

Rapor No. 41611-TR

TÜRKİYE YATIRIM ORTAMI DEĞERLENDİRMESİ (İki Cilt) Cilt II

21 Eylül 2007

Finans ve Özel Sektör Geliştirme Bölümü
Avrupa ve Orta Asya Bölgesi



tepav
Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı

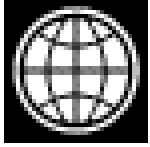


Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirmesi (İki Cilt)

Cilt II

Kasım, 2007

Finans ve Özel Sektör Geliştirme Bölümü
Avrupa ve Orta Asya Bölgesi



Dünya Bankası Dokümanı

KUR DEĞERLERİ
(6 Ekim 2006 tarihinde geçerli olan döviz kuru)
Para Birimi: Yeni Türk Lirası
1 ABD\$ = 1,4955

HÜKÜMET MALİ YILI
1 Ocak – 31 Aralık

AĞIRLIKLAR VE ÖLÇÜLER
Metrik Sistem

Başkan Yardımcısı:	Shigeo Katsu
Ülke Direktörü:	Andrew Vorkink; Ulrich Zachau (15 Ocak 2007'den itibaren)
Sektör Direktörü:	Fernando Montes-Negret
Sektör Yöneticisi:	Gerardo Corrochano
Baş Ekonomist:	Rodrigo Chaves
Görev Yöneticisi:	Marialisa Motta

BAŞLICA KISALTMALAR

ATO	Ankara Ticaret Odası
AYEDAS	Anadolu Yakası Elektrik Dağıtım A.Ş (TEDAŞ'ın Bölgesel Şirketi)
BEEPS	Business Environment and Enterprise Performance Survey (İş Ortamı ve İşletme Performans Araştırması)
BIPM	Bureau International des Poids et Mesures (Uluslararası Ağırlık ve Ölçü Birimleri Bürosu)
ICC	Interbank Card Center (Bankalararası Kart Bilgi Merkezi)
BDDK	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BSI	İngiliz Standartları Enstitüsü (British Standards Institution), İngiliz Ulusal Standartlar Kurumu
BTYK	Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu
CA	Gıda Kodeksi (Codex Alimentarius)
CAS	Ülke Destek Stratejisi (Country Assistance Strategy)
MB	Merkez Bankası
CEM	Ülke Ekonomik Raporu (Country Economic Memorandum)
CEN	Avrupa Standardizasyon Komitesi (European Committee for Standardization)
CENELEC	Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi (European Committee for Electrotechnical Standardization)
CIPM	Uluslararası Ağırlık ve Ölçüm Komitesi (International Committee of Weights and Measures)
SPK	Sermaye Piyasası Kurulu
SPH	Sermaye Piyasası Hukuku
DSL	Sayısal Abone Hattı (Digital Subscriber Line)
EA	Avrupa Akreditasyon Birliği (European Co-operation for Accreditation)
EBRD	Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development)
EMBI+	Yükselen Piyasalar Tahvil Endeksi Artı (Emerging Markets Bond Index Plus)
EPDK	Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu
EN	Avrupa Standartları (European Standards)
EPL	İstihdam Koruma Kanunu (Employment Protection Legislation)
TEPAV	Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı
AB	Avrupa Birliği
AB-15	Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Portekiz, İspanya, İsveç, İngiltere
AB-8	Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Latviya, Litvanya, Polonya, Slovakya, Slovenya
EUROMET	AB ve Avrupa Serbest Ticaret Birliğindeki Ulusal Metroloji Enstitüleri arasında müşterek gönüllü organizasyon
YDY	Yabancı Doğrudan Yatırım
FHK	Foster, Haltiwanger ve Krizan
FIAS	Yabancı Yatırım Danışmanlık Kurumu (Foreign Investment Advisory Service)
FX	Döviz (Foreign Exchange)
GSYH	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
GERD	Brüt AR-GE Harcamaları (Gross Expenditures on R&D)
GIP	Büyüyen İşletmeler Piyasası (Growing Enterprises Market)
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla
HACCP	Tehlike Analizi ve Kritik Kontrol Noktaları (Hazard Analysis and Critical Control Point)
HİA	Hanehalkı İşgücü Anketi
IAF	Uluslararası Akreditasyon Forumu (International Accreditation Forum)
IAS	Uluslararası Muhasebe Standartları (International Accounting Standards)
YO	Yatırım Ortamı

ICA	Yatırım Ortamı Değerlendirmesi (Investment Climate Assessment)
ICS	Yatırım Ortamı Anketi (Investment Climate Survey)
BİT	Bilgi ve İletişim Teknolojileri (Information and Communication Technologies)
IEA	Uluslararası Enerji Ajansı (International Energy Agency)
IEC	Uluslararası Elektroteknik Komisyonu (International Electrotechnical Commission)
IFRS	Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (International Financial Reporting Standards)
IFS	Uluslararası Finansal İstatistikler (International Financial Statistics)
II	Bilgi Altyapısı (Information Infrastructure)
IMF	Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund)
FMH	Fikri Mülkiyet Hakları (Intellectual Property Rights)
ISA	Uluslararası Denetim Standartları (International Standards of Audit)
İMKB	İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
ISO	Uluslararası Standardizasyon Organizasyonu (International Organization for Standardization)
BT	Bilgi Teknolojisi (Information Technology)
ITU	(Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (International Telecommunication Union)
IV	Araç Değişkenler (Instrumental Variables)
KKB	Kredi Kayıt Bürosu
KOSGEB	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
MERAM	TEDAŞ'a bağlı bölgesel şirket
MFC	Mortgage Finans Şirketi (Mortgage Finance Corporation)
MHT	Orta ve Yüksek Teknolojili İmalat (Medium and High-Tech Manufacturing)
MLA	Çoktarafli Düzenleme (Multilateral Arrangement)
ÇSGB	Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı
MRA	Karşılıklı Tanıma Anlaşması (Mutual Recognition Arrangement)
MSME	Mikro, Küçük ve Orta Girişim (Micro, Small and Medium Enterprise)
MVA	İmalat Katma Değeri (Manufacturing Value Added)
NBFI	Banka Dışı Mali Kesim (Non-Bank Financial Institutions)
UME	Ulusal Metroloji Enstitüsü
NQS	Ulusal Kalite Sistemi (National Quality System)
NTB	Tarife Dışı Engel (Non-Tariff Barrier)
OECD	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organization for Economic Cooperation and Development)
OHSAS	Mesleki Sağlık ve Güvenlik Değerlendirme Serileri (Occupation Health and Safety Assessment Series)
OLS	Sıradan En Küçük Kareler (Ordinary Least Squares)
P	Verimlilik (Productivity)
PER	Kamu Harcama Denetimi (Public Expenditure Review)
AR&GE	Araştırma Geliştirme
RE	Rasgele Etkiler (Random Effects)
RK	Rekabet Kurumu
ROSC	Standart ve Kuralların Karşılansması Raporu (Report on Observance of Standards and Codes)
SITC	Standart Uluslararası Ticari Sınıflandırma (Standard International Trade Classification)
SSK	Sosyal Sigortalar Kurumu
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükte İşletme
SHG	Standart Hazırlama Grubu
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
TARAL	Türkiye Araştırma Alanı
TEDAŞ	Türkiye Elektrik Dağıtım A.Ş.
TEKMER	Teknoloji Geliştirme Merkezi

TETAŞ	Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş.
TFP	Toplam Faktör Verimliliği (Total Factor Productivity)
TK	Telekomünikasyon Kurumu
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TPE	Türk Patent Enstitüsü
YTL	Yeni Türk Lirası
TSE	Türk Standartları Enstitüsü
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
TSPAKB	Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği
TTGV	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜRKAK	Türk Akreditasyon Kurumu
UME	Ulusal Metroloji Enstitüsü
UNIDO	Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü (United Nations Industrial Development Organization)
ÜSAMP	Üniversite Sanayi Ortak Araştırma Merkezleri Programı
KDV	Katma Değer Vergisi
VC	Risk Girişimi (Venture Capital)
WBI	Dünya Bankası Enstitüsü (World Bank Institute)
WDI	Dünya Kalkınma Göstergeleri (World Development Indicators)
WEF	Dünya Ekonomik Forumu (World Economic Forum)

Türkiye Yatırım Ortamı Değerlendirmesi

İçindekiler

TEŞEKKÜR.....	12
BÖLÜM 1. TÜRK ÖZEL SEKTÖRÜNÜN KARŞI KARŞIYA OLDUĞU TEMEL GÜÇLÜKLER VE YATIRIM ORTAMININ ROLÜ: GENEL BAKIŞ.....	13
Özel Sektör Öncülüğündeki Büyümenin Temelini Oluşturan Makroekonomik Politikalar.....	13
Türk Özel Sektörü: Temel Özellikler	16
Uyumlaşma ve İstikrar İçin Temel Güçlükler: Verimlilik ve İstihdam	20
Verimliliği ve İstihdamı Etkileyen Faktörler: Firma Düzeyinde Analiz	23
BÖLÜM 2. İŞ DÜNYASI-DEVLET İLİŞKİLERİ: VERGİLER, BÜROKRASİ VE FİRMALARIN MALİ SAYDAMLILIĞI	34
Giriş.....	34
Vergilerin Ödenmesi	36
Finansal Raporlama	38
Bir İşe Başlamak ve Faaliyet Göstermek İçin İdari Prosedürler.....	40
Sonuçlar	59
BÖLÜM 3. İŞGÜCÜ PİYASASI VE BECERİLER	63
Giriş.....	63
İşgücü Piyasalarının Önemi ve Firma Verimliliği ve İstihdam İçin Eğitim: ICS Analizinin Sonuçları	65
İşgücü Piyasası Koşulları.....	68
İstihdam Dinamikleri: Eğilimler ve Kısıtlar	72
Öğretim, Beceriler ve Eğitim.....	80
Sonuç.....	88
BÖLÜM 4. TEKNOLOJİK İLERLEME: YENİLİK, TEKNOLOJİ BENİMSEME, KALİTE STANDARTLARI VE BİLGİ İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ	92
Giriş.....	92
Teknolojik İlerleme, Ekonomik Büyüme İle İlişkisi ve Kamu Müdahalesinin Gerekçesi	93
firmaların Verimliliği ve İstihdam İçin Teknolojik İlerlemenin Önemi: ICS Analizinin Sonuçları	95
Türkiye’de Yenilik.....	97
Türkiye’de Teknolojinin Benimsenmesi.....	101
Kalite Standartları ve Sertifikalandırma	104
Bilgi ve İletişim Teknolojileri.....	113
Yenilik, Teknolojinin Benimsenmesi, Kalite ve BİT’i Geliştirmek İçin Devam Eden Hükümet Girişimleri ve İlgili Politika Önerileri.....	119
BÖLÜM 5. DAHA İYİ KREDİ PİYASALARI VE KURUMSAL YÖNETİŞİM YOLUYLA FİRMALARIN FİNANSAL HİZMETLERE OLAN ERİŞİMİNİN GELİŞTİRİLMESİ.....	126
Türkiye’de Finans Sektörüne Genel Bakış	128
Firmalara Sağlanan Finansal Hizmetler.....	133
Değişen Ortam ve Finansal Aracılığın Önündeki Yeni Zorluklar	137
Kredi Bilgilerinin Güçlendirilmesi	140
Türkiye’de Teminat Kullanımının Güçlendirilmesi	142

Türkiye’de Kurumsal Yönetişimin Geliştirilmesi	148
BÖLÜM 6. ALTYAPIYA ERİŞİM.....	156
Giriş.....	156
Firmaların Elektriğe Erişimi	158
Taşımacılık ve Ticaretin Kolaylaştırılması.....	166
Sonuçlar	173
KAYNAKÇA	177
Bölüm 1 Ekleri.....	184
EK 1-A : Kişi başına düşen gsyih farkına katkı hesaplaması	184
EK 1-B : Veri kaynakları	185
EK 1-C : Türkiye yatırım ortamı anketi (ICS).....	186
EK 1-D : Ekonometrik analiz için kullanılan yatırım ortamı değişkenleri.....	190
EK 1-E : Ekonometrik metodolojinin özeti	194
EK 1-F : Yatırım ortamı değişkenlerinin verimlilik üzerindeki esneklikleri ve yarı esneklikleri	198
EK 1-G : Yatırım ortamı değişkenlerinin istihdam üzerindeki esneklikleri ve yarı esneklikleri	201
EK 1-H : Net katsayılar.....	203
EK 1-I : Özel sektör gelişiminde standartların rolü.....	205
EK 1-J : Ulusal kalite sisteminin bileşenleri.....	206
EK 1-K : Uygunluk değerlendirmesi ve ab pazarına erişim	208
EK 1-L : Uluslararası ve bölgesel standartlar	209

Metin Kutusu Listesi

Metin Kutusu 2-1: Sektör Ruhsatlandırma: Gıda işleme sektörü örneği.....	49
Metin Kutusu 4-1: BİT’in tanımı.....	113
Metin Kutusu 4-2: Kamu-özel sektörün yenilikçilik konusundaki işbirliğini desteklemede ve ABD’deki teknoloji transferini Canlandırmada Bayh-Dole Kanununun rolü.	120
Metin Kutusu 5-1: HAazırlanan konut finansmanı reformları	144
Metin Kutusu 5-2: Kurumsal yönetim ve yararları	149
Metin Kutusu 6-1: Elektrik sektörü için kurumsal çerçeve reformu	159
Metin Kutusu Ek 1-E-1: Yatırım ortamı değişkenlerinin verimlilik üzerindeki etkisini değerlendirmek için kullanılan metodoloji	194
Metin Kutusu Ek 1-E-2: İstihdam, ücretler, ihracat ve YDY üzerinde yatırım ortamı değişkenlerinin etkilerinin değerlendirmesi.....	195

Tablo Listesi

Tablo 1-1: İşgücü verimliliğinin analizi, ortalama yıllık üstel büyüme, yüzde olarak, Türkiye ..	22
Tablo 2-1: Vergiler ve bürokrasi değişkenleri, verimlilik ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları: esneklikler ve yarı-esneklikler*.....	35
Tablo 2-2: Seçilen ülkelerde bir işe başlamak için gerekli olan prosedürlerin ve gün sayısının karşılaştırması	41

Tablo 2-3: 200 m ² 'lik bir büro için belediyeden genel bir işyeri ruhsatı edinme maliyeti	46
Tablo 4-1: Teknoloji değişkenleri, verimlilik ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları, esneklikler ve yarı-esneklikler*	96
Tablo 4-2: Teknoloji değişkenleri ve Yabancı Doğrudan Yatırım (YDY) arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları: esneklikler ve yarı-esneklikler*	96
Tablo 4-3: Patentler, endüstriyel tasarımlar ve bilimsel yayınlar – uluslararası karşılaştırma	98
Tablo 4-4 AR-GE, lisanslama ve Yeni Ürünleri olan firmalar arasındaki ilişki (% firma).....	100
Tablo 4-5: 2005 yılında farklı UME'lerdeki her metrolojist için toplam yıllık kalibrasyon sayısı	110
Tablo 4-6: Karşılaştırmalı perspektifle Türkiye'nin bilgi altyapısı, 2005	115
Tablo 4-7: Özet matrisi	124
Tablo 5-1: Finans ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları, esneklikler ve yarı-esneklikler (a).....	127
Tablo 5-2: Finansal sistemin yapısı	129
Tablo 5-3: Döviz cinsinden ortalama borçlanma payı, 2005	136
Tablo 5-4: Yatırımcıların korunması	151
Tablo 5-5: Özet matrisi	154
Tablo 6-1: Altyapı değişkenleri ve verimlilik, esneklikler ve yarı-esneklikler arasındaki ilişkinin tahmini katsayıları*	157
Tablo 6-2: Altyapı değişkenleri, ihracat ve YDY arasındaki ilişkinin tahmini katsayısı: esneklikler ve yarı esneklikler*	158
Tablo 6-3: Yıllık yatırım harcamaları (GSYİH'ya oranı).....	160
Tablo 6-4: Özet matris	175

Şekil listesi

Şekil 1-1: GSYİH büyümesi	14
Şekil 1-2: Özel sabit yatırımlar	14
Şekil 1-3: Tüketici fiyat endeksine dayalı enflasyon	14
Şekil 1-4: Mali açık ve kamu borcu	14
Şekil 1-5: EMBI+ spreadler	15
Şekil 1-6: 1 yıllık Hazine Bonosu getirisi	15
Şekil 1-7: Sektörlere göre Türkiye'deki GSYİH	16
Şekil 1-8: GSYİH'nın Sektörel Bileşimi, 2005	16
Şekil 1-9: İhracat ve ithalat	17
Şekil 1-10: İmalat ürünler ihracatının GSYİH'daki payı ve imalat ürünleri ihracat eğilimi (2004)	17
Şekil 1-11: İmalat ürünleri ihracatı ve teknolojinin katma değeri	18
Şekil 1-12: Orta ve ileri teknoloji imalatı için Ticaret/GSYİH	18
Şekil 1-13: Sanayi üretimi artışı ve sanayi verimliliği (2000-2005).....	19
Şekil 1-14: Sanayide istihdam artışı ve sanayi verimliliği (2000-2005).....	19
Şekil 1-15: GSYİH'nın payı olarak YDY, Türkiye ve karşılaştırılan ülkeler, 2005	20
Şekil 1-16: Sektörlere göre YDY Bileşimi, Türkiye (US\$ milyar)	20
Şekil 1-17: Kişi başına GSYİH	21
Şekil 1-18: Türkiye ve AB-15 arasındaki kişi başına GSYİH uçurumunun analizi, 2004	21
Şekil 1-19: İşgücü arz ve talebi, Türkiye	22

Şekil 1-20: Giriş ve çıkış oranları, imalat, yüzde değerleri, 10'dan fazla işçisi olan firmalar	24
Şekil 1-21: Girişlerin nispi büyüklüğü (mevcut firmaların ortalama istihdamı ile bölünen giriş yapan firmaların ortalama istihdamı).....	24
Şekil 1-22: Net giriş katkısına karşılık mevcut firmalardaki verimlilik artışı	24
Şekil 1-23: Firma ayakta kalma oranları, yaşa göre, 1990'lar	25
Şekil 1-24: Ayakta kalanların giriş büyüklüğüne göre büyüklüğü, yaşa göre	25
Şekil 1-25: İşgücü verimlilik analizi	26
Şekil 1-26: Ağırlıklı ve ağırlıksız işgücü verimliliği arasındaki uçuruma ilişkin tahsis etkinliği (ya da çapraz terim), 1990'lar	27
Şekil 1-27: Ortalama verimlilik üzerinde yatırım ortamı alanlarının etkisi.....	33
Şekil 1-28: Ortalama istihdam üzerinde yatırım ortamı alanlarının etkisi.....	33
Şekil 2-1: Ortalama verimlilik üzerinde vergilerin, bürokrasinin ve mali saydamlığın etkisi.....	35
Şekil 2-2: Ortalama istihdam üzerinde vergilerin, bürokrasinin ve mali saydamlığın etkisi.....	35
Şekil 2-3: Kayıt dışı firmaların rekabet avantajının iticileri	37
Şekil 2-4: İşgücü maliyetlerinin payı olarak işgücünün vergilendirilmesi	37
Şekil 2-5: Kişisel gelir vergisi gelirleri ve ortalama gelir vergisi oranı, 2003.....	38
Şekil 2-6: Mali tablolarını dış denetime tabi tutan firmalar, ülkelere göre.....	39
Şekil 2-7: Mali tablolarını dış denetime tabi tutan Türk firmaları, firma boyutuna göre	39
Şekil 2-8: Yükselmekte olan piyasalar ve yüksek gelir ortalaması ile karşılaştırıldığında diğer kısıtlamalara göre işyerleri tarafından başlıca engel olarak algılanan ruhsatlandırma rejimi	45
Şekil 2-9: Seçilen ülkelerde çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı	46
Şekil 2-10: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, bölgeye göre	47
Şekil 2-11: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, şehir büyüklüğüne göre	47
Şekil 2-12: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, firma boyutuna göre	48
Şekil 2-13: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, sektöre göre	48
Şekil 4-1: Teknolojik ilerleme değişkenlerinin ortalama verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisi	96
Şekil 4-2: Ortalama YDY üzerinde teknolojik ilerleme değişkenlerinin etkisi	97
Şekil 4-3: Yeni bir ürün geliştiren firmaların yüzdesi, uluslararası karşılaştırma	99
Şekil 4-4: Bir ürün hattını yenileyen firmaların yüzdesi, uluslararası karşılaştırma	99
Şekil 4-5: Sektöre göre yeni bir ürün getirme ve ürün yenileme	100
Şekil 4-6: Büyüklüğe, ihracat durumuna ve yere göre yeni bir ürün getirme ve ürün yenileme	100
Şekil 4-7: Yeni teknoloji edinen firmaların yüzdesi	101
Şekil 4-8: Yeni Teknoloji Edinme Araçları	102
Şekil 4-9: Kişi başına telif ücreti ve lisans ücreti ödemeleri: Eğilimler	103
Şekil 4-10: Yeni bir teknoloji lisansı aldığını bildiren firmaların yüzdesi	103
Şekil 4-11: Endüstriye göre yeni teknoloji satın alma ve lisans alma	104
Şekil 4-12: Büyüklüğe, ihracat durumunda ve konuma göre yeni teknoloji satın alma ve lisans alma	104
Şekil 4-13: OECD ülkelerinde imalat, toptan satış ve perakende satış, ticari hizmetler ve gayrimenkul sektörlerindeki girişimlerin sayısına karşılık ISO 9000 belgelerinin sayısı	106
Şekil 4-14: OECD ülkelerinde imalat sektöründeki işletme sayısına karşılık ISO 9001 sertifikalarının sayısı	106
Şekil 4-15: Mart 2006'ya kadar farklı ülkelerde ulusal akreditasyon organı tarafından akredite edilen kuruluşların toplam sayısı.	108

Şekil 4-16: Mart 2006'ya kadar farklı ülkelerde ulusal akreditasyon organı tarafından akredite edilen kuruluşların toplam sayısı, imalat ve hizmetlerde katma değere göre standardize edilmiştir.	108
Şekil 4-17: Seçilen ülkelerin UME'lerinde imalat katma değerine (MVA) göre kalibrasyon faaliyetlerinin sayısı ve imalat firmalarının sayısına göre kalibrasyon müşterilerinin sayısı	110
Şekil 4-18: Türkiye'de standart stoku ve ticaret arasındaki ilişki.....	112
Şekil 4-19: Genişbant abonelikleri, çapraz ülke karşılaştırması	115
Şekil 4-20: Yeni sabit hat telefon bağlantısı için bekleme süreleri, çapraz-ülke karşılaştırması	116
Şekil 4-21: Yeni sabit hat telefon bağlantısı için bekleme süreleri, bölgesel karşılaştırma	116
Şekil 4-22: Sektöre göre mevcut kullanıcılar arasında yeni sabit hat talebi	117
Şekil 4-23: Bölgeye göre mevcut kullanıcılar arasında yeni sabit hat talebi	117
Şekil 4-24: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde e-mail kullanımı	117
Şekil 4-25: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde web sitelerinin kullanımı	117
Şekil 4-26: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde BİT kullanımı, bölgesel karşılaştırma	118
Şekil 4-27: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde BİT kullanımı, firma büyüklüğüne göre ..	118
Şekil 4-28: Sektöre göre müşteriler ve tedarikçilerle iletişimde e-mail kullanımı	119
Şekil 4-29: Sektöre göre müşteriler ve tedarikçilerle iletişimde web sitesi.....	119
Şekil 5-1: Ortalama istihdam üzerinde finans değişkenlerinin etkisi	127
Şekil 5-2: Hisseleri borsada işlem gören firmaların piyasa değeri/GSYİH, 2005.....	130
Şekil 5-3: Hisseleri borsada işlem gören firmalar tarafından borsada elde edilen net sermaye/GSYİH, 2005.....	130
Şekil 5-4: Şirketler kesiminin dış borcu/GSYİH	131
Şekil 5-5: Mülkiyete göre Türk banka varlıkları	132
Şekil 5-6: Kamu ve özel sektöre banka kredileri, 2005	133
Şekil 5-7: Alıcısına göre banka kredileri	134
Şekil 5-8: Ülkeye göre kredi alan firmaların payı	134
Şekil 5-9: Firma büyüklüğüne göre kredi alan firmaların payı.....	134
Şekil 5-10: Yeni yatırımlar için finansman kaynağı, ülkeye göre	135
Şekil 5-11: Yeni yatırımlar için finansman kaynağı, firma büyüklüğüne göre	135
Şekil 5-12: Nominal faiz oranı, 2005.....	136
Şekil 5-13: Ortalama kredi vadesi, 2005.....	136
Şekil 5-14: Döviz cinsinden yurtiçi banka kredilerinin payı	136
Şekil 5-15: EMBI+ Spreads.....	138
Şekil 5-16: 1 yıllık Hazine Bonolarının reel faiz oranları.....	138
Şekil 5-17: Yasal haklar endeksi.....	140
Şekil 5-18: Özel kredi bürolarının kapsamı	141
Şekil 5-19: Kamu kredi bürolarının kapsamı.....	141
Şekil 5-20: En son kredileri için teminat gereken firmaların payı.....	143
Şekil 5-21: Konut kredileri	143
Şekil 5-22: Çeşidine göre varlıkların dağılımı.....	145
Şekil 5-23: Firma büyüklüğüne göre teminat çeşidi, Türkiye	145
Şekil 5-24: Yatırımcıların korunması	151
Şekil 6-1: Araştırmaya katılan firmalara göre büyümenin önünde temel ya da çok ciddi engeller	156
Şekil 6-2: Altyapı değişkenlerinin ortalama verimliliğe etkisi	157
Şekil 6-3: Altyapı değişkenlerinin ortalama ithalat ve YDY'a etkisi	158

Şekil 6-4: Sanayi ve mesken abonelerine uygulanan elektrik fiyatları, ülkeler arası karşılaştırma	160
Şekil 6-5: Yeni elektrik bağlantısı için bekleme süreleri (gün) ülkeler arası karşılaştırma.....	162
Şekil 6-6: Yeni elektrik bağlantısı için bekleme süreleri (gün) bölgeler arası karşılaştırma.....	162
Şekil 6-7: Kesinti yaşayan firmaların oranı ve yıl başına elektrik kesintisi sayısı	163
Şekil 6-8: Türkiye içindeki farklı bölgelerde kesinti yaşayan firmaların oranı	163
Şekil 6-9: Karşılaştırılan ülkeler arasında elektrik kesintisi nedeniyle firmaların kayıpları	164
Şekil 6-10: Karşılaştırma yapılan ülkeler ve Türkiye'deki endüstriler arasında elektrik kesintileri (yıllık satışların %'si).....	164
Şekil 6-11: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, uluslararası karşılaştırma	164
Şekil 6-12: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, firma ölçeğine göre	164
Şekil 6-13: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, sektöre göre.....	165
Şekil 6-14: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, bölgeye göre	165
Şekil 6-15: Ulusal karayolları ağının 1993 ve 2003 arasındaki durumu	167
Şekil 6-16: Kendi taşımacılık araçlarına sahip firmaların ve firma içinden karşılanan taşımacılık ihtiyaçlarının oranı, sektöre göre	169
Şekil 6-17: Kendi taşımacılık araçlarına sahip firmaların ve firma içinden karşılanan taşımacılık ihtiyaçlarının oranı, bölgelere göre	169
Şekil 6-18: Farklı bölgelerde taşımacılık maliyetleri ve kendi taşımacılık araçlarını kullanma	169
Şekil 6-19: Farklı ülkelerde taşıma kayıpları.....	170
Şekil 6-20: Bölgelere göre kırılma ve hırsızlıktan kaynaklanan kayıplar (sevkiyat değerinin yüzdesi).....	171
Şekil 6-21: Sektörlere göre kırılma ve hırsızlıktan kaynaklanan kayıplar (sevkiyat değerinin yüzdesi).....	171
Şekil 6-22: Gümrük işlemleri için gün sayısı, ülkelerarası karşılaştırma	172
Şekil 6-23: Gümrük işlemleri için gün sayısı, bölgesel karşılaştırma	172
Şekil 6-24: Gümrük işlemleri için gerekli gün sayısı, sanayi bölgeleri içinde ve dışında.....	172

TEŞEKKÜR

Türkiye Yatırım Ortamı raporu, Dünya Bankası Ekibi tarafından, Türkiye Ekonomi Politika Araştırma Vakfı'nın (TEPAV) işbirliği ile hazırlanmıştır. Marialisa Motta liderliğindeki Dünya Bankası ekibi, aşağıdaki kişilerden oluşmuştur: Gökhan Akıncı (YYDK), Mehmet Can Atacık, Michel Audige, Eric Bartelsman, Gordon Betcherman, Steen Byskov, Rodrigo Chaves, Daniel Chodos, Alvaro Escribano, Vinod Goel, Shweta Jain, Natasha Kapil, Arvo Kuddo, Smita Kuriakose, Aarre Laakso, Ranjit Lamech, Martha Lawrence, Gareth Locksley, Maureen McLaughlin, Emanuel Salinas Muñoz, Jorge Pena, Jean-Louis Racine, Susan Rutledge, Isabel Sánchez García, Jose Luis Guasch, Naomi Halewood, Stefano Scarpetta, Sameer Shukla, Gaetane Tracz ve Sumter Lee Travers. Güven Sak'ın liderliğindeki TEPAV ekibi, Ozan Acar, Burcu Afyonoğlu, Esen Çağlar, Can Çetin, Emre Deliveli, Sarp Kalkan, Savaş Kuş, Onur Mumcu, Haki Pamuk, Ussal Şahbaz ve Bengisu Vural'dan oluşmuştur. Cara Zappala, Fatiha Amar ve Cristina Velazco-Weiss, gerekli belgelerin temin edilmesinde ve raporun hazırlanmasında önemli destek sağlamıştır.

Ekip çeşitli aşamalarda Marie-Helene Bricknell, Gerardo Corrochano, Roberta Gatti, Andras Horvai, Fernando Montes-Negret, Axel Peuker, Andrew Vorkink ve Ulrich Zachau'nun değerli rehberliğinden yararlanmıştır. Yatırım Ortamı incelemesinin tasarımı, YYDK'nın da katkılarıyla, Jorge Rodríguez-Meza ve Mehnaz Safavian'dan oluşan bir Yatırım Ortamı Bölümü tarafından yapılmış olup, Dünya Bankası ile TEPAV'ın gözetim ve denetimi altında özel bir şirket tarafından gerçekleştirilmiştir.

Raporun hazırlanmasında Manuel Albaladejo, Melsa Ararat, Daniel Chodos, Alvaro Escribano, Jose Luis Guasch, Korkut Özkorkut, Daniel Lederman, Ira Lieberman, Margaret Miller, Jorge Pena ve Hukuki Ekonomik Analiz Merkezi (CEAL) tarafından hazırlanan arka plan makalelerinden ve notlardan yararlanılmıştır. Rapor, Ocak 2007 tarihine kadar Türkiye Ülke Direktörü olan Andrew Vorkink, Ocak 2007'den itibaren Türkiye Ülke Direktörü olan Ulrich Zachau ile, Avrupa ve Orta Asya Bölgesi Finans ve Özel Sektör Gelişim Bölümü Yöneticisi Fernando Montes-Negret'nin genel gözetim ve denetimi altında hazırlanmıştır.

Dünya Bankası ve TEPAV, raporun ilk taslağında sundukları yorumlar ve Mart 2007'de Ankara'da yapılan çalışmadaki bulgular üzerinde yaptıkları verimli tartışmalar için Türkiye Cumhuriyeti Hazinesi'ne ve Devlet Planlama Teşkilatı'na teşekkürü bir borç bilir.

Ayrıca, raporun ön değerlendirme aşamasında geri bildirimde bulunan Luis Serven (DECRG, Dünya Bankası), Marc Dutz (SASFP, Dünya Bankası), Andrew Stone (MNSIF, Dünya Bankası) ve Carl Dahlman'a (Georgetown Üniversitesi) teşekkürlerimizi sunuyoruz.

BÖLÜM 1. TÜRK ÖZEL SEKTÖRÜNÜN KARŞI KARŞIYA OLDUĞU TEMEL GÜÇLÜKLER VE YATIRIM ORTAMININ ROLÜ: GENEL BAKIŞ

1.1 Bu çalışma, Türkiye’de özel sektörün gelişimi üzerindeki politika kısıtlamalarını ve düzenleyici kısıtlamaları tanımlamakta ve bunları hafifletmek için reformlar önermektedir. İstikrarlı bir makroekonomik çerçevenin önemi kabul edilmekle birlikte, bu çalışma mikroekonomik faktörlerin ticari gelişim ve kalkınma üzerindeki etkisine odaklanmaktadır.¹ Son yıllarda, Türk Hükümeti yatırım ve iş yapma ortamını iyileştirmek için bankaların yeniden yapılandırılması, ticaret kanunun gözden geçirilmesi, mali saydamlığa geçiş ve Yabancı Doğrudan Yatırımı (YDY) arttırmaya yönelik girişimler gibi çeşitli sektörel ve mikroekonomik reformlar üstlenmiştir. Bu çalışmanın başlıca amacı daha fazla yapısal reform potansiyeli olan alanları belirlemek ve bu alanlar için öneriler sunmaktır.

