



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.



BÖLGESEL YATIRIM ORTAMI DEĞERLENDİRMESİ RAPORU

TR81 İBBS II BÖLGESİ Zonguldak-Karabük-Bartın



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: TR81'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamaları.....	37
Ek 4: TR81'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamalarında Öncelikli Sektörler	38
Ek 5: Firma-Büyüklik 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: TR81 Alt Bölgesinin Coğrafi Konumu	3
Şekil 2: Alt Bölgede Bulunan Şehirler İçin SEGE 2011 Sıralaması	3
Şekil 3: TR81'deki Yatırım Teşvik Belgeleri	4
Şekil 4: TR81'de Öngörülen Sabit Yatırım Miktarı	5
Şekil 5: Elektrik Tedarikinin Güvenilirliği ve İlişkili Kayıplar	7
Şekil 6: Elektrik Kaynağı Olarak Jeneratörlerin Kullanılı	7
Şekil 7: Doğal Gaz ve Alternatif Enerji Kaynaklarının Kullanımı	8
Şekil 8: Su Şebekesinin Güvenilirliği	8
Şekil 9: Elektrik veya 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 Gerekliklerini 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: En Sık Belirtilen 10 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: TR81'in Ticaret Ortaklarının Uluslararası İhracattaki Payı	30
Şekil 44: İhracatın Yapıldığı Ülkeye 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
BAKKA	Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı
BYOD	Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi
B-YOD	Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporu
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
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 analiz 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 Bakanlığının 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.

Söz konusu kısımlar bu bulguları daha ayrıntılı şekilde açıklar ve daha zengin bir tartışma sunar-ken bu kısım ana başlıkları sunmayı amaçlamaktadır.

İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar

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.

TR81 bölgesindeki firmalar ve Türkiye'deki ortalama bir firma için en çok üzerinde durulan engel vergi oranlarıdır: TR81'deki firmaların %61'i ve Türkiye'deki firmaların %33'ü vergi oranlarının işletmelerinin başarılı şekilde faaliyet göstermesinin önündeki en büyük engel olduğunu bildirmiştir. TR81'de üzerinde durulan en büyük ikinci engel ruhsat ve izin alma sürecidir (%12 ile). Bunun ardından suç, hırsızlık ve karışıklık (% 9 ile) gelmektedir. Türkiye genelinde ise, ruhsat ve izin alma sorunu %2,4, suç, hırsızlık ve karışıklık ise %1,6 oranında bildirilmiştir. Ortalama olarak, TR81'deki firmaların, Türkiye'nin geri kalanına kıyasla, siyasi istikrarsızlıkla bağlantılı sorunlardan daha az etkilendiği veya daha az kaygı duyduğu görülmektedir, zira si-

yasi istikrarsızlık TR81'de en çok bildirilen 10 engel listesine girmemiştir.

Vergi oranları, hem imalat hem de hizmet sektöründeki firmalar tarafından en büyük engel olarak bildirilmektedir. Ancak en çok bildirilen ikinci ve üçüncü engel sektöre göre farklılık arz etmektedir. Zira, imalat firmalarının %16'sı, vergi idaresini, %7'si ise ulaşımı en büyük engel olarak bildirmektedir. Hizmet sektöründeki firmaların ise %14'ü ruhsat ve izin alma sürecinin, %10'u ise suç, hırsızlık ve karışıklığı en büyük engel olduğunu bildirmektedir.

TR81'de, vergi oranları mikro firmalar (%74), küçük firmalar (%43) ve büyük firmalar (%41) tarafından en sık bildirilen birinci engeldir. Bunun tek istisnası, vergi oranlarını (%10 ile) ikinci en büyük engel olarak bildiren orta ölçekli firmalardır. Ruhsat ve izin alma süreci orta ölçekli firmaların en çok bildirdiği (%83) birinci engeldir. Kayıt dışı rekabet, mikro firmalar dışındaki tüm firma kategorilerinde, en çok bildirilen ilk üç engel arasında yer almaktadır. Tüm firma kategorileri arasında sadece mikro işletmeler, suç ve elektrik konusunu en büyük üç engel arasında saymıştır. Büyük firmalar, mahkemeleri ilk üç engel arasında sayan tek kategoriyken, küçük ve orta ölçekli firmalar, ruhsat ve izin alma sürecini ilk üçe koyan tek kategoridir.

TR81'deki firmalar, neredeyse hiç yetersiz su sorunu yaşamadığını bildirmiş, bu konuda Türkiye'nin geri kalan kısmıyla benzer bir sonuç ortaya koymuştur.

TR81'deki firmalar, normal koşulların olduğu bir ayda, ortalama olarak, 1,2 kez elektrik kesintisi yaşamaktadır. Bu oran ülke ortalaması olan 0,9'dan biraz daha fazladır.

TR81'deki firmaların yaklaşık sadece %52'si internet erişimine sahiptir. Bu rakam ülke ortalamasının biraz altında kalmaktadır. TR81'deki özel firmalardan internet sitesine sahip olanların oranı %18 ile ülke ortalamasının altındadır. Ancak, çevrimiçi satış platformları gibi internetin sunduğu daha ileri hizmetlerin kullanılması bakımından, internetin sunduğu fırsatları kullanan firmaların oranı TR81'de belirgin biçimde daha yüksektir. TR81'deki firmaların %11'i çevrimiçi satış platformlarını kullanırken, Türkiye'deki firmaların sadece %6'sı bu platformları kullanmaktadır. TR81'de internet sitesine sahip olan firmaların oranı, firma büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir. Küçük ve büyük firmalar arasında bu oran daha yüksektir.

TR81'de firmaların sadece %28'i mevduat veya tasarruf hesabına sahiptir. Bu oran ülke ortalamasının yarısı kadardır. Ancak bankalardan kredi alma oranı TR81'deki firmalarda %37 ile, ülke ortalaması olan %26'dan daha yüksektir. Banka hesaplarının ve kredilerinin kullanımı konusunda imalat ve hizmet sektöründeki firmaların dağılımına bakıldığında, TR81'deki imalat firmalarının, banka hesabına sahip olma bakımından, hizmet sektöründeki firma-

lara göre daha iyi bir performans sergilediği; ancak hizmet sektöründeki firmaların banka kredisi alma olasılığının daha yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye'deki özel firmalar, işletme sermayeleri veya yatırımlarını finanse etmek için büyük ölçüde kendi kaynaklarından faydalanmaktadır. Ancak, TR81'deki firmalar için durum farklıdır. Türkiye genelinde, işletme sermayesinin %86'sı, yatırımların ise %73'ü iç kaynaklardan finanse edilirken, TR81'de hem işletme sermayesinin hem de yatırımların sadece %46'sı iç kaynaklardan finanse edilmektedir. İşletme sermayesinde banka finansmanı (%43), yatırımlarda ise daha çok tedarikçi kredisi (%13) ön plana çıkmaktadır.

TR81'deki firmaların %31'inin tam kredi kısıtı içinde olduğu belirlenmiştir. Bu oran Türkiye ortalamasından 12 puan daha yüksektir. Bu bölgede kredi kısıtı içinde olmadığı belirlenen firma oranı %53'tür. Türkiye ortalaması %72,1'dir. TR81'deki firmaların krediye erişim başarısının sınırlı olduğu görülmektedir.

Türkiye'deki firmaların ortalama %5'i son iki yıl içinde yeni fiziki tesis açtığını bildirmiştir. TR81'in bu konuda daha faal olduğu görülmektedir, zira B-İA görüşmelerine katılan firmaların %16'sı söz konusu dönemde yeni tesis açtığını bildirmiştir. TR81'in finansmana erişimde zorluk çekmekle birlikte, daha fazla tesis açmış olması değerlendirildiğinde, bir firmanın yeni tesis yatırımı yapma iradesi ve isteğini belirleyen tek faktörün kredi bulma kolaylığı olduğu söylenebilir.

TR81'deki firmaların yöneticileri ortalama olarak zamanlarının %11'ini mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcamaktadır. Bu oran ülke ortalamasından 3 puan daha düşüktür.

TR81'de, mikro ve küçük firmaların üst yönetimi ortalama olarak zamanlarının %12'sini mevzuat uyumu için harcamaktadır. Bu oran büyük firmaların üst düzey yönetiminin bu konuya ayırdığı ortalama zamanın yarısı kadardır. Buna mukabil, orta ölçekli firmaların yöneticileri zamanlarının sadece %1'ini bu işe ayırmaktadır. Büyük firmalar hariç tutulduğunda, TR81, tüm firma büyüklüğü kategorilerinde, mevzuat uyumunun kolaylaştırılması bakımından, ülke ortalamasının altında bir performans sergilemektedir. Herak genişletilmiş rüşvet vakaları gerekse genişletilmiş rüşvet derinliği endeksleri, ülke ortalamasıyla kıyaslandığında, TR81'de belirgin biçimde daha yüksektir.

TR81'deki kurumlar işletme ruhsatı almak isteyen işletmeler için ulusal ortalamadan daha hızlı hizmet sağlamaktadır. Firmaların işletme ruhsatı alması TR81'de 1 günken, Türkiye genelinde 10 gündür. Ancak, inşaat ruhsatı alınması TR81'de, 104 güne ülke ortalaması olan 33 günden çok daha uzun sürmektedir.

Ortalama olarak, TR81'deki işletmeler, ülke ortalamasına kıyasla daha sık ancak daha küçük ölçekli

suç vakalarıyla karşılaşmaktadır. Bu duruma cevap, daha çok firmanın güvenlik harcaması yaptığı görülmektedir. Ancak harcanan tutarlar küçüktür.

Türkiye'de firmaların %34'ü kayıt dışı rekabetle karşı karşıya kalmaktadır. TR81'de bu oran %56 ile çok daha yüksektir. TR81'de kayıt dışı rekabetle karşı karşıya kalan firmaların %42'si, Türkiye'de ise %5,9'u bu durumdan hiç etkilenmediğini bildirmektedir. TR81'de kayıt dışı rekabetle karşı karşıya kalan firmaların neredeyse dörtte biri en çok, kayıt dışı rakiplerinin telif hakkı, tescilli marka ve patent ihlali yapmasından zarar görmekte, %13'ü ise en zararlı uygulama olarak sahte ürün belgelerine işaret etmektedir.

TR81'de, 20 - 99 çalışanı olan firmalar olarak tanımlanan orta ölçekli firmalar istihdamda en büyük payı (%37) oluşturmaktadır. Bunu istihdamda %23 pay ile büyük firmalar takip etmekte, küçük firmalar ise ufak bir farkla (% 21 ile) üçüncü sırada gelmektedir. 5'ten az çalışanı bulunan mikro firmalar, bölgedeki istihdamın %19'unu sağlamaktadır. Firma yaşına bakıldığında, istihdamda en büyük paya (%54 ile) 10 - 30 yıllık firmaların sahip olduğu görülmektedir. Bunu %37 ile 10 yıldan az süredir faal olan genç firmalar takip etmektedir. En az pay ise %8 ile 30 yıldan daha uzun süredir faal olan yaşlı büyük firmalara aittir. TR81'de, istihdamın %66'sını sağlayan hizmet (perakende ve diğer hizmet) firmaları, açık ara lider konumundadır.

TR81'deki firmalar, işgücü üretkenliğinde ortalama %28 artış yaşamıştır. Bu da ulusal ortalamasının neredeyse iki katıdır. TR81'deki en büyük işgücü üretkenliği artışını, %44 gibi bir artışla 20-99 çalışanı olan orta ölçekli firmalar gerçekleştirmiştir. İşgücü üretkenliğinde en hızlı ikinci artış (4 ya da daha az çalışanı olan) mikro işletmeler tarafından sağlanmıştır. Açık ara en küçük artış, sadece %8'lik büyüme ile büyük firmalara aittir. TR81'de tüm büyüklük kategorilerindeki firmalar, Türkiye genelindeki muadil firmalardan daha yüksek işgücü üretkenliği artışı gerçekleştirmiştir.

TR81'deki özel işletmelerin %22'si, anketten önceki iki yıllık dönemde açık pozisyonlara sahipti. Bu oran %21'lik ülke ortalamasıyla paraleldir. TR81'de açık pozisyona sahip firmaların yarısı (%51) bu açık pozisyonları doldurmak için kamu istihdam hizmetlerini kullanmış olup bunların sadece %3'ü başarılı sonuç elde etmiştir. Son olarak, TR81'de sürekli tam zamanlı çalışanların sadece %21'i kadındır. 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 verileri kullanarak yaptığı analizlerde Bakanlık uzmanları ile yakın işbirliği içerisinde çalışmıştır.

İlk bakışta, hem iş hacmi hem de istihdam cinsinden ölçülen ortalama firma büyüklüğü, TR81 alt bölgesinde, analiz döneminin tümü boyunca (2006-2014), medyan firma büyüklüğünden daha büyük görülmektedir. Her iki dağılımın da (iş hacmi ve istihdamın) çarpıklığı, her zaman pozitif çıkmıştır ve aynı dönem içinde artmıştır. Bu durum, büyük firmaların varlığını bölgede arttırdığını göstermektedir. Ancak, Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) düşmüştür ve her zaman 0,25 altında kalmıştır. Bu da, büyük firmaların varlığının artmış olmasının, daha fazla pazar yoğunluğuna dönüşmediği anlamına gelmektedir.

Toplu verilere geçmişe dönük bakıldığında, ceylan işletmelerin yerel ekonomiye kayda değer bir katkı sağladığı görülmektedir. OECD'nin "ceylan işletme" (gazelle) tanımının kullanılmasıyla, yük-sek 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'dan itibaren, ceylan işletmeler toplam iş hacminin %6,6'sını (2014) ve toplam istihdamın %6,5'ini (2012) sağlamıştır. Genel çerçeveden bakıldığında, TR81'deki ceylan işletmeler, hem iş hacmi hem de istihdam bakımından, Türkiye'nin medyan bölgesindeki ceylan işletmelerden daha zayıftır.

GBS verilerinin analizi üretkenlikle ilgili olarak bir dizi ölçüt ortaya koymaktadır. Çalışan başına katma değer açısından, TR81 bölgesi 2009'a kadar düşüş göstermiş, daha sonra, 2012'deki düşüş hariç olmak üzere, yükseliş trendine girmiştir. Çalışan başına katma değer, (2009'da) 9.504 TL ve (2014'te) 17.829 TL arasında dalgalanmıştır. TR81 alt bölgesinde genel ortalama toplam üretkenlik, 2008'deki düşüşe rağmen, analiz döneminin tamamında devamlı bir artış göstermiştir. Bu durum hizmet ve imalat sektörlerindeki performansın birlikte hareket etme eğiliminde olduğunu ima etmektedir.

TR81 alt bölgesi sonuçlarına bakıldığında, analiz döneminde toplam üretkenlik artışının, genellikle yüksek büyümeli firmaların bölge ekonomisinde ağırlık sahibi olmasından kaynaklandığı görülmektedir. 2006-2007 ve 2008-2009 dönemleri hariç olmak üzere, piyasaya yeni giren firmalar toplam üretkenliği sürekli düşürmüştür. Bu duruma bakılarak, söz konusu dönemde ya daha az üretken firmaların piyasaya girdiği ya da daha üretken olan firmaların faaliyetlerine son verdiği söylenebilir.

Bölgenin uluslararası pazarlarla ticaret açıklığı bu çalışmanın kapsadığı yıllar içerisinde düzenli olarak düşüş göstermiştir. TR81 ihracatının teknolojik yoğunluğu, orta-düşük teknoloji ürünlerden uzaklaşarak, orta-yüksek teknoloji ürünlerine kaymıştır. Bu durum TR81'in temel metal sektörlerinden metalleri girdi olarak kullanan sektörlerle dönüşmesi ile açıklanabilir. Orta-düşük teknoloji yoğunluklu sektörlerin toplam ihracat içindeki payı, 2008'de %87

iken, 2014'te %56,4'e düşmüş ve yerini orta-yüksek teknoloji yoğunluklu sektörlerle vermiştir.

2006 ve 2014 arasındaki ihracat artışının %90'ı, bölgenin sektörel dönüşümünden beklendiği üzere, yaygın marjdan kaynaklanmıştır. İhracat artışının sadece %18,2'si mevcut pazarlara giden mevcut ürün artışından kaynaklanmış, ancak mevcut ürünlerin ihracatında bir düşüş ve tükenme de yaşanmış, bunun neticesinde ihracatta %9'luk bir düşüş meydana gelmiştir. Sonuçta, mevcut ürünler bölgenin ihracat artışında %9 oranında bir efektif etki yaratmıştır. İhracat artışının %50'si mevcut pazarlara giden yeni ürünlerle, %38,4'ü mevcut pazarlarda ürün çeşitlendirmesiyle sağlanmıştır. Bölge ihracatının coğrafi çeşitliliği de, inceleme döneminde artış göstermiştir. Bu bölgede ihracat yapmayı sürdürme olasılığı daha yüksek olan firmalar, kaynak yoğun ürün ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerine ihracat yapanlardır. Kaynak yoğun ürün ihraç eden firmaların ayakta kalma performansı, düşük, orta ve yüksek teknoloji yoğunluklu ürün ihraç eden firmalardan daha yüksektir.

Firma büyüklüğü ve yaşı, bir firmanın ihracat yapma yapmayacağını tahmin etme konusunda iyi bir göstergedir, zira yaşı ve büyüklüğü daha fazla olan firmaların uluslararası ve bölgesel ihracat yapmak için gerekli kaynaklara ve tecrübeye sahip olma olasılığı daha yüksektir. İhracat statüsü ve yaş arasındaki bu ilişki, bölgedeki uluslararası ve bölgesel ihracat yapan firmalar için aşıkardır, zira yaşı daha büyük firmaların ihracat yapma olasılığı daha yüksektir, ancak firma büyüklüğü için o kadar belirgin bir bağlantı yoktur. Diğer bölgelere ihracat ve satış yapan firmaların payı, firma yaşına paralel olarak artmaktadır, zira 6 yaşından büyük firmalar hem uluslararası hem de bölgesel ihracatla daha fazla iştirak etmektedir. Firmaların yaşı büyüdükçe, zaman içinde yakın uluslararası veya bölgelerarası bağlantılar kurabilmektedir. Veya bunun tersi geçerli olabilir, yani firmalar ilk önce ihracat ve bölgelerarası ticaret bağlantıları kurmuş, bunun ardından daha uzun süre faaliyet gösterme fırsatı yakalamış olabilir. Büyük firmaların uluslararası ihracat yapma olasılığı daha fazla olsa da, bölgesel ihracatta büyüklüğün önemi azalmaktadır. İhracat yapan firmaların %55,7'si (100'den fazla çalışanı olan) büyük firmalar, sadece %16,9'u (3-19 çalışanı olan) küçük firmalardır. Bölgesel ihracat yapan firmaların ise %45,8'inin küçük firmalar olduğu düşünülürse, bu ihracat türünde şirket büyüklüğünün daha az önemli olduğu söylenebilir.

Son olarak, ihraç edilmesi amaçlanan ürünler TR81'de ortalama 3 gün içinde gümrükten geçmektedir. Türkiye genelinde bu rakam 4,5 gündür. İthal ürünler için bu süreç biraz daha uzundur (Türkiye genelinde 6,8 gün). TR81'de ithalat yapan firmaların örneklem büyüklüğü çok küçük olduğundan, bu bölge için ithalat gümrük verileri elde edilememiştir.

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

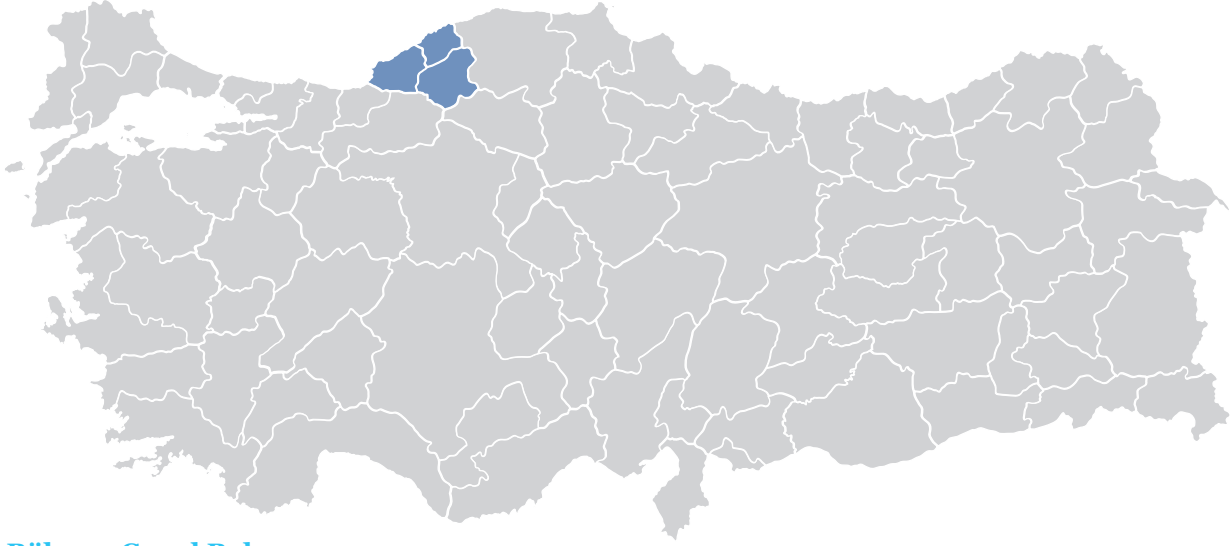
bütünleşmenin güçlendirilmesi; ve ülke çapında daha dengeli bir yerleşim sistemi oluşturulması bulunmaktadır. Bölgeler, programların hedeflerini daha fazla kapsayabilmesi için yerleşim kategorilerine ayrılmıştır ve her bir yerleşim kategorisinin belirgin hedefleri bulunmaktadır. Bu yerleşim kategorilerindeki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

- Bölgesel Gelişiminin 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: TR81 Alt Bölgesinin Coğrafi Konumu



2. Bölgeye Genel Bakış

2.1. Genel Bilgiler ve Sosyo-ekonomik Yapı

TR81 alt bölgesi üç ilden oluşmaktadır: Zonguldak (TR811), Karabük (TR812) ve Bartın (TR813). Batı Karadeniz bölgesinde yer alan ve yüzölçümü 9,493 km² olan TR81, 15 ilçeye ve 40 belediyeye ayrılmıştır. 2015 itibariyle, TR81'in nüfusu 1,02 milyon (0,50 milyon erkek, 0,51 milyon kadın), ortalama hane halkı büyüklüğü ise 3,2'dir.

TR81 bölgesi Kalkınma Bakanlığı tarafından ölçülen 2011 Sosyo-ekonomik Gelişmişlik Endeksi'nde (SEGE) 26 alt bölge arasında 13. sırada yer almıştır. 2011'de Gayrisafi Katma Değer 14.313 TL (8.536 dolar) olarak gerçekleşmiş ve bu da bölgeyi tüm bölgeler arasında 10. sıraya koymuştur. 2014 itibariyle, iş gücü katılım oranı %52,6, istihdam oranı %49,5, işsizlik oranı ise %6 olarak kaydedilmiştir. Yoksulluk oranları medyan gelirin %50 ve %60'ına göre değerlendirildiğinde sırasıyla %6,3 ve %14,9 olarak belirlenmiştir. (BAKKA, 2013c).

