



Bu proje Avrupa Birliği ve Türkiye Cumhuriyeti tarafından finanse edilmektedir.



BÖLGESEL YATIRIM ORTAMI DEĞERLENDİRMESİ RAPORU

TR82 İBBS II BÖLGESİ Kastamonu – Çankırı – Sinop



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.....	13
3.4. Suç ve Kayıt Dışılık.....	15
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.....	28
5. Ekler.....	36
Ek 1: Stratejik Öncelikler.....	36
Ek 2: Yatırım Teşvikleri.....	37
Ek 3: TR82'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamaları	38
Ek 4: TR82'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamalarında Öncelikli Sektörler.....	39
Ek 5: Firma-Büyükük Dağılımının Önemli Göstergeleri.....	41
Ek 6: Üretkenliğin Ölçülmesi.....	42
Ek 7: Toplam Faktör Üretkenliği (TFÜ) Dağılımı	44
Ek 8: Dağıtım Etkinliği.....	45
Ek 9: İşgücü Üretkenliği Artışının Kaynakları	46
Ek 10: İşletme Anketleri Metodolojisi	47
Ek 11: İşletme Anketleri Göstergeleri.....	48
6. Kaynakça	52

Şekiller

Şekil 1: TR82 Alt Bölgesinin Coğrafi Konumu	3
Şekil 2: Alt Bölgede Bulunan Şehirler İçin SEGE 2011 Sıralaması	3
Şekil 3: TR82'deki Yatırım Teşvik Belgeleri	4
Şekil 4: TR82'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	9
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 Açan Firmalar.....	12
Şekil 16: Mevzuat Gerekliliklerini Yerine Getirmek İçin Harcanan Zaman.....	13
Şekil 17: Ruhsat ve İzin Alma Süresi (Gün)	13
Şekil 18: Genişletilmiş Rüşvet Vakaları	14
Şekil 19: Genişletilmiş Rüşvet Derinliği.....	14
Şekil 20: Güvenlik Maliyetleri ve Firmaların Suç Yüzünden Yaşadığı Kayıplar	15
Şekil 21: Kayıt Dışı Rakiplerin Zararlı Uygulamaları	15
Şekil 22: Firma Büyüklüğü, Yaşı ve Sektörüne Göre İstihdam Payı	16
Şekil 23: Yıllık İşgücü Üretkenliği Artışı.....	17
Şekil 24: Çalışanların Cinsiyet Dağılımı ve İstihdamın Mevsimselliği	17
Şekil 25: Yönetici ve Çalışanların Cinsiyeti ve Kadın Mülkiyeti.....	18
Şekil 26: Boş Pozisyonlar ve Onları Doldurmak İçin Kamu İstihdam Hizmetlerinin Kullanımı	19
Şekil 27: Yönetici Pozisyonları ve Yönetimsel Olmayan Pozisyonlarda İşe Almalarda Yaşanan Sorunlar	19
Şekil 28: İlk 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 Firmaların 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 Firmaların Payı.....	24
Şekil 34: Seçili Üretkenlik Ölçütlerinin Bölgesel Ortalamaları	25
Şekil 35: Toplu Üretkenlik (TFÜ) Artışı Dağılımı.....	25
Şekil 36: Çalışan Başına Katma Değerin Dağıtım Etkinliği Açısından İlk Üç ve Son Üç Sektör	26
Şekil 37: Ücret ve Katma Değer Arasındaki İlişki (2014)	27
Şekil 38: İşgücü Üretkenliği Artışının Kaynakları.....	27
Şekil 39: Bölgesel Gayrisafi Katma Değer ve Bölgenin Ticaret Açıklığında İhracatın Payı.....	28
Şekil 40: İhracatın İş Hacmine Katkısı (2006-2014, Bölge ve İlk Beş Sektör).....	29
Şekil 41: İhraç Ürünlerinin Teknolojik Sınıflandırması	29
Şekil 42: İhracat Artışının Yaygın ve Yoğun Marjlara Dağılımı	30
Şekil 43: TR82'nin Ticaret Ortaklarının Uluslararası İhracattaki Payı	31
Şekil 44: İhracatın Yapıldığı Ülkeye Göre Oranı	32
Şekil 45: Ticaret Ortağı Bölgeye Göre Firmaların İhracatlarının Ayakta Kalma Oranları	32
Şekil 46: İhracat Yapma Statüsüne Göre Tesis Yoğunluğu	33
Şekil 47: İhracat Yapan Firmaların Firma Yaş ve Büyüklüğüne Göre Dağılımı	34
Şekil 48: İhracat ve İthalat Ürünlerini Gümrükten Geçirme Süresi	35

Metin Kutuları

Metin Kutusu 1. İstihdam: Girişimci Bilgi Sisteminin Özellikleri.....	27
Metin Kutusu 2. İhracat ve İthalat Ürünlerinin Gümrükten Geçmesi.....	35

Önsöz

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

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

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

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

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

Yönlendirme Komitesi/Paydaşlar



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

Teşekkürler

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

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

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

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

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

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

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

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

Kısaltmalar

AB	Avrupa Birliği
B-İA	Bölgesel İşletme Anketi
BYOD	Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirmesi
B-YOD	Bölgesel Yatırım Ortamı Değerlendirme Raporu
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	İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması
KDV	Katma Değer Vergisi
KUZKA	Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı
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
	Katma Değer Vergisi

Yönetici Özeti

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

“İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar” adlı ilk 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 ortamına, yeni ve yükselen ekonomik dinamizmine, geçmiş ve mevcut üretkenlik trendleri ve ekonomik verimliliğine, üretkenlikte büyümesine ve ticaret açıklığı ve ihracatta büyümenin kaynaklarına ışık tutacaktır.

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

İş Ortamındaki Güçlükler ve Fırsatlar

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 fiziksel altyapı ve iletişim altyapısı, finansmana erişim, işletme-devlet ilişkileri, suç ve kayıt dışılık, işgücü ve firmaların iş ortamı algılarını içermektedir.

TR82 bölgesinde bulunan işletme sahiplerine ve üst düzey yöneticilere iş ortamında karşılaştıkları çeşitli hususlar sorulduğu zaman, %33'ü vergi oranlarını, %24'ü işgücündeki yetersiz eğitim düzeyini, %12'si ise finansmana erişimi faaliyetlerinin önündeki en önemli üç büyük engel olarak belirtmişlerdir.

İmalat firmalarının %32'si karşılaştıkları en büyük engelin işgücündeki yetersiz eğitim düzeyi olduğunu belirtmiştir. Hizmet sektörü firmalarının %22'si de bu görüşe katılmaktadır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların %37'si karşılaştıkları

en büyük engel olarak vergi oranlarını birinci sıraya koyarken, imalat firmalarının %13'ü ile bu konu ikinci sırada yer almaktadır. Hem imalat hem de hizmet sektörü için finansmana erişim, firmaların %13'ü tarafından en büyük engel olarak görülmekte ve ortalamada üçüncü sıraya yerleşmektedir.

Vergi oranları mikro firmaların çoğu %36'sı, büyük firmaların %34'ü tarafından en büyük engel olarak belirtilmiş, küçük firmaların %32'si için ise vergi idaresi en büyük engeli teşkil etmiştir. Orta büyüklükteki firmaların yarısından fazlası, çalışanların eğitiminin veya eğitim eksikliğinin kendileri adına en büyük engeli teşkil ettiğini belirtmiş, bu firmalar için yetersiz eğitim düzeyine sahip çalışanlar; karşılaşılan engeller listesinde birinci sırada yer almıştır. Özel işletmelerin faaliyet verimliliği su şebekesinin güvenilir olmasını gerektirmektedir. Bu durum, tipik bir ay içerisinde su yetersizliğine dair 1'den az vaka raporu bildiren firmaların çoğunlukta olduğu Türkiye'de dikkate değer bir sorun olarak görülmektedir. TR82'de bulunan Kastamonu, Çankırı ve Sinop firmaları su yetersizliğine dair herhangi bir raporlama yapmamıştır. Ortalama olarak Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar ulusal ortalama bir miktar daha az sayıda elektrik kesintisi yaşamaktadır. Türkiye genelinde tipik bir ayda 0.9 kez yaşanan kesinti sayısı bu şehirlerde 0.5 olarak görülmektedir. İnternet bağlantısı olan firmalar açısından Kastamonu, Çankırı ve Sinop genel itibarıyla Türkiye ortalamasını temsil etmektedir. Çünkü internete erişebilen firma oranı Türkiye genelinde olduğu gibi buralarda da yaklaşık %59 civarındadır. TR82, sadece %28'lik bir oranla kendi internet sitesi olan özel firma sayısı açısından da tüm ülkedeki ortalama rakamlarla benzerlik göstermektedir. Çevrimiçi satış platformları gibi internet üzerinden sağlanan daha ileri düzeydeki hizmetlerin kullanımına bakıldığında ise internet üzerinden sunulan fırsatları yakalayabilen işletmelerin yüzdesi ufak bir miktar da olsa daha yüksektir. TR82'de bulunan firmaların %8'den, Türkiye genelindekilerin ise %6'dan azı çevrimiçi satış platformlarını kullanmaktadır. Tahmin edilebileceği üzere Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki daha büyük firmaların kendi internet sitelerinin olma olasılığı daha fazladır. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların mevduat ya da tasarruf hesabı bulundurma oranı, %62'lik ülke ortalamasının bir miktar altında olup %54 civarındadır. Ancak, bankalardan kredi alma açısından, ülke genelindeki firmalara nispeten az sayıda da olsa daha fazla TR82 firması banka kredisi almıştır. Banka hesabına sahip olma konusunda TR82'de bulunan imalat firmaları hizmet sektörü firmalarını geride bıraksa da hizmet sektörü firmalarının banka kredisi alma olasılıkları daha yüksektir. Türkiye'deki özel firmalar gerek işletme sermayesi gerekse de yatırım açısından ciddi ölçüde kendi kaynaklarına dayanmaktadırlar. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar ise nispeten daha çeşitli finansman kaynaklarına sahip olsalar bile onlar da önemli ölçüde iç finansmana dayalı hareket etmektedirler. Daha net ifade etmek gerekirse, Türkiye genelinde işletme sermayesi finansmanının

ortalama %86'sı, yatırım finansmanının ise %73'ü iç kaynaklarla sağlanırken, TR82'de bunlar sırasıyla %73 ve %69 oranlarında seyretmektedir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların ancak %7'sinden biraz fazlası tamamen kredi kısıtlı olarak tanımlanmıştır ki bu da ülke ortalamasının neredeyse 10 yüzde puanı kadar altındadır. Buna ilaveten TR82, %83'ü kredi kısıtı olmayan firmalar kategorisinde olan firmalarıyla, Türkiye genelindeki %72'lik ortalama rakamları geride bırakmaktadır. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta, kısmen kredi kısıtlı olan firmaların oranı az bir miktar daha düşüktür. TR82'deki firmalar, Türkiye'deki ortalama bir firmaya kıyasla kredi alma konusunda daha başarılı görünmektedir. Son iki yıl içerisinde Türkiye'deki firmaların ortalama %5'i yeni bir fiziki tesis kuracağını bildirmiştir. R-ES'in, TR82 bölgesinde görüşme yaptığı firmaların %2 gibi çok azlık bir bölümü bu zaman zarfı içerisinde yeni bir tesis kurulumu konusunda bir faaliyet gerçekleştirmiştir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop finansmana daha kolay erişim imkânları sunuyor gibi görünse de yeni tesislerin kurulumu konusundaki eksiklik, finansman bulma kolaylığı dışında firmaların yeni fiziki tesis kurmaya yatırım yapma istekliliğini ve arzusunu belirleyen başka unsurların da var olduğunu göstermektedir.

Devlet ilişkileri ile ilgili olarak, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların yöneticileri, zamanlarının ortalama %22'sini mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcamıştır. Bu oran ülke ortalamasının 8 yüzde puanı daha üzerindedir. TR82'de bulunan orta ölçekli firmaların üst düzey yöneticileri, büyük ve mikro ölçekli firmaların üst düzey yöneticilerine kıyasla ortalama iki kat daha fazla zaman harcayarak kendi zamanlarının yarısını mevzuat gerekliliklerine uyum sağlamakla geçirmektedirler. Ekseriyle TR82'de bulunan firmaların yöneticileri ülke ortalamasına kıyasla mevzuatlarla daha fazla uğraşmaktadır. Ülke genelinde mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcanan zaman ortalama %19 oranında iken; bu durum zamanlarının yalnızca %5'ini bunun için harcayan Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki küçük ölçekli firmalar için söz konusu değildir.

Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki kurumlar ruhsat almak isteyen işletmelere Türkiye standartlarına kıyasla daha yavaş hizmet sağlamaktadır. Örneğin; bir inşaat ruhsatının alınması Türkiye ortalamasına göre 33 gün kadar zaman alırken, TR82'de bunun alınması ortalama 53 gün sürmektedir. İşletme ruhsatının alınması için geçmesi gereken gün sayısı hem TR82'deki hem de Türkiye genelindeki firmalar için aynıdır. Kayıt dışı rekabet ile karşılaşma oranı Türkiye genelinde %34 iken; bunun TR82'deki oranı %17'dir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta kayıt dışı rekabet ile karşılaşan firmaların büyük bir çoğunluğu (%85) vergi kaçırmayı kayıt dışı faaliyet gösteren rakiplerinin gerçekleştirdiği en zarar verici uygulama olarak tanımlamaktadır. TR82'de bulunan ve kayıt dışı rekabet ile karşılaşan işletmelerin %12'si, en çok zararı, kayıt dışı rakiplerinin kayıt dışı işgücü

almasından ötürü görmektedir.

Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki mikro firmalar (5 çalışandan daha az çalışanı olanlar) en büyük istihdam payını (%32) almaktadır. Küçük, orta ve büyük ölçekteki firmaların her biri ise yaklaşık %20'şerlik bir istihdam payına sahiptir. Firmanın yaşı açısından ise, istihdama katkı, işletme yaş aldıkça ve deneyim kazandıkça düşmektedir. Son 10 yıl içerisinde kurulan genç şirketler toplam istihdama %45 oranında katkı sağlarken 10 ila 30 yıldır veya 30 yıldan daha fazla süredir faaliyette olan firmalar istihdama sırasıyla %43 ve %10 oranlarında katkı sağlamaktadır. Hizmet sektörü firmaları, istihdamın %44'ünü karşılayarak TR82'deki en büyük işverenler konumdadırlar. Onları %34'lük oranla imalat firmaları takip etmektedir.

Ülke genelinde işgücü üretkenliği %12 oranında artış gösterirken, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta işgücü üretkenliği %2 oranında düşmüştür. Mikro firmalar (5 çalışandan daha az çalışanı olanlar) %3'lük bir oranla işgücü üretkenliğindeki düşüşün belirleyicisi olmuşlardır. Buna karşın nispeten bütün büyük firmalar işgücü üretkenliğinde pozitif bir artış kaydetmiştir. Küçük firmalarda işgücü üretkenliğindeki artış ülke genelinin yarısı kadarken, orta ve büyük firmaların işgücü üretkenlik artışı ülke ortalamaları işe aşağı yukarı aynıdır.

TR82'deki her beş işletmeden birinde anketten iki yıl önceki dönemde boş iş pozisyonları bulunmaktaydı (%21). Bunların neredeyse yarısı (%46) bu boş pozisyonları doldurmak için Kamu İstihdam Hizmetlerinden yararlanmıştır ve bunun başarı oranı %85 olarak kaydedilmiştir. Türkiye genelinde kamu istihdam hizmetleri daha düşük oranlarda; %20 civarlarında kullanılmakta ve daha az başarı göstermektedir (neredeyse 1:1). Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar gerek yöneticilik pozisyonları gerekse yöneticilik dışındaki pozisyonları doldurabilmek için Türkiye genelindeki herhangi bir firmadan daha fazla uğraş sarf etmektedir. Son olarak, özel sektör işgücüne kadınların katılımı açısından ulusal ortalamada tam zamanlı ve devamlı çalışanların %36'sı kadın iken; bu oran TR82'de daha düşük olup yalnızca %23'tür.

Üretkenlik ve Rekabet Gücü

Bu raporun üretkenlik ve rekabet gücü ile ilgili olan kısmı T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) verilerinden derlenmiştir. Dünya Bankası ekibi, bu verisini kullanarak yaptığı analizlerde Bakanlık uzmanları ile yakın işbirliği içerisinde çalışmıştır. Yüksek iş hacmine sahip birkaç büyük şirket yerel ekonomide önemli bir rol oynuyor gibi görünmektedir. Tüm analiz süresi boyunca ortalama iş hacmi, ortalama seviyenin 5 kat daha altında çıkmıştır. Ancak yüksek iş hacmine sahip firmalar, Herfindahl-Hirschman Endeksi'ndeki (HHI) düşük değerlerde belirtildiği gibi piyasada hakim konuma gelmemiştir.

Toplu verilere geçmişe dönük bir bakış açısıyla bakıldığı zaman ceylan işletmelerin (gazelle) yerel ekonomiye dikkate değer bir katkı sağladığı görülmektedir. OECD'nin "ceylan işletme" (gazelle) tanımının kullanılmasıyla, yüksek performans gösteren firmalar genç, yüksek büyüme gösteren firmalar olarak tanımlanmaktadır. Ceylan işletmeler en fazla beş yıllık olan ve üç yıllık bir dönem içinde yıllık olarak hesaplanmış ciro artışları yılda %20'den daha fazla olan firmalardır. 2009'dan beri ceylan işletmeler toplam iş hacmine (2011) %14,2, toplam istihdama (2011) %13,5 oranlarında katkı sağlamıştır. 2011 yılında zirve yaptıktan sonra her iki alandaki pay da yaklaşık %8 değerlerine kadar gerilemiştir. Başka bir bakış açısıyla bakmak gerekirse, TR82'deki ceylan işletmeler ekonomide büyük bir yer tutmaktadır ve aslında ekonomiye etkileri Türkiye'nin medyan bölgesinde bulunan ceylan işletmelerin, özellikle de iş hacmi payları ile diğerlerini geride bırakanların etkisinden daha düşüktür.

Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) verileri analizi, üretkenlik konusunda bir dizi ortalama rakam sunmaktadır. Çalışan başına katma değer açısından TR82'deki durum zaman içerisinde ilerleme göstermemiş, çalışan başına 10,230 TL ve 8,121 TL arasında seyretmiştir. Çalışan başına brüt çıktı bulguları da benzer sonuçları vermektedir. İlk aşamadaki daralmaya rağmen, toplam üretkenlik analiz süresi boyunca istikrarlı bir artış göstermiştir. Bu durum ise üretkenlik konusundaki ilerleme eksikliğinden hizmet sektörlerinin sorumlu olma olasılığının daha fazla olduğunu işaret etmektedir.

TR82 sonuçlarına göre zaman içerisinde kaydedilen ortalama toplam üretkenlik gelişimi, ancak pazar payı kazanan firmaların, ortalamanın üzerinde bölgesel üretkenlik artışı kaydeden firmalar olduğu varsayımı ile açıklanabilir. İç kaynakların yeniden tahsis edilmesi ile sağlanan üretkenlik artışı da toplam üretkenlik gelişimine katkı sağlamıştır. Söz konusu dönem içerisinde, piyasaya yeni giren firmaların toplam üretkenliği artırdığı sıklıkla gözlemlenmiştir. Bu durum ise ya daha üretken firmaların piyasaya giriş yaptığını ya da daha az üretken işletmelerin faaliyetlerini durdurduğunu ifade etmektedir.

Eldeki verilerle incelenebilecek yıllar içerisinde bölgenin uluslararası pazarlara açıklığı azalmış görünmektedir. TR82'den ihraç edilen ürünlerin teknolojik yoğunluğu 2006 ila 2014 yılları arasında anlamlı bir değişiklik göstermemiştir. 2010 yılından sonra ihraç edilen toplam ürünler içerisinde düşük-teknoloji ürünlerinin payında bir düşüş eğilimi görülse de, düşük-teknoloji ürünleri TR82'deki ihracatın yarısından fazlasına tekabül eden bir paya sahiptir. Düşük-teknoloji ürünlerinin ihraç payı 2006'da %67,4 iken; 2014'te bu pay %54,7'ye gerilemiştir. Orta-ileri teknoloji ürünlerinin ihraç payı ise aynı dönemler içerisinde hafif bir artış göstererek %14'ten %19'a yükselmiştir.

İhracattaki %36'lık artış mevcut pazarlara gönderilen mevcut ürünlerdeki artış ile açıklanabilir fakat mevcut ürünlerin ihracatında düşüş ve ilga yaşanmış, bu da ihracat rakamlarında %44,3'lük düşüşe neden olmuştur. Sonuç olarak mevcut ürünler bölgenin ihracat artış değerlerinde %8'lik bir net düşüş etkisi yaratmıştır. Bölge, mevcut pazarlara yeni ürünler ihraç etmiş, bu da ihracatta %33,5'lik bir artış getirmiştir. İhracat artışının %63,4'ü mevcut pazarlarda yapılan ürün çeşitlendirmelerinden sağlanmıştır. Bölgenin ihraç ürünlerinin coğrafi açıdan çeşitlenme düzeyi zaman içerisinde artmıştır. Türkiye'deki diğer firmalarla kıyaslandığı zaman, bu bölgede bulunan firmaların ihracat pazarlarında ayakta kalma oranları ortalamanın altındadır. İhracata devam etme olasılığı daha yüksek olan bölge firmaları, kaynak-yoğun ürünler ihraç edenler ve Afrika bölgesine ihracat yapanlar olmuştur. Kaynak-yoğun ürün ihracatçılarından ayakta kalma oranları, düşük beceri, orta beceri ve ileri beceri teknoloji-yoğun ürün ihracatçılarından daha yüksek çıkmıştır.

Firma büyüklüğü ve yaşı, bir firmanın ihracat yapma yapmayacağına dair önemli bir göstergedir. Daha büyük ve daha eski firmaların, uluslararası ve bölgesel düzeyde ihracat yapabilmek için daha fazla kaynağa ve deneyime sahip olma olasılığı daha yüksektir. Daha eski firmaların ihracat yapma olasılığının daha yüksek olduğu bu bölgede uluslararası ve bölgesel çapta ihracat yapan firmalarda, ihracat durumu ve firma yaşı arasındaki ilişki açıkça görülmüşken, firma büyüklüğü ve ihracat ilişkisi bu denli belirgin çıkmamıştır. Diğer bölgelere ihracat ve satış yapanların payı firma yaşı ile doğru orantılıdır. 6 yaşından daha büyük olan firmalar, uluslararası ve bölgesel çapta daha fazla ihracat yapmıştır. Firmalar yaşlandıkça daha çok uluslararası ve bölgelerarası bağlar kurabilirler. Bundan farklı olarak, ihracat ve bölgelerarası ticaret bağları kurabilmiş olan tesisler zaman içerisinde ayakta kalmayı başarabilmiş ve daha çok yaş alabilmiş olabilirler. Büyük firmalar daha çok uluslararası çapta ihracat yaparken, firma büyüklüğü bölgesel ihracat için daha az önem taşımıştır. İhracatçıların %54,8'i büyük firmalarken (100'den fazla çalışanı olan), sadece %21,1'i küçük firmalar (3 ila 19 çalışanı olan) olmuştur. Bölgesel ihraç ürünleri açısından ise firma büyüklüğü daha az önem arz etmiş ve küçük firmalar bölgesel ihracatın %46,9'luk payını almıştır.

Son olarak, ihraç edilmek istenen ürünlerin gümrükten geçişi Türkiye ortalamasına göre 4,5 gün sürerken, bu işlem Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta ortalama 5 gün vakit almıştır. Türkiye'de, ithal edilen ürünlerin de benzer süreçten geçmesi ortalama olarak 7 güne yakın sürmüştü ve bir miktar daha fazla vakit almıştır. TR82'de ithalat ile uğraşan ve çalışmada örnek olarak alınan firmalar yeterince büyük ölçekli olmadığı için ithalat açısından TR82'deki süreçlere dair veri bulunmamaktadır.

