda kesintiye sebep olmakta ve mal ve ürünlerin zarar görmesiyle sonuçlanabilmektedir. Örneğin, ürünlerden sorumlu olan çalışanlar genelde ürünlerin gümrükten geçmesini beklerken pasif kalmaya zorlanmakta veya sevkiyatı gerçekleştirilen ürünlerin özelliklerine bağlı olarak bekleme sırasında ürünlerin kalitesinin bozulmasını engellemek için özel düzenlemeler gerekebilmektedir.

Şekil 48: İhracat ve İthalat Ürünlerini Gümrükten Geçirme Süresi



Gümrük işlemlerinin verimliliğini incelemek amacıyla, B-İA Türkiye'deki özel şirketlerin yönetici ve sahiplerine hem ihracat hem de ithalat için gümrük işlemlerinin ne kadar süre gerektirdiği ile ilgili deneyimlerini sormuştur. Sağda, ankete katılanların verdikleri yanıtlar gösterilmektedir. Türkiye'de ihracat amaçlı mallar gümrükten ortalama 4,5 günde geçmektedir. İthalat mallarının benzer süreçlerden geçmesi biraz daha uzun sürmekte olup Türkiye genelinde ithalat mallarının gümrükten çıkması ortalama 6,8 gün almaktadır. Hem ithalat hem ihracat yapan TR62 firmalarının sayısı çok az olduğundan TR62 bölgesi için göstergeler hesaplanamamıştır.

5.Ek

Ek 1: Stratejik Öncelikler

Kalkınma eksenini	Öncelikler
Uluslararası Çekim Merkezi ve Üretim Üssü Olmak	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bir enerji üretim ve dağıtım merkezi olmak 2. Bölgenin stratejik konumunu lojistik avantaja dönüştürmek 3. İmalat sanayinde rekabet gücünü artırmak 4. Tarımdan elde edilen katma değeri yükseltmek 5. Bölgenin turizm potansiyelini harekete geçirmek 6. Bölgenin Ar-Ge ve yenilik kapasitesini geliştirmek ve girişimcilik ortamını iyileştirmek
Bölge İçi Gelişmişlik Farklarının Azaltılması	<ol style="list-style-type: none"> 1. İlçelerin içsel potansiyelini harekete geçirerek doğal kaynakların endüstriye kazandırılması yoluyla kırsal ekonomiyi çeşitlendirmek 2. Kırsal alanlarda fiziki altyapıyı iyileştirmek
Sosyal Uyum Sorunlarını Çözmek	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sosyal bütünleşmeyi sağlamak 2. Sosyal içermeye yönelik politikaları etkinleştirmek 3. Sosyal sermayeyi geliştirmek
Beşeri Sermayeyi Geliştirmek	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eğitimde erişilebilirliği ve kaliteyi artırmak 2. Mesleki ve teknik eğitimin altyapı ve kalitesini iyileştirmek 3. Kaliteli istihdamı sağlamak
Yeşil Büyüme ve Çevresel Sürdürülebilirliği Sağlamak	<ol style="list-style-type: none"> 1. Çevresel altyapıyı iyileştirmek 2. Çevre dostu teknoloji ve yenilikçi uygulamalar yoluyla yeşil üretimi geliştirmek 3. İklim değişikliğine adaptasyonu sağlamak 4. Koruma-kullanma dengesini gözetmek
Kentsel Yaşam Kalitesi Yüksek Cazip Metropoller Oluşturmak	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kentlerde fiziki çevre kalitesini yükseltmek 2. İnsan odaklı planlama yaklaşımıyla yaşanabilir kentleri oluşturmak

Kaynak: Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) (2015b).

Ek 2: Yatırım Teşvikleri

2012’de çıkarılan Yeni Yatırım Teşvik Sistemi, dört kategoriden oluşmaktadır: Genel Teşvik Uygulamaları, Bölgesel Teşvik Uygulamaları, Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki ve Stratejik Yatırımların Teşviki.

İller, Kalkınma Bakanlığı tarafından gerçekleştirilmiş Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi araştırması sonuçlarına göre altı bölge altında gruplanmaktadır. Her bir teşvik uygulaması altında sağlanan desteğin düzeyi illerin altı teşvik bölgesindeki sınıflandırmalarına göre ilden ile farklılık göstermektedir. En fazla destek öncelikli illere verilmektedir.

Genel Teşvik Uygulamaları katma değer vergisi istisnası ve gümrük vergisi muafiyeti sağlamaktadır. Bu tür uygulamalar gerekli asgari sabit yatırım tutarını karşıladıkları sürece tüm yatırım projelerinin erişimine açıktır (I ve II. bölgelerde 1 milyon TL ve III, IV, V ve VI. bölgelerde 500 bin TL). Eğer asgari gereklilikler karşılanırsa Yatırım Destek Ofisleri (YDO) 10 milyon TL’ye kadar olan yatırımlar için yatırım teşvik belgeleri düzenlemeye yetkilidir. Daha büyük yatırımlar içinse, (genel teşvik uygulamalarının sağladığı destekleri de içeren) diğer yatırım teşvik uygulamaları geçerlidir.

Bölgesel Teşvik Uygulamaları vergi indirimi, sigorta işveren primi muafiyeti ve yatırım yeri tahsisi gibi ek teşvikler sağlamaktadır. Desteğin koşul ve oranları bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir. Ek olarak, bu uygulama altında teşvik alan sektörler ve teşvik almaya hak kazanma kriterleri her bir ilin rekabet potansiyeline bağlı olarak ilden ile farklılık göstermektedir.

Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki Uygulaması ise vergi indirim oranları ve gereken asgari sabit yatırım tutarlarının daha yüksek düzeylerde belirlenmiş olduğu 12 yatırım kategorisi için geçerlidir. Bu uygulama altında desteklenen sektörler Rafine Edilmiş Petrol Ürünleri İmalatı; Kimyasal Ürünler İmalatı; Liman ve Liman Hizmetleri; Motorlu Kara Taşıtları Ana Sanayi Yatırımları ve Motorlu Kara Taşıtları Yan Sanayi Yatırımları; Demiryolu ve Tramvay Lokomotifleri ve/veya Vagonlar; Transit Boru Hattıyla Taşımacılık Hizmetleri; Elektronik Sanayi; Tıbbi Alet, Hassas ve Optik Aletler İmalatı; İlaç Üretimi; Hava ve Uzay Taşıtları ve/veya Parçaları İmalatı; Makine (Elektrikli Makine ve Cihazlar dâhil) İmalatı ve Madencilik (Metal Üretimi dâhil). Desteğin koşul ve oranları bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir.