Şekil 2: Alt Bölgede Bulunan Şehirler İçin SEGE 2011 Sıralaması

İl Numarası	İl	SEGE 2011 Sırası	SEGE 2011 Endeksi
TR812	Karabük	28	0,2916
TR811	Zonguldak	29	0,2758
TR813	Bartın	48	-0,1976

Bölgenin öne çıkan ekonomik faaliyetleri kömür madenciliği ve demir çelik sanayidir. Ancak madencilik sektörünün payı (2000'de %49, 2009'da %32 iken) düşmüş ve 2013'te %25 olmuştur. Buna karşın demir çelik sektörü ve yan faaliyetleri ivme kazanmıştır. Mobilya üretimi ve ormancılık sektörünün yanı sıra enerji sektörü de, bölgede önem kazanmıştır.

Rekabet gücü bakımından, Karabük, Zonguldak ve Bartın, Ekonomik ve Dış Politika Araştırma Merkezi'nin (EDAM) 2014'te derlediği Rekabet Endeksi'nde 81 il arasında sırasıyla 16., 30. ve 43. sıralarda yer almıştır. Zonguldak en iyi performansını Makroekonomik Ortam alt endeksinde (19.), en düşük performansını ise İnsan Sermayesi alt endeksinde (51.) göstermiştir. Karabük en iyi performansını Sosyal Sermaye alt endeksinde (7.), Bartın ise İşgücü Piyasaları alt endeksinde (22.) sergilemiştir. Hem Karabük hem de Bartın en düşük performansını Pazar Büyüklüğü alt endeksinde (sırasıyla 67. ve 47.) göstermiştir.

Bu rapor kayıtlı ekonomiye odaklansa da, kayıt dışı sektördeki eğilimlere de dikkat edilmesi gerekmektedir¹. TR81 bölgesinde (işgücü açısından) toplam kayıt dışılık, 2006 ve 2013 arasında neredeyse hiç değişmeyerek, 2013 yılına gelindiğinde %50'nin üzerindeki seyrini sürdürüştür. Genel olarak bu düşük performans, kayıt dışılığın %96 oranında seyrettiği tarım sektörünün baskın olmasıyla açıklanmaktadır. Aslında, tarım dışı sektör performansı, inceleme döneminde %31'den %26'ya düşerek, daha iyi durumda olduğunu ortaya koymuştur (TÜİK).

Kaynak: Sosyo-Ekonomik Kalkınma Endeksi, 2011

¹ Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, hane halkı anketlerine dayanarak, bölgeye ve sektörler 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.

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 değişiklik 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 indirimi, 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.

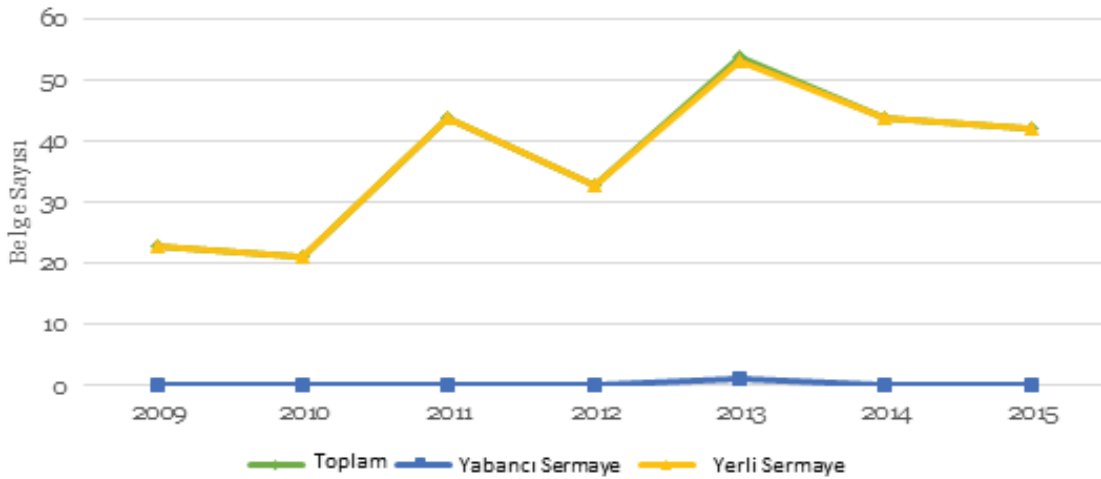
Teşvik sisteminin sınıflandırmasına göre, TR81 bölgesinin illeri olan Zonguldak ve Karabük 3. Bölgede, Bartın ise 4. Bölgede yer almaktadır. Dolayısıyla, destek unsurlarının oran ve şartları bu bölgelerde farklılık göstermektedir.

2009-2015 döneminde TR81 bölgesinde 261 yatırım teşvik belgesi düzenlenmiştir. Bu yatırım teşvik belgelerinin 260'ı yerel firmalar için düzenlenmişken, sadece 1'i 2013'te yabancı sermayeli firmalar için düzenlenmiştir. 2010'dan sonra düzenlenen yatırım teşvik belgelerine bakıldığında, özel sektör yatırımlarının 2011 ve 2013 arasında arttığı gözlemlenmektedir.

2011 ve 2013 yıllarındaki toplam teşvik belgesi sayısı 44 ve 54 olsa da, bu yıllarda öngörülen toplam sabit yatırım tutarı aynı değildir. 44 yatırım teşvik belgesinin 2011'de 451 milyon TL tutarında sabit yatırım yaratması beklenmiştir. 2013'te 54 belge için bu tutar 3,377 milyon TL'dir. Dolayısıyla, öngörülen sabit yatırım tutarı, enerji sektöründeki birkaç büyük yatırım sayesinde, 2013'te önceki yıllara kıyasla büyük bir sıçrama yapmıştır.

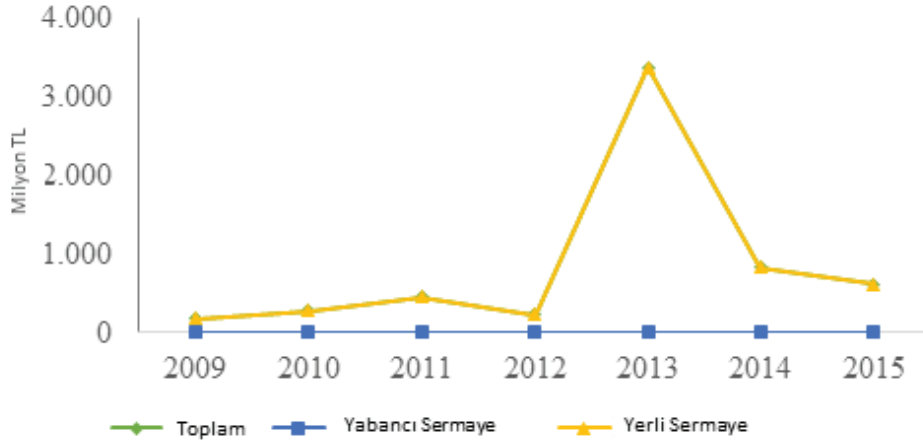
TR81 bölgesinde 2009 ve 2015 arasındaki yatırımların neredeyse tamamı yerli sermaye ile yapılmıştır. Bu yıllarda öngörülen sabit yatırım miktarı 5,9 milyar TL olarak kaydedilmiştir.

Şekil 3: TR81'deki Yatırım Teşvik Belgeleri



Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, geçici veriler

Şekil 4: TR81’de Öngörülen Sabit Yatırım Miktarı



Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, geçici veriler

2.3. Bölgesel Kalkınma Stratejik Öncelikleri

Aşağıdaki liste Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) tarafından hazırlanan bölgenin potansiyeli ve önündeki güçlüklerin tespit edildiği Bölgesel Kalkınma Planı'na (BAKKA, 2013c) dayanarak hazırlanmıştır:²

Tarım sektörü çok gelişmiş değildir, ancak bölgedeki zengin bitki örtüsünün sunduğu bir arıcılık potansiyeli söz konusudur.

Demir- çelik üretiminin önemi artmıştır; bölgenin iki büyük demir çelik tesisi, Erdemir ve Kardemir, zaman içinde bölge ekonomisi için daha önemli hale gelmiştir. Mobilya üretimi, ormancılık ve enerji sektörü de bölge için daha önemli hale gelmiştir.

Bölge, doğa turizmi (TR81'deki arazinin %63'ü ormanlarla kaplıdır), kültür-tarih turizmi (Safranbolu şehri, UNESCO tarafından Dünya Mirası listesindedir), kongre ve kıyı turizmi potansiyeli barındırmaktadır.

Kamu ve özel yatırım miktarı azdır ve girişimcilik eksikliği vardır.

Arazi yapısı mekanik tarım veya madencilik için uygun değildir. Bu nedenle bu sektörlerin üretkenliği düşüktür ve ekonomiye katkısı azdır/azalmaktadır (tarım 2010'da gayrisafi katma değerini %5,8'ini sağlamış; madenciliğin payı ise 2000'de %49 iken 2013'te %25'e düşmüştür).

Madencilik sektöründe maliyet azaltma tedbirleri (ücretlerin düşmesi, kayıt dışı işgücüne kayma ve iş güvenliği tedbirlerinin azalması) madencilik sektöründe istihdamın azalmasına ve güvenlik endişelerinin artmasına yol açmaktadır.

Yetersiz ulaşım ve konaklama, bölgenin yeterince tanıtılmaması ve nitelikli personel eksikliği nedeniyle turizm potansiyeli tam olarak kullanılmamaktadır.

Plansız sanayileşmeden kaynaklanan çevre kirliliği (hava kirliliği, su kirliliği ve atık yönetimi) sadece turizm faaliyetlerini değil aynı zamanda bölgenin yaşanılabilirliğini de olumsuz etkilemektedir.

2010-2013 dönemi Birinci Bölgesel Kalkınma Planı hazırlanırken ortaya koyulan vizyon, bölgenin daha rekabetçi olması ve girişimciliğin benimsenmesi, yeni istihdam alanlarının yaratılması ve yaşam kalitesinin yükseltilmesiyle sektörel yapısını genişletmesidir. Bu plan, altı gelişim eksenine odaklanmıştır: Potansiyel arz eden sektörlerin geliştirilerek bağımlı istihdam yapısının değiştirilmesi; Çevre standartlarının geliştirilmesi ve ulaşım/altyapı olanaklarının iyileştirilmesi; Lojistikte rekabet edebilir konuma gelinmesi; Turizmin çeşitlendirilerek geliştirilmesi; Kırsal kalkınmanın sağlanması; Yaşam kalitesinin ve kentlilik bilincinin artırılarak adil bir sosyal kalkınmanın sağlanması (BAKKA, 2010).

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, 2009 yılında Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) kurulmuştur. BAKKA, bölge illerindeki kamu sektörü, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları ile eşgüdüm ve işbirliği içinde bölgesel kalkınma stratejileri hazırlamaktadır.

2014-2023 dönemi için hazırlanan İkinci Bölgesel Kalkınma Planı, sürdürülebilir bölgesel kalkınma için kılavuz ilkeler ortaya koymaktadır.³ Bu planın vizyonu, bölgenin bağımlı ekonomik yapısını kırması ve yaşam kalitesini arttırmasıdır. Bu vizyon çerçevesinde, Plan iki gelişim eksenine ortaya koymuştur: Sürdürülebilir sosyal kalkınma; Yenilikçilik ve girişimcilikle desteklenen sektörel çeşitlilik (BAKKA, 2013a). Destekleyici stratejik öncelikler Ek 1'de açıklanmaktadır.

3. İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar

Özel sektöre dair yapılacak herhangi bir değerlendirme için temel unsurlarından biri doğrudan doğruya bu sektörün asli ekonomik oyuncularını olan işletmelerden toplanan temsili 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 İA verileriyle tamamiyle karşılaştırılabilir durumdadır. Ek 10 standart İA metodolojisinin ayrıntılarının yanında Türkiye'de ankete katılan firmaların özelliklerini göstermektedir. Anket sonuçlarının firma büyüklüğüne göre düzenlenmiş tabloları Ek 11'de yer almaktadır.

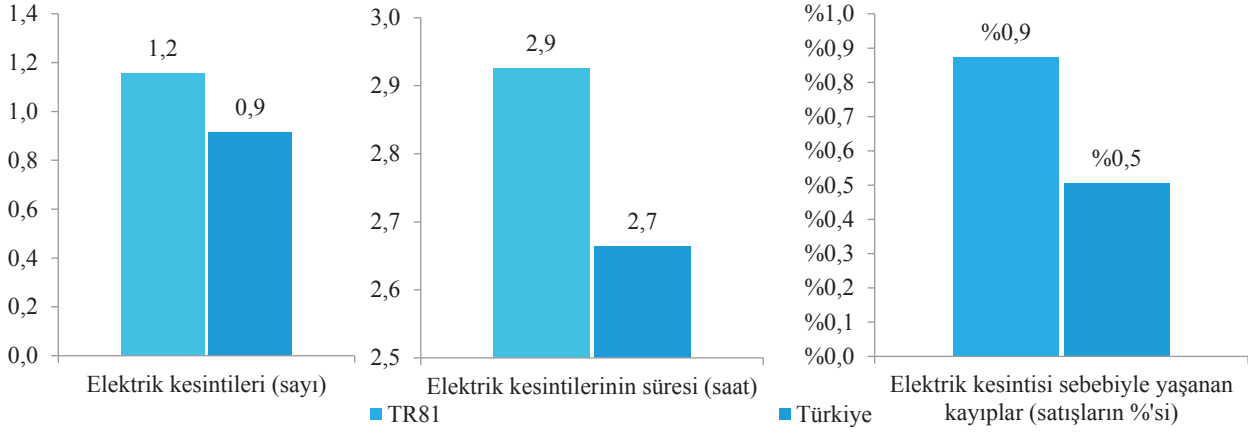
3.1. Fiziki Altyapı ve İletişim Altyapısı

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 verimli bir şekilde işletilmesi, güvenilir bir elektrik arzı gerektirir. Yetersiz elektrik temini maliyetleri arttırabilir, üretimi kesintiye uğratabilir ve karlılığı azaltabilir. Şekil 5 firmaların yaşadığı elektrik kesintisi sorununun boyutunu ve bunun, satışlar üzerindeki etkisini göstermektedir. Elektrik kesintisi, normal koşulların olduğu bir ayda yaşanan elektrik kesintisi sayısı ve süresi ile ölçülmekte, yetersiz elektrik temininin maliyeti ise elektrik kesintisi yaşayan firmaların kaybettiği satış oranı olarak ifade edilmektedir. Ortalama olarak, TR812deki firmalar, normal koşulların olduğu bir ayda 1,2 kez elektrik kesintisi ile 0,9 olan Türkiye ortalamasına göre biraz daha fazla elektrik kesintisi yaşamaktadır. Ayrıca, TR81'de elektrik kesintisi meydana geldiğinde, bu kesintiler Türkiye ortalamasına göre daha uzun sürmektedir. (Şekil 5, orta panel). Daha sık ve daha uzun elektrik kesintisi neticesinde, TR81'deki firmalar, ulusal ortalamaya göre elektrik kesintisi nedeniyle daha fazla satış kaybı yaşadıklarını bildirmektedir.

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

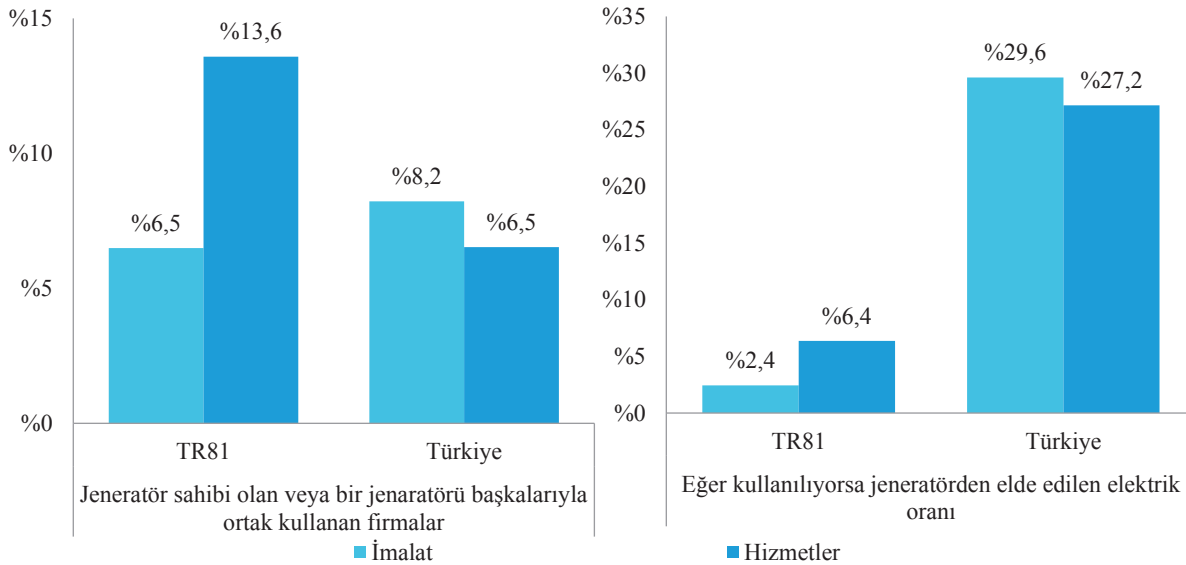
3 2014-2023 dönemi için tüm bölgesel kalkınma planları Türkiye'nin 2023 Vizyonu ile tutarlı bir bölgesel kalkınma stratejisi tanımlayacak şekilde uyumlaştırılmıştır.

Şekil 5: Elektrik Tedarikinin Güvenilirliği ve İlişkili Kayıplar

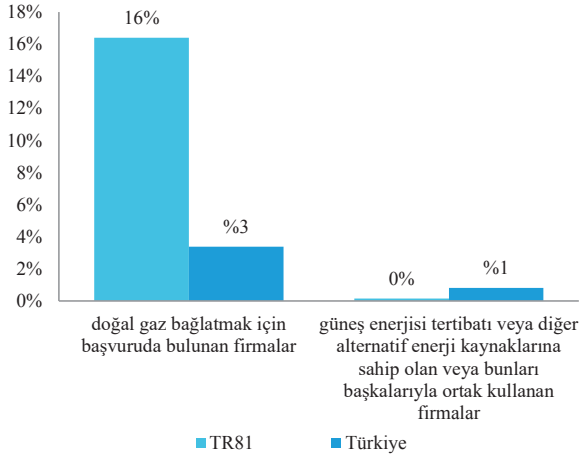
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Jeneratörler elektrik kaynağı olarak Türkiye’de yaygın şekilde kullanılmamaktadır: İmalat ve hizmet sektöründe, ortalama olarak 10 firmanın 1’inden daha azı bir jeneratöre sahiptir veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanmaktadır. Firmalar bir jeneratöre sahip olduğunda veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullandığında, ortalama olarak elektriklerinin dörtte birini jeneratörlerden sağlamaktadır. TR81 için sonuçlar sektörden sektöre değişiklik göstermektedir. Ülke genelindeki ortalama imalatçı firmayla karşılaştırıldığında, TR81’deki imalatçı firmaların jeneratör sahibi olma veya

bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanma olasılığı daha düşüktür. Aynı zamanda, söz konusu firmalar Türkiye’de ortalama bir imalat firmasından çok daha düşük oranlarda jeneratör elektriginden yararlanmaktadırlar. Diğer taraftan, ülke ortalamasıyla kıyaslandığında, TR81’de hizmet sektöründe faaliyet gösteren daha fazla firma, elektrik için jeneratörler kullanmaktadır. Ancak TR81’de hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmalardan jeneratör kullananlar, Türkiye’deki ortalama bir hizmet sektöründeki firmaya göre, elektriklerinin daha az bir kısmını jeneratörden sağlamaktadır.

Şekil 6: Elektrik Kaynağı Olarak Jeneratörlerin Kullanımı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

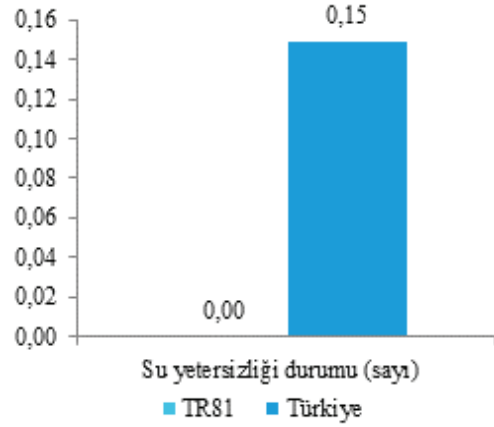
Şekil 7: Doğal Gaz ve Alternatif Enerji Kaynaklarının Kullanımı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

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 7’de görüldüğü üzere, Türkiye genelindeki firmaların %3’ü doğal gaz bağlatmaya çalışmışken, bu durum %16 ile TR81’deki firmalarda çok daha yüksek bir orana sahiptir. TR81’deki firmaların alternatif enerji kaynaklarını benimsemedikleri görülmektedir. Özellikle, TR81’deki firmaların %1’inden daha azı güneş enerjisi tertibatı veya diğer alternatif enerji kaynaklarına sahip olduğu veya bunları başkalarıyla ortak kullandığını belirtmiştir.

Su, pek çok imalatçı firma için üretim süreci içinde önemli bir girdidir ve su şebekesindeki kesintiler

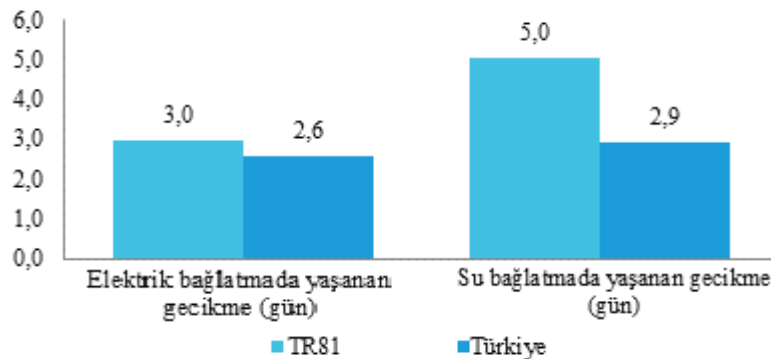
Şekil 8: Su Şebekesinin Güvenilirliği

* sadece imalat firmaları için

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

firmanın faaliyetlerine zarar verebilir. Şekil 8, normal koşulların olduğu bir ayda TR81’de ve Türkiye genelinde imalat sektörü firmalarının yaşadığı su yetersizliği durumlarının ortalama sayısını ortaya koymaktadır. Su şebekesinin güvenilirliğinin Türkiye’de belirgin bir sorun teşkil etmediği görülmektedir; normal bir ayda firmaların çoğunluğu hiç su yetersizliği yaşamadıklarını belirtmektedir. Genel olarak Türkiye’deki ortalama su yetersizliği sayısı ayda 1’in çok altındadır ve TR81’deki firmalar, Türkiye genelindeki firmalarla fark olmaksızın, hiç su yetersizliği sorunu yaşamadıklarını bildirmektedir.

Özel işletmeler için altyapıya hızlı erişim sağlama kapasitesi olan kaliteli kurumların varlığı müreffeh bir özel sektörün geliştirilmesi için önemli unsurdur. 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.