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 artırılmasının 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 fikirler 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 artırılmasında 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 kanıt 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 güçlen-

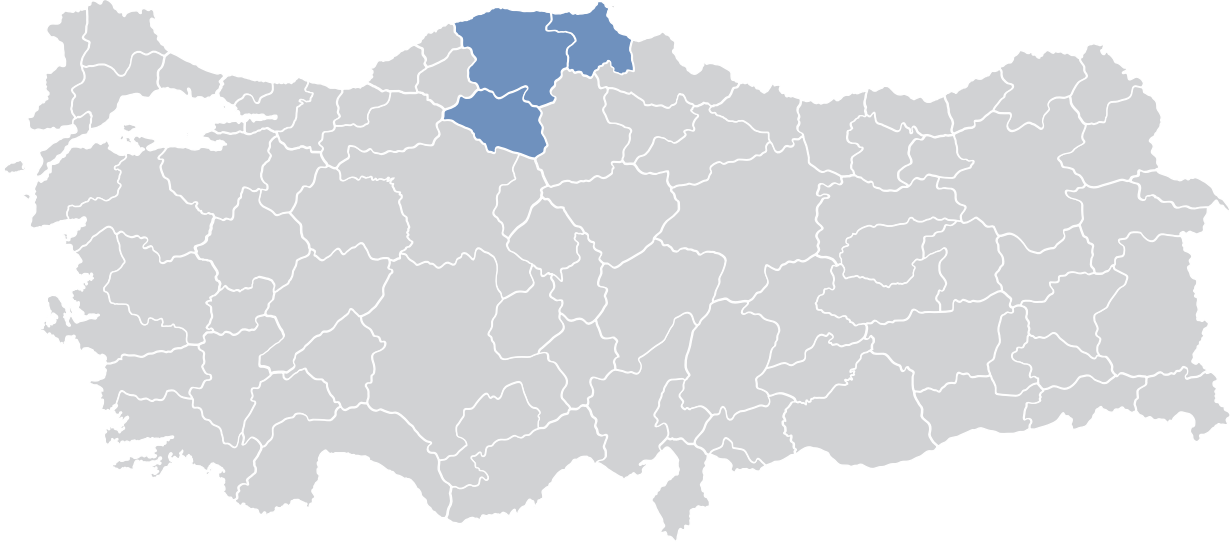
dirilmesi; ve ülke çapında daha dengeli bir yerleşim sistemi oluşturulması bulunmaktadır. Bölgeler, programların hedeflerini daha fazla kapsayabilmesi için yerleşim kategorilerine ayrılmıştır ve her bir yerleşim kategorisinin belirgin hedefleri bulunmaktadır. Bu yerleşim kategorilerindeki yatay hedefler 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 örneklemeden 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: TR82 Alt Bölgesinin Coğrafi Konumu



2. Bölgeye Genel Bakış

2.1 Genel Bilgiler ve Sosyo-Ekonomik Yapı

TR82 alt bölgesi üç ilden oluşmaktadır: Kastamonu (TR821) Çankırı (TR822) ve Sinop (TR823). Kuzey Anadolu'da bulunan ve 26.433 km²'lik bir yüzölçümü olan TR82, 38 ilçe ve 44 belediyeye ayrılmaktadır. 2015 itibarıyla bu alt bölgede 0.76 milyon kişi (0.38 milyon erkek, 0.38 milyon kadın) yaşamaktadır ve ortalama hane halkı nüfusu, 26 IBBS II bölgesinin en küçük değeri olarak hane halkı başına 3 birey olmuştur.

TR82 bölgesi Kalkınma Bakanlığı tarafından ölçülen 2011 Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi'nde (SEGE) 26 alt bölge arasında 19. sırada yer almıştır. 2011'de Gayrisafi Katma Değer (GSKD) 11.057 TL (6,594\$) olarak gerçekleşmiş ve bu da bölgeyi tüm bölgeler arasında 18. sıraya yerleştirmiştir. 2014 itibarıyla, işgücüne katılım oranı %53,2 olup, istihdam oranı %49,8, işsizlik oranı ise %6,5'dir. Yoksulluk oranları medyan gelirin %50 ve %60'ına göre değerlendirildiğinde sırasıyla %9 ve %14,6 olarak gerçekleşmiştir.

Şekil 2: Alt Bölgede Bulunan Şehirler İçin SEGE 2011 Sıralaması

İl Numarası	İl	SEGE 2011 Sıralaması	SEGE 2011 Endeksi
TR821	Kastamonu	47	-0,1471
TR823	Sinop	51	-0,2479
TR822	Çankırı	54	-0,3312

Kaynak: Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi, 2011

Kırsal nüfusun yoğunluğu neticesinde tarım, bölgenin ekonomisinde önemli bir yer tutmaktadır. Tarım, bölgenin istihdamının %47,7'sini oluştururken sanayi %15,7'sini, hizmetler ise %36,6'sını oluşturmaktadır (KUZKA, 2013). Tarım sektörü 2011 yılında gayrisafi katma değere %23,1'lik oranda bir katkı sağlamışken, sanayi ve hizmet sektörleri sırasıyla %20,1 ve %56,9 oranlarında katkılar getirmiştir. Aynı yıl içerisinde Türkiye'de tarımda %9, sanayide %27,5 ve hizmet sektöründe %63,5 şeklinde gerçekleşen eş değerler TR82 bölgesinde tarım sektörünün nispi önemini gözler önüne sermektedir. İmalat sanayisi daha ziyade ahşap ürünlere dayalı bir seyir izlemiştir (tüm işletmelerin %33'ü). Türkiye'deki ormanların %6,4'ü, sınai ahşap üretiminin %17'si ve yakacak odununun %8'i TR82 bölgesinden karşılanmaktadır. Umut vadeden diğer alt sektörler arasında gıda üretimi (işletmelerin %15,1'i) ve mobilya imalatı (işletmelerin %13,6'sı) yer almaktadır. İstihdam istatistiklerine göre giyim eşyası imalatı %21,3'lük çalışan oranı ile en büyük payı almakta ve onu gıda (%18,4) ve ahşap ürün imalatı (%18,1) takip etmektedir (KUZKA, 2013).

Rekabet gücü bakımından, Sinop, Çankırı ve Kastamonu Ekonomik ve Dış Politika Araştırma Merkezi'nin (EDAM) 2014'te derlediği Rekabet Endeksi'nde 81 il arasında sırasıyla 47., 48. ve 51. sıralarda yer almıştır. Sinop'un edindiği en üst sıralama İnsan Sermayesi alt endeksinde bulunmaktadır (28.). Çankırı en iyi performansını Sosyal Sermaye alt endeksinde (26.) gösterirken, Kastamonu'nun edindiği en üst sıralama İşgücü Piyasaları alt endeksinde gerçekleşmiştir (36). Hem Sinop'un hem de Çankırı'nın en kötü sıralaması Pazar Büyüklüğü alt endeksinde (sırasıyla 69. ve 68.) gerçekleşmiştir. Kastamonu'nun en düşük

performansıysa Yaratıcı Sermaye alt endeksinde (61.) gerçekleşmiştir.

Bu rapor kayıtlı ekonomiye odaklansa da kayıt dışı sektördeki eğilimlere de dikkat edilmesi gerekmektedir¹. 2006'dan 2013'e kadar olan dönemde kayıt dışı sektörün gelişme payı sınırlı kalmış ve kayıt dışılık (işgücü açısından) 2013'te %50'nin üzerinde kalmıştır (2006'da %55). Aslında kayıt dışılık hem tarım dışı sektörde (%19'dan %26'ya) hem de tarım sektöründe (%82'den %86'ya) yükselmiştir. Toplam kayıt dışılıktaki sınırlı artış ekonomide tarım dışı sektörün payının atmasından kaynaklanmıştır (TÜİK).

2.2 Teşvik ve Sabit Yatırım

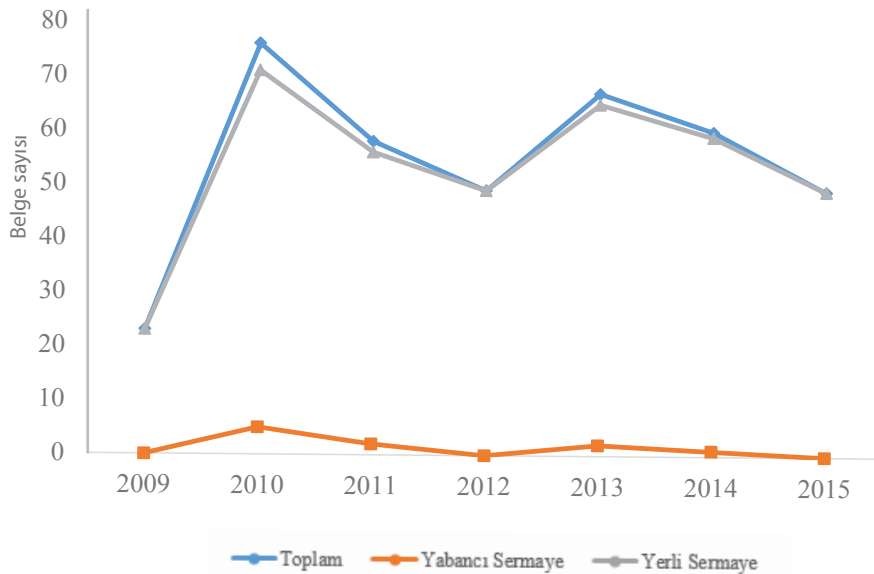
15 Haziran 2012 tarihli ve 2012/3305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile başlatılan mevcut yatırım teşvik sisteminin uygulama ve oranları yatırım projesinin yeri, ölçeği, önemi ve konusuna bağlı olarak değişkenlik göstermektedir. Sisteme göre yatırımcılar tamamen veya kısmen dört ana teşvik uygulamasının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

desteği) yararlanmaktadır. Önceki yatırım teşvik düzenlemesinde İBBS-2 bölgeleri temelinde alt bölgelere göre teşvikler belirlenmiş olsa da yeni düzenlemede il temelli bir sisteme geçilmiştir (İBBS-3). Bu doğrultuda, 81 il sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre altı bölge altında sıralanmış ve kategorilenmiştir. TR82 bölgesinde, yatırım sisteminin bölgesel sınıflandırmasına göre Kastamonu bölgenin dördüncü, Çankırı ve Sinop ise beşinci parçalarıdır. Dolayısıyla, destek unsurlarının oran ve şartları bu bölgelerde farklılık göstermektedir

2009-2015 döneminde TR82 bölgesinde 382 yatırım teşvik belgesi düzenlenmiştir. Bu yatırım teşvik belgelerinin 372'si yerli sermayeye sahip firmalar için düzenlenmişken 10'u yabancı sermayeli firmalar için düzenlenmiştir. 2009'da en düşük seviyesine inmiş olmasına rağmen yatırım teşvik belgelerinin sayısı 2010 yılında bir önceki yıllara karşılaştırıldığında 2.3 kat artış göstermiştir. 2013 yılında orta düzeyde bir artış olmasına rağmen yatırımların hızı 2010-2012 ve 2013-2015 dönemlerinde aşağı doğru bir yönelim izlemiştir.

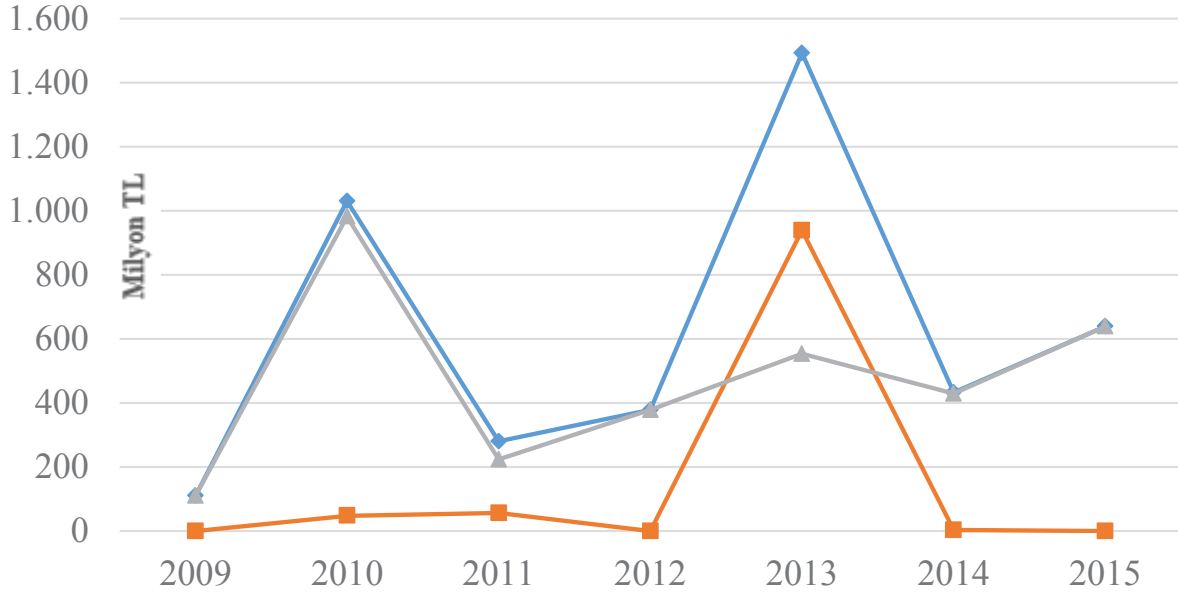
Ancak, yabancı sermayeli firmalara verilen belgelerin sayısı yerli yatırımlar için verilen belgelerin sayısı ile karşılaştırıldığında şaşırtıcı şekilde daha düşük çıkmıştır. 2009-2015 arasında

Şekil 3: TR82'de Yatırım Teşvik Belgeleri



Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, geçici veriler

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

Şekil 4: TR82’de Öngörülen Sabit Yatırım Miktarı

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı, geçici veriler

TR82 bölgesindeki toplam yatırım miktarının %97,3’ü yerli yatırımlardan gelmiştir.

Bu dönemde yabancı sermayeli firmaların yatırım projeleri için verilen belge sayısının az olmasına rağmen, yedi yıl içerisinde öngörülen toplam sabit yatırım miktarının %24’ünü yabancı sermayeli firmaların öngörülen sabit yatırım miktarı oluşturmaktadır. Bu da yabancı sermayeli birkaç firmanın bölgede büyük yatırımlar yapmış olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, 2013’e gelene dek yıllık öngörülen sabit yatırım miktarı 1.5 milyar TL ile zirve yapmıştır. Sabit yatırım miktarının %62’si, 2013 yılında 939 milyon TL değerinde olan yabancı sermayeden gelmiştir.

2.3 Bölgesel Kalkınma Stratejik Öncelikleri

Aşağıdaki liste Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı (KUZKA) tarafından hazırlanan ve bölgenin potansiyelinin ve önündeki güçlüklerin tespit edildiği Bölgesel Kalkınma Planı’na (KUZKA, 2013) dayanılarak hazırlanmıştır:²

- Bölgenin, imalat sektörüne ilaveten (ormancılık ürünlerine dayalı) madencilik (22 maden türü) ve turizm (doğal miras, kış, yayla, sahil) sektörlerinde de potansiyeli bulunmaktadır.
- Bölgedeki kentleşme planlı ve homojen değildir.

- Dışa doğru göç tüm İBBS-2 bölgelerinde aktif nüfusun ve yaşlı nüfusun azalmasına yol açmıştır.
- Yoksulluk kayda değer bir mesele olagelmektedir.
- Tarım sektörü katma değer yaratımının gerisinde kalmaktadır. Dağınık tarım arazisi, sınırlı miktarda sulanabilir arazi ve mekanize tarım, küçük aile şirketlerinin hakimiyeti üretkenliği olumsuz yönde etkilemektedir.
- Bölgenin topolojik yapısı hayvan yetiştiriciliği için uygundur; fakat yem bitkilerinin ve hayvan ürünlerin fiyatlarındaki istikrarsızlık büyük meseleler haline dönüşmüştür.
- Bölgede herhangi bir teknoloji ya da ileri teknoloji enstitüsü bulunmamakta ve çok az sayıda işletme AR&GE yatırımları yapmaktadır.
- Bölgede biyoenerji, rüzgar ve güneş enerjisi potansiyelinin bulunmasına rağmen üretilen enerji bölgenin ihtiyaçlarını karşılamamaktadır.

İlk Bölgesel Kalkınma Planı, 2010-2013 dönemi için, sürekli üreten, birlikte ilerleyen ve doğasıyla fark yaratan bir Kuzey Anadolu vizyonu ile hazırlanmıştır. Plan, dört ana kalkınma eksenini ortaya koymuştur: Canlı ve paylaşımına açık sosyal yaşam; Bilgi-

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 Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı (KUZKA) kurulmuştur. KUZKA, bulunduğu şehirlerde kamu sektörü, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları ile eşgüdüm ve işbirliği içinde bölgesel kalkınma stratejileri hazırlamaktadır.

ye dayalı ekonomi; Çok merkezli mekansal örüntü; Korunan doğa (KUZKA, 2011)

2014-2023 arasındaki dönem için hazırlanan ikinci Bölgesel Kalkınma Planı sürdürülebilir bölgesel kalkınma kılavuzu ortaya koymaktadır.³ Planın öngördüğü vizyon birinci planınkiyle aynıdır. Bu vizyonla uyumlu olarak planda üç kalkınma eksenini belirlenmiştir: i) Toplumsal refah; ii) yeşil çevre ve yaşanılabilir mekânlar; iii) Potansiyelini değere dönüştürebilen ekonomi. 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 temsil eden 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 ocakçılığı 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.⁴ 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

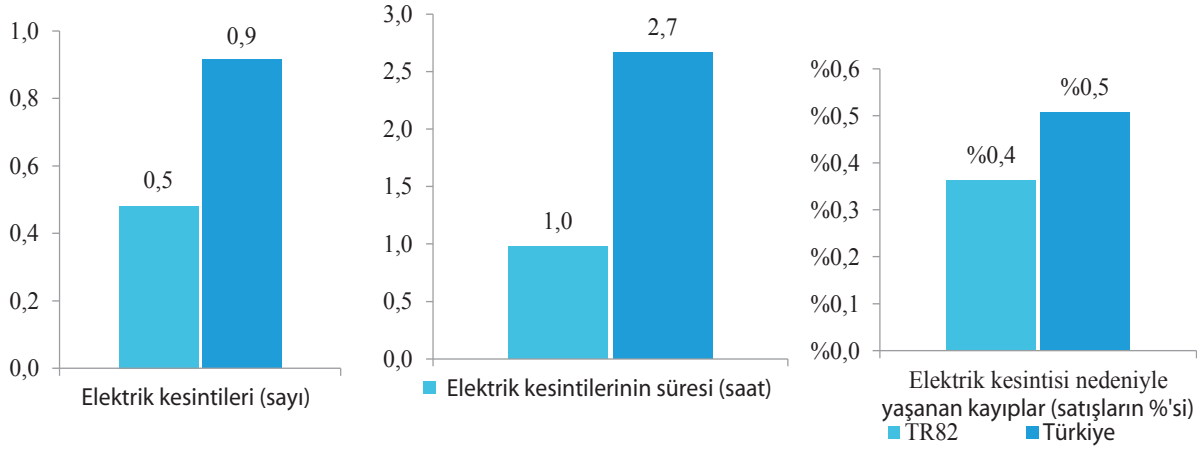
Elektrik, gaz, alternatif enerji kaynakları, su ve interneti içeren iyi gelişmiş bir fiziki altyapı ve iletişim altyapısı, rekabet gücü ve bir ülkenin ekonomisinin gelişimi açısından merkezi öneme sahiptir. Kaliteli altyapı, firmaların girdi, ürün ve teknoloji pazarlarıyla etkili şekilde bağlantı kurmasını 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 faaliyetlerinde verimliliğin sağlanması için güvenilir elektrik tedariki gereklidir. Yetersiz elektrik temini maliyetleri artırabilir, üretimi sektöre uğratabilir ve kârlılığı azaltabilir. Şekil 5 firmaların elektrik temininde yaşadığı zorlukların boyutunu ve bunun firmaların satışları üzerindeki etkisini göstermektedir. Elektrik bağlatmada başarısız olmak, tipik bir ay içindeki elektrik kesintilerinin sayısı ve süresiyle ölçülmekteyken kötü elektrik arzındaki sıkıntılarının maliyeti elektrik kesintileri yaşayan firmaların satış kaybı yüzdesiyle ölçülmektedir.

Ortalamada, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar, tipik bir ayda 0,5 kez elektrik kesintisiyle, 0,9 olan Türkiye ülke ortalamasından biraz daha az sayıda elektrik kesintisi yaşamaktadır. Dahası, TR82'de elektrik kesintileri meydana geldiğinde bu kesintiler Türkiye'nin geri kalanında olduğundan biraz daha kısa sürmektedir (Şekil 5'in orta kısmı). Dolayısıyla, TR82'deki firmalar, tüm ülke ortalamasıyla kıyaslandığında elektrik kesintileri nedeniyle satışlarında bir miktar daha az kayıp yaşadıklarını bildirmektedir.

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

⁴ Raporun bu kısmı yalnızca B-İA'nın kapsamına giren bir konu alt kümesine odaklanmaktadır. Aynı zamanda bölgesel ve ulusal ortalamaların yanında firma büyüklüğüne göre bir dağılım da içeren Ek 11'de ise ek göstergeler sunulmaktadır.

Şekil 5: Elektrik Tedarikinin Güvenilirliği ve İlişkili Kayıplar

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

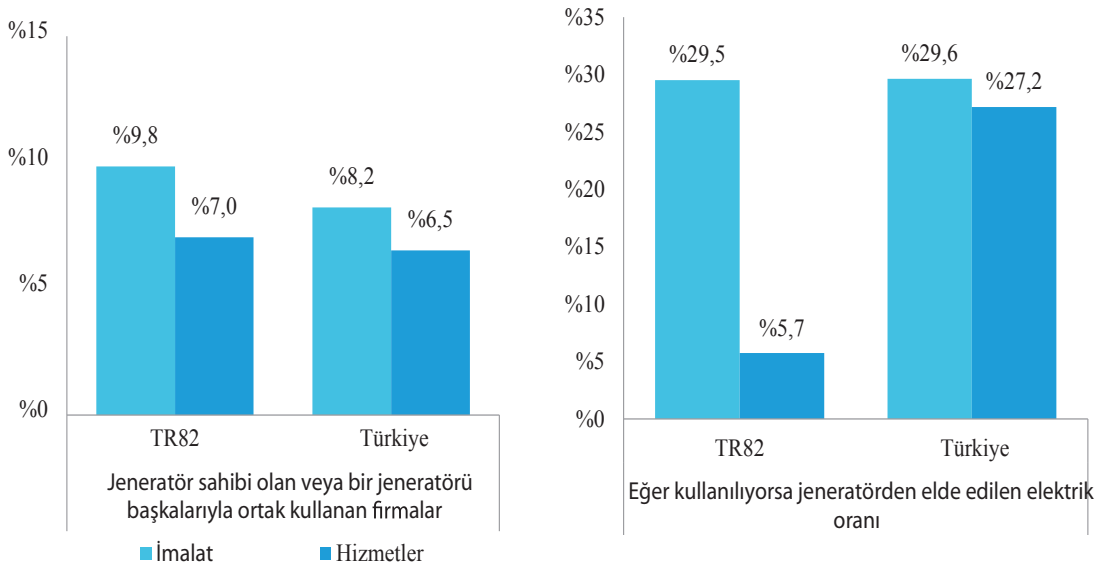
Özel sektör firmalarının elektrik tedarikindeki sorunları nasıl telafi edebileceğini anlayabilmek için, B-İA ile işletme sahiplerine ve yöneticilerine şirkete ait veya başkalarıyla ortak kullandıkları bir jeneratörün olup olmadığı ve jeneratörlerin ürettiği elektriği ne ölçüde kullandıkları sorulmuştur.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

Şekil 6: Elektrik Kaynağı Olarak Jeneratörlerin Kullanılması

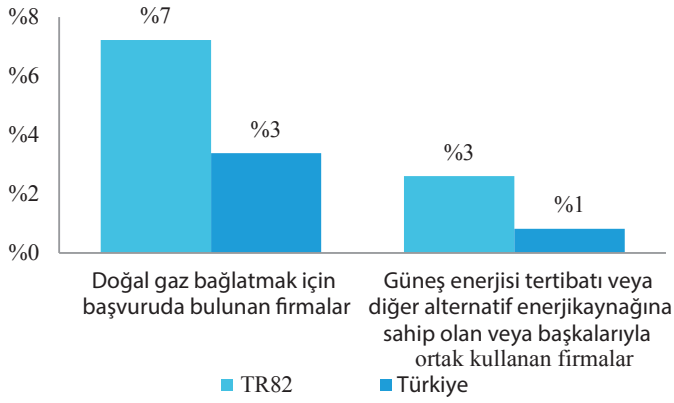
Jeneratörler elektrik kaynağı olarak Türkiye'de yaygın şekilde kullanılmamaktadır: İmalat ve hizmet

sektöründe ortalama 10 firmanın 1'inden daha azı bir jeneratöre sahiptir veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanmaktadır. Firmalar bir jeneratöre sahip olduğunda veya bir jeneratör başkalarıyla ortak kullandığında, ortalamada elektriklerinin dörtte birini jeneratörlerden sağlamaktadır.