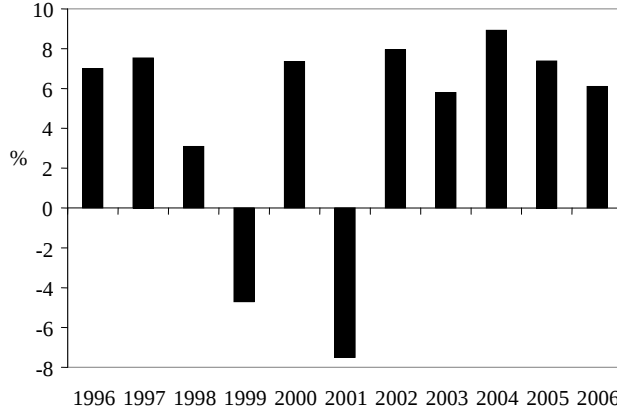
1.2 Bu bölüm dört ana kısma ayrılmıştır. İlk kısım, Türkiye’deki makroekonomik reformlara ilişkin kısa bir giriş yapmaktadır. İkinci kısım, Türk özel sektörünün karşısındaki kritik güçlükleri kısaca gözden geçirmektedir. Üçüncü kısım, Türkiye’nin aşması gereken güçlükler olan Avrupa Birliği’ndeki kişi başı gelir düzeyine kavuşmasının, ana belirleyicileri olan verimlilik ve istihdamı göz önüne alarak daha detaylı bir analizdir. Dördüncü kısım, firma düzeyindeki verileri analiz ederek verimlilik ve istihdamı etkileyen faktörleri belirlemektedir.

ÖZEL SEKTÖR ÖNCÜLÜĞÜNDEKİ BÜYÜMENİN TEMELİNİ OLUŞTURAN MAKROEKONOMİK POLİTİKALAR

1.3 Türkiye özel sektörü 2002’den bu yana güçlü bir toparlanma ile krizden çıkmıştır. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla, 2002 ve 2006 yılları arasında, neredeyse tamamen özel sektörün öncülük ettiği, yıllık ortalama yüzde 7 büyüme göstermiştir (Şekil 1-1). Başlangıçtaki büyüme kısmen geri toparlanmanın sonucudur. Yine de, GSYİH kriz öncesindeki seviyesini 2003 yılı itibarıyla çoktan aşmış ve büyümeye devam etmiştir. İş sektöründeki iyimserlik sermaye stokunun genişlemesine yol açmış ve özel sabit yatırımlar 2002 ve 2006 yılları arasında yıllık olarak ortalama yüzde 24 büyümüştür (Şekil 1-2). Bu yatırımlar firmaların kapasitelerini geliştirmelerine ve iş gücü verimliliğini arttırmalarına yardımcı olmuştur.

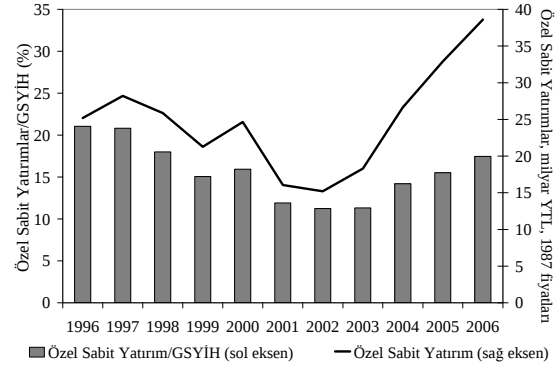
¹ Son zamanlarda tamamlanan ya da tamamlanmakta olan IMF ve Dünya Bankası raporları Türkiye makroekonomisinin detaylı bir analizini sağlamaktadır. Örneğin, Dünya Bankası Ülke Ekonomik Memorandumu I (World Bank Country Economic Memorandum (CEM I) ve hazırlanmakta olan CEM II’ye bakın.

Şekil 1-1: GSYİH büyümesi



Kaynak: TÜİK.

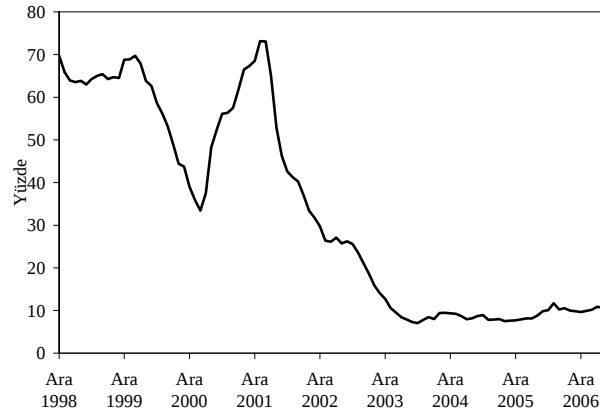
Şekil 1-2: Özel sabit yatırımlar



Kaynak: TÜİK.

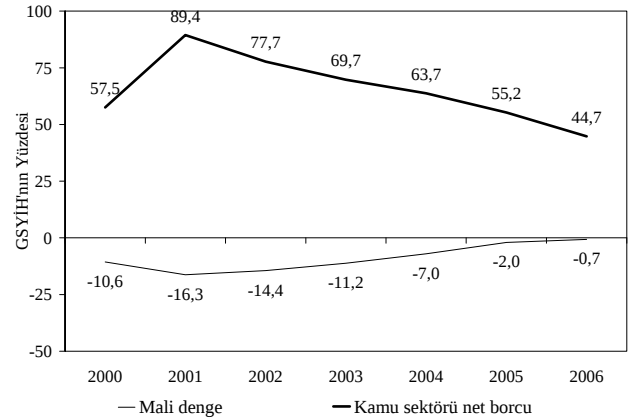
1.4 İyileştirilmiş maliye ve para politikaları özel sektör öncülüğündeki büyümenin asıl dayanağı olmuştur. Krizden sonra, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası başarılı bir dezenflasyon ve para reformu programına girişmiş ve enflasyonu onyıllardan bu yana ilk kez tek haneli oranlara indirmiştir (Şekil 1-3). Düşük mali açıklar özel sektörü fon yatırımları için serbest bırakmıştır. İyileştirilmiş mali denge, GSYİH'daki güçlü büyüme ve kurdaki reel değerlenmenin² yardımıyla kamu kesimi borcu 2001'deki GSYİH'nın yüzde 85'i olan seviyesinden 2006'da yüzde 45'e düşmüştür (Şekil 1-4). Reel faiz oranları enflasyonla birlikte azaldığından, kamu harcamasının kısıtlanması, süratli bir biçimde büyüyen vergi gelirleri ve düşük faiz giderleri sayesinde mali denge güçlendirilmiştir.

Şekil 1-3: Tüketici fiyat endeksine dayalı enflasyon



Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

Şekil 1-4: Mali açık ve kamu borcu

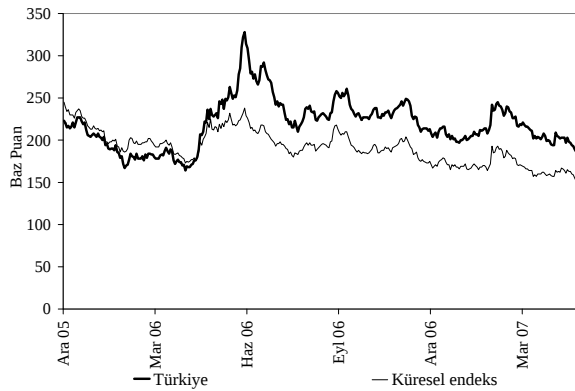


Kaynak: Hazine

² Türk Lirasının reel bazdaki değerlenmesi, borç/GSYİH oranını azaltmaya yardımcı olur çünkü devlet borçlarının önemli bir oranı döviz cinsindendir.

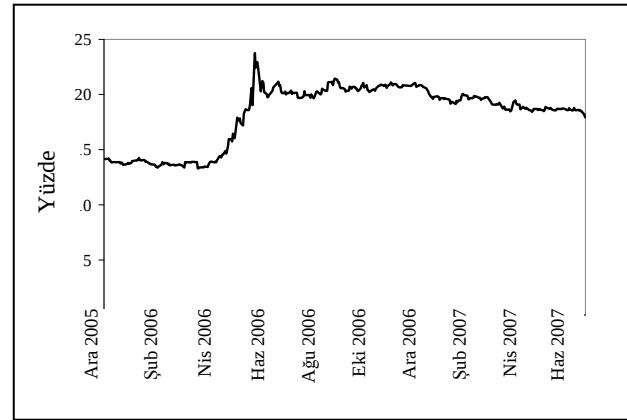
1.5 Son zamanlardaki faiz oranı ve döviz kuru volatilitesi tarafından kısmen yansıtıldığı üzere, sürekli ve güçlü makroekonomik performans riskleri devam etmektedir. 2006 yılının Mayıs ayı ortalarında, uluslararası sermaye piyasaları, küresel Yükselen Piyasalar Tahvil Endeksi+ (EMBI+) spread endeksi³ (Şekil 1-5) ve yerel para faiz oranlarındaki (Şekil 1-6) artış tarafından yansıtıldığı üzere, toplu olarak yükselen piyasaların aleyhine dönmüştür. Ayın sonlarına doğru Türkiye'nin en çok etkilenen borçlu olduğu açığa çıkmıştır. Bu durum kısmen Türkiye'nin diğer yükselmekte olan piyasalara göre daha yüksek dış borcu olduğu gerçeğini yansıtmıştır. Kısmen de, Türkiye'nin AB ile ilişkisindeki artan belirsizlik ve yaklaşmakta olan seçimlerin Türkiye'nin reform yapma isteğini etkileme olasılığından dolayı, reformlardaki potansiyel bir yavaşlamaya ilişkin endişeleri yansıtmıştır.

Şekil 1-5: EMBI+ spreadler



Kaynak: www.cbonds.info

Şekil 1-6: 1 yıllık Hazine Bonosu getirisi



Kaynak: Bloomberg, 1 yıllık Hazine bonosuna dayalı

1.6 Güçlü özel sektör yatırımları ve tüketim artışı hızla büyüyen ithalatın önünü açtığından cari işlemler açığı genişliyordu, diğer taraftan Yabancı Doğrudan Yatırım akışı sadece son zamanlarda yükselmiştir. 2002 ve 2006 yılları arasında ithalat reel anlamda ortalama olarak yıllık yüzde 17 büyümüştür ve cari işlemler açığı 2006'da GSYİH'nın yüzde 7.9'u kadar yükselmiştir. Bu arada, Yabancı Doğrudan Yatırım 2005'e kadar çok düşük seyretmiş ve GSYİH'nın yüzde 2.7'sine kadar yükselmiştir, bunu 2006'da GSYİH'nın yüzde 5.0'ına kadar olan bir artış izlemiştir. Bu şekilde, cari işlemler açığı büyük ölçüde Yabancı Doğrudan Yatırım dışı sermaye akışları tarafından finanse edilmiş ve bu suretle de Türkiye'nin uluslararası piyasalara karşı hassasiyeti artmıştır.

1.7 Hükümet makroekonomik volatilitayı ve cari işlemler açığını azaltmak için önlemler alıyor. Orta ve uzun vadede, istikrar, Merkez Bankası'nın etkili enflasyon hedeflemesi ve ihtiyatlı maliye politikası tarafından sağlanacaktır. Mali harcamalar kontrol edilmeye devam edecek ve ılımlı bir mali açık sağlanacaktır. Döviz kurundaki 2006 volatilitesine yanıt olarak, Merkez Bankası para politikasını sıkılaştırmış ve piyasaya döviz satmıştır, bu suretle de bir taraftan enflasyon hedeflerini sürdürürken diğer taraftan döviz kurundaki dalgalanmaları azaltmıştır. Volatilitayı kışkırtan dışarı yönlü sermaye akışına yanıt olarak, hükümet, devlet

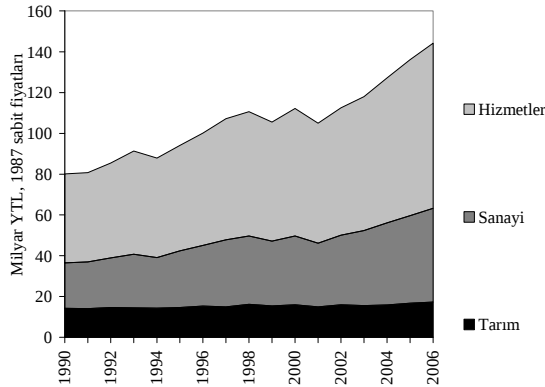
³ EMBI+ spread ülke riskini yansıtmaktadır, yani, prim kredi kalitesini azalttıkça, borçlular Birleşik Devletlere göre ödeme yapmalıdır. Global endeks, endeks kapsamındaki ülkeler arasındaki ağırlıklı ortalamayı temsil etmektedir.

bonoları ve tahvilleri üzerinden stopaj vergisini kaldırmış ve bunları yabancı yatırımcılar için daha cazip hale getirmiştir. Böylelikle, hükümet bir taraftan orta ve uzun vadede makroekonomik istikrarı iyileştirmek için politikalarını izlemeye devam ederken diğer taraftan kısa dönemli volatilitiyi yönetmede proaktif olmuştur.

TÜRK ÖZEL SEKTÖRÜ: TEMEL ÖZELLİKLER

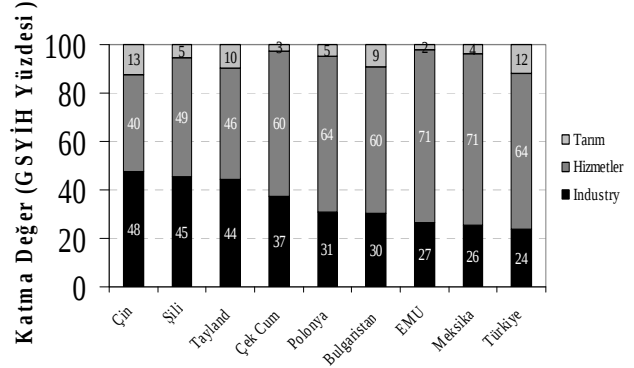
1.8 Türk imalat sektörü nispeten küçüktür ve yavaş büyümektedir. Son 15 yıl boyunca hizmet sektörü yıllık olarak reel anlamda ortalama yüzde 4 büyümüştür. Ticaret ve telekomünikasyon, sektörün çoğunluğunu oluşturmakta ve eğlence sektörü ile birlikte ekonominin en hızlı büyüyen sektörleridir. Diğer taraftan, ülkenin GSYİH'ında tarımsal faaliyetlerin payı aynı dönemde neredeyse yarıya inmiştir ve dönem boyunca yüzde 22'lik bir reel büyüme oranına sahiptir ve hizmet sektöründeki yüzde 85'lik reel büyümeye kıyasla son derece azdır (Şekil 1-7). Türkiye'deki sanayi üretimi süratli bir biçimde büyümüştür, fakat sektörün büyüklüğü halen nispeten küçüktür. 2005'te, Türkiye'nin GSYİH'nın sadece yüzde 24'ü sanayiden kaynaklanmıştır – Avrupa Para Birliği bölgesinden ve karşılaştırılabilir yükselmekte olan piyasalardan daha az (Şekil 1-8). En hızlı büyüyen imalat alt sektörleri makine, madencilik, maden ürünleri ve otomotivi kapsamaktadır.

Şekil 1-7: Sektörlere göre Türkiye'deki GSYİH



Kaynak: TÜİK

Şekil 1-8: GSYİH'nın Sektörel Bileşimi, 2005

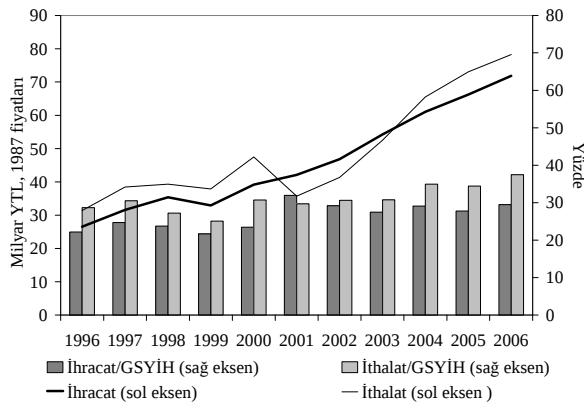


Kaynak: Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri (WDI)

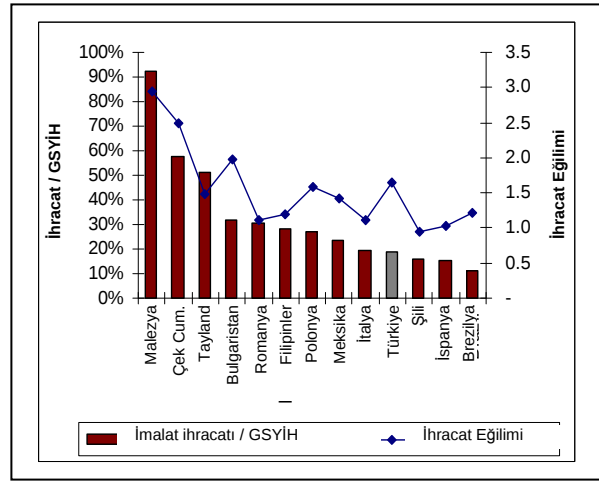
1.9 İhracat, çeşitli güçlüklerle karşın etkileyici bir hızla büyümüştür. Bununla birlikte, ihracatın Türkiye GSYİH'na oranı benzer gelir seviyesine sahip olan ülkelerle karşılaştırıldığında halen nispeten düşüktür. İhracat 2002 ve 2005 arasında reel anlamda ortalama olarak yüzde 12 büyümüştür (Şekil 1-9). 2004 yılında, ihracatçıların karşılaştıkları çeşitli güçlüklerle karşın, Türk imalat ürünleri ihracatı 1990'ların ortalarındaki yüzde 11'lik düzeyinden yukarı doğru hareket ederek ülkenin GSYİH'nın aşağı yukarı yüzde 20'sini oluşturmuştur. İlk olarak, krizdeki değer kaybından sonra para birimi aynı dönem boyunca reel bazda efektif anlamda yüzde 37 değer kazanmış ve bu durum rekabet gücünde azalmaya neden olmuştur. İkincisi, yurt içi talep süratli bir biçimde artmış ve iç piyasayı ihracat piyasalarına karşı cazip bir alternatif haline getirmiştir. Üçüncüsü, uluslararası rekabet artmıştır, önemli bir tartışma konusu Çin'in tekstil ihracatıdır. İhracat büyümesini kısmen AB ile gümrük birliği anlaşması tetiklemiştir ve bu anlaşma Türkiye'ye AB pazarı için rekabet eden çoğu ülke karşısında önemli

bir avantaj sağlamıştır. Bu, küresel arz zinciri ve yüksek verimlilik ve ihracat performansı ile entegre olan otomotiv sektörü gibi belirli sektörlerdeki başarı ile birleştirilmiştir. Son birkaç yıl içerisinde ihracattaki artış önemli olmasına karşın, Türkiye'nin ihracat rakamları son zamanlarda sanayileşen diğer ekonomilerle ve AB ülkeleri ile karşılaştırıldığında nispeten düşüktür (Şekil 1-9). Ülkedeki bütün imalat faaliyeti içerisinde imal edilen ihraç mallarının nispi öneminin bir ölçüsü olan Türkiye'nin 'ihracat eğilimi'⁴ nin nispeten yüksek görüldüğünün kaydedilmesi de gerekir. Bu durum, Türkiye'nin küresel ekonomide başarılı bir biçimde rekabet ettiğini doğrulamakta ve sanayi kapasitesini daha fazla arttırma potansiyeline sahip olduğu izlenimini bırakmaktadır. Bu husus, Türk ekonomisindeki düşük imalat oranı dikkate alındığında özellikle anlamlıdır (Şekil 1-10).

Şekil 1-9: İhracat ve ithalat



Şekil 1-10: İmalat ürünler ihracatının GSYİH'daki payı ve imalat ürünleri ihracat eğilimi (2004)



Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

Kaynak: BM Ticari Mal İstatistik Veritabanı ve Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri

1.10 İmalat ürünleri ihracatındaki büyümenin teknoloji içeriği⁵ artmasına karşın, yurtiçi satışlar için bu eğilim ters yönde olmuştur.⁶ Türkiye'nin orta ve ileri teknoloji ihracatı hem mutlak anlamda (son on yıl içerisinde çok düşük bir tabandan da olsa yüzde 450'ye yakın)

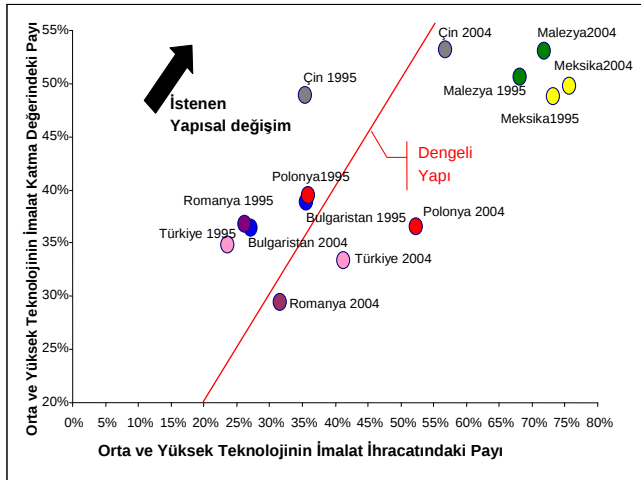
⁴ İhracat eğilimi, ülke içerisindeki toplam imalat faaliyetlerinin katma değeri ile bölünen imalat ürünleri ihracatının değeri olarak hesaplanır. Bu oran yüzde 100'den yüksek olabilir, çünkü payı toplam bazdadır, buna karşın paydası toplam çıktının tersine sadece katma değerdir.

⁵ Bu kısımdaki teknoloji içeriği toplam malların payı olarak orta ve yüksek teknoloji mallar olarak tanımlanır. Bu bölüm, imalat mallarını dört ana alt kategori halinde sınıflandırmak için Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü'nün (UNIDO) metodolojisini kullanır. Kaynaklara dayalı imalat mallarının örnekleri şunları kapsamaktadır: hazır et/meyve, içecekler, ağaç ürünleri, nebatî yağlar, cevher konsantreleri, petrol/kauçuk ürünleri, çimento, kesilmiş değerli taşlar ve cam. Düşük teknoloji imalat mallarının örnekleri şunları kapsamaktadır: dokuma kumaşlar, giyim, başlık, ayakkabı, deri eşyalar, seyahat eşyaları, çanak çömlek, basit metal parçalar/yapılar, mobilya, mücevherat, oyuncaklar ve plastik ürünler. Orta teknoloji imalat mallarının örnekleri şunlardır: yolcu taşıtları ve parçaları, ticari taşıtlar, motosiklet ve parçaları, sentetik fiberler, kimyasallar ve boyalar, gübreler, plastik, demir, borular/tüpler, motorlar, enerji motorları, endüstriyel makineler, pompalar, kumanda mekanizmaları, tekneler ve saatler. Yüksek teknoloji imalat mallarının örnekleri şunlardır: ofis/veri işleme/telekom ekipmanı, TV'ler, transistörler, türbinler, güç üretme teçhizatı, eczacılık ürünleri (farmasötikler), uzay araçları, optik/ölçüm aletleri ve kameralar. Detaylı 2, 3 basamaklı Standart Uluslararası Ticari Sınıflandırma (SITC) için, bakınız UNIDO (2003) ve UNIDO (2004).

⁶ Bununla ilgili daha detaylı analiz için, bakınız Albaladejo, M. (2006), Türkiye ICA arkaplan çalışması.

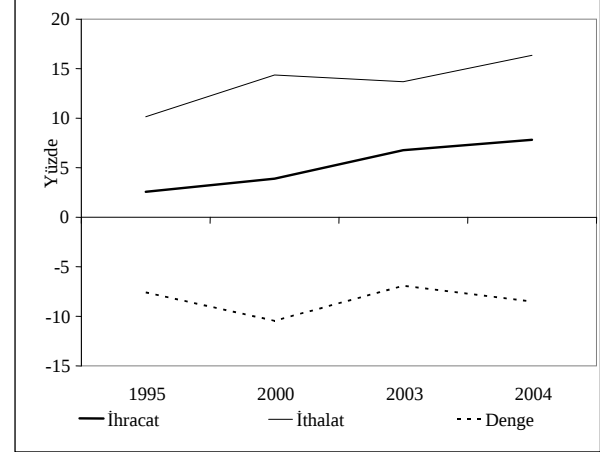
hem de toplam ihracatın payı anlamında (BM Ticari Mal İstatistik Veritabanından sağlanan rakamlara göre son on yıl içerisinde yüzde 24'ten yüzde 41'e) nispeten süratli bir biçimde büyümüştür. Bununla birlikte, bu eğilim Türk endüstrisinin toplam kalkınması tarafından yansıtılmamaktadır ve burada orta ve ileri teknoloji imalatı tarafından eklenen katma değer zamanla azalmıştır (Şekil 1-11). Bu durum, ihracatçı firmaların teknolojilerini yerel piyasaya hizmet veren firmalardan daha fazla geliştirdiği izlenimini bırakmaktadır. Ticaret dengesinin teknoloji bileşimi aynı zamanda Türkiye'nin yurtdışından gelen sofistike mallara bağımlılığının bir göstergesi olan orta ve ileri teknoloji malları ithalatının, ihracatının önüne geçtiğini ortaya çıkarmaktadır (Şekil 1-12). İhracatın daha fazla artırılması, yurt içine satış yapan firmaların teknoloji içeriğinin geliştirilmesi ve bu firmaların küresel ekonomiye entegre olması ve yurt dışına satış yapması için motive edilmesi, Türkiye'nin gelecek yıllardaki en önemli zorlu görevleri arasında yer almaktadır.

Şekil 1-11: İmalat ürünleri ihracatı ve teknolojinin katma değeri



Kaynak: BM Ticari Mal İstatistik Veritabanı ve personel hesaplamaları

Şekil 1-12: Orta ve ileri teknoloji imalatı için Ticaret/GSYİH



Kaynak: BM Ticari Mal İstatistik Veritabanı, Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri ve personel hesaplamaları

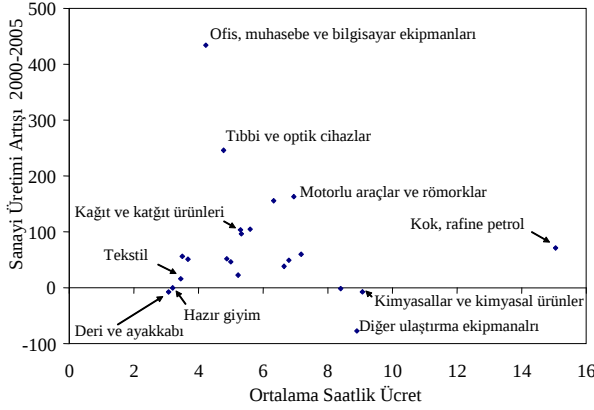
1.11 Farklı endüstrilerin Türkiye içerisindeki performansı son birkaç yıl boyunca geleneksel endüstrilerdeki düşük verimlilik ve istihdamda azalma ile birlikte dengersiz olmuştur. Alet ve donanım imalatı gibi daha yüksek yoğunlukta teknolojiye sahip olan endüstriler, hem endüstriyel üretim (Şekil 1-13) hem de istihdam (Şekil 1-14) açısından büyük ölçüde büyümüştür ve verimlilikleri⁷ Türkiye içerisinde nispeten yüksektir. Diğer taraftan, daha geleneksel imalat yapan sektörler (tekstil ve giyecek gibi), verimlilikte neredeyse hiç artış sergilememiş ve istihdamda önemli bir azalma yaşamıştır. Bu endüstrilerdeki düşük ücretler bu firmaların uluslararası rekabet gücündeki önemli bir etmen olmaya devam etmektedir. Aynı zamanda, düşük ücretler sınırlı iş gücü verimliliğini akla getirmektedir. Bu endüstrilerin Türkiye imalat sektöründeki istihdamın hemen hemen yüzde 30'unu sağladığı dikkate alındığında, bunların aşağı yönlü beklentileri özellikle dikkat çekmektedir.⁸ Teknolojileri daha yoğun olan endüstrilerdeki istihdam artmış olmasına karşın, bu artış düşük teknoloji endüstrilerdeki işgücü

⁷ Ortalama ücretler, her endüstri içerisindeki işgücü verimlilik düzeyi için yaklaşık olarak alınır.

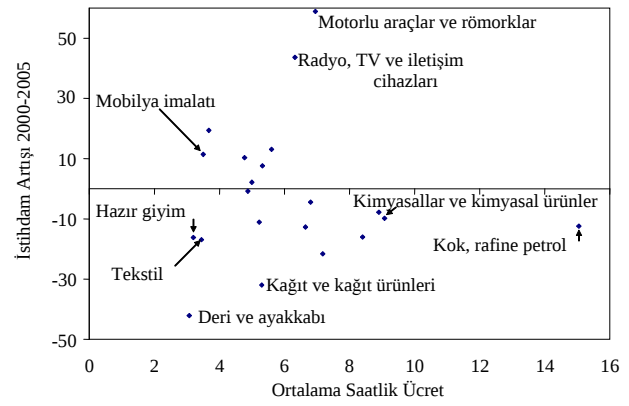
⁸ Rakamlar Mart 2006 TÜİK'e dayanmaktadır.

kaybının dengelenmesi için yeterince yüksek olmamıştır. Bu durum kısmen beceri gereksinimlerindeki farklılıkları yansıtmaktadır – Düşük teknoloji endüstrilerde istihdam edilen Türk işçilerinin yüksek teknoloji firmalara geçebilmesi mümkün değildir.

Şekil 1-13: Sanayi üretimi artışı ve sanayi verimliliği (2000-2005)



Şekil 1-14: Sanayide istihdam artışı ve sanayi verimliliği (2000-2005)



Kaynak: TÜİK'ten elde edilen verilerle personel hesaplamaları

Kaynak: TÜİK'ten elde edilen verilerle personel hesaplamaları

1.12 Özel yatırımlar açısından Türkiye karşılaştırılan ülkelerin gerisinde kalmaktadır.

Son yıllardaki büyümeye karşın, Türkiye'deki yatırım düzeyleri hızlı büyüyen yükselmekte olan piyasalardaki, özellikle de Doğu Asya'daki yatırım düzeylerinden daha düşüktür. Yatırımlar firmaların üretim kapasitelerini arttırmalarına, teknolojilerini ve üretim metotlarını geliştirmelerine, etkinliklerini iyileştirmelerine yardımcı olur ve bu suretle de hem verimlilik hem de istihdam artar. Finansmana erişimin yükselmesi firmaların gerekli yatırımları finanse etmesine yardımcı olur ve firmaların teçhizatlarını geliştirme talebini güçlendirerek ticaret ortamını iyileştirir. Beşeri sermaye yatırımları, sermaye oluşumunun bir parçası olmamasına karşın önemli tamamlayıcı yatırımlardır.

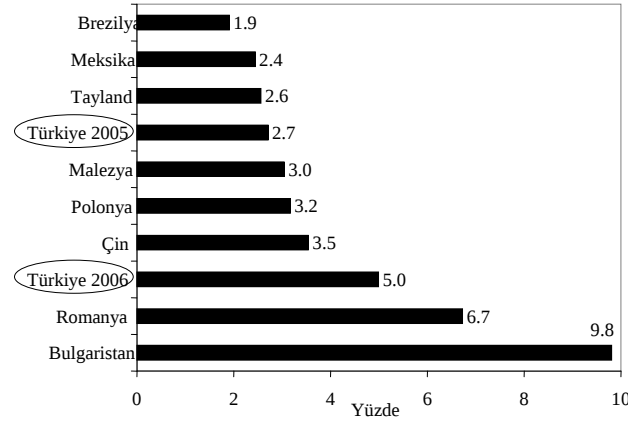
1.13 Son zamanlardaki artışa karşın, Türkiye'ye gelen Yabancı Doğrudan Yatırım (YDY) kısıtlıdır ve hizmet sektöründe mevcut olan işletmeleri edinmek üzerinde odaklanmaktadır. Türkiye'deki YDY akışı 2006 yılında 19 milyar ABD dolarından (GSYİH'nın yüzde 5'i) fazlasına yükselmiştir (Şekil 1-15) ve 2003 yılına kadar gözlenen hareketsiz düzeyinin yaklaşık yirmi katıdır. Türkiye'ye YDY akışı daha önce benzeri görülmemiş özelleştirmeler ile paralel gitmiştir. Hükümet, devletin sahip olduğu yaklaşık 60 şirketi 2005 yılında özelleştirmiş ve 17 milyar US doları aşan bir gelir elde etmiştir.⁹ 2003 tarihli Yabancı Doğrudan Yatırımlar Kanunu yatırım prosedürlerini düzenleyerek, yabancı yatırımcıların haklarını artırarak (önceden yurt içindeki muadillerinin sahip olduğu haklardan daha zayıf olan) ve minimum sermaye şartlarını ortadan kaldırarak YDY'nin artmasına yardımcı olmuştur. Bankacılık ve telekomünikasyon¹⁰ gibi hizmet sektörleri yabancı yatırımların en büyük kısmını çekmiştir. Finans sektöründeki kriz sonrası reformlar, Türk bankacılık sektörüne YDY

⁹ Özelleştirme üzerine daha fazla bilgi için, bakınız hazırlanmakta olan Dünya Bankası *Türkiye Ekonomik Raporu*, 2007.