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

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

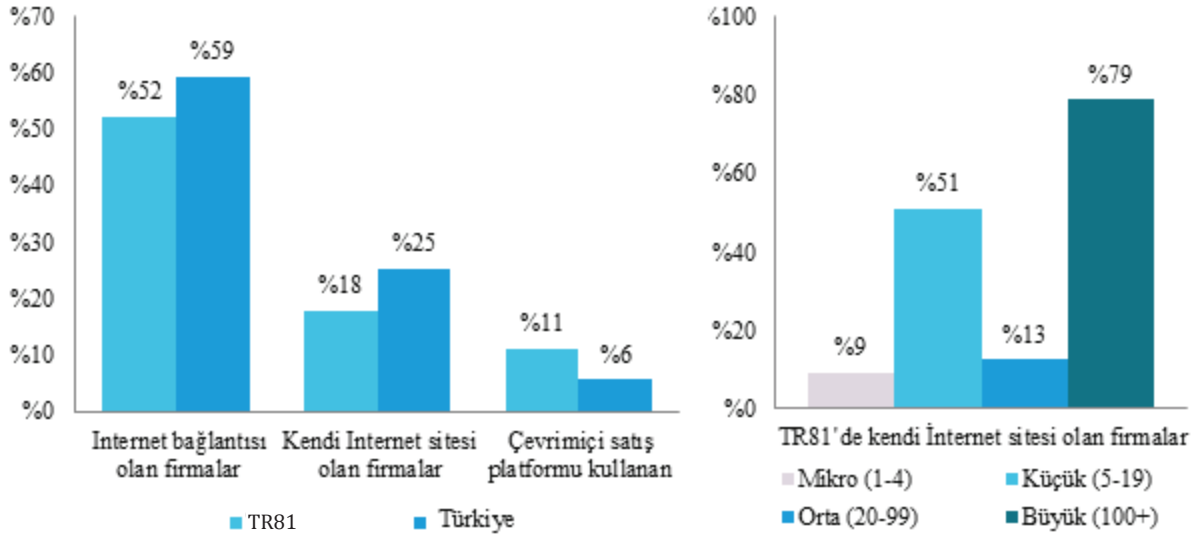
TR81’de elektrik veya su idareleri başvuru üzerine özel firmalara bağlantı yapma konusunda biraz daha yavaş çalışmaktadır. TR81’deki işletmeler ortalama olarak elektrik bağlantısı için 3 gün, su bağlantısı için 5 gün beklemektedir. Türkiye genelinde ortalama bir şirket için bu süreler elektrik için 2,6 gün, su için 2,9 gündür.

Genel olarak dijital teknolojiye, özelde ise internete erişim işletmeler için çok büyük fırsatların kapısını aralamıştır. Ancak, Türkiye’deki firmaların tümü bu potansiyeli kullanmış değildir. Şekil 10 internet bağlantısı olan, kendi internet sitesine sahip olan ve çevrimiçi satış platformlarını kullanan firmaların oranını göstermektedir. TR81’de firmaların yaklaşık sadece %52’si internet erişimine sahiptir. Bu oran ülke ortalamasından biraz daha düşüktür. TR81’deki firmaların, internet sitesine sahip olma olasılığı, ortalama yüzde 18 ile ülke genelindeki ortalama bir firmadan daha düşüktür. Ancak, çevrimiçi satış

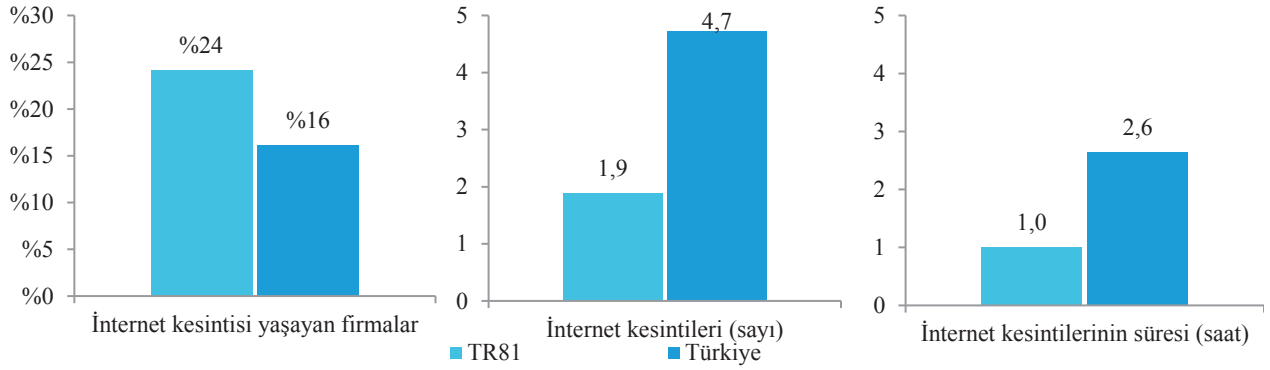
platformları gibi internetin sunduğu daha ileri hizmetlerin kullanılması bakımından, TR81’de internetin sunduğu fırsatları kullanan firmaların oranı, Türkiye ortalamasıyla kıyaslandığında, çok daha yüksektir. Zira Türkiye’deki firmaların sadece %6’sı çevrimiçi satış platformlarını kullanırken, TR81’deki firmalar arasında bu oran %11’dir. Şekil 10 sağ panelde gösterildiği üzere, TR81’de internet sitesine sahip olan firmaların oranı, firma büyüklüğüne göre değişmektedir. Küçük ve büyük ölçekli firmalar arasında daha yüksek bir oran söz konusudur.

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 yenilikçili-

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

ği teşvik eder. Bu sebeple, güvenilir internet hizmeti sağlamak firmaların üretkenliğini ve büyümesini artırmak açısından önemli bir unsurdur. B-İA dijital altyapının güvenilirliğini, internet sağlayıcısından internet kesintileri yaşamış olan firmaların yüzdesi ve aynı zamanda bu kesintilerin sıklığı ve süresi olarak ölçmektedir.

Şekil 11, TR81 ve Türkiye için bu ölçümleri göstermektedir. Ülke ortalamasına kıyasla (%16) TR81'deki firmaların daha büyük bir oranı (%24'ü) internet kesintisi yaşamakla beraber, bu kesintilerin sıklığı ve süresi ülke ortalamasından daha azdır. Ortalama olarak, TR81'de ayda 1,9 kere internet kesintisi yaşanmaktadır. Bu rakam Türkiye ortalaması olan 4,7'in yarısından azdır. TR81'de internet kesintisi ortalama bir saat sürerken, Türkiye genelinde 2,6 saat sürmektedir.

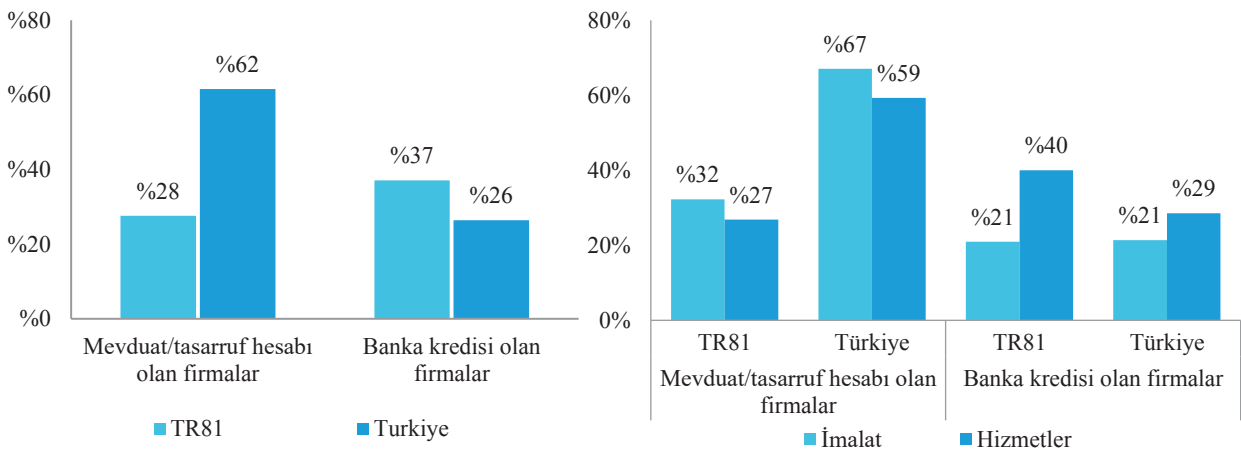
3.2. Finansmana Erişim

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 kredi kuruluşu ve yatırımcı seçeneğiyle bağlantı kurmasını sağlayarak borç veren kişiler veya aile ve arkadaş gibi iç fonlara veya kayıt dışı kaynaklara olan bağımlılıklarını azaltır.

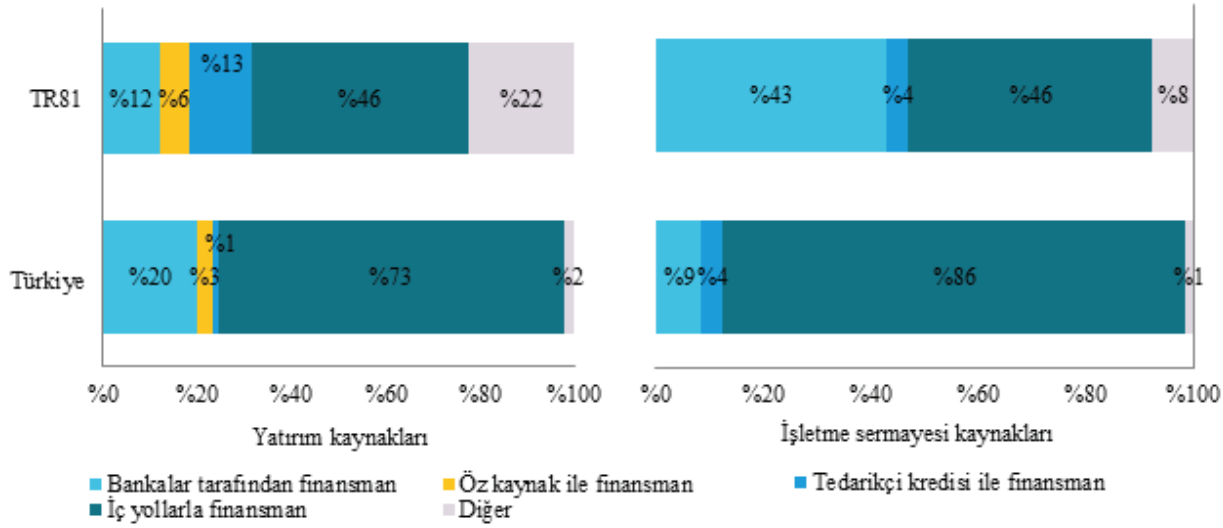
Şekil 12, özel firmaların finansal hizmetleri kullanımıyla ilgili iki gösterge sunmaktadır: Mevduat veya tasarruf hesabı olan firmaların yüzdesi ve özel bankalardan veya kamu bankalarından banka kredisi almış firmaların yüzdesi. İlk gösterge, firmaların likidite ve ödemelerini yönetmesine yardımcı olabilecek mevduat mobilizasyonu hizmetlerinin kullanımını ölçmektedir. İkinci gösterge, kredi hizmetlerinin kullanımını ölçmektedir. Krediye erişim, aksi halde her bir firmanın sınırlı fon havuzuyla kısıtlı kalacak projelerin finansmanına olanak vermektedir.

Şekil 12'nin sol panelinde görülebildiği üzere, TR81'de firmaların yalnızca %28'inin bir mevduat

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

veya tasarruf hesabı bulunmaktadır; bu da ulusal ortalamasının yarısı kadardır. Ancak, bankalardan kredi alma açısından, TR81 ülke ortalamasından daha iyi bir performans sergilemektedir. Zira TR81’de firmaların %37’si, Türkiye genelinde ise %26’sı banka kredisi almış bulunmaktadır.

Banka hesabı ve kredi kullanımının imalat ve hizmet sektöründeki firmalara göre dağılımına bakıldığında, TR81’deki imalat firmalarının, banka hesabı kullanma bakımından, hizmet sektöründeki firmalardan daha iyi performans sergilediği, ancak hizmet sektöründeki firmaların kredi alma olasılığının daha yüksek olduğu görülmektedir. Özellikle, TR81’deki imalat firmalarının %32’si’ü vadesiz hesap veya tasarruf hesabı sahibiyken, hizmet sektöründeki firmalarda bu oran yalnızca %27’dir. Buna karşın, TR81’deki imalat firmalarının %21’i, hizmet sektöründeki firmaların ise %40’ı banka kredisi almaktadır. Türkiye genelinde benzer bir tablo olduğu görülmektedir.

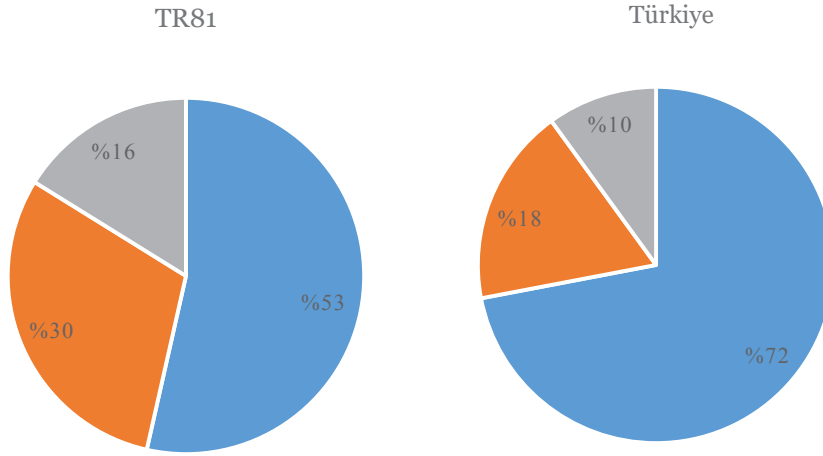
B-İA, firma finansman kaynaklarına ve firmaların finansal işlemlerine dair göstergeler sağlamaktadır. Şekil 13’te yatırımları (sabit varlıkların satın alınması; sol panel) ve işletme sermayesini (sağ panel) finanse etmek için kullanılan muhtelif kaynaklar karşılaştırılmaktadır. Yatırımlar ve işletme sermayesi iç kaynaklar, bankalar, tedarikçi kredisi veya banka dışı finans kurumları veya kişisel ağları da içeren diğer kaynaklar ile finanse edilebilir. İç fonlara aşırı bağımlılık finansal aracılığın verimsiz olması ihtimaline işaret edebilir.

Şekil 13’te görüldüğü üzere, Türkiye’deki özel sektör firmaları işletme sermayeleri veya yatırımlarını finanse etmek için önemli oranda kendi kaynaklarından yararlanmaktadır. Ancak TR81’deki firmalar için bu durum geçerli değildir. Türkiye genelinde işletme sermayesi finansmanının %86’sı, yatırım fi-

nansmanının ise %73’ü iç kaynaklardan sağlanmaktadır. Buna karşın, TR81’de hem işletme sermayesi hem de yatırım finansmanının sadece %46’sı iç fonlarla sağlanmaktadır. İşletme sermayesinde banka finansmanı (%43), yatırımlarda ise daha çok tedarikçi kredisi (%13) ön plana çıkmaktadır. Türkiye genelinde bu oranlar sırasıyla %4 ve %1’dir.

Firmaların yatırımlarını ve işletme sermayelerini nasıl finanse ettiği hakkında bilgi toplamaya ek olarak, B-İA, en üst düzey yöneticiler ve iş sahiplerine kredi ihtiyaçları, kredi başvuruları ve bu başvuruların sonuçları hakkında ayrıntılı sorular sormuştur. Bu bilgilerden yararlanılarak firmaların yaşadığı kredi kısıtının derecesini ölçen bileşik bir gösterge oluşturulabilir. Örneğin, firmalar şu kategorilere ayrılabilir: tam kredi kısıtı içinde olan (FCC), kısmen kredi kısıtı içinde olan (PCC) ve kredi kısıtı içinde olmayan (NCC) firmalar (daha fazla ayrıntı ve analiz için bkz. 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, TR81 ve Türkiye için sonuçları bildirmektedir. Ek 11, firma büyüklüğüne göre ayrıştırılmış sonuçları 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.

Şekil 14: Kredi Kısıtları

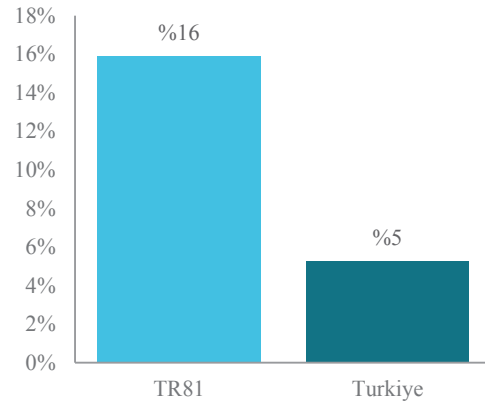
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

PCC firmaları 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.

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 yüzden kredi almak için başvuruda bulunması gerekmeyen firmalar.

Şekil 14'te görüldüğü üzere, TR81'deki firmaların %31'i tam kredi kısıtı içinde olan firmalardır; bu da ulusal ortalamanın neredeyse 12 puan üstündedir. TR81'deki firmaların %53'ü kredi kısıtsız olarak değerlendirilirken, Türkiye genelinde bu oran %72,1'dir. TR81'deki firmaların krediye erişim açısından sınırlı derecede başarılı olduğu görülmektedir.

Firmaların finansmana erişim süreci içinde karşılaştığı elverişsizliklerin boyutunu anlamaya yardımcı olmanın yanı sıra, B-İA, firmaların yeni fiziki tesis kurmak için yaptıkları yatırımların düzeyini de araştırmaktadır. Şekil 15, Türkiye'deki firmaların ortalama %5'inin son iki yıl içerisinde yeni bir fiziki tesis açmış olduğunu göstermektedir. TR81'in bu konuda daha faal olduğu görülmektedir, zira B-İA görüşmelerine katılan firmaların %16'sı söz konusu dönemde yeni tesis açtığını bildirmiştir. TR81'in, Şekil 14'te görüldüğü üzere, finansmana erişimde zorluk çekmekle birlikte, daha fazla tesis açmış ol-

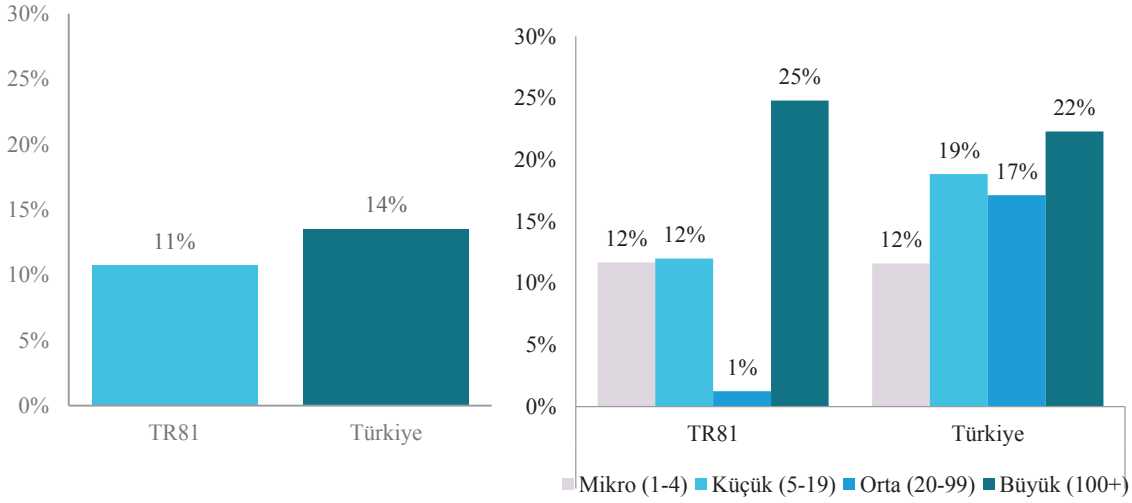
Şekil 15: Yeni Fiziki Tesisler Kuran Firmalar

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

ması değerlendirildiğinde, bir firmanın yeni tesis yatırımı yapma iradesi ve isteğini belirleyen tek faktörün kredi bulma kolaylığı olmadığı söylenebilir.

3.3. İşletme - Devlet İlişkileri

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

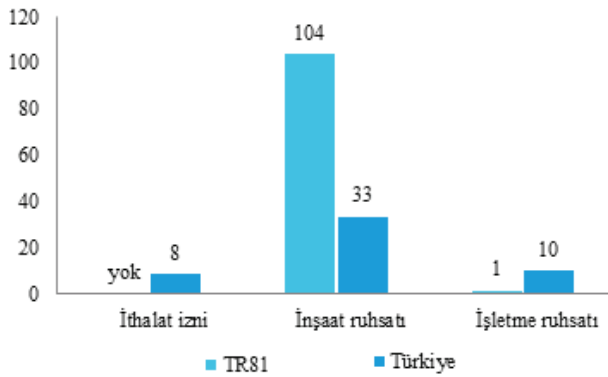
Şekil 16: Mevzuat Gerekliliklerini Yerine Getirmek İçin Harcanan Zaman

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

yaparken de şeffaf kalması ve özel sektöre mümkün olan en az yükü getirmesidir.

B-İA, işletme ruhsatı ve vergilendirme gibi düzenlemelere dair nicel ölçümler sağlamaktadır. Şekil 16, mevzuat tarafından getirilen ve üst düzey yönetimin mevzuata uyum sağlamak için harcadığı zamanın yüzdesi olarak ölçülen “zaman vergisini” göstermektedir. Şekil 16'nın sol paneli, TR81'deki firma yöneticilerinin zamanlarının ortalama %11'ini mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcadıklarını göstermektedir. Bu oran ulusal ortalamadan 3 puan daha düşüktür.

Şekil 16, firma büyüklüğüne göre zaman vergisinin

Şekil 17: Ruhsat ve İzin Alma Süresi (Gün)

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

dağılımını da göstermektedir. TR81'de, mikro ve küçük ölçekli firmaların üst yönetimleri zamanlarının ortalama %12'sini mevzuat gerekliliklerine uyum sağlamaya harcamıştır. Bu oran, büyük ölçekli şirketlerin üst yönetimlerindeki ortalama oranın yarısıdır. Buna karşın, orta ölçekli işletmelerin yöneticileri zamanlarının daha da az bir kısmını (sadece %1'ini) bu işe ayırmaktadır. TR81, büyük firmalar hariç diğer tüm firma büyüklüğü kategorileri için, mevzuat gereklerine uyumun kolaylaştırması konusunda, Türkiye ortalamasının altında bir performans sergilemektedir. Mevzuat gerekliliklerine uyum, işletmeler için maliyetli olabilir. Aşırı ya da verimsiz düzenlemeler, özel sektör faaliyetleri ve doğrudan yabancı yatırım için caydırıcı olabilmektedir.

Şekil 17, işletme ruhsatı ve izin hizmetlerinin etkinliğine odaklanmaktadır. Göstergeler ithalat izni, inşaat ruhsatı ve işletme ruhsatı almak için gerekli süreyi ölçmektedir. Ruhsatları elde etmedeki gecikmeler girişimciler açısından maliyetli olabilir; zira bu durum çok ihtiyaç duyulan işletme faaliyetlerinde ek bir belirsizlik yaratabilir ve ek maliyetler getirebilir.

Şekil 17'de görüldüğü üzere, TR81'deki kurumlar işletme ruhsatı almak isteyen işletmeler için ülke ortalamasından daha hızlı hizmet sağlamaktadır. İşletme ruhsatı almak TR81'de ortalama 1 gün sürerken, bu süreç Türkiye genelinde ortalama 10 gün sürmektedir. Ancak, inşaat ruhsatı alınması TR81'de, 104 günle ülke ortalaması olan 33 günden çok daha uzun sürmektedir. İthalat ruhsat talebinde bulunduğunu bildiren firma sayısı çok olduğundan, TR81'de bu göstergesi hesaplamaya yetecek kadar gözlem yapılamamıştır.