Son olarak, Stratejik Yatırımların Teşviki Uygulaması Türkiye’nin uluslararası rekabet gücünü artırma potansiyeli olan yüksek teknoloji yatırımlarını ve yüksek katma değerli yatırımları teşvik etme amacını taşımaktadır. Stratejik Yatırımların Teşviki 50 milyon TL’lik asgari sabit yatırım gerektirmekte ve şu anda %50’sinden fazlası ithalat vasıtasıyla tedarik edilen ara mal ve nihai malların üretimini hedeflemektedir.

2012 tarihli Yeni Teşvik Sistemi’ne ek olarak, Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) ve Teknoparklarda bulunan firmalara da teşvikler sağlanmaktadır. Organize Sanayi Bölgelerinde arazi alımlarında katma değer vergisi istisnası uygulanmaktadır. Diğer önemli teşvikler arasında, tesis inşaatının tamamlanmasından itibaren beş yıl süreyle emlak vergisi muafiyeti uygulanmaktadır ve firmalar için su, doğal gaz ve haberleşme ücretlerinde indirim yapılmaktadır. Teknoparklarda yazılım geliştirme ve Ar-Ge faaliyetlerinden elde edilen gelirler 31 Aralık 2023’e kadar gelir ve kurum vergisinden muaftır. Ayrıca, uygulama yazılımlarının satışı KDV’den muaftır; Ar-Ge ve destek personelinin maaşları tüm vergilerden muaftır ve sigorta priminde işveren hissesinin %50’si beş yıl süresince devlet tarafından ödenmektedir.

Not Daha fazla ayrıntı için lütfen bkz. 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu ile yürürlüğe giren Yeni Yatırım Teşviki Programı.

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Ek 3: TR62’de Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamaları

ADANA (BÖLGE II)				
Destek Türü	Yatırım Başlama Tarihi			
	31.12.2016’dan önce		01.01.2017’den sonra	
	OSB içi	OSB dışı	OSB içi	OSB dışı
Vergi İndirimi				
Yatırıma Katkı Oranı (%)	25	20	20	15
Vergi İndirimi Oranı (%)	60	55	50	40
Sigorta Primi Desteği: İşveren Hissesi	5 yıl	3 yıl	3 yıl	–
Faiz Desteği				
TL Kredisi	–	–	–	–
Dış/Döviz Kredisi	–	–	–	–
Yatırım Yeri Tahsisi	Bölgesel teşvik sistemi tarafından desteklenen tüm yatırımlar			
KDV istisnası	Tüm Teşvik Belgeli Yatırımlar			
Gümrük Vergisi Muafiyeti	Tüm Teşvik Belgeli Yatırımlar			
Bölgesel Asgari Sabit Yatırım Tutarı*	1 milyon TL			
MERSİN (BÖLGE III)				
Destek Türü	Yatırım Başlama Tarihi			
	31.12.2016’dan önce		01.01.2017’den sonra	
	OSB içi	OSB dışı	OSB içi	OSB dışı
Vergi İndirimi				
Yatırıma Katkı Oranı (%)	30	25	25	20
Vergi İndirimi Oranı (%)	70	60	60	50
Sigorta Primi Desteği: İşveren Hissesi	6 yıl	5 yıl	5 yıl	3 yıl
Faiz Desteği				
TL Kredisi	3	–	3	–
Dış/Döviz Kredisi	1	–	1	–
Yatırım Yeri Tahsisi	Bölgesel teşvik sistemi tarafından desteklenen tüm yatırımlar			
KDV istisnası	Tüm Teşvik Belgeli Yatırımlar			
Gümrük Vergisi Muafiyeti	Tüm Teşvik Belgeli Yatırımlar			
Bölgesel Asgari Sabit Yatırım Tutarı*	500 bin TL			

Notlar: OSB: Organize Sanayi Bölgesi

*Bu tutar bölgesel olarak desteklenen bazı sektörler için daha yüksek olabilir. Destek oranları bu büyük ölçekli yatırımlar ve stratejik yatırımlarda daha yüksektir. Daha fazla ayrıntı için lütfen bkz. 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu ile yürürlüğe giren Yeni Yatırım Teşviki Programı.

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Ek 4: TR62'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamalarında Öncelikli Sektörler

Sektör Kodu	Teşvik alan sektörler	Hak Kazanan İl	Gerekli Asgari Yatırım Tutarı
1	Entegre damızlık hayvancılık yatırımları dâhil olmak üzere entegre hayvancılık yatırımları	Adana	1 milyon TL
		Mersin	500 bin TL
2	Su ürünleri yetiştiriciliği ^b	Adana	1 milyon TL
		Mersin	500 bin TL
3	Gıda ürünleri ve içecek imalatı ^c	Adana	2 milyon TL
		Mersin	1 milyon TL
4	Tekstil ürünleri imalatı ^d	Adana	Tekstil ürünlerinin kimyasal finişleri için 10 milyon TL yatırım, diğer yatırım konuları için 2 milyon TL
		Mersin	Tekstil ürünlerinin kimyasal finişleri için 10 milyon TL yatırım, diğer yatırım kalemleri için 1 milyon TL
5	Giyim eşyası imalatı	Mersin	1 milyon TL'nin üzerindeki tevsi ve modernizasyon yatırımları
8	Bavul, el çantası, saraçlık, koşum takımı ve ayakkabı imalatı	Adana	1 milyon TL
		Mersin	1 milyon TL
9	Ağaç ve mantar ürünleri imalatı (Mobilya hariç); hasır ve buna benzer, örülerek yapılan maddelerin imalatı ^e	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
10	Kâğıt ve kâğıt ürünleri imalatı	Adana ve Mersin	10 milyon TL
11	Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
20	Metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı ^f	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
27	Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi, metal döküm sanayi	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
28	Metal eşya	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
30	Makine ve teçhizat imalatı	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
32	Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
33	Elektrikli makine ve cihaz imalatı	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
34	Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	Adana	3 milyon TL
		Mersin	2 milyon TL
35	Tıbbi aletler, hassas ve optik aletler imalatı	Adana	1 milyon TL
		Mersin	500 bin TL