TR82 için sonuçlar sektörden sektöre değişiklik göstermektedir. Ülke genelindeki ortalama imalat firmasıyla karşılaştırıldığında, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki imalat sektörü firmalarının jeneratör sahibi olma veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak

Şekil 6: Elektrik Kaynağı Olarak Jeneratörlerin Kullanımı

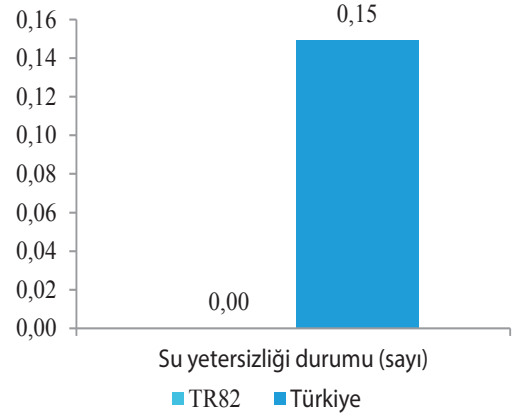
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 7: Doğal Gaz ve Alternatif Enerji Kaynaklarının Kullanımı

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

kullanma olasılığı daha yüksektir. Ancak, söz konusu firmalar, Türkiye’de ortalama bir imalat firması gibi jeneratör elektrigiinden yararlanmaktadırlar. TR82 bölgesinde bulunan hizmet sektörü firmalarının kendi jeneratörlerine sahip olma oranı aşağı yukarı Türkiye’deki hizmet sektörü firmalarının ortalama oranları kadardır; fakat jeneratörlerden edinilen elektrik miktarının oranı, ulusal ortalama olan %27 ile karşılaştırıldığında TR82 bölgesindeki firmaların, %6’lık gibi önemli düzeyde daha düşük bir orana sahip oldukları görülmektedir.

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.

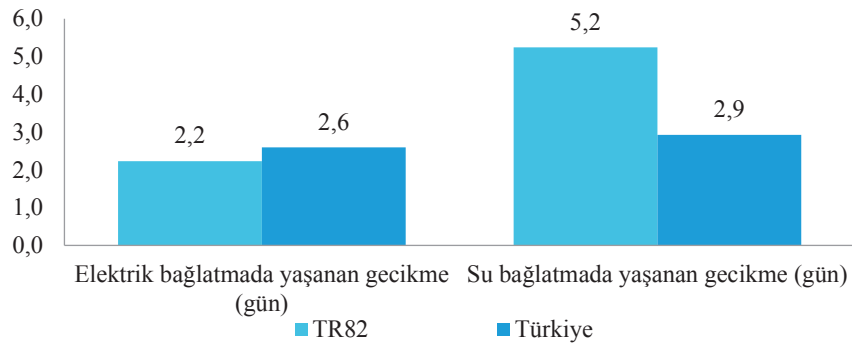
Şekil 8: Su Şebekesinin Güvenilirliği

* sadece imalat firmaları için

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 7’de görüldüğü üzere, Türkiye genelindeki firmaların ortalama %3’ü doğal gaz bağlatmaya çalışmışken Kastamonu, Çankırı ve Sinop’taki firmaların oranı %7 ile bunun neredeyse iki katı civarındadır. Aynı zamanda, TR82’deki firmaların alternatif enerji kaynaklarını ülkenin geri kalanından çok daha yüksek bir oranda benimsedikleri görülmektedir. Özellikle, TR82’deki firmaların %3’ü güneş enerjisi tertibatına veya diğer alternatif enerji kaynaklarına sahip olduklarını veya bunları başkalarıyla ortak kullandıklarını belirtmiştir. Türkiye genelinde bu oran %1’dir.

Su, pek çok imalat firması için üretim süreci içinde önemli bir girdidir ve su şebekesindeki kesintiler firmanın faaliyetlerine zarar verebilir. Şekil 8 tipik bir ayda TR82’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 itibarıyla, Türkiye’deki ortalama su yetersizliği sayısı ayda 1’in çok altındadır.

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

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar çok daha iyi sonuçlar elde ederek su yetersizliği ile hiç karşılaşmadıklarını 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 sağlamak için geçen gün sayısını göstererek altyapı hizmetlerinin temin hızını ortaya koymaktadır.

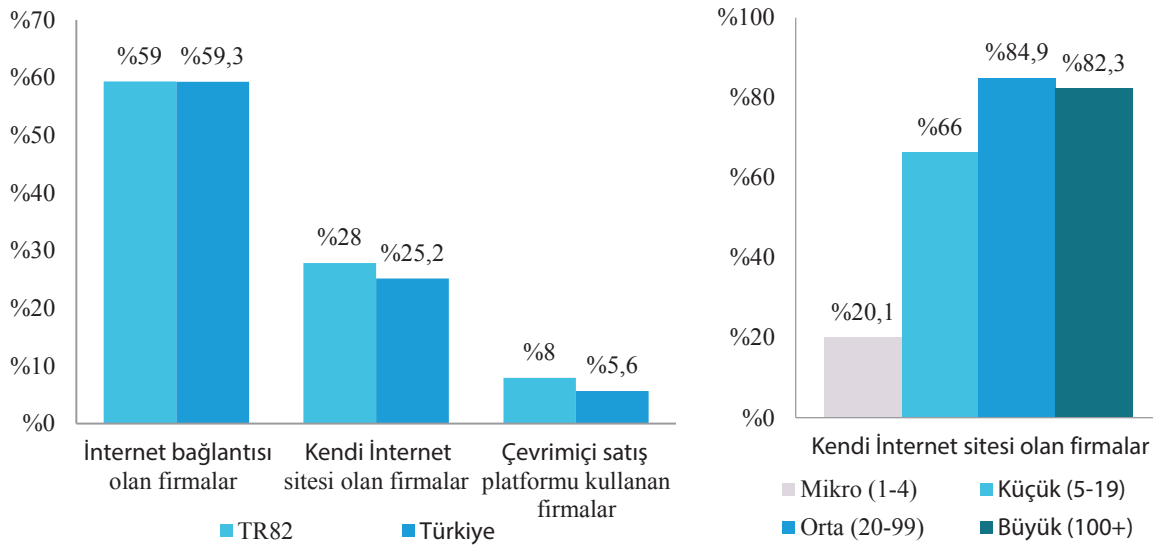
Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta suya erişim sağ-

lamak ülke geneline kıyasla daha uzun zaman almakta iken; elektrik şebekesine bağlanmak isteyen işletmelerin beklentileri gereken zaman dilimi tüm ülke genelindeki firmalarla yaklaşık aynı sürededir. Başvuru üzerine özel firmalara elektrik ve su arzı sağlanmaktadır.

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

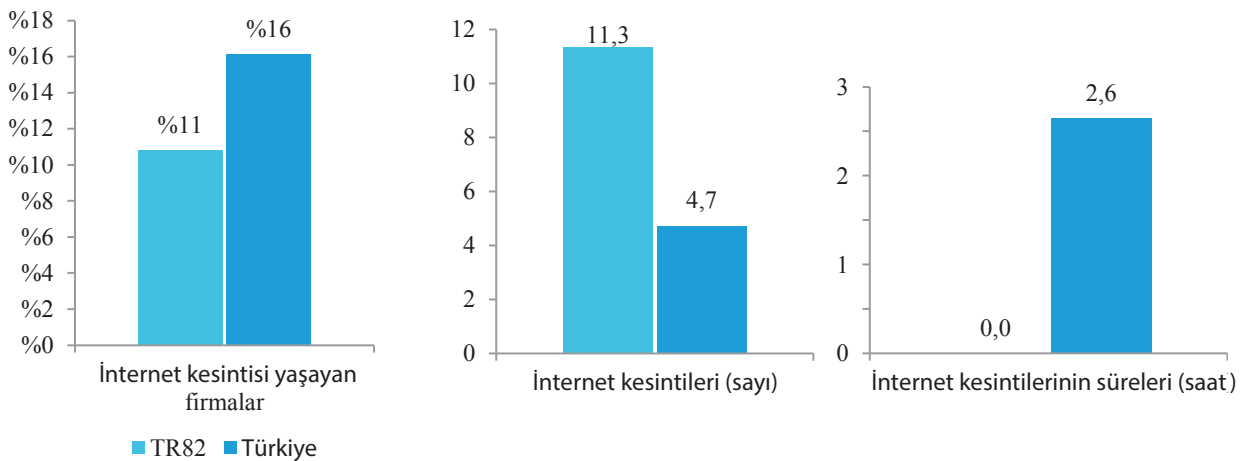
TR82'deki firmaların elektrik şebekesine bağlanabilmek için ortalama 2.2 gün ve su şebekesine bağlanabilmek için de 5.2 gün bekleme gerekirken ortalama bir Türk firmasının elektrik bağlantısı için 2,6 gün, su bağlantısı içinse 2,9 gün bekleme gerekmektedir.

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

Genel olarak dijital teknolojilere, özelde de internete erişim işletmeler için önemli fırsatlar yaratmıştır. Ancak, Türkiye'deki her firma bu potansiyelden yararlanamamaktadır. Şekil 10, internet bağlantısı olan, kendi İnternet siteleri olan ve çevrimiçi satış platformlarından yararlanan firmaların yüzdesini göstermektedir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop, internet bağlantısına sahip olma açısından %59 oranıyla Türkiye ortalamasıyla aynı performansı göstermektedir. Aynı zamanda, TR82'deki özel firmalar, kendi İnternet siteleri olması açısından da tüm ülkedeki ortalama firmalarla benzerlik göstermektedir ve bu oran %28'dir. İnternet üzerinden sağlanan, çevrimiçi satış platformları gibi, daha ileri boyutlu hizmetlerin kullanımına gelindiğindeyse, bağlantı sayıları oldukça düşük olmasına rağmen, internetin sunduğu bu fırsatlardan yararlanan firmaların yüzdesi Türkiye ortalamasından az da olsa bir miktar daha yüksektir. TR82'deki firmaların %8'inden ve Türkiye genelindeki firmaların %6'sından daha azı çevrimiçi satış platformlarından yararlanmaktadır. Şekil 10'un sağ kısmında görülebildiği gibi, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların kendi internet sitesine sahip olma olasılıkları, beklenildiği üzere, firmanın büyüklüğü ile doğru orantılıdır.

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

yüzdesi ve aynı zamanda bu kesintilerin sıklığı ve süresi olarak ölçmektedir.

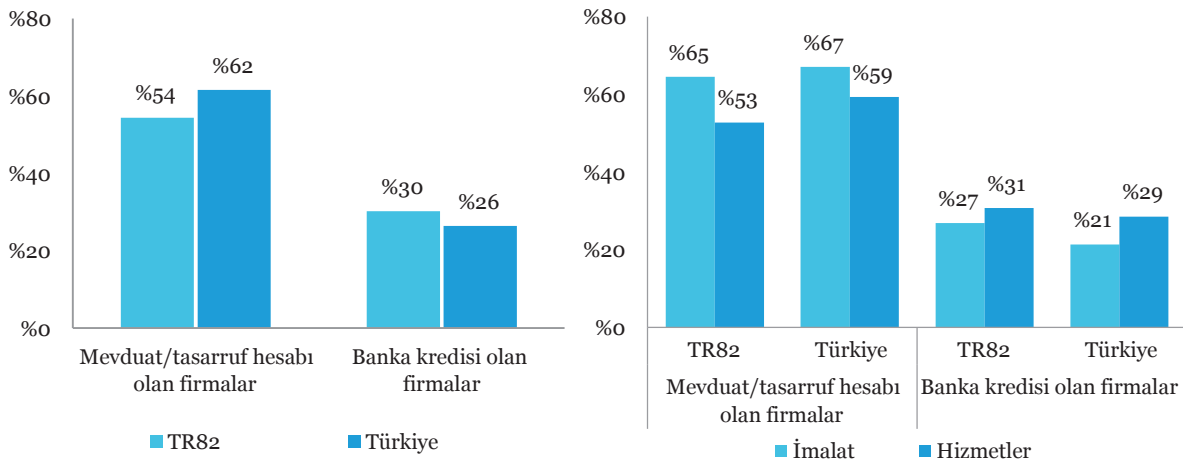
Şekil 11 TR82 ve Türkiye için bu ölçümleri göstermektedir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar ortalama sıklığı Türkiye geneline kıyasla daha sık olan (normal bir ayda 11 kere – orta kısım) internet kesintileri yaşasa da, bu kesintilerden TR82'de çok daha az firma etkilenmektedir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki işletmelerin %11'i bu kesintileri yaşamaktayken Türkiye genelinde firmaların yaklaşık %16'sı bu kesintileri yaşamaktadır. Türkiye genelinde kesintiler ortalamada 2,7 saat sürmektedir. Düşük frekanslar nedeniyle internet kesinti süreleri ile ilgili olan indikatör TR82 için bilgisayarlı ortama aktarılamamaktadır.

3.2 Finansmana Erişim

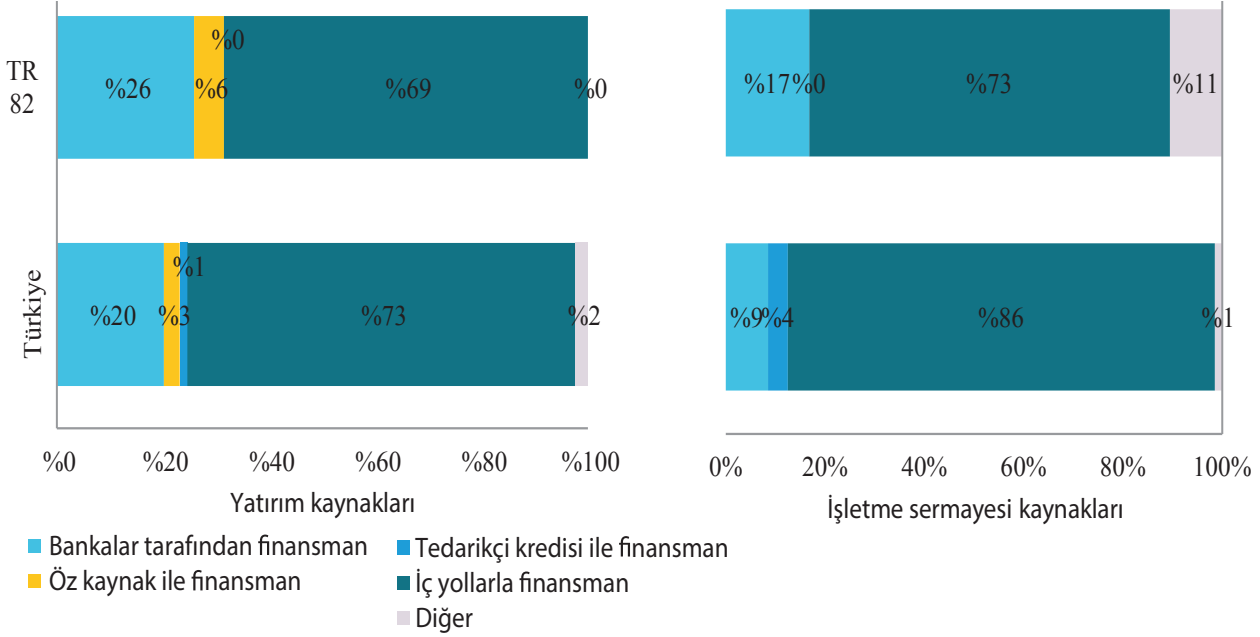
Gelişmiş finans piyasaları ödeme hizmetleri sağlamaktadır, mevduatları mobilize eder ve sabit varlıkların (örn. bina, arazi, makine ve ekipman) satın alınmasını ve aynı zamanda işletme sermayesi için finansmanı kolaylaştırır. Aynı zamanda bir firmanın yeni tesisler açmak için yatırım yapma kararlarına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

Şekil 12 özel 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 hizmetle-

Şekil 12: Finansal Hizmetlerin Kullanımı



Şekil 13: Yatırım ve İşletme Sermayesi İçin Finansman Kaynakları



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

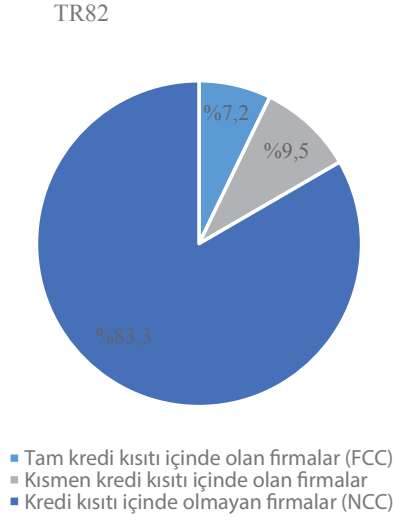
rinin kullanımını ölçmektedir. Krediyeye erişim, aksi halde her bir firmanın sınırlı fon havuzuyla kısıtlı kalacak projelerin finansmanına olanak vermektedir. Şekil 12'nin sol kısmında görülebildiği üzere, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların yaklaşık %54'ünün bir mevduat veya tasarruf hesabı bulunmakta; bu da ulusal ortalama olan %62'lin oranının biraz altında kalmaktadır. Ancak, bankalardan kredi alma açısından, ülke genelindeki firmalara nispeten az sayıda da olsa daha fazla TR82 firması banka kredisi almıştır. İmalat ve hizmet sektörlerinin banka hesabı ve kredi kullanımlarının kıyaslandığı kısımda (Şekil 12'nin sağ kısmı) görüleceği üzere, banka hesabına sahip olma konusunda TR82'de bulunan imalat firmaları hizmet sektörü firmalarını geride bıraksa da hizmet sektörü firmalarının banka kredisi alma olasılıkları daha yüksektir. Özellikle, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki imalat firmalarının %65'i mevduat veya tasarruf hesabına sahipken, bu oran hizmet sektörü firmalarında yalnızca %53 oranındadır. Bunun tersine, hizmet sektörü firmalarının banka kredisi alma oranı %31 iken; bu oran imalat sektöründe %27'dir. Benzer durumlar Türkiye genelinde karşımıza çıkmaktadır.

B-İA, firma finansman kaynaklarına ve firmaların finansal işlemlerine dair göstergeler sağlamaktadır. Şekil 13'te yatırımları (sabit varlıkların satın alınması; sol kısım) ve işletme sermayesini (sağ kısım) 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. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar ise nispeten daha çeşitli finansman kaynaklarına sahip olsalar bile onlar da önemli ölçüde iç finansmana dayalı hareket etmektedirler. Daha net ifade etmek gerekirse, Türkiye genelinde işletme sermayesi finansmanının ortalama %86'sı, yatırım finansmanının ise %73'ü iç kaynaklarla sağlanırken, TR82'de bunlar sırasıyla %73 ve %69 oranlarında seyretmektedir. Ülke geneli ile karşılaştırıldığında bankalar tarafından finanse edilen işletme sermayesi ve yatırımın oranı TR82'de daha yüksektir. Yatırım finansmanı açısından bu oranlar TR82'de %26 iken; ülke genelinde %20, işletme sermayesi açısından ise TR82'de %17 iken; ülke genelinde %9 oranlarındadır.

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 olmayan (NCC) firmalar (daha fazla ayrıntı ve analiz için bkz. Kuntchev, Ramalho, Rodriguez-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,

Şekil 14: Kredi Kısıtları



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

TR82 ve Türkiye için sonuçları bildirmektedir. Ek 11, firma büyüklüğüne göre ayrıştırılmış sonuçları sunmaktadır.

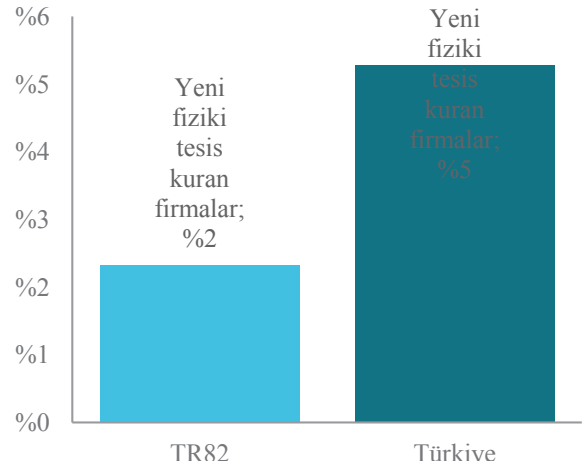
FCC firmalar kredi elde etmede zorluk çeken firmalardır. Daha kesin bir ifadeyle, bu firmaların dış finansman kaynağı bulunmamakta ve bunlar normal hallerde şu iki kategoriden birinde yer almaktadır: kredi başvurusu yapmış ama talepleri reddedilmiş firmalar veya hüküm ve şartları uygun olmadığı için 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.

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, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların ancak %7'sinden biraz fazlası tamamen kredi kısıtlı olarak tanımlanmıştır ki bu da ülke ortalamasının neredeyse 10 yüzde puanı

Şekil 15: Yeni Fiziki Tesisler Açan Firmalar

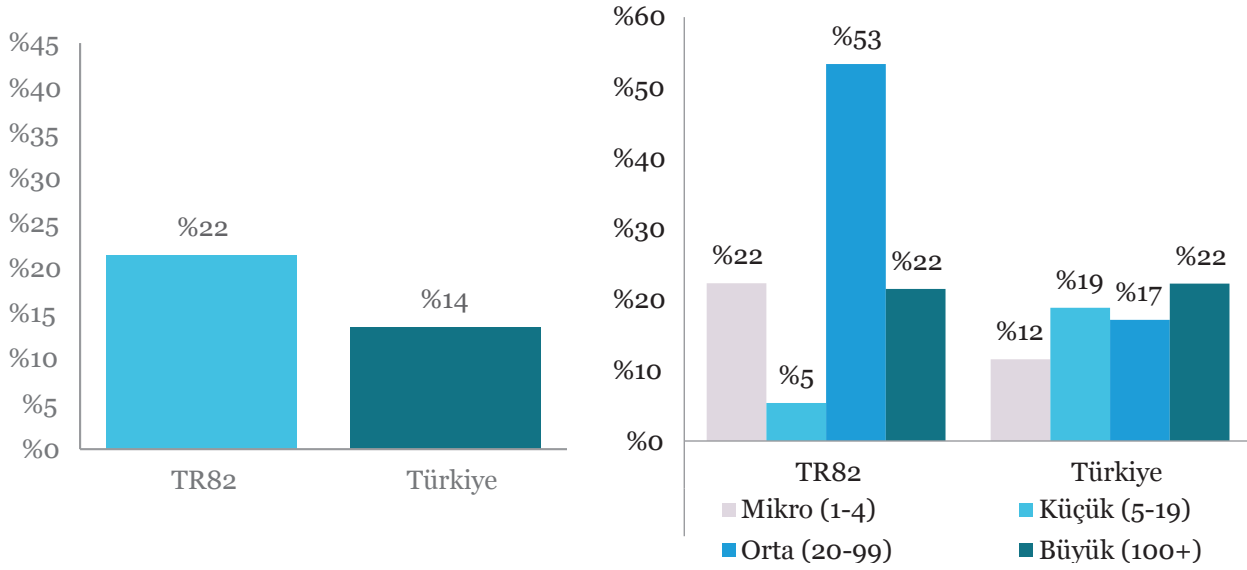


Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

kadar altındadır. Buna ilaveten TR82, %83'ü kredi kısıtı olmayan firmalar kategorisinde olan firmalarıyla, Türkiye genelindeki %72'lik ortalama rakamları geride bırakmaktadır. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta, kısmen kredi kısıtı olan firmaların oranı az miktar daha düşüktür. TR82'deki firmalar, Türkiye'deki ortalama bir firmaya kıyasla kredi alma konusunda daha başarılı görünmektedir.

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. R-ES'in, TR82 bölgesinde görüşme yaptığı firmaların %2 gibi çok azlık bir bölümü bu zaman zarfı içerisinde yeni bir tesis kurulumu konusunda bir faaliyet gerçekleştirmiştir.

Şekil 14'te de görüleceği üzere, Kastamonu, Çankırı

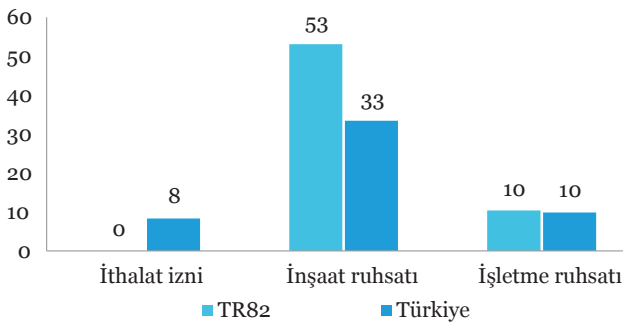
Şekil 16: Mevzuat Gerekliliklerini Yerine Getirmek İçin Harcanan Zaman

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

ve Sinop finansmana daha kolay erişim imkânları sunuyor gibi görünse de yeni tesislerin kurulumu konusundaki eksiklik, finansman bulma kolaylığı dışında firmaların yeni fiziki tesis kurmaya yatırım yapma istekliliğini ve arzusunu belirleyen başka unsurların da var olduğunu göstermektedir.

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

Şekil 17: Ruhsat ve İzin Alma Süresi (Gün)

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

B-İA işletme ruhsatı ve vergilendirme gibi düzenlemelere dair nicel ölçütler sağlamaktadır. Şekil 16, mevzuat tarafından getirilen ve üst düzey yönetimin mevzuata uyum sağlamak için harcadığı zamanın yüzdesi olarak ölçülen “zaman vergisi”ni göstermektedir. Şekil 16'nın sol kısmı TR82'deki firma yöneticilerinin zamanlarının ortalama %22'sini mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcadıklarını göstermektedir. Bu oran ulusal ortalamadan 8 puan daha yüksektir.