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 gayri resmi 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.

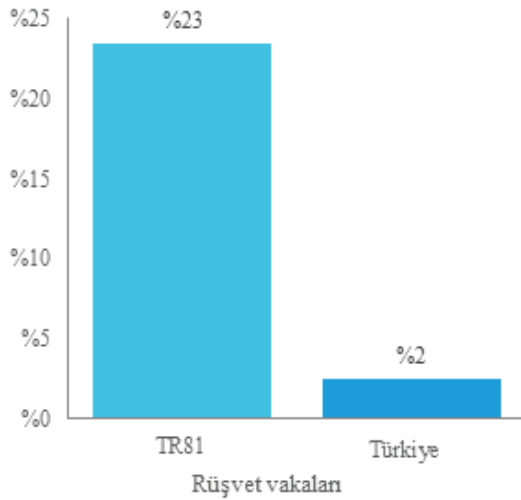
Standart İA rüşvet talep edilebilecek pek çok münferit işlemle ilgili bilgi toplamaktadır ve bunlardan faydalanarak iki bileşik yolsuzluk endeksi oluşturur: rüşvet vakaları ve rüşvet derinliği. B-İA daha geniş bir işlemler dizisini kapsar ve iki bileşik endeksin genişletilmiş sürümlerini oluşturur. Şekil 18'de yer alan genişletilmiş rüşvet vakaları on iki farklı işlemin tamamını kapsayacak şekilde en az bir rüşvet veya gayriresmi ödeme talebi bildiren firmaların yüzdesini göstermektedir. Bu işlemler, örneğin, inşaat ruhsatı veya ithalat izni alma süreçleri, kamu ihalesi almak veya vergi görevlileriyle buluşmayı içermektedir.⁴ Bu tür işlemler rüşvet

fırsatlarının ortaya çıktığı yaygın durumlardır. Genişletilmiş rüşvet derinliği (Şekil 19) firmaların hediye veya gayriresmi ödeme talebi bildirmiş oldukları işlemlerin yüzdesini ölçmektedir. Sonuç olarak, genişletilmiş rüşvet derinliği yolsuzluğun ne kadar yaygın olduğuna dair bir fikir sunarken genişletilmiş rüşvet vakaları ne kadar sık görüldüğünü ortaya koymaktadır. Firma büyüklüğüne göre ayrıştırılmış göstergeler Ek 11'deki tablolarda sunulmaktadır. Hem genişletilmiş rüşvet vakaları hem de genişletilmiş rüşvet derinliği endeksleri TR81'de Türkiye geneline kıyasla çok daha yüksektir. TR81'de firmaların ortalama %23'ü (Türkiye genelinde %2'si) tarafından, işlemlerin ortalama %8'inde (Türkiye genelinde %2'sinde) rüşvet istendiği bildirilmiştir.

3.4. Suç ve Kayıt Dışılık

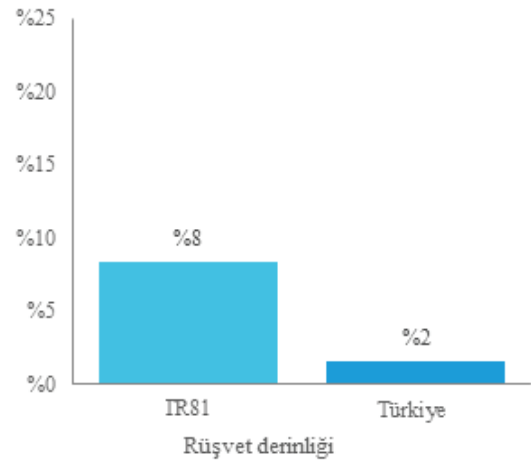
Firmalar hırsızlık, soygunculuk, tahribat ve kundakçılığın hedefi haline gelebilmektedir. Firmaların kendisini suça karşı koruması maliyetlidir çünkü firmaların bazı kaynaklarını üretken kullanımdan çekerek güvenlik maliyetlerini karşılamak için kullanması gerekmektedir. Ayrıca, hem yabancı hem de yerli 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,

Şekil 18: Genişletilmiş Rüşvet Vakaları



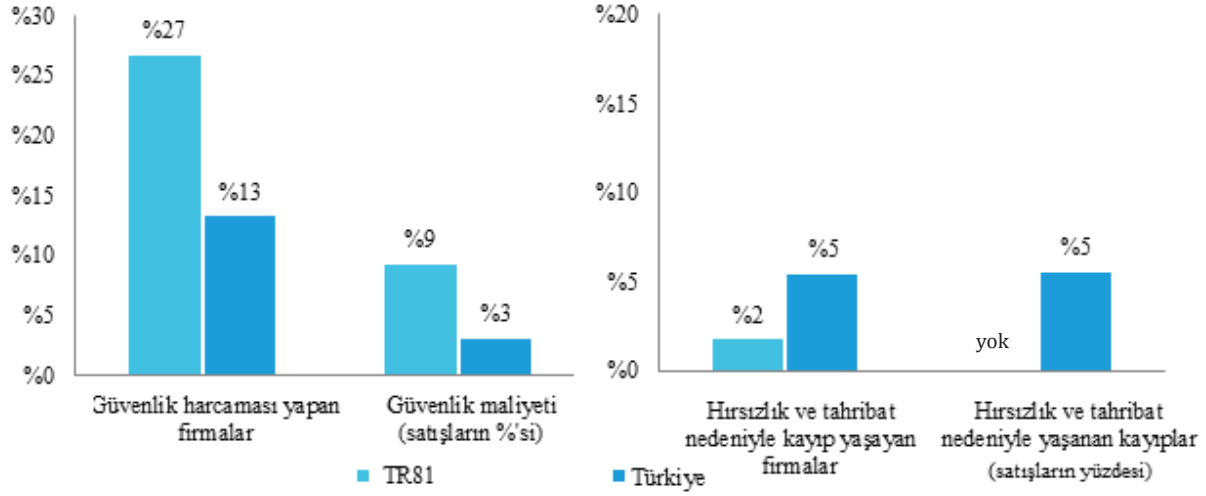
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

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 bağlatmak; 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

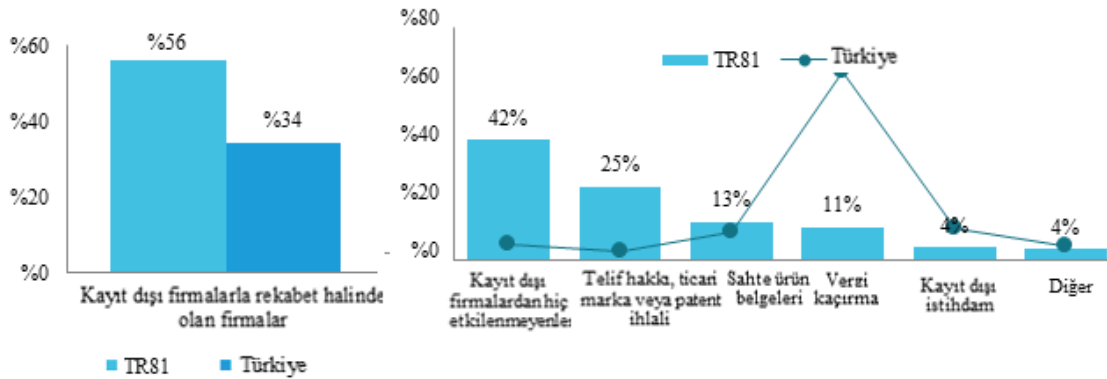
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

firmalara, her ikisi de yıllık satışların yüzdesi olarak ölçülen güvenlik maliyetlerini (eğer varsa) ve suçla bağlı kayıplarını (eğer varsa) sorarak suçun mevcudiyeti ve getirdiği maliyeti incelemektedir.

Şekil 20'de görüldüğü üzere, TR81'deki firmaların güvenlik harcaması yapma olasılığı ülke ortalamasının iki katından daha fazladır. Türkiye'deki işletmelerin %13'ü güvenlik maliyeti altına girerken TR81'deki işletmelerin %27'si bunu yapmaktadır. Diğer taraftan, TR81'deki firmalar, satışlarının %9'u gibi bir oranla, güvenlik için Türkiye genelindeki firmalardan daha fazla para harcamaktadır.

Türkiye genelinde firmalar, güvenlik için satışlarının %3'ü oranında para harcamaktadır. TR81'deki güvenlik tedbirlerinin yaygınlığıyla tutarlı bir şekilde, TR81'de daha az işletme hırsızlık ve tahribat sebebiyle kayıp yaşamıştır. Bu sebeple kayıp yaşayan firma oranı TR81'de %2 iken Türkiye genelinde %5'tir.⁵ Genelde, TR81'deki işletmeler Türkiye ortalamasına göre daha sık ancak daha küçük ölçekli suç vakalarına maruz kalmaktadır. Bu duruma cevaben, daha çok firmanın güvenlik harcaması yaptığı görülmektedir. Ancak harcanan tutarlar küçüktür.

Firmalar resmi olarak kayıt altına alındığında ge-

Şekil 21: Kayıt Dışı Rakiplerin Zararlı Uygulamaları

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

⁵ Hırsızlık veya kundakçılığa maruz kalmış firma sayısı sınırlı olduğundan, ilgili kayıplara ait göstergeler hesaplanamamıştır.

nelde 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 çalışmaktadır. 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.

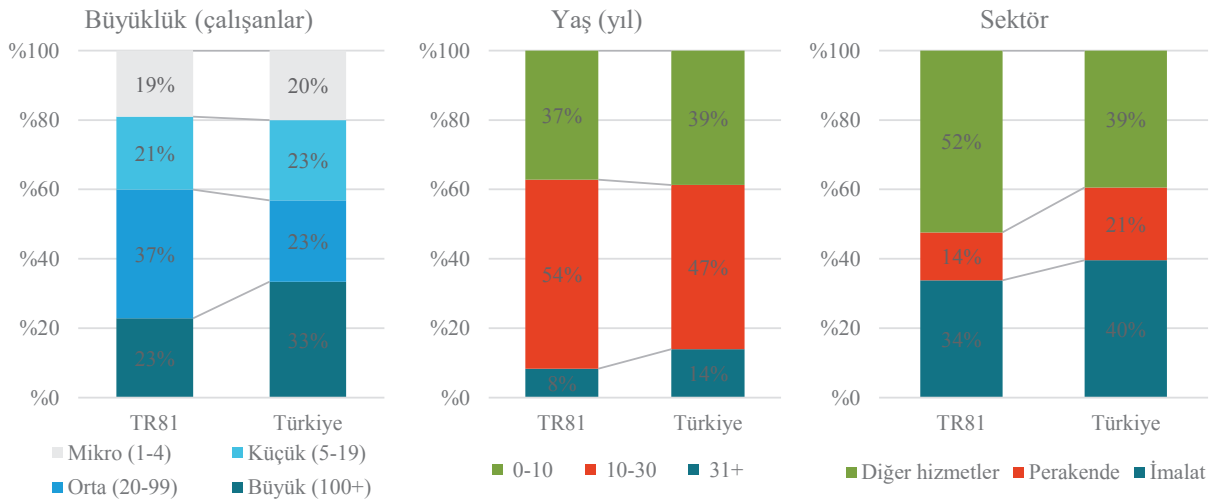
Kayıt dışı sektörün iş ortamı üzerindeki etkilerini anlayabilmek için B-İA, firmaların kayıt dışı işletmelerle rekabet içinde olup olmadığını ve eğer rekabet halindelerse, işletme sahibi ve yöneticilere göre kayıt dışı rakiplerin işletmelerinin normal faaliyetlerine en çok zarar verdiğini düşündüğü uygulamalarının ne olduğunu araştırmaktadır. Şekil 21'de görüldüğü üzere, TR81'de firmaların %56'sı kayıtdışı rekabetle karşı karşıya. Bu oran, Türkiye ortalaması olan %34'ün çok üstündedir. TR81'de kayıt dışı rekabetle karşı karşıya kalan firmaların %42'si, Türkiye genelindeyse %5,9'u bu durumdan hiç etkilenmediğini bildirmektedir (sağ panel). TR81'de kayıt dışı rekabetle karşı karşıya kalan firmaların neredeyse dörtte biri, en çok kayıt dışı rakiplerinin telif hakkı, tescilli marka ve patent ihlali yapmasından zarar görmekte, %13'ü ise en zararlı uygulama olarak sahte ürün belgelerine işaret etmektedir.

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 katkısı göstermektedir. TR81'de, 20 - 99 çalışanı olan firmalar olarak tanımlanan orta ölçekli firmalar istihdamda en büyük payı (%37) oluşturmaktadır. Bunu istihdamda %23 pay ile büyük ölçekli firmalar takip etmekte, küçük ölçekli firmalar ise ufak bir farkla (% 21 ile) üçüncü sırada gelmektedir. 5'ten az çalışanı bulunan mikro firmalar, bölgedeki istihdamın %19'unu sağlamaktadır. Firma yaşına bakıldığında, istihdamda en büyük paya (%54 ile) 10 - 30 yıllık firmaların sahip olduğu görülmektedir. Bunu %37 ile 10 yıldan az süredir faal olan genç firmalar takip etmektedir. En az pay ise, %8 ile 30 yıldan daha uzun süredir faal olan yaşlı büyük firmalara aittir. TR81'de, istihdamın %66'sını sağlayan hizmet (perakende ve diğer hizmet) sektöründeki firmalar, açık ara lider konumdadır.

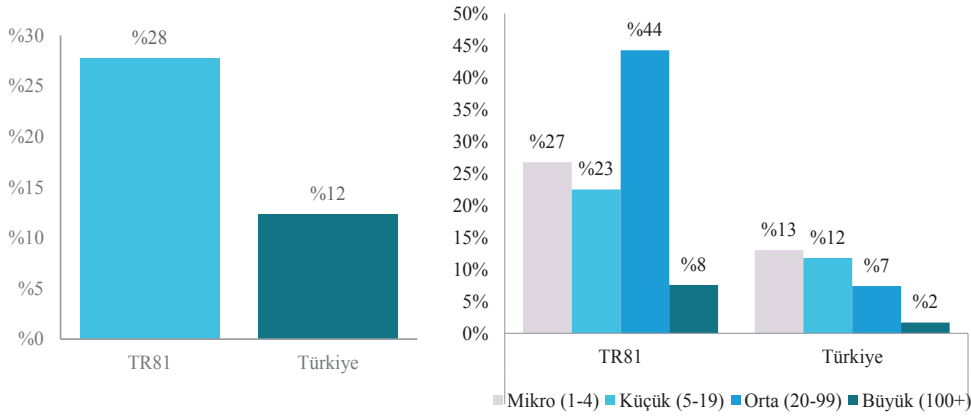
Şekil 22: Firma Büyüklüğü, Yaşı ve Sektörüne Göre İstihdam Payı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

6 Bu üretkenlik ölçümü, bu raporun bir sonraki kısmında sunulan ölçümlerden farklılık göstermektedir. Bir sonraki kısım toplam faktör üretkenliğini ve çalışan başına katma değeri inceleyerek B-İA, çalışan başına geliri ve bunun dinamiklerini incelemektedir. Dahası, daha önce de bahsedildiği üzere B-İA, Şekil 23'te görüldüğü üzere, hem TR81 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



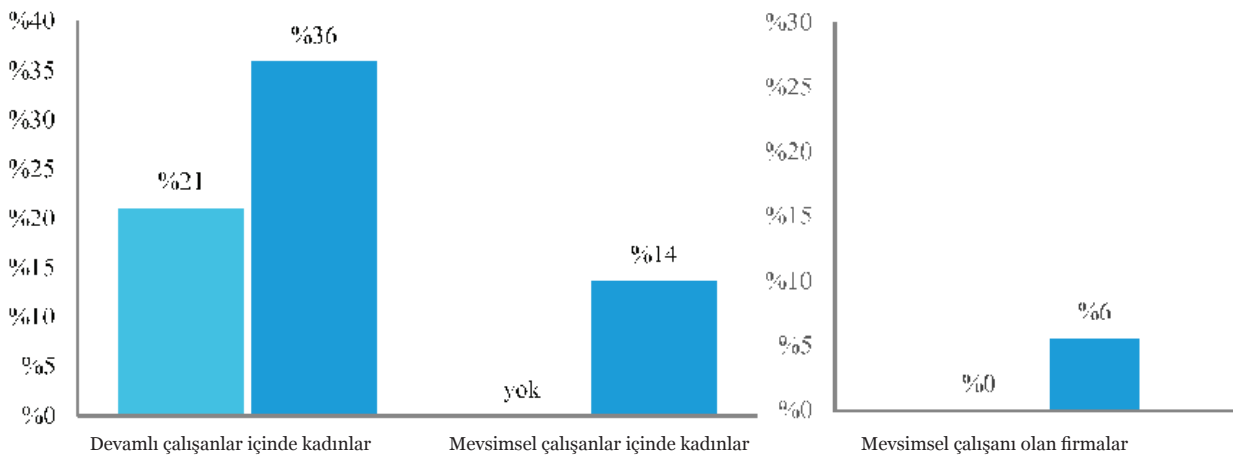
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

İşgücü üretkenliği artışı, başka bir deyişle çalışan başına reel satışların yıllık artış oranı, firma performansının önemli bir ölçümüdür; çünkü bir firmanın işgücü girdilerini ne kadar verimli kullandığına dair bir gösterge olarak kullanılır. B-İA, bir firmanın faaliyetlerinin son iki yılı içerisinde işgücü üretkenliğinin yıllık artışının takibine olanak verir (Şekil 23).⁶ TR81'deki firmalar işgücü üretkenliğinde ortalama %28 artış yaşamıştır. Bu da ulusal ortalamasının neredeyse iki katıdır. TR81'de en büyük işgücü üretkenliği artışını, %44 gibi bir artışla 20-99 çalışanı olan orta ölçekli firmalar gerçekleştirmiştir. İşgücü üretkenliğinde en hızlı ikinci artış, mikro işletmeler (4 ya da daha az çalışanı olan) tarafından sağlanmıştır. Açık ara en küçük artış, sadece %8'lik büyüme ile büyük ölçekli firmalara aittir. TR81'de

tüm büyüklük kategorilerindeki firmalar, Türkiye genelindeki muadil firmalardan daha yüksek işgücü üretkenlik artışı gerçekleştirmiştir.

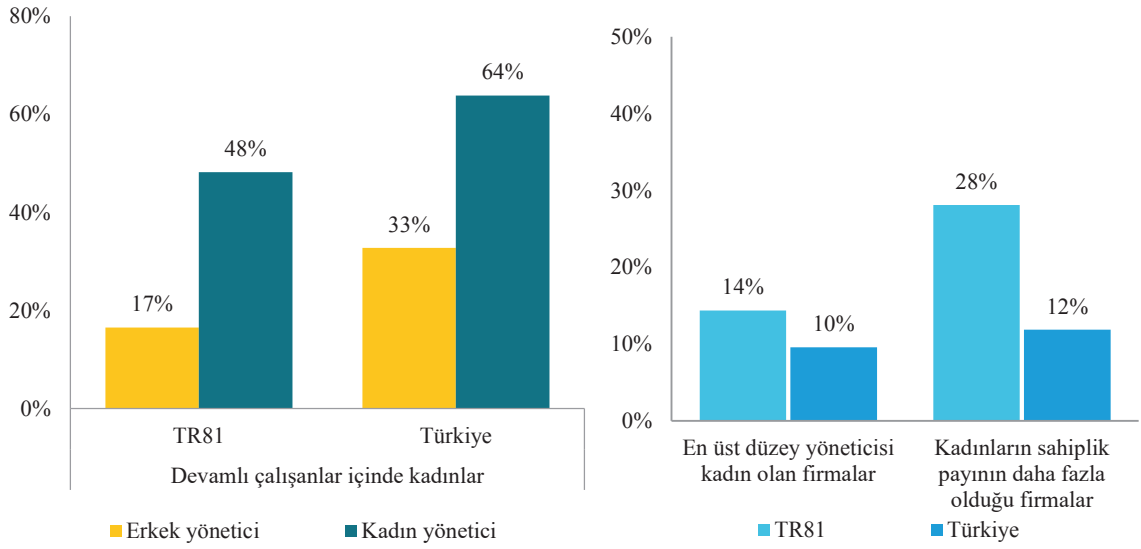
İşgücünün devamlı ve geçici olarak çalışma ve cinsiyete göre dağılımı da göz önüne alınması gereken ilginç bir noktadır. Şekil 24, geçici çalışmanın yaygınlığını ve hem devamlı hem de geçici çalışanların cinsiyet dağılımını göstermektedir. Geçici veya mevsimsel sözleşmelerin kullanımı işletmelerin dinamik 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 dü-

Şekil 24: Çalışanların Cinsiyet Dağılımı ve İstihdamın Mevsimselliği



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

⁷ Firmaların 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

Şekil 25: Yönetici ve Çalışanların Cinsiyeti ve Kadın Mülkiyeti

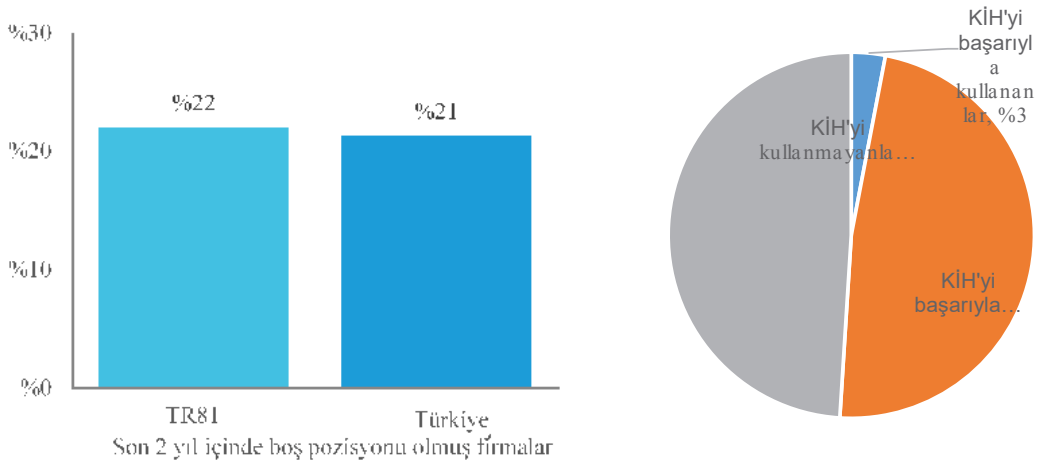
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

zeylerde iş güvenliğine ve daha iyi kariyer olanaklarına sahip olduğu, geçici çalışanların ise büyük ölçüde görmezden gelindiği ikili bir işgücü piyasası oluşturabilir.

Şekil 24'te görüldüğü üzere ortalama olarak Türkiye'deki tüm firmaların %6'sı geçici veya mevsimsel çalışan işe almışken, TR81'deki hiçbir firma bunu yapmamıştır. Kadınların özel sektör işgücüne katılımı, devamlı çalışanlar arasında düşüktür. TR81'de devamlı tam zamanlı çalışanların sadece %21'i kadındır. Türkiye genelinde ise bu oran %36'dır. En üst düzey yöneticisi kadın olan firmalarda, en üst düzey yöneticisi erkek olan firmalarda olduğundan çok daha fazla kadın çalışan mevcuttur (Şekil 25). TR81'de en üst düzey yöneticisi erkek olan firmaların devamlı tam zamanlı çalışanlarının ortalama

%17'si kadındır; buna karşılık gelen ulusal ortalama ise %33'tür. Bunun tersine, en üst düzey yöneticisi kadın olan firmaların, devamlı tam zamanlı çalışanlarının ortalama %48'i kadındır; Türkiye'de ise bu oran ortalama %64'tür.