36	Motorlu kara taşıtları imalatı ve bunların yan sanayii	Adana	Motorlu kara taşıtları için yatırım tutarı 50 milyon TL, motorlu kara taşıtları yan sanayii için yatırım tutarı 3 milyon TL'dir.
		Mersin	Motorlu kara taşıtları için yatırım tutarı 50 milyon TL, motorlu kara taşıtları yan sanayii için yatırım tutarı 2 milyon TL'dir.
37	Uçak ve uçak motoru bakım ve onarım hizmetleri	Adana	3 milyon TL
39	Mobilya imalatı ^g	Adana	3 milyon TL
40	Mobilya imalatı ^h	Mersin	2 milyon TL
41	Oteller	Adana ve Mersin	3 yıldız ve üstü
42	Öğrenci yurtları	Adana ve Mersin	100 öğrenci
43	Soğuk hava deposu hizmetleri	Adana ve Mersin	1000 metrekaare
44	Lisanslı depoculuk	Adana	2 milyon TL
		Mersin	1 milyon TL
45	Eğitim hizmetleri ⁱ	Adana	1 milyon TL
		Mersin	500 bin TL
46	Hastane yatırımı, huzurevi	Adana	Hastane: 1 milyon TL Huzurevi: 100 kişi
		Mersin	Hastane: 500 bin TL Huzurevi: 100 kişi
47	Akıllı çok fonksiyonlu teknik tekstil	Adana	1 milyon TL
		Mersin	500 bin TL
48	Atık geri kazanım ve bertaraf tesisleri	Adana	1 milyon TL
		Mersin	500 bin TL
50	Seracılık	Adana	40 dekar
		Mersin	20 dekar

a Büyükbaş, küçükbaş ve kanatlı yatırımları için asgari kapasite koşullarını karşılamayan yatırımlar hariç.

bBalık yavrusu ve yumurtası üretimi dâhil.

c "makarna, makarna ile entegre irmik yatırımları, şehriye, kuskus, yufka, kadayıf, pirinç, ev hayvanları için hazır yem, balık unu, balık yağı, balık yemi, ekmekek, rakı, bira, kuruyemiş, turşu, linter pamuğu, çay, fındık kırma/kavurma, hazır çorba ve et suları ve müstahzarları üretimleri ile tahıl ve baklagil tasnif ve ambalajlanması" yatırımları hariç.

d Yün ipliği, akıllı ve çok fonksiyonlu teknik tekstil, halı, tafting, dokunmamış ve örülmemiş kumaş, çuval yatırımları hariç.

e Mobilya hariç.

f Fırınlanmış kilden kiremit, biriket, tuğla ve inşaat malzemeleri, çimento, inşaat amaçlı beton ürünleri, hazır beton, harç ve çok katlı yalıtım camları hariç.

g Sadece metal ve plastikten imal edilen mobilya hariç.

h Sadece plastikten imal edilen mobilya hariç.

i Okul öncesi eğitim hizmetleri dâhil, yetişkinlerin eğitilmesi ve diğer eğitim faaliyetleri hariç.

Kaynak: Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) (2015b).

Ek 5: Firma-Büyüklik Dağılımının Önemli Göstergeleri

Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI), bölge-sanayi-yıl grubu ikt'deki tüm firmaların pazar paylarının karelerinin toplamına tekabül etmektedir; yani $Herfindahl_{ikt} = \sum_a (PazarPay_{aikt})^2$. Ölçüm $1/N$ ve 1 arasında bir değer almaktadır; burada N pazardaki tüm firmaların toplam sayısıdır. Tekliğe ($1'e$) yakın değerler, daha az sayıda ve büyük firmaların pazar hâkimiyeti olduğunu göstermektedir.

İstihdam ortalaması ortalama firma büyüklüğü için gösterge olarak kullanılabilir. Dengesiz dağılımın söz konusu olması durumunda istihdam medyan değeri veya 50'inci yüzdellik dilimi, uç değerlere duyarlı olmadığından, daha temsil edici bir ölçüm sağlayabilir.

Çarpıklık üçüncü dağılım momentidir ve Normal (çan şekilli) dağılıma göre asimetriyi tanımlamaktadır. Bizim analizimiz bağlamında, bu, şirket büyüklüğü dağılımındaki heterojenlik ölçümüne tekabül etmektedir. (Negatif) pozitif çarpıklığı olan sanayiler daha uzun bir (sol) sağ dağılım kuyruğu göstermektedir. Örneğin, istihdam için yüksek çarpıklık değerleri dağılımda çok büyük firmaların mevcudiyetine işaret etmektedir.

Ek 6: Üretkenliğin Ölçülmesi

Firma üretkenliğinin ölçülmesi, arz ettiği önem ve aynı zamanda veri gereklilikleri nedeniyle güçlükleri ve ekonometrik hususlar sebebiyle, akademik tartışmalar ve politika tartışmalarının odak noktalarından biri haline gelmiştir. Sunulan sonuçların sağlamlığını değerlendirmek için, her birinde spesifik bazı eksiklikler olan çok sayıda alternatif kullanılmaktadır.

Göz önüne alınan en basit gösterge çalışan başına katma değer olarak ölçülen işgücü üretkenliğidir; yani

$$\text{Çalışan Başına Katma Değer}_{i,t} = \frac{(\text{İşgücü maliyetleri}_{i,t} + \text{İşletme Kâr}_{i,t}) / \text{Sektörel Deflatör}_t}{\text{Çalışan Sayısı}_{i,t}}$$

Hesaplama bölgesel düzeyde verilerin havuzlanmasıyla yapılmaktadır. Sektörel deflatörler yalnızca imalat sanayide 2 basamaklı sektörel sınıflandırmada mevcuttur. Geri kalan sektörler için (örn. hizmet sektörü) ekonominin geneli için geçerli olan deflatörler kullanılmaktadır. Bölgesel deflatörler olmadığı için hesaplamalar ulusal düzeyde yapılmaktadır.

İmalat sektörlerine odaklanması ve benzer adımların atılmasıyla gayrisafi işgücü üretkenliği ölçümü de hesaplanır:

$$\text{Çalışan başına Çıktı}_{i,t} = \frac{(\text{Toplam Satışlar}_{i,t} + \text{Stoklardaki Değişim}_{i,t}) / \text{Sektörel Deflatör}_t}{\text{Çalışan Sayısı}_{i,t}}$$

Birim işgücü maliyetinin analiz edilmesiyle işgücü üretkenliğine dair daha fazla bilgi elde edilebilir. Bu ölçümde üretkenlik ve çıktı üretmek için sarf edilen işgücü maliyeti arasında bağlantı kurulmaktadır ve bu ölçüm üretkenlik maliyeti için gösterge olarak kullanılabilir. Her bir işletme için çalışan sayısı ve ödenen toplam ücret bilgisi mevcuttur. Toplam ücretin yukarıda hesaplandığı şekliyle toplam katma değere bölünmesiyle nihai üretkenlik ölçümüne erişilir; yani:

$$\text{Birim İşgücü Maliyeti}_{i,t} = \frac{\text{Toplam Ücret}_{i,t}}{\text{Katma Değer}_{i,t}}$$