Şekil 16 firma büyüklüğüne göre zaman vergisinin dağılımını göstermektedir. TR82'de bulunan orta ölçekli firmaların üst düzey yöneticileri, büyük ve mikro ölçekli firmaların üst düzey yöneticilerine kıyasla ortalama iki kat daha fazla zaman harcayarak kendi zamanlarının yarısını mevzuat gerekliliklerine uyum sağlamakla geçirmektedirler. Ekseriyetle TR82'de bulunan firmaların yöneticileri ülke ortalamasına kıyasla mevzuatlarla daha fazla uğraşmaktadır. Ülke genelinde mevzuat gerekliliklerini yerine getirmek için harcanan zaman ortalama %19 oranında iken; bu durum zamanlarının yalnızca %5'ini bunun için harcayan Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki küçük ölçekli firmalar için söz konusu değildir. Mevzuata uyum sağlamak işletmeler için maliyetli olabilir. Ölçsüz veya etkin olmaktan uzak bir mevzuat, özel sektör etkinliğini ve yabancı doğrudan yatırımı köreltebilir.

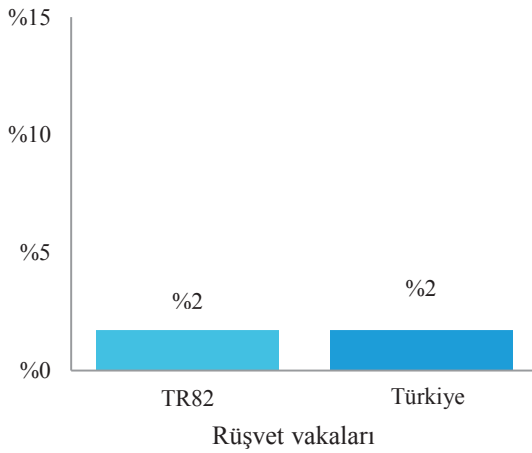
Şekil 17, işletme ruhsatı ve izin hizmetlerinin etkinliğine odaklanmaktadır. Göstergeler ithalat izni, inşaat ruhsatı ve işletme ruhsatı almak için gerekli süreyi ölçmektedir. Ruhsatları elde etmedeki gecikmeler girişimciler açısından maliyetli olabilir; zira bu durum çok ihtiyaç duyulan işletme faaliyetlerinde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

Şekil 17’de görüldüğü üzere, Kastamonu, Çankırı ve Sinop’taki kurumlar ruhsat almak isteyen işletmelere Türkiye standartlarına kıyasla daha yavaş hizmet sağlamaktadır. Örneğin; bir inşaat ruhsatının alınması Türkiye ortalamasına göre 33 gün kadar zaman alırken, TR82’de bunun alınması ortalama 53 gün sürmektedir. İşletme ruhsatının alınması için geçmesi gereken gün sayısının hem TR82’deki hem de Türkiye genelindeki firmalar için aynıdır. İthalat ruhsatı talebinde bulunan firmaların sayısının az olması nedeniyle bu duruma denk düşecek indikatörü hesaplamaya yetecek 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 işlenmesiyle ilişkili maliyet ve riskleri artırarak olumsuz bir iş ortamı yaratır. Etkin olmayan bir mevzuat, firma faaliyetlerini kısıtlar çünkü firmaların işlerini halledebilmek için gayriresmi ödemeler yapmak zorunda kaldıkları rüşvet isteme fırsatlarını doğurur. Pek çok ekonomide rüşvet yaygın bir olgudur ve sık görülür; rüşvet gerekli ruhsat ve izinlerin alınmasıyla ilişkili maliyetlere ilave bir maliyet doğurur.

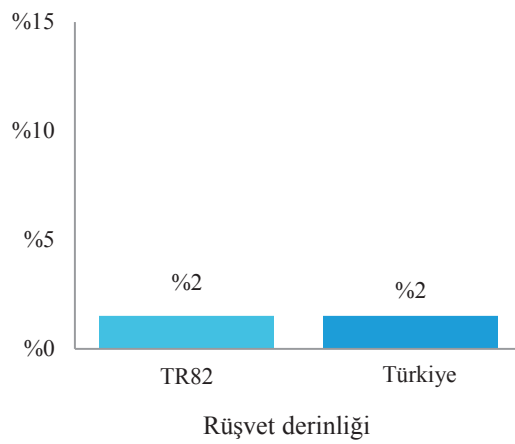
Standart İA rüşvet talep edilebilecek pek çok münferit işlemle ilgili bilgi toplamaktadır ve bunlardan faydalanarak iki bileşik yolsuzluk endeksi oluşturur: rüşvet vakaları ve rüşvet derinliği. B-İA daha geniş bir işlemler dizisini kapsar ve iki bileşik endeksin genişletilmiş sürümlerini oluşturur. Şekil 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.⁵ 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 Türkiye genelinde ve TR82’de benzer oranlardadır. TR82’de bulunan firmaların ortalama %2’si kendilerine rüşvet talebinde (ülke genelinde %2) bulunulduğunu bildirmiştir ve bu durum işlemlerin ortalama %2’si (ulusal ortalama %2) için söz konusudur.

Şekil 18: Genişletilmiş Rüşvet Vakaları



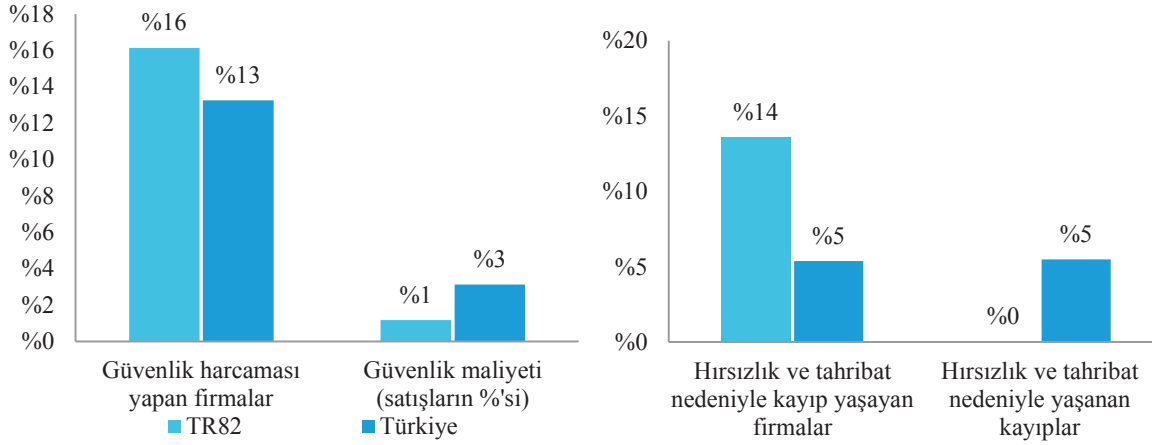
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 19: Genişletilmiş Rüşvet Derinliği



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

⁵ 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.

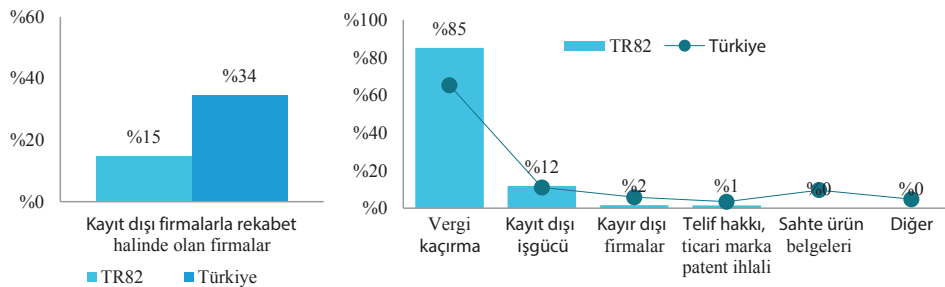
Şekil 20: Güvenlik Maliyetleri ve Firmaların Suç Yüzünden Yaşadığı Kayıplar

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

3.4 Suç ve Kayıt Dışı

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

Şekil 20'de görüldüğü üzere, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmaların güvenlik harcaması yapma olasılığı ülke ortalamasından daha yüksektir. Türkiye'deki işletmelerin %13'ü güvenlik maliyeti altına girerken TR'82'deki işletmelerin %16'sı bunu yapmaktadır. Diğer taraftan, TR82'deki firmalar güvenlik için Türkiye genelindeki firmalardan daha az harcama yapmaktadır. Türkiye genelinde firmaların satışlarının %3'ü gibi bir oranı güvenlik için harcanırken, TR82'de bu oran %1'dir. Güvenlik önlemlerinin yaygınlığına rağmen, TR82 bölgesinde çok sayıda işletme hırsızlık ve tahribat sebebiyle kayıp yaşamıştır. Bu sebeple kayıp yaşayan firma oranı TR82'de %14 iken; Türkiye genelinde %6'dır. TR82'de bulunan az sayıda firma hırsızlık ve tahribat bildiriminde bulunduğu için bunlar-

Şekil 21: Kayıt Dışı Rakiplerin Zararlı Uygulamaları

Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

dan kaynaklı masraflarının hesaplanabilmesi için elde yeterli veri bulunmamaktadır. Firmalar resmi olarak kayıt altına alındığında genelde devletler tarafından belirlenen belli kural ve düzenlemelere uymalıdır. Vergi ödemek genelde kayıtlı özel sektörün bir parçası olmanın en somut sonucudur. Bazı firmalar işletmelerini kayıt altına almayarak ve bu şekilde kayıt dışı sektörde faaliyet göstererek bu tür sonuçlardan kaçınmaya çalışır. Büyük bir kayıt dışı sektörün mevcudiyeti rekabet halindeki kayıtlı firmalar için bir zorluk teşkil edebilir çünkü kayıt dışı firmalar kendilerine kayıtlı firmalar üzerinde haksız üstünlük sağlayacak uygulamalarda bulunabilirler.

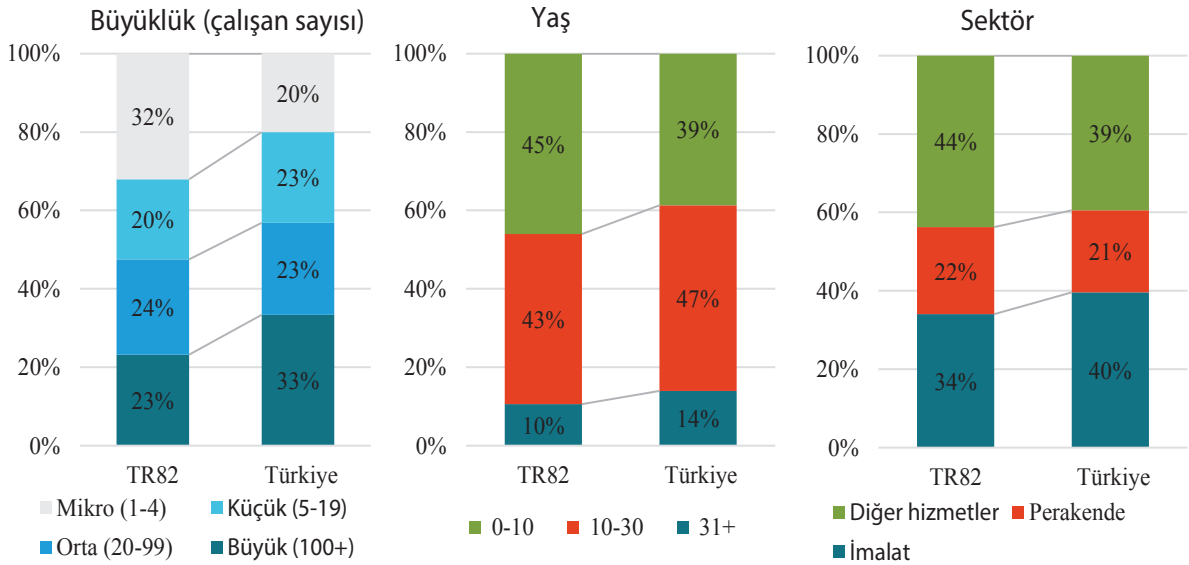
Kayıt dışı sektörün iş ortamı üzerindeki etkilerini anlayabilmek için B-İA firmaların kayıt dışı işletmelerle rekabet içinde olup olmadığını ve eğer rekabet halidelerse işletme sahibi ve yöneticilerinin kayıt dışı rakiplerinin ankete katılan firmaların normal faaliyetlerine en çok zarar verdiğini düşündüğü uygulamalarının ne olduğunu araştırmaktadır. Şekil 21'de görüleceği üzere TR82'deki firmaların %17'si kayıt dışı rekabetle karşı karşıya iken; bu oran Türkiye genelindeki %34'tür. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta kayıt dışı rekabet ile karşılaşan firmaların büyük bir çoğunluğu (%85) vergi kaçırmayı kayıt dışı faaliyet gösteren rakiplerinin gerçekleştirdiği en zarar verici uygulama olarak tanımlamaktadır (sağ kısım). TR82'de bulunan ve kayıt dışı rekabet ile karşılaşan işletmelerin %12'si, en çok zararı, kayıt dışı rakiplerinin kayıt dışı işgücü almasından ötürü görmektedir.

3.5. İşgücü Piyasası

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

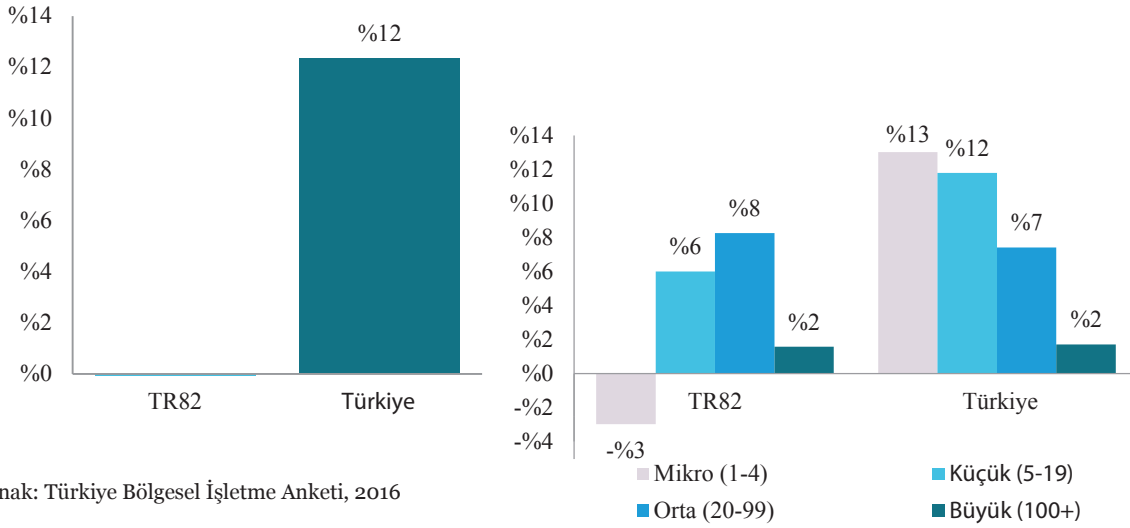
Şekil 22, farklı büyüklük, yaş ve sektörlerdeki firmaların istihdama katkısını göstermektedir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki mikro firmalar (5 çalışandan daha az çalışanı olanlar) en büyük istihdam payını (%32) almaktadır. Küçük, orta ve büyük ölçekteki firmaların her biri ise yaklaşık %20'şerlik bir istihdam payına sahiptir. Firmanın yaşı açısından istihdama katkı ise işletme yaş aldıkça ve deneyim kazandıkça düşmektedir. Son 10 yıl içerisinde kurulan genç şirketler toplam istihdama %45 oranında katkı sağlarken 10 ila 30 yıldır veya 30 yıldan daha fazla süredir faaliyette olan firmalar istihdama sırasıyla %43 ve %10'luk bir katkı sağlamaktadır. Hizmet sektörü firmaları, istihdamın %44'ünü karşılayarak TR82'deki en büyük işverenler konumundadırlar. Onları %34'lük oranla imalat firmaları takip etmektedir.

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



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 23: Yıllık İşgücü Üretkenliği Artışı



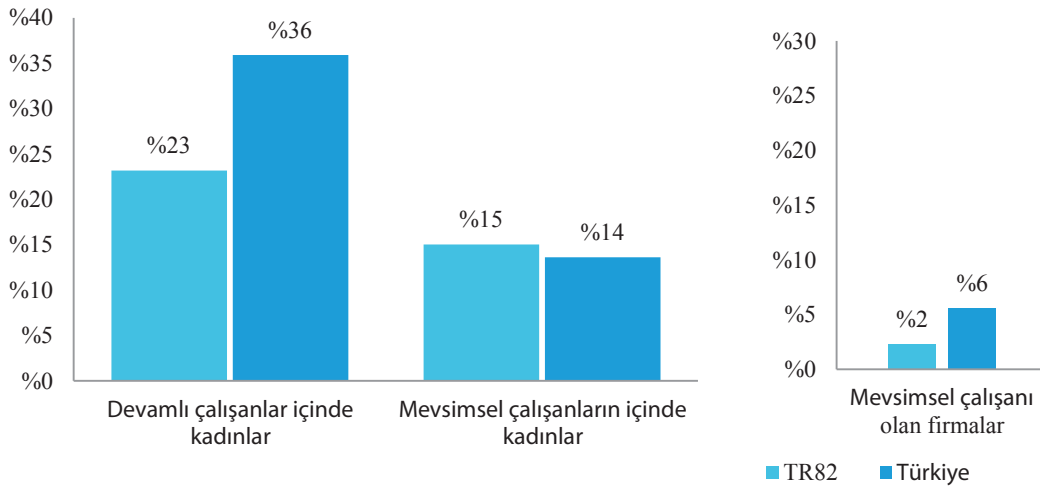
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 22: Firma Büyüklüğü, Yaşı ve Sektörüne Göre İşgücü üretkenliği artışı, yani çalışan başına reel satışların yıllık artış oranı, firma performansının önemli bir ölçütüdür; çünkü bir firmanın işgücü girdilerini ne kadar verimli kullandığına dair ölçünün göstergesi olarak kullanılır. B-İA, bir firmanın faaliyetlerinin son iki yılı içerisinde işgücü üretkenliğinin yıllık artışının takibine olanak verir (Şekil 23)⁶. Ülke genelinde işgücü üretkenliği %12 oranında artış gösterirken, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta işgücü üretkenliği %2 oranında düşmüştür. Mikro firmalar (5 çalışandan daha az çalışanı olan) %3'lük bir oranla işgücü üretkenliğindeki düşüşün belirleyicisi olmuşlardır. Buna karşın büyük firmaların çoğu işgücü üretkenliğinde pozitif bir artış kaydetmiştir. Küçük firmalarda işgücü üretkenliğindeki artış ülke

genelinin yarısı kadarken, orta ve büyük firmaların işgücü üretkenlik artışı ülke ortalamaları ile aşağı yukarı aynıdır.

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-

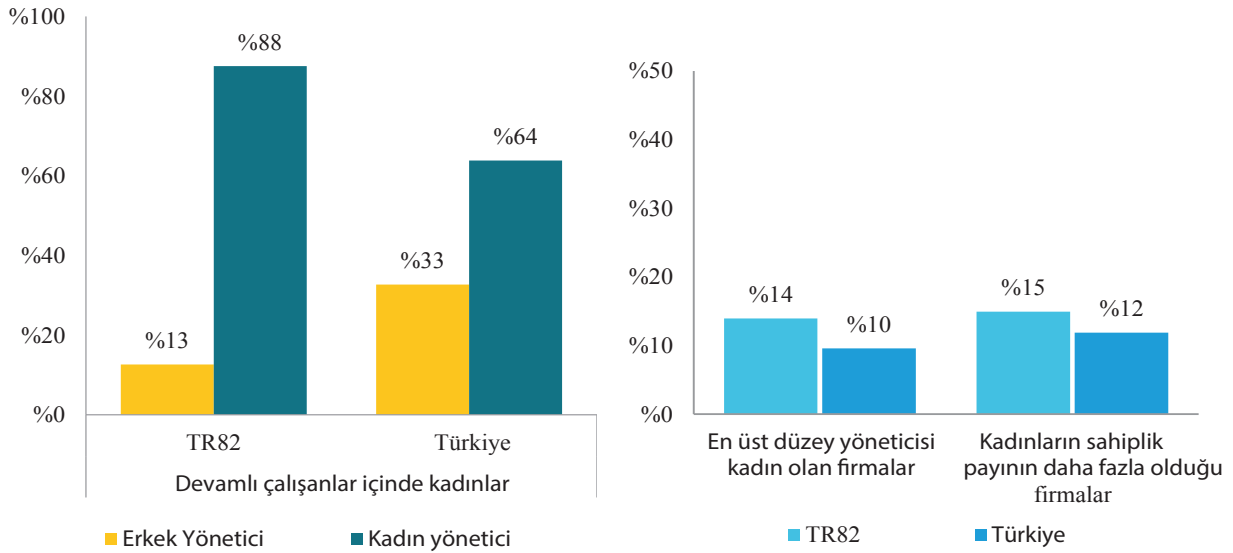
Şekil 24: Çalışanların Cinsiyet Dağılımı ve İstihdamın Mevsimselliği



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

⁶ Bu üretkenlik ölçütü bu raporun bir sonraki kısmında sunulan ölçütlerden farklılık göstermektedir. Bir sonraki kısım toplam faktör üretkenliğini ve çalışan başına katma değeri incelese de B-İA, çalışan başına geliri ve bunun dinamiklerini incelemektedir. Dahası, daha önce de bahsedildiği gibi, B-İA, mikro firmalar (4 ya da daha az çalışanı olan firmalar) için, Şekil 23'te görüldüğü üzere, hem TR82 hem de Türkiye genelinde istihdamın önemli bir kaynağı olan işgücü üretkenliği ve onun artışının ölçümünü sağlamaktadır.

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 Türkiye'deki tüm firmaların ortalama %6'sı geçici veya mevsimsel çalışan işe almışken TR82'de bu oran %2'dir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta geçici veya mevsimsel çalışan kadınların oranı %15 iken; Türkiye genelinde bu ortalama %14 değerindedir. Kadınların özel sektör işgücüne katılımı devamlı çalışanlar arasında da daha düşüktür. Ulusal ortalamada tam zamanlı ve devamlı çalışanların %36'sı kadın iken; bu oran TR82'de daha düşük olup yalnızca %23'tür. En üst düzey yöneticisi kadın olan firmalarda en üst düzey yöneticisi erkek olan firmalarda olduğundan çok daha fazla kadın çalışan mevcuttur (Şekil 25). TR82'de en üst düzey yöneticisi erkek olan firmaların devamlı tam zamanlı çalışanlarının ortalama %13'ü kadındır; buna karşılık gelen ulusal ortalama ise %33'tür. Bunun tersine, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta en üst düzey yöneticisi kadın olan firmaların devamlı tam zamanlı çalışanlarının ortalama %88'i kadın iken; Türkiye'de bu oran ortalama %64'tür.

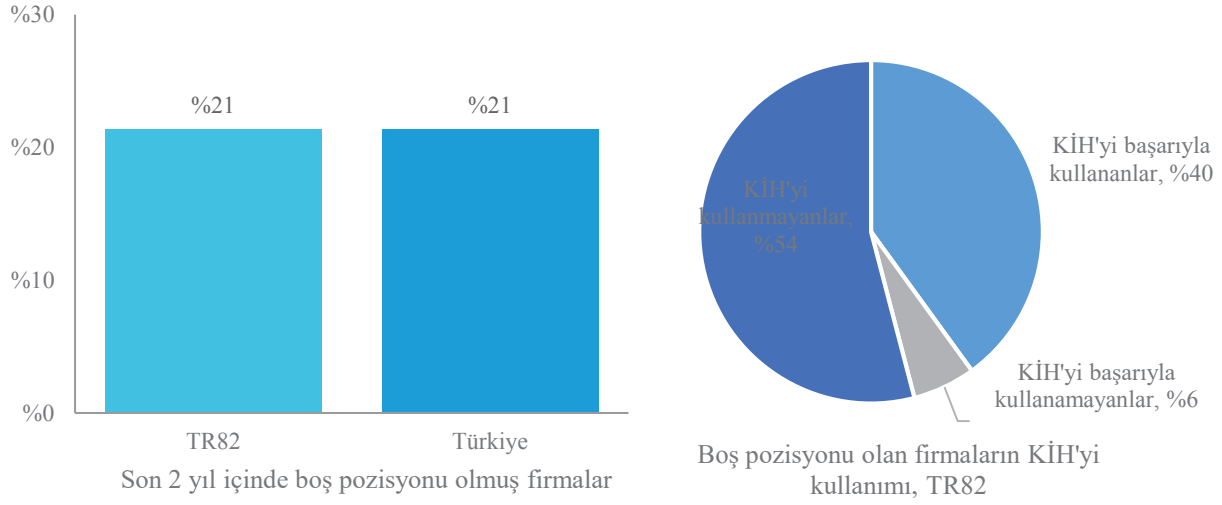
Kadınların becerilerini ortaya çıkarmak ve onların özel sektördeki fırsatlarını genişletmek için gerekli koşulları yaratmak herkes için refahın artırılması ve kadınların ekonomik anlamda güçlendirilmesi için arzu edilen bir husustur. İşgücüne kadın katılımının yanı sıra, B-İA özel sektöre kadın katılımı için iki ek ölçüt daha sunmaktadır: en üst düzey yöneticisi kadın olan firmaların yüzdesi ve kadınların sahip olduğu firmaların yüzdesi. TR82'deki firmaların %14'ünün en üst düzey yöneticisi kadındır; Türkiye genelinde bu oran %10'dur (Şekil 25). Benzer şekilde, cinsiyet eşitsizliği kadınların sahip olduğu firma oranında da gözlenebilmektedir. TR82'de kadın-

ların sahiplik payının daha fazla olduğu firmaların oranı yalnızca %15 olup; bu oran Türkiye genelindeki %12'lik değerden az miktar daha yüksektir. Kadınların sahip olduğu firmaların oranının en yüksek olduğu kategori ise en küçük şirketler kategorisidir (5'ten az çalışanı olan); fakat bu grupta bile kadınların sahiplik payı yalnızca %15 oranındadır. Gerek istihdam gerekse yönetim ve firma sahipliği konusunda hizmet sektörünün, kadınlara genellikle daha yakın olduğu düşünülmektedir. Bu durum TR82'de bulunan imalat firmalarının %4'ünde, hizmet sektörü firmalarının ise %14'ünde kadınların sahiplik payının daha fazla olduğu gerçeği ile doğrulanmaktadır.