¹⁰ Örneğin, 2005 yılı özelleştirme (Türk Telekom, Telsim, Tüpraş, Erdemir) ve özellikle bankacılık sektöründeki yabancı alımlar yoluyla Türkiye'de önemli bir YDY artışına sahne olmuştur.

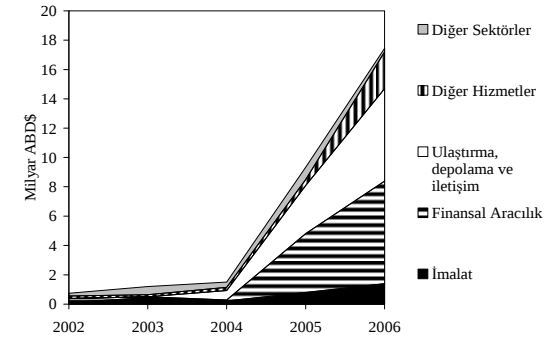
akışındaki önemli patlamayı teşvik ederek yardımcı olmuştur. Yatırım akışlarının çoğunluğu ‘yeşil alan’ projelerine karşın mevcut işletmeleri edinmek için kullanılmıştır. Türkiye’nin imalat sektörü YDY arcılığıyla teknoloji transferinden önemli ölçüde yarar sağlayabilmesine karşın, yabancı yatırımın bu sektördeki payı çok az düzeyde kalmıştır (Şekil 1-16).

Şekil 1-15: GSYİH’nın payı olarak YDY, Türkiye ve karşılaştırılan ülkeler, 2005



Kaynak: Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri, TÜİK, personel hesaplamaları

Şekil 1-16: Sektörlere göre YDY Bileşimi, Türkiye (US\$ milyar)



Kaynak: Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri, TÜİK, personel hesaplamaları

1.14 Türkiye giderek artan bir biçimde dış rekabete açık hale gelmektedir, fakat firmaların yerli mülkiyeti yoğun kalmaktadır ve devletin sahip olduğu girişimler halen bazı sektörlerde yurtiçi rekabeti zayıflatmaktadır. 1996 yılında Avrupa gümrük birliğine girmesi, Türk ticaret sektörüne cazip bir pazara erişim hakkı vermiştir, fakat aynı zamanda önceden korunan endüstriler yabancı rekabete maruz kalmaktadır. Ticaret gelişmiş ve başarılı bir çok Türk firması Türkiye’deki düşük maliyetlerden yararlanarak Avrupa pazarına erişim sayesinde gelişmiştir. 2005 ve 2006’da özelleştirmeler ve YDY toplanmıştır. Bununla birlikte, devletin sahip olduğu varlıklar hem hizmet hem de imalat gibi çeşitli sektörlerde çalışmaya devam etmektedir ve bu firmalar etkili rekabeti sınırlamaya devam etmektedir. İlave olarak, büyük ailelerin sahip olduğu değişik şirket grupları yurtiçi özel mülkiyetin örneğini oluşturmaktadır. İş sektöründeki mülkiyet yoğunlaşmasının kanıtları içinde, 13 holding firmasının ve bunlara bağlı 8 bankanın İstanbul Menkul Kıymetler Borsası’nın piyasa değerinin tahmini olarak yüzde 40’ını oluşturmaları olgusunu yer almaktadır. Sektörel düzeyde yoğunlaşma, iyi işleyen bir kurum olarak görünen Rekabet Kurumu tarafından uygulanan rekabet düzenlemelerine tabidir.¹¹ Üretim teknolojisinde ve verimlilikteki ilerlemeleri sürdürmek için daha fazla özelleştirme ve Türk iş sektöründeki rekabetin güçlendirilmesi gerekmektedir.

UYUMLAŞMA VE İSTİKRAR İÇİN TEMEL GÜÇLÜKLER: VERİMLİLİK VE İSTİHDAM

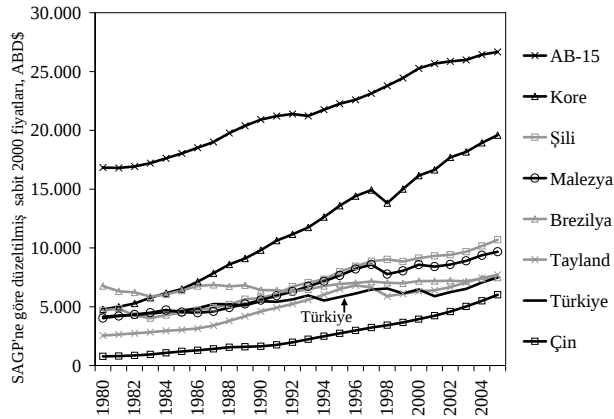
1.15 AB ile uyumlaşmayı sağlamak ve politik ve sosyal istikrarı korumak için, Türkiye’nin aşması gereken güçlükler kişi başına GSYİH’nı yükseltmek ve istihdamı arttırmaktır. Son birkaç onyıda, Türkiye’nin kişi başına ekonomik büyümesi AB-15

¹¹ Rekabet Kurumu’nun rekabet politikası ve etkinliği son “Türkiye: Ülke Ekonomik Raporunda” (2006) vurgulanmıştır.

¹² Satın alma gücü farklılıklarına göre ayarlanmıştır.

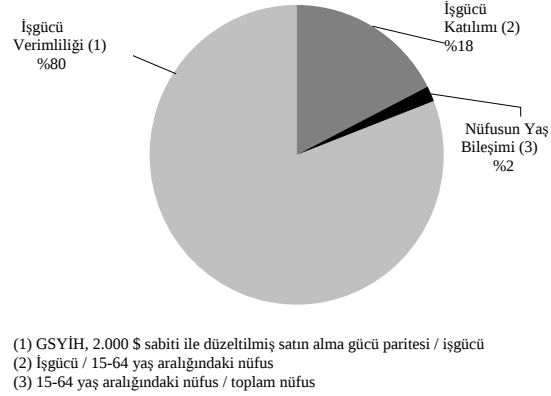
düzeyinden daha yüksek olmuştur ve 1980’de AB-15 seviyesinin yüzde 28’i kadar kişi başına GSYİH düzeyine sahipken, 2004’te yüzde 35’e yükselmiştir.¹² Bununla birlikte, bu performans karşılaştırılabilir yükselmekte olan piyasalara karşı incelendiğinde etkileyici değildir. Şili, Tayland ve Çin (diğerlerinin yanında) 1980’lerde Türkiye’den daha düşük ya da benzer bir kişi başına gelir düzeyine sahipti, fakat bundan sonra çok daha hızlı bir biçimde yükselmektedir (Şekil 1-17).

Şekil 1-17: Kişi başına GSYİH



Kaynak: Dünya Kalkınma Göstergeleri

Şekil 1-18: Türkiye ve AB-15 arasındaki kişi başına GSYİH uçurumunun analizi, 2004



Kaynak: Dünya Kalkınma Göstergeleri ve personel hesaplamaları

1.16 İşgücü verimliliği Türkiye ve AB-15 arasındaki kişi başına gelir uçurumuna diğer etmenlere göre çok daha fazla katkıda bulunan en önemli etmendir (Şekil 1-18). Türkiye ve AB-15 arasındaki kişi başına gelir uçurumunun analizi, işgücü verimliliğinin bu uçurumun yüzde 80’inden sorumlu olduğunu ortaya çıkartmaktadır ve bunu yüzde 18’lik düzeyiyle işgücü katılımı izlemektedir. Nüfusun yaş bileşimi sadece yüzde 2 kadar katkıda bulunmaktadır.¹³

1.17 Artan işgücü verimliliği, artan sermaye yatırımı ve toplam faktör verimliliğine bağlıdır. Büyüme hesabı, bizim işgücü verimliliğini: (a) makine, altyapı ve binalar gibi fiziksel varlıklara yapılan yatırımları yansıtan işçi başına sermaye, ve (b) teknolojinin benimsenmesi ve iş gücü yeteneklerinin geliştirilmesi gibi diğer faktörlerin katkısını yansıtan toplam faktör verimliliği, olarak ayrıştırmamıza olanak tanır. Toplam faktör verimliliğinin Türkiye’de son on yıl boyunca yavaşlamış olan işgücü verimliliğine katkısını artırmak için bu faktörlerin iyileştirilmesi gerekmektedir (Tablo 1-1).

¹³ Kişi başına GSYH’nın analizi aşağıdaki özdeşliğe dayanmaktadır:

$$\begin{aligned} \text{Kişi başına GSYH}^* &= \text{İşgücü verimliliği} * \text{İşgücü katılımı} * \text{Nüfusun yaş bileşimi} \\ \frac{\text{GSYH}}{\text{Toplam Nüfus}} &= \frac{\text{GSYH}}{\text{İşgücü}} * \frac{\text{İşgücü}}{\text{15-64 yaş arası nüfus}} * \frac{\text{15-64 yaş arası nüfus}}{\text{Nüfus}} \end{aligned}$$

Bileşenlerin katkısını sağlamak için logaritmik bir dönüştürme kullanılır. EK 1-A, analizin nasıl gerçekleştirildiğine ilişkin detayları sağlamaktadır.

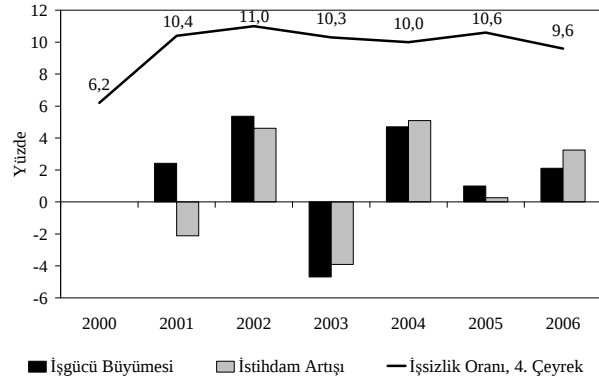
Tablo 1-1: İşgücü verimliliğinin analizi, ortalama yıllık üstel büyüme, yüzde olarak, Türkiye

	İşgücü verimliliğindeki büyüme	Faktörlerin Katkısı	
		İşçi başına sermaye (sermaye derinleşmesi)	Toplam Faktör Verimliliği
1980-1990	3,13	0,80	2,33
1990-2003	1,93	1,04	0,89

Kaynak: Türkiye: Ülke Ekonomik Raporu (2006).

1.18 Türkiye’deki büyüyen işgücü ve yüksek işsizlik oranı özel sektörünün süratli bir biçimde istihdam yaratmasını güçleştirmektedir. Özel sektör büyümesine karşın, iş yaratma süreci 2002’den bu yana sadece işgücü büyümesine ayak uydurmuştur (Şekil 1-19) ve yüksek işsizlik oranı önemli bir sorun olarak varlığını sürdürmektedir.¹⁴ 2005’te, istihdam oranı yüzde 46 olmuş ve dört yıllık ekonomik genişlemeye karşın yükselmemiştir.¹⁵ Bu oran Lizbon kriteri gereğince yüzde 70’lik hedeften çok uzaktır. İşsizlik süratli bir biçimde büyüyen işgücünü, özellikle kadınlar arasındaki düşük işgücü katılımını ve tarım sektöründen göçü yansıtır (2002 ve 2005 arasında yüzde 16 kadar azalmıştır). Tarım sektörü Türkiye’deki istihdamın halen yüzde 30’unu oluşturmaktadır ve hem iş gücündeki büyümenin hem de tarım sektöründen göçün devam etmesi beklenmektedir. Ekonomi modernleştikçe firmalar giderek artan bir biçimde yüksek nitelikli işgücü talep eder. Bu nedenle, eğitimin ilerletilmesi ve özel sektörün ihtiyaçlarına göre işgücü becerilerinin uyumlaştırılmasının sağlanması temel zorlu görevlerdir.

Şekil 1-19: İşgücü arz ve talebi, Türkiye



Kaynak: TCMB vasıtasıyla TÜİK.

¹⁴ Yakın zamanda gerçekleştirilen bir çalışma (Dünya Bankası, 2006), işgücü piyasası üzerinde detaylı bir analiz sağlamaktadır.

¹⁵ Bu oran 15-64 yaş arası nüfus için geçerlidir (OECD 2006). Türkiye İstatistik Kurumu, 15 yaş ve üzeri nüfus için işgücü piyasa verilerini rapor etmektedir. Bu tanıma göre, 2005 yılı istihdam oranı yüzde 43 olmuştur. Bakınız; Kurumun veritabanı: <http://www.die.gov.tr/ENGLISH/>.

VERİMLİLİĞİ VE İSTİHDAMI ETKİLEYEN FAKTÖRLER: FİRMA DÜZEYİNDE ANALİZ

1.19 Firma düzeyinde yapılan bir analiz aracılığıyla, bu bölümün bu kısmı verimlilik ve istihdamı etkileyen faktörleri belirlemektedir. En önemli yatırım ortamı faktörleri iki tamamlayıcı firma düzeyinde analize dayalı olarak belirlenir ve önceliklendirilir: Türk imalat firması sayımına dayanan bir firma dinamikleri çalışması ve 1.323 Türk imalat firmasının katıldığı bir anket çalışması (Yatırım Ortamı Anketi, ICS). Firma dinamiklerinin analizi Türk firmaları ile karşılaştırılan uluslararası firmaların büyüklüğünü, büyümesini, buluşlarını, kapanmasını ve verimliliğini karşılaştırır. İmalat firmaları anketine dayalı analiz, istihdam ve verimlilik (ekonomik sonuçlar) ve yatırım ortamı faktörleri arasındaki ilişkileri araştırmak için ekonometrik teknikler kullanır.

TÜRK FİRMA DİNAMİKLERİ: GİRİŞ, ÇIKIŞ VE BÜYÜME

1.20 Firmaların dinamiklerinin analizi firma sayım verilerine dayalıdır. Veri seti, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından kendi sitesinde sunulmuştur. TÜİK veritabanı, 1996 ve 2001 yılları arasında yürütülen 10'dan fazla işçisi olan bütün Türk imalat firmalarının yıllık anketinden elde edilmiştir.¹⁶ Türkiye'deki imalat firmalarının tüm popülasyonunu temsil eder ve mikro birimler hakkındaki bilgileri kapsamaktadır. Karşılaştırılan ülkelere ilişkin veriler, yakın bir zamanda Dünya Bankası tarafından organize edilen bir firma düzeyi projesi ve daha önceki bir OECD çalışması gibi çeşitli kaynaklardan toplanmıştır. Orijinal veri kaynakları ticaret sicilleri, sosyal güvenlik veritabanları ve kurumlar vergisi kayıtları olmuştur.¹⁷ Analiz için kullanılan verilerin özeti EK 1-A'ya dahil edilmiştir. Çapraz ülke karşılaştırması sağlamak için, tüm veriler ve analizler ortak analitik çerçeveye dayandırılmıştır.¹⁸

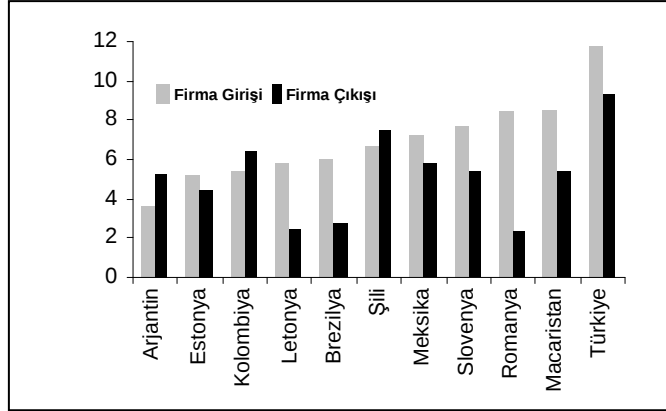
1.21 Türkiye'de firmaların giriş ve çıkışı hareketlidir, fakat net giriş ılımlı ve çıkışlar azdır. Türkiye, diğer ülkelerle karşılaştırıldığında yüksek giriş ve çıkış oranlarına sahiptir (Şekil 1-20). Bu durum, giriş ve çıkış önündeki engellerin nispeten az olduğu izlenimini bırakmaktadır. Bununla birlikte, net giriş oranı çok küçüktür ve geçiş ekonomilerinde olduğu gibi zamana bağlı açık bir eğilim ortaya koymamaktadır. Mevcut olanlarla kıyaslandığında yeni girişlerin boyutu da Türkiye'de küçüktür (Şekil 1-21). Bu bulgular, Türk ekonomisi son derece dinamik olmasına karşın, yeni firmaların piyasaya girmesinin, rakiplerin sayısında önemli bir büyümeye yol açmayan bir araştırma süreci tarafından yönetildiğini göstermektedir.

¹⁶ 1993'e kadar, 20 ya da daha fazla işçisi olan firmalara ilişkin veriler bulunuyordu – örneğin bakınız Taymaz (2005).

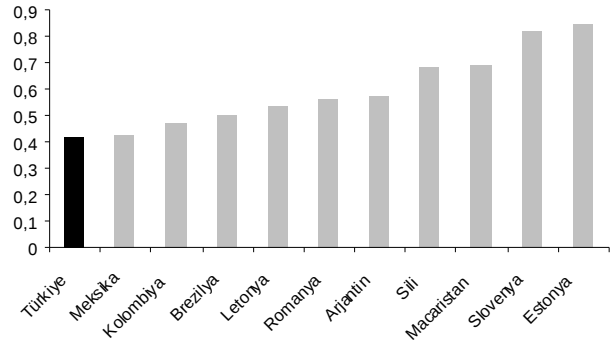
¹⁷ Karşılaştırma yapılan ülkeler için veri setleri farklı aşamalarda toplanmıştır. Bu bölüm, çalışmanın geri kalanı ile karşılaştırıldığında karşılaştırma yapılan ülkelerin daha kapsamlı bir veri seti kullanmaktadır, çünkü daha fazla karşılaştırılabilir veri seti bulunmaktadır.

¹⁸ Bakınız Bartelsman (2004).

Şekil 1-20: Giriş ve çıkış oranları, imalat, yüzde değerleri, 10'dan fazla işçisi olan firmalar



Şekil 1-21: Girişlerin nispi büyüklüğü (mevcut firmaların ortalama istihdamı ile bölünen giriş yapan firmaların ortalama istihdamı)



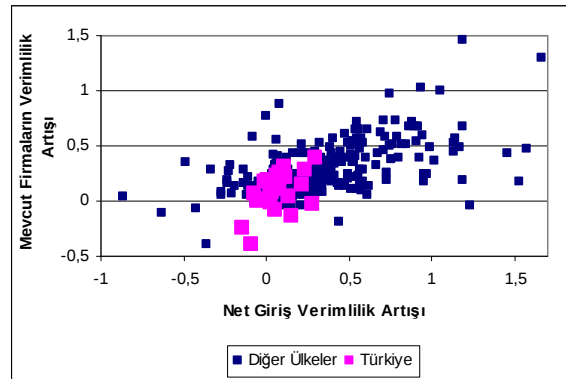
Not: Giriş oranı, verili bir yılda mevcut ve giriş yapan firmaların toplam sayısı ile bölünen yeni firmaların sayısı olarak tanımlanır; çıkış oranı, verili bir yılda orijinal popülasyon(yani önceki yıldaki mevcut firmalar) ile bölünen piyasadan çıkan firmaların sayısı olarak tanımlanır.

Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK.

Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK..

1.22 Firmaların giriş ve çıkışı verimlilik üzerinde dolaylı pozitif etkilere sahiptir, çünkü mevcut firmalarda daha fazla verimlilik artışına yol açmaktadır. Daha fazla giriş ve çıkış olan ya da daha fazla net giriş olan sektörlerdeki firmalar daha fazla rekabetçi baskıya maruz kalmaktadır. Bu nedenle bunların verimlilikleri, daha az dinamik piyasalarda işleyen firmalardan daha süratli biçimde artmaktadır. Bu pozitif ilişki hem Türkiye’de hem de diğer ülkelerde bulunmaktadır (Şekil 1-22). Düşük giriş ve çıkış engellerinin sağlanması zorunludur, çünkü giriş yapan firmalar mevcut firmalardan daha yüksek verimliliğe sahip olmasa bile yine de mevcut olanlar üzerinde pozitif bir verimlilik etkisine sahiptirler.

Şekil 1-22: Net giriş katkısına karşılık mevcut firmalardaki verimlilik artışı

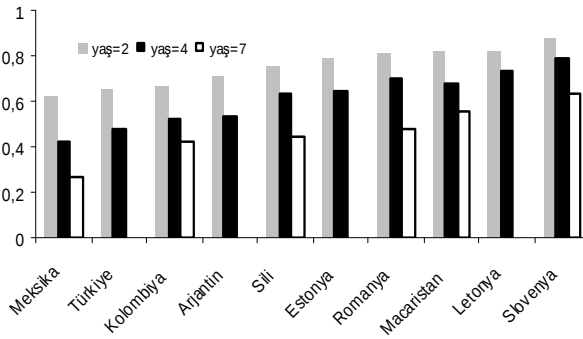


Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK.

1.23 Türkiye’de giriş yapan firmalar genellikle uzun süre ayakta kalamamaktadır ve ayakta kalanlar da fazla büyümemektedir. Türkiye’deki firmaların iki ve dört yıl sonra

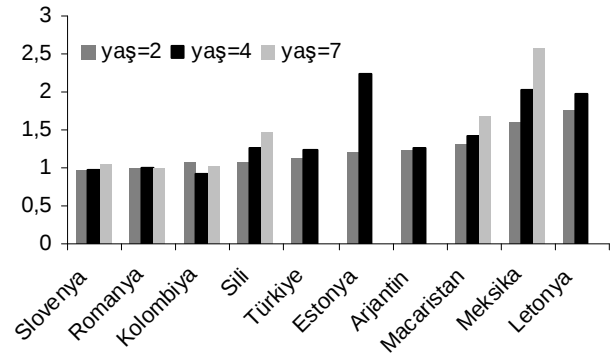
ayakta kalma oranı¹⁹, karşılaştırma yapılan ülkeler arasında hemen hemen en düşük düzeydedir (Şekil 1-23). Bu özellik sektörler arasında da tutarlıdır, yani Türkiye’deki belirli bir sektör yapısını yansıtmamaktadır. Daha önemlisi, giren ve ayakta kalan firmalar karşılaştırma yapılan ülkelerdeki kadar hızlı büyümektedir (Şekil 1-24). Meksika’daki ayakta kalan firmalar ikinci ve dördüncü çalışma yılları arasında işçi sayısını ortalama olarak yüzde 30 kadar arttırırken, Türk firmaları istihdamını yüzde 10’dan daha az arttırmaktadır. Türk firmalarının giriş sonrası ayakta kalma performansının zayıf olmasının açıklaması, firmaların yardımcı olmayan yatırım ortamı koşulları (örneğin, karmaşık yetenekleri olan iş gücü eksikliği, bürokrasi) tarafından zorlanmaları ya da büyüme olanaklarından yeterince karmaşık bir biçimde yararlanmamaları (örneğin, yeterince yaratıcı olmama ya da büyümek için borç almama) olasılıklarını içermektedir.

Şekil 1-23: Firma ayakta kalma oranları, yaşa göre, 1990’lar



Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK

Şekil 1-24: Ayakta kalanların giriş büyüklüğüne göre büyüklüğü, yaşa göre



Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK

1.24 Diğer ülkelerdeki firmalarda karşılaştırıldığında, Türk firmaları verimliliklerini geleneksel olarak kaynaklarını yeniden tahsis ederek ve stratejik olarak büyümek yerine yeniden yapılanarak arttırmıştır. Firmaların verimlilik özelliklerinin bir analizi (Şekil 1-25) aşağıdakileri ortaya koymaktadır:

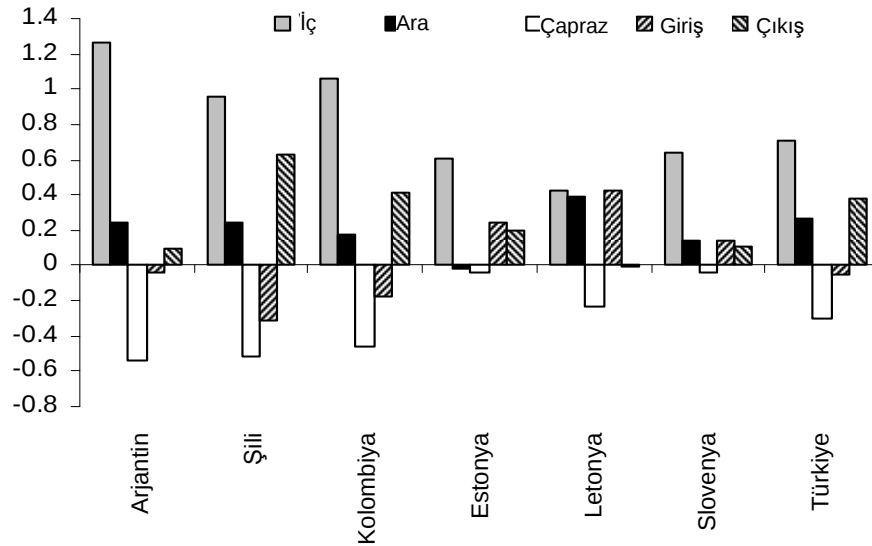
- Türkiye’de, çoğu ülkede olduğu gibi, her firma içerisindeki verimlilik artışı (Şekil 1-25’teki firma içi etki) toplam işgücü verimlilik artışının en büyük kısmını oluşturmaktadır.
- Türkiye’de ve aynı zamanda Doğu Avrupa’nın ve eski Sovyetler Birliğinin geçiş ekonomilerinde, firmalar arasında kaynakların yeniden tahsisinin (Şekil 1-25’teki firmalar arası etki) verimlilik artışına katkısı nispeten yüksektir.
- Türkiye’de verimlilikte bir artış sağlayan firmalar istihdam payını kaybetmiştir (Şekil 1-25’teki negatif çapraz terim). Bu durum, firmaların verimlilik artışının geleneksel olarak

¹⁹ Ayakta kalma oranı, verili bir yaşta halen varolan giriş yapan firmalar grubundaki firmaların payıdır.

yeniden yapılanma ve genişlemeden ziyade küçülme ile ilişkili olduğu anlamına gelmektedir.

- Son olarak, firmaların giriş ve çıkışının (net giriş) toplam işgücü verimlilik artışına net katkısı çoğu ülkede genel olarak pozitifdir ve toplam verimlilik artışının yüzde 20'si ile 50'sini oluşturmaktadır. Türkiye’de, net etki toplam verimlilik artışının yaklaşık yüzde 30’unu oluşturmaktadır. Çoğu ülkede çıkış etkisi genel olarak pozitif olmasına ve Türkiye örneğinde bu durumun çok güçlü olmasına karşın (yani en az verimli firmalar piyasadan çıkar ve ortalama verimlilik düzeyinin yükselmesine yardımcı olur), Türkiye de dahil olmak üzere bir çok ülkede girişlerin katkısı negatif olma eğilimindedir.²⁰ Bu durum, yeni firmalar “yaparak öğrenme” süreci geçirmek zorunda olmadığı sürece kendi başına bir endişe kaynağı olmayabilir ve Türkiye’de piyasa seleksiyonu son derece serttir.

Şekil 1-25: İşgücü verimlilik analizi



Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK. Detaylar için Ek'e bakınız.

Not:

Çubukların temel unsurları aşağıdaki gibi verilen Foster, Haltiwanger ve Krizan (FHK) ayrıştırma bileşenleri ile başlatılarak hesaplanır:

$$\Delta P_t = \sum_{i \in C} \theta_{it-k} \Delta p_{it} + \sum_{i \in C} \Delta \theta_{it} (p_{it-k} - P_{t-k}) + \sum_{i \in C} \Delta \theta_{it} \Delta p_{it} + \sum_{i \in N} \theta_{it} (p_{it} - P_{t-k}) - \sum_{i \in X} \theta_{it-k} (p_{it-k} - P_{t-k})$$

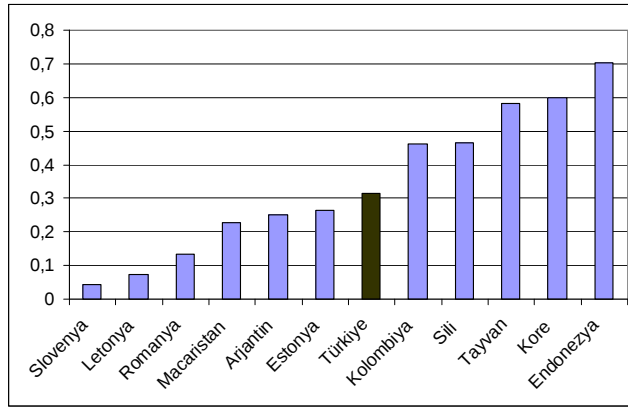
Ayrıştırmada, toplamalar log-verimliliği üzerinden alınır, bu şekilde de bileşenler beş yıllık bir bakış açısıyla imalat sektörü için toplam verimlilik artışını verir. Şekil 1-25'teki çubuk grafikte, her bileşen bu bileşenden çıkan toplam verimlilik artışının oranı olacak şekilde yeniden ölçeklendirilir. Toplanan verilerde çeşitli hareketli pencereler bulunmaktadır ve bu zaman periyotları üzerinden katkıların

²⁰ Giriş yapan firmaların mevcutların ortalamasından daha az verimli olması halinde negatif bir giriş etkisi ile sonuçlanır ve mutlaka dinamizm eksikliği olduğu anlamına gelmez. Canlı ve teknolojik olarak gelişmiş sektörlerde, birçok yüksek riskli giriş düşük ortalama verimlilik sergiler ve piyasa seçiciliği eninde sonunda mevcut düzeye yetiyecek olan en verimli girişler dışındakileri ayıklar.

ortalaması alınır. Türkiye için, 1995-2000 ve 1996-2001 pencereleri kullanılmıştır. Verimlilik ayrıştırmasına ilişkin daha fazla bilgi için Bartelsman ve Scarpetta (2007)'ye bakınız.

1.25 Türkiye’de, sektördeki daha verimli firmalar her zaman için en büyük olanlar değildir ve bu nedenle ülke daha az verimli olanlar pahasına daha verimli firmaların pazar payı elde etmesini sağlayarak verimlilik artışı potansiyeline sahiptir. Tahsis etkinliği, daha verimli firmaların daha az verimli olan firmalardan ne kadar büyük olduğunun bir ölçüsüdür (Şekil 1-26). Bu ölçümle, Türkiye geçiş durumunda olmayan ekonomiler arasında sadece Arjantin’in performansını aşmaktadır. Bu durum, Türkiye’nin daha verimli firmaların büyümesini sağlayarak ve zayıf performansa sahip olanların ya küçülmesini ya da çıkmasını sağlayarak önemli bir potansiyele sahip olduğu izlenimini bırakmaktadır.

Şekil 1-26: Ağırlıklı ve ağırlıksız işgücü verimliliği arasındaki uçuruma ilişkin tahsis etkinliği (ya da çapraz terim), 1990’lar



Not: Beş yıllık farklılaşma (Romanya, Macaristan ve Endonezya üç yıllık farklılaşma kullanmaktadır), reel brüt çıktı, imalat.

Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu (2005) ve TÜİK.

1.26 Bir bütün olarak, bu bulgular Türkiye’deki verimlilik ve büyüme üzerindeki kısıtlamaların kuruluş ve çıkış önündeki engellerden çok genişleme önündeki engellerden kaynaklandığı izlenimini bırakmaktadır. Türkiye’deki mevcut firmaların etkinliği geliştirmek için dikkate değer bir yeniden yapılanmaya maruz kaldığı görülmektedir. Genellikle, stratejik olarak yatırım yapma ve genişlemeden ziyade küçülerek daha randımanlı hale gelmektedirler. Kuruluş engellerini azaltmayı ve iflas prosedürlerini geliştirmeyi amaçlayan reformlar, pazar seçiciliğini ve yeni yatırımlar için kaynakları serbest bırakmak için ömrünü tamamlamış firmaların çıkışını daha fazla destekleyerek önemli etkilere sahip olabilir. Bununla birlikte, firma dinamiklerinin analizi, Türkiye’deki en önemli girişimlerin firmaların genişlemesi önündeki engellerin kaldırılmasını amaçlaması gerektiğini göstermektedir.

1.27 Bu bölümün bir sonraki kısmı, Türkiye Yatırım Ortamı Anketi aracılığıyla toplanan verileri kullanarak firmaların büyümesini kısıtlayabilen faktörleri aydınlığa kavuşturmaktadır.

TÜRKİYE’DE FİRMALARIN VERİMLİLİK VE İSTİHDAM ARTIŞINI KISITLAYAN NEDİR? YATIRIM ORTAMI ANKETİNİN BULGULARININ ÖZETİ.