Doğası sebebiyle, bu ölçümler sermayeye daha yüksek getiri ile elde edilen üretkenlik kazanımlarını doğru şekilde karşılayamaz.

$$\log y_{it} = \beta_0 + \beta_k \log k_{it} + \beta_l \log l_{it} + \omega_{it} + u_{it}$$

Üretkenliğin daha bütüncül bir ölçümü Toplam Faktör Üretkenliğidir (TFÜ). Bu, aşağıdaki OLS (sıradan en küçük kareler) regresyonu temelinde hesaplanmaktadır:

Burada y_{it} , t zamanında i firmasının gerçek çıktısıdır (mevcut olduğunda sektörel deflatör kullanımıyla), k_{it} bilançodan elde edilen maddi ve gayrimaddi varlıkların değeridir ve l_{it} tam zamanlı çalışan sayısının maaş ve ücret harcamalarıyla çarpılmasıyla elde edilen çalışılan gün sayısıdır. ω_{it} ve u_{it} simgeleri sırasıyla firma üretkenliği ve sıfır-ortalama hataya tekabül etmektedir. Sıfır-ortalama hata ise girdilerin seçimini etkilemeyen beklenmedik üretkenlik şoklarının ölçüm hatasını açıklamaktadır. Regresyon her bir bölgeden elde edilen verilerde ayrı ayrı uygulanır. Ardından, firma düzeyinde zamanda değişmez gözlemlenmeyen üretkenliği kontrol için firmaya özgü, zamanda değişmez sabit etkiler eklenir.

OLS tahmini düşük hesaplama gereksinimleri sebebiyle popülerdir. OLS tahminleri, ölçüğe göre sabit getiri ve girdi esnekliği mevcutken güvenilir tahminler sağlamaktadır. Bunlar açıkça güçlü varsayımlardır.¹⁴ Bunlar gevşediği zaman OLS tahminlerinde eşanlık veya içsellik sorunları oluşur. Firmalar girdileri içsel olarak seçebildiği için üretim işlevinin OLS katsayıları yanlıdır. Firmalar üretkenlik şoklarına cevaben girdileri hızla uyarlayabildiklerinden bu yanlılık daha büyüktür. Dahası, eğer piyasaya giriş veya piyasadan çıkışa izin verilmezse bir seçim yanlılığı ortaya çıkar.

Olley ve Pakes (1996) tarafından ortaya koyulan metodoloji bu kaygılara yanıt vermek için yararlıdır. Bu metodoloji (i) bazı girdilerin içselliği, (ii) firmaların çıkışı vasıtasıyla seçim ve (iii) firmalar arasında gözlemlenmeyen kalıcı farklılıklar ile ilgili zorluklara odaklanmaktadır. Yazarlar içsellik kaygılarının üzerine eğilmek adına gözlemlenmeyen üretkenlik şokları için yatırımı bir gösterge değişken olarak kullanan yarı parametrik bir yaklaşım kullanılmasını önermektedir. Seçim konuları da modele bir çıkış kuralı getirerek ele alınmıştır. Formül olarak verildiğinde, tahmin aşağıdaki gibidir:

$$\log y_{it} = \beta_0 + \varphi_k(k_{it}, i_{it}) + \beta_l \log l_{it} + \eta_{it} + e_{it}$$

Burada $\varphi_k(k_{it}, i_{it})$ yatırım ve sermayenin çokterimli bir işlevidir.

Olley and Pakes'in metodunun da kısıtları bulunmaktadır. Bu metod için (i) firma düzeyi bir karar değişkeni (örn. yatırım) ve gözlemlenmeyen firma düzeyi durum değişkeni "üretkenlik" arasındaki tekdüze ilişkinin varlığını ve (ii) çıkışın gözlemlenmeyen üretkenlik üzerine koşullu olmasını gerektirmektedir. Bu metod yalnızca eğer bu iki husustan biri mevcut ise güvenilir tahminler sağlayabilir.

14 Herhangi bir değişkende ölçüm hatası mevcut ise, medyan (dağılım dilimi) regresyonunun kullanılması bu yanlılığı azaltabilir.

Ek 7: Toplam Faktör Üretkenliği (TFÜ) dağılımı

Haltiwanger (1997) Toplam Faktör Üretkenliğindeki artışın aşağıdaki denklemdeki eklere tekabül eden beş bileşene ayrılabilirliğini göstermektedir. Bu bileşenler, (i) çalışmayı sürdüren tesisler için üretkenlikteki değişimleri ölçen firma içi bileşeni, (ii) çalışmayı sürdüren tesislerin çıktı paylarındaki değişimi yansıtan tesisler arası kısım, (iii) kovaryans bileşeni ve son olarak (iv) piyasaya giriş ve (v) piyasadan çıkış bileşenleridir.

$$\begin{aligned} \Delta \log(TFP_t) = & \sum_{i \in \mathcal{C}} \varphi_{i,t-k} \Delta \log(TFP_{it}) + \sum_{i \in \mathcal{C}} \Delta \varphi_{i,t} [\log(TFP_{i,t-k}) - \log(TFP_{t-k})] \\ & + \sum_{i \in \mathcal{C}} \Delta \varphi_{i,t} \Delta \log(TFP_{i,t}) + \sum_{i \in \mathcal{E}} \varphi_{i,t} [\log(TFP_{i,t}) - \log(TFP_t)] \\ & + \sum_{i \in X_{t-k}} \varphi_{i,t-k} [\log(TFP_{i,t-k}) - \log(TFP_{t-k})] \end{aligned}$$

Burada Toplam Faktör Üretkenliği firma düzeyi Solow artıklarının ağırlıklandırılmış toplamı olarak tanımlanmaktadır.

g_Y toplu çıktının artış oranını, g_K toplu sermayenin artış oranını, g_L toplu işgücünün artış oranını ve α sermaye payını ifade etmektedir. O halde, Solow artığı $g_Y - \alpha g_K - (1-\alpha)g_L$ olarak tanımlanır. Eğer (i) üretim işlevi neoklasikse, (ii) eğer faktör piyasalarında tam rekabet varsa ve (iii) eğer girdilerin artış oranları doğru şekilde ölçülürse Solow artığı Toplam Faktör Üretkenliğini doğru şekilde ölçmektedir.

\mathcal{C} hem $t - k$ hem de t dönemlerinde faal olan tesisleri, \mathcal{E} iki tarih arasında faaliyete geçen ve t zamanında halen faal olan tesisleri ve $X_{-(t-k)}$, $t - k$ döneminde faal olan ama t zamanından önce piyasadan çıkan firmaları göstermektedir.