Kadınların becerilerini ortaya çıkarmak ve onların özel sektördeki fırsatlarını genişletmek için gerekli koşulları yaratmak herkes için refahın artırılması ve kadınların ekonomik anlamda güçlendirilmesi için arzu edilen bir husustur. İşgücüne kadın katılımının yanı sıra, B-İA özel sektöre kadın katılımı için iki ek ölçüt daha sunmaktadır: en üst düzey yöneticisi kadın olan firmaların oranı ve kadınların sahip olduğu firmaların oranı. TR81'deki firmaların %14'ünün en üst düzey yöneticisi kadındır; Türkiye genelinde bu oran %10'dur (Şekil 25). Benzer şekilde, cinsiyet

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

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

eşitsizliği kadınların sahip olduğu firma oranında da gözlenebilmektedir. TR81'deki firmaların yalnızca %28'inde ve Türkiye genelindekilerin %12'sinde çoğunluk hissesi kadınlara aittir. Kadın sahiplik payının erkeklerinkinden daha fazla olduğu firmaların oranı büyük firmalar arasında daha yüksektir (%46). Hizmet sektörü, genelde, hem istihdam hem de yönetime ve mülkiyete katılım bakımından, daha kadın dostu kabul edilmektedir. TR81 bölgesinde de bu durum geçerlidir. Zira, çoğunluk hissesi imalat firmalarının %18'inde, hizmet sektöründeki firmaların ise %30'unda kadınlara aittir.

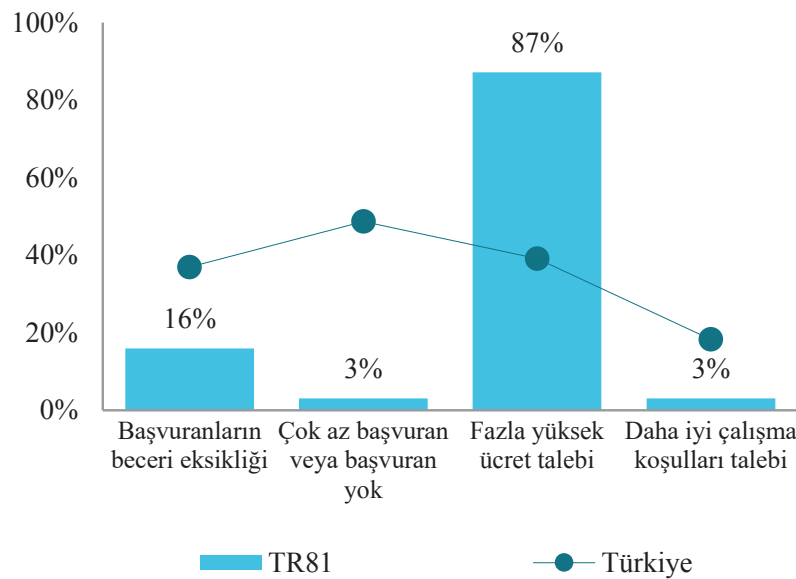
İşgücü piyasasının verimliliğinin önemli bir belirleyicisi boş pozisyonların mevcudiyeti ve bunları doldurmaktaki kolaylıktır. Devletin işletmeler ve bireyler arasında eşleşme sürecinin kamu istihdam kurumları vasıtasıyla kolaylaştırılması için hizmet sağlaması tüm ekonominin rekabet gücünü artırma potansiyelini 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'nın sol panelinde görüldüğü üzere, TR81'deki özel firmaların %22'sinin, anketin iki yıl öncesinden anketin yapıldığı zamana kadar boş pozisyonları olmuştur. Bu oran ülke ortalaması olan %21'e yakındır. TR81'de boş pozisyona sahip firmaların yarısı (%51) bu boş pozisyonları doldur-

mak için kamu istihdam hizmetlerini kullanmıştır, bunların sadece %3'ü başarılı sonuç elde etmiştir. Türkiye genelinde, firmaların daha az bir kısmı (yaklaşık %20'si) kamu istihdam hizmetlerini kullanmakta ve daha başarılı sonuçlar elde etmektedir (neredeyse 1:1).

İşgücü piyasası friksiyonunun kaynağını araştırmak için B-İA, firmaların iki tür çalışanın işe alma sürecinde yaşadığı sorunları incelemektedir: (i) yöneticiler veya üst düzey meslek uzmanları ve (ii) üretim dışı teknisyenler, yardımcı meslek uzmanları ve satış elemanları. TR81'deki firmalar neredeyse hiç yönetici veya üst düzey meslek uzmanı alımında bulunmadığını bildirmiştir. Dolayısıyla bu süreçte karşılaşılan sorunlarla ilgili göstergeler burada sunulmamıştır. Yönetimsel olmayan pozisyonlar için işe alım girişimleri söz konusu olmuştur⁷. Şekil 27'de gösterildiği üzere, yönetimsel olmayan pozisyonlara alım girişiminde bulunan firmaların %87'si, bu pozisyonlar için başvuran adayların gerekli niteliklere sahip olmadığını değerlendirmiştir. Bu oran %39'luk ülke ortalamasının iki katından fazladır. TR81'de firmaların %16'sı, Türkiye genelinde ise %37'si, işe alım zorluğu olarak, bu pozisyonlar için çok az başvuru aldığını veya hiç başvuru almadığını bildirmektedir. TR81'deki firmaların sadece %3'ü, yönetimsel olmayan pozisyonlarda işe alım süreci zorluğu olarak, ücret taleplerini veya daha iyi çalışma koşullarını bildirmiştir. Türkiye geneli için bu husustaki oranlar sırasıyla %49 ve %18'dir.

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



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 görüldüğü üzere, TR81 bölgesindeki firmalar ve Türkiye'deki ortalama bir firma için en çok üzerinde durulan engel vergi oranlarıdır: TR81'deki firmaların %61'i ve Türkiye'deki firmaların %32,54'ü, vergi oranlarının işletmelerinin başarılı şekilde faaliyet göstermesinin önündeki en büyük engel olduğunu bildirmiştir. TR81'de üzerinde durulan en büyük ikinci engel (%12 ile) ruhsat ve izin alma sürecidir. Bunun ardından (% 9 ile) suç, hırsızlık ve karışıklık gelmektedir. Türkiye genelinde ise, ruhsat sorunu %2,4, suç sorunu ise %1,6 oranında bildirilmiştir. Ortalama olarak, TR81'deki firmaların, Tür-

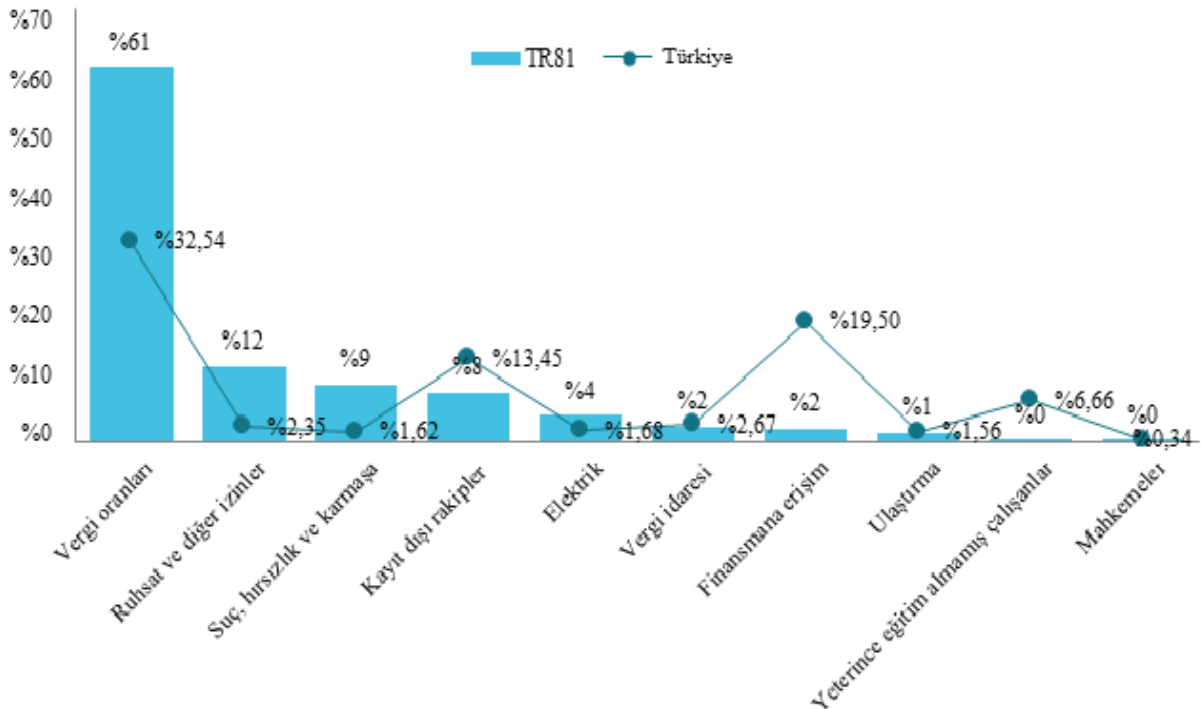
kiye'nin geri kalanına kıyasla, siyasi istikrarsızlıkla bağlantılı sorunlardan daha az etkilendiği veya daha az kaygı duyduğu görülmektedir; zira siyasi istikrarsızlık TR81'de en çok bildirilen 10 engel listesine girmemiştir.

Şekil 29, ayrı ayrı, imalat ve hizmet sektöründeki firmalara göre en önemli üç engeli göstermektedir. Farklı sektörlerdeki firmalar farklı faaliyetler ifa ettiklerinden iş ortamını farklı şekillerde tecrübe edilmektedir.

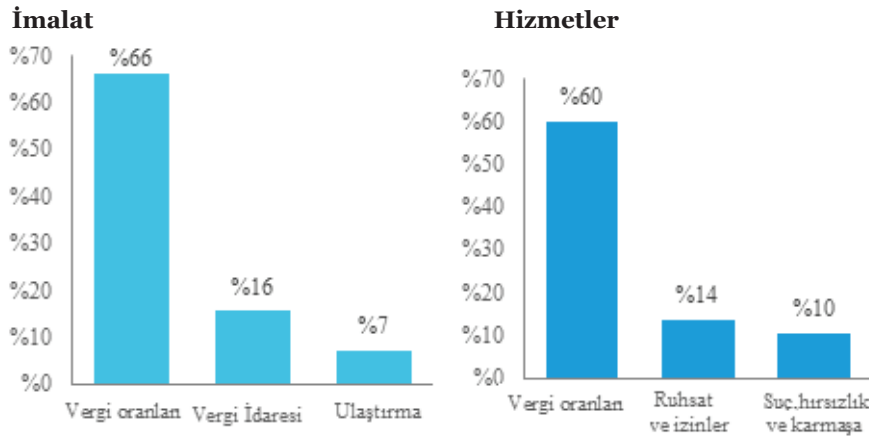
Şekil 29'da görülebildiği üzere, hem imalat hem de hizmet sektöründeki firmaların en sık, en önemli sorun olarak dile getirdiği husus vergi oranları olmuştur. Ancak ikinci ve üçüncü en sık bildirilen engeller sektöre göre farklılık arz etmektedir: İmalat sektörü firmalarının %16'sı vergi idaresini en büyük engel olarak addederken, %7'si en büyük engelin ulaşım olduğuna kanaat getirmiştir. Hizmet sektöründeki firmalara söz konusu olduğunda, bu firmaların %14'ü ruhsat ve izin ama sürecinin en önemli engel olduğunu belirtirken %10'uysa suç, hırsızlık ve asayiş bozukluğunun en önemli engel olduğunu düşünmüştür.

Şekil 30, muhtelif büyüklükteki firmalara, yani, mikro (1-4 çalışan), küçük ölçekli (5-19 çalışan), orta ölçekli (20-99 çalışan) ve büyük ölçekli (100'den fazla çalışan) firmalara göre en önemli üç engeli göstermektedir. Pek çok ekonomide büyük ölçekli firmaların yöneticilerinin algıları, daha küçük firmaların yöneticilerinin algılarından çok farklıdır. Bunun nedeni iş ortamındaki engellerle başa çıkma kapasitesindeki farklılıklar olabilir: Daha büyük fir-

Şekil 28: En Sık Belirtilen 10 İş Ortam Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

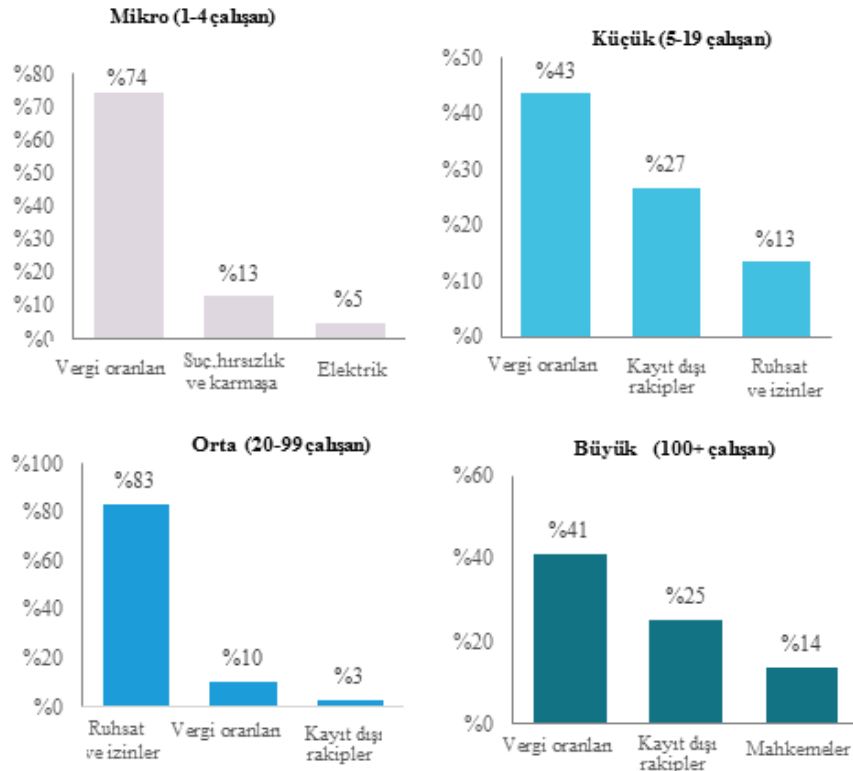
Şekil 29: Sektöre Göre İlk Üç Ortam Kısıtı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

maların engellerle baş etme konusunda daha fazla seçeneği olabilir; ancak aynı zamanda bu büyük firmalar daha görünür olabilir ve iş ortamındaki başarısızlıklara daha çok maruz kalabilir.

TR81'de, vergi oranları mikro firmalar (%74), küçük ölçekli firmalar (%43) ve büyük ölçekli firmalar tarafından en çok bildirilen engel olarak ortaya çıkmıştır. Bunun tek istisnası, vergi oranlarını ikinci büyük engel olarak (%10) bildiren orta ölçekli firma-

lardır. Orta ölçekli firmaların birinci sıraya koyduğu engel, ruhsat ve izin alma sürecidir (%83). Kayıt dışı rekabet, küçük ölçekli firmalar dışındaki tüm firma kategorilerinin en çok ifade ettiği ilk üç engel arasında yer almaktadır. Mikro firmalar, suç ve elektrik konusunu, ilk üç engel arasında sayan tek firma kategorisidir. Büyük ölçekli firmalar, mahkemeleri ilk üç engel arasında sayan tek kategoriyken, küçük ve orta ölçekli firmalar ise ruhsat ve izin alma sürecini belirten tek kategoridir.

Şekil 30: Firma Büyüklüğüne Göre İlk Üç İş Ortamı Kısıtı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

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.⁸ 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, hem iş hacmi hem de istihdam cinsinden ölçülen ortalama firma büyüklüğü, TR81 alt bölgesinde, analiz döneminin tümü boyunca (2006-2014), medyan firma büyüklüğünden daha büyük görülmektedir. Her iki dağılımın da (iş hacmi ve istihdamın) çarpıklığı, her zaman pozitif çıkmıştır ve aynı dönem içinde artmıştır. Bu durum bölgede büyük firmaların varlığını arttırdığını göstermektedir. Ancak, Herfindahl-Hirschman Endeksi (HHI) düşmüştür ve her zaman 0,25 altında kalmıştır. Bu da büyük firmaların varlığının artmış olmasının, daha fazla Pazar yoğunlaşmasına dönüşmediği anlamına gelmektedir. Eğer (i) HHI 0,15'in altındaysa piyasalar yoğunlaşmamış olarak, (ii) 0,15 ve 0,25 arasındaysa orta dereceli yoğunlaşmış olarak ve (iii) 0,25'in üzerindeyse yüksek dereceli yoğunlaşmış olarak sınıflandırılma eğilimi göstermektedir.

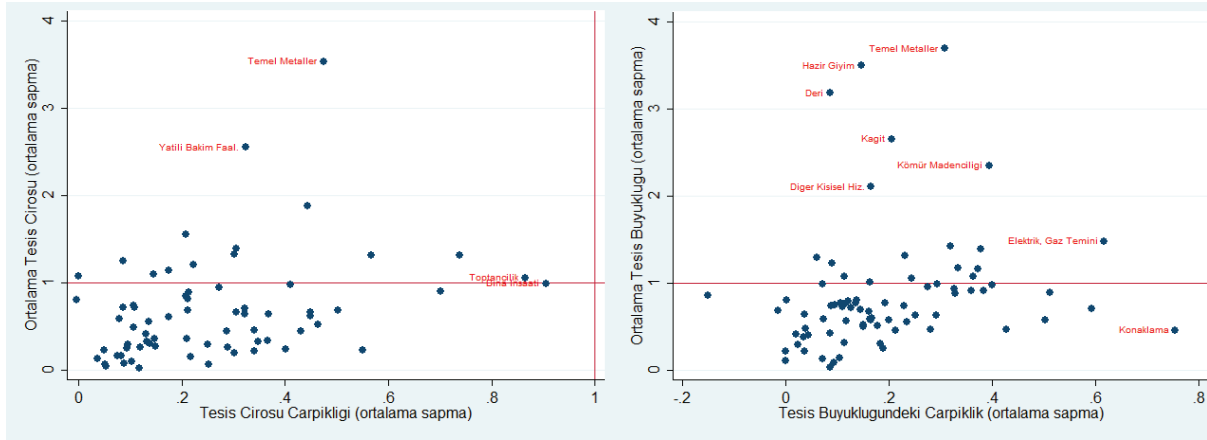
Sektör düzeyi firma büyüklüğü dağılımı, rekabete dair yakın bir tahmin olarak kullanılacak olursa belli sektörler göze çarpmaktadır. Örneğin, temel metal imalatı en yüksek ortalama iş hacmini (67,10 milyon TL) gerçekleştirmiştir ve bu alandaki firmaların bileşiminde (ortalama göre yayılma bakımından) göreceli yüksek bir çeşitlilik ortaya koymuştur. Yani küçük firmalar büyük firmalarla bir arada var olabilmektedir. Toptan ticaret en yüksek ikinci ortalama iş hacmini (listenin birinci sırasında yer alan rakamdan oldukça uzak bir şekilde, 5,30 milyon TL olarak) gerçekleştirmiş ve bileşiminde sınırlı bir firma çeşitliliği ortaya koymaktadır. Bu durum bir kaç Büyük firmanın varlığına işaret etmektedir.

Şirket büyüklüğü dağılımının grafik yardımıyla gösterilmesi sayesinde, sektörel seviyede olması muhtemel rekabet derecesine ilişkin genel bir değerlendirme yapılabilmektedir. Bu grafik aynı zamanda belli bir sektördeki ortalama üstü iş hacmi ile yüksek derece üretken firma sayısının az mı çok mu olduğu arasındaki ilişkiyi irdelemektedir. Şekil 31'de her bir bölge-sektör grubu için merkezde olma ölçüsüne (ortalama) karşılık yayılma ölçüsü (çarpıklık) gösterilmektedir.⁹ Kırmızı çizgiler eksenlere tekabül etmektedir. Şekil 31'deki sol panel, iş hacmini gösterirken, sağ panel, istihdamı göstermektedir. Noktalar grafiğin alt tarafında yoğunlaşma eğilimi göstermektedir. Başka bir deyişle, çoğu sektör düşük ortalama istihdam göstermiş, yayılma ise değişiklik arz etmiştir. Temel metal, hazır giyim, deri ürünleri ve kağıt ürünleri üretimi ile kömür madenciliği çarpık değerler olarak göze çarpmaktadır.

⁸ Ayrıca, Sosyal Güvenlik Sistemi'ne kayıtlı en az bir çalışanı bulunmayan firmalar da istihdam bilgileri olmadığı için analize dahil edilmemiştir. ⁶ 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.

⁹ 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

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 yapıcılarının yeni kurulan işletmeleri ve hızlı büyüyen genç firmaları (ceylan firmalar) teşvik etmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

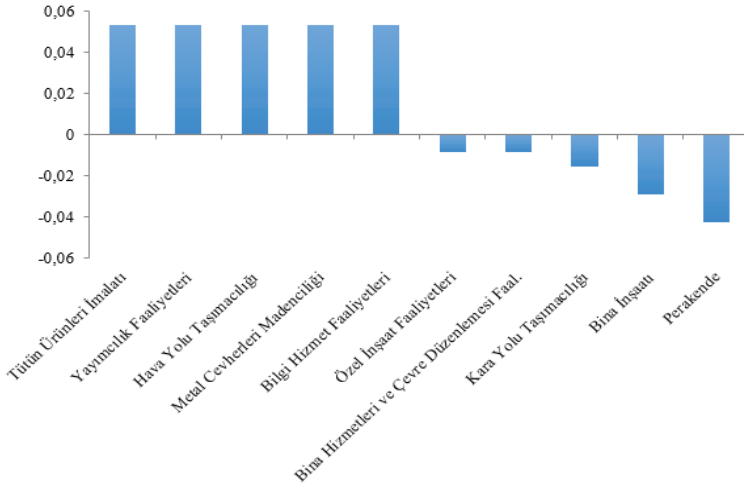
İstihdam artışını sağlamak amacıyla KOBİ'ler için üretkenlik artışı önem arz edecektir. Araştırmalar KOBİ'ler arasında büyüme ve üretkenliğin ülkeden ülkeye büyük farklılık gösterdiğini ortaya koymak-

tadır. 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.