1.28 Firmaların verimlilik ve istihdam artışı üzerindeki kısıtlamaların analizi, Türkiye yatırım ortamı anketine (ICS) dayanmaktadır. Türkiye yatırım ortamı anketi, 2005 yazı

boyunca 1.323 Türk imalat firmasından bilgi toplamıştır ve bu bilgiler firmaların verimliliğine ve yatırım ortamına ilişkin soruları kapsamaktadır. Türkiye yatırım ortamı anketi TEPAV'la ortaklaşa olarak Dünya Bankası tarafından tasarlanmıştır ve Dünya Bankası ve TEPAV'ın gözetimi altında özel bir firma tarafından yönetilmiştir. Anket formu standart bir Dünya Bankası formatına uymaktadır.²¹ Anket, beş bölge ve onyedii şehirde sekiz sektörde²² faaliyet gösteren Türk firmalarının katmanlı bir örneklemesini kapsamaktadır.²³ Örnek, Türk endüstrisinin yüzde 80'inden fazlasını, imalat sanayiine eklenen toplam katma değerin yüzde 84'ünü ve toplam imalat sanayii istihdamının yüzde 82'sini temsil etmektedir. Firma popülasyon dağılımı ve örneklem, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin (TOBB) imalatçı firma kayıtlarından elde edilmiştir. Küçük kuruluşların sayısının büyük kuruluşların sayısını saptırmasını önlemek için (ekonomideki mikro ve küçük firmaların yüksek yüzdesi ve katma değer ve istihdam açısından büyük firmaların önemi dikkate alınarak), çıkartılan belirli bir kuruluşun olasılığı doğrudan bu kuruluşun istihdam düzeyi ile orantılı olmuştur. Bu durum, küçük firmalardan daha az büyük firma bulunmasına karşın büyük firmaların yeterli ölçüde temsil edilebilmesini sağlamıştır. Örnek ve bileşimine ilişkin ilave bilgiler EK 1-C'de verilmektedir.

1.29 Bu bölüm, Türkiye Yatırım Ortamı Anketine dayanan ekonometrik analizin tüm sonuçlarını bildirmektedir. Ekonometrik analiz, Yatırım Ortamı Anketindeki faktörlerin verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisini hesaplamaktadır. Türkiye Yatırım Ortamı Anketindeki yatırım ortamı değişkenleri beş kategoriye ayrılır: (1) vergiler ve bürokrasi, (2) işgücü piyasası ve beceriler, (3) teknoloji, kalite, yenilik ve Bilgi İletişim Teknolojileri, (4) finans ve kurumsal yönetim ve (5) altyapı. Her değişken altında dikkate alınan belirli faktörler ve bunların tanımları EK 1-E'de tarif edilmektedir. Ekonometrik analiz, önceden yapılan çeşitli Yatırım Ortamı Değerlendirmelerinde geliştirilen ve kullanılan bir metodolojiye dayanmaktadır. Bu metodoloji EK 1-F'te özetlenmektedir.²⁴

1.30 Ekonometrik analiz bir taraftan yatırım ortamı faktörleri ve diğer taraftan istihdam ve verimlilik arasındaki ilişkinin iki ölçütünü kapsamaktadır: (a) esneklikler ve yarı-esneklikler, ve (b) her yatırım ortamı faktörünün istihdam ve verimliliğin örnek ortalama değerlerine nispi katkısı.

²¹ Bu standart format, firmaların yenilik ve teknoloji kullanımı, arazi tescili ve vergi ödemesi gibi özellikle Türkiye için geçerli olan konular üzerine birkaç spesifik soru kapsayacak şekilde uyarlanmıştır.

²² Bunlar sekiz ana kategori halinde gruplandırılır: yiyecek ve içecek (örneğin yüzde 21,32'si), tekstil ve hazır giyim (örneğin yüzde 27,89'u), kimyasal madde (örneğin yüzde 13,3'ü), metal dışı maden ürünleri (örneğin yüzde 6,27'si), metal ürünler (örneğin yüzde 10,73'ü), makine ve ekipman (örneğin yüzde 9,67'si), elektrikli makineler (örneğin yüzde 5,06'sı) ve ulaştırma ekipmanı (örneğin yüzde 5,74'ü). Daha fazla detay için EK 1-C'ye bakın.

²³ Beş bölge Marmara, Ege, İç Anadolu, Akdeniz ve Karadeniz'dir.

²⁴ Orta Amerika ülkeleri için kullanılan pilot metodoloji Escibano ve Guasch'ta (2005) özetlenmektedir ve Türkiye'de kullanılan genişletilmiş metodoloji Escibano ve çalışma grubunun çalışmasında (2006) tanımlanmaktadır.

- a) Esneklikler ve yarı-esneklikler²⁵ bağımsız (yatırım ortamı) bir değişkenin bağımlı bir değişkenin (istihdam ve verimlilik) yüzdelik değişimi üzerindeki etkisini ölçer. Sonuçlar üzerinde yatırım ortamı değişkenlerinin esneklik ve yarı-esnekliklerini hesaplamak için kullanılan metodolojinin özeti EK 1-E'ye dahil edilmiştir. Verimlilik ve istihdam üzerinde önemli bir etkiye sahip olan faktörlerin esneklikleri ve yarı-esnekliklerinin belirtileri Tablo 1-2'de gösterilmektedir. Karşılık gelen değerler ve ilave ayrıntılar EK 1-F ve EK 1-G'ye yer almaktadır.
- b) Yatırım Ortamı değişkenlerinin, örneğin ortalama verimlilik (ya da istihdam) değerleri üzerindeki etkisi ilginç bir ölçüdür, çünkü sonuçlara olan katkılarına dayalı olarak Yatırım Ortamı değişkenlerinin derecelendirilmesine imkan tanır ve bunu esneklikleri ve yarı-esneklikleri kullanarak sağlamak mümkün değildir.²⁶ Ölçü, her Yatırım Ortamı değişkeninin verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisini paylaşmak için örnek ve tahmin edilen esneklikler (ve yarı-esneklikler) için ortalama gösterge ürününü kullanır²⁷. Şekil 1-27 ve Şekil 1-28, çeşitli yatırım ortamı değişken gruplarının ortalama verimlilik ve istihdam üzerindeki katkılarını özetler.

Aşağıda, ekonometrik analizin temel bulgularının bir özeti yer almaktadır ve ilerleyen bölümlerde daha detaylı olarak tartışılacaktır.

1.31 Verimlilik, özellikle vergiler ve bürokrasi kategorisindeki faktörlerle yakından ilişkilendirilmektedir fakat aynı zamanda altyapı, teknoloji ve beceriler de önemlidir. Ekonometrik analiz, Yatırım Ortamı Anketindeki çeşitli faktörlerin verimlilik ile ilişkilendirildiğini ortaya çıkarmaktadır (Tablo 1-2). Bunların, Yatırım Ortamı Anketi örneğinin ortalama verimliliği üzerindeki toplam etkileri yüzde 66'dır – vergi için beyan edilen satışlar, mali tabloların denetimi ve suç da en önemli faktörlerdendir (Şekil 1-27). Altyapı bağlantıları da önemli ölçüde verimlilikle bağlantılıdır. Güç kesintileri ve gümrük işlemlerinde bekleme süresinin toplam negatif etkisi yüzde 11'dir. Aynı zamanda, firmaların yenilikler (örneğin yeni ürünlerin piyasaya sunulması) ve bilgi iletişim teknolojilerine erişim (örneğin e-mail kullanımı) de verimlilikle pozitif olarak ilişkilendirilmektedir ve Yatırım Ortamı Anketi örneğinin ortalama verimliliğine yüzde 7 oranında katkıda bulunmaktadır. Esneklik belirtileri, daha eğitilmiş ve nitelikli işçilerin daha verimli olduğunu doğrulamaktadır ve bu sonuç şaşırtıcı değildir.

1.32 Benzer şekilde, istihdam da vergiler ve bürokrasi kategorisindeki faktörlerle yakından ilişkilendirilmektedir, fakat finansmana erişim, işgücü becerilerinin kalitesi ve

²⁵ Esneklik ve yarı-esneklikler “tepki verme” ölçüleridir. Bir değişkenin, diğer bir değişkendenki değişimlere tepki olarak ne kadar değiştiğini ölçmektedir. Daha belirli bir biçimde, esneklik, bağımsız bir değişkendenki (örneğin güç kesintisi sayısı) yüzde 1'lik artışa bağlı olarak bağımlı bir değişkendenki (örneğin verimlilik) yüzdelik değişim oranıdır. Esneklikler log, yüzde ya da kesir olarak ifade edilebilir. Yarı-esneklikler benzer bilgiler sağlamasına karşın, yorumlanmaları biraz farklıdır. İlk olarak, iki farklı durumu ayırt etmemiz gerekir: (a) yarı-esneklikler düzey (örneğin gün, saat, denetim sayısı, para miktarı vs.) olarak ölçülen bağımsız değişkenlere bağlıdır; ve (b) yarı-esneklikler kukla bağımsız değişkenlere (bir kukla değişken sadece iki değer alabilir: 0 ya da 1) dayalıdır. İlk durumda, yarı-esneklik bağımsız değişkendenki bir birimlik (örneğin bir gün, bir saat, denetimin bir kere daha fazla yapılması vs.) bir artış ya da azalıştan kaynaklı olarak bağımlı değişkendenki yüzdelik değişim olarak yorumlanabilir. İkinci durumda, yarı-esneklik aşağıdaki gibi yorumlanabilir: bağımsız değişkenin 0 yerine 1 değeri alması durumunda bağımlı değişkendenki yüzdelik değişim 100'le çarpılan yarı-esnekliktir. Burada, bu yüzdelik değişimin her zaman için kukla değişkenin 0 değerini aldığı ilk duruma göre olduğunu açıklığa kavuşturmak önem taşımaktadır.

²⁶ Bir değişkenin düşük esnekliği ya da yarı-esnekliği, mutlaka toplam değere düşük bir katkı olduğu ya da tam tersinin olduğu anlamına gelmez. Düşük bir marjinal etkisi (düşük esneklik ya da yarı-esneklik) olan bir yatırım ortamı değişkeninin, ortalama verimlilik üzerinde büyük bir etkisi olabilir, çünkü örneğin örneklem içindeki birçok firma bu değişken tarafından etkilenmektedir ve değişkenin yüksek bir değeri vardır.

²⁷ Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl saptandığına ilişkin detaylar için lütfen Kutu Ek 1-E-3'e başvurun.

firmaların teknoloji kullanımı bir bütün olarak Yatırım Ortamı Anketi örnekleminin ortalama istihdamının eşit derecede büyük bir payını oluşturmaktadır. Vergiler ve bürokrasinin Yatırım Ortamı Anketi örnekleminin ortalama istihdamı üzerindeki toplam etkisi yüzde 45'tir – vergi için beyan edilen işgücü maliyetleri en önemli faktördür (Şekil 1-28). Borca sahip olma, finansman ve kurumsal yönetimle ilişkili olanlar arasında en önemlisidir ve ortalama istihdamın yüzde 11'ini açıklamaktadır. Finansmana erişim, firmaların sermaye harcamalarını finanse ederek büyümesine yardımcı olur ve istihdamla pozitif ilişkiyi açıklar. İşgücü becerilerinin geliştirilmesi de işçilerin verimliliğini arttırarak istihdamı uyarıcı bir etkiye bulunur. Beceri değişkenleri Yatırım Ortamı Anketi örnekleminin ortalama istihdamına yüzde 11 oranında katkıda bulunur. Son olarak, firmaların yeni teknolojilere erişiminin çeşitli ölçütleri (yani kalite sertifikasyonlarının kullanımı, yeni teknoloji alımı ve e-mail kullanımı) istihdamla pozitif olarak ilişkilidir. Hepsi bir arada, yenilik ve Bilgi İletişim Teknoloji değişkenleri Yatırım Ortamı Anketi örnekleminin ortalama istihdamının yüzde 8'ini oluşturmaktadır.

1.33 Ekonometrik analizin sonuçları ihtiyatla işlenmelidir çünkü metodolojik güçlüklerle doludur. Yine de – tamamlayıcı bilgilerle birlikte kullanıldığında – politika önerileri geliştirmek için yararlı bilgiler sağlamaktadır. Ekonometrik analizin sonuçları on farklı verimlilik ölçüsü için güçlüdür (Tablo Ek 1-E-1'deki verimlilik ölçüleri listesine bakın).²⁸ Bununla birlikte, analiz sonuçlarının yorumlanmasında metodolojik kısıtlamalar hesaba alınmalıdır. İlk olarak, bu anket Yatırım Ortamı faktörlerine ilişkin sadece bir yıllık bilgiler sağlamaktadır ve bu durum reformların önemini derecelendirmede analizin değerini sınırlandırmaktadır. İkincisi, bu anket firmaların giriş ve çıkışına ilişkin yatırım ortamı etkilerini kapsamamaktadır çünkü sadece 2004'te varolan ve 2005 içerisinde ayakta kalan firmalara ilişkin verileri içermektedir. Firmaların giriş ve çıkışı rekabet, verimlilik ve istihdam için önemli ipuçlarına sahip olabilir. Bu bölümün bir önceki kısmı farklı bir veri seti kullanarak giriş ve çıkışı spesifik olarak vurgulamaktadır. Üçüncüsü, bu anket yatırım ortamının sadece belirli yönlerini değerlendirmekte ve bazı sorunları diğerlerine göre daha derinlemesine vurgulamaktadır. Böylelikle, örneğin bu anket özelleştirmenin verimlilik ve istihdam üzerindeki etkilerine ilişkin sonuçlar çıkarılmasını sağlamamaktadır. Dördüncüsü, bu analiz ters nedensellik ilişkisinden kaçınmak için çeşitli teknikler içermesine karşın (yani tersinden ziyade yatırım ortamı değişkenlerini açıklayan sonuç değişkenleri; Metin Kutusu Ek 1-E-2'ye bakınız), özellikle anketin kısa bir zaman dilimini kapsadığı dikkate alındığında her zaman için ters nedenselliğe karşı önlem almamaktadır. Benzer şekilde, tüm tanımlamalarda çok sayıda kontrolden yararlanılmasına karşın, bazı ilişkilerin dahil edilmeyen firma düzeyi özelliklerden ortaya çıkabileceği akılda tutulmalıdır. Beşincisi, bu analiz bir kısmi denge modeli kullanmaktadır – yani, sadece firma sektörünü araştırır ve tüm genel denge etkilerini kapsamaz. Örneğin, yatırım ortamı reformları ücretleri arttırırsa, aynı zamanda işgücü arzını da arttırır ve bu suretle de istihdamı arttırır ya da yatırım ortamı reformları ihracatı arttırırsa, para biriminin değeri üzerinde baskı olacaktır ve bu durum sırasıyla yerel tedarikçilerin rekabet gücünü azaltabilir. Bu analiz bu etkileri yakalamamaktadır. Bu kısıtlamalara karşın, uygun bir biçimde yorumlandığında, Türkiye Yatırım Ortamı Anketine dayalı ekonometrik analizden elde edilen sağlam sonuçlar güvenilir sonuçlar sağlamaktadır ve diğer (nitel ve nicel) bilgilerle tamamlanmaları şartıyla, politika müdahaleleri için temel alanları belirlemede başlangıç referansı olarak hizmet edebilir.

²⁸ Sağlamlık tartışması için bakınız Escibano ve Guasch (2006).

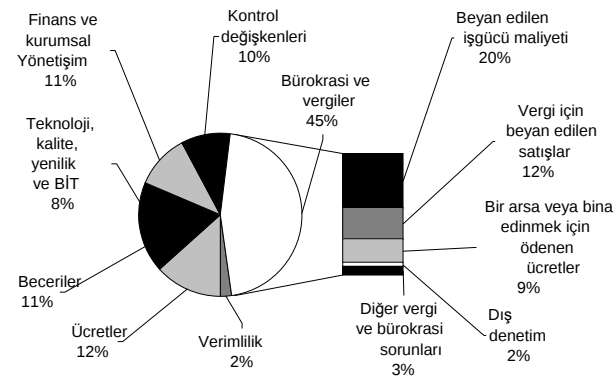
1.34 Çalışmanın aşağıdaki bölümleri ilk bölümde sunulan beş yatırım ortamı kategorisinin, yani vergiler ve iş dünyası-hükümet ilişkileri; işgücü piyasası ve beceriler; yenilik, teknoloji, kalite ve Bilgi İletişim Teknolojileri; finansman ve kurumsal yönetim; ve altyapının her birisi için derinlemesine bir analiz sağlamaktadır.

Tablo 1-2: Yatırım ortamı değişkenlerinin sonuç değişkenleri üzerindeki etkilerinin, esneklik ve yarı-esnekliklerin belirtilerinin özeti

Açıklayıcı Yatırım Ortamı değişkeni		Bağımlı Değişken	
		Verimlilik	İstihdam
Vergiler ve Bürokrasi	Vergi amaçlı beyan edilen satışlar	+	-
	Dış denetim	+	+
	Suç teşkil eden faaliyetten dolayı meydana gelen zarar	-	
	Suçtan korunma amaçlı yasadışı ödemeler	-	
	Yöneticinin bürokrasi için harcadığı zaman	-	+
	Teftiş sayısı	-	
	Arazi/bina edinimi için işlem ücretleri		-
	Vergi amaçlı beyan edilen işgücü maliyeti		+
	Devamsızlık	-	
	Dava	-	
Beceriler	Yöneticinin eğitimi		+
	Nitelikli işçiler		
	Niteliksiz işçiler	-	
	Yarı zamanlı işçiler	-	
	İç eğitim		+
	Dış eğitim		+
	Nitelikli işçilerin eğitimi (hafta)	+	
	Üniversite personeli		-
Teknoloji, Kalite, Yenilik ve BİT	Kalite sertifikasyonu		+
	Yeni ürün sunma		
	Yeni teknoloji satın alma	+	+
	Lisanslı teknoloji		
	Telefonda bekleme	+	
	E-posta	+	+
Finansman ve Kurumsal Yönetişim	Ek hesap kullanma olanağı veya kredi limiti		+
	Kredi		-
	Bir finans kurumundan kalan kredi		+
	Bir bankadan kalan kredi		+
	Teminatlı kredi		-
Altyapı	İthalat için gümrük işlemleri süresi (gün)	-	
	Elektrik kesintileri	-	
Kaynak: Türkiye ICS verilerine dayalı personel hesaplamaları. Esneklik ve yarı esnekliklerin değerleri ve bunların anlamlılık seviyeleri Ek 1-F’de sunulmuştur.			

Kayıp Kaynakları	Oran (%)
Suç faaliyetlerinden kaynaklanan kayıp	24%
Bürokrasi ve vergiler	66%
Vergi için beyan edilen satışlar	20%
Diş denetim	9%
Yöneticinin bürokratik işlemler için harcadığı zaman	6%
Diğer vergiler ve bürokrasi sorunları	7%
Beceriler	5%
Teknoloji, kalite, yenilik ve BİT	7%
Altyapı	11%
Kontrol değişkenleri	11%

Şekil 1-28: Ortalama istihdam üzerinde yatırım ortamı alanlarının etkisi



33

BÖLÜM 2. İŞ DÜNYASI-DEVLET İLİŞKİLERİ: VERGİLER, BÜROKRASI VE FİRMALARIN MALİ SAYDAMLIĞI

GİRİŞ

2.1 İş dünyası-hükümet ilişkileri iş yaparken kritik önem taşımaktadır. Girişimciler bir işe başlarken tescil edilmek zorundadır. Bütünüyle çalışır hale gelmek için ve çalışmaya devam etmek için, firmalar ayrıca ruhsat elde etmek, vergi ödemek ve standartlar, sağlık, güvenlik ve çevre koruması için denetçilerle uğraşmak zorundadır. Piyasadan çekilmek için firmalar kayıtlarını sildirmek zorundadır ve tasfiye prosedürlerine maruz kalabilirler. Yüksek vergiler firmaları kayıt dışı işlemler yapmaya teşvik etmekte ve bu da verimliliklerini engellemektedir. Lüzumsuz ve etkisiz idari prosedürler ve teftişler işyerlerine gereksiz zaman ve paraya mal olmaktadır ve ayrıca verimliliklerini azaltmaktadır. Diğer taraftan, iyi tasarlanmış ve uygulanmış idari prosedürler ekonomik faaliyetleri ve büyümeyi uyaran önemli katkılar sağlayabilir.

2.2 Ekonometrik analizin sonuçları, vergi için beyan edilen satışlar ve işgücü maliyetleri (kayıt dışılık ölçüleri), suç ve bürokrasinin verimlilik ve istihdamla ilişkili olduğunu göstermektedir.²⁹ Ekonometrik analizin sonuçları, vergi için beyan edilen satışlar ve işgücü maliyetlerinin, suçtan kaynaklanan kayıpların ve dış denetimlerin kullanımının ve – daha küçük boyutta – firmaların bürokratik sorunlarla ilgilenmek için harcadıkları zamanın hem verimlilik hem istihdam üzerinde önemli etkileri olduğunu göstermektedir (Tablo 2-1, Şekil 2-1 ve Şekil 2-2'ye bakın). Daha fazla kayıt içi faaliyet gösteren firmalar (yani gelirlerinin daha büyük kısmını vergi amacıyla beyan eden firmalar) daha verimlidir. Mali tablolarını denetime tabi tutan firmalar da daha verimlidir ve bu durum firmaların büyümesi için güvenilir finansal durumun önemini göstermektedir –finansmana yüksek düzeyde erişim ile müşteriler ve tedarikçilerle daha kolay etkileşim yoluyla. Suç, sadece doğrudan kayıplara neden olması değil, aynı zamanda önleyici tedbirlerin maliyetleri gibi dolaylı maliyetler yaratması itibarıyla da verimlilik üzerinde büyük bir olumsuz etkiye sahiptir. Vergi için beyan edilen işgücü maliyetleri istihdamla pozitif bir ilişki içerisindedir ve aynısı yöneticilerin bürokratik sorunlar için harcadığı zaman için de geçerlidir. Bu son bulgu sezgilere aykırıdır ve olası ters nedenselliğe işaret etmektedir (daha büyük firmalar daha fazla işçiye sahiptir ve bu nedenle bürokratlarla daha fazla zaman geçirir) ya da ekonometrik analize dahil edilmeyen ve yönetimin bürokratik sorunlar için harcadığı zamanla ilişkili olan değişkenlerin istihdam üzerindeki eş zamanlı etkisini göstermektedir. Benzer etmenler arazi ve bina elde etmek için verilen ücretler ve istihdam arasındaki negatif bağlantılar için de geçerlidir.

²⁹ Escribano ve diğerleri, (2006).

Tablo 2-1: Vergiler ve bürokrasi değişkenleri, verimlilik ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları: esneklikler ve yarı-esneklikler*

Açıklayıcı Vergi ve Bürokrasi Değişkenleri	Bağımlı değişken		
	Verimlilik	İstihdam	
	Katsayı (a)	Katsayı	Anlam (b)
Vergiler için beyan edilen toplam satışların yüzdesi	0,01	-0,01	***
Vergiler için beyan edilen işgücü yüzdesi		0,02	***
Bir dış denetçinin kullanılması (kukla değişken)	0,75	0,24	***
Yöneticinin bürokratik sorunlarla ilgilenmek için harcadığı zamanın yüzdesi	-0,22	0,02	***
Arazi ya da bina almak için işlem maliyetleri ile ilgili toplam maliyet		-0,07	**
Devamsızlıktan ötürü üretimdeki gün kaybı (log)	-0,28		
Suç faaliyetinden ötürü kayıpların değeri (log)	-0,08		
Şiddetin önlenmesi için organize suç ödemeleri	-0,02		

Kaynak: Türkiye ICS verilerine dayalı personel hesaplamaları.

Notlar:

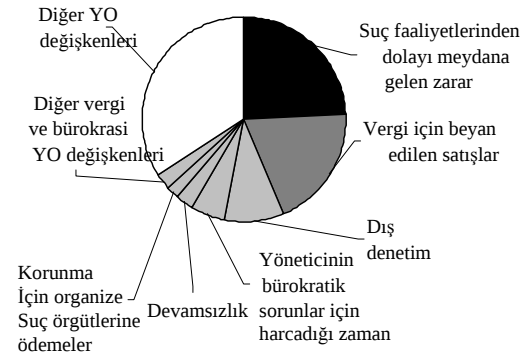
* Esneklik ve yarı-esnekliğin tanımı için Bölüm 1'deki dipnot 26'ya bakınız.

(a) Verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (Toplam Faktör Verimliliği) ölçüsünün ortalamasını temsil etmektedir. Verimlilik katsayılarının hepsi 10 farklı verimlilik (TFV) ölçüsünün en azından birisinde anlamlı olmuştur ve Yatırım ortamı değişkenlerinin katsayılarında önemli bir değişim olmamıştır. Her verimlilik ölçüsünün spesifik anlamlılık düzeyi için Ek 1-G'ye bakınız.

(b) * %10 anlamlılık düzeyi, ** %5 anlamlılık düzeyi; *** %1 anlamlılık düzeyi.

Bu tahminler, 24 değişkenin kontrol değişkenleri olarak dahil edildiği regresyonlardan elde edilmiştir.

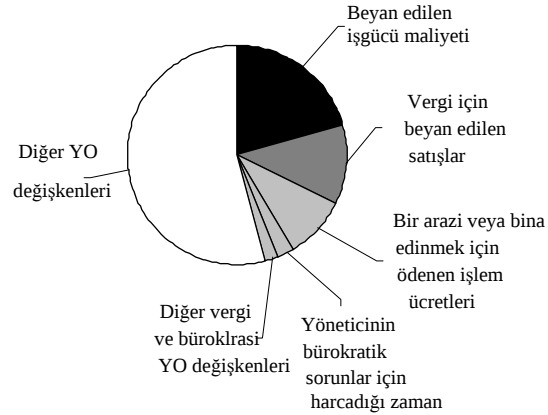
Şekil 2-1: Ortalama verimlilik üzerinde vergilerin, bürokrasinin ve mali saydamlığın etkisi



Kaynak: Türkiye ICS verilerine dayalı personel hesaplamaları.

Not: Bu grafik verimlilik üzerinde her faktörün nispi etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Kutu Ek 1-E 3'e başvurun. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 0-1'e dahil edilmiştir.

Şekil 2-2: Ortalama istihdam üzerinde vergilerin, bürokrasinin ve mali saydamlığın etkisi



Kaynak: Türkiye ICS verilerine dayalı personel hesaplamaları.

Not: Bu grafik istihdam üzerinde her faktörün nispi etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Kutu Ek 1-E 3'e başvurun. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 0-1'e dahil edilmiştir.

2.3 Bölümün yapısı. Bu bölüm üç kısımdan oluşmaktadır: (1) vergiler ve vergi idaresi; (2) finansal raporlama; ve (3) bürokrasi. Bürokrasi kısmı şunları içermektedir: (a) bir iş faaliyetine resmiyet kazandırmak için gerekli olan prosedürleri kapsayan *tescil*; (b) işyeri ruhsatının elde

edilmesi için olan prosedürleri kapsayan *ruhsatlandırma*; (c) işyeri sağlamak ve bir iş alanı inşa etmek için olan prosedürleri kapsayan *arazi alımı*; (d) firmanın uyum sağlaması gereken çeşitli süregiden teftişleri kapsayan *teftişlerin yönetilmesi*; ve (e) bir işi resmi olarak kapatmak için iflas halindeki bir işyerinin kapatılma durumu gibi prosedürleri kapsayan *çıkış*. Her kısım için, bu bölüm ICS sonuçlarına, diğer tamamlayıcı kanıtlara ve politika önerilerine genel bir bakış sunmaktadır. Bu bölüm suça vurgu yapmamaktadır çünkü Dünya Bankasının Türkiye’deki araştırmasının alanı dışında kalmıştır. Bununla birlikte, ICS gelecekte suç üzerinde daha derinlemesine bir analizin önemine vurgu yapmaktadır.

2.4 Bilgi kaynakları. Bu bölümün tanısıl kısmı ICS ve tamamlayıcı analizin sonuçlarına dayanmaktadır. Politika önerileri; yöneticiler, yardımcılar ve girişimcilerle ilave görüşmelere dayanmaktadır. Ülke Yardım Stratejisi, Yatırım Ortamı Anketi ve Dünya Bankasının yaptığı İş Yapma Kolaylığı Anketinin (2006) yanı sıra, politika önerileri için kullanılan kaynaklar arasında idari engeller, kuruluş prosedürleri ve ruhsatlandırmaya ilişkin arka plan çalışmaları yer almaktadır.

VERGİLERİN ÖDENMESİ

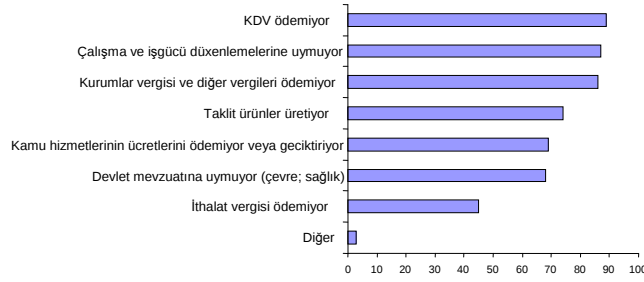
2.5 Sosyal güvenlik primleri de dahil olmak üzere, vergilendirme kayıt dışılığa iter ve verimlilik ve büyümeyi azaltır. Yatırım Ortamı Anketi KDV, kurumlar vergisi ve diğer vergilerden kaçınmanın kayıt dışı kalmadaki temel nedenler olduğunu göstermektedir (Şekil 0-3). Ekonometrik analiz ayrıca vergi amaçlı olarak satışlarını daha az rapor eden firmaların daha düşük verimliliğe sahip olduğunu ve vergi amaçlı olarak işgücünü daha az rapor eden firmaların daha düşük istihdama sahip olduklarını göstermektedir.³⁰

2.6 Türkiye’de kayıt dışılık yaygın bir biçimde devam etmektedir ve 2001 krizinden bu yana yükselmiştir. Tüm boyutlarda ve sektörlerdeki firmaların en azından üçte birinin kayıt dışı firmalarla rekabet halinde olduğu gösterilmiştir. Benzer şekilde, tüm boyutlardaki ve sektörlerdeki firmalar, 2001’den bu yana kayıt dışılığın arttığını düşünmektedir. Bu durum özellikle ekonomik büyüme sürecinde endişe vericidir ve kayıt dışılık artmaya devam etmektedir. Kriz sırasında, çıkartılan işçiler hayatlarını sürdürmek için muhtemelen kayıt dışı sektörlere geçmiştir, fakat ekonomi düzeldikçe kayıtlı işlerin düzelmesi beklenebilir.

³⁰ ICS aynı zamanda vergiler için beyan edilen toplam satışların yüzdesinin istihdamla negatif ilişkili olduğunu göstermektedir, fakat bu negatif etki vergiler için beyan edilen işgücünün artan yüzdesinin pozitif etkisinden daha küçüktür.

2.7

Şekil 2-3: Kayıt dışı firmaların rekabet avantajının iticileri³¹

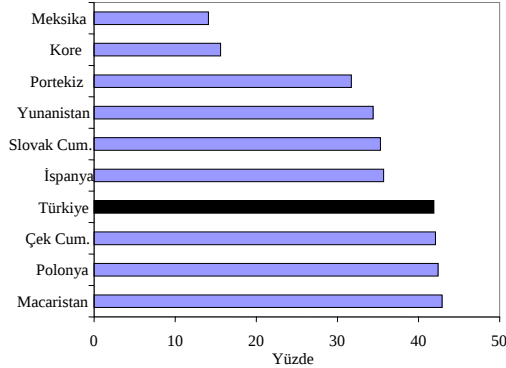


Kaynak: Türkiye Yatırım Ortamı Anketi

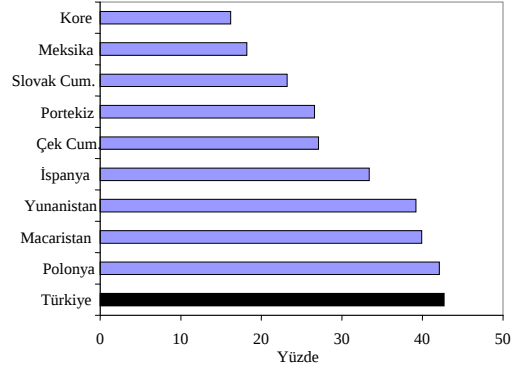
Benzer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye’de işgücü üzerindeki vergi oranları yüksektir (Şekil 0-4). Düşük gelirliilerin vergi takozu³² yüzde 42 ile yüksek bir seviyededir. Diğer ülkelerin çoğunluğunun tersine, Türkiye çalışmayan eşler ve çocuklar için vergi yardımı sağlamamaktadır. Çalışmayan eşi ve iki çocuğu olan orta gelirliiler açısından karşılaştırıldığında, Türkiye OECD ülkeleri arasında en yüksek vergi oranına sahiptir (Şekil 0-4). Kişisel gelir vergisine yönelik ilk reformlar 2006 yılı başlarında yasalaştırılmıştır.

Şekil 2-4: İşgücü maliyetlerinin payı olarak işgücünün vergilendirilmesi³³

Ortalama gelirin yüzde 67’sini kazanan çocuksuz bekarlara dayanarak



Eşli ve iki çocuklu ortalama gelir kazananlara dayanarak



Kaynak: OECD (2006).

2.8 Yüksek vergi oranlarına karşın vergi gelirleri düşük kalmaktadır. Türkiye’de gelir vergilerinden elde edilen gelir diğer ülkelerle benzerdir, fakat bu durum büyük ölçüde yüksek oranlara karşın böyledir (Şekil 0-5) ve yoğun bir vergi kaçağı ve dar bir vergi tabanı kombinasyonu yansıtmaktadır. Vergi kaçağı göz önüne alınarak, vergi politikası daha az ve daha karmaşık vergi tabanına yol açacak şekilde muafiyetler vererek ayarlanmıştır.