Ek 8: Dağıtım Etkinliği

Olley ve Pakes (1996) üretkenliğin ağırlıklı ortalamasının aşağıdaki gibi yazılabileceğini göstermektedir:

$$a = \bar{a} + \sum_{i=1}^n (s_i - \bar{s})(a_i - \bar{a})$$

Burada a_i , s_i ve sırasıyla üretkenlik düzeyi ve belli bir sektördeki i firmasının işgücü payıdır. Denklem ortalama üretkenliğin iki parçadan oluşur şekilde düşünülmesinin mümkün olduğunu ortaya koymaktadır: (i) üretkenliğin ağırlıksız ortalama düzeyi ve (ii) pazar payı ve üretkenlik arasındaki kovaryans. Bu, üretkenliğin ağırlıklı ortalamasının üretkenliğin ağırlıksız ortalamasının artırılması (örn. bir sektördeki tüm firmaların üretkenliğini artırarak) veya pazar payı ve üretkenlik arasındaki kovaryansın artırılması (örn. üretken firmalar için pazar payını artırarak ve üretken olmayan firmalar için pazar payını düşürerek) yoluyla artırılabilceğini göstermektedir. Bu terimlerin yeniden düzenlenmesi ile, dağıtım etkinliği kovaryans teriminin ağırlıklı ortalamaya oranı olarak hesaplanabilir, yani:

$$\text{Dağıtım Etkinliği} = \frac{\sum_{i=1}^n (s_i - \bar{s})(a_i - \bar{a})}{\bar{a} + \sum_{i=1}^n (s_i - \bar{s})(a_i - \bar{a})}$$

Daha üretken firmalar daha büyük pazar payları elde ettikçe dağıtım etkinliği artış gösterir.

Ek 9: İşgücü Üretkenliği Artışının Kaynakları

McMillan ve Rodrik'in (2011) yaklaşımından hareketle, bir ekonomideki işgücü üretkenliği artışının bu iki yoldan biriyle elde edilebileceği varsayılır: (i) ekonomik sektörler içinde sermaye birikimi, teknolojik değişim veya tesislerde yanlış kaynak tahsisinin azaltılması ve (ii) işgücünün düşük üretkenlikli sektörlerden yüksek üretkenliğe sahip sektörlerle hareket etmesini sağlayacak bir yapısal değişim vasıtasıyla. Aşağıdaki artış dağılımı uygulanmıştır:

$$\Delta Y_t = \sum_{i=n} \theta_{i,t-k} \Delta y_{i,t} + \sum_{i=n} y_{i,t} \Delta \theta_{i,t}$$

Burada Y_t ve y_{it} sırasıyla ekonomi genelindeki ve sektörel işgücü üretkenlik düzeylerini ifade ederken $\theta_{(i,t)}$, i sektöründeki istihdam payıdır. Δ işleci $t-k$ ve t arasında üretkenlik veya istihdam paylarındaki değişimi ifade etmektedir. Dağılımdaki ilk terime üretkenlik artışının “firma içi” bileşeni adı verilir ve bu münferit sektörlerde üretkenlik artışının ağırlıklı toplamı olarak tanımlanır (bu ağırlıklar t zamanında her bir sektörün istihdam payıdır). İkinci terim “yapısal değişimi” yansıtır ve farklı sektörler içinde işgücünün yeniden tahsis edilmesinin üretkenlik etkisini yakalar. Pozitif (negatif) bir “yapısal değişim” bileşeni ekonomideki yapısal değişimin üretkenliği artırmış (azaltmış) olduğunu gösterir. Özetle, öne sürülen dağılım bölgesel üretkenlikteki değişimleri ikiye ayırmayı amaçlamaktadır: sektörel dağılımdaki değişimle ilgili bileşen ve üretkenlik dalgalanmalarıyla bağlantılı bileşen.

Ek 10: İşletme Anketleri Metodolojisi

İşletme Anketleri (İA) firmalar ve firmaların faaliyet gösterdikleri ortam hakkında zengin bir bilgi kaynağı sağlamaktadır. Konular firma özellikleri, yıllık satışlar, işgücü maliyetleri ve diğer girdileri, performans ölçütleri, finansmana erişim, işgücü kompozisyonu, kadınların işgücü piyasasına katılımı ve iş ortamının diğer pek çok boyutunu kapsamaktadır. Anket verileri yalnızca makroekonomik verilere dayalı bulguları kanıtlarla güçlendirmek açısından değil aynı zamanda firma düzeyinde heterojenliği araştırmak ve firmaların kanun ve düzenlemelerle ilgili deneyimlerini incelemek için de yararlıdır.

2006'dan bu yana, Dünya Bankası Grubu ve dünya çapında 136 ekonomideki ortakları İA'lar gerçekleştirmekte ve bunu yaparken anketin örnekleme evrenine dair tutarlı bir tanım, standart bir örneklem metodolojisi ve küresel bir anketin kullanımını içeren küresel bir metodolojiyi takip etmektedir.

İA'da üzerinde çalışılan standart evren, kayıtlı, tarım ve madencilik dışı özel sektördür ve en azından biraz özel mülkiyeti olan firmalar olarak tanımlanmaktadır (tamamıyla devletin sahip olduğu firmalar hariç tutulmaktadır). Sektör kapsamı tüm ekonomilerde tutarlı şekilde tanımlanmakta ve imalat sektörünün tamamı ve Tablo A10-1'de gösterildiği şekilde pek çok hizmet sektörünü içermektedir. İA görüşmeleri firmaların en üst düzey yöneticileri ve işletme sahipleriyle yüz yüze gerçekleştirilmektedir.

Örneklem metodolojisi tabakalı rastgele örneklemedir. Her bir ekonomi için örneklem sektör, şirket büyüklüğü

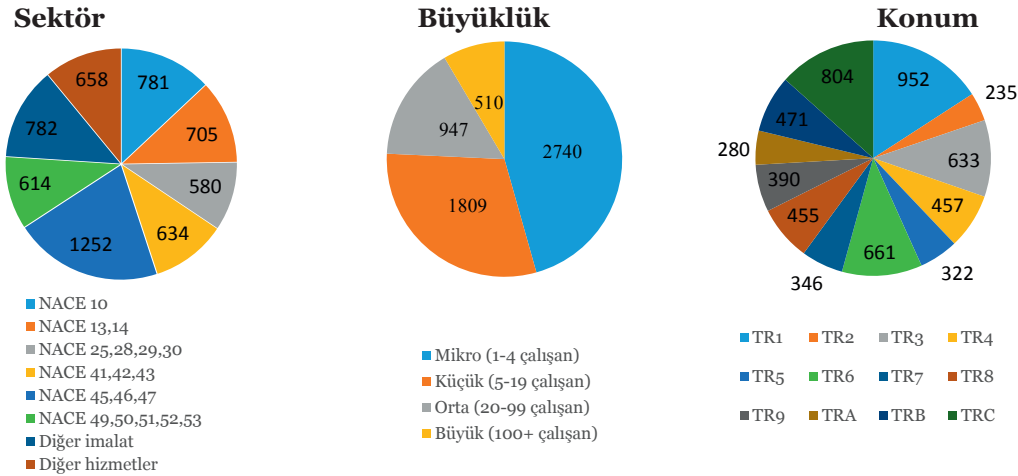
Tablo A10-1: İşletme Anketleri Çalışma Evreni