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 kısmında görüldüğü üzere, TR82'deki her beş işletmeden birinde anketten iki yıl önceki dönemde boş iş pozisyonları bulunmaktaydı (%21). Bunların neredeyse yarısı (%46) bu boş pozisyonları doldurmak için Kamu İstihdam Hizmetlerinden yararlanmıştır ve bunun başarı oranı %85 olarak kaydedilmiştir. Türkiye genelinde kamu istihdam hizmetleri daha düşük oranlarda, %20 civarlarında kullanılmakta ve daha az başarı göstermektedir (neredeyse 1:1).

Şekil 26: Boş Pozisyonlar ve Onları Doldurmak İçin Kamu İstihdam Hizmetlerinin Kullanımı



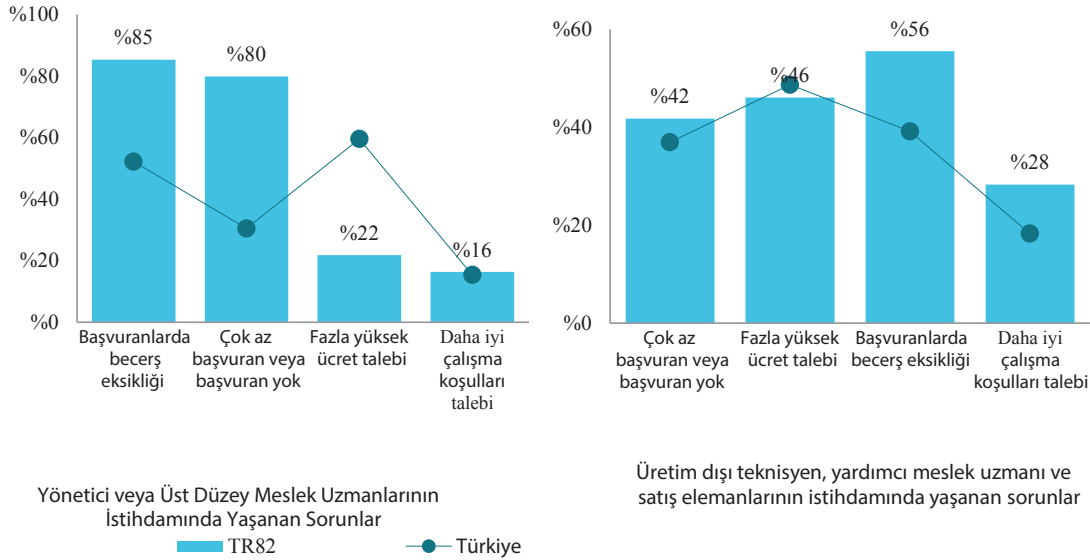
Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

İşgücü piyasası friksiyonunun kaynağını araştırmak için B-İA iki tür çalışanın işe alınma sürecinde firmaların yaşadığı sorunları incelemektedir: (i) yöneticiler veya üst düzey meslek uzmanları ve (ii) üretim dışı teknisyenler, yardımcı meslek uzmanları ve satış elemanları. Şekil 27'de görüldüğü üzere, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalar hem yönetici pozisyonları hem de yönetsel olmayan pozisyonlarını doldurmakta Türkiye'deki ortalama bir firmadan daha fazla zorluk çekmektedir⁷. Türkiye genelindeki firmaların ortalama %30'luk oranına karşılık, TR82'de yönetici veya diğer üst düzey meslek uz-

manlarını işe almaya çalışmış olan firmaların %80'i çok az başvuru almış veya hiç başvuru almamıştır. Alt düzey pozisyonları başvuru sahipleri için cazip kılmak daha da kolay görünmektedir: Türkiye'deki firmaların ortalama %40'lık oranına benzer şekilde TR82'deki firmaların %42'si bu pozisyonlar için çok az başvuru almış veya hiç başvuru almamıştır.

Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta yönetici veya diğer üst düzey meslek uzmanlarını işe alma sürecinde en sık karşılaşılan durum beceri eksikliğidir. TR82'de bu süreçten geçen firmaların %85'i gerekli beceri-

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



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

⁷ Firmaların yönetici veya üst düzey meslek uzmanı ve üretim dışı teknisyen, yardımcı meslek uzmanı ve satış elemanı işe alma sürecinde yaşadığı 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.

lere haiz olmayan başvuru sahipleri ile karşılaşmışken bu oran Türkiye genelinde %51'dir. Yönetsel olmayan pozisyonlar için yapılan başvurularda adayların becerilerinden tatmin olmadığını ifade eden firmaların oranı (yine de yüksek olmasına rağmen) daha düşük düzeyde kalmıştır. Bu oranlar TR82'de %56, Türkiye genelinde %43 şeklindedir.

Daha iyi çalışma koşulları ve daha yüksek maaşın hangi düzeyde olursa olsun daha yüksek nitelikli ve daha motive meslek uzmanlarını bulma olasılığını güçlendireceği şaşırtıcı değilken, Şekil 27, Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalarda başvuru yapan adaylarda, özellikle de yönetici pozisyonu adaylarında beceri eksikliği olduğunu göstermektedir. Donanımlı işgücü eksikliği yönetsel olmayan pozisyonlar için de geçerlidir. TR82 ile karşılaştırıldığında her iki durum için de ulusal ortalama değerler anlamlı düzeyde daha düşüktür.

3.6 Firmaların İş Ortamı Algısı

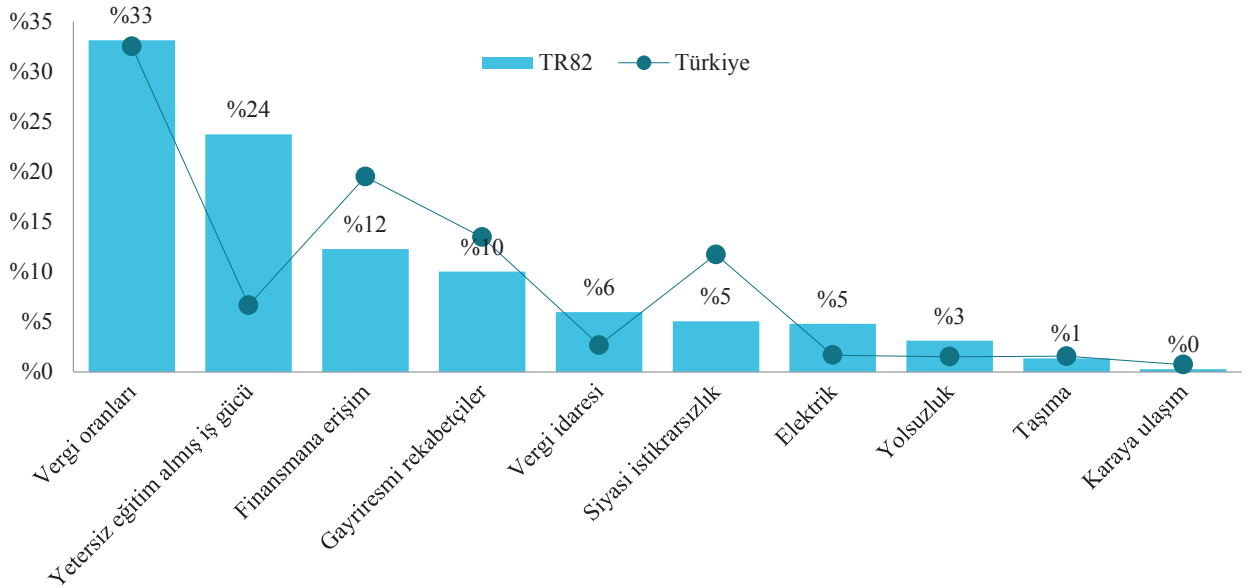
BB-İA'daki pek çok gösterge, işletmelere gerçek iş ortamıyla başa çıkma deneyimlerini soran anket sorularından türetilmiştir. Örneğin, "Kaç gün için-

de 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.

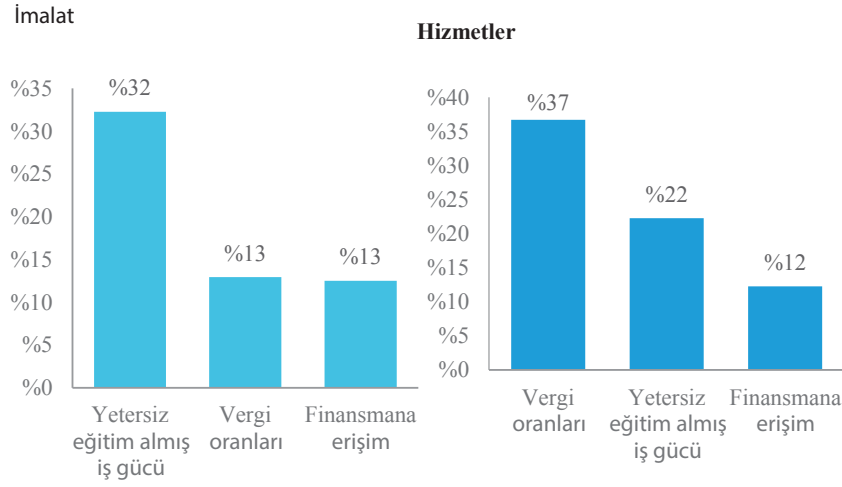
Şekil 28'de görüldüğü üzere, TR82 bölgesindeki firmalar ve Türkiye'deki ortalama bir firma için en çok üzerinde durulan engel vergi oranlarıdır: TR82'deki firmaların %33'ü ve Türkiye'deki firmaların ise %32'si vergi oranlarının en büyük engel olduğunu bildirmiştir. Kastamonu, Çankırı ve Sinop'taki firmalarının %24'ü karşılaştıkları en büyük ikinci

Şekil 28: İlk 10 İş Ortamı Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 29: Sektöre Göre İlk Üç İş Ortamı Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

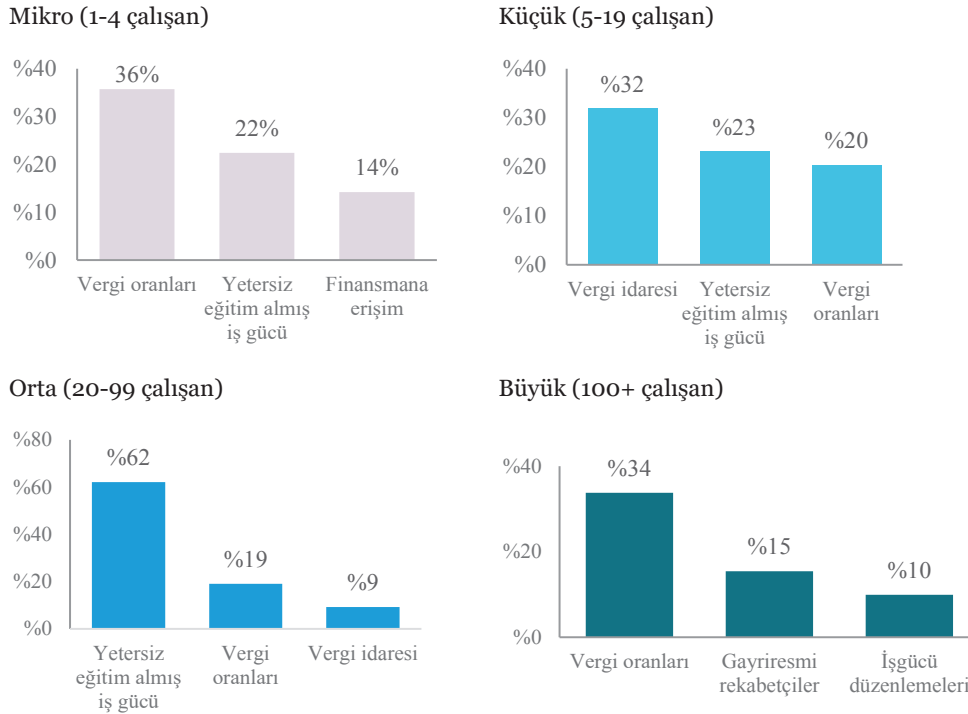
engelin işgücündeki yetersiz eğitim düzeyi olduğunu belirtmiştir. Türkiye genelinde bu oran %6'dır. TR82'deki firmaların %12'si faaliyetleri önündeki en önemli üçüncü engelin ise finansmana erişim olduğu belirtmiştir. Türkiye genelinde en önemli üçüncü engel olarak bildirilen siyasi istikrarsızlıktan, TR82'deki ortalama bir firma daha az etkilenmiş ya da daha az endişelenmiş gibi görünmektedir. Bu konu TR82'de en önemli engeller arasında 6. sırada yer almıştır.

Şekil 29, imalat ve hizmet firmalarına göre en önemli üç engeli göstermektedir. Farklı sektörlerdeki firmalar farklı faaliyetler ifa ettiklerinden iş ortamını

farklı şekillerde tecrübe edebilmektedir.

Şekil 29'da görüldüğü üzere, imalat firmalarının %32'si karşılaştıkları en büyük engelin işgücündeki yetersiz eğitim düzeyi olduğunu belirtmiştir. Hizmet sektörü firmalarının %22'si de bu görüşe katılmaktadır. Hizmet sektöründe faaliyet gösteren firmaların %37'si karşılaştıkları en büyük engel olarak vergi oranlarını birinci sıraya koyarken, imalat firmalarının %13'ü için bu konu ikinci sırada yer almaktadır. Hem imalat hem de hizmet sektörü için finansmana erişim, firmaların %13'ü tarafından en büyük engel olarak görülmekte ve ortalamada üçüncü sırada yerleşmektedir.

Şekil 30: Firma Büyüklüğüne Göre İlk Üç İş Ortamı Kısıtı



Kaynak: Türkiye Bölgesel İşletme Anketi, 2016

Şekil 30'da, muhtelif büyüklükteki firmalara, yani, mikro (1-4 çalışan), küçük (5-19 çalışan), orta büyüklükteki (20-99 çalışan) ve büyük (100'den fazla çalışan) firmalara göre en önemli üç engeli göstermektedir. Pek çok ekonomide büyük firmaların yöneticilerinin algıları daha küçük firmaların yöneticilerinin algılarından çok farklıdır. Bunun sebebi iş ortamı engelleriyle başa çıkma kapasitesindeki farklılıklar olabilir; daha büyük firmaların engellerle baş etme konusunda daha fazla seçeneği olabilir ama aynı zamanda bu büyük firmalar daha görünür ve iş ortamının başarısızlıkları karşısında daha savunmasız halde olabilir.

Vergi oranları pek çok mikro ve büyük firma tarafından ezici biçimde en önemli engel olarak seçilirken (%36) küçük firmalar için de birincil engel vergi idaresi olmuştur (%32). Orta büyüklükteki firmaların engeller listesinin ilk sırasına çalışanlarındaki yetersiz eğitim düzeyi yerleşmiştir; bu firmaların yarısından fazlası çalışan eğitiminin veya bunun ek-sikliğini olduğunu belirtmiştir.

Bazı engeller farklı büyüklükteki firmaların sıralamalarında da yer almaktadır. Özellikle, mikro, küçük ve orta ölçekteki firmaların büyük bir bölümü de işgücündeki yetersiz eğitim düzeyinin, karşılaştıkları en büyük problem olduğunu belirtmiştir; fakat vergi oranları firma büyüklüğüne bakmaksızın her üç grubun da engeller listesinin başında yer almaktadır.

4. 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. 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. 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 ka-

zanılan 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.

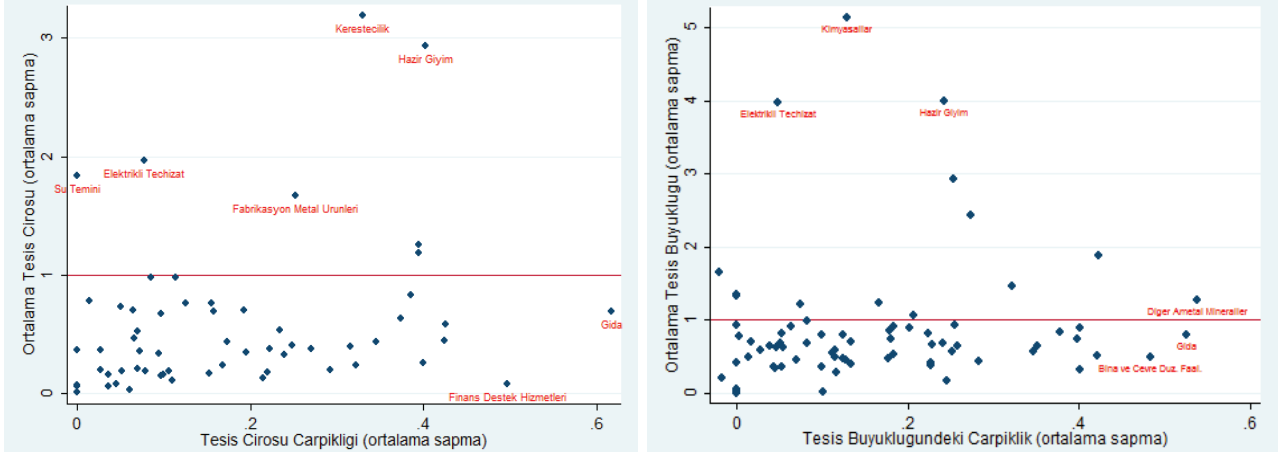
Pazar yoğunluğu derecesi bölgesel ekonomide rekabetin ne derece mevcut olduğuna dair bilgi sağlamaktadır. Diğer tüm unsurlar eşit kabul edildiğinde, yüksek düzeyde pazar yoğunluğu firmaların pazar gücünü kullanabileceğini ortaya koymaktadır. Bir firma pazar gücünü kullandığında rekabete engel olabilmekte 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).

Yüksek iş hacmine sahip birkaç büyük şirket yerel ekonomide önemli bir rol oynuyor gibi görünmektedir. Tüm analiz süresi boyunca ortalama iş hacmi, ortalama seviyenin 5 kat daha altında çıkmıştır. Ancak yüksek iş hacmine sahip firmalar, Herfindahl-Hirschman Endeksi'ndeki (HHI) düşük değerlerde belirtildiği gibi piyasada hakim konuma gelmemiştir. Analiz edilen 2006-2014 dönemi boyunca bu değer 0,15'in epey altında kalmıştır. 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.

Tarihi bir bakış açısıyla bakılırsa, iş hacmi yüksek olan büyük firmaların önemi 2006 yılından beri istikrarlı şekilde artmıştır. Küresel kriz ekonomi üzerinde iz bırakmıştır, en çok da istihdamdan ziyade satışlar üzerinde iz bırakmıştır. 2009'da yüksek iş hacmi edinen firmalar pazar paylarını büyütüştür; fakat görünen o ki bu işgücü piyasalarına büyük değişiklikler getirecek şekilde yansımamıştır. Zira genel istihdam dağılımı büyük bir değişiklik göstermemiştir.

Sektör düzeyi firma büyüklüğü dağılımını rekabete dair yakın bir tahmin olarak kullanılacak olursa belli sektörler göze çarpmaktadır. Örneğin, ortalama iş hacmi açısından perakende sektörü ilk beş sektör arasında yer almıştır. Sektördeki firmalar arasındaki iş hacminin dağılımında görülen çok yüksek değişkenlikten de anlaşılacağı üzere sektördeki yüksek ortalama değeri belirleyen şey az sayıdaki firmanın

Şekil 31: Sektörlere Göre Rekabet Derecesi



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

güçlü performansı olmuştur. En yüksek iş hacmi ortalaması (9,4 milyon TL) kamu hizmetlerinde (elektrik, doğal gaz, buhar ve iklimlendirme desteği olarak tanımlanır) görülmüştür ve bu alanda hizmet veren firmaların dağılımındaki sınırlı değişkenlik bu sektöre şekil vermiştir. Bu durum, söz konusu sektördeki firmaların hatırı sayılır miktarlarda kazanç elde etme eğilimi gösterdikleri manasına gelmektedir. En yüksek ortalama istihdam düzeyi (firma başına 106'dan fazla çalışan) giyim eşyası imalatında görülmüştür. İnşa edilen binaların dağılımı ciddi değişkenlikler sergilemiş; küçük firmalar, büyük olanlarla bir arada bulunabilmektedir. Daha az düzeyde olmasına rağmen, bu denli bir heterojenlik, perakende ticaret ve inşaat mühendisliği sektörlerinde de kendisini göstermiştir.

Firma-büyükklük dağılımının grafik temsili sektör düzeyinde var olması olası rekabet derecesine dair genel bir bakış sunmaktadır. Bu temsil aynı zamanda belli bir sektörde ortalama üstü iş hacmi ve üretken firma sayısını yalnızca birkaç mı yoksa daha fazla mı olduğu arasındaki ilişkiye dair bir perspektif sunmaktadır. 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'in sol kısmı iş hacmini göstermekteyken sağ kısmı istihdamı temsil etmektedir. Noktalar üçüncü çeyrekte (sol alt) yoğunlaşma eğilimi göstermektedir; bu çoğu sektörün düşük ortalama iş hacmi (veya istihdam) ve düşük ortalama yayılma gösterdiğini ortaya koymaktadır. Giyim eşyası imalatı, yüksek iş hacmi/istihdam ve düşük yayılma için aykırı değer olarak ortaya çıkmaktadır; bu da yüksek ortalama değerlerin birçok firmanın performansı ile belirlendiğini göstermektedir. Tam tersi durumun ise gıda ürünleri imalatı için geçerli olduğu görünmektedir.

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 istihdam 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 istihdamda 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.

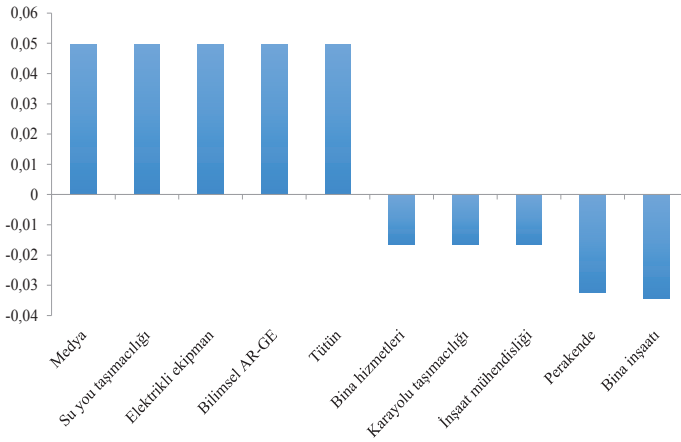
İstihdam artışını sağlamak amacıyla KOBİ'ler için üretkenlik artışı önem arz edecektir. Araştırmalar KOBİ'ler arasında büyüme ve üretkenliğin ülkeden

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.

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

Genç, büyüyen firmaların ekonomik gelişime nasıl katkıda bulunduğu hususu Türkiye için bilhassa önemlidir zira Türkiye 16 OECD ülkesi arasında en yüksek start-up kurulma oranına sahiptir¹⁰. Start-uplar net istihdam yaratıcıları olduğu için ve durum diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'de bilhassa böyle olduğu için bu iyi bir noktadır. Dahası, eğer start-uplar ayakta kalır ve büyümeyi başarırlarsa toplam büyümeye olan katkıları da artmaktadır. Ancak Türkiye'deki start-upların ayakta kalma oranları ve piyasaya giriş sonrası büyüme oranları ortalamanın altındadır; bu da önemli bir fırsatın kaçırıldığına işaret etmektedir.