³¹ “[...] kayıt dışı firmalarına rekabet avantajı sağlamada aşağıdakiler ne kadar önemli?” sorusuna “oldukça önemli” ya da “çok önemli” şeklinde yanıt veren firmaların frekansı.

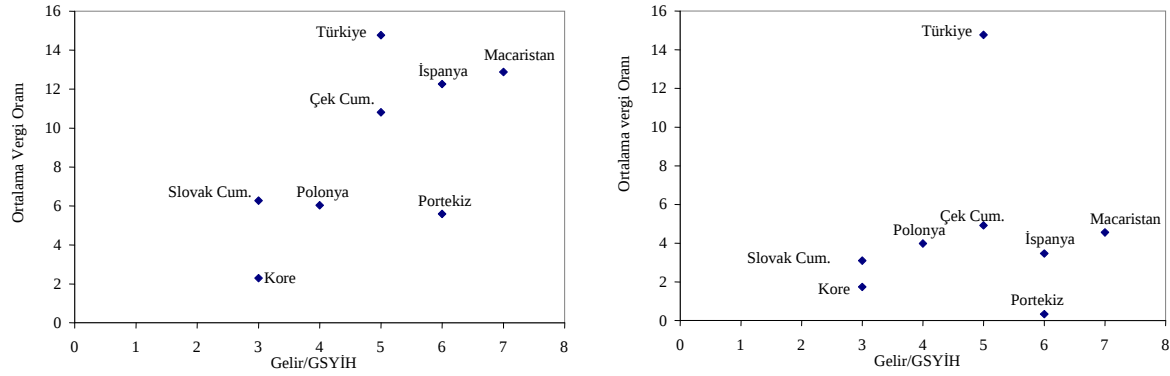
³² Vergi takozu, hem işverenler hem de işçiler tarafından ödenen vergileri içeren işgücü ile ilişkili toplam vergilendirmedir.

³³ Vergilendirme, gelir vergisi artı nakdi tazminat olmadan işveren ve işçi katkıları olarak tanımlanır. Daha fazla detay için bakınız OECD (2006).

Şekil 2-5: Kişisel gelir vergisi gelirleri ve ortalama gelir vergisi oranı, 2003

Ortalama gelirin yüzde 67'sini kazanan çocuksuz bekarlara dayanarak

Eşli ve iki çocuklu ortalama gelir kazanlara dayanarak



Kaynak: OECD (2005)

2.9 Vergi matrahını genişletmek ve oranları düşürmek için son zamanlarda kurumlar vergisi reformu yapılmıştır. Kurumlar vergisi yüzde 30'dan yüzde 20'ye çekilmiştir. Bu politika, düşük vergi oranlarının ve daha geniş vergi tabanının, firmaların kayıt dışı kalma güdüsünü azaltacağını ve kayıt dışı firmaların rekabet avantajını zayıflatacağını, diğer taraftan mali gelirin sürdürüleceğini kabul etmektedir.

2.10 Vergi politikasındaki ilerlemeleri tamamlayan vergi idaresi reformları uygulanmış ya da uygulanma aşamasındadır. İllerdeki ve yerel vergi tahsilat dairelerinin üzerinde doğrudan yetkiye ve sorumluluğa sahip bir gelir idaresi kurulmuştur. Yüksek vergi ödeyen birimlere yönelik reformlar, hedeflenen firmalar için uyum maliyetlerini azaltırken vergi tahsilatı etkinliğini arttırmayı amaçlamaktadır. En fazla vergi ödeyen 500-1.000 mükellef toplam vergi gelirlerinin yarısından fazlasını oluşturabilmektedir ve uluslararası deneyimler yüksek vergi ödeyen birimlerin verimliliğini ortaya koymaktadır. Türkiye'nin bu alandaki ilerlemesi övgüye değerdir.

2.11 Vergi yükünün yayılması – ve etkili hale getirilmesi – önemli mali önceliğe sahiptir. Türkiye'de kayıt dışı sektörün yaygın olması, verimlilik ve istihdam artışını kısıtlamaktadır. Uygun reformlar firmalar arasında daha eşit bir vergi muamelesi sağlayabilir. Vergi tabanının genişlemesi vergi oranlarında azalmalar sağlayabilir ve böylelikle de vergilendirmeyi gerçek amacından saptıran etkiler daha da azaltılabilir. Uygulamanın iyileştirilmesi önemli bir tamamlayıcı önlem olacaktır.

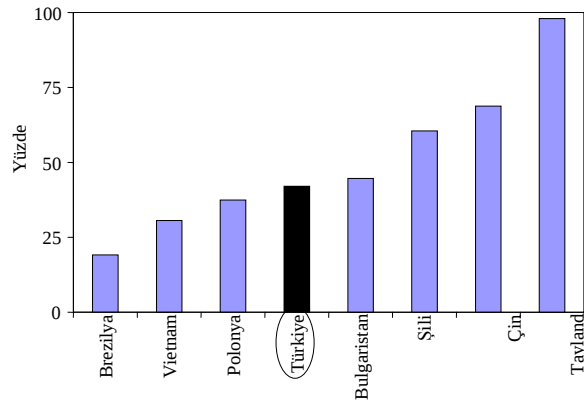
FİNANSAL RAPORLAMA

2.12 Finansal raporlama kayıt dışılık bağlantısının parçasıdır – firmaların tüm faaliyetlerini kapsayan güvenilir muhasebe ve denetim, finansmana erişimi için önemlidir ve daha verimli firmaların özelliğidir. Finansal raporlamanın kalitesi, düşük beyan edilen satışlar ve istihdamla yakından ilişkilidir. Yatırım Ortamı Anketi, Türkiye'de firma satışları ve işgücü harcamalarının büyük bir çoğunluğunun kayıt dışı olduğunu doğrulamaktadır. Finansal raporlar firma faaliyetlerinin sadece bir kısmını kapsadığında, bu raporlar tamamen güvenilirmez

hale gelmektedir. Finansmana erişimini genişletmek ve kayıt dışılığı azaltmak için finansal raporların etkili kullanımı zorunludur.

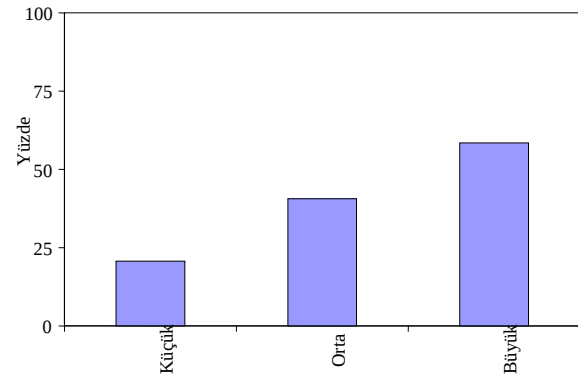
2.13 Krediye erişimi genişletmek için firmaların finansal durumuna ilişkin bilgiler önemli olmasına karşın, Türkiye’deki az sayıda firma -özellikle az sayıda KOBİ- dış denetçi kullanmaktadır. Kredi sağlayıcıların firmaların yükümlülüklerini karşılama yeteneklerini değerlendirmeleri için güvenilir finansal raporlar kritik önem taşımaktadır. Uzun enflasyonist süreç sırasında, iyi hazırlanmış finansal raporlar bile kısıtlı bir değere sahiptir, fakat enflasyon ılımlı düzeylere getirildiği için son birkaç yıl içerisinde iyi rapor hazırlama standartlarının önemi büyük ölçüde artmıştır. Firmaların sadece % 42’si bir dış denetçi tarafından denetlenen finansal tablolara sahip olduğunu bildirmektedir (Şekil 0-6). Bu yüzde karşılaştırma yapılan çoğu ülkenin altındadır. Türkiye’de, karşılaştırılan ülkelerde olduğu gibi, küçük ve orta büyüklükte firmalar daha büyük firmalardan çok daha az dış denetçi kullanmaktadır (Şekil 0-7).

Şekil 2-6: Mali tablolarını dış denetime tabi tutan firmalar, ülkelere göre



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 2-7: Mali tablolarını dış denetime tabi tutan Türk firmaları, firma boyutuna göre



Kaynak: Türkiye Yatırım Ortamı Anketi

2.14 Hükümet muhasebe ve denetim uygulamalarını güçlendirmeye yönelik adımlar atarken, halen yapılması gereken çok iş bulunmaktadır. Hükümetin son zamanlarda gösterdiği çabalar, kapsamlı ticaret yapan şirketlerin 2005 yılından başlayarak Uluslararası Finansal Raporlama Standartları (IFRS) kullanma koşulunu kapsamaktadır. Haziran 2006 tarihli yeni bir Sermaye Piyasası Kurulu tebliği, hisseleri borsada işlem gören şirketler için Uluslararası Denetim Standartlarına (ISA) dayanan hükümler getirerek daha fazla ilerleme sağlamıştır. Muhasebe ve denetimi güçlendirmeyi amaçlayan reformlara rehberlik etmesi için son zamanlarda muhasebe ve denetim reformu üzerine ulusal bir yönlendirme komitesi kurulmuştur. Dünya Bankası tarafından hazırlanan bir Muhasebe ve Denetim ROSC Raporu (Standart ve Kuralların Karşılanması Raporu) iyi geliştirilmiş bir taslak formudur ve yakında yayınlanacaktır. Bu rapor, çeşitli ihtiyaçların ve aynı zamanda bunların nasıl vurgulanacağını altını çizmektedir. Ulusal yönlendirme komitesi, Türkiye’de muhasebe ve denetim çerçevesinin güçlendirilmesi için bir strateji ve eylem planı geliştirmek üzere bu rapordan yararlanma avantajını kullanabilir.

BİR İŞE BAŞLAMAK VE FAALİYET GÖSTERMEK İÇİN İDARİ PROSEDÜRLER

TESCİL

2.15 Bu bölüm, bir iş faaliyetini resmîyete dökmek için gerekli olan prosedürleri kapsamaktadır. Bölüm 1’de tartışıldığı üzere, Türkiye’de giriş ve çıkış, firmaların verimliliğini ve büyümesini genişleme önündeki engellere göre daha az kısıtlanmaktadır. Yine de, giriş ve çıkışın kolaylaştırılmaya devam edilmesi ve bunların daha masrafsız hale getirilmesi giriş yapanların sayısını daha da arttıracaktır ve bu da sırasıyla yatırım ve istihdam üzerinde pozitif bir etkiye sahip olacaktır ve kayıt dışılığı azaltacaktır. Giriş önündeki engelleri azaltmaya yönelik önlemler aynı zamanda firmaların genişlemesini kolaylaştıran çeşitli önlemlerden daha az maliyetlidir ve bu nedenle Türkiye bu inisiyatifleri kısa dönemde kullanmayı dikkate alabilir.

2.16 İşyeri kayıt prosedürlerine yönelik son zamanlardaki reform çabaları Türkiye’yi bu alandaki en başarılı ülkelerden bir haline getirmiştir. Adımların ve sürenin önemli ölçüde azaltılması yasama girişiminin doğrudan sonucudur. 2003 Haziranında, eski Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, yeni ve modern bir yatırım kanunu ile değiştirilmiştir.³⁴ Aynı zamanda, yeni tescil prosedürleri oluşturmak için yeni bir kanun kabul edilmiştir.³⁵ Bu reform, bir işyeri tescili için önceden gerekli olan 17 adımın çoğunluğunu kaldırmış ve diğerleriyle birleştirmiştir. Örneğin, yabancı yatırımcılar için onay şartları kaldırılmış ve başvuruda bulunanın çok sayıda yetkili kuruma (vergi daireleri, Sanayi Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı gibi) tescil yaptırma şartı yerine, Oda bu makamları başvuruda bulunanın karışmasını gerektirmeden doğrudan kendisi bilgilendirmektedir.

2.17 Bir işyeri tescili için takip edilecek prosedürler İstanbul’da işe başlamanın önünde engel teşkil etmemektedir. “İş Yapma Kolaylığı 2006” raporuna göre, İstanbul’da bir şirket kurmak sekiz adım gerektirir ve dokuz gün alır (Tablo 0-2). Gerçekte, Ticaret ve Sanayi Odasında asıl tescil işlemi sadece iki gün almaktadır,³⁶ buna karşın çeşitli başka adımlarla birlikte toplam dokuz günü bulmaktadır (belgelerin noter onayları, Rekabet Kurumunun hesabına ödeme yapma, vs.). Dünyadaki diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, Türkiye tescil zamanı açısından en iyi performans gösteren ülkelerden biridir. Gerçekten, Türkiye zaman açısından OECD ortalamasından daha iyi bir performans ortaya koymaktadır (9’a karşılık 19.5 gün), bununla birlikte Türkiye’de (8) birleşme için OECD (6.5) ortalamasından daha fazla adım gerekmektedir. Bölge (Avrupa & Orta Asya) ile karşılaştırıldığında, Türkiye’de bir şirket kurmak daha az zaman almakta ve daha az adım gerekmektedir. Bununla birlikte, en iyi performansı ortaya koyan ekonomiler bir işyeri kurmak için sadece toplam 1-3 adıma ve 2-5 güne ihtiyaç duymaktadır.

³⁴ 1954 tarihli 6224 sayılı kanun.

³⁵ 4884 sayılı Türk Ticaret Kanunu, Vergi Usul Kanunu, Damga Vergisi Kanunu, İş Kanunu ve Sosyal Sigortalar Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ve ayrıca Anonim ve Limitet Şirketlerin Kuruluşu Ana Sözleşme Değişiklikleri iler ilgili Usul ve Esaslar hakkındaki 17 Haziran 2003 tarihli Tebliğ (İç Ticaret 2003/3).

³⁶ TOBB ve ATO yetkilileri.

Tablo 2-2: Seçilen ülkelerde bir işe başlamak için gerekli olan prosedürlerin ve gün sayısının karşılaştırması

Ülke	Prosedürler (#)		Süre (gün)	
	2005	2006	2005	2006
Türkiye (İstanbul)	8	8	9	9
Uluslararası En İyi Uygulama (Avustralya)	2	2	2	2
AB En İyi Uygulama (Danimarka)	3	3	5	5
Bölge (Avrupa & Orta Asya)	9.6	9.4	36.4	32.0
OECD	6.5	6.7	19.5	18.5
Brezilya	17	17	152	152
Bulgaristan	11	9	32	32
Şili	9	9	27	27
Çin	13	13	48	35
Çek Cumhuriyeti	10	10	40	24
Macaristan	6	6	38	38
Malezya	9	9	30	30
Romanya	5	5	11	11
Rusya	8	7	33	28

Kaynak: *İş Yapma Kolaylığı 2006 / 2007, Dünya Bankası*

2.18 Türkiye genelinde ve tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için bir firma açma süresi ve prosedürleri çok benzerdir. Tescil prosedürü merkezileştirilmemesine ve firmaların tescili için İl Ticaret Sicil Büroları yetkili olmasına karşın, prosedürler ve şartlarla ilgili olarak sektörel ya da bölgesel önemli farklılıklar bulunmamaktadır. Formlar ve iç organizasyon ilden ile farklılık gösterebilir, fakat tüm sicil daireleri bilgisayarla donatılmıştır ve birbirine bağlıdır ve kanuna uygun aynı prosedürleri uygulamaktadır. Tescil şartları da bütün sektörler için aynıdır.

2.19 Başlangıç prosedürleri ve zamanın az olmasına karşın, tam rakamlar bilgi kaynağına göre değişiklik göstermekle beraber tescil masrafları yüksektir. *İş Yapma Kolaylığı 2006* raporuna göre, son reformlar çabalarına rağmen, Türkiye’de bir şirket kurmak diğer ülkelere kıyasla pahalıdır. Bazı yüksek ücretler, kişi başına gelirin yüzde 27.7’sine eşit olan toplam maliyetlere karşılık gelmektedir. Bu değer, Türkiye’yi 155 ülke arasında 85. sıraya yerleştirmektedir ve bölgesel ortalamasının (kişi başına gelirin yüzde 13.5’i) ve OECD ortalamasının (kişi başına gelirin yüzde 6.8’i) çok uzağındadır³⁷. (Tablo 0-3’e bakınız). En iyi performansı gösteren altı ekonomi, işyerleri üzerinde kişi başına gelirin yüzde birinden daha az tescil ücretleri uygulamaktadır. *İş Yapma Kolaylığı* araştırması, ülkeler arasındaki tescil unsurlarının karşılaştırmasını sağlamaktadır (Tablo 0-4) ve karşılaştırma yapılan ülkelere kıyasla Türkiye’de ticari sicile ödenen kayıt ücretlerinin çok daha yüksek olduğunu göstermektedir. Türkiye’de tescil masraflarının detaylı analizi farklı kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmiştir ve özellikle bu çalışmalarda kullanılan farklı metotlardan kaynaklı olarak 760 ABD doları ile 1.255 ABD doları arasında değişiklik göstermektedir.

Tescil masraflarının derinlemesine bir analizi aynı zamanda şunları göstermektedir:

- **Çoğu ücret şeffaf değildir.** İşyeri kurulumu süreci sırasında maruz kalınan ücretlerin hesaplaması saydam olmamaya devam etmektedir. Noter, Oda ya da belediye tarafından uygulanan ücret aralığının hangi kurallara göre belirlendiği açık

³⁷ Doing Business 2006/2007.

değildir. Bu durumun kanıtları yukarıda sözü edilen üç çalışmadaki maliyet tahminlerindeki farklılaşmayı kapsamaktadır. Her ildeki Odalarda şirket kaydı yaptırmak için verilen ücretler ve gerçek maliyet arasındaki ilişki açık değildir. Bu durum, firmalar tarafından ödenen ücretlerin sadece idari maliyetleri mi yoksa Odaların diğer faaliyetlerini de mi karşıladığını bilmek mümkün değildir. Makul bir kayıt ücreti sadece tescil işleminin yürütülmesi için gereken gerçek maliyetleri kapsamalı ve diğer işlere çapraz sübvansiyon sağlamaktan kaçınılmalıdır.

- **Ticari Sicil Gazetesinde yayınlama ücretleri uygundur, fakat ilgili evrakların noter onayı ücretleri ve Odaya kayıt ücretleri çok yüksektir.** Ticari Sicil Gazetesinde tescilin yayınlanma maliyeti makul düzeydedir (15 US\$). Bununla birlikte notere ödenen ücretler yüksektir, örneğin İstanbul’da limitet bir şirketin evraklarının noter onayı 250 US\$’dır (*İş Yapma Kolaylığı* raporu). Odaya tescil ücretleri de yüksektir (kaynağına bağlı olarak 500 ila 761 ABD\$ arasında).

Tablo 2-3: Seçilen ülkelerde tescil maliyetlerinin karşılaştırması.

Ülke	Kuruluş maliyeti (kişi başına gelirin yüzdesi olarak)	
	2005	2006
Türkiye (İstanbul)	27,7	27
Uluslararası En İyi Uygulama	0,0 ^a	0,0 ^b
Bölge (Avrupa & Orta Asya)	13,5	14,0
OECD	6,8	7,6
Brezilya	10,1	10
Bulgaristan	9,6	8
Şili	10,3	10
Çin	13,6	9
Çek Cumhuriyeti	9,5	9
Macaristan	22,4	21
Malezya	20,9	20
Romanya	5,3	4
Rusya	5,0	3

Not: ^aDanimarka; ^bDanimarka, İrlanda & Yeni Zelanda
Kaynak: *İş Yapma Kolaylığı* 2006 / 2007, Dünya Bankası

Tablo 2-4: Seçilen ülkelerle karşılaştırıldığında İstanbul'daki şirketler için başlangıç maliyetlerinin analizi (ABD\$ olarak).

Prosedür	Türkiye	En iyi performans gösteren (Danimarka)	Brezilya	Bulgaristan	Çek Cumhuriyeti	Rusya
Ön isim onayı	-/-	0	3	57	0	-/-
Noter tasdik işlemleri	251	0	-/-	27	648	60
Rekabet Kurumunun hesabına yapılan ödeme	15	0	-/-	-/-	-/-	-/-
Sanayi ve/veya Ticaret Odasının ticaret sicil bürosuna kayıt	761	0	19	69	178	52
Ticari Sicil Gazetesinde yayınlama ücreti	14	0	-/-	34	-/-	-/-
Kapasite Raporu sağlama ve onay	214 (sadece imalatçı)	-/-	-/-	-/-	-/-	-/-
Diğer ücretler		0	290	76	41	59
Toplam Kuruluş Maliyeti	1041 (Kapasite Raporu olmadan)	0	312	263	867	171
Kişi başına gelire oranı	27.7	0	10.1	9.6	9.5	5

Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2006, Dünya Bankası

Tablo 2-5: Türkiye’de farklı çalışmalarda bildirilen firma kuruluş maliyetlerinin karşılaştırması (2006)

Kurum	Prosedür	“İş Yapma Kolaylığı” ABD\$ *	Yatırım ortamı Değerlendirmesi Arka plan Çalışması ** ABD\$ (YTL)	Hazine * ABD\$ (YTL) ³⁸	Zuvin Hukuk ABD\$ ³⁹
Kendisi	Taslak Sözleşme	--	--	--	--
Noter	Evrakların noter tescili	251	72,6 (112,5)	14,2 (22)	244
	Hesap kayıtlarının noter tescili		6,5 (10)		
İldeki Ticaret ve Sanayi Odası	Oda tescili		150 (230)	427,8 (663)	270
	İsim ve Yayınlama Tescil Ücreti	761	472 (728,5)		126
	Oda Üyelik Ücreti			142 (220)	105
Ticari Sicil Gazetesi	Gazetede yayınlama ve bir gazetenin bir sayısı	14	4,4 (6,75)	142 (220)	
Rekabet Kurumu	Rekabet Kurumunun Hesabına Yapılan Ödeme	15			14
İldeki Oda (rapor) ve TOBB (onay)	Kapasite Raporu Sağlama ve Onay	214	214 (330)		
Toplam		1.255	919 (1.418)	726 (1.125)	760

* İstanbul **Ankara

³⁸ Bakınız Hazine Müsteşarlığı websitesi: <http://www.investinturkey.gov.tr/>

³⁹ İş Yapma Kolaylığı 2006 raporu ve Serap Zuvin Hukuk Bürosu tarafından sağlanan son rapordan elde edilen rakamlar arasındaki farklılıklar metodolojik sorunlardır. Lütfen son rapora bakınız.

2.20 Türkiye, farklı kurumlar tarafından uygulanan ücretleri tekrar gözden geçirerek ve imalatçılar için zorunlu kapasite raporunu yeniden dizayn ederek toplam kuruluş maliyetlerini azaltabilir. Türkiye'nin giriş maliyetlerini azaltması ve bunları ülkenin üstün başlangıç zamanı ve prosedür performansına göre düzenlemesi için aşağıdaki önlemler önerilmektedir.

- **Kabul edilebilir bir toplam ücret ayarlanması ve diğer ücretlerin toplamdan hesaplanması.** Kabul edilemez bir biçimde yüksek toplam kuruluş maliyetlerine ulaşan maliyetlerden çeşitli ücretlerin önlenmesi için her iş tipi için bir limit ayarlanabilir. İdeal olarak, bu limit OECD üyesi ülkeler arasındaki başlangıç maliyetlerine yakın olabilir (Türkiye'dekinin yaklaşık yüzde 25'i), fakat bölgedeki başlangıç maliyetleri ile aynı düzeye getirilmesi de yardımcı olabilir (Türkiye'dekinin yaklaşık yüzde 50'si). Kuruluş sürecine dahil olan her kurumun kendi ücretlerini ayarlaması durumunda, toplam ücretlerin ekonomi üzerindeki toplam etkisini hiçbir kurum dikkate almaz. Tüm kuruluş maliyetleri için oluşturulacak bir ana plan, bunu önlemede yardımcı olacaktır.
- **Her birim tarafından uygulanan tescil ücretlerinin hesaplanması için uygulanan ilkelerin "maliyeti karşılama" ilkesine göre ilan edilmesi.** Ücretlerin hesaplanması için geçerli olan kriterler bilinmediğinden, tescil ücretlerinin ilgili kurumlar tarafından sağlanan diğer hizmetleri sübvansede edip etmediği belirsizdir.
- **Şirket tescili için çifte ücretlendirmenin kaldırılması.** İki tescil ücreti istenmesini nedeni belirsizdir. Başvuruda bulunan bir kimse, sadece bir kez tescil olduğundan tescil hizmetine sadece bir kez ödeme yapmayı bekler. İkinci tescil ücretinin kaldırılması süreci uygun bir hale getirecek ve yeni girişimler için maliyeti düşürecektir. İdeal olarak, ücretlerin Odanın başlıca gelir kaynağı olma kısıtına bağlı olan toplam tescil ücreti mümkün olduğunca düşük olabilir. İlk adım olarak, toplam tescil ücretleri kişi başına gelirin yüzde 13,5'u kadar olan bölgesel ortalamasının ve yüzde 6,8'i kadar olan OECD ortalamasının arasındaki bir düzeye indirilebilir.
- **İmalatçılar için zorunlu kapasite raporuna dahil edilen bilgilerin faydasının değerlendirilmesi ve rapor maliyetinin yeniden ele alınması.** İmalatçıların şu anda Kapasite Raporu şeklinde Odalara sundukları bilgiler ve aynı zamanda toplanma usulleri değerlendirilmeye değerdir. Odalar, Kapasite Raporunun imalatçıların tespiti için gerekli olduğunu ve devlet sübvansiyonları almak için çok sayıda bürokratik prosedürün ve işlemin buna bağlı olduğunu ileri sürmektedir. Odalar aynı zamanda Türkiye'deki imalat sanayii için bir veri tabanı sağlamada Kapasite Raporlarının gerekli olduğunu ileri sürmektedir. Bununla birlikte, Kapasite Raporunun nispeten yüksek ücret ile oluşturulması, bu amaçların gerçekleştirilmesinde büyük bir ihtimalle verimsiz bir araçtır. Bilgi teknolojilerinin daha iyi kullanımı ve sürecin yeniden tasarlanması, firmaların Kapasite Raporları edinmede karşılaştıkları maliyetleri daha da azaltabilir.

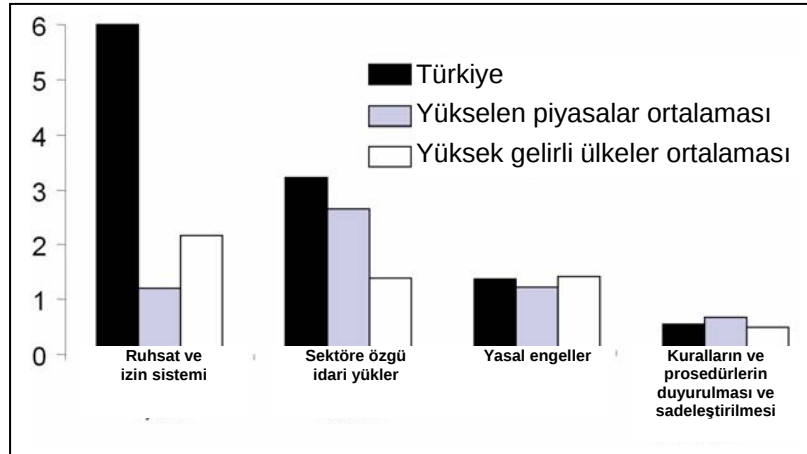
RUHSATLANDIRMA

2.21 Bir işyerini başlatmak ve işe devam etmek için genel işyeri açma ruhsatına ve sektör ruhsatlarına (çalışma ruhsatı) ihtiyaç duyulmaktadır. Çalışmaya başlamak için, bir işyeri

ilgili belediye tarafından çıkartılan genel bir işyeri açma ruhsatı edinmek zorundadır. Ek olarak, sektörüne bağlı olarak, çoğu işyeri ilgili bakanlıktan ya da yetkili bir makamdan alınan bir sektör ruhsatına ihtiyaç duymaktadır. Örneğin, otellerin Turizm Bakanlığı tarafından ruhsatlandırılması gerekir ve telekom operatörlerinin Telekomünikasyon Kurumu tarafından ruhsatlandırılması gerekir. Genel işyeri ruhsatı ve sektör ruhsatları “çalışma ruhsatları” olarak bilinir çünkü çalışmaya başlamadan önce edinilmeleri gerekir.

2.22 Ruhsat edinme Türkiye’de geleneksel olarak bir engel olmuştur – Şekil 2-8 ve Şekil 2-9’a bakınız. Çoğu işyeri çalışmaya başlamadan önce birkaç – çoğunlukla da gereksiz – ruhsata ihtiyaç duymaktadır. İlk olarak, her işyeri belediyeden bir işyeri ruhsatı edinmek zorundadır. Başvuruda bulunanlar sıhhi ve gayrı-sıhhi işyerleri olarak ikiye ayrılmaktadır. Gayrı-sıhhi işyerleri sağlık ve çevre üzerinde bir etkisi olan işyerleridir; diğer tüm işyerleri sıhhidir. Sıhhi işyerleri bir işyeri ruhsatına başvurmak için itfaiyeden bir rapor ve vergi makamlarından izin edinmelidir. Belirli faaliyetler için ilave dokümanlar sunulmalıdır. Gayrı-sıhhi işyerleri aynı zamanda Çevre Bakanlığından da izin almalıdır (bir çevre raporu ya da tam bir çevresel etki değerlendirmesi gerektirmektedir). Ayrıca genellikle bir sektör çalışma ruhsatına da ihtiyaç duyulmaktadır. Prosedürler, şartlar ve ücretler işyeri çeşidine bağlıdır.

Şekil 2-8: Yükselmekte olan piyasalar ve yüksek gelir ortalaması ile karşılaştırıldığında diğer kısıtlamalara göre işyerleri tarafından başlıca engel olarak algılanan ruhsatlandırma rejimi

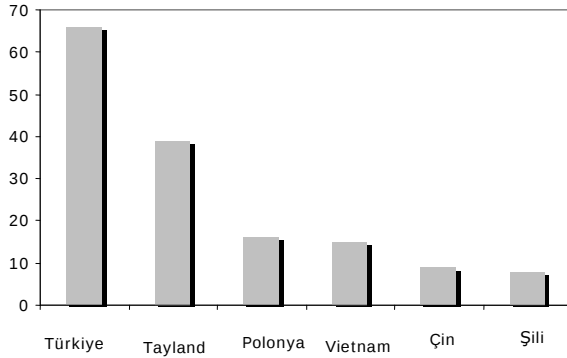


Kaynak: OECD veritabanı, 2005

2.23 Türkiye Yatırım Ortamı Anketinin sonuçları, çalışma ruhsatı almanın zaman alıcı ve pahalı olduğunu doğrulamaktadır. Bununla birlikte, ICS verilerinin Hükümet tarafından son zamanlarda yapılan çeşitli reformların sonuçlarını kapsamadığını belirtilmesi de önem taşımaktadır. ICS verilerine göre, Türkiye’de ruhsat almak 66 gün sürmektedir ve karşılaştırma yapılan ülkelerden çok daha uzundur – Şekil 2-9’a bakınız. Bir işyeri genel bir işyeri ruhsatı edinmek için iki ücret ödemek durumundadır: itfaiye rapor ücreti ve gerçek ruhsat ücreti. Her iki ücret çalışma yerinin büyüklüğüne bağlıdır. Örneğin, 200 m2’lik bir büro/dükkan için toplam 319 US\$ ödenmelidir- Tablo 2-3’e bakınız. Bu ücret diğer ülkelerle karşılaştırıldığında pahalıdır. Örneğin, İngiltere, Almanya, Fransa gibi AB üyesi devletlerde sadece seçilen faaliyetler için kentsel işyeri ruhsatları gereklidir bunlar için ödenen ücretler 50

ABD\$’dan daha azdır. Çek Cumhuriyeti, 36 ABD\$’lık bir işyeri ruhsatı ücreti almaktadır. Bu ülkelerin hepsinde, itfaiyeden alınan izin ruhsatın bir parçasıdır ve ilave ücret ödenmesi gerekmemektedir. Hükümet son zamanlarda ruhsat edinme masrafını ve süresini azaltmak için çeşitli reformlara girişmiştir. Bunları değerlendirmek ve Yatırım Ortamı Anketi verilerine göre ilerlemeyi karşılaştırmak için buna yönelik bir çalışma yürütülmelidir.

Şekil 2-9: Seçilen ülkelerde çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri. Türkiye’ye ilişkin veriler 2005’ten itibaren ve son reformları izleyen değişiklikleri yansıtmamaktadır.

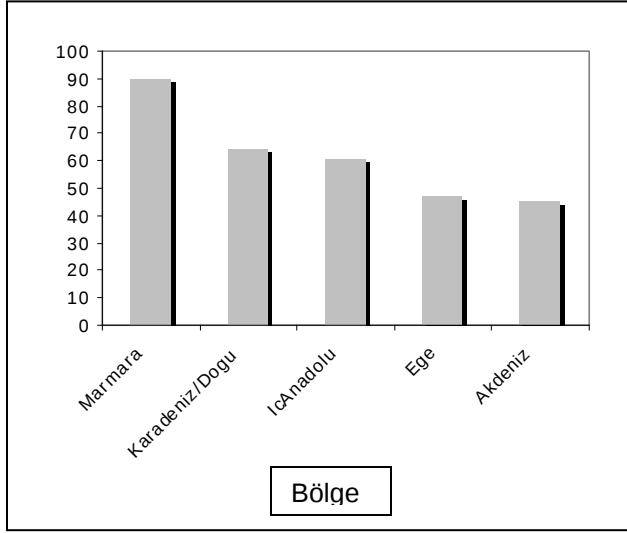
Tablo 2-3: 200 m²’lik bir büro için belediyeden genel bir işyeri ruhsatı edinme maliyeti

Prosedür	Makam	İşyeri US\$ (TRY)
İtfaiyeden rapor alma	Belediye İtfaiye Dairesi	124 (191)
İşyeri Ruhsatı Alma	Belediye/Büyükşehir Belediye/Valilik	195 (300)
Toplam		319 (491)

Kaynak: Çalışma hazırlığında Türkiye’de yürütülen görüşmeler. Türkiye’ye ilişkin veriler 2005’ten itibaren ve son reformları izleyen değişiklikleri yansıtmamaktadır.