DÂHİL	HARİÇ
SEKTÖRLER	SEKTÖRLER
İmalat (tüm alt sektörler) İnşaat Motorlu taşıt satışı ve tamiri Toptancılık Perakendecilik Otel ve restoranlar Depolama, taşımacılık ve haberleşme Bilgi Teknolojileri	Tarım Balıkçılık Madencilik Kamu işletmeleri Finansal aracılık Kamu idaresi Eğitim, sağlık ve sosyal hizmet
EK KRİTERLER	EK KRİTERLER
Kayıtlı (tescilli) firmalar Asgari %1 özel mülkiyet	Kayıt dışı firmalar %100'ü devlete ait kurumlar

ve coğrafi konum olarak tabakalanmıştır. Sektör üzerinden tabakalamada ayrıntı düzeyi genelde ekonominin büyüklüğüne bağlı olarak değişir. Büyüklük üzerinden tabakalama genellikle üç düzeyde gerçekleşir: 5-19 çalışan (küçük), 20-99 çalışan (orta büyüklükte) ve 100'den fazla çalışan (büyük). Türkiye B-İA'sı aynı zamanda 1-4 çalışanı bulunan mikro firmaları da kapsamaktadır. Bölgesel tabakalar her bir ekonomideki ana ekonomik lokasyonları da içermektedir. Bu metodoloji vasıtasıyla farklı tabaka düzeyleri için tahminler ayrı ayrı hesaplanabilmekte, aynı zamanda bir bütün olarak referans evreni için de çıkarımlar yapılabilmektedir.¹⁴ Son olarak, bu araştırmada küresel, standartlaştırılmış bir anket kullanılmaktadır.

Türkiye B-İA kapsamında 6.006 firmanın

yöneticileri ve sahipleriyle görüşülmüştür. Şekil A10-1'de anket çalışmasına katılan firmaların özellikleri sunulmaktadır. Şekil A10-1'in sol kısmında açıklandığı üzere, sektörler NACE 2.0 sınıflamasının kullanımıyla 8 gruba ayrılmıştır.¹⁵ En sağdaki kısım İBBS-1 seviyesinde görüşülen firmaların mevcut konumlarını göstermektedir. Ancak, kısa ve öz olmak adına burada gösterilmeyen İBBS-3 düzeyinde konumların çok daha hassas bir şekilde tabakalandığı unutulmamalıdır.

Şekil A10-1: İncelenen Firmaların Özellikleri

¹⁴ Örneklem stratejisi hakkında daha fazla ayrıntı için lütfen www.enterprisesurveys.org adresindeki Örneklem Notu'nu gözden geçiriniz.

¹⁵ NACE kodları şu şekildedir: 10 gıda ürünleri imalatını temsil eder, 13 ve 14 tekstil ve giyim eşyası imalatını temsil eder; 25, 28, 29 ve 30 nolu kodlar yarı mamul metal ürünleri, makine ve ekipman ve motorlu taşıtların imalatını temsil eder; 41, 42 ve 43 nolu kodlar inşaatı temsil eder; 45, 46, 47 toptan ve perakende ticareti temsil eder; 49, 50, 51, 52 ve 53 nolu kodlar destek faaliyetleri dâhil ulaştırma sektörünü temsil eder. Son olarak, "diğer imalat" kategorisi 11, 12, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 27, 31, 32, 38 nolu kodları içermektedir ve "diğer hizmetler" kategorisi 33, 42, 43, 55, 56, 58, 61, 62, 79, 95 nolu kodları içermektedir.

Ek 11: İşletme Anketleri Göstergeleri

Aşağıdaki tablolar bölgesel profile kullanılan tüm göstergeleri içermektedir. 5'ten az sayıda veri olan göstergeler şu sebeplerle "yok" ibaresiyle belirtilmiştir: (i) katılımcıların gizliliğini korumak, ve (ii) gözlem sayısının azlığından kaynaklanabilecek yanlış hesaplamaların önüne geçmek.

	TR62	Mikro firmalar	Küçük firmalar	Orta büyüklükteki firmalar	Büyük firmalar	Türkiye
Firma Özellikleri						
Firmaların yaşı (yıl)	10,5	10,6	9,9	11,9	12,7	12,0
Yerel mülkiyetli firma oranı (%)	100,0	100,0	100,0	99,7	99,6	99,6
En büyük paya sahip sahibin/sahiplerin firmada sahip olduğu oran (%)	92,4	95,2	86,9	88,0	89,4	95,7
Uluslararası olarak kabul edilmiş kalite belgesine sahip firmalar (%)	4,8	1,8	9,1	12,7	16,4	4,8
Performans						
Reel yıllık satış artışı (%)	25,9	25,8	26,3	28,8	21,3	13,3
Yıllık istihdam artışı (%)	0,4	0,3	0,3	0,3	1,6	1,2
Yıllık işgücü üretkenliği artışı (%)	25,6	25,5	26,0	28,5	21,1	12,3
Kapasite kullanımı (%)	79,7	77,8	79,6	92,1	73,6	73,1
Sabit varlık satın alan firmalar (%)	11,0	10,7	12,3	2,8	14,9	14,3
Ticaret						
Doğrudan ihraç ürünlerinin gümrükten geçme süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	4,5
İthal ürünlerin gümrükten geçme süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	6,8
Yerli satışların oranı (yıllık satışların %'si olarak)	98,2	99,8	95,4	99,3	91,0	97,6
Yabancı menşeli girdilerin oranı (toplam girdilerin %'si olarak)	34,2	yok	yok	yok	yok	46,9
Doğrudan veya dolaylı ihracat yapan firmalar (satışların en az %1'i, % olarak)	2,4	0,4	4,6	2,7	24,3	5,3
Yabancı menşeli malzeme girdisi kullanan firmalar (%)	3,0	3,1	0,0	1,5	63,4	5,4
Fiziki Altyapı ve İletişim Altyapısı						
Elektrik bağlatmada yaşanan gecikme (gün)	4,4	2,9	yok	yok	yok	2,6
Su bağlatmada yaşanan gecikme (gün)	2,0	yok	yok	yok	yok	2,9
Tipik bir ayda elektrik kesintisi (sayı)	1,8	1,9	1,8	1,5	0,4	0,9
Tipik bir elektrik kesintisinin süresi (saat)	1,3	1,4	1,1	1,1	1,7	2,7
Elektrik kesintilerine bağlı kayıplar (yıllık satışların %'si olarak)	1,6	2,0	0,9	0,9	0,8	1,3
Bir aydaki toplam elektrik kesintisi zamanı	2,7	3,1	2,0	2,5	0,7	2,7
Tipik bir ayda su yetersizliği veya kesintisi (sayı)	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1
Jenaratör sahibi olan veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanan firmalar (%)	13,4	8,4	16,9	48,5	42,2	7,0
Jenaratörden üretilen elektriğin oranı (%)	18,6	11,5	29,2	yok	27,3	28,1
Doğal gaz bağlantısı için başvuran firmaların oranı (%)	4,3	3,3	4,8	14,2	8,5	3,4
Güneş enerjisi tertibatına ve diğer alternatif enerji kaynağına sahip olan veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanan firmalar (%)	1,4	1,1	0,0	14,2	4,2	0,8
İnternet bağlantısı olan firmalar (%)	63,0	49,1	88,6	73,9	100,0	59,3
İnternet kesintisi yaşayan firmalar (%)	14,1	22,1	6,8	11,5	3,0	16,1
Tipik bir ayda internet kesintileri (sayı)	4,2	4,3	4,3	yok	yok	4,7
Tipik bir internet kesintisinin süresi (saat)	3,0	3,4	1,6	yok	yok	2,6