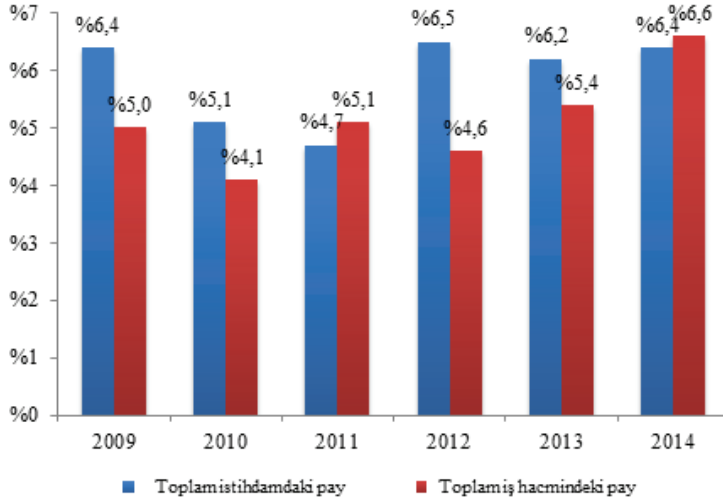
Genç, büyüyen firmaların ekonomik gelişime nasıl katkıda bulunduğu hususu Türkiye için bilhassa önemlidir zira Türkiye 16 OECD ülkesi arasında en yüksek start-up kurulma oranına sahiptir.¹⁰ *Start-up*lar net istihdam yaratıcıları olduğu için ve durum diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'de bilhassa böyle olduğu için bu iyi bir noktadır. Dahası, eğer *start-up*lar ayakta kalır ve büyümeyi başarırlarsa toplam büyümeye olan katkıları da artmaktadır. Ancak Türkiye'deki *start-up*ların ayakta kalma oranları ve piyasaya giriş sonrası büyüme oranları ortalamanın altındadır; bu da önemli bir fırsatın kaçırıldığına işaret etmektedir.

Bu alt bölgede, ceylan firmalar genelde tütün, matbaacılık, hava taşımacılığı, metal cevheri madenciliği ve enformasyon hizmetleri gibi sektörlerde mevcuttur. Bu sektörler bölgenin ekonomik faaliyetlerinde neredeyse anlamsız bir paya sahiptir. (Şekil 32). Buna mukabil, ceylan firmaların en az görüldüğü sektörler, bölgenin iş hacmi ve istihdamında önemli bir paya sahip olan inşaat ve perakendeciliktir. Bölgenin iş hacmi ve istihdamında önemli bir paya sahip sektörlerin, ceylan firma gelişimini teşvik etmesinin olası olmadığı görülmektedir. Ceylan

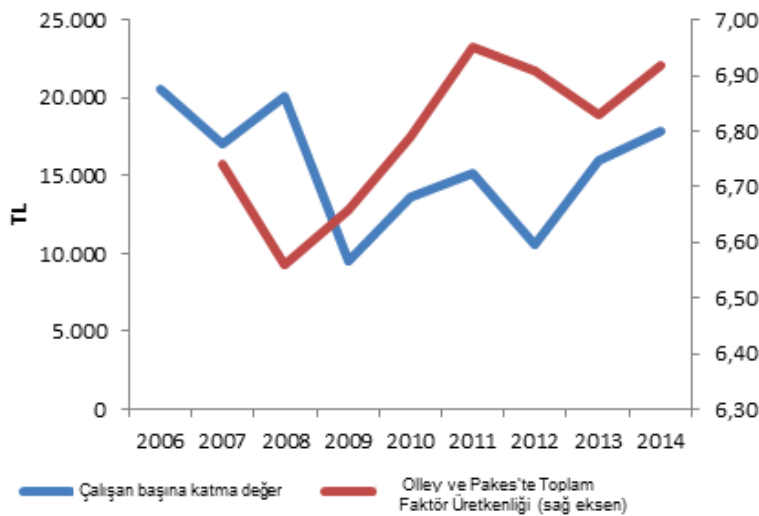
10 Avusturya, Belçika, Brezilya, Kosta Rika, Danimarka, Finlandiya, Macaristan, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Yeni Zelanda, Portekiz, İspanya, İsveç ve Türkiye.

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

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

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

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Şekil 34: Seçili Üretkenlik Ölçütlerinin Bölgesel Ortalamaları

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

firmaların belirlenmesinde herhangi bir firma büyüklüğü sınırlaması uygulanmamıştır.

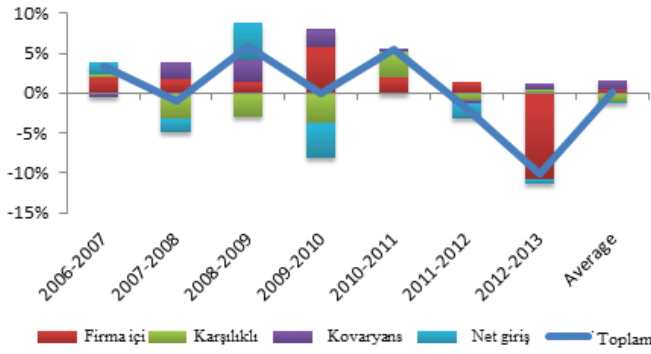
Toplu veriler geçmişten günümüze değerlendirildiğinde, ceylan firmaların yerel ekonomiye kaydeder bir katkı yaptığı görülebilir. 2009'dan bu yana ceylan firmalar, toplam iş hacmine %6,6 seviyesinde katkıda bulunmuş (2014'te) ve toplam istihdamın %6,5'ini sağlamıştır (in 2012). Bu dönem içerisinde, ceylan firmaların toplam iş hacmi içindeki payları artmış; toplam istihdam içindeki payları ise 2012'ye kadar artmış, daha sonra ise sabit seyretmiştir. Ancak, bu veriler bir bütün olarak ele alındığında, TR81'deki ceylan firmalar, hem istihdam hem de iş hacmi açısından, Türkiye'deki ortalama bir bölgedeki ceylan firmalar kadar önem arz etmemektedir.

4.3. Bölgesel Üretkenlik

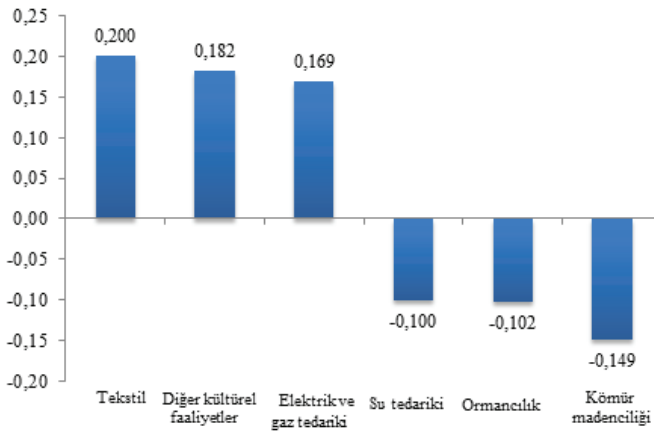
Üretkenlik uzun vadeli ekonomik gelişimin başlıca etkenlerinden biridir. Zaman içinde yerel yaşam standartlarının iyileştirilmesi neredeyse tamamen çalışan başına çıktı düzeyinin artırılmasına bağlıdır (Krugman, 1994). Üretkenliğin birçok boyutu bulunmaktadır ve bunları kavrayabilmek için çok çeşitli 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, ekonomi içindeki tüm sektörlerde işgücü üretkenliğinin derecesine dair basit ama etkili bir özet sunmaktadır. TR81 bölgesi, çalışan başına katma değer açısından 2009 yılına kadar düşüş göstermiş, daha sonra, 2012'deki düşüş hariç, artış göstermiştir. Bu değer, çalışan başına (2009'da) 9,504 TL ve (2014'te) 17,829 TL arasında dalgalanmıştır.

Bölgesel üretkenliğe dair daha bütün bir tablo ortaya koymak amacıyla, toplam faktör üretkenliği (TFÜ) veya toplu üretkenlik, yalnızca işgücü değil aynı zamanda sermaye girdilerini de göz önüne almaktadır. Ancak bu ölçütün sadece imalat sektörü için geçerli olduğu belirtilmelidir. TR81 alt bölgesinde toplam faktör üretkenliği, 2008'deki düşüşe rağmen, analiz döneminin tamamında devamlı bir artış göstermiştir. Bu durum hizmet ve imalat

Şekil 35: Toplu Üretkenlik (TFÜ) Artışı Dağılımı

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

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

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

sektörlerindeki performansın birlikte hareket etme eğiliminde olduğunu ima 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 çıktığı, 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 büyüme 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).¹¹

TR81’de, ortalama toplam üretkenlikte zaman içinde meydana gelen iyileşmeler, esasen pozitif bir “kovaryans” bileşeni ile, yani yüksek üretkenlik büyümesine sahip firmaların bölge ekonomisinde ağırlık kazanması ile açıklanabilir. İnceleme döneminde “karşılıklı” terimi negatif olmuş ve toplam üretkenlikteki pozitif performansı düşürmüştür. 2006-2007 ve 2008-2009 dönemleri hariç olmak üzere, net girişler toplam üretkenliği her zaman düşürmüştür. Bu duruma bakılarak, söz konusu dönemde ya daha az üretken firmaların piyasaya girdiği ya da daha üretken olan firmaların faaliyetlerine son verdiği söylenebilir. Ek 8, bu üretkenlik dinamikleri ölçümlerinin nasıl derlendiğine dair daha bütünlüklü ve teknik bir tartışma sunmaktadır.

Bu dinamikler üretkenlik artışının altında yatan kaynakları göstermektedir. Sağlıklı bir ekonomide firmalar mütemadiyen 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 bir ekonomi veya sektörün işleyişinde önemli bir temel ölçüttür. Bu önem sebebiyle, aşağıdaki analiz, bölgedeki sektörler arasındaki dağıtım etkinliğini karşılaştırmaktadır.

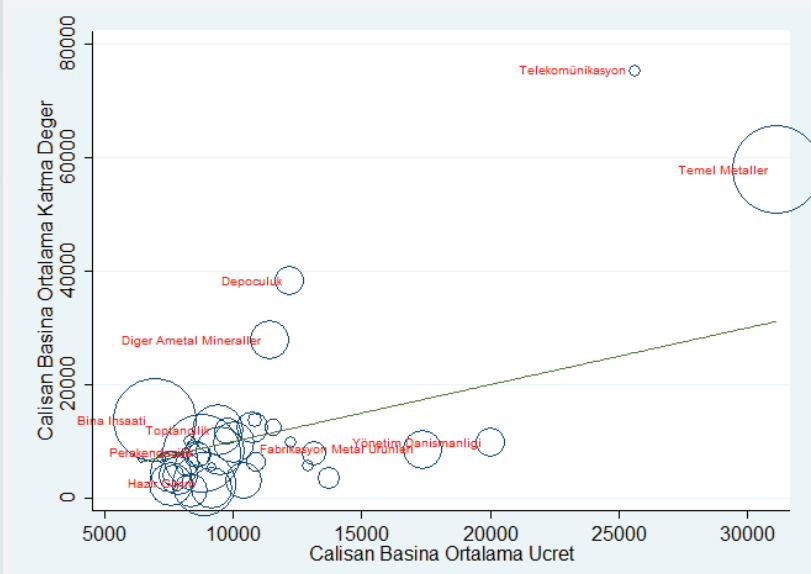
En yüksek dağıtım etkinliği, tekstil ürünleri imalatında görülmüştür. Yelpazenin diğer ucunda, kömür madenciliği, ormancılık ve tomrukçuluk faaliyetlerinde kaynakların etkin dağıtıldığı söylenemez.

¹¹ İlgilenen okuyucular ek teknik ayrıntılar için Ek 7’ye başvurabilir.

Metin Kutusu 1. İstihdam: Girişimci Bilgi Sisteminin Özellikleri

2014 itibariyle, TR81 bölgesinde istihdam bakımından ilk beş sektör temel metal imalatı, toptancılık ve perakendecilik, kara taşımacılığı ve inşaatır. Bu sektörler arasında, çalışan başına en yüksek ortalama katma değer, bölge ortalamasından 3,1 kat daha yüksek olmak üzere, temel metal üretiminde kaydedilmiştir. Bu sektör aynı zamanda en düşük birim emek maliyetine ancak çalışan başına en yüksek ortalama ücrete de sahiptir. Bu temel metal üretimi sektörünün yüksek ücretler talep edebilen nitelikli çalışanları cezbediği (bölgesel ortalamanın %219 yukarisında) ve belirgin çıktı yarattığı anlamına gelmektedir

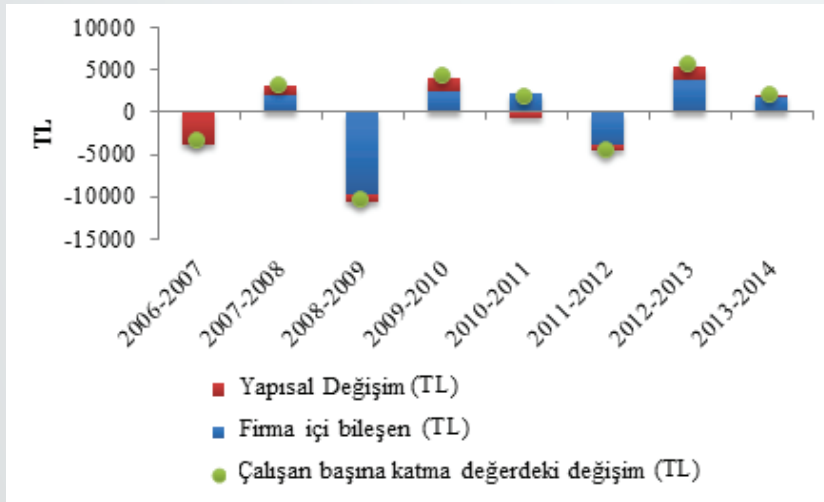
Şekil 37: Ücret ve Katma Değer Arasındaki İlişki (2014)



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

sında gidip geldiğini göstermektedir. Uzun vadeli bir yaklaşımla değerlendirildiğinde ve 2006'dan 2014'e kadar genel işgücü üretkenliği ayrıştırıldığında, sonuçlar çalışan başına katta değer düşüğünü ve yapısal değişikliklerin bu negatif performansın ardındaki ana itici güç işlevi gördüğünü ve üretkenlik kaybının %64'ünden sorumlu olduğunu göstermektedir. Genel olarak, bu durum işgücünün yüksek üretkenliği olan sektörlerden düşük üretkenliği olanlara dağıtıldığı anlamına gelmektedir.

Sektörler yalnızca istihdam yaratımına katkıları açısından değil aynı zamanda ilgili işgücü piyasalarının rekabet gücü derecesi açısından da farklılık gösterebilir. Şekil 37 sektörlerin ilgili işgücü piyasalarının rekabet gücü derecesi açısından farklılıklarına odaklanmaktadır. Şekil 36'da her bir sektördeki istihdam düzeyi dikkate alınarak ücret karşısında işgücü etkinliği (çalışan başına katma değer) ölçüsü çizilmiştir. 45°'ye daha yakın dağılmış noktalar daha rekabetçi sektörlerle teka-bül etmektedir. Buradaki kayda değer istisna ortalama katma değerlerinden daha düşük maaş alan telekomünikasyon, temel metal üretimi, metalik olmayan mineral imalatı ve depoculuk çalışanlarıdır.

İstihdamın daha az veya daha fazla üretken olan sektörlerden hangisine doğru hareket ettiğini değerlendirebilmek için daha fazla analize ihtiyaç duyulmaktadır. Bu amaçla işgücü üretkenliği artışı iki ana faktöre ayrılmaktadır: (i) sektör içi üretkenlik artışından üretkenlik artışına katkı ve (ii) yapısal değişimden, yani işgücünün düşükten yüksek üretkenlikli sektörlerle yeniden tahsisinden, kaynaklı katkı (Ek 9).

Şekil 38, TR81 alt bölgesindeki iş gücü üretkenliği performansının inceleme dönemi boyunca belirsiz bir seyir izleyerek pozitif ve negatif performans ara-

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 kı-

sımda bir firmanın büyüklüğü, yaşı ve ihracat yönelimleri arasında bir bağlantı da kurulmaktadır. Bu kısım firmaların ihracat statüsünün ayakta kalma oranı incelenerek son bulmaktadır.

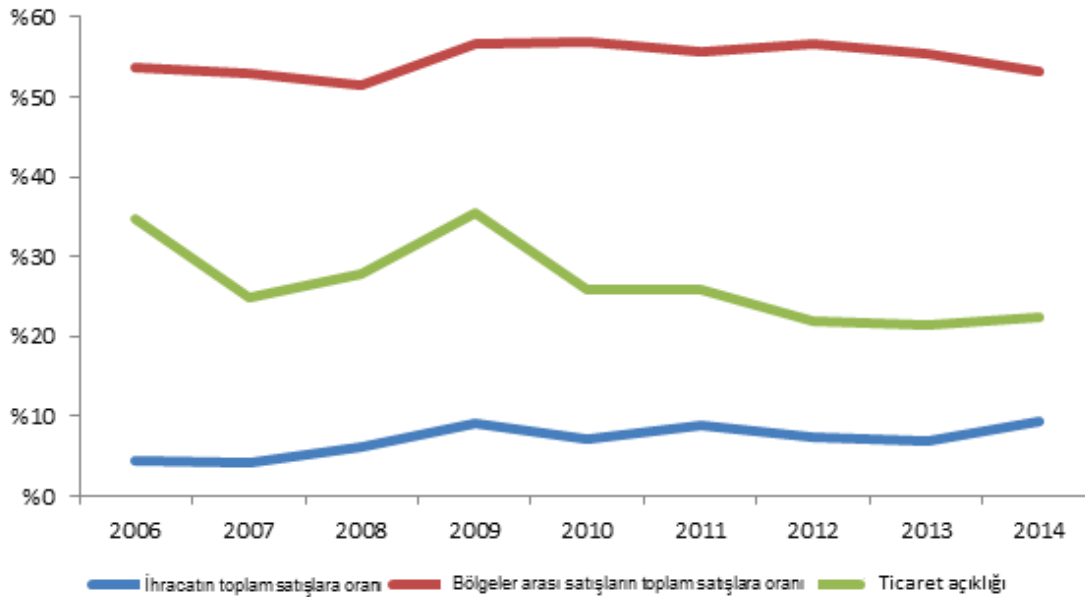
4.5.1. Bölgenin Ticaret Performansı

Bölgenin uluslararası piyasalarla ticaret açıklığı, bu çalışmanın kapsadığı yıllar içerisinde azalma göstermiştir. Uluslararası ihracat ve ithalatın toplam değerinin toplam satışlar içindeki payı olarak ölçülen ticaret açıklığı 2006'da %34,8'den 2014'te %22,5'e düşmüştür. Bölge için bölgesel pazarlar, uluslararası pazarlardan daha fazla önem arz etmektedir. 2006 yılında, bölgenin uluslararası pazarlara yaptığı satış, %4,4 iken, diğer bölgelere gerçekleşen satış %53,7 olarak kaydedilmiştir.

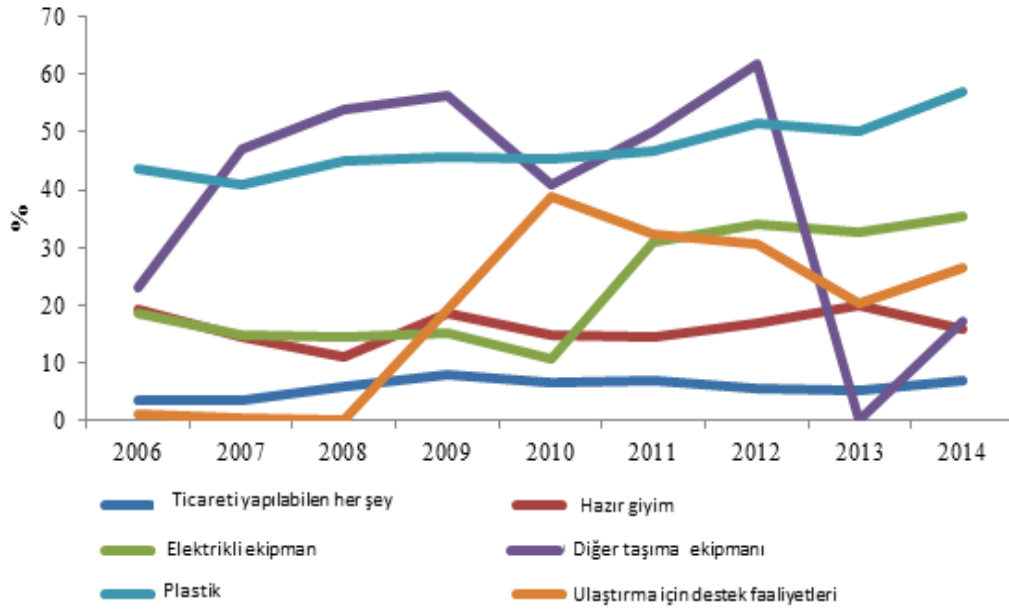
İhracatın toplam satışlara oranı, 2014'te %9,3'e çikarken, diğer bölgelere yapılan satışlar, %53,1'de kalarak aynı seviyede seyretmiştir. (Şekil 39).

Bölgenin lojistik bağlantıları görece gelişmiştir. Bölgede (Zonguldak'ta dört, Bartın'da iki tane olmak üzere) altı liman bulunmaktadır. Denizyolu yolcu taşımacılığı bölgede çok gelişmemiştir. Sadece bir adet havalimanı vardır (Zonguldak Havalimanı). Zonguldak ve Karabük, demiryolu bağlantılarına sahiptir (BAKKA, 2013c).

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



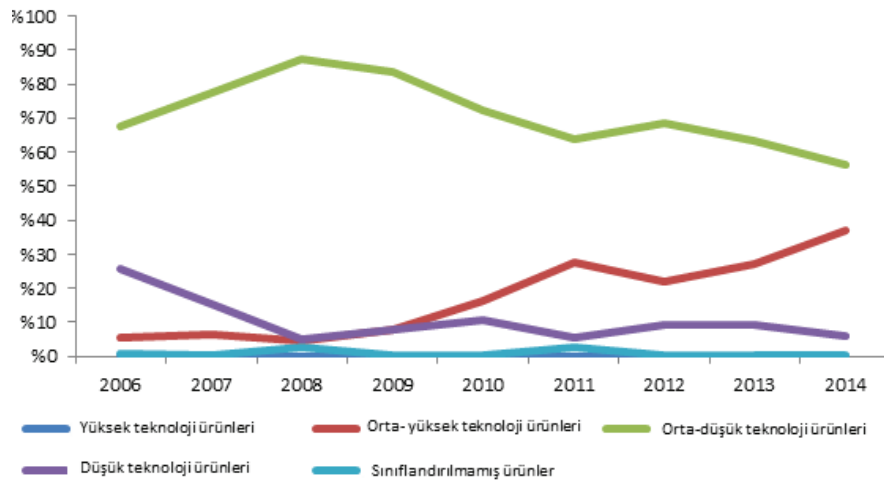
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

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

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

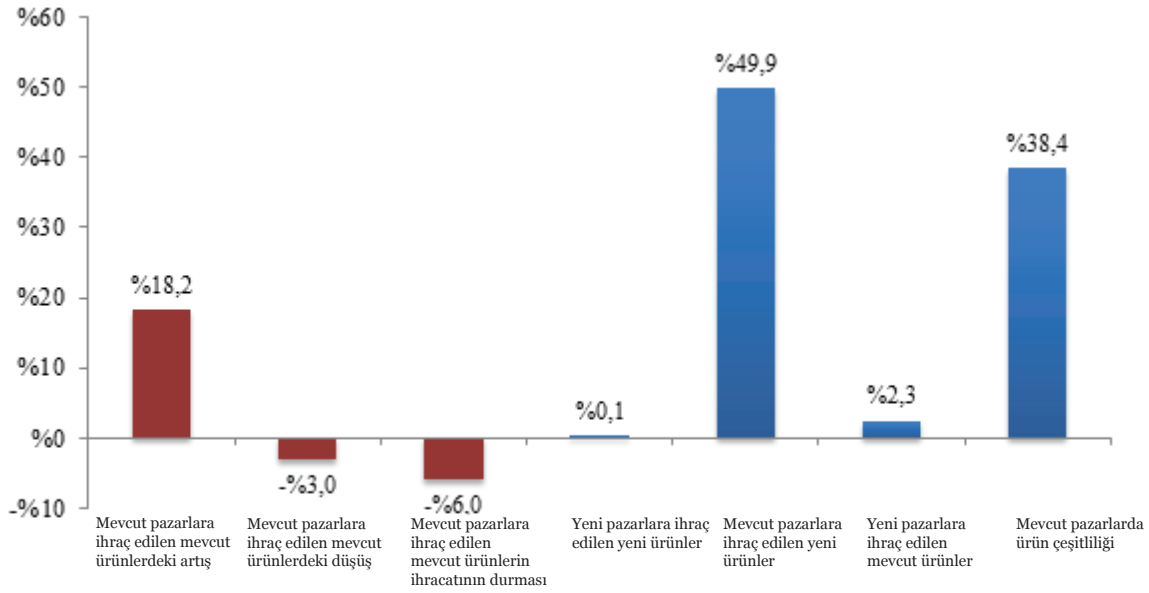
İlk beş ihracat sektörü sıralaması zaman içinde değişmekle beraber (Şekil 40), ihracat “taşımacılık destek faaliyetlerinde” önem kazanmış, ihracatın iş hacmine oranı 2008’de sıçrama yaparak, 2014’te %26,6’ya çıkmış ve ihracat sektörleri arasında beşinci sıradan dördüncü sıraya yükselmiştir. Elektrik ekipmanları sektöründe, ihracatın iş hacmine oranı 2006’da %18,7’den 2014’te %35,3’e çıkmıştır. Diğer taşımacılık ekipmanları sektöründe, ihracatın iş hacmine oranı, 2012 yılında büyük bir düşüş kaydetmiştir.