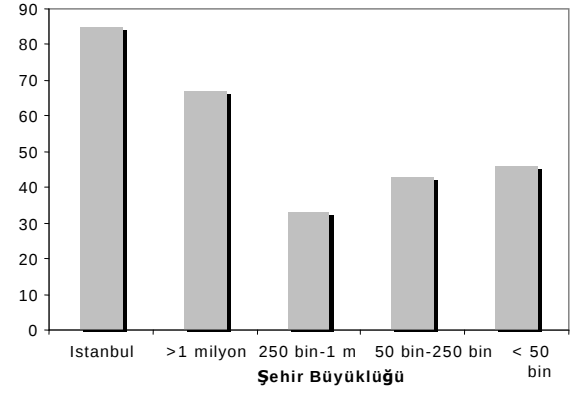
2.24 Bir çalışma ruhsatı edinmek Marmara Bölgesi ve büyük şehirlerde daha fazla vakit almaktadır. Marmara Bölgesindeki bir firmanın bir çalışma ruhsatı çıkartması Akdeniz Bölgesindeki bir firmanınkine göre iki kat daha fazla zaman almaktadır (45 güne karşılık 90 gün). Aynı zamanda daha büyük şehirlerde (> 1 milyon nüfus) bir çalışma ruhsatı edinilmesi küçük şehirlere (< 250.000 nüfus) göre daha fazla vakit almaktadır. Gerçekten, İstanbul’da bir çalışma ruhsatı almak yaklaşık 3 ay sürmektedir ve bu süre orta büyüklükteki şehirlerden yaklaşık üç kat daha fazladır – Şekil 2-9 ve Şekil 2-10’a bakınız. Daha büyük belediyelerin daha fazla zaman alması muhtemeldir çünkü bunlara çok fazla sayıda başvuruda bulunmaktadır. Diğer taraftan, küçük şehirlerde ve küçük belediyelerde başvuruda bulunanlar genellikle saha teftişleri ve gezici memurun uygun zamanını beklemek durumundadır. Küçük belediyelerin genellikle kaynaklara sahip olmaması ve genel işyeri ruhsatı için başvuruda bulunanlarla ilgilenen birimlerin bulunmaması bu sorunu oluşturmaktadır.

Şekil 2-10: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, bölgeye göre



Kaynak: Türkiye ICS. Türkiye'ye ilişkin veriler 2005'ten itibaren ve son reformları izleyen değişiklikleri yansıtmamaktadır.

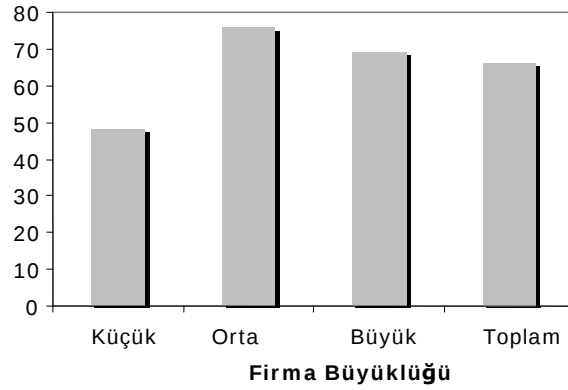
Şekil 2-11: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, şehir büyüklüğüne göre



Kaynak: Türkiye ICS. Türkiye'ye ilişkin veriler 2005'ten itibaren ve son reformları izleyen değişiklikleri yansıtmamaktadır.

2.25 Orta ve büyük ölçekli işyerleri, çalışma ruhsatı edinmek için küçük ve yerli mülkiyetli işyerlerinden daha fazla zamana ihtiyaç duymaktadır. Küçük ölçekli işyerleri bir çalışma ruhsatını 50 günden daha az bir süre içerisinde elde edebilir, diğer taraftan orta ve büyük ölçekli işyerleri ortalama olarak sırasıyla 76 ve 69 güne ihtiyaç duymaktadır. Bu durum, küçük ölçekli işyerlerinin ilgili kurumlarla daha güçlü ilişkilere sahip olması ve bunun kişisel düzeyde ruhsat çıkartılmasını hızlandırabilmesi ile açıklanabilir. Alternatif olarak, daha büyük işyerlerinin dikkate alması gereken daha fazla düzenleyici sorun bulunabilir ve ilgili kurumlardaki işlemler daha fazla zaman alır. Orta büyüklükteki şirketlerle karşılaştırıldığında, daha büyük olanlar için tespit edilen daha hızlı bir süreç, belirli bir ölçüye kadar, yeterince büyük olan bir işyerinin kurumları daha verimli olmaya zorlaması ile açıklanabilir. Bununla birlikte orta büyüklükteki işyerlerinin arada kaldıkları gözlenmektedir. Kişisel düzeyde yetkililerle ilgilenmek için çok büyüktürler ve süreci hızlandırmak için gerekli kaynak, nüfuz ve politik bağlantılar bakımından zayıftırlar. Bu nedenle, bunların bir ruhsat edinmesi daha küçük ve daha büyük firmalardan daha fazla zaman almaktadır. Mülkiyet de sorun teşkil etmektedir.

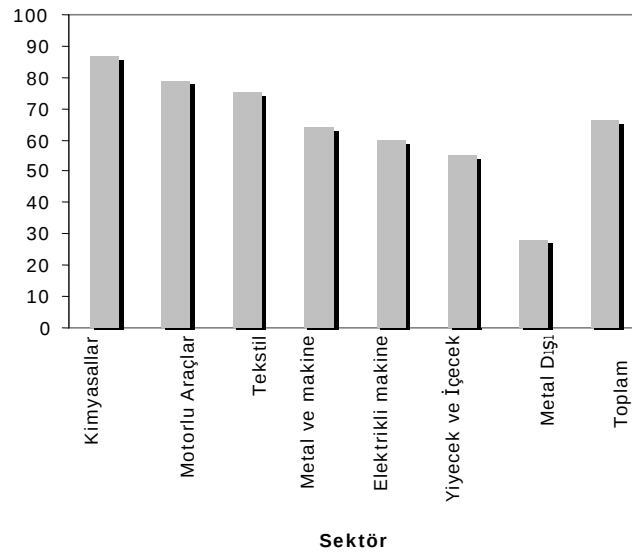
Şekil 2-12: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, firma boyutuna göre



Kaynak: Türkiye ICS. Türkiye'ye ilişkin veriler 2005'ten itibaren ve son reformları izleyen değişiklikleri yansıtmamaktadır.

2.26 Bir çalışma ruhsatı edinme süresi sektörlere göre değişiklik göstermektedir. Farklı makamlar yetkili olduğu için, farklı şartlar talep edilir ve farklı karar kriterleri uygulanır. Türkiye’de, çoğu sektörde çalışan firmalar çalışma ruhsatlarını edinmek için 50 günden fazla beklemek durumundadır – Şekil 2-13’e bakınız. Kimyasal madde, motorlu taşıt ve parça üretimi ve tekstil firmaları da ruhsat almak için ortalamadan daha fazla beklemek durumundadır; diğer taraftan gıda işleme, maden ve makine ve elektrikli makine üreticileri ortalamaya göre bir miktar daha avantajlıdır. Örnek için Metin Kutusu 2-1’e bakın.

Şekil 2-13: Çalışma ruhsatları edinmek için gereken gün sayısı, sektöre göre



Kaynak: Türkiye ICS. Türkiye'ye ilişkin veriler 2005'ten itibaren ve son reformları izleyen değişiklikleri yansıtmamaktadır.

Metin Kutusu 2-1: Sektör Ruhsatlandırma: Gıda İşleme Sektörü Örneği

Gıda işleme firmaları için gereken ruhsatların analizi, sürecin olması gerekenden daha hantal olduğunu göstermektedir. 2004'ten bu yana, gıda işleme firmalarının önceleri Tarım Bakanlığı tarafından verilen bir genel işyeri ruhsatını belediyeden edinmesi gerekmektedir. 2004'ten bu yana, Tarım Bakanlığı bir üreticinin ticareti yapılan işlenmiş her gıda ürünü için ihtiyaç duyduğu ürün ruhsatlarının verilmesinden sorumludur. Ürün ruhsatının amacı tasarlanan ürünün Gıda Kodeksine uygun olmasını sağlamaktır.⁴⁰

Bu süreç çeşitli nedenlerden ötürü optimal düzeyinin altındadır:

- **Bazı sorumlulukların Tarım Bakanlığından belediyelere kaydırılması etkili olmamıştır.** Belediyeler genellikle sağlık ve güvenlik riskleri için gıda işleyen firmaları inceleme uzmanlığından yoksundur. Birçok durumda, resmi olarak yetkisi dahilinde olmamasına karşın Bakanlıktan görüş beyan etmesi ve konuyla ilgilenmesi talep edilir. Çoğu ülkede, belediyeler kasap, fırın, lokanta ve bar gibi küçük gıda işleme girişimlerinin ruhsatlandırılması için tek sorumludur, diğer taraftan merkezi otorite özel uzmanlık gerektiren büyük gıda işleme şirketleri için ruhsat çıkartır.
- **Ürün ruhsatları gereksizdir.** Ürün ruhsatları edinme prosedürleri hantal, fazlasıyla uzun ve verimsizdir. Üreticiler her ürün ve en ufak bir değişiklikte bile her türlü varyasyon için ayrı ürün ruhsatları edinmelidir. İlave olarak, üreticiler ruhsatları satış noktalarına aktarmak zorundadır, ancak müfettişler bunların nüshalarını kabul etmemektedir. Ürün ruhsatlarının amacı Gıda Kodeksine uygun olmayan ürünler satan kayıt dışı firmalardan kaynaklanan rekabeti azaltmaktır. Bununla birlikte, ürün ruhsatı amacını karşılamamaktadır, çünkü piyasadaki ürünlerin gerçek içeriğine yapılacak bir şey yoktur. Ruhsat, planlanan ürünün Gıda Kodeksine uygun olduğunu doğrulamasına karşın, Gıda Kodeksini çiğneyen ürünlerin ulaşılabilirliğini azaltmanın tek gerçek yolu gösterilen yerlerde ürün testleri yapmayı içeren piyasa teftişlerini arttırmaktır. AB üye devletleri ürünleri ruhsatlandırmamaktadır. Bunun yerine, üreticiler Gıda Kodeksi ve yapılan değişimler hakkında bilgilendirilmekte, bu şekilde de uygun ürünleri üretebilmektedir. Teftişler sadece ürünler piyasadayken gerçekleştirilmektedir. Bu, tüketicinin korunmasını garanti eden ve gıda işleme firmalarına eşit düzeyde başarı şansı tanıyan daha etkili bir yöntemdir.
- **Piyasa teftişleri yeterli değildir.** Bakanlığın ağırlıklı olarak ürün ruhsatlandırma prosedürüne güvendiği görülmektedir, diğer taraftan gıda kontrolleri ve piyasa teftişleri arka planda kalmaktadır. Ek olarak, hijyen ve resmi kontrol alanından AB müktesebatının uygulanması sınırlı düzeyde olmuştur. Gıda maddeleri ve paketlenme malzemelerinin piyasa kontrolüne ilişkin bir düzenleme Mart 2005'te yürürlüğe girmiştir, fakat tamamıyla AB müktesebatına uygun değildir.⁴¹

2.27 Ruhsat şartlarını azaltmak için bölgesel kolaylaştırma birimleri gibi önemli reformlar yapılmıştır. Diğer bazı reformlar da hazırlık aşamasındadır. İşyeri Açma ve Çalışma Ruhsatlarına⁴² ilişkin 2005 düzenlemesi halihazırda sıhhi işyerleri (52'den 6'ya) ve gayri sıhhi işyerleri (43'ten 7'ye) ruhsatlandırması için gereken dokümanların sayısını önemli ölçüde azaltmıştır. Ayrıca, örtülü izin kuralıyla birlikte 30 günlük bir zaman sınırı başlatılmıştır. Çevre Bakanlığı, kendisi tarafından verilen onayın edinilmesi için olan süreyi 6 aydan 32 güne indirdiğini bildirmiştir. Bu reformların etkileri anket verilerine henüz yansıtılmamıştır. Bölgesel seviyede işyeri açılmasını kolaylaştırmada ilk adımlar atılmıştır. İlgili kurumlarla muhatap olan firmalara yardımcı olmak için, bölgesel seviyede başvurulacak tek merkezleri belirleyen Bölgesel Kalkınma Birlikleri Kanunu Ocak 2006'da kabul edilmiştir. 81 ilin hepsi devlet yönetiminin taşra bürolarında başvurulacak bu tip bir tek merkeze sahip olacaktır. Tek

⁴⁰ Gıda Kodeksi gıda ürünlerinin müsaade edilen bileşenlerini tanımlamaktadır.

⁴¹ Türkiye 2005 İlerleme Raporu, Avrupa Komisyonu, COM (2005) 561 – son, s. 79.

⁴² Resmi Gazete 08.10.2005/25902.

merkezlerin kurulmasına İzmir, Adana ve Mersinde başlanacak ve kalan illere doğru devam edilecektir. Bu birimler tüm ruhsat başvurularını alacak, başvuruları ilgili departmanlara ya da makamlara gönderecek, ilgili tüm birimleri koordine edecek ve bilgileri yayınlayacak ve yatırımcılara rehberlik edecektir. Bu reformların etkisi bu bölüme dahil edilen verilerce henüz kapsamamaktadır.

2.28 İşyeri ruhsatlandırma rejiminin iyileştirilmesi için aşağıdaki politika değişimleri önerilmektedir:

- **Ruhsatlandırma işlemlerinin kolaylaştırılması ve ücretlerin azaltılması.** Belediyenin “takas odası” fonksiyonu gerekli olmayabilir. Bazı makamların kendilerinden talep edilen onayların ve izinlerin hepsini kendilerinin çıkartabilmesi ve izleyebilmesi durumunda, belediyedeki ek işlemler sadece yerel yönetimlerin temel sorumlulukları ile uyumun sağlanması için gerekli olacaktır: yangın güvenliği ve şehir planlaması. Özel onay makamları diğer bütün fonksiyonları yerine getirebilir. Sunulan dokümanların incelenmesi için olan birkaç yüz dolarlık ruhsatlandırma ücretlerinin haklılığı tartışmalıdır. Diğer ülkelerden elde edilen örnekler 50 dolar ya da daha az bir ücretin makul olduğunu göstermektedir.
- **Giriş taramalarının ve fiziksel teftişlerin minimize edilmesi.** İdeal olarak, ruhsatlar başvuru formunda sağlanan bilgilerin değerlendirilmesi üzerine çıkartılacaktır.
- **Zorunlu ruhsatlandırma yerine hedefli sonradan teftişlerden yaralanılması.** Ruhsatlar süresiz olarak çıkartıldığından, mevcut işyerlerinin sağlık, güvenlik ve çevresel koruma kanunlarını ve düzenlemelerini çiğnemesini önlemek için her belediyenin yerinde ve iyi işleyen bir hizmet vermesi önem taşımaktadır. Belediye seviyesinde riske dayalı teftiş planlarının benimsenmesi daha az ve daha iyi odaklanmış teftişlere yol açacaktır (teftişler kısmına bakın).
- **Bazı belge şartlarının kaldırılması.** Şu anda gerekli olan belirli belgeler şehir planlama, sağlık, güvenlik ya da çevre koruma açısından işyerlerini değerlendirmek için belirgin ilişkilere dayanmamaktadır. Tekrar gözden geçirilebilecek olan belgeler arasında şunlar bulunmaktadır: belediye vergi harcı, işyeri için tapu senedi ya da kira sözleşmesi ve oda üyelik belgesi.
- **Sihhi işyerlerinin teftişinin kaldırılması.** Sihhi işyerleri için (büro, perakende satış yerleri ya da hizmet mağazaları gibi) zorunlu işyeri ruhsatının tek amacı iş faaliyetinin şehir planına göre konumlandırılmasını sağlamaktır.
- **Büyük ve küçük şehirlerde pilot reformlara odaklanılması.** Büyük şehirlerdeki (1 milyondan fazla nüfusu olan) ve küçük şehirler ve belediyelerdeki (250.000’in altında nüfusa sahip olan) işyerleri, ruhsatlandırma rejiminde yapılan bir reformdan en çok kazanımı elde edecektir. Hükümetin pilot projeler kullanmaya karar vermesi halinde, bu alanlara öncelik verilmesi mantıklı olacaktır.
- **Belirli sektörler için ruhsatlandırma rejiminin gözden geçirilmesi.** Bu bölüm için toplanan sektör ruhsatlarına ilişkin bilgiler, ilerleme için tavsiyelerde bulunmak için yeterli değildir. Bazı sektörlerin elverişli prosedürler ve yerinde makul ücretlerle iyi organize edildiği görülmektedir. Örneğin turizm sektöründe, Turizm Bakanlığı gösterilen turizm alanlarında hızlı işleyen bir ruhsatlandırma modeli belirlemiştir. Turizm şirketleri çalışma ruhsatları ve sektör ruhsatlarını bir engel olarak

görmemektedir. Diğerleri hantal ve gereksiz ruhsat şartları ve yersiz yüksek ücretlerle karşılaşmaktadır. Ruhsatlandırma rejiminin sektör bazlı olarak gözden geçirilmesi sektörlere özgü reform programlarının geliştirilmesine olanak verecektir.

- **Gıda işleme sektöründeki prosedürlerin kolaylaştırılması.** Çoğu belediyenin büyük gıda işleme şirketlerini ruhsatlandırmak için kapasitesi ya da uzmanlığı bulunmadığından, çalışma ruhsatlarını Tarım Bakanlığında belediyelere kaydırma kararının yeniden değerlendirilmesi önerilmektedir. 2004 reformu verimlilik ve tüketicinin korunması ile ilgili olarak tekrar gözden geçirilebilir. Ürün ruhsatının kaldırılması anlamlı olacaktır çünkü firmaların Gıda Kodeksini çiğnemesinin önlenmesine yönelik amacına ulaşmamaktadır. Alternatif olarak, hükümet Gıda Kodeksine ilişkin daha fazla bilgi sağlayabilir ve riske dayalı bir teftiş hizmeti getirerek piyasa teftişlerini güçlendirebilir ve böylelikle de teftiş kalitesini artırabilir ve teftiş sayısını azaltabilir.

*ARAZİ EDİNİMİ*⁴³

2.29 Türk firmaları araziye erişimi temel bir kısıtlama olarak düşünmemesine karşın, arazi edinimi için gerekli olan karmaşık prosedürler genellikle iş yapmanın önünde engel oluşturmaktadır. Yatırım Ortamı Anketi firmaların araziye erişimini önemsiz bir kısıtlamadan biraz daha fazla dikkate aldıklarını göstermektedir – 0 ila 4 arasında değişen bir derecelendirmeye göre ortalama değeri 1.13. Yine de, önemli sayıda firma arazi edinirken güçlüklerle karşılaştığını bildirmiştir. Önceki üç yıl içerisinde, arazi edinme ya da yeni işyerleri edinme girişiminde bulunan ankete katılan tüm Türk firmalarının onda birinden fazlası başarılı olamamıştır. Temel nedenler Tablo 2-4'te gösterilmektedir.

Tablo 2-4: Arazi ya da yeni işyerleri edinememe nedenleri

Neden	Firmaların yüzdesi
İstenilen sanayi bölgesinde arazi edinememe	33,9
Uygun bir sanayi bölgesi bulma olanaksızlığı	30,4
Onay izni almanın çok zaman alabilmesi	23,2
Belediyenin altyapı sağlamaması	17,9
Devletin arazi satmak istememesi	7,1

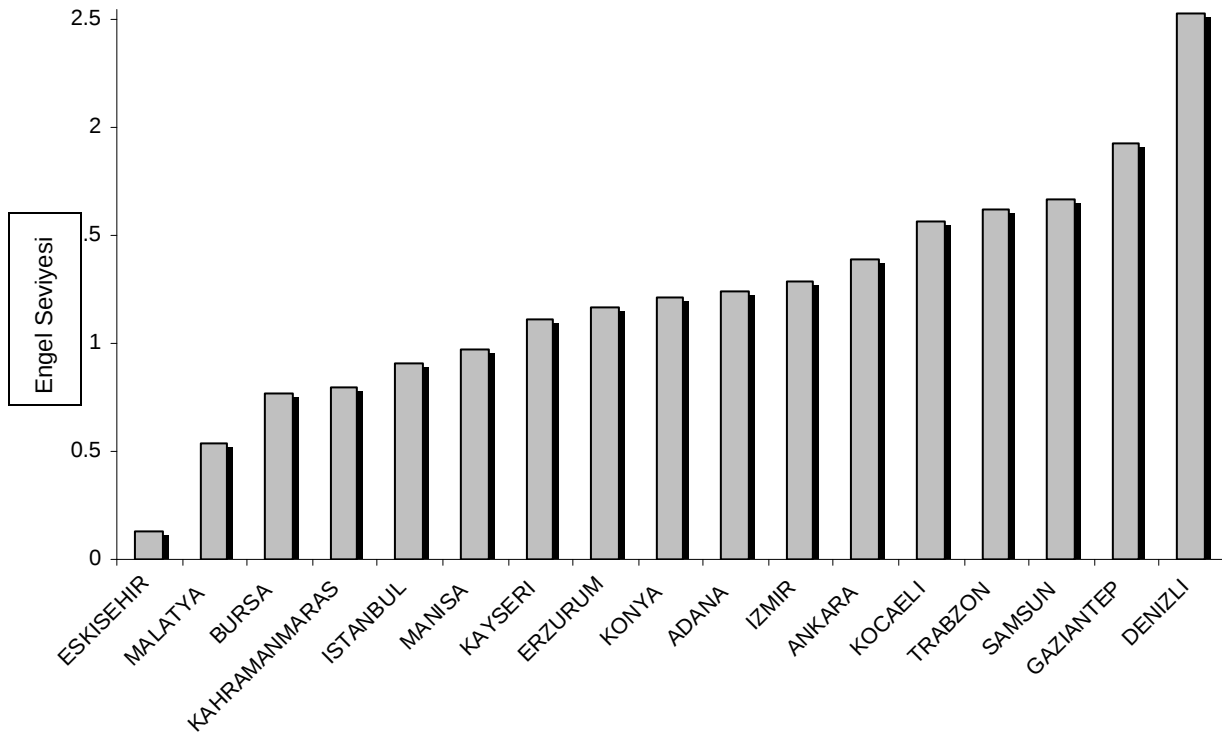
Kaynak: Türkiye ICS

2.30 Arazi edinme olanağı şehir, firma ve sektöre göre değişiklik göstermektedir. Farklı bölgelerdeki firmaların araziye erişimi farklı olarak değerlendirilmektedir. Örneğin Eskişehir'de araziye erişim bir engel olarak görülmezken (ortalama değeri 0.1), Denizlide hemen hemen en büyük kısıtlamadır (2.5) – Şekil 2-14. Ayrıca, çok büyük firmalar araziye erişimi küçük firmalara göre daha az kısıtlayıcı bir faktör olarak değerlendirmektedir (250'den fazla işçisi olan firmalar için ortalama değer 1, buna karşılık 10'dan az işçisi olan firmalar için 1,5). Tekstil endüstrisinde çalışan firmalar da araziye erişimi bir kısıtlama olarak algılamamaktadır (0,88), diğer taraftan maden ve maden dışı üretici firmalar araziye erişilebilirlik konusunda daha endişelidir (ortalama değerler sırasıyla 1,38 ve 1,40).

⁴³ Bu kısmın tanıtıl bölümü TEPAV tarafından hazırlanan bir nottan alınmıştır.

2.31 Şehir genelindeki farklılıklardan başka, aynı zamanda araziye erişim konusunda önemli sektörel farklılıklar bulunmaktadır. Tekstildeki ortalama sadece 0,88'dir, oysa maden ve maden dışı ürünlerdeki ortalamalar sırasıyla 1,38 ve 1,40'tır. İlave olarak, çok büyük firmalar (250'den fazla işçi çalıştıran) araziye erişim kısıtlamalarından en az etkilenen firmalardır. Ortalama mikro firmalar (10'dan az işçi çalıştıran), araziye erişimi ortalama büyük firmalara göre % 50 oranında daha büyük bir yatırım ortamı kısıtlaması olarak algılamaktadır (0,98'e karşılık 1,45). İstatistiksel olarak, çok büyük, büyük ve orta büyüklükte firmalar araziye erişimin güçlüğüne ilişkin olarak benzer algılamalara sahipken, küçük ve mikro firmaların algılamaları önemli derecede daha yüksektir. Bunun nedeni daha büyük firmaların bürokratik engellerle ilgilenmek için daha fazla kaynağa sahip olması olabilir.

Şekil 2-14: Araziye erişim, şehre göre



Kaynak: Türkiye ICS

2.32 Türkiye’de bir bina inşa etmek karşılaştırma yapılan ülkelere göre daha fazla para ve zaman almaktadır.⁴⁴ Türkiye’de arazi alımı ortalama olarak Avrupa ve Orta Asya’da olduğundan daha az külfetli ve daha ucuz olmasına karşın, karşılaştırma yapılan çoğu AB ülkesi Türkiye’den daha iyi bir performans sergilemektedir. Bir yatırımcının Türkiye’de bir bina inşa etmesi Finlandiya’daki (karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en iyi uygulama) bir yatırımcıdan dört kat daha fazla zaman almaktadır ve Türkiye’deki ücretler Çek Cumhuriyetinde olduğundan 20 kat daha yüksektir - Tablo 2-5’e bakınız. ICS’nin sonuçları bu sonuçları doğrulamaktadır. Arazi edinen firmaların tüm prosedürü tamamlamaları (yani resmi tescil, satıcı ile görüşmeler ve ruhsat edinme) 15,4 ay sürmektedir. Bu prosedürlerin uzunluğu da geniş ölçüde değişiklik

⁴⁴ Bir deponun inşa edilmesi (1,300m²).

göstermektedir – 2 ile 5 yıl arasında. Arazi edinimi sadece çok zaman alıcı değil aynı zamanda maliyetlidir. Maliyet verileri ile ilgili güvenilirlik sorunu olduğu görülmesine karşın,⁴⁵ bu verilerin incelenmesi hem resmi hem de gayri resmi ödemelerin önemli olduğunu göstermektedir. Anket aynı zamanda sürecin ortalama maliyetinin işlem ücretleri (tescil ve yasal ücretler gibi) için 58.141 ABD\$ (92.521 YTL) devlet memurlarına gayri resmi ödemeler için ortalama olarak 1.416 ABD\$ (2.254 YTL) olduğunu göstermektedir.

Tablo 2-5: Saha geliştirme maliyetleri ve süresi; seçilen ülkelerin karşılaştırması

Ülke	İnşaat süresi (gün)	İnşaat maliyetleri (kişi başına gelirin yüzdesi)
Türkiye	232	369
Uluslararası En İyi Uygulama	50 (Kiribati)	2 (Kiribati)
AB En İyi Uygulama	56 (Finlandiya)	16 (Çek Cumhuriyeti)
Bölge (Avrupa & Orta Asya)	252	669
OECD	147	75
Brezilya	460	184
Bulgaristan	212	325
Şili	191	125
Çin	362	126
Çek Cumhuriyeti	245	16
Macaristan	213	279
Malezya	226	82
Romanya	291	187
Rusya	528	354

Kaynak: *İş Yapma Kolaylığı*, 2006

2.33 Girişimciler için araziye erişimi geliştirme önlemleri hazırlık aşamasındadır. Kadastroyu güncelleştirmek için üç yıllık bir kadastro reform programı devam etmektedir ve 36.000 birimin tescili tamamlanmıştır ve kalan 11.000 birimin tesciline başlanmıştır. Yeni arazi teşvik kanunu, belirli az gelişmiş bölgelerde en az 10 işçisi olan yatırımcılar için bedava arazi sağlamaktadır.⁴⁶ İş geliştirme için 25 milyon metrekarelik bir arazi ücretsiz olarak Sanayi Bölgelerine tahsis edilmiştir.

2.34 Araziye erişimi iyileştirmek için aşağıdaki önlemler önerilmektedir:⁴⁷

- **Uzun süreli ve maliyetli arazi edinimi ve saha geliştirme prosedürlerini engellemek için bir seçenek olarak sanayi bölgelerinin daha fazla geliştirilmesi.** Yeni kanunda zaten yansıtıldığı gibi, sanayi bölgeleri ülkedeki genel endüstriyel alan eksikliğine ve uzun süreli arazi edinimi ve geliştirme prosedürlerine karşı canlı bir seçenek olarak görülmektedir. Sanayi bölgeleri, tarım arazilerinin ticari kullanım için dönüştürülmesi için gerekli zaman alıcı ve güç yeniden yapılandırma sürecinden kaçınmanın tek yol olabilir.

⁴⁵ Firmalar hepsi maliyet sorularına yanıt vermemiştir, bununla birlikte süre sorularını yanıtlamıştır. Bunun maliyet sorusunu cevaplamama tercihi mi yoksa çok küçük maliyetlerle karşılaştıkları anlamına mı geldiğini bilmeden, güvenilir sonuçlara ulaşmak olanaksızdır.

⁴⁶ 5084 sayılı Yatırım ve İstihdamın Teşviki Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun (Resmi Gazete 05.18.2005/25819)

⁴⁷ Bu kısım, FIAS'ın Türkiye'deki idari engeller (2001) raporuna dayanmaktadır. Daha fazla detay için bakınız FIAS raporu (2001), Bölüm IV (Yerleştirme), s. 64-105.

- **Gelişmekte olan sanayi bölgelerinde özel sektör katılımının daha fazla teşvik edilmesi.** Türkiye, özel sektörü katılıma davet etmede bazı pozitif deneyimlere sahiptir ve deneyimin artırılması ülkeye daha fazla yarar sağlayacaktır. Özel sektörün saha geliştirme sürecine daha fazla katılımının sağlanması, hükümetin karşılaştığı ciddi finansal kısıtlamalar dikkate alındığında, önem taşımaya devam edecektir ve aynı zamanda kendi başına önemli düzeyde iç ve dış yatırım çekme sürecinde rol oynayabilir. Özel sektörün bölgelerin idaresindeki rolünün artırılması da muhtemelen bölgelerin idaresinde daha fazla kalite ve verimlilikle sonuçlanacaktır.
- **Arazi geliştirme amaçlı stratejik planlamanın güçlendirilmesi.** Belediyeler yerel imar ve şehir planlamasında daha proaktif bir rol alabilir. Daha küçük boyutlu belediyeler bölgesel mekansal planlama tamamlama çabalarını birleştirmesi için teşvik edilebilir.
- **İnşaat ruhsatı sürecinin kolaylaştırılması ve iyileştirilmesi.** Belediyeler, inşaat ruhsatı sürecinde gerekli olan prosedürleri ve dokümanları kolaylaştırabilir. İnşaat Ruhsatı ve İskan İzni onayları için daha net kriterlerin ve prosedürlerin saptanması ve aynı zamanda bunların onayı için zaman sınırlamasının getirilmesi yardımcı olacaktır. Ek olarak, belediye düzeyinde, hem yatırımcıları desteklemek hem de kamu yararını korumak için daha fazla nitelikli profesyonel personelin işe alınması ve eğitilmesi önerilmektedir.

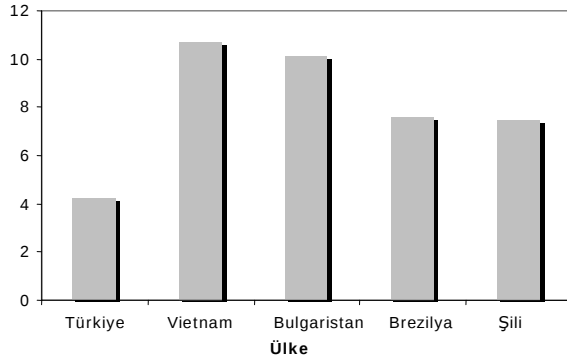
TEFTİŞLERİN YÜRÜTÜLMESİ

2.35 İş faaliyeti boyunca firmalar ve kamu yönetimi arasındaki sık etkileşim görülmektedir. Bir işletme, vergi ve ithalat vergisi beyanında bulunmak ve ödemek durumundadır. Müfettiş ve kontrolörler firmaların yükümlülüklerini yerine getirmesini sağlamak için firmaların işyerlerini ziyaret eder. Yatırım Ortamı Anketinin sonuçları Türkiye’de üst yönetimin çalışma zamanının yüzde 8,8’ini bürokrasi ile uğraşarak harcadığını göstermektedir. Zamanın bir kısmı müfettişlerin işyeri teftişlerinde harcanmaktadır. Ekonometrik analizler teftişlerden kaynaklanan verimlilik kaybının önemli olduğunu göstermektedir.⁴⁸ Bu kısım, teftişleri mercek altına almaktadır ve sonraki kısım vergi ödemeye ilişkin bürokratik prosedürleri vurgulamaktadır.