Şekil 32: Ceylan İşletmelerde Bulunma İhtimali En Yüksek Olan Beş Sektör ve Bulunma İhtimali En Düşük Olan Beş Sektör

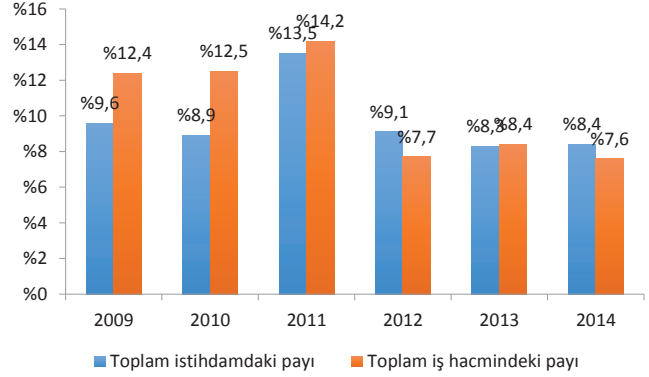


Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Bu alt bölgede, ceylan işletmeler genelde medya, su yolu taşımacılığı, elektrikli ekipman imalatı, bilimsel araştırma ve geliştirme ve tütün ürünleri imalatı gibi sektörlerde mevcuttur (Şekil 32). Ancak, iyi performans sergileyen firmaların inşaat ve perakendecilik sektörlerinde bulunma olasılığı en düşük düzeyde, inşaat mühendisliği hizmetleri, karayolu

taşımacılığı, bina hizmetleri ve peyzaj faaliyetleri ise nispeten daha düşük düzeydedir. Bu bölgenin iş hacmine ve istihdamına önemli miktarda katkıda bulunan sanayilerin, yüksek performanslı genç firmaların gelişimini teşvik etme ihtimalleri düşüktür. Ceylan firmaların belirlenmesinde herhangi bir firma büyüklüğü sınırlaması uygulanmamıştır.

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



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Toplu verilere geçmişe dönük bir bakış açısıyla bakıldığı zaman ceylan işletmelerin (gazelle) yerel ekonomiye dikkate değer bir katkı sağladığı görülmektedir. 2009'dan beri ceylan işletmeler toplam iş hacmine (2011) %14,2, toplam istihdama (2011) %13,5 oranlarında katkı sağlamıştır. 2011 yılında zirve yaptıktan sonra her iki alandaki pay da yaklaşık %8 değerlerine kadar gerilemiştir. Başka bir bakış açısıyla bakmak gerekirse, TR82'deki ceylan işletmeler ekonomide büyük bir yer tutmamaktadır ve aslında ekonomiye etkileri Türkiye'nin medyan bölgesinde bulunan ceylan işletmelerin, özellikle de iş hacmi payları ile diğerlerini geride bırakanların etkisinden daha düşüktür.

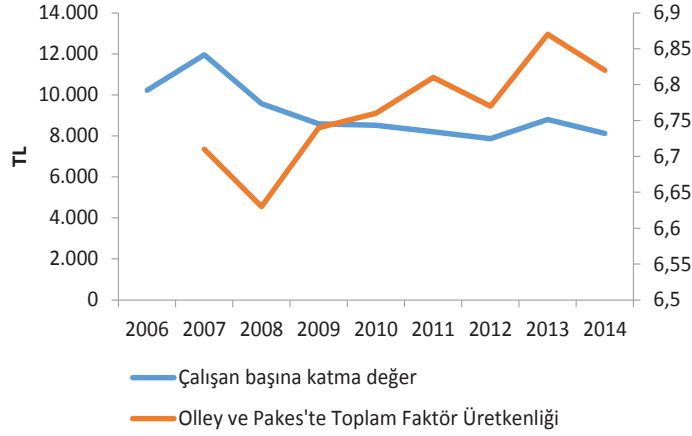
4.3 Bölgesel Üretkenlik

Üretkenlik uzun vadeli ekonomik gelişimin başlıca etkenlerinden biridir. Zaman içinde yerel yaşam standartlarının iyileştirilmesi neredeyse tamamen çalışan başına çıktı düzeyinin artılmasına 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

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

Şekil 34: Seçili Üretkenlik Ölçütlerinin Bölgesel Ortalamaları



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

sektörlerde işgücü üretkenliğinin derecesine dair basit ama etkili bir özet sunmaktadır. Çalışan başına katma değer açısından TR82'deki durum zaman içerisinde ilerleme göstermemiş, çalışan başına 10,230 TL ve 8,121 TL arasında seyretmiştir. Çalışan başına gayrisafi çıktıya dair kanıtlar da benzer sonuçlar vermektedir. 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 ölçünün sadece imalat sektörü için uygulanabilir olduğunu dikkate almak gerekir. İlk aşamadaki daralmaya rağmen, toplam faktör üretkenliliği analiz süresi boyunca istikrarlı bir artış göstermiştir. Bu durum ise üretkenlik konusundaki ilerleme eksikliğinden hizmet sektörlerinin sorumlu olma olasılığının daha fazla olduğunu işaret etmektedir

4.4. Üretkenlik Dinamikleri

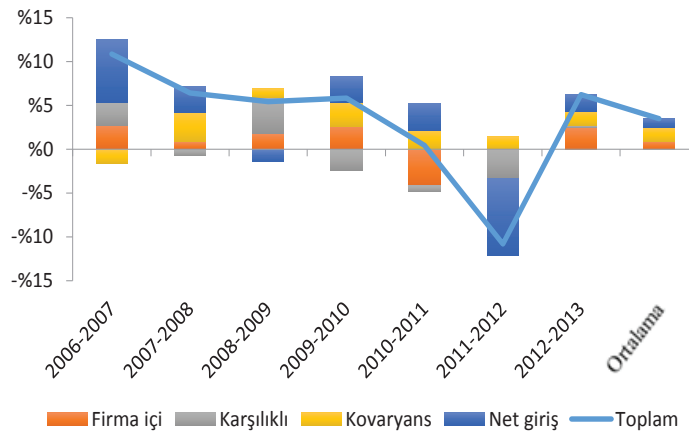
Daha ayrıştırılmış ve dinamik bir üretkenlik analizi, firmaların kaynaklarını nasıl yeniden tahsis ettiğine, verimliliklerini nasıl iyileştirdiklerine ve piyasaya nasıl girip piyasadan nasıl çıktığına dair ilave bilgiler sağlamaktadır. Farklı firmalarda üretkenliğin çıktığı, çalışan ve sermayenin yeniden 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 büyüse de büyümese de yüksek üretkenlik büyümeli firmaların pazar payı kazandığı ve bu payları daha düşük performans gösteren firmaların elinden aldıkları zaman kaynakların yeniden tahsisinden kaynaklanan toplu üretkenlik kazanımları ("kovaryans" etkisi) ve (iv) yeni, daha üretken firmaların piyasaya girmesi ve artık işlemez hale gelmiş eski firmaların piyasadan çıkması anlamına gelen firma devri ("net giriş" etkisi).¹¹

TR82 bölgesine ait sonuçlara göre; ortalama toplu

Şekil 35: Toplu Üretkenlik (TFÜ) Artışı Dağılımı



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

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

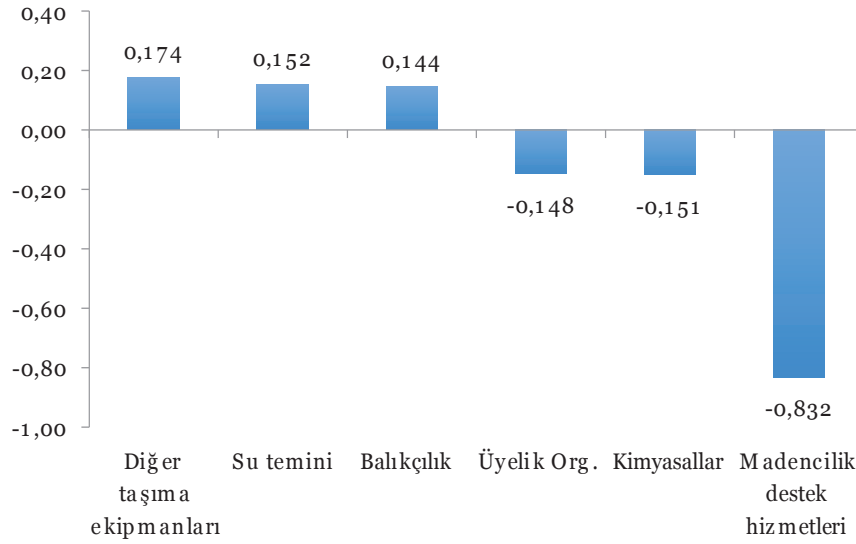
üretkenliğin analiz dönemi içerisinde gelişme göstermesi esas itibarıyla pozitif bir "karşılıklı" bileşenle açıklanabilmektedir. Bu da pazar payı kazanan firmaların, ortalamasının üzerinde bölgesel üretkenlik artışı kaydeden firmalar olduğunu göstermektedir. İç kaynakların yeniden tahsis edilmesi ile sağlanan şirket içi üretkenlik artışı da toplam üretkenlik gelişimine katkı sağlamıştır. Söz konusu dönem içerisinde, piyasaya yeni giren firmaların toplam üretkenliği artırdığı sıklıkla gözlemlenmiştir. Söz konusu dönem içerisinde piyasaya yeni giriş yapan firmalar toplu üretkenliği artırmıştır. Bu durum ise ya daha üretken firmaların piyasaya giriş yaptığını ya da daha az üretken işletmelerin faaliyetlerini durdurduğunu ifade etmektedir. 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 bazı-

ları 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, taşıma ekipmanlarının imalatında görülmüştür; bu sektör en etkin kaynak dağıtım etkililiğine sahip gibi görünmektedir. Yel-pazenin diğer ucunda yer alan madencilik destek hizmetlerindeyse kaynakların etkili şekilde dağıtıldığı söylenemez.

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

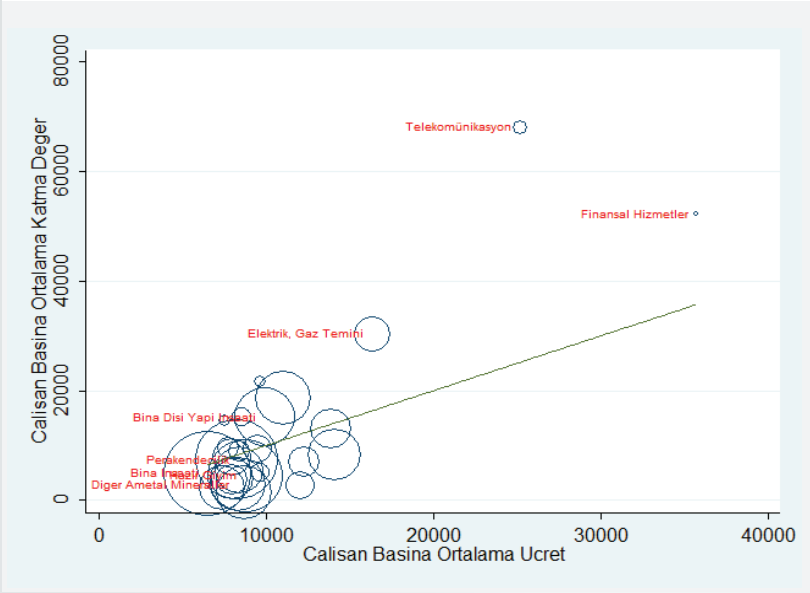


Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

Metin Kutusu 1. İstihdam: Girişimci Bilgi Sisteminin Özellikleri

Ahşap ve ahşap ürün imalatı, kamu hizmetleri (elektrik, doğal gaz, buhar ve iklimlendirme desteği olarak tanımlanır), gıda ürünleri imalatı, toptan ve perakende satış istihdam açısından ilk beş sırada yer alan sektörlerdir. Kamu hizmetleri çalışan başına katma değer ve brüt çıktı konusunda en yüksek değeri sergilemiş ve bölgesel ortalama değerlerin 3 kat fazlasına erişmiştir. İkinci en yüksek birim işgücü maliyeti ve çalışan başına en yüksek ortalama maaş değerleri de bu sektörde görülmüştür. Bu durum kamu hizmetleri arzının yüksek ücretler talep edebilen nitelikli çalışanlar gerektirdiği anlamına gelmektedir. Sektörler yalnızca istihdam yaratımına katkıları açısından değil aynı zamanda ilgili işgücü piyasalarının

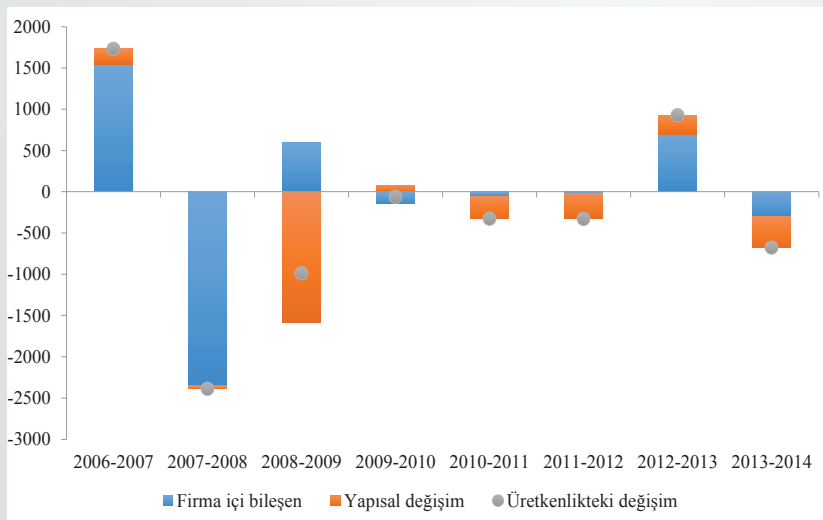
Şekil 37: Ücret ve Katma Değer Arasındaki İlişki (2014)



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

(2008 hariç) üretkenliğin azalmasında yapısal değişim bileşeninin rolü negatif olmakla birlikte göz ardı edilebilir. “Firma içi” bileşeni ise daha ciddi bir rol oynamıştır. Durum böyle olunca, işgücü üretkenliğinde yaşanan düşüş olaylarının belirleyicisi çoğunlukla; işgücünün, yüksek üretkenlikli firmalardan yine aynı sektörde bulunan ve düşük üretkenliğe sahip olan firmalara yeniden tahsisi olmuştur.

rekabet gücü derecesi açısından da farklılık gösterebilmektedir. Şekil 37 sektörlerin ilgili işgücü piyasalarının rekabet gücü derecesi açısından farklılıklarına ışık tutmaktadır. Şekil 37’de her bir sektördeki istihdam düzeyi dikkate alınarak ücret karşısında işgücü üretkenliği (çalışan başına katma değer) ölçüsü çizilmiştir. 45°’ye (yeşil) daha yakın dağılmış noktalar daha rekabetçi sektörler olarak kabul edilmektedir. Buradaki kayda değer istisna ortalama katma değerlerinden daha düşük maaş alan telekomünikasyon ve finans hizmetleri çalışanları olmuştur. Bir diğer istisna ise yiyecek ve içecek hizmetlerinde bunun tam tersi şeklinde bir durumun yaşanmış olmasıdır.

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 sektörler için yeniden tahsisinden, kaynaklı katkı (Ek 9).

Şekil 38, çalışan başına katma değer, 2007 ve 2008’de yaşanan en sert düşüşten toparlanma sa dahi, 2006 – 2014 arasında düşüş gösterdiğini ortaya koymaktadır. İşgücü üretkenliğindeki değişimlerin kaynakları her sene farklılık göstermektedir. Genel olarak, bu dönemde

4.5 Ticaret

Ticarete açık olan bir ekonomi iş camiasının olasılıkla daha iyi ve daha ucuz girdilere, yeni üretim ve yönetim tekniklerine ve üretken faaliyetleri destekleyen tüm mal ve hizmetlere erişimine izin verir. İşletmeler hoşlanmasa da, dış rakiplerle rekabet halinde olmak işletmelerin işlerini önceden olduğundan daha iyi yapmaları için sürekli çaba sarf etmelerini sağlamaktadır. Başarılı olduklarında bu çabalar ekonominin büyümesini ve daha üretken olmasını sağlamaktadır. Özetle, işletmelerin hemen yakınlarındaki pazarlar haricinde dış pazarlara da erişimi olmasının ve dış pazarların bölge içinde müşteri kazanmak adına rekabetçilik yapma fırsatının olmasının bir dizi ekonomik faydası mevcuttur. Bu sebeplerle, ticaret (hem yerli hem uluslararası) bir sonraki analizin konusunu oluşturmaktadır. Bu kısım hem bölgesel düzeyde hem de firma düzeyinde ticarete odaklanmaktadır. Bölgesel düzeyde ilk odak noktası bölgenin yaptığı ihracatın evrimi ve bölgenin ticaret açıklığıdır. Daha sonra ise sektörler ve teknoloji içeriği yönünden ihracata odaklanılmaktadır. İhracat büyümesinin kaynaklarını belirleyebilmek adına bu kısımda aynı zamanda ihracat büyümesinin yaygın ve yoğun marjları da incelenmektedir. Firma düzeyindeyse bu kısımda ihracat yapılan ülkelere

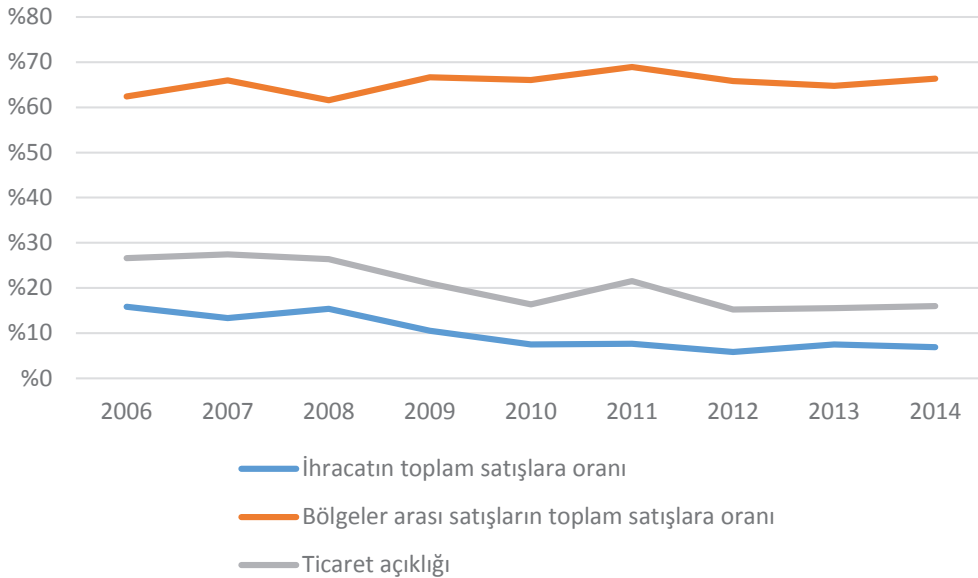
ve ihracat yoğunluğuna bakılmaktadır. Ayrıca, bu kısımda bir firmanın büyüklüğü, yaşı ve ihracat yönelimleri arasında bir bağlantı da kurulmaktadır. Bu kısım firmaların ihracat statüsünün ayakta kalma oranı incelenerek son bulmaktadır.

4.5.1 Bölgenin Ticaret Performansı

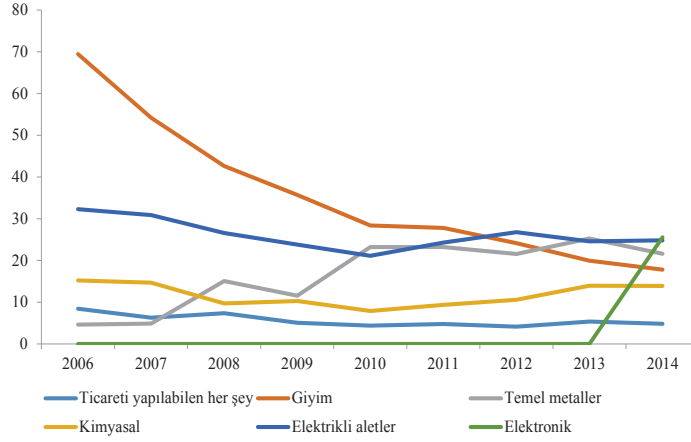
Eldeki verilerle incelenebilecek yıllar içerisinde bölgenin uluslararası pazarlara açıklığı azalmış görünmektedir. Toplam uluslararası ihracat ve ithalat değerinin, toplam satışlardan aldığı pay üzerinden ölçülen ticaret açıklığı düşüş göstermiş, 2006'da %26,7 iken; 2014'te %16 olmuştur. Bu bölge için bölgesel piyasalar uluslararası piyasalardan daha önemli olmuştur. Bu bölgenin 2006 yılında uluslararası piyasalara yaptığı toplam satış oranı %15,9 iken; diğer bölgelere yaptığı satış oranı %62,4 olmuştur. İhracatın toplam satışa oranı 2014 yılında %6,9'a gerilerken, diğer bölgelere satış oranı %66,3'e yükselmiştir (Şekil 39).

Bölgenin lojistik bağlantıları zayıftır. Sadece Çankırı'da demiryollarına erişim imkanı bulunmaktadır. Sinop ve İnebolu limanları deniz taşımacılığı için önemlidir (KUZKA, 2013). Bölgede iki havalimanı bulunmaktadır: Sinop ve Kastamonu.

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)

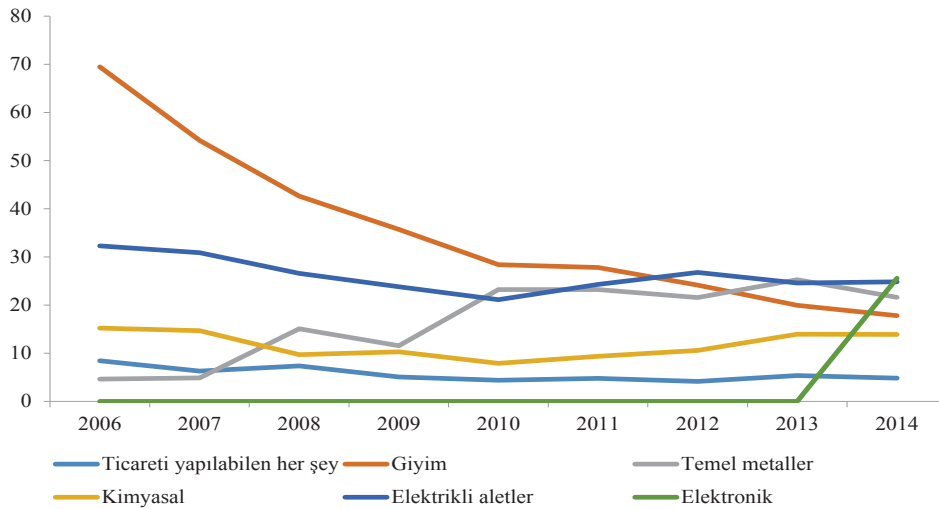
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

İhracatın en fazla olduğu ilk beş sektörün sıralaması yıllar içerisinde ciddi bir biçimde değişiklik göstermiştir (Şekil 40). 2013 yılında uluslararası piyasalara uyumundan sonra elektronik sanayisi en yüksek ihracat-iş hacmi oranlarını yakalamıştır. 2006-2011 arasında, ihracatın iş hacmine olan oranı konusunda birinci sırada yer alan giyim sektöründe ise bu konuda keskin bir düşüş yaşanmıştır. İhracatın iş hacmine olan oranının 2006'daki %4,6'lık değerinden 2014'te %21'6'ya çıktığı temel metal sektörü ise özel bir önem kazanmış ve 2006'da ihracatta dördüncü sıradayken 2014'te üçüncü sıraya yükselmiştir.