Kendi İnternet siteleri olan firmalar (%)	21,5	9,8	43,8	21,3	57,0	25,2
Müşterileri/tedarikçileriyle iletişimlerinde e-posta kullanan firmalar (%)	40,1	24,9	65,0	57,9	100,0	39,5
Çevrimiçi satış platformlarından yararlanan firmalar (%)	3,7	2,0	5,3	1,5	26,0	5,6
Finansmana Erişim						
Yatırımlarını finanse etmek için bankalardan yararlanan firmalar (%)	24,4	0,0	65,2	yok	88,2	31,3
İşletme sermayelerini finanse etmek için bankalardan yararlanan firmalar (%)	18,3	11,0	32,7	12,1	42,1	23,1
Banka kredisi/kredi sınırı olan firmalar (%)	37,2	30,9	49,6	19,0	74,1	26,4
Mevduat veya tasarruf hesabı olan firmalar (%)	29,6	18,5	49,6	55,3	47,4	61,6
İç fonlarla finanse edilen yatırımların oranı (%)	81,0	93,7	56,9	yok	69,3	73,0
Bankalar tarafından finanse edilen yatırımların oranı (%)	14,8	0,0	43,1	yok	23,9	20,2
Tedarikçi kredisi ile finanse edilen yatırımların oranı (%)	0,1	0,0	0,0	yok	1,4	1,5
Öz kaynak veya hisse satışıyla finanse edilen yatırımların oranı (%)	4,1	6,3	0,0	yok	2,7	3,0
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen yatırımların oranı (%)	0,1	0,0	0,0	yok	2,7	2,4
İç fonlarla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	90,8	94,6	82,5	94,2	82,2	86,0
Bankalar tarafından finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	8,5	5,2	15,5	5,8	16,3	8,5
Tüketici kredisi ile finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	4,0
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	0,7	0,1	2,0	0,0	0,9	1,5
Dış kaynaklarla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	9,2	5,4	17,5	5,8	17,8	14,0
Kısmen kredi kısıtı içinde olan firmalar (%)	13,9	10,5	19,3	43,2	5,9	10,1
Tam kredi kısıtı içinde olan firmalar (%)	25,0	22,5	30,0	44,2	11,8	17,8
Kredi kısıtı içinde olmayan firmalar (%)	61,0	67,0	50,7	12,5	82,2	72,1
İşletme – Devlet İlişkileri						
Üst düzey yönetimin mevzuat gereklilikleriyle ilgilenirken harcadığı zaman (%)	27,8	32,6	18,9	12,6	26,9	13,5
İthalat izni alma süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	8,4
İşletme ruhsatı alma süresi (gün)	4,5	4,6	4,4	yok	yok	9,9
İnşaat ruhsatı alma süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	33,4
Vergi görevlileriyle görüşmelerinde hediye vermesi beklenen firmalar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	15,4
Kamu ihalesi almak için hediye vermesi beklenen firmalar (%)	21,7	yok	21,8	yok	yok	35,6
İnşaat ruhsatı almak için hediye vermesi beklenen firmalar (%)	15,0	yok	yok	yok	yok	2,4
Genişletilmiş rüşvet derinliği (bir hediye veya gayriresmi ödemenin talep edildiği kamu işlemlerinin %'si)	4,1	7,0	0,3	0,0	0,0	1,6
Genişletilmiş rüşvet vakaları (en azından bir rüşvet ödeme talebiyle karşı karşıya kalan firmaların %'si)	8,0	13,2	1,1	0,0	0,0	2,4
Suç ve Kayıt Dışılık						
Güvenlik harcaması yapan firmalar (%)	16,7	9,7	30,3	24,2	26,6	13,2