2.36 Türk firmaları müfettişlerle aşırı zaman harcamamaktadır. Türk firmaları bir yıl için müfettişlerle yaklaşık dört gün geçirmektedir. Bu süre Şekil 2.15’te gösterildiği gibi karşılaştırma yapılan ülkelerden daha azdır. Girişimciler bürokratik zamanlarının çoğunu vergi müfettişleri ile geçirmektedir, fakat diğer müfettişler de zaman almaktadır (zabıta, vergi müfettişleri ve çalışma ve sosyal güvenlik). Bununla birlikte, her girişim en azından yılda iki kez teftiş edilmektedir. Zabıta, vergi müfettişleri ve çalışma ve sosyal güvenlik müfettişleri yılda en az bir kez gelmektedir. Her teftiş birkaç saat almaktadır.

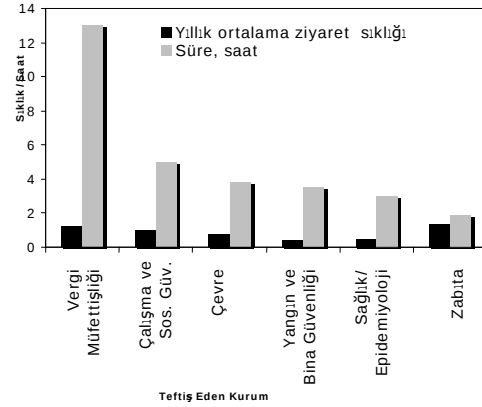
⁴⁸ Escribano ve çalışma grubu (2006).

Şekil 2-15: Seçilen ülkelerde firmaların yıllık olarak müfettişlere harcadığı gün sayısı



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

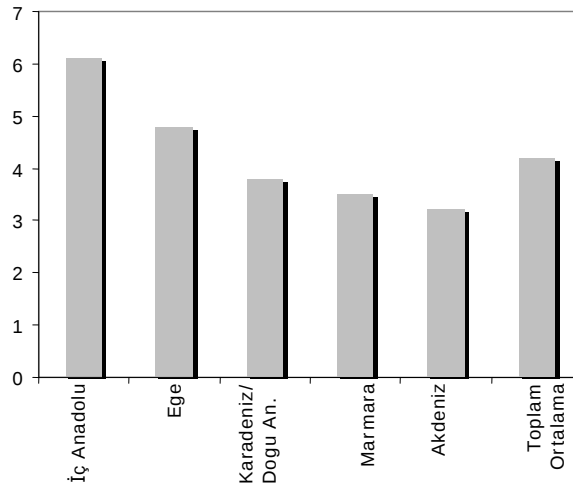
Şekil 2-16: Teftişlerin sıklığı ve süresi



Kaynak: Türkiye ICS

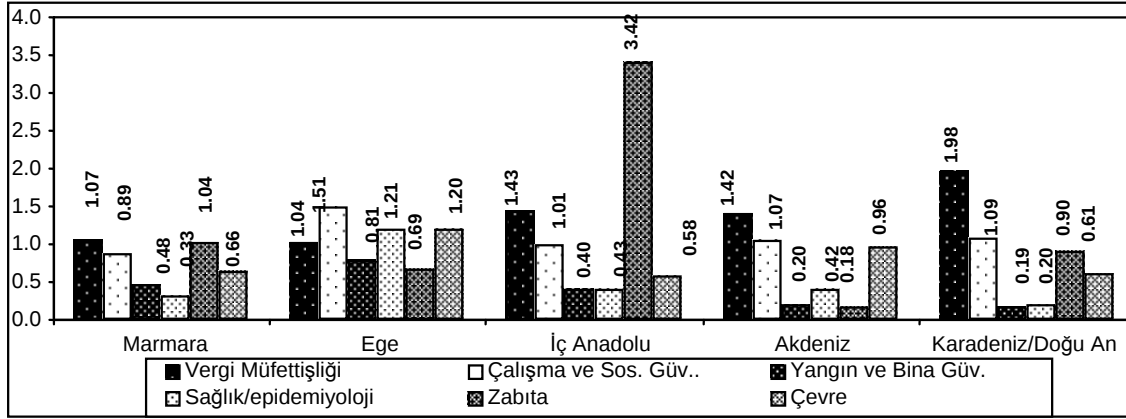
2.37 Bölgeler, sahaların belirli ihtiyaçlarına dayalı olmadığı görülen farklı teftiş programlarına sahiptir. İç Anadolu ve Ege Bölgesindeki teftişler diğer bölgelerde olduğundan daha siktir. Firmalara uygulanan teftişlerin çeşidi de bölgeye göre değişiklik göstermektedir. Bazı bölgelerde (örneğin İç Anadolu), zabıta çok sık teftiş yapmaktadır, diğer taraftan diğer bölgelerde (örneğin Akdeniz), zabıta teftişlerden neredeyse bütünüyle kaçınmaktadır. Ege Bölgesindeki yetkililer Karadeniz'deki yetkililere göre yangın ve bina güvenliğini dört kat fazla denetlemektedir. Bu bölgesel farklılıklar teftişlerin risk değerlendirmesine dayalı olmadığı izlenimini bırakmaktadır. Bundan ziyade, teftiş programlarının müfettiş mevcudiyeti ve saha denetimlerinin ihtiyacı ile ilişkili olmayan diğer içsel kriterlere dayalı olduğu görülmektedir.

Şekil 2-17: Yıllık ortalama teftiş sayısı, bölgeye göre



Kaynak: Türkiye ICS

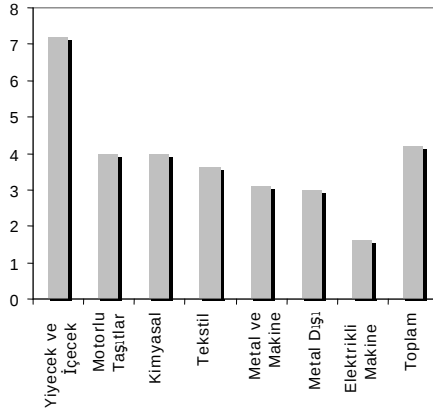
Şekil 2-18: Teftiş makamı ve bölgeye göre teftiş sayısı.



Kaynak: Türkiye ICS

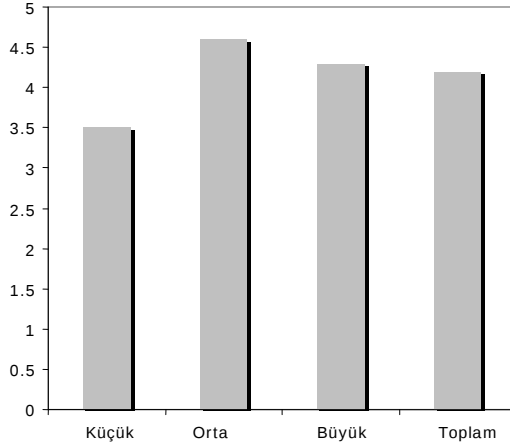
2.38 Teftiş zamanı aynı zamanda sektörden sektöre değişiklik göstermektedir ve çoğunlukla sektörlere özgü riskleri yansıtmaktadır. Sağlık, güvenlik ya da çevreye karşı tehlike oluşturan sektörler “güvenli” sektörlerden daha sık teftiş edilmektedir. Bu durum beklendiği gibidir. Bu durumda örneğin gıda ve içecek işyerleri tekstil üreticilerine göre daha sık teftiş edilmektedir– şekil 2-19’a bakınız. Ayrıca, Şekil 2-20’de gösterildiği gibi müfettişler doğal olarak daha küçük işyerlerini teftiş etmek için daha az zaman harcamaktadır. Yabancıların ve yerlilerin sahip olduğu işyerleri arasında bir ruhsat edinmenin aldığı zaman haricinde önemli farklılıklar bulunmamaktadır.

Şekil 2-19: Yıllık teftiş sayısı, sektöre göre



Kaynak: Türkiye ICS

Şekil 2-20: Bir yılda müfettişlerle harcanan gün sayısı, firma boyutuna göre



Kaynak: Türkiye ICS

2.39 Koordineli ve riske dayalı teftiş hizmetlerinin kurulması, teftişlerin etkili ve verimli olmasını sağlamaya yardımcı olabilir. Teftişler, eşit düzeyde başarı şansı tanınması ve tüketicilerin sağlık ve güvenliğini tehlikeye atan yasadışı uygulamalarla mücadele edilmesinin sağlanması için gereklidir. Teftişlerin etkili bir biçimde organize edilmesi, işyerleri için hantal prosedürleri arttırmadan bu amaçlara ulaşılması için en iyi yöntemdir. Şu anda Türkiye’de tüm

firmaların denetlenmesine dayanan bir “tüm olasılıkları kapsayan yaklaşım” hakimdir. Bu, gereksiz bir verimlilik kaybına yol açmaktadır çünkü ispatlanmış temiz bir sicile sahip olan şirketler sürekli ihlalde bulunan şirketler kadar sık teftiş edilmektedir. Ayrıca, teftiş hizmetlerinin hiçbirisi diğerleri ile koordineli değildir ve bilgi alışverişinde bulunmamaktadır. Bu durum, aynı firmaların ilgili farklı bakanlıklarca ve makamlarca çoklu olarak gereksiz teftişlerin yapılmasına neden olmakta ve aşırı harcamalara ve rüşvetin teşvik edilmesine yol açmaktadır. Diğer taraftan, riske dayalı ve koordineli teftişler işyerleri ve teftiş makamları için maliyet açısından çok daha etkindir. Bir bütün olarak Türkiye şunları dikkate alabilir:

- **Riske dayalı teftişlerin getirilmesi.** Müfettişler, herkesin her zaman teftiş edilmesi için gerekli kaynağa sahip değildir. Modern teftiş hizmetleri, işyerlerinin kapsadığı riske ve ihlal olasılıklarına göre teftiş yapmaktadır. Yeni işyerleri ya da ihlal kaydı olan işyerleri daha sık teftiş edilmektedir. Teftiş kayıtları için iyi korunan veri bankaları kritik önem taşımaktadır. Bir teftiş programına göre yapılan rutin teftişler, denetlenen yapılan iş topluluğunu göstermesi açısından önemli olmasına karşın çok verimli değildir ve ideal olarak teftiş faaliyetlerinin sadece küçük bir parçasını oluşturmaktadır. Değerlendirilen riske göre rasgele teftişler hakimdir ve çok daha etkilidir. Bununla birlikte, rasgele, riske dayalı teftişler sadece ihlaller için ceza ve para cezasının uygulanması durumunda etkilidir. Bu nedenle, firmaların ihlallerin risk değerlendirmesini etkilediğini anlamalarını sağlamak önemlidir – bir ihlal sadece ceza ve para cezasına değil, aynı zamanda gelecekte daha fazla teftişe yol açacaktır.
- **Koordinasyonun iyileştirilmesi.** Teftiş yapan bakanlıklar ve makamlar çalışmalarını daha iyi koordine edebilir ve bulgularını daha iyi paylaşabilir. Bu, birbirine bağlı veritabanları ve resmi olduğu kadar gayri resmi bilgi alışverişisi yöntemleri ile sağlanabilir.
- **Saydamlığın ve sorumluluğun artırılması.** Saydamlık ve sorumluluk, teftiş yapan makamların izlenmesi ve bir dizi davranış kuralının uygulanması ile başlayabilir. Davranış Kuralları, sadece müfettişlerin ihlallerin tolere edilemeyeceğini ve işini kaybetme ile sonuçlanabileceğini anlaması durumunda etkili olabilir. Aynı zamanda, müfettişlerin mesleklerinin gereksinimleri ile ilgili uygun eğitim almaları da önem taşımaktadır. Diğer hususların yanı sıra, en iyi uygulanan Davranış Kuralları, müfettişin kendi kimliğini, adını ve kurumunu ve teftişin başında ziyaret amacını bildirmesini zorunlu kılacaktır. Böyle bir Davranış Kuralı aynı zamanda müfettişin teftiş edilen işyerine teftişi kimin gerçekleştirdiğini, ne kadar süreceğini, en son teftişin ne zaman olduğunu, müfettiş ve bağlı olduğu kurumla nasıl temasa geçileceğini ve şikayet ve başvuru için gerekli olan prosedürlerin tanımını içeren yazılı bilgi bırakmasını gerektirir.

BİR İŞYERİNİN KAPATILMASI

2.40 Bir işyerinin kapatılması için uygulanacak etkili prosedürler, firma devir hızını artırır ve sırasıyla yatırımı, rekabeti ve verimliliği geliştirir. Etkili kapatma prosedürleri, faal olmayan ya da iflas durumundaki bir işyerinin makul bir zaman dilimi içerisinde tasfiye edilmesini ve diğer taraftan alacaklıların temerrüt durumunda en yüksek olası kurtarma oranını sağlayabilmesi anlamına gelmektedir. İşyerlerinin kapatılması için etkili bir prosedür, tescilli bir

işyeri sahibinin mümkün olduğunca süratli bir biçimde muhasebe şartları ve vergi beyanları gibi tüm sorumluluklarından kurtulmasını sağlar. Etkili bir sistemde, sadece aktif olmayan fakat borcunu ödeyebilir durumda olan işyerleri tescillerini iptal ederek birkaç gün içerisinde tasfiye olabilir. Bir işyerinin borcunu ödeyemez durumda olması durumunda (yani tüm alacaklılarına yetecek varlığı olmaması durumunda), alacaklıları korumak için bir iflas prosedürü başlatılır. Bu prosedür genellikle hukuk mahkemeleri tarafından idare edilir. Etkili tasfiye prosedürleri, iş yapma riskini azaltır çünkü alacaklıların haklarının bir kısmını ya da tamamını makul bir zaman içerisinde kurtarmalarını sağlar.

2.41 Türkiye’de iflas son derece uzun prosedürler ve düşük kurtarma oranları ile karakterizedir. Türkiye’deki iflas prosedürleri uzundur ve ortalama olarak 5,9 yıl sürmektedir – Tablo 2-6’ya bakınız. Ayrıca, kurtarma oranı (hak sahipleri borcunu ödeyemeyen bir firmadan alacağı bir dolar üzerinden kaç sent elde etmektedir) düşüktür ve GSYİH’nın yüzde 7’si düzeyindedir. Özellikle düşük kurtarma oranı Türkiye’yi 140 ülke arasında sondan 17. sıraya yerleştirmektedir⁴⁹.

Tablo 2-6: Seçilen ülkelerin iflas prosedürlerinin karşılaştırması (süre ve kurtarma oranı).

Ülke	Süre (Yıl)		Kurtarma oranı (dolar üzerinden sent olarak)	
	2005	2006	2005	2006
Türkiye	5.9	5.9	7	9.8
Uluslararası En İyi Uygulama	0.4 ^a	0.4 ^a	93 ^b	92.7 ^b
Bölge (Avrupa & Orta Asya)	3.9	3.5	29.8	29.2
OECD	1.5	2.0	74	65.8
Brezilya	10	4.0	0.5	12.1
Bulgaristan	3.3	3.3	33	34.4
Şili	5.6	5.6	23	20.0
Çin	2.4	2.4	31	31.5
Çek Cumhuriyeti	9.2	9.2	18	18.5
Macaristan	2.0	2.0	36	39.7
Malezya	2.2	2.3	39	38.7
Romanya	4.6	4.6	17	19.9
Rusya	3.8	3.9	27	28.7

Notlar: ^aİrlanda; ^bJaponya

Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2006/2007, Dünya Bankası

2.42 Türkiye’deki iflas reformu şimdiye kadar özellikle borçluların kurtarılması üzerinde odaklanmıştır. Son üç yıl boyunca, İcra ve İflas Kanununu iyileştirmek için üç değişiklik⁵⁰ yapılmıştır.⁵¹ Asıl reform 2003 yılında gerçekleştirilmiştir. Finansal durumunu iyileştirmek ve iflas prosedürlerinden kaçınmak yoluyla iflas halindeki bir girişimin devamını sağlamak için, değişikliklerin yeni ve daha akılcı araçlar sağlaması amaçlanmıştır.⁵² “İflasın ertelenmesi” fikri İsviçre iflas kanunundan alınmıştır. Düzeltmelerle dahil edilen daha fazla değişiklik aynı zamanda alacaklıların haklarını da güçlendirmiştir: alacaklılara ihtiyati tedbir olarak haciz talep etme hakkı verilmiştir; adi alacaklıların ve rehin hakkı olan alacaklıların sırası

⁴⁹ İş Yapma Kolaylığı, 2006/2007.

⁵⁰ 30 Temmuz 2003’te yürürlüğe giren 4949 sayılı kanun; ve 21 Şubat 2004’te yürürlüğe giren 5092 sayılı kanun; ve Nisan 2005’te yürürlüğe giren 5311 sayılı kanun.

⁵¹ 2004 sayılı İcra ve İflas Kanunu.

⁵² 4949 sayılı kanun.

yeniden düzenlenmiştir; tasfiye şartları iyileştirilmiştir; ve “varlıklardan feragat yoluyla konkordato” getirilmiştir. Gerekli olmasına karşın, bu değişiklikler borcun ödenememesi durumundaki gecikmeleri azaltmada ya da düşük kurtarma oranını yükseltmede yetersiz olmuştur.

2.43 İcra ve İflas Kanunundaki son değişikliklerin zaman ve kurtarma oranı üzerinde ters verim etkisi olabilir. Avukatlar ve bankalar, kanunda yapılan son değişikliklerin alacakların toplanmasını daha da yavaşlatabileceği ve borçlulara varlıklarını eksiltme olanağı vereceği endişesini taşımaktadır. Aynı zamanda, borçlulara toparlanma zamanı tanıyarak iflaslarını önleme amacına da ulaşılmamıştır.

2.44 Gecikmelerin ve düşük kurtarma oranlarının çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Avukatlara göre, uzun iflas prosedürlerini açıklayan çeşitli nedenler bulunmaktadır. İlk olarak, kanun taraflara itiraz, iddia ve diğer eylemler yoluyla bir davanın gecikmesi için çok fazla olanak sunmaktadır. İkincisi, mahkemelerin borçlunun varlıklarını soruşturması uzun zaman almaktadır, çünkü tapu sicilleri ve kayıtları genellikle eskidir. Üçüncüsü, tasfiye işlemleri bürokratik ve mülk bir bütün olarak tasfiye edilememektedir. Bunun yerine, her madde ayrı ayrı tasfiye edilmek açık arttırmaya sunulmak zorundadır. Dördüncüsü, uzun işlemler düşük kurtarma oranına katkıda bulunmaktadır. İşlemler uzadıkça borçlunun kalan varlıkları değerini yitirmektedir. Bir iflas işleminin tamamlanmasının ortalama olarak birkaç yıl sürmesi, çoğu varlığın tasfiye edilebileceği zaman içerisinde önemli ölçüde değerini kaybetmesi ya da bütün değerini yitirmesi anlamına gelmektedir.

2.45 Daha fazla analiz uzun prosedürlerin aşılmasına yardımcı olacaktır. İflas prosedürüne ilişkin mevcut bilgiler bir reform planı geliştirmek için yeterli değildir. İflas prosedürünün çeşitli adımlarındaki gecikmeleri belirlemek için özel olarak tasarlanan bir analizin başlatılması önerilmektedir. Tarafların itiraz ve harekete geçme haklarının prosedürlerin süresi üzerindeki etkisinin incelenmesi mantıklı olacaktır. Soruşturma, listeleme ve borçlunun varlıklarının doğrulanması için sürecin belgelendirilmesi, darboğazların tespitine yardımcı olacaktır. Son olarak, tasfiye prosedürünün bir taslağının oluşturulması, gecikmelerin nedenlerinin incelenmesine olanak tanıyacaktır.

SONUÇLAR

2.46 Bu bölümde, firmaların büyümesi üzerindeki iş dünyası-hükümet etkileşimleri ile ilişkili kısıtlamalara ilişkin bazı açıklamalar yapılmıştır ve ilgili bazı faktörlerin derinlemesine analizi sağlanmıştır. Firmaların mali saydamlığı ile vergiler için beyan edilen satışlar ve işçi maliyetlerinin, firmaların verimliliği ve istihdamı ile yakından ilişkili olduğu gösterilmiştir. Aynı zamanda, suç ve –daha küçük boyutta- yöneticilerin bürokratik sorunlarla ilgilenmek için harcadığı zamanla ölçülen bürokrasinin, teftiş sayısının ve bir arazi edinmek için gereken işlemlerin de verimlilik ve istihdam üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu saptanmıştır.⁵³

2.47 Vergiler. Yatırım Ortamı Anketi sonuçları, sırasıyla verimlilik, büyüme ve istihdam kayıplarına yol açan yüksek vergilendirmenin kayıt dışılığı teşvik eden başlıca etmenler olduğunu göstermektedir. Gerçekten, vergi oranları yüksektir ve gelirler kayıtlı firmalar üzerinde yoğunlaşmaktadır, diğer taraftan yoğun vergi kaçağı verimsiz ve kayıt dışı firmalara bir rekabet

⁵³ Escribano ve diğerleri (2006).

avantajı sağlamaktadır. Türkiye kurumlar gelir vergisi reformunu zaten yapmış olmasına karşın, eşit düzeyde başarı şansı tanınmasını sağlamak ve vergi tahsilatını iyileştirmek için daha fazla reform hedefleyebilir.

2.48 Finansal raporlama. Denetimden geçmiş finansal raporlar kullanan firmalar, diğer firmalardan önemli ölçüde daha verimlidir. Finansal raporlama, vergi ödeme isteği, işgücü düzenlemelerinin uygunluğu ve formel finans kaynaklarına erişim her bileşendeki ilerlemeleri destekleyerek ele alınması gereken bağlantı noktalarıdır. Hükümet, muhasebe ve denetimi güçlendirmek için bir strateji ve eylem planı geliştirmelidir.

2.49 Piyasaya giriş ve çalışma. Bu bölümde, işyeri tescili, ruhsatlandırma ve arazi edinimi - tescil ve bir işyerinin çalışmaya başlaması ve ruhsatlandırma durumunda çalışmaya devam edebilmek için temel şartlar- üzerine kapsamlı bir inceleme yapılmıştır. Çeşitli reform önlemlerine karşın, bu alanların her birinde halen bazı eksiklikler mevcuttur. İşyeri tescil prosedürü başarılı bir biçimde iyileştirilmiştir ve tescil süresi önemli ölçüde azaltılmıştır. Bununla birlikte, Türkiye’de işyeri tescili halen çok pahalıdır. Önerilen yeni adımlar tescil ücretlerinin OECD ülkeleri ile aynı düzeye getirilmesine odaklanmalıdır. Bir çalışma ruhsatının elde edilmesi Türkiye’de geleneksel olarak zaman alıcı ve pahalı olmuştur. Son reformların ruhsatlandırma süresi ve maliyeti üzerindeki etkisinin değerlendirilmesini ve ruhsatlandırma rejiminin tam olarak kolaylaştırılmasını sağlanması zorunludur. Bu, giriş taramasının ve fiziksel teftişlerin azaltılmasını kapsayacaktır. Arazi edinmek için yüksek geliştirme maliyetleri ve uzun onay prosedürleri de işe başlama ve genişleme önündeki temel engellerdir. Önceden geliştirilmiş sanayi bölgelerinin kullanımının artırılması maliyetleri ve süreleri azaltabilir.

2.50 Teftişler. Teftişler, bir şirketin geçmiş sicili dikkate alınmaksızın etkisiz bir “bütün olasılıkları içeren yaklaşım” izlenerek rutin olarak gerçekleştirilmektedir. Koordineli, riske dayalı teftiş yaklaşımı önerilmektedir. Bu, daha az sayıda ancak daha iyi teftişlere yol açacaktır. Yeni hizmet, ilgili bütün müfettişler arasında koordine edilen ve rutin teftişlerden ziyade rasgele denetimlere vurgu yapılabilir, saydamlığı artırabilir ve tüm teftiş makamları için iyi izlenen ve uygulanan bir dizi Davranış Kuralı uygulanabilir.

2.51 Bir işyerinin kapatılması. Türkiye’deki iflas prosedürleri hem son derece uzun gecikmelere yol açmaktadır, hem de son derece düşük kurtarma oranlarına sahiptir. Son iflas kanunu reformu bu eksiklikleri hedeflememiştir ve bunları etkilemeyecektir. Gecikmeler ve düşük kurtarma oranlarının nedenlerinin belirlenmesi için daha fazla analiz önerilmektedir.

Tablo 2-7: Özet Matrisi

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamının Açısından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
Vergiler	Vergi oranları yüksektir ve gelirler kayıtlı firmalar üzerine yoğunlaşmıştır, diğer taraftan yoğun vergi kaçağı verimsiz ve kayıt dışı firmalara bir rekabet avantajı sağlamaktadır	Kurumlar gelir vergisi reformu yapılmıştır, diğer taraftan kişisel gelir vergisinin ön reformları yasalaştırılmıştır	Vergi yükünün tüm firmalara yayılması ve uygulanmasının sağlanması.
Finansal raporlama	Finansal raporlamanın kalitesi kısmen geçmişteki enflasyondan ve kayıt dışılıktan dolayı zayıftır.	SPK, hisseleri borsada işlem gören şirketlerin sırasıyla 2005 ve 2006 yılında IFRS ve ISA kullanmalarını zorunlu tutmuştur.	Muhasebe ve denetimin güçlendirilmesi için strateji ve eylem planı geliştirilmesi
Piyasaya giriş	Bir firmanın tescil edilmesi için toplam maliyetler karşılaştırma yapılan ülkelerden daha yüksektir (GSMH'nın % 27,7'si) Ticaret siciline tescil ve noter onayı ücretleri özellikle yüksektir Ücretler saydam değildir	Adımlar ve tescil süresi önemli ölçüde azaltılmıştır (Türkiye'de bir firmanın tescili sadece 9 gün sürmektedir)	Kabul edilebilir ve rekabetçi bir toplam tescil ücreti ayarlanması Şirket tescili için çift ücret ödemenin kaldırılması İmalatçılar için zorunlu Kapasite Raporuna dahil edilen bilgilerin yararının ve maliyetinin tekrar gözden geçirilmesi
Ruhsatlandırma/a /a: Bu değerlendirme, ruhsatlandırma rejimini iyileştirmek için Hükümet tarafından yapılan son reformların sonuçlarını kapsamamaktadır.	Firmalara 200'ün üzerinde spesifik ruhsat ve izin çıkarılmaktadır (belediye ruhsatlarına ilave olarak) Çalışma ruhsatı edinilmesi zaman alıcı ve pahalıdır Bir çalışma ruhsatının edinilmesi ortalama olarak 66 gün almaktadır Belediyeler tarafından verilen genel işyeri ruhsatları 300 dolardan fazlaya mal olmaktadır Bir işyeri ruhsatının elde edilme süresi bölgeye ve firma boyutuna göre değişiklik göstermektedir (45-90 gün) – süreler Marmara Bölgesinde , büyük şehirlerde, orta ve büyük firmalar ve yabancı firmalar için daha uzundur Sektör ruhsatı verilmesi işlemi hantal işleyebilir, örneğin gıda işleme sektöründe	Bölgesel kolaylaştırma birimlerine ilişkin kanun kabul edilmiştir; uygulanması yoldadır "İşyeri açma ve Çalışma Ruhsatı" düzenlemesi; genel işyeri ruhsatları için gerekli olan dokümanlar azaltılmıştır	Ruhsatların kolaylaştırılması ve ücretlerin azaltılması Giriş taramasının ve fiziksel teftişlerin, zorunlu ruhsatlandırmanın hedeflenmiş sonradan denetlemelerle değiştirilerek minimize edilmesi Sihhi işyerlerinin teftişlerinin kaldırılması Şehir planlama, sağlık, güvenlik ve çevre koruma ile ilgili hususların değerlendirilmesi için yararlı olmayan belge şartlarının kaldırılması Marmara Bölgesinde ve yabancı ve orta-büyük firmalarda pilot reformlara odaklanılması Sektöre özgü bir ruhsatlandırma sürecinin gözden geçirilmesi Gıda işleme sektöründeki prosedürlerin kolaylaştırılması

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamının Açısından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
Arazi	Yüksek arazi geliştirme maliyetleri ve uzun onay prosedürleri	İşletmeler için arazi mevcudiyetini arttırmak için önlemler alınmıştır ve bu önlemler arasında kadastro reform programı ve işyerlerinin geliştirilmesi için Sanayi Bölgelerine ücretsiz olarak yeni arazilerin tahsisini yer almaktadır	Sanayi bölgelerinin yüksek özel sektör katılımı yoluyla daha da geliştirilmesi Arazi geliştirme amaçlı stratejik planlamanın güçlendirilmesi İnşaat ruhsatı sürecinin kolaylaştırılması ve iyileştirilmesi
Teftişlerin Yürütülmesi	Teftişlerin gerçekleştirilmesi için kullanılan bütün olasılıkları içeren yaklaşım Firmalar bir yıl için ortalama olarak 4 gün teftişe tabidir – karşılaştırma yapılan ülkelerdeki firmalardan daha az, fakat gün sayısı daha da azaltılabilir	Çevre izinlerinin elde edilme süresi önemli ölçüde azaltılmıştır	Tüm olasılıkları içeren yaklaşımın koordineli ve riske dayalı teftişlerle değiştirilmesi Teftişleri yapan bakanlıkların ve makamların koordinasyonunun geliştirilmesi Teftişleri yapan makamların saydamlığının ve hesap verebilirliğinin artırılması
İşyeri kapatma	İflas işlemi son derece uzun prosedürler gerektirmektedir (ortalama olarak 5,9 yıl) ve düşük kurtarma oranlarına sahiptir (dünyadaki en düşük oranlardan biri olan GSMH'nın % 7'si)	İflas Kanunundaki düzenlemeler borçluların daha güçlü korunmasını sağlamaktadır	Uzun prosedürler ve düşük kurtarma oranlarının nedenlerinin anlaşılması için daha fazla analiz

BÖLÜM 3. İŞGÜCÜ PİYASASI VE BECERİLER

GİRİŞ

3.1 İstihdam Türkiye’de temel bir endişe kaynağı olmuştur. 2005 yılında, istihdam oranı yüzde 46’ydı ve dört yıllık büyümeden sonra artmamıştı.⁵⁴ Bu oran Lizbon kriteri olan yüzde 70’ten çok uzaktır. Türkiye’nin AB’ne katılım müzakereleri ilerlerken, bu istihdam açığının büyüklüğü önemli derecede dikkat çekicidir. Bölüm 1’de tartışıldığı üzere, standardın altındaki istihdam oranının temel nedeni özellikle kadınlar arasındaki düşük işgücü katılımıdır. Bununla birlikte, yüzde 10 civarında süregelen işsizlik oranı ve yüksek sayıda kayıt dışı istihdam, işgücü piyasası olanaklarının çalışmak isteyenler için kısıtlı olduğu izlenimini bırakmaktadır.

3.2 Güçlü istihdam performansı, yatırım ortamı gibi çeşitli alanlardaki ilerlemelere bağlıdır. Doğu Avrupa deneyimi ve küresel deneyimler, istihdam yaratmanın bir çok alandaki gelişmelerden etkilendiğini göstermektedir. En açık olanı sürekli ekonomik büyümenin gerekli olduğudur. Bu açıdan, Türkiye yıllık ortalama yüzde 7.5’luk büyümesi ile 2001’den bu yana iyi bir performans ortaya koymaktadır. Diğer taraftan, iş yaratma bu kadar güçlü olmamıştır, aynı dönem içerisinde istihdam artışı ortalama olarak yalnızca yüzde 1’dir. Bununla birlikte, iş yaratma hızının, özellikle de tarım dışı sektörlerde 2005 yılında büyük ölçüde geliştiği kabul edilmelidir. Daha olumlu bir yatırım ortamı yüksek katma değerli iş faaliyetlerini teşvik edebilir ve daha verimli işlere yol açabilir.⁵⁵

3.3 İşgücü piyasasına yönelik daha fazla politika reformu aynı zamanda istihdam durumunun iyileştirilmesine de yardımcı olacaktır. Son yıllarda, Türkiye bir işsizlik sigortası sistemi ve yeni bir İş Güvencesi Yasası gibi işgücü piyasası politikalarını modernize eden çeşitli reformlar getirmiştir. Bununla birlikte, Dünya Bankası’nın son raporlarında detaylı olarak yer verdiği üzere, daha fazla değişiklik yapılması işgücüne katılımı ve iş yaratma sürecini teşvik etmek için yararlı olacaktır, verimlilik artışını ve ücretleri daha üst seviyeye getirecek, istihdamın kayıt altına alınması için daha iyi teşvikler oluşturacak ve sosyal katılımı geliştirecektir.⁵⁶ Önerilen bu reform gündeminin altında yatan ilke “korumanın işten işçilere doğru kaydırılması”dır. Bu yeni yönelimi başarmak için, Dünya Bankası işgücü piyasası düzenlemesinin daha esnek hale gelmesini, işsizlik sigortasının kapsamının genişletilmesini, maliyet-etkin aktif işgücü piyasası programlarının sağlanması için kapasitenin güçlendirilmesini ve büyük bir eğitim ve öğretim reform gündeminin izlenmesini önermiştir.