TR81 bölgesinde firmaların ihracat ürünlerinin teknolojik yoğunluğu, orta-düşük teknoloji ürünlerden orta-yüksek teknoloji ürünlerine kaymıştır. (Şekil 41). Bu durum TR81’in temel metal sektörlerinden metalleri girdi olarak kullanan sektörlerin dönüşmesi ile açıklanabilir. Orta-düşük teknoloji yoğunluklu sektörlerin toplam ihracat içindeki payı, 2008’de %87 iken, 2014’te %56,4’e düşmüş ve yerini orta-yüksek teknoloji yoğunluklu sektörler bırakmıştır.

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

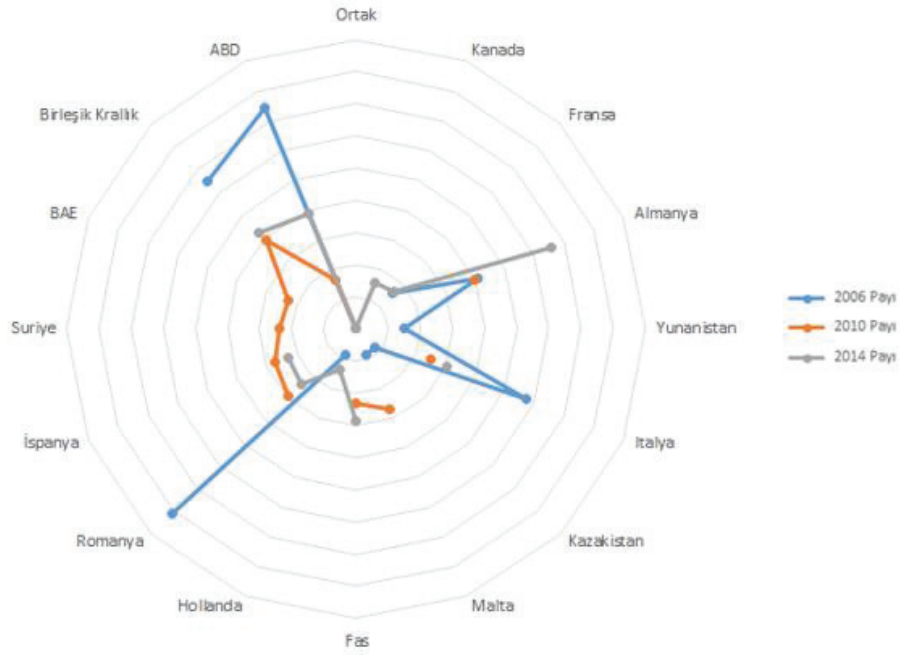
İhracat artışı bölgenin mevcut ürün kategorileri içinde ve mevcut pazarlara ne kadar ihracat yaptığı (yoğun marj) ve bölgenin yeni ürün kategorileri içinde ve yeni pazarlara ne kadar ihracat yaptığı (yaygın marj) ile ilişkili farklı bileşenlere ayrıştırılabilir. Özellikle AB bölgesindeki yavaşlamanın ardından ve Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgelerindeki jeopolitik riskler sebebiyle, hem ürünler açısından hem de coğrafi açıdan ihracatın çeşitlendirilmesi hükümetin ve TİM'in (Türkiye İhracatçılar Meclisi) ana hedeflerinden bir tanesi haline gelmiştir.

2006 ve 2014 arasındaki ihracat artışının %90'ı, bölgenin sektörel dönüşümünün bir sonucu olarak, yaygın marjdan kaynaklanmıştır (Şekil 42). İhracat artışının sadece %18,2'si mevcut pazarlara giden mevcut ürün artışından kaynaklanmış, ancak mevcut ürünlerin ihracatında bir düşüş ve tükenme de yaşanmış, bunun neticesinde ihracatta %9'luk bir düşüş meydana gelmiştir. Sonuçta, mevcut ürünler bölgenin ihracat artışında %9 oranında bir efektif etki yaratmıştır. İhracat artışının %50'si mevcut pazarlara giden yeni ürünlerle, %38,4'ü mevcut pazarlarda ürün çeşitlendirmesiyle sağlanmıştır.

Bölge ihracatının coğrafi çeşitliliği de, inceleme döneminde artış göstermiştir. Bölgenin ihraç pazarları 2014 yılında 2006'ya göre daha çeşitli bir hal almıştır.¹² Bölge ticaretinde en büyük pay, Türkiye'nin Avrupa'daki komşularıyla yapılan ticarete aittir. 2014'te, en çok ihracat yapılan ülke %13,2'lik pay ve 0,47 milyar TL ihracat tutarı ile Almanya olmuştur. Avrupa ve Orta Doğu'daki komşu ülkeler de 2014 yılında bölge ihracatında büyük bir pay almıştır. İhracatta, İngiltere %8,5, İtalya %6,2, Fas %5,7, Romanya %4,8, İspanya %4,6, Fransa %3,3 ve Hollanda %2,8'lik bir pay almıştır. 2014'te en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke listesindeki diğer ülkeler arasında %7,8 ile ABD, %3,1 ile Kanada da yer almaktadır. İlk 10'daki ülkelerin çoğu 2006 – 2014 arasında değişmiştir. 2006'da Romanya en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke listesindeyken, 2014'te yerini Almanya'ya bırakmıştır. 2006'da en çok ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında yer alan Yunanistan, Malta ve Kazakistan 2014'te yerini Fas, İspanya ve Kanada'ya bırakmıştır.

¹² Coğrafi çeşitlilik Hirschman-Herfindahl endeksi kullanılarak hesaplanmıştır.

Şekil 43: TR81'in Ortaklarının Uluslararası İhracattaki Payı



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

TR81'in yurtiçi bölgesel ticaret ortakları dağılımı, 2006 – 2014 arasında oldukça durağan seyretmiştir. İlk 10 bölgesel ticaret ortaklarının sıralaması zaman içinde değişmiş ve 2006 yılında ilk 10 Ticaret ortağı konumundaki TR21 ve TR71'in yerine TR62 ve TR72 geçmiştir. TR81 alt bölgesinin en büyük ticari ortağı olan TR10 (İstanbul), 2014'te bölgeler arası satışların yaklaşık %20'sini almıştır. İstanbul'un Türkiye'nin en büyük ekonomisi olduğu düşünülürse bu sonuç şaşırtıcı değildir. TR81'in yakın komşusu olan TR42, bölgenin ikinci büyük bölgelerarası ticaret ortağıdır ve 2014 yılında bölgenin ihracatının %19,6'sını almıştır.

Bölge, ürün çeşitlendirme konusunda başarılı olamamıştır. Ürün ihracatı karmaşı, 2006 – 2014 arasında daha da yoğunlaşmıştır.¹³ 2006'dan 2014'e gelindiğinde, birinci ihracat sektörü değişmiş, 2006'da ilk sırada gelen demir çelik sektörünün yerine 2014'te %34,4 ihracat payı ile "Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ile vagonları dışındaki araçlar ile bunların aksam ve parçaları" geçmiştir. Demir çelik sektörü, 2014'te %34,3 oranında ihracat payı ile birinci sıradaki sektörle neredeyse aynı payı almıştır. Bu iki sektör ihracatta en büyük payı almıştır. Bunlardan sonra gelen ilk üç ihracat sektörü, 2014'te ihracatta sadece %20'lik bir pay almıştır. Otomotiv yan sanayinin 2014'te en çok ihracat yapan sektörler arasında yükselişe geçmesi, bölgenin demir-çelik sektöründeki tarihsel avantajı ile açık-

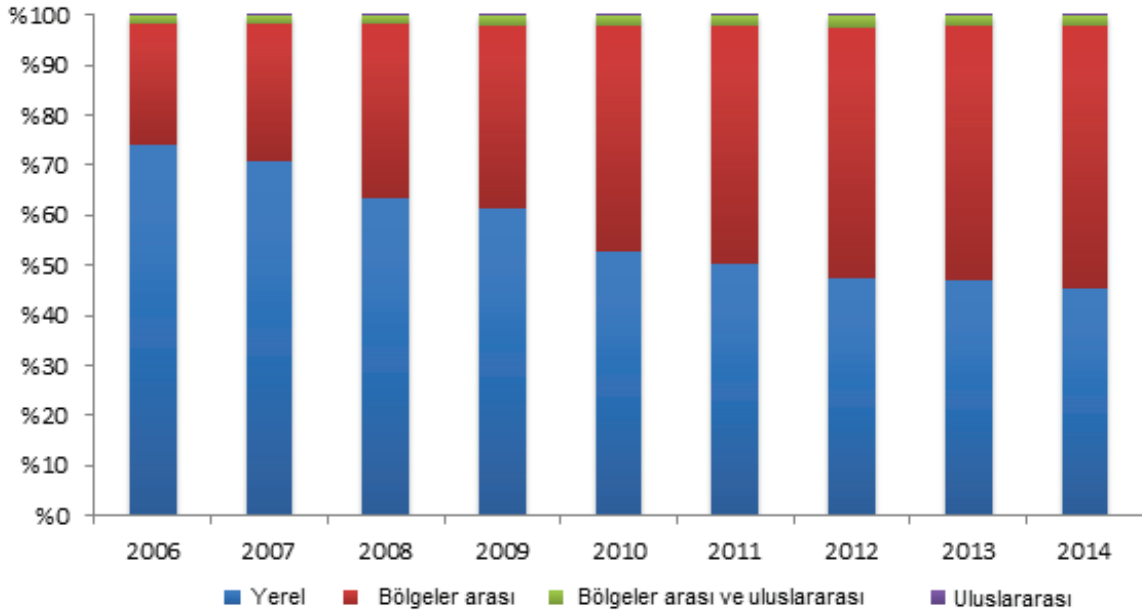
lanabilir. Bölgelerarası toplam satışlarda en büyük paya sahip olan sektör, 2006, 2010 ve 2014 yılında, temel metaller sektörüdür ve TR81'in bölgelerarası toplam satışlarının %48-59 gibi bir bölümünü oluşturmaktadır. Bunu ikinci sırada toptancılık takip etmiştir.

4.5.2. Firmaların İhracat Performansı

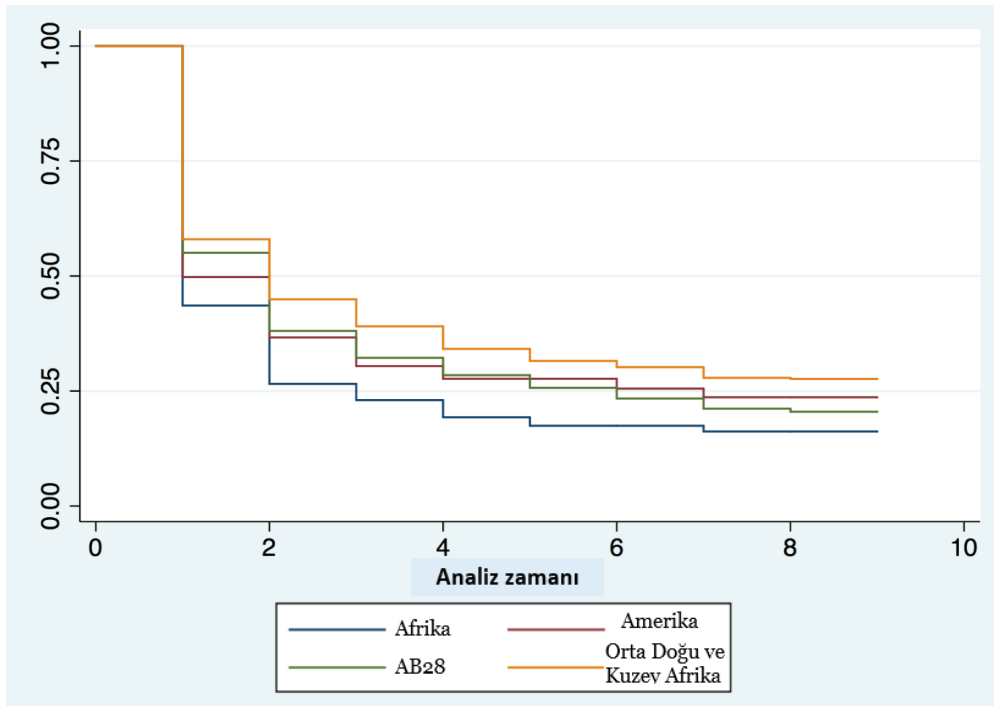
Bölgesel ve sınır ötesi ticaret beraberinde önemli maliyetler getirmektedir. Firmalar ihracat pazarını tanımıyor olabilir ve ticari bağlantılar kurarken, müşteri ve tedarikçi bulmaya çalışırken masrafa girebilir. Ticaret maliyetleri uluslararası pazarlarda bölgesel pazarlara göre genellikle daha fazladır, zira pazar hakkında bilgi açığının ve dil engellerinin aşılması kolay değildir. Bu nedenle, bölgedeki firmaların çoğu uluslararası değil, yerel ve bölgesel satış yapmaktadır (Şekil 44). 2006 yılında firmaların %75'i sadece kendi bölgesi içinde ticaret yapmış iken, bu oran inceleme döneminin sonu itibarıyla %45'e düşmüştür. En iyi ilerlemeyi kaydeden firmalar, ticaret faaliyetlerini bölgelerarası seviyeye genişletenlerdir. TR81'de yerleşik firmaların yarısından fazlası ya bölgelerarası ya da uluslararası ticaretle veyahut her ikisiyle de iştigal etmektedir

Bölgedeki firmaların ticaret faaliyetleri, diğer bölgelere ihracat yapan firmalar tarafından tetiklenen istikrarlı bir artış göstermektedir. 26 bölge arasında TR81 tesis, ihracatçı ve bölgeler arası ihracatçı

¹³ Ürün çeşitliliği, Hirschman-Herfindahl Endeksi'nin kullanılmasıyla hesaplanır.

Şekil 44: İhracatın Yapıldığı Ülkeye Göre Oranı

Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

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

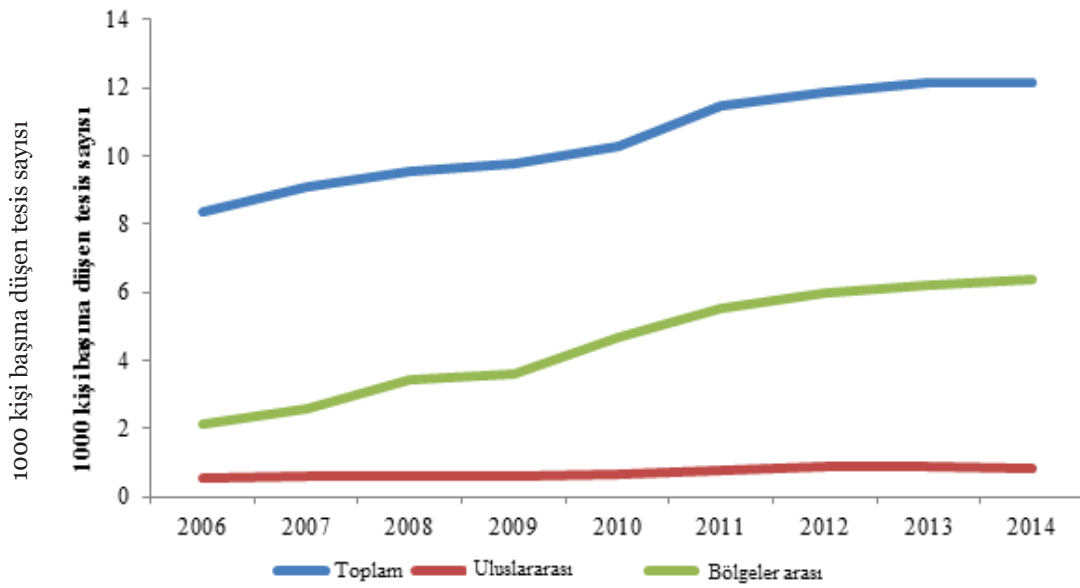
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Not: Tahmini veriler Kaplan-Meier analiziyle saptanmıştır.

yoğunluğu açısından sırasıyla 11. 18. ve 11. sıralarda yer almıştır. Tesis yoğunluğu 1000 kişi başına düşen tesis sayısı olarak tanımlanmaktadır. 2006 – 2014 arasında tesis yoğunluğunda önemli bir artış görülmüş, tesis yoğunluğu 8,4'ten 12,1'e yükselmiştir. Ticaret yapılabilir sektörler bu tesislerin büyük kısmını temsil etmektedir (%64,3). Şöyle ki, tesislerin %7,4'ü ticaret yapılabilir sektör ihracatçısı iken, %5'i ticaret yapılamayan sektörde faaldir.¹⁴

Toplam tesisler içinde ihracatçıların oranı 2014'te yaklaşık %6,5, 2013'te %7,4 olarak kaydedilmiştir. Diğer yandan, bölgeler arası ticaret o denli genişlemiştir ki diğer bölgelere satış yapan tesislerin oranı 2006'da %25,6'dan 2014'te %52,8'e yükselmiştir. Bu bulgu bölgeler arası ticaret bağlantılarının örneklem dönemi içinde yoğunlaştığını işaret etmektedir (Şekil 46).

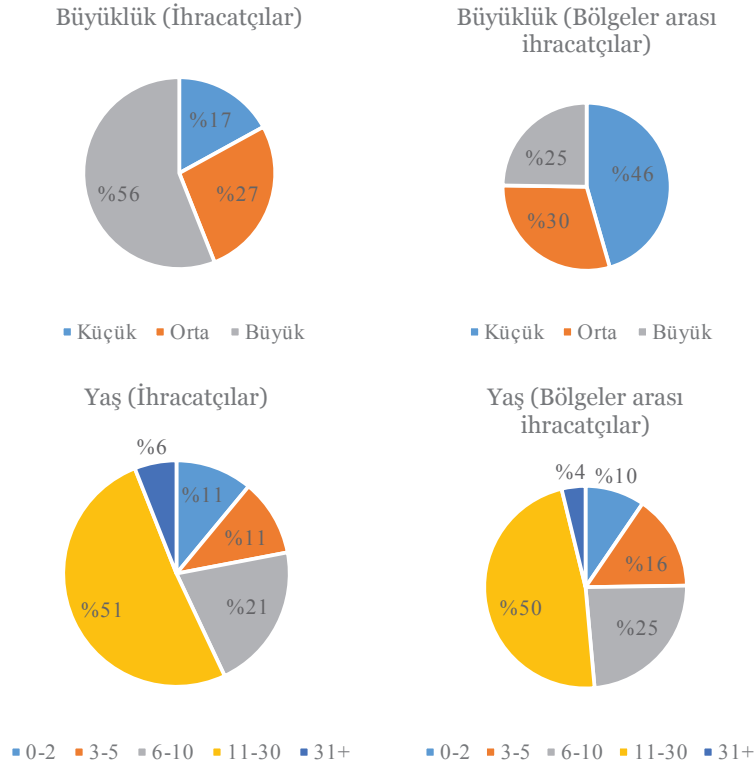
Şekil 46: İhracat Yapma Statüsüne Göre Tesis Yoğunluğu



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

¹⁴ Ticaret yapılabilir sektörler geniş NACE sınıflamasına göre sınıflandırılır: A (tarım, ormancılık ve balıkçılık); B (madencilik ve taşocakçılığı); C (imalat sanayi); D (elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme tedariki); E (su şebekesi, kanalizasyon, atık yönetimi ve ıslahı faaliyetleri); G (toptan ve perakende satış ve motorlu taşıt ve motorsiklet 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

Firma yaşı ve büyüklüğü, bir firmanın ihracat yapmayı yapmayacağını tahmin etme konusunda iyi bir göstergedir, zira yaşı daha fazla olan firmaların uluslararası ve bölgesel ihracat yapmak için gerekli kaynaklara ve tecrübeye sahip olma olasılığı daha yüksektir. İhracat statüsü ve yaş arasındaki bu ilişki, bölgedeki uluslararası ve bölgesel ihracat yapan firmalar için aşıkardır, zira yaşı daha büyük firmaların ihracat yapma olasılığı daha yüksektir, ancak firma büyüklüğü için o kadar belirgin bir bağlantı yoktur (Şekil 47). Diğer bölgelere ihracat ve satış yapan firmaların payı firma yaşına paralel olarak artmaktadır, zira 6 yaşından büyük firmalar hem uluslararası hem de bölgesel ihracatla daha fazla iştirak etmektedir. Firmaların yaşı büyüdükçe, zaman için-

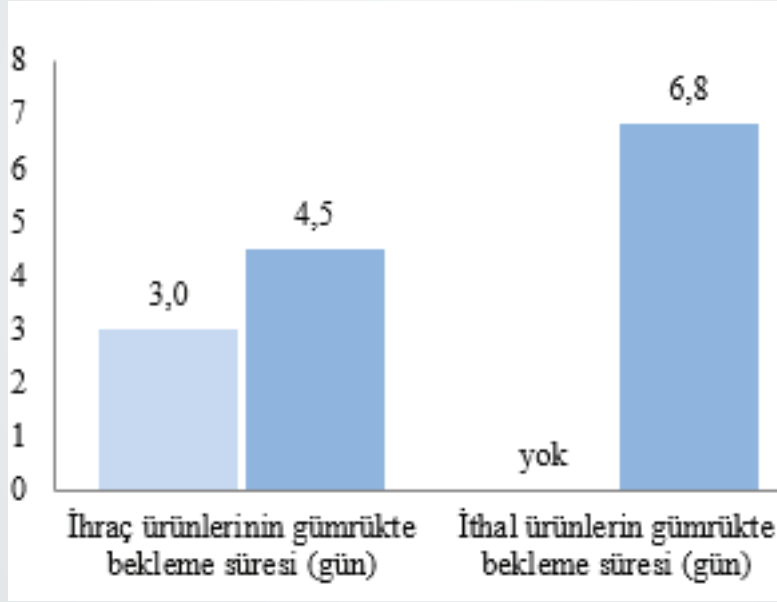
de yakın uluslararası veya bölgelerarası bağlantılar kurabilmektedir. Veya bunun tersi geçerli olabilir, yani tesisler ilk önce ihracat ve bölgelerarası ticaret bağlantılarını kurmuş, bunun ardından daha uzun süre ayakta kalma fırsatı yakalamış olabilir.