TR82'den ihraç edilen ürünlerin teknolojik yoğunluğu 2006 ila 2014 yılları arasında anlamlı bir değişiklik göstermemiştir. 2010 yılından sonra ihraç edilen toplam ürünler içerisinde düşük-teknoloji ürünlerinin payında bir düşüş eğilimi görülse de, düşük-teknoloji ürünleri TR82'deki ihracatın yarı-

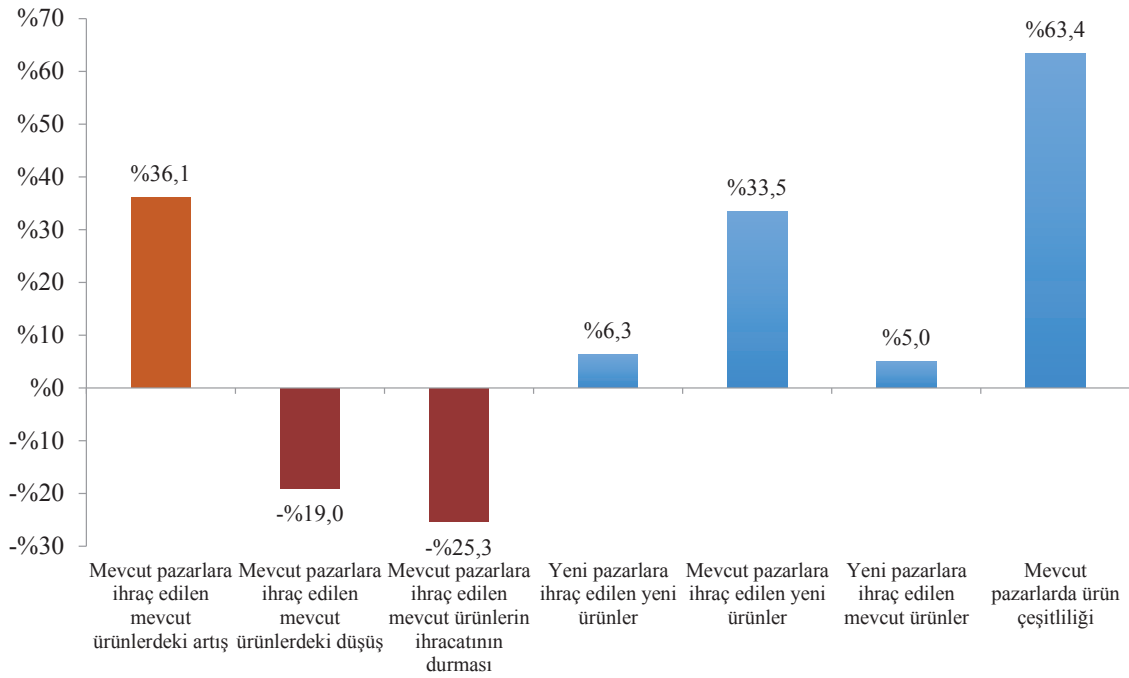
sından fazlasına tekabül eden bir paya sahiptir. Düşük-teknoloji ürünlerinin ihraç payı 2006'da %67,4 iken; bu pay 2014'te %54,7'ye gerilemiştir. Orta-ileri teknoloji ürünlerinin ihraç payı ise aynı dönemler içerisinde hafif bir artış göstererek %14'ten %19'a yükselmiştir.

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.

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

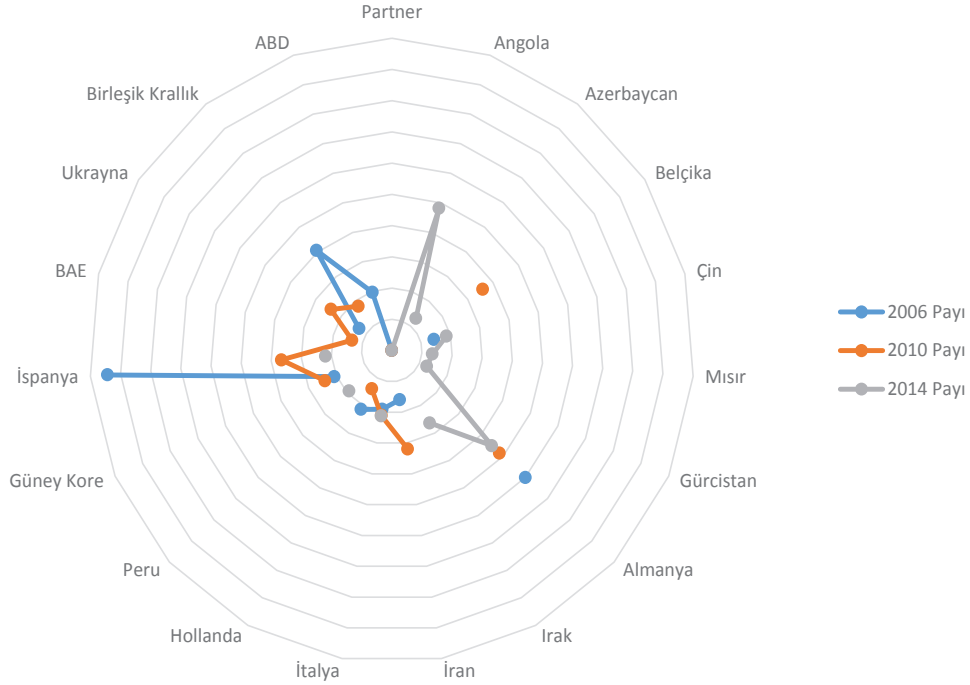
TR82 bölgesi nispeten daha az gelişmiş bir bölge olduğu için yaygın marjların ihracat artışına katkısının yoğun marjlara kıyasla daha fazla olması olasıdır (Şekil 42). 2006 ile 2014 yılları arasındaki ihracat artışının %108'i yaygın marjlardan sağlanmışken, yoğun marjlar ihracatta düşüşe sebep olmuştur. İhracattaki %36'lık artış mevcut pazarlara gönderilen mevcut ürünlerdeki artış ile açıklanabilir fakat mevcut ürünlerin ihracatında düşüş ve ilga yaşanmış, bu da ihracat rakamlarında %44,3'lük düşüşe neden olmuştur. Sonuç olarak mevcut ürünler bölgenin ihracat artış değerlerinde %8'lik bir net düşüş etkisi yaratmıştır. Bölge, mevcut pazarlara yeni ürünler ihraç etmiş, bu da ihracatta %33,5'lik bir artış yaratmıştır. İhracat artışının %63,4'ü mevcut pazarlarda yapılan ürün çeşitlendirmelerinden sağlanmıştır.

Bölgenin ihraç ürünlerinin coğrafi açıdan çeşitlenme düzeyi zaman içerisinde artmıştır. 2014 yılında yapılan ihracatın belli ülkelere yoğunlaşma duru-

mu, 2006'ya kıyasla azalmıştır.¹² Bölgede yapılan ticaretin en yüksek payını Türkiye'nin Avrupa'daki ve Kafkaslardaki komşuları almıştır. Ancak, 2014'te %9,6'lık ihracat payı ve 0.05 milyar TL'lik ihracat değeri ile en çok ihracat yapılan ülke Angola olmuştur. 2014 yılında Avrupa ve Kafkaslardaki komşu ülkeler de bölgenin ihracatından büyük bir pay almıştır. İhracat payının %9'unu Almanya alırken, İspanya %4,4, İtalya %4,3, Azerbaycan %2,6 ve Gürcistan %2,5 şeklinde oranlar elde etmiştir. 2014 yılında en fazla ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında bulunan diğer ülkeler; Irak (%5,3), Peru (%3,8), Çin (%3,7) ve Mısır (%2,7) olmuştur. 2006 ile 2014 yılları arasında ilk 10'da yer alan birçok ülkenin yeri de değişmiştir. 2006'da ilk sırada bulunan İspanya'nın yerini 2014'te Angola almıştır. Birleşik Krallık, Hollanda, Güney Kore, ABD, İran ve Ukrayna gibi ülkeler de 2006 yılında en çok ihracat yapılan 10 ülke arasındayken 2014 yılında bu ülkelerin yerlerini Irak, Peru, Mısır, Azerbaycan ve Gürcistan almıştır.

¹² Coğrafi çeşitlilik, Hirschman-Herfindahl Endeksi'nin kullanılmasıyla hesaplanır.

Şekil 43: TR82'nin Ortaklarının Uluslararası İhracattaki Payı



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi

TR82 bölgesindeki firmaların yerli bölgesel ticaret ortakları 2006 ila 2014 yılları arasında genel itibarıyla aynı kalmıştır. İlk 10 içerisinde yer alan yerli bölgesel ticaret ortaklıklarının sıralamaları değişmiş ve 2006'da ilk 10'da bulunan TR32 ve TR61 bölgelerinin yerini TR81 ve TR52 bölgeleri almıştır. Analiz süresi içerisinde bölgelerarası satışların neredeyse %27'sini kendisine çeken TR10 (İstanbul), TR82 bölgesinin en büyük ticaret ortağıdır. Bu sonuç şaşırtıcı değildir zira İstanbul Türkiye'nin en büyük ekonomisidir. Bölgedeki ikinci en büyük bölgelerarası satış ortağı ise 2014 yılında bölgenin ihracatının %17,4'ünü alan ve TR82'nin yakın komşusu olan TR51 bölgesidir.

Bölge ürün çeşitlendirme açısından başarılı olmamıştır. 2006 ila 2014 yılları arasında ürün ihracatı daha da yoğunlaşmıştır.¹³ 2006, 2010 ve 2014'te en çok ihracat yapan ilk üç sektör değişmemiştir. Bölgenin toplam uluslararası ihracatından aldığı pay açısından uluslararası ihracatta ilk sırada yer alan sektör ise; "Tuz; Sülfür; toprak ve taş; alçı malzemeleri, kireç ve çimento" üreten sektör olmuştur. Bu sektör 2014'te %14,5'lik ihracat payına ve 0,6 milyon TL'lik ihracat değerine ulaşmıştır. "Yenilebilir sebze, kök ve yumrulu mahsuller" sektörü %13,3'lük ihracat payı oranıyla ikinci; "Taş, alçı, çimento, asbestos, mika ve benzer malzemeler" üre-

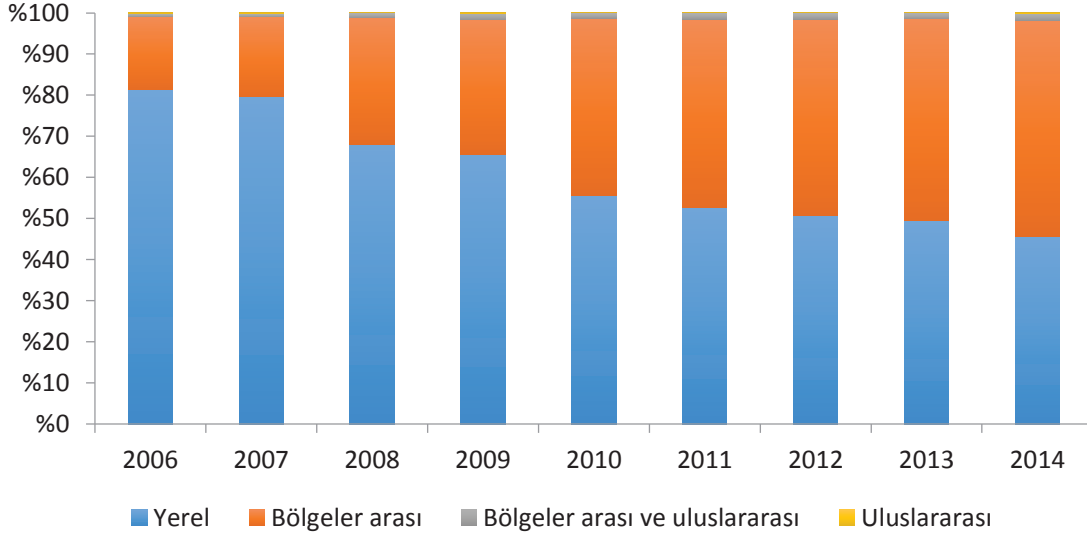
ten sektör ise %9,5'lik ihracat payı oranlarıyla üçüncü sıralarda yer almıştır. Bölgenin toplam bölgelerarası satışlarından aldığı pay açısından ilk sırada yer alan sektör ise 2006'da %23,37, 2010'da %23,24 ve 2014'te %10,07'lik paylar alan toptancılık sektörü olmuştur.

4.5.2 Firmaların İhracat Performansı

Bölgesel ve ulusal sınırlar arasında ticaretin yapmak, önemli maliyetler getirmektedir. Firmalar ihracat piyasasını tanımıyor olabilir ve ticaret bağlantılarını kurup müşteri ve tedarikçi bulurken çeşitli maliyetler altına girebilir. Ticaret maliyetleri genellikle uluslararası piyasalarda bölgesel piyasalarda olduğundan daha yüksektir çünkü piyasaya dair nispi bilgi eksikliğini ve dil engellerini aşmak zordur. Bu nedenle, bölgedeki firmaların çoğu uluslararası pazarlarda değil yerel ve bölgesel olarak ticaret yapmaktadır (Şekil 44). 2006 yılında firmaların %80'inden fazlası sadece bölge içi ticaret yapmışken, bu oran anket döneminin sonunda %46'ya gerilemiştir. En büyük gelişmeyi ise ticaret bağlantılarını bölgelerarası noktalara yayabilen firmalar göstermiştir. Bölgeden bulunan firmaların yarısından fazlası ya bölgelerarası ticaretle ya da uluslararası ticaretle ve yahut her ikisiyle de ilgilenmiştir.

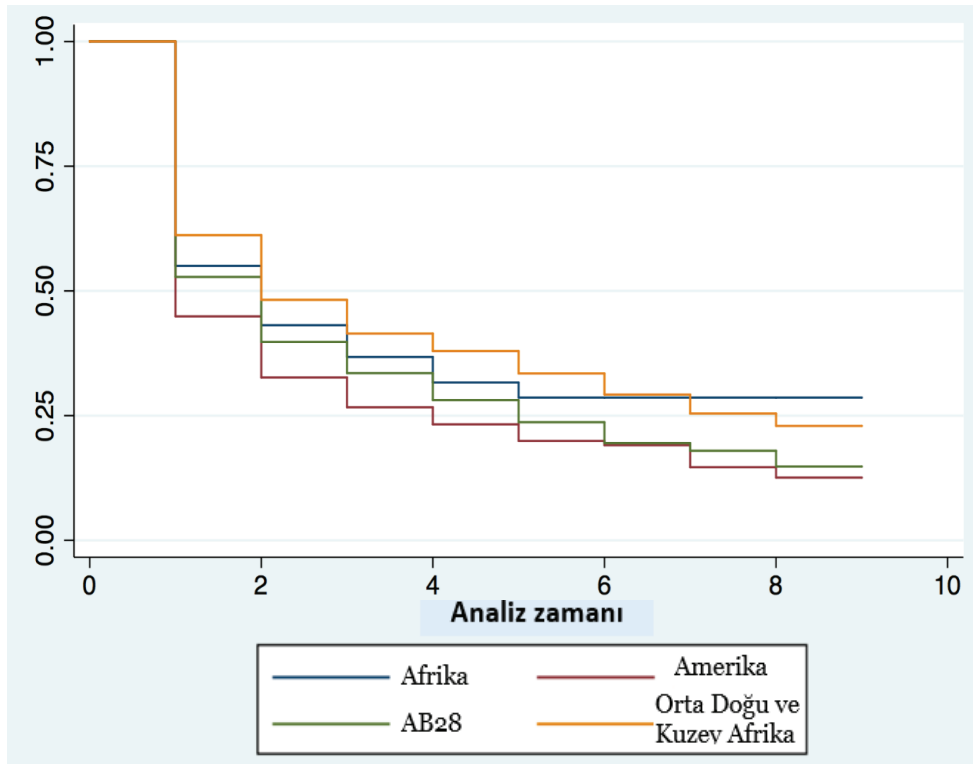
¹³ Ürün çeşitliliği, Hirschman-Herfindahl Endeksi'nin kullanılmasıyla hesaplanır.

Şekil 44: İhracatın Yapıldığı Ülkeye Göre Oranı



Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

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



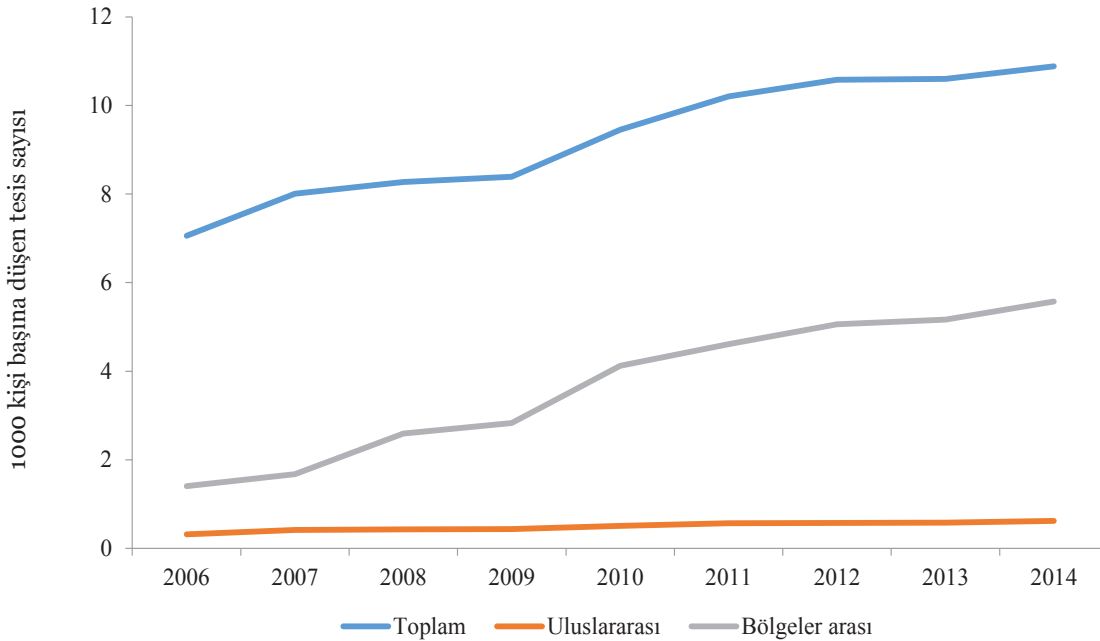
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi
Not: Tahmini veriler Kaplan-Meier analiziyle saptanmıştır.

İhracatla ilişkili büyük maliyetler ve riskler söz konusudur bu sebeple firmalar zaman içinde ihracat yapmayı bırakabilir. Bölgedeki firmaların ihracat pazarlarında ayakta kalma oranları diğer Türk firmalarıyla karşılaştırıldığında ortalamasının altındadır. Türkiye için bir firmanın kesintisiz ihracat süresi 2,65 yıl ilken bu bölgede 1,98 yıldır. Uluslararası pazarlara ihracat yapan firmaların %43'ü ilk yıl ihracat yaptıktan sonra ortadan kaybolmaktadır ve ihracatçıların %20,8'inin analiz döneminin sonuna kadar ayakta kaldığı tahmin edilmektedir; bu oran tüm bölgeler için ortalama %33 olan ayakta kalma oranının altındadır.¹⁴ Bölgede ihracat yapmaya devam etmesi en olası olan firmalar kaynak yoğun ürünler ihraç eden ve Afrika bölgesine ihracat yapan firmalardır. Kaynak yoğun ürünleri ihraç edenler düşük beceri, orta beceri ve yüksek beceri gerektiren teknoloji yoğun ürünleri ihraç edenlerden daha iyi ayakta kalma performansı ortaya koymaktadır.¹⁵ Düşük beceri, orta beceri ve yüksek beceri gerektiren teknoloji yoğun ürünleri ihraç eden firmalar arasında ayakta kalma oranı aşağı yukarı aynı olsa da bu kategoride en düşük oran, yüksek beceri gerektiren teknoloji yoğun ürünleri ihraç edenlerde görülmüştür. Afrika ile diğer bölgeler arasında ihracatta ayakta kalma oranları arasında önemli bir fark söz konusudur; Afrika'ya devamlı ihracat süresi Orta Doğu ve Kuzey Afrika, AB28 bölgelerinininkinden daha uzundur. Örneklem döneminin sonuna gelindiğinde ihracatçı firmaların %28,6'sı Afrika'ya

ihracat yapmaya devam etmişken, bu oran Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da %22,9'luk bir oranla daha düşük kalmıştır. Amerika'ya ihracat yapmaya devam edenlerin oranı yalnızca %12,6 olurken bu oran AB için de yalnızca %14,8 şeklinde gerçekleşmiştir. (Şekil 45)

Bölgedeki firmaların ticaret faaliyetlerinde, diğer bölgelere ihracat yapan firmalar tarafından tetiklenen artışlarla birlikte istikrarlı bir artış görülmüştür. 26 bölge arasında TR82 tesis, ihracat ve bölgelerarası ihracat yoğunluğu açısından sırasıyla 15. 21. ve 16. sıralarda yer almıştır. Tesis yoğunluğu 1000 kişi başına düşen tesis sayısı olarak tanımlanmaktadır. 2006 – 2014 arasında tesis yoğunluğunda önemli bir artış görülmüş, tesis yoğunluğu 7,1'den 10,9'a yükselmiştir. Ticaret yapılabilir sektörler bu tesislerin büyük kısmını temsil etmektedir (%61); bu tesislerin %6,5'i ticaret yapılabilir sektörlerde bulunurken, %4,3'ü ticaret yapılamayan sektörlerde bulunmaktadır.¹⁶ Toplam tesisler içinde ihracatçıların oranı yaklaşık %5,7'dir ve zaman içinde küçük miktarda değişim göstermiştir. Ancak bölgelerarası ticaret o denli genişlemiştir ki diğer bölgelere satış yapan tesislerin oranı 2006'da %19,9'dan 2014'te %51,2'ye yükselmiştir. Bu durum bölgelerarası ticaret bağlantılarının örneklem dönemi içinde yoğunlaşmış olduğuna işaret etmektedir. (Şekil 46)

Şekil 46: İhracat Yapma Statüsüne Göre Tesis Yoğunluğu



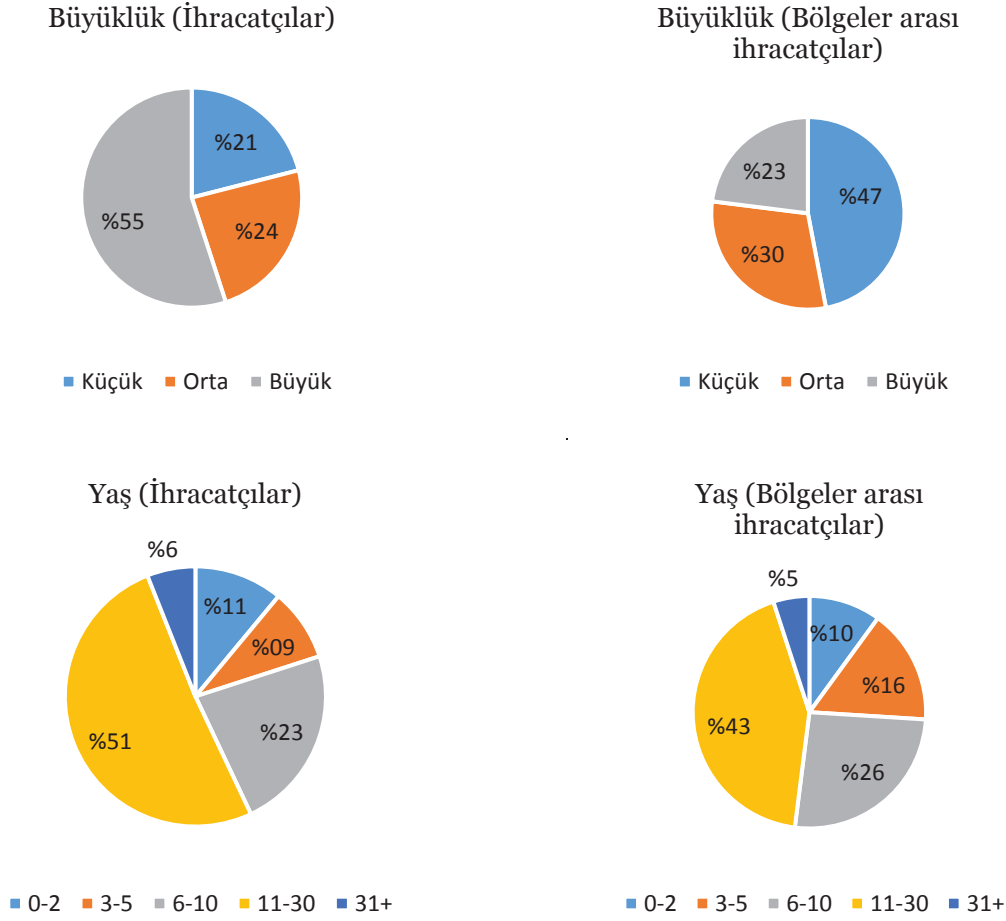
Kaynak: Girişimci Bilgi Sistemi, TÜİK

14 Analiz zaman diliminin başlangıcında ihracat yapan firmaları göz önüne almakta ve bunların ne kadarının zaman dilimi sonunda ihracat yapmaya devam ettiğini incelemektedir. İhracat yapmaya devam eden firmaların yüzdesi ayakta kalma oranıdır.

15 Basu, S. R., & Das, M.'e (2011) göre, UNCTAD beceri ve teknoloji ürünü gruplarının kullanılmasıyla, ürünler altı kategori altında sınıflandırılmaktadır.