Ortalama güvenlik maliyetleri (yıllık satışların %'si)	3,8	4,1	3,9	yok	yok	3,1
Hırsızlık ve tahribat nedeniyle kayıp yaşayan firmalar (%)	3,3	4,1	2,2	0,0	1,6	5,4
Hırsızlık ve tahribat nedeniyle ortalama kayıplar (yıllık satışların %'si)	11,4	yok	yok	yok	yok	5,5
Faaliyete başladıklarında resmi olarak kayıt altına alınmış firmalar (%)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	97,2
Kayıt dışı firmalarla rekabet halindeki firmalar (%)	50,7	52,8	49,8	44,5	25,4	34,4
Telif hakkı, ticari marka veya patent ihlali uygulamalarından en fazla etkilenen firmalar (%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,5
Sahte ürün belgelerinden en fazla etkilenen firmalar (%)	11,2	13,8	6,9	0,0	0,0	9,6
Vergi kaçırmadan en fazla etkilenen firmalar (%)	48,3	47,8	56,5	0,0	20,5	65,3
Kayıt dışı işgücü istihdamından en fazla etkilenen firmalar (%)	20,8	20,6	19,3	38,8	15,5	11,0
Kayıt dışı rakiplerinin diğer uygulamalarından en fazla etkilenen firmalar (%)	4,5	5,5	2,9	0,0	0,0	4,7
Kayıt dışı rekabetten en fazla etkilenen firmalar (%)	15,3	12,2	14,3	61,2	64,0	5,9
İşgücü Piyasası						
En üst düzey yöneticinin firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki deneyim yılı	16,1	16,0	15,3	21,0	18,9	18,6
Devamlı tam zamanlı çalışanların sayısı	9,9	2,2	7,5	29,7	160,9	7,3
Geçici çalışanları olan firmalar (%)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,6
Geçici çalışanların sayısı	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Çoğunluğu kadın mülkiyeti olan firmalar (%)	13,2	16,3	9,0	1,5	0,6	11,9
En üst düzey yöneticisi kadın olan firmalar (%)	12,7	15,7	8,8	1,5	0,0	9,6
Devamlı çalışanlar arasında kadınlar (%)	22,6	24,6	21,5	11,3	6,5	35,9
Geçici çalışanlar arasında kadınlar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	13,6
Son 2 yılda en az bir boş pozisyonu olmuş olan firmalar (%)	25,6	12,5	43,6	70,3	75,6	21,3
KİH'yi başarıyla kullanan firmalar (%)	16,6	26,3	10,8	14,2	16,5	10,9
KİH'yi başarıyla kullanamayan firmalar (%)	2,3	3,6	1,9	1,2	1,2	9,2
KİH'yi kullanmayan firmalar (%)	81,1	70,1	87,3	84,6	82,3	80,0
Son 2 yıl içerisinde üst düzey meslek uzmanı işe almaya çalışmış firmalar (%)	10,8	5,1	15,8	9,6	5,0	5,5
Boş pozisyon için hiç başvuranın olmadığı veya çok az başvuranın olduğu firmalar (%)	81,0	yok	yok	yok	yok	30,4
Boş pozisyon için başvuruların gerekli becerilere sahip olmadığı firmalar (%)	46,2	yok	yok	yok	yok	52,2
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha yüksek ücret talep ettiği firmalar (%)	63,4	yok	yok	yok	yok	59,5
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha iyi çalışma koşulları talep ettiği firmalar (%)	36,6	yok	yok	yok	yok	15,4
Son 2 yıl içerisinde üst düzey olmayan bir meslek uzmanını işe almaya çalışmış firmalar (%)	16,0	8,7	23,4	4,7	13,4	17,5
Boş pozisyon için hiç başvuranın olmadığı veya çok az başvuranın olduğu firmalar (%)	70,4	yok	61,5	yok	yok	37,0

Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi Raporu

Boş pozisyon için başvuruların gerekli becerilere sahip olmadığı firmalar (%)	99,0	yok	100,0	yok	yok	39,1
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha yüksek ücret talep ettiği firmalar (%)	83,3	yok	91,5	yok	yok	48,7
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha iyi çalışma koşulları talep ettiği firmalar (%)	62,7	yok	53,1	yok	yok	18,3
Firmaların İş Ortamı Algısı						
Finansmana erişim	4,4	3,7	6,5	0,0	0,0	19,5
Yatırım yerine erişim	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
İzin ve ruhsatlar	5,1	6,0	3,0	0,0	11,9	2,3
Yolsuzluk	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,5
Yargı	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3
Suç, hırsızlık ve karışıklık	1,0	1,6	0,0	0,0	0,0	1,6
Gümrük ve ticaret mevzuatı	0,4	0,0	0,0	0,0	16,7	1,2
Elektrik	4,7	7,0	0,0	4,2	0,0	1,7
Yetersiz eğitim almış çalışanlar	3,2	3,3	3,6	0,0	1,2	6,7
İşgücü mevzuatı	2,9	2,8	3,5	0,0	0,0	2,5
Siyasi istikrarsızlık	10,7	10,7	12,5	0,0	2,1	11,7
Kayıt dışı rakipler	34,5	35,5	32,4	33,8	37,2	13,4
Vergi idaresi	4,4	6,1	1,5	0,0	1,6	2,7
Vergi oranları	25,5	23,3	26,8	59,7	26,4	32,5
Ulaştırma	3,2	0,0	10,1	2,3	3,0	1,6
* Bu göstergeler yalnızca imalat sektörü için hesaplanmıştır. Lütfen girintili metin olarak açıklanmış göstergelerin daha az girintili olan ve hemen yukarılarında bulunan firma alt kümelerine atıfta bulunduğunu unutmayınız.						

6. Kaynakça

- Ayyagari, M., Demircuc-Kunt, A. & Maksimovic, V. *Small Bus Econ* (2014) 43: 75. doi:10.1007/s11187-014-9549-5
- Basu, S. R. ve Monica Das (2011). “Export Structure and Economic Performance in Developing Countries: Evidence from Nonparametric Methodology”. *Policy Issues in International Trade and Commodities. Study Series No. 48*
- Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) (2014). *Türkiye İçin Bir Rekabet Endeksi*.
- Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) (2014). *Bir Bakışta Türkiye, Adana ve Mersin*.
- Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) (2015a). *Çukurova Bölge Planı 2014-2013*.
- Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA) (2015b). *Bir Bakışta Türkiye, Adana ve Mersin*.
- Esteban, J. (2000). *Regional convergence in Europe and the industry mix: a shift-share analysis. Regional science and urban economics*, 30(3), 353-364.
- Foster, L., Haltiwanger, J. C., & Krizan, C. J. (2001). *Aggregate productivity growth. Lessons from microeconomic evidence. In New developments in productivity analysis (s. 303-372). University of Chicago Press*.
- Krugman, P. R. (1994). *“The Age of Diminished Expectations.” Cambridge: MIT Press*
- Kuntchev, Veselin, Rita Ramalho, Jorge Rodríguez-Meza ve Judy S. Yang. “What have we learned from the enterprise surveys regarding access to credit by SMEs?” *World Bank Policy Research Working Paper 6670* (2013).
- McMillan, Margaret S., ve Dani Rodrik. *Globalization, structural change and productivity growth. No. w17143. National Bureau of Economic Research, 2011*.
- Kalkınma Bakanlığı (2011). *İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011)*.
- Sağlık Bakanlığı (2015). *Sağlık İstatistikleri Yıllığı*
- Olley, G. Steven ve Ariel Pakes. “The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry.” *Econometrica: Journal of the Econometric Society* (1996): 1263-1297.
- TÜİK (2015). *Bölgesel İstatistik Veri Tabanı*.
- World Bank Group Enterprise Survey (2009). *Sampling methodology. http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Methodology/Sampling_Note.pdf*