Büyük firmaların uluslararası ticaret yapma olasılığı daha yüksek olmakla beraber, bölgesel ihracatta büyüklüğün önemi azalmaktadır. İhracat yapan firmaların %55,7'si 100'ün üzerinde çalışan olan büyük firmalar, sadece %16,9'u 3 ila 19 çalışanı olan küçük firmalardır. Firma büyüklüğünün önemi bölgesel ihracatta daha azdır, zira bölgesel ihracat yapan firmaların %45'8'i küçük firmalardır.

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 araştırmak için B-İA, Türkiye'deki özel firmaların yönetici ve sahiplerine hem ihracat hem ithalat ürünlerinin gümrükten geçmesi için gereken zamanla ilgili deneyimleri hakkında sorular sormaktadır. Sağdaki şekil bu sorulara verilen yanıtları göstermektedir. İhracat edilmesi amaçlanan ürünler TR81'de ortalama 3 gün içinde gümrükten geçmektedir. Türkiye genelinde bu rakam 4,5 gündür. İthal ürünler için bu süreç biraz daha uzun sürmektedir; Türkiye genelinde bu süre 6,8 gündür. TR81'de ithalat yapan firmaların örneklem büyüklüğü çok küçük olduğundan, bu bölge için ithalat gümrük işlemi süresi elde edilememiştir.

5.Ek

Ek 1: Stratejik Öncelikler

Alan	Öncelikler
Sürdürülebilir Sosyal Kalkınma	<ol style="list-style-type: none">1. Yerleşim alanlarının yaşam kalitesinin ve mekanların geliştirilmesi2. Sosyal kalkınmanın sağlanması3. Kırsal bölgelerde gelişimin sağlanması4. Sağlıklı ve dengeli bir çevre oluşturulması
Girişimcilik ve yenilikçilikle desteklenen sektörel çeşitlilik	<ol style="list-style-type: none">1. Sektörel çeşitliliğin sağlanması2. Mevcut sanayilerin rekabet gücünün artırılması3. Ulaşım altyapısının ve lojistik imkanlarının geliştirilmesi4. Turizmin çeşitlendirilerek geliştirilmesi

Kaynak: Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı, BAKKA (2013)

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 atında 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: Ayrıntılar için, bkz. 2012/3305 sayılı karar ile mevzuata giren Yeni Yatırım Teşvikleri Programı.

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Ek 3: TR81’de Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamaları

ZONGULDAK VE KARABÜK (III. BÖLGE)				
Destek Türü	Yatırım Başlangıç Tarihi			
	31.12.2016’dan önce		01.01.2017’den sonra	
	OSB içinde	OSB içinde	OSB içinde	OSB içinde
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			

BARTIN (IV. BÖLGE)				
Destek Türü	Yatırım Başlangıç Tarihi			
	31.12.2016’dan önce		01.01.2017’den sonra	
	OSB içinde	OSB içinde	OSB içinde	OSB içinde
Vergi İndirimi				
Yatırıma Katkı Oranı (%)	40	30	30	25
Vergi İndirimi Oranı (%)	80	70	70	60
Sigorta Primi Desteği: İşveren Hissesi	7 yıl	6 yıl	6 yıl	5 yıl
Faiz Desteği				
TL Kredisi	4	—	4	—
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: TR81'de Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamalarında Öncelikli Sektörle

Sektör Kodu	Yatırım Yapılan Sektör	Yararlanabilecek İl	Asgari Yatırım Tutarı
1	Entegre damızlık hayvancılık yatırımları dâhil olmak üzere entegre hayvancılık yatırımları ^a	Zonguldak, Karabük ve Bartın	500 bin TL
2	Su ürünleri yetiştiriciliği ^b	Zonguldak, Karabük ve Bartın	500 bin TL
3	Gıda ürünleri ve içecek imalatı ^c	Zonguldak, Karabük ve Bartın	1 milyon TL
5	Giyim eşyası imalatı	Zonguldak, Karabük ve Bartın	1 milyon TL'nin üzerindeki tevsi ve modernizasyon yatırımları
8	Bavul, el çantası, saraciye, ayakkabı vb imalatı	Zonguldak ve Karabük Bartın	1 milyon TL 500 bin TL
9	Ağaç ve mantar ürünleri imalatı, hasır ve buna benzer örülerek yapılan maddelerin imalatı ^d	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
10	Kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	Zonguldak, Karabük ve Bartın	10 milyon TL
20	Metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı ^e	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
27	Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi, metal döküm sanayi	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
28	Metal eşya	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
30	Makine ve teçhizat imalatı	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
32	Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
33	Elektrikli makine ve cihazları imalatı	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
34	Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	Zonguldak ve Karabük Bartın	2 milyon TL 1 milyon TL
35	Tıbbi aletler hassas ve optik aletler imalatı	Zonguldak, Karabük ve Bartın	500 bin TL
36	Motorlu kara taşıtı ve yan sanayi	Zonguldak ve Karabük Bartın	Motorlu kara taşıtları için yatırım tutarı 50 Milyon TL; motorlu kara taşıtları yan sanayi için yatırım tutarı 2 milyon TL Motorlu kara taşıtları için yatırım tutarı 50 Milyon TL; motorlu kara taşıtları yan sanayi için yatırım tutarı 1 milyon TL

40	Mobilya imalatı ^f	Zonguldak ve Karabük	2 milyon TL
		Bartın	1 milyon TL
41	Oteller	Zonguldak, Karabük ve Bartın	3 yıldız ve üzeri
42	Öğrenci yurtları	Zonguldak, Karabük ve Bartın	100 öğrenci
43	Soğuk hava deposu hizmetleri	Zonguldak ve Karabük	1000 metre kare
		Bartın	500 metre kare
44	Lisanslı depoculuk	Zonguldak, Karabük ve Bartın	1 milyon TL
45	Eğitim hizmetleri ^g	Zonguldak, Karabük ve Bartın	500 bin TL
46	Hastane yatırımı, huzurevi	Zonguldak, Karabük ve Bartın	Hastane: 500 bin TL Huzurevi: 100 kişi
47	Akıllı çok fonksiyonlu teknik tekstil	Zonguldak, Karabük ve Bartın	500 bin TL
48	Atık geri kazanım veya bertaraf tesisleri	Zonguldak, Karabük ve Bartın	500 bin TL
50	Seracılık	Zonguldak ve Karabük	20 dekar
		Bartın	10 dekar

^a Büyükbaş, küçükbaş ve kanatlı yatırımlarında asgari kapasite şartlarına uymayanlar hariç.

^b Balık yavrusu ve yumurtası üretimi dahil.

^c “Makarna, makarna ile entegre irmik yatırımları, şehriye, kuskus, yufka, kadayıf, pirinç, ev hayvanları için hazır yem, balık unu, balık yağı, balık yemi, ekmek, 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 Mobilya hariç.

^e Fırınlanmış kilden kiremit, briket, tuğla ve inşaat malzemeleri, inşaat amaçlı çimento, beton ürünleri, hazır beton ve harç ile çok katmanlı yalıtım camı hariç.

^f Sadece plastikten imal edilen mobilya hariç

^g Okul öncesi eğitim hizmetleri dahil, yetişkinlerin eğitilmesi ve diğer eğitim faaliyetleri hariç.

Kaynak: Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı, BAKKA (2013)

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 esneksizliği mevcutken güvenilir tahminler sağlamaktadır. Bunlar açıkça güçlü varsayımlardır.¹² 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.

¹² 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 terim 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

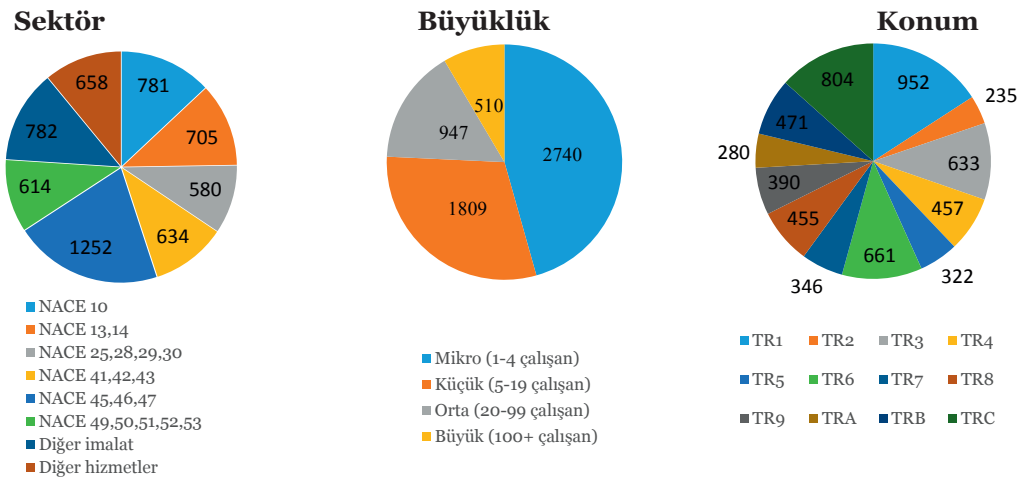
Tablo A10-1: İşletme Anketleri Çalışma Evreni

DÂHİL	HARİÇ
SEKTÖRLER	SEKTÖRLER
İmalat (tüm alt sektörler)	Tarım
İnşaat	Balıkçılık
Motorlu taşıt satışı ve tamiri	Madencilik
Toptancılık	Kamu işletmeleri
Perakendecilik	Finansal aracılık
Otel ve restoranlar	Kamu idaresi
Depolama, taşımacılık ve haberleşme	Eğitim, sağlık ve sosyal hizmet
Bilgi Teknolojileri	
EK KRİTERLER	EK KRİTERLER
Kayıtlı (tescilli) firmalar	Kayıt dışı firmalar
Asgari %1 özel mülkiyet	%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.¹³ 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.¹⁴ 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

¹³ Örneklem stratejisi hakkında daha fazla ayrıntı için lütfen www.enterprisesurveys.org adresindeki Örneklem Notu'nu gözden geçiriniz.

¹⁴ 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 profilde 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.

	TR81	Mikro firmalar	Küçük firmalar	Orta büyüklükteki firmalar	Büyük firmalar	Türkiye
Firma Özellikleri						
Firmaların yaşı (yıl)	10.8	10.6	10.0	13.4	13.1	12.0
Yerel mülkiyetli firma oranı (%)	95.9	94.3	99.9	99.9	94.3	99.6
En büyük paya sahip sahibin/sahiplerin firmada sahip olduğu oran (%)	94.4	99.5	95.9	56.9	83.0	95.7
Uluslararası olarak kabul edilmiş kalite belgesine sahip firmalar (%)	3.1	0.5	11.7	1.7	54.7	4.8
Performans						
Reel yıllık satış artışı (%)	27.8	26.7	22.6	44.6	7.6	13.3
Yıllık istihdam artışı (%)	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	1.2
Yıllık işgücü üretkenliği artışı (%)	27.7	26.7	22.5	44.3	7.6	12.3
Kapasite kullanımı (%)	88.7	81.8	96.4	83.4	81.8	73.1
Sabit varlık satın alan firmalar (%)	13.2	3.1	11.6	85.8	26.3	14.3
Ticaret						
Doğrudan ihraç ürünlerinin gümrükten geçme süresi (gün)	3.0	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)	98.1	99.5	94.3	97.7	66.8	97.6
Yabancı menşeli girdilerin oranı (toplam girdilerin %'si olarak)	yok	yok	yok	yok	yok	46.9
Doğrudan veya dolaylı ihracat yapan firmalar (satışların en az %1'i, % olarak)	2.2	0.6	5.7	2.9	49.4	5.3
Yabancı menşeli malzeme girdisi kullanan firmalar (%)	1.5	0.6	2.1	0.0	9.3	5.4
Fiziki Altyapı ve İletişim Altyapısı						
Elektrik bağlatmada yaşanan gecikme (gün)	3.0	1.0	8.3	yok	yok	2.6
Su bağlatmada yaşanan gecikme (gün)	5.0	4.7	9.1	yok	yok	2.9
Tipik bir ayda elektrik kesintisi (sayı)	1.2	0.3	3.7	2.6	0.8	0.9
Tipik bir elektrik kesintisinin süresi (saat)	2.9	6.0	1.5	yok	yok	2.7
Elektrik kesintilerine bağlı kayıplar (yıllık satışların %'si olarak)	4.0	4.4	4.0	0.1	0.1	1.3
Bir aydaki toplam elektrik kesintisi zamanı	1.8	1.0	4.4	3.0	1.4	2.7
Tipik bir ayda su yetersizliği veya kesintisi (sayı)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Jeneratör sahibi olan veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanan firmalar (%)	12.5	3.5	4.4	90.4	25.3	7.0
Jenaratörden üretilen elektriğin oranı (%)	6.1	yok	4.0	7.6	2.3	28.1
Doğal gaz bağlantısı için başvuran firmaların oranı (%)	16.4	5.8	21.6	83.3	0.0	3.4

Güneş enerjisi tertibatına ve diğer alternatif enerji kaynağına sahip olan veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanan firmalar (%)	0.2	0.0	0.0	1.6	0.0	0.8
İnternet bağlantısı olan firmalar (%)	52.2	40.2	72.0	96.4	100.0	59.3
İnternet kesintisi yaşayan firmalar (%)	24.2	12.7	3.9	87.4	8.8	16.1
Tipik bir ayda internet kesintileri (sayı)	1.9	yok	yok	yok	yok	4.7
Tipik bir internet kesintisinin süresi (saat)	1.0	yok	yok	yok	yok	2.6
Kendi İnternet siteleri olan firmalar (%)	17.8	9.3	50.9	12.6	78.9	25.2
Müşterileri/tedarikçileriyle iletişimlerinde e-posta kullanan firmalar (%)	52.2	38.7	76.9	99.3	100.0	39.5
Çevrimiçi satış platformlarından yararlanan firmalar (%)	11.1	0.2	12.6	84.7	26.5	5.6
Finansmana Erişim						
Yatırımlarını finanse etmek için bankalardan yararlanan firmalar (%)	68.0	yok	yok	yok	yok	31.3
İşletme sermayelerini finanse etmek için bankalardan yararlanan firmalar (%)	50.2	50.7	44.1	81.7	76.5	23.1
Banka kredisi/kredi sınırı olan firmalar (%)	37.1	30.1	37.5	89.0	8.3	26.4
Mevduat veya tasarruf hesabı olan firmalar (%)	27.6	18.5	26.4	92.7	45.3	61.6
İç fonlarla finanse edilen yatırımların oranı (%)	46.0	yok	yok	yok	yok	73.0
Bankalar tarafından finanse edilen yatırımların oranı (%)	12.3	yok	yok	yok	yok	20.2
Tedarikçi kredisi ile finanse edilen yatırımların oranı (%)	13.4	yok	yok	yok	yok	1.5
Öz kaynak veya hisse satışıyla finanse edilen yatırımların oranı (%)	5.9	yok	yok	yok	yok	3.0
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen yatırımların oranı (%)	22.4	yok	yok	yok	yok	2.4
İç fonlarla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	45.5	44.4	54.5	18.8	10.0	86.0
Bankalar tarafından finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	43.1	46.8	23.3	53.1	72.2	8.5
Tüketici kredisi ile finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	3.8	1.6	13.3	21.6	0.0	4.0
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	7.6	7.2	8.8	6.5	17.7	1.5
Dış kaynaklarla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	54.5	55.6	45.5	81.2	90.0	14.0
Kısmen kredi kısıtı içinde olan firmalar (%)	16.5	15.8	19.9	5.1	30.2	10.1
Tam kredi kısıtı içinde olan firmalar (%)	30.5	34.5	14.9	1.2	7.3	17.8
Kredi kısıtı içinde olmayan firmalar (%)	53.0	49.6	65.2	93.7	62.4	72.1
İşletme-Devlet İlişkileri						
Üst düzey yönetimin mevzuat gereklilikleriyle ilgilenirken harcadığı zaman (%)	10.8	11.7	12.0	1.2	24.8	13.5
İthalat izni alma süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	8.4
İşletme ruhsatı alma süresi (gün)	1.1	yok	yok	yok	yok	9.9
İnşaat ruhsatı alma süresi (gün)	103.8	yok	yok	yok	yok	33.4

Vergi görevlileriyle görüşmelerinde hediye vermesi beklenen firmalar (%)	3.2	yok	36.3	0.0	0.0	15.4
Kamu ihalesi almak için hediye vermesi beklenen firmalar (%)	99.4	yok	yok	yok	yok	35.6
İnşaat ruhsatı almak için hediye vermesi beklenen firmalar (%)	5.7	yok	9.3	yok	yok	2.4
Genişletilmiş rüşvet derinliği (bir hediye veya gayri resmi ödemenin talep edildiği kamu işlemlerinin %'si)	8.4	0.0	2.6	29.1	0.0	1.6
Genişletilmiş rüşvet vakaları (en azından bir rüşvet ödeme talebiyle karşı karşıya kalan firmaların %'si)	23.4	0.0	2.9	87.3	0.0	2.4
Suç ve kayıt dışılık						
Güvenlik harcaması yapan firmalar (%)	26.7	8.0	61.3	91.6	79.6	13.2
Ortalama güvenlik maliyetleri (yıllık satışların %'si)	9.3	yok	2.3	yok	7.1	3.1
Hırsızlık ve tahribat nedeniyle kayıp yaşayan firmalar (%)	1.7	2.4	0.0	0.2	0.0	5.4
Hırsızlık ve tahribat nedeniyle ortalama kayıplar (yıllık satışların %'si)	yok	yok	yok	yok	yok	5.5
Faaliyete başladıklarında resmi olarak kayıt altına alınmış firmalar (%)	90.1	86.1	99.7	100.0	98.1	97.2
Kayıt dışı firmalarla rekabet halindeki firmalar (%)	56.3	47.1	72.6	92.0	45.6	34.4
Telif hakkı, ticari marka veya patent ihlali uygulamalarından en fazla etkilenen firmalar (%)	25.4	41.5	1.0	3.1	yok	3.5
Sahte ürün belgelerinden en fazla etkilenen firmalar (%)	13.3	11.7	24.2	3.8	yok	9.6
Vergi kaçırmadan en fazla etkilenen firmalar (%)	11.4	9.8	20.3	0.4	yok	65.3
Kayıt dışı işgücü istihdamından en fazla etkilenen firmalar (%)	4.5	0.0	17.0	2.8	yok	11.0
Kayıt dışı rakiplerinin diğer uygulamalarından en fazla etkilenen firmalar (%)	3.9	0.0	16.6	0.0	yok	4.7
Kayıt dışı rekabetten en fazla etkilenen firmalar (%)	41.5	37.0	20.8	90.0	yok	5.9
İşgücü Piyasası						
En üst düzey yöneticinin firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki deneyim yılı	16.6	16.4	17.9	15.7	17.8	18.6
Devamlı tam zamanlı çalışanların sayısı	6.1	1.6	7.0	22.8	202.3	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 (%)	28.1	29.5	32.6	8.4	46.1	11.9
En üst düzey yöneticisi kadın olan firmalar (%)	14.3	13.5	25.3	1.1	3.2	9.6
Devamlı çalışanlar arasında kadınlar (%)	21.1	22.2	19.5	15.1	30.5	35.9
Geçici çalışanlar arasında kadınlar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	13.6
Son 2 yılda en az bir boş pozisyonu olmuş olan firmalar (%)	22.0	7.8	37.2	91.0	72.5	21.3
KİH'yi başarıyla kullanan firmalar (%)	3.1	0.0	0.8	2.8	62.1	10.9

KİH'yi başarıyla kullanamayan firmalar (%)	48.1	0.0	33.9	91.3	0.0	9.2
KİH'yi kullanmayan firmalar (%)	48.8	100.0	65.3	5.8	37.9	80.0
Son 2 yıl içerisinde üst düzey meslek uzmanı işe almaya çalışmış firmalar (%)	1.9	0.0	5.1	0.0	11.0	5.5
Boş pozisyon için hiç başvuranın olmadığı veya çok az başvuranın olduğu firmalar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	30.4
Boş pozisyon için başvuruların gerekli becerilere sahip olmadığı firmalar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	52.2
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha yüksek ücret talep ettiği firmalar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	59.5
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha iyi çalışma koşulları talep ettiği firmalar (%)	yok	yok	yok	yok	yok	15.4
Son 2 yıl içerisinde üst düzey olmayan bir meslek uzmanını işe almaya çalışmış firmalar (%)	7.5	0.0	20.7	0.0	40.2	17.5
Boş pozisyon için hiç başvuranın olmadığı veya çok az başvuranın olduğu firmalar (%)	16.0	yok	yok	yok	yok	37.0
Boş pozisyon için başvuruların gerekli becerilere sahip olmadığı firmalar (%)	87.1	yok	yok	yok	yok	39.1
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha yüksek ücret talep ettiği firmalar (%)	3.1	yok	yok	yok	yok	48.7
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha iyi çalışma koşulları talep ettiği firmalar (%)	3.1	yok	yok	yok	yok	18.3
Firmaların İş Ortamı Algısı						
Finansmana erişim	1.9	0.0	10.1	0.0	0.0	19.5
Yatırım yerine erişim	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.7
İzin ve ruhsatlar	12.0	0.0	13.4	83.1	0.0	2.3
Yolsuzluk	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.5
Yargı	0.1	0.0	0.0	0.3	13.8	0.3
Suç, hırsızlık ve karışıklık	9.1	12.7	0.0	2.8	4.1	1.6
Gümrük ve ticaret mevzuatı	0.0	0.0	0.0	0.0	3.4	1.2
Elektrik	4.2	4.8	4.3	0.0	2.5	1.7
Yetersiz eğitim almış çalışanlar	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	6.7
İşgücü mevzuatı	0.0	0.0	0.0	0.0	6.1	2.5
Siyasi istikrarsızlık	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	11.7
Kayıt dışı rakipler	7.9	3.4	26.6	2.8	25.1	13.4
Vergi idaresi	2.4	2.9	2.1	0.3	3.8	2.7
Vergi oranları	60.7	74.0	43.5	10.3	41.1	32.5
Ulaştırma	1.4	1.9	0.0	0.4	0.0	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. and 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*
- Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) (2010). Batı Karadeniz Bölgesi Bölge Planı 2010-2013.
- Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) (2013a). 2014-2023 Batı Karadeniz Bölge Planı Gelişme Eksenli, Öncelik ve Tedbirler.
- Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) (2013b). 2014-2023 Batı Karadeniz Bölge Planı Analizler.
- Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) (2013c). Batı Karadeniz Bölge Planı Mevcut Durum Analizi.
- Ekonomi ve Dış Politika Araştırma Merkezi (EDAM) (2014). Türkiye Bölgeleri Rekabet Endeksi.
- 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* (pp. 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, and 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., and 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 Endeksi (SEGE-2011).
- Sağlık Bakanlığı (2015). Sağlık İstatistik Veritabanı.
- Olley, G. Steven, and Ariel Pakes. "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry." *Econometrica: Journal of the Econometric Society* (1996): 1263-1297.
- TÜİK (2015). Bölgesel İstatistik Veritabanı.
- World Bank Group Enterprise Survey (2009). Sampling methodology. http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Methodology/Sampling_Note.pdf