16 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 yapmayacağına dair iyi bir tahmin aracıdır: Yaşlı ve büyük firmaların uluslararası ve bölgesel ihracat yapmak için gereken kaynak ve deneyime sahip olması daha olasıdır. Daha eski firmaların ihracat yapma olasılığının daha yüksek olduğu bu bölgede uluslararası ve bölgesel çapta ihracat yapan firmalarda, ihracat durumu ve firma yaşı arasındaki ilişki açıkça görülmüşken, firma büyüklüğü ve ihracat ilişkisi bu denli belirgin çıkmamıştır (Şekil 47). Diğer bölgelere ihracat ve satış yapanların payı firma yaşı ile doğru orantılıdır: 6 yaşından daha büyük olan firmalar, uluslararası ve bölgesel çapta daha fazla ihracat yapmıştır. Firmalar yaşlandıkça

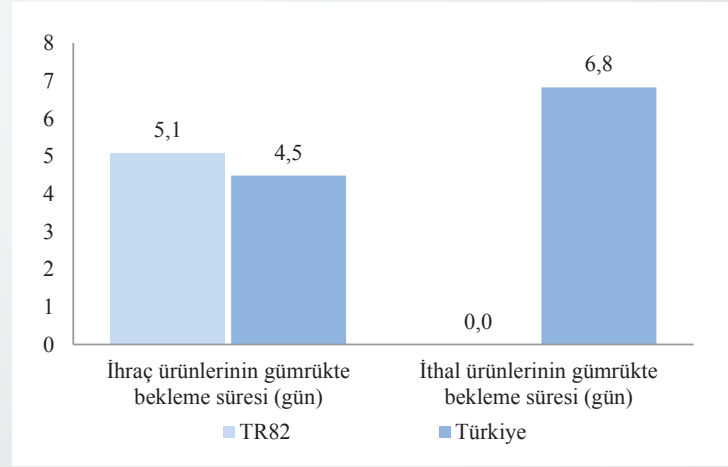
daha çok uluslararası ve bölgelerarası bağlar kurabilmektedirler. Bundan farklı olarak, ihracat ve bölgelerarası ticaret bağları kurabilmiş olan tesisler zaman içerisinde ayakta kalmayı başarabilmiş ve daha çok yaş alabilmiş olabilirler. Büyük firmalar daha çok uluslararası çapta ihracat yaparken, firma büyüklüğü bölgesel ihracat için daha az önem taşımıştır. İhracatçıların %54,8'i büyük firmalarken (100'den fazla çalışanı olan), sadece %21,1'i küçük firmalar (3 ila 10 çalışanı olan) olmuştur. Bölgesel ihracat ürünleri açısından ise firma büyüklüğü daha az önem arz etmiş ve küçük firmalar bölgesel ihracatın %46,9'luk payını almıştır.

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.

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. İhraç edilmesi amaçlanan ürünlerin gümrükten geçişi Türkiye ortalamasına göre 4,5 gün sürerken, bu süreç Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta ortalama 5 gün vakit almıştır. Türkiye'de ithal edilen ürünlerin de benzer süreçten geçmesi ortalama olarak 7 güne yakın sürmüştü ve bir miktar daha fazla vakit almıştır. TR82'de ithalat ile uğraşan ve çalışmada örnek olarak alınan firmalar yeterince büyük ölçekli olmadığı için ithalat açısından TR82'deki süreçlere dair veri bulunmamaktadır.

Şekil 48: İhracat ve İthalat Ürünlerinin Gümrükten Geçme Süresi (Gün)



5.Ek

Ek 1: Stratejik Öncelikler

Gelişme eksenleri	Öncelikler
Toplumsal Refah	<ol style="list-style-type: none">1. Sivil toplum bilincinin ve ortak çalışma kültürünün geliştirilmesi2. İnsan kaynaklarının geliştirilmesi3. Sağlık hizmetlerinin niteliğinin ve niceliğinin artırılması4. Kültür, sanat ve spor altyapısının geliştirilmesi5. Çalışma hayatının ve iş ortamının iyileştirilmesi
Yeşil Çevre ve Yaşanılabilir Mekânlar	<ol style="list-style-type: none">1. Enerji kaynaklarının verimli şekilde kullanılması2. Kentsel ve kırsal altyapının geliştirilmesi3. Doğal kaynakların sürdürülebilir şekilde kullanılması
Potansiyelini Değere Dönüştürebilen Ekonomi	<ol style="list-style-type: none">1. Tarım üretiminin yeniden canlandırılması2. Sanayi sektöründe üretimin, katma değer ve niteliğin artırılması3. İhracat kapasitesinin artırılması4. Turizmin geliştirilmesi ve çeşitlendirilmesi5. Lojistik kapasitesinin geliştirilmesi

Kaynak: Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı, KUZKA (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 tahsis gibi ek teşvikler sağlamaktadır. Desteğin koşul ve oranları bölgeden bölgeye farklılık göstermektedir. Ek olarak, bu uygulama altında teşvik alan sektörler ve teşvik almaya hak kazanma kriterleri her bir ilin rekabet potansiyeline bağlı olarak ilden ile farklılık göstermektedir.

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

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

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

Ek 3: TR82'de Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamaları

KASTAMONU (IV. BÖLGE)				
Destek Türü	Yatırım Başlama Tarihi			
	31.12.2016'dan önce		01.01.2017'den sonra	
	OSB içi	OSB dışı	OSB içi	OSB dışı
Vergi İndirimi				
Yatırıma Katkı Oranı (%)	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			
ÇANKIRI VE SİNOP (V. BÖLGE)				
Destek Türü	Yatırım Başlama Tarihi			
	31.12.2016'dan önce		31.12.2017'den önce	
	OSB içi	OSB içi	OSB içi	OSB içi
Vergi İndirimi				
Yatırıma Katkı Oranı (%)	50	40	35	30
Vergi İndirimi Oranı (%)	90	80	90	70
Sigorta Primi Desteği: İşveren Hissesi	10 yıl	7 yıl	7 yıl	6 yıl
Faiz Desteği				
TL Kredisi	5	–	5	–
Dış/Döviz Kredisi	2	–	2	–
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. Bakanlar Kurulu ile yürürlüğe giren 2012/3305 sayılı Yeni Yatırım Teşviki Programı.

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı

Ek 4: TR82'deki Bölgesel Yatırım Teşviki Uygulamalarında Öncelikli Sektörle

Sektör Kodu	Teşvik alan sektörler	Hak Kazanan İl	Gerekli Asgari Yatırım Tutarı
1	Entegre damızlık hayvancılık yatırımları dâhil olmak üzere entegre hayvancılık yatırımları ^a	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
2	Su ürünleri yetiştiriciliği ^b	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
3	Gıda ürünleri ve içecek imalatı ^c	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
4	Tekstil ürünleri imalatı ^d	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	Tekstil apreleme yatırımları için 10 Milyon TL, diğer yatırım unsurları için 1 Milyon TL
5	Giyim eşyası imalatı	Kastamonu	1 milyon TL'nin üzerindeki tevsii ve modernizasyon yatırımları
		Çankırı ve Sinop	500 bin TL
8	Bavul, el çantası, deri eşyası, ayakkabı vb. imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
9	Ağaç ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç), hasır ve buna benzer örülerek yapılan maddelerin imalatı ^e	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
10	Kâğıt ve kâğıt ürünleri imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	10 milyon TL
14	Farmasötik/ilaç ve tıp alanında kullanılan kimsasal ve bitkisel ürünlerin imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
16	Patlayıcı madde imalatı	Çankırı	500 bin TL
17	Şambrel ve tekerlek lastiği (iç ve dış lastik) imalatı	Çankırı	1 milyon TL
20	Metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı ^f	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
27	Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi, metal döküm sanayi	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
28	Metal eşya	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
30	Makine ve teçhizat imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
32	Büro, muhasebe ve bilgi işlem makineleri imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
33	Elektrikli makine ve cihaz imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
34	Radio, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL

35	Tıbbi aletler, hassas ve optik aletler imalatı	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
36	Motorlu kara taşıtları imalatı ve yan sanayisi	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	Motorlu kara taşıtları için 50 milyon TL, motorlu arazi araçları yan sanayisi için 1 milyon TL yatırım tutarı
40	Mobilya imalatı ^g	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
41	Oteller	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	3 yıldız ve üstü
42	Öğrenci yurtları	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	100 öğrenci
43	Soğuk hava deposu hizmetleri	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 metre kare
44	Lisanslı depoculuk	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	1 milyon TL
45	Eğitim hizmetleri ^h	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
46	Hastane yatırımı, huzurevi	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	Hastane: 500 bin TL Huzurevi: 100 kişi
47	Akıllı, çok fonksiyonlu, teknik tekstil	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
48	Atık geri kazanım ve bertaraf tesisleri	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	500 bin TL
49	Kömür gazı üretimi ⁱ	Çankırı ve Sinop	50 bin TL
50	Seracılık	Kastamonu, Çankırı ve Sinop	10 dekar

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

^b Balık yavrusu ve yumurtası üretimi dâhil.

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

^d Yün ipliği, akıllı ve çok fonksiyonlu tekstil ürünleri, kilim, tufting, örülerek yapılmayan kumaşlar, çuval hariç

^e Mobilya hariç.

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

^g Sadece metal ve plastikten imal edilen mobilya hariç

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

ⁱ Sentez gaz

Kaynak: Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı, KUZKA (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 $Herfindahl_{ikt} = \sum_a (PazarPayl_{aikt})^2$. 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 yüzdelik 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 sanayiye 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 karşılamaz.

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

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 Bun-

lar gevşediği zaman OLS tahminlerinde eşanlılık 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 metot 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 metot 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.

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

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.

C hem $t - k$ hem de t dönemlerinde faal olan tesisleri, Ξ 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 düşünülmektedir: (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 artırılabilir, 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 $y_{i,t}$ 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.

Örnekleme metodolojisi tabakalı rastgele örneklemedir. Her bir ekonomi için örnekleme sektör, şirket büyüklüğü

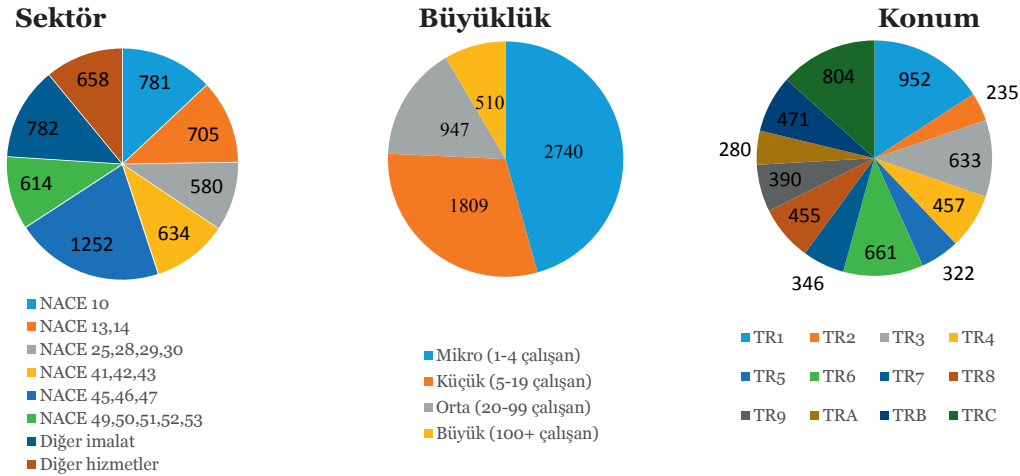
Tablo A10-1: İşletme Anketleri Çalışma Evreni	
DÂHİL	HARİÇ
SEKTÖRLER	SEKTÖRLER
İmalat (tüm alt sektörler)	Tarım
İnşaat	Balıkçılık
Motorlu taşıt satışı ve tamiri	Madencilik
Toptancılık	Kamu işletmeleri
Perakendecilik	Finansal aracılık
Otel ve restoranlar	Kamu idaresi
Depolama, taşımacılık ve haberleşme	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 Örnekleme stratejisi hakkında daha fazla ayrıntı için lütfen www.enterprisesurveys.org adresindeki Örnekleme 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 yan 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.

	TR82	Mikro firmalar	Küçük firmalar	Orta büyüklükteki firmalar	Büyük firmalar	Türkiye
Firma Özellikleri						
Firmaların yaşı (yıl)	14.8	15.1	13.3	13.5	14.7	12.0
Yerel mülkiyetli firma oranı (%)	99.7	100.0	97.7	98.0	100.0	99.6
En büyük paya sahip sahibin/sahiplerin firmada sahip olduğu oran (%)	95.7	97.2	87.4	88.6	60.3	95.7
Uluslararası olarak kabul edilmiş kalite belgesine sahip firmalar (%)	3.1	0.0	19.4	23.5	40.8	4.8
Performans						
Reel yıllık satış artışı (%)	-1.8	-3.7	9.4	13.4	4.9	13.3
Yıllık istihdam artışı (%)	0.3	-0.4	4.5	5.0	4.5	1.2
Yıllık işgücü üretkenliği artışı (%)	-1.7	-3.0	6.0	8.3	1.6	12.3
Kapasite kullanımı (%)	79.8	78.9	82.2	83.3	84.3	73.1
Sabit varlık satın alan firmalar (%)	15.1	10.4	30.4	72.0	58.3	14.3
Ticaret						
Doğrudan ihracat ürünlerinin gümrükten geçme süresi (gün)	5.1	yok	yok	6.6	yok	4.5
İthal ürünlerin gümrükten geçme süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	6.8
Yerli satışların oranı (yıllık satışların %'si olarak)	99.6	100.0	97.6	96.2	90.4	97.6
Yabancı menşeli girdilerin oranı (toplam girdilerin %'si olarak)	48.6	yok	yok	yok	yok	46.9
Doğrudan veya dolaylı ihracat yapan firmalar (satışların en az %1'i, % olarak)	0.9	0.0	3.9	9.3	36.2	5.3
Yabancı menşeli malzeme girdisi kullanan firmalar (%)	1.8	0.3	0.0	5.9	47.7	5.4
Fiziki Altyapı ve İletişim Altyapısı						
Elektrik bağlatmada yaşanan gecikme (gün)	2.2	yok	4.3	yok	yok	2.6
Su bağlatmada yaşanan gecikme (gün)	5.2	yok	20.0	yok	yok	2.9
Tipik bir ayda elektrik kesintisi (sayı)	0.5	0.4	0.8	0.8	3.8	0.9
Tipik bir elektrik kesintisinin süresi (saat)	1.0	1.0	1.1	1.1	0.4	2.7
Elektrik kesintilerine bağlı kayıplar (yıllık satışların %'si olarak)	1.3	1.6	0.4	0.4	1.5	1.3
Bir aydaki toplam elektrik kesintisi zamanı	0.5	0.5	0.9	0.9	2.2	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 (%)	7.4	0.8	53.5	7.2	82.3	7.0
Jenaratörden üretilen elektriğin oranı (%)	12.5	yok	11.9	18.1	25.1	28.1
Doğal gaz bağlantısı için başvuran firmaların oranı (%)	7.2	5.3	20.1	10.9	15.4	3.4

Güneş enerjisi tertibatına ve diğer alternatif enerji kaynağına sahip olan veya bir jeneratörü başkalarıyla ortak kullanan firmalar (%)	2.6	3.1	0.0	0.0	0.0	0.8
İnternet bağlantısı olan firmalar (%)	59.3	53.1	92.9	94.8	100.0	59.3
İnternet kesintisi yaşayan firmalar (%)	10.8	7.4	27.0	1.2	34.0	16.1
Tipik bir ayda internet kesintileri (sayı)	11.3	yok	yok	yok	yok	4.7
Tipik bir internet kesintisinin süresi (saat)	yok	yok	yok	yok	yok	2.6
Kendi İnternet siteleri olan firmalar (%)	27.8	20.1	66.3	84.9	82.3	25.2
Müşterileri/tedarikçileriyle iletişimlerinde e-posta kullanan firmalar (%)	47.8	40.8	82.1	100.0	100.0	39.5
Çevrimiçi satış platformlarından yararlanan firmalar (%)	7.9	8.5	3.2	8.2	26.3	5.6
Finansmana Erişim						
Yatırımlarını finanse etmek için bankalardan yararlanan firmalar (%)	44.5	yok	7.4	73.9	43.6	31.3
İşletme sermayelerini finanse etmek için bankalardan yararlanan firmalar (%)	38.8	36.9	43.6	69.2	51.7	23.1
Banka kredisi/kredi sınırı olan firmalar (%)	30.2	26.3	47.0	66.3	64.4	26.4
Mevduat veya tasarruf hesabı olan firmalar (%)	54.4	51.6	61.7	93.8	82.3	61.6
İç fonlarla finanse edilen yatırımların oranı (%)	68.6	yok	76.6	27.2	67.8	73.0
Bankalar tarafından finanse edilen yatırımların oranı (%)	25.9	yok	0.8	72.5	32.2	20.2
Tedarikçi kredisi ile finanse edilen yatırımların oranı (%)	0.0	yok	0.0	0.0	0.0	1.5
Öz kaynak veya hisse satışıyla finanse edilen yatırımların oranı (%)	5.6	yok	22.5	0.3	0.0	3.0
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen yatırımların oranı (%)	0.0	yok	0.0	0.0	0.0	2.4
İç fonlarla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	72.7	72.4	83.7	41.2	85.9	86.0
Bankalar tarafından finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	16.8	15.3	16.1	58.6	13.6	8.5
Tüketici kredisi ile finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	4.0
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	10.5	12.4	0.2	0.2	0.0	1.5
Dış kaynaklarla finanse edilen işletme sermayesi oranı (%)	27.3	27.6	16.3	58.8	14.1	14.0
Kısmen kredi kısıtı içinde olan firmalar (%)	9.5	11.0	1.1	1.1	0.0	10.1
Tam kredi kısıtı içinde olan firmalar (%)	7.2	7.9	3.2	1.1	16.5	17.8
Kredi kısıtı içinde olmayan firmalar (%)	83.3	81.1	95.7	97.9	83.5	72.1
İşletme-Devlet İlişkileri						
Üst düzey yönetimin mevzuat gereklilikleriyle ilgilenirken harcadığı zaman (%)	21.5	22.3	5.4	53.4	21.5	13.5
İthalat izni alma süresi (gün)	yok	yok	yok	yok	yok	8.4
İşletme ruhsatı alma süresi (gün)	10.4	yok	yok	yok	yok	9.9
İnşaat ruhsatı alma süresi (gün)	53.0	yok	yok	yok	yok	33.4

Vergi görevlileriyle görüşmelerinde hediye vermesi beklenen firmalar (%)	0.0	yok	yok	0.0	yok	15.4
Kamu ihalesi almak için hediye vermesi beklenen firmalar (%)	87.4	85.5	98.5	yok	yok	35.6
İnşaat ruhsatı almak için hediye vermesi beklenen firmalar (%)	0.0	yok	0.0	0.0	0.0	2.4
Genişletilmiş rüşvet derinliği (bir hediye veya gayriresmi ödemenin talep edildiği kamu işlemlerinin %'si)	1.9	2.5	0.0	0.0	0.0	1.6
Genişletilmiş rüşvet vakaları (en azından bir rüşvet ödeme talebiyle karşı karşıya kalan firmaların %'si)	1.9	2.5	0.0	0.0	0.0	2.4
Suç ve kayıt dışılık						
Güvenlik harcaması yapan firmalar (%)	16.1	10.4	40.7	69.9	74.6	13.2
Ortalama güvenlik maliyetleri (yıllık satışların %'si)	1.2	1.5	0.5	2.6	0.2	3.1
Hırsızlık ve tahribat nedeniyle kayıp yaşayan firmalar (%)	13.6	16.1	0.0	0.0	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 (%)	99.8	100.0	98.1	100.0	100.0	97.2
Kayıt dışı firmalarla rekabet halindeki firmalar (%)	14.6	14.7	15.9	7.1	23.2	34.4
Telif hakkı, ticari marka veya patent ihlali uygulamalarından en fazla etkilenen firmalar (%)	1.5	0.0	9.9	yok	yok	3.5
Sahte ürün belgelerinden en fazla etkilenen firmalar (%)	0.0	0.0	0.0	yok	yok	9.6
Vergi kaçırmadan en fazla etkilenen firmalar (%)	85.1	95.3	22.8	yok	yok	65.3
Kayıt dışı işgücü istihdamından en fazla etkilenen firmalar (%)	11.8	2.8	67.3	yok	yok	11.0
Kayıt dışı rakiplerinin diğer uygulamalarından en fazla etkilenen firmalar (%)	0.0	0.0	0.0	yok	yok	4.7
Kayıt dışı rekabetten en fazla etkilenen firmalar (%)	1.6	1.9	0.0	yok	yok	5.9
İşgücü Piyasası						
En üst düzey yöneticinin firmanın faaliyet gösterdiği sektördeki deneyim yılı	26.7	26.6	27.6	25.8	26.5	18.6
Devamlı tam zamanlı çalışanların sayısı	4.4	1.7	7.8	31.6	227.8	7.3
Geçici çalışanları olan firmalar (%)	2.3	0.6	15.1	2.1	0.0	5.6
Geçici çalışanların sayısı	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1
Çoğunluğu kadın mülkiyeti olan firmalar (%)	14.9	16.2	9.8	1.0	10.0	11.9
En üst düzey yöneticisi kadın olan firmalar (%)	13.9	16.2	0.9	1.0	17.7	9.6
Devamlı çalışanlar arasında kadınlar (%)	23.2	23.1	25.7	13.9	30.7	35.9
Geçici çalışanlar arasında kadınlar (%)	15.0	yok	8.2	yok	yok	13.6
Son 2 yılda en az bir boş pozisyonu olmuş olan firmalar (%)	21.3	13.8	59.6	74.8	84.6	21.3
KİH'yi başarıyla kullanan firmalar (%)	40.0	31.7	63.6	9.6	79.1	10.9

KİH'yi başarıyla kullanamayan firmalar (%)	5.9	1.9	12.4	8.1	0.0	9.2
KİH'yi kullanmayan firmalar (%)	54.1	66.4	24.0	82.3	20.9	80.0
Son 2 yıl içerisinde üst düzey meslek uzmanı işe almaya çalışmış firmalar (%)	3.0	0.0	5.9	2.7	52.3	5.5
Boş pozisyon için hiç başvuranın olmadığı veya çok az başvuranın olduğu firmalar (%)	79.8	yok	yok	yok	yok	30.4
Boş pozisyon için başvuruların gerekli becerilere sahip olmadığı firmalar (%)	85.3	yok	yok	yok	yok	52.2
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha yüksek ücret talep ettiği firmalar (%)	21.8	yok	yok	yok	yok	59.5
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha iyi çalışma koşulları talep ettiği firmalar (%)	16.4	yok	yok	yok	yok	15.4
Son 2 yıl içerisinde üst düzey olmayan bir meslek uzmanını işe almaya çalışmış firmalar (%)	1.7	0.0	0.0	6.7	63.4	17.5
Boş pozisyon için hiç başvuranın olmadığı veya çok az başvuranın olduğu firmalar (%)	41.8	yok	yok	yok	yok	37.0
Boş pozisyon için başvuruların gerekli becerilere sahip olmadığı firmalar (%)	55.6	yok	yok	yok	35.1	39.1
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha yüksek ücret talep ettiği firmalar (%)	46.1	yok	yok	yok	17.6	48.7
Boş pozisyon için başvuruların mümkün olandan daha iyi çalışma koşulları talep ettiği firmalar (%)	28.3	yok	yok	yok	17.6	18.3
Firmaların İş Ortamı Algısı						
Finansmana erişim	12.3	14.2	3.7	0.0	0.0	19.5
Yatırım yerine erişim	0.3	0.2	1.0	0.0	0.0	0.7
İzin ve ruhsatlar	0.1	0.0	0.0	3.5	0.0	2.3
Yolsuzluk	3.1	3.7	0.6	0.0	0.0	1.5
Yargı	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Suç, hırsızlık ve karışıklık	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6
Gümrük ve ticaret mevzuatı	0.0	0.0	0.0	0.0	7.7	1.2
Elektrik	4.8	5.6	0.7	0.0	7.7	1.7
Yetersiz eğitim almış çalışanlar	23.7	22.4	23.1	62.1	0.0	6.7
İşgücü mevzuatı	0.1	0.0	0.0	0.0	10.0	2.5
Siyasi istikrarsızlık	5.1	4.3	10.8	0.0	9.9	11.7
Kayıt dışı rakipler	10.0	11.2	4.2	3.7	15.4	13.4
Vergi idaresi	6.0	1.8	31.9	9.2	7.7	2.7
Vergi oranları	33.2	35.7	20.4	19.1	33.8	32.5
Ulaştırma	1.4	0.9	3.6	2.4	7.7	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*
- Centre for Economics and Foreign Policy Studies (EDAM) (2014). *A Competitiveness Index for Turkish Regions*.
- 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).
- Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı (KUZKA) (2010). *TR82 Kuzey Anadolu Bölge Planı 2010-2013*.
- Kuzey Anadolu Kalkınma Ajansı (KUZKA) (2014). *TR82 Kuzey Anadolu Bölgesi Bölge Planı 2014-2023*.
- McMillan, Margaret S., and Dani Rodrik. *Globalization, structural change and productivity growth*. No. w17143. National Bureau of Economic Research, 2011.
- Ministry of Development (2011). *Socio-Economic Development Ranking Survey of Provinces and Regions (SEGE-2011)*.
- Ministry of Health (2015). *Health Statistics Database*.
- Olley, G. Steven, and Ariel Pakes. "The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry." *Econometrica: Journal of the Econometric Society* (1996): 1263-1297.
- TurkStat (2015). *Regional Statistics Database*.
- World Bank Group Enterprise Survey (2009). *Sampling methodology*. http://www.enterprisesurveys.org/~media/GIAWB/EnterpriseSurveys/Documents/Methodology/Sampling_Note.pdf