3.4 Eğitim ve beceriler Türkiye için başlıca endişe kaynağı ve darboğazdır. Türkiye’de yetişkin nüfusun sadece yüzde 27’si lise öğrenimini tamamlamaktadır ve bu oran örneğin Avrupa Birliğinde yüzde 65, Amerika Birleşik Devletleri’nde yüzde 87’dir. Ek olarak, lise öğrencilerinin büyük bir çoğunluğu temel becerileri ve matematik, okuma ve fen derslerinde problem çözme en düşük yeterlilik düzeyleri ile gerçekleştirmektedir – AB ve OECD ülkelerindeki öğrencilerin düzeyinin oldukça altında. Yüksek öğrenime kayıt olma düzeyi de düşüktür: Türkiye’de 2004 yılında yüzde 30’dur, aynı oran Batı Avrupa’da ve Kuzey Amerika’da yüzde 70’tir.

⁵⁴ Bu oran 15-64 yaş arası nüfus için geçerlidir (OECD 2006). Türkiye İstatistik Kurumu 15 yaş ve üstü nüfus için işgücü piyasa verilerini bildirmektedir. Bu tanıma göre 2005 yılı istihdam oranı yüzde 43 olmuştur. Bakınız, Kurum veritabanı: <http://www.die.gov.tr/ENGLISH/>.

⁵⁵ Dünya Bankası 2006a.

⁵⁶ Daha fazla detay için bakınız Ülke Ekonomik Raporu (Dünya Bankası 2006b) ve İşgücü Piyasası çalışması (Dünya Bankası 2006c).

3.5 Türkiye, nüfusunun eğitim seviyesini ve niteliklerini uluslararası normlara getirerek daha iyi beceriler ve daha iyi işler edinme olanağına sahiptir. Son 10 yıl içerisinde, Türkiye birçok eğitim reformu alanında önemli ilerleme sağlamıştır. İlerleme, temel eğitimde hemen hemen evrensel bir okullaşma oranına ulaşılmasını, eşitliğin artırılmasını, finansmanın artırılmasını, üst sınıf öğrencilerin dünyadaki en iyi rekabet düzeyine getirilmesini ve müfredatın modernize edilmesini kapsamıştır. Yine de okul öncesi eğitimde okullaşmanın artırılması, kızların okula devamlılığı, orta öğrenime katılımın yükseltilmesi, meslek lisesi ve genel lise mezunlarının daha rekabetçi bir iş ortamı için donatılması ve okul kalitesi ve öğretimin uluslararası standartlara yükseltilmesi gibi büyük zorlu görevler bulunmaktadır. Ek olarak, Türkiye, orta öğrenim mezunlarının yüksek öğrenime yerleştirilmesi olanaklarının artırılması açısından büyük güçlüklerle karşılaşmaktadır; bu noktada talep mevcut kontenjanın çok üstendedir. Türkiye’de, bir taraftan işgücü piyasasının taleplerine göre eğitim kalitesi ve uygunluğu geliştirilirken, diğer taraftan yüksek öğrenimin genişletilmesi ve çeşitlendirilmesi zorunludur. Yüksek öğrenim ve özel sektörün ihtiyaçları arasındaki uyumun geliştirilmesi ve bölgesel ekonomilerin ihtiyaçlarına göre bağlantılar oluşturulması da gereklidir.

3.6 Yatırım Ortamı Anketi, istihdam eğilimlerini daha iyi anlamak için bir fırsat sağlamaktadır çünkü verileri işverenlerden toplamaktadır. Aynı zamanda mevcut işgücünün yeteneklerine ilişkin firmaların bakış açılarını sunmaktadır. Dünya Bankası ve diğerleri tarafından üstlenilen diğer nicel analizler, büyük oranda hanehalkı anketlerine dayalı olmuştur (özellikle Hanehalkı İşgücü Anketi). ICS’den elde edilen talep yönlü bakış açısı şu soruların vurgulanmasında faydalı bir tamamlayıcıdır: Hangi firma özellikleri, istihdam artışı ve işe alma ve ayrılmanın altında yatan dinamiklerle ilişkilidir? Kurumsal ve düzenleyici faktörler iş yaratma sürecinin kısıtlanmasından ne kadar önemlidir? Ne tür firmalar yarı zamanlı ve geçici istihdam gibi esnek çalışma biçimlerini kullanıyor? Tazminat modelleri firmaların özelliklerine ve içinde çalıştıkları şartlara göre nasıl değişiklik gösteriyor? Beceriler ne dereceye kadar büyüme üzerinde bir kısıt oluşturuyor? Firmalar beceri gereksinimlerini karşılamak için nasıl bir eğitim sunuyor?

3.7 Bu bölüm öncelikle ICS’nin sonuçlarını kullanarak bu sorular üzerinde odaklanmaktadır. Bununla birlikte, işgücü piyasası ve becerilerin geliştirilmesi hakkında önceden yapılmış kapsamlı bir Dünya Bankası araştırması bu analizi tamamlamakta ve bilgi vermektedir. 2006 yılında tamamlanan işgücü piyasasına ilişkin büyük bir sektör çalışması, ücretler ve işgücü verimliliği, işgücü katılımı, istihdam, kazançların yapısı ve düzenlemeler ve kurumlar gibi çok sayıda sorunu kapsamıştır.⁵⁷ Ülke Ekonomik Raporu kapsamında, Türkiye’nin AB adaylığı bağlamı içerisinde istihdam eğilimleri ve politikalarını dikkate alan ve bu çalışmanın takibi niteliğinde bir çalışma gerçekleştirilmiştir.⁵⁸ Büyük bir eğitim sektör çalışması okul öncesinden orta öğretime geçiş için etkili, adil ve verimli bir eğitim sistemi için sürdürülebilir yollar keşfetmiştir.⁵⁹ Yüksek öğretime yönelik sektör çalışması sürmektedir ve henüz yayınlanmayan Yüksek Öğrenim ve İşgücü Piyasası çalışmalarının sonuçları, ICS verilerini tamamlamak ve genişletmek amacıyla kullanılmıştır.⁶⁰

⁵⁷ Dünya Bankası, 2006c.

⁵⁸ Dünya Bankası, 2006b.

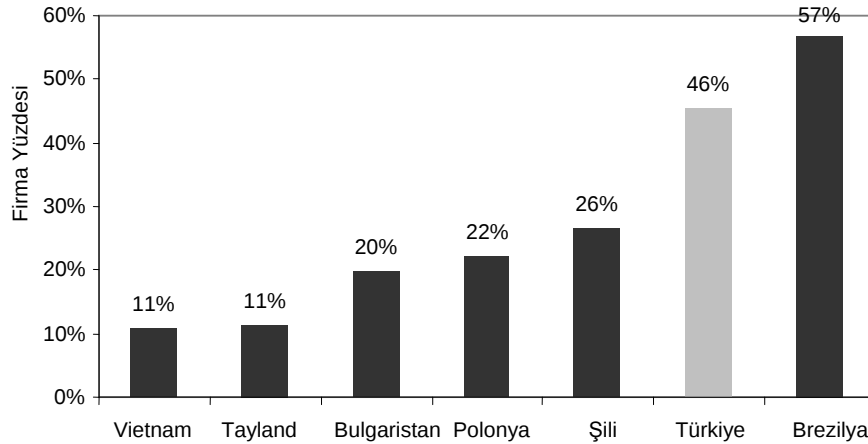
⁵⁹ Dünya Bankası, 2005.

⁶⁰ TEPAV, 2006

İŞGÜCÜ PİYASALARININ ÖNEMİ VE FİRMA VERİMLİLİĞİ VE İSTİHDAM İÇİN EĞİTİM: ICS ANALİZİNİN SONUÇLARI

3.8 ICS, çoğu işverenin işgücü düzenlemelerini büyümenin önünde engel olarak gördüğünü göstermektedir. Yatırım Ortamı Anketine katılanların yüzde kırkbeşi işgücü düzenlemelerini işyerlerinin çalışması ve büyümesi karşısında “büyük” ya da “çok ciddi” engeller olarak sınıflandırmıştır. Bu durum Türkiye’yi, analizimizde kullanılan karşılaştırma yapılan ülkeler arasında Brezilya’nın ardından ikinci sıraya yerleştirmektedir. ICS’nin bu soruyu yönelttiği diğer orta gelirli ya da hızlı büyüyen ülkelerin çoğunda, örneğin sadece dörtte biri ya da daha azı işgücü düzenlemelerini önemli bir kısıt olarak tanımlamıştır. Türkiye’nin istihdam koruma kuralları diğer ülkelerle, en azından OECD ülkeleriyle karşılaştırıldığında nispeten katıdır. Bu değerlendirme aslında geçici ve sabit dönemli sözleşmelerin kullanımı hakkındaki kanundan ve oldukça cömert kalan tazminat şartlarına dayanmaktadır.⁶¹ Ek olarak, 50’nin üzerinde işçi çalıştıran firmalar için zorunlu şartlar da işgücü düzenlemelerinin büyüme üzerinde bir kısıt olarak değerlendirilmesinin altında yatan faktörlerden birisi olabilir.⁶² Bu bulgular, firmaların sonuçlarını iyileştirmeleri için işgücü piyasası reformlarının önemine işaret etmektedir.

Şekil 3-1: İşgücü düzenlemelerini çalışma ve büyüme önünde “büyük” ve “çok ciddi” engel olarak değerlendiren firmaların yüzdesi, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

3.9 ICS’nin ekonometrik analizi, yüksek derecede nitelikli işgücünün, firmaların verimliliği, istihdam ve –çok önemli olan- firmaların Yabancı Doğrudan Yatırım çekme

⁶¹ Türkiye, geçici ajans işi için yasal bir hükme sahip olmayan yalnızca iki OECD ülkesinden birisidir ve doğal olarak sabit dönemli özelliği olan görevlere sabit dönemli sözleşme kullanımını kısıtlayan iki ülkeden birisidir. Tazminat yükümlülükleri diğer OECD ülkelerinde ya da orta gelirli ülkelerde genel olarak bulunan yükümlülüklerden çok daha yüksektir (bakınız Dünya Bankası 2006c).

⁶² Bir firma bu eşige ulaştığında, çeşitli kotaları (örneğin engelli işçilerle ilgili) karşılaması ve ayrıca spesifik ücret dışı faydalar sağlaması gerekir.

kapasitesi ile pozitif olarak ilişkili olduğunu göstermektedir. Yöneticinin eğitimi ve personelin eğitilmesi istihdamla yakından ilişkilidir. Firmaların verimliliği nitelikli işgücünün eğitilmesi ile ilişkilidir. En verimli firmalar ayrıca en küçük niteliksiz işçi yüzdesine sahiptir (Tablo 3-1 ve Şekil 3-2’ye bakınız). Yabancı Doğrudan Yatırım (YDY) aynı zamanda öğretim ve eğitim değişkenleri ile ilişkilidir – özellikle de yöneticilerin eğitimi ve iç eğitim (Tablo 3-2 ve Şekil 3-3’e bakınız). Bunun yanı sıra, yabancıların sahip olduğu firmalar yerlilerin sahip olduğu firmalardan daha fazla karmaşık becerileri olan kişiler istihdam etmektedir. YDY’nı artırılması, küresel ekonomide rekabet etmesi için Türkiye’nin kapasitesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Tablo 3-1: İşgücü ve yetenek değişkenleri ve verimlilik ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları: esneklik ve yarı-esneklikler*

Açıklayıcı işgücü ve beceri değişkeni	Bağımlı değişken		
	Verimlilik	İstihdam	
	Katsayı (a)	Katsayı	Anlamlılık (b)
Yöneticinin eğitimi (kukla değişken)		0,45	***
Firma personelinde niteliksiz işçilerin yüzdesi	-0,11		
Firma personelinde yarı zamanlı işçilerin yüzdesi	-0,003		
İç eğitim (kukla değişken)		0,2	***
Dış eğitim (kukla değişken)		0,33	***
Son yıl içerisinde eğitim alan nitelikli işçilerin yüzdesi	0,02		
En az bir yıllık üniversite deneyimi olan personelin yüzdesi		-0,01	***

Kaynak: Türkiye Yatırım Ortamı Anketine dayalı personel hesaplamaları.

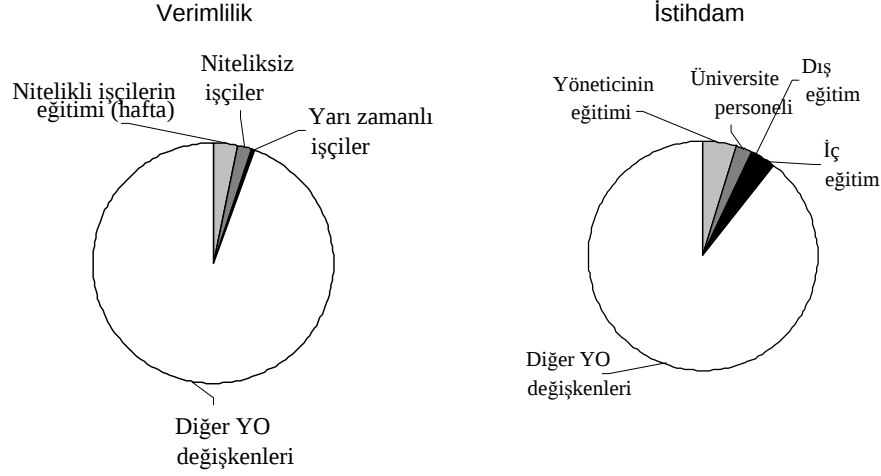
Notlar:

** Esneklik ve yarı-esnekliğin tanımı için Bölüm 1’deki dipnot 26’ya bakınız.*

(a) Verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (Toplam Faktör Verimliliği; TFV) ölçüsünün ortalamasını temsil etmektedir. Tüm verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (TFV) ölçüsünün en az birisinde anlamlı olmuştur ve yatırım ortamı değişkenlerinin katsayısında belirgin değişimler bulunmamıştır. Her verimlilik ölçüsünün spesifik anlamlılık düzeyleri için Ek 1-G’ye bakınız.

*(b) * % 10 anlamlılık düzeyi, **% 5 anlamlılık düzeyi; *** % 1 anlamlılık düzeyi.*

Şekil 3-2: Beceri değişkenlerinin ortalama verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisi



Kaynak: Türkiye Yatırım Ortamı Anketine dayalı personel hesaplamaları.

Not: Bu grafik, her faktörün verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Metin Kutusu Ek 1-E 3'e bakınız. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 3-2'de belirtilmiştir.

Tablo 3-2: İşgücü ve beceri değişkenleri ve ihracat ve YDY arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları: esneklik ve yarı-esneklikler*

Açıklayıcı işgücü ve beceri değişkeni	Bağımlı Değişken				
	İhracat		YDY		
	Katsayı	Anlamlılık (b)	Katsayı	Anlamlılık (b)	
Yöneticinin eğitimi (kukla değişken)	0,13	***	0,11	***	
Firma personeli içinde nitelikli işçilerin yüzdesi	0,09	**			
İç eğitim (kukla değişken)			0,15	***	
Son bir yıl içinde nitelsiz işçilere verilen eğitim (hafta)	0,02	**			
En az bir yıllık üniversite deneyimi olan personelin yüzdesi			0,001	**	

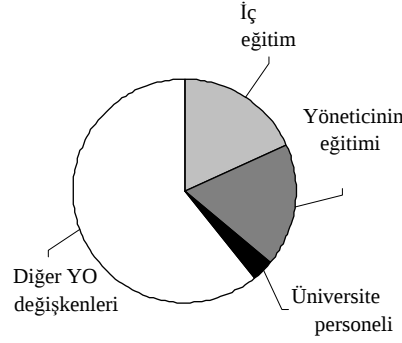
Kaynak: Türkiye Yatırım Ortamı Anketine dayalı personel hesaplamaları. Ek 1-E ve Escribano, Guasch arka plan çalışmalarına bakınız.

* Esneklik ve yarı-esnekliğin tanımı için Bölüm 1'deki dipnot 26'ya bakınız.

Notlar: (b) * % 10 anlamlılık düzeyi, **% 5 anlamlılık düzeyi; *** % 1 anlamlılık düzeyi.

Yöneticinin eğitimi yöneticinin üniversite mezunu ya da daha yüksek bir eğitim alıp almadığını gösteren bir kukla değişkendir.

Şekil 3-3: Ortalama YDY üzerinde işgücü ve beceri değişkenlerinin etkisi



Kaynak: Türkiye Yatırım Ortamı Anketine dayalı personel hesaplamaları. Ortalama sonuç değerleri üzerinde etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Metin Kutusu Ek 1-E 3'e bakınız.

Not: Bu grafik her faktörün YDY üzerindeki etkisini göstermektedir. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 3-2'de belirtilmiştir.

İŞGÜCÜ PİYASASI KOŞULLARI

3.10 Türkiye'nin işgücü piyasası diğer OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında daha kötü durumdadır. Tablo 3-3, 15-64 yaş aralığı olarak tanımlanan bir çalışma yaşı popülasyonuna dayalı olarak, 2005 yılında Türkiye ve bazı karşılaştırma yapılan OECD ülkeleri için ana işgücü piyasası göstergelerini ve aynı zamanda AB-15 ve OECD ülkeleri için ortalamaları göstermektedir. Bu karşılaştırma Türkiye'de çok düşük katılım ve istihdam oranlarını vurgulamaktadır ve OECD'deki en düşük düzeydir; OECD ortalamasının hemen hemen yüzde 20 aşağısındadır.

Tablo 3-3: Temel işgücü piyasası göstergeleri, Türkiye ve seçilen OECD ülkeleri, 2005¹

	İşgücü katılım oranı (%)			İstihdam oranı (%)			İşsizlik oranı (%)		
	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın
Türkiye	51.3	76.2	26.5	45.9	68.2	23.7	10.5	10.5	10.6
Meksika	61.8	83.1	43.1	59.6	80.2	41.5	3.6	3.5	3.7
Polonya	64.6	71.0	58.3	53.0	59.0	47.0	18.0	16.9	19.4
Portekiz	67.5	79.0	67.9	73.4	73.4	61.7	8.1	7.1	9.2
Slovakya	68.9	76.4	61.5	57.7	64.6	50.9	16.2	15.4	17.2
İspanya	70.8	82.2	59.1	64.3	76.4	51.9	9.2	7.1	12.2
AB-15	71.3	79.1	63.5	65.4	73.1	57.8	8.2	7.6	9.0
OECD	70.3	80.3	60.4	65.5	75.1	56.1	6.7	6.5	7.0

1. Göstergeler 15-64 yaş arası nüfusa dayalıdır TÜİK, 15 yaş ve üzerindeki için bir miktar farklı sonuçlanan işgücü piyasası verileri bildirmektedir.

Kaynak: OECD (2006).

3.11 Güçlü ekonomik büyümeye karşın, iş yaratma süreci yavaş olmuştur ve istihdam Lizbon standartlarının hayli altında kalmaktadır. İstihdam uzun vadeli bir azalma eğiliminde olmuştur. Örneğin, 1990 yılında yüzde 54,5 olan oran, 2005 yılında yüzde 45,9'a düşmüştür. Bu oran, AB tarafından değerlendirilen 2010 yılı hedefi olan yüzde 70'lik hedeften çok uzaktır (Metin Kutusu 3-1'e bakın). Kısmen de olsa, istihdam oranlarındaki aşağı yönlü eğilim son yirmi yıl için ekonomideki yapısal değişimleri yansıtmaktadır. Özellikle, tarım, ekonomik büyümenin

son zamanlarda yoğunlaştığı sanayi ve hizmet sektörlerinden çok daha istihdam-yoğundur. Bununla birlikte, daha kısa vadede bile istihdam eğilimleri olumsuzdur. 2001’den bu yana, yıllık ortalama reel GSYİH artışı yüzde 7,5 olmuştur; fakat istihdam yıllık olarak sadece yüzde 1 artmıştır. 2005 yılındaki toplam istihdam, kriz sonrası toparlanmanın başladığı 2002 yılındakinden sadece 692.000 kişi fazla olmuştur.

Metin Kutusu 3-1: AB üye ülkelerde istihdam hedefleri

Mart 2000’deki Lizbon Zirvesi, 2015 yılına kadar olan dönem için “İşsizlikle Mücadeleden Ekonomik Olarak Aktif Olmayan İnsan Kaynaklarını Aktifleştirmeye Geçiş” istihdam senaryosunu benimsemiştir. Amaç, AB’yi, daha fazla ve daha iyi iş ve daha fazla sosyal uyumla birlikte, sürdürülebilir ekonomik büyümeyi gerçekleştirebilen, dünyadaki en rekabetçi ve dinamik bilgi tabanlı ekonomi haline getirmektir (EC 2003). İzlenen strateji üç temel boyuta sahipti – istihdam hedefleri, rekabetçilik, ve sosyal katılım- ve AB’nin tam istihdam durumunu yeniden kazanması ve 2010 yılına kadar uyumun güçlendirilmesi için tasarlanmıştır.

AB üye devletleri, talep – ve arz – yönlü önlemler getiren kapsamlı bir politika yaklaşımını uygulayarak 2010 yılına kadar tam istihdamı sağlamayı amaçlıyordu. Hedef istihdam oranları aşağıdaki gibi saptanmıştır (AB için ortalama olarak):

- 2005 yılında yüzde 67’lik bir istihdam oranı ve 2010 yılında yüzde 70
- 2005 yılında kadınlar için yüzde 57’lik bir istihdam oranı ve 2010’da yüzde 60
- 2010 yılında yaşlı işçiler (55-64) için yüzde 50’lik bir istihdam oranı.

Üye ülkelerdeki ulusal hedefler AB düzeyinde beklenen sonuçlarla tutarlı olmalıdır ve özel ulusal koşullar dikkate alınmalıdır.

3.12 Nispeten zayıf işgücü piyasası göstergeleri kadınlar için son derece düşük katılım ve istihdam oranlarını yansıtmaktadır. 2005 yılında yüzde 26,5 olan kadın işgücü katılım oranı Türkiye’yi OECD ülkelerinin hayli alt sıralarına ve dünyada en düşük olan ülkeler arasına yerleştirmiştir. 15-64 yaş arası dört kadından birinden daha azı istihdam ediliyordu. Kadın katılımı ve istihdam oranları özellikle kentlerde bulunanlar arasında düşüktür.⁶³ 19,3 milyon yetişkin kadın işgücüne dahil değildir, bunların yüzde 68’i bunun nedenini ev kadını olmalarına bağlamaktadır. Ayrıca, çalışan 5,7 milyon kadının yüzde 42’si ücret almayan aile işçileridir – tarımda yüzde 93.

3.13 İşsizlik 2001 krizinde tırmanmıştır ve bundan sonra yüzde 10 düzeyinde kalmıştır. İşsizlik 2001 krizi sırasında yaklaşık yüzde 2 oranında artmıştır ve ekonomik büyümeye karşın gerilememiştir. Bununla birlikte, işsizlik Türkiye’deki işgücü piyasası durgunluğunun sadece kısmi bir göstergesidir. Tam bir değerlendirme aynı zamanda Türkiye’nin düşük katılım oranlarını ve ayrıca kısmen kayıt dışı sektör istihdamı tarafından temsil edilen eksik istihdamı da kapsayacaktır.

3.14 Eğitim, bir bütün olarak daha iyi işgücü piyasası sonuçları ile ilişkilidir; bununla birlikte, iyi eğitilmiş genç nüfus işgücü piyasasına geçişte sorunlar yaşamaktadır. Tüm çalışma yaşındaki nüfus için (15-64 yaş), katılım ve istihdam eğitimsel kazanımlarla pozitif korelasyon göstermektedir (Tablo 3-4). Bu korelasyon özellikle kadınlar için güçlüdür. 2004 yılında, yüksekokul eğitimi alan kadınların işgücüne katılma olasılığı, lise eğitiminden azına

⁶³ İşgücü Piyasası çalışması için gerçekleştirilen analizde, çok düşük ve azalan kadın katılımı için iki neden tespit edilmiştir: ilk olarak, tarımdan (kadınların geleneksel olarak oldukça yüksek katılım oranlarına sahip olduğu) diğer sektörlerle dönüşüm ve ikincisi, kentli işgücü piyasasındaki çok seçici katılım (işgücü arzı tercihlerinden ve kısıtlı iş olanaklarından dolayı) (Dünya Bankası 2006c, Bölüm 3).

sahip olan kadınların istihdam edilmesi olasılığından neredeyse üç kat fazla olmuştur. Dünya Bankası tarafından yapılan önceki analiz (2006c), kadınlar için bu eğitim farklılıklarının özellikle kentsel işgücü piyasalarında nasıl çarpıcı olduğunu göstermiştir. Eğitim sorun teşkil etmesine karşın, Hanehalkı İşgücü Anketi verileri işsizliğin iyi eğitilmiş genç nüfus için de yüksek olduğunu göstermektedir. 2003 yılında, örneğin yüksek öğrenim mezunu olan 20-24 yaş aralığındaki gençlerin işsizlik oranı yüzde 38,5 ve sadece ilk ve orta öğrenimi olanlar için sırasıyla yüzde 23,4 ve yüzde 16,1'di. 25-29 yaş grubunda, yüksek öğrenim mezunu olanlar için işsizlik oranı yüzde 14,8'e düşmüştür, fakat halen diğer iki gruba kıyasla hemen hemen yüzde 3 daha yüksektir. Bununla birlikte, 30-34 yaş grubundaki bireylerde işsizlik oranı en iyi eğitimliler arasında en düşük düzeydedir. Bu eğilimler, okuldan işe geçişin lise sonrası kurumlara gidenler için sürüncemeli bir süreç olduğu izlenimini bırakmaktadır.

Tablo 3-4: Eğitimsel kazanımlara göre işgücü piyasa sonuçları, 2004¹

	İşgücü katılım oranı (%)			İstihdam oranı (%)			İşsizlik oranı (%)		
	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın	Toplam	Erkek	Kadın
Lise eğitiminden az olanlar	54.6	83.4	23.9	50.1	76.0	22.6	8.1	8.9	5.3
Lise eğitimi	68.5	88.6	32.2	61.5	80.8	26.8	10.1	8.8	16.9
Yükseköğrenim	81.9	87.9	70.9	75.2	81.6	63.4	8.2	7.2	10.3

¹. 14-64 yaş arası nüfus için.

Kaynak: OECD (2006), Hanehalkı işgücü anketine dayalı.

3.15 Kayıt dışı istihdam, işgücü piyasasının önemli bir özelliğidir. Bir sosyal güvenlik kurumunda kayıtlı olmayanlara dayalı olarak, Türkiye’de 2005 yılında işçilerin yüzde 50’si kayıt dışıdır. Kayıt dışı istihdamın kentsel alanlardakine göre kırsal alanda daha yüksek olması şaşırtıcı değildir (yüzde 36’ya karşılık yüzde 69). Çoğu kayıt dışı işçi marjinal ekonomik faaliyetlerde çalışmaktadır ya da tarım, inşaat, perakende satış, hazır yemek hizmetleri ve ev hizmetleri gibi emek yoğun sektörlerdedir. Hanehalkı İşgücü Anketinden elde edilen bazı kanıtlar, kayıt dışı istihdamın toplam istihdamdaki payı bakımından azalabildiğini göstermektedir.⁶⁴ Kayıt dışılığın diğer bir yönü de, ekonominin kayıtlı sektöründe istihdam ve bordroların olduğundan az gösterilmesidir.⁶⁵ 2005 İş Ortamı ve İşletme Performansı Araştırması (BEEPS) raporu, kayıtlı firmalar tarafından ücret ödemelerini ortalama olarak sadece yüzde 73’ünün ve işgücünün yüzde 77’sinin rapor edildiğini saptamıştır.⁶⁶

3.16 Türkiye’nin özellikle kayıtlı sektördeki düşük iş yaratma oranına bazı faktörler katkıda bulunmaktadır. Yüksek istihdam yoğunluğuna sahip olan tarımdan, daha az istihdam yoğunluğu olan sanayi ve hizmetlere doğru kayma yavaş istihdam büyümesine katkıda bulunmuştur. İşgücü maliyetleri ciddi bir etmen değildir, buna karşın bu maliyetlerin özellikle geri kalan bölgelerde rekabetçi kalması ve verimlilik artışını kısıtlamaması gerekmektedir.⁶⁷ Ulusal asgari ücret, imalat sektöründe 1999’daki ortalama aylık ücretin payı olarak yüzde 33,9’luk seviyesinden 2004 yılında yüzde 42,1’e yükselmiştir. Bununla birlikte, bu düzey halen

⁶⁴ 2005 yılı için yüzde 50’lik kayıt dışı rakam, 2004 yılındaki düzeyinden yüzde 3 azalma göstermiştir. En son üç aylık veriler, Nisan 2005’ten Nisan 2006’ya kadar olan oniki aylık dönemdeki azalmanın yüzde 2,6 olduğunu göstermektedir (50,7’den 48,1’e).

⁶⁵ Bölüm 1 ve 2’ye bakınız.

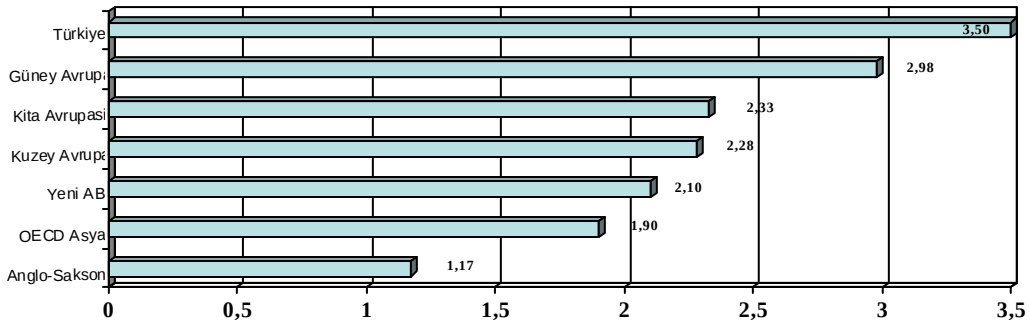
⁶⁶ Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası-Dünya Bankası, 2006.

⁶⁷ Dünya Bankası, 2006b,c

AB adayı olan ve katılım sürecinde bulunan ülkelerde ve üye ülkelerde 2004 yılındaki yüzde 34-50 aralığı içerisinde (Eurostat 2004).

3.17 Yüksek ücret vergileri ve kısıtlayıcı iş güvenliği kuralları özellikle kayıtlı sektörde ücretli çalıştırmaktan caydırmaktadır. Dünya Bankası tarafından yapılan önceki analizler⁶⁸ Türkiye'nin vergi yükünün çocukları olan işçiler, özellikle de düşük ücret kazanan işçiler için yüksek olduğuna dikkat çekmiştir. Türkiye'nin bu işçiler için vergi takozu OECD ülkeleri arasında en yüksek düzeydedir.⁶⁹ Bu durum, kayıtlı sektörde bu işgücü sınıfı için olan talebi ve ayrıca arzı azaltmaktadır. Aynı zamanda, işe alma ve işten çıkarma kurallarını içeren Türkiye istihdam koruma kanunu, özellikle işten çıkarma yükümlülükleri ve esnek sözleşme yapma sınırları açısından kısıtlayıcıdır. İstihdam koruma kanununun sıkılığını ölçen OECD endeksine göre, Türkiye Portekiz'le birlikte üye ülkeler arasında en kısıtlayıcı ülkedir (Şekil 3-4).

Şekil 3-4: Diğer OECD ve Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin İstihdam Koruma Kanunu Sınıflandırması, 2004



Kaynak: Dünya Bankası (2006b)

3.18 Sonraki on yıl içerisinde, çeşitli faktörler işgücü piyasası üzerine daha fazla baskı yapacak ve iş yaratmanın önemi artacaktır. Çalışma yaşındaki nüfus önümüzdeki 10 yıl içerisinde yıllık olarak 800.000 kişi kadar artacaktır. Ayrıca, daha iyi eğitim alan genç kadınların işgücüne katılım bakımından önceliklendirilmesi olasılığı bulunduğu için, kadınların işgücüne katılımında bir artış beklemek mantıklıdır. Tarımdan kentsel işgücüne doğru süregelen yapısal kayma, kentsel işgücüne yeni işçiler eklenecek şekilde devam edecektir. Bu yeni girişlerin özümsemesi zorlu bir süreç olmasına karşın, aynı zamanda Türk ekonomisinin verimlilik kapasitesini arttırmak için olanaklar sunmaktadır.

3.19 Türkiye AB yaşam standartlarına uyum sağlayacak ise, iş yaratma yeteneği kritik önem taşıyacaktır. Bununla birlikte, bu uyumlaşma sadece düşük verimli işlerin yaratılması yoluyla olmayacaktır. Uyumlaşma aynı zamanda işgücü, teknolojik değişim ve daha nitelikli işgücü gibi kaynakların daha iyi tahsis edilmesi yoluyla sağlanacak verimlilik artışlarına dayanmaktadır. Bu, iyi iş ve yüksek ücret yaratma koşullarını yerleştirecek ve diğer taraftan Türkiye'nin AB ve dünya piyasalarına daha derin entegrasyonu dikkate alındığında rekabet edebilirliğini destekleyecektir.⁷⁰

⁶⁸ Dünya Bankası, 2006b,c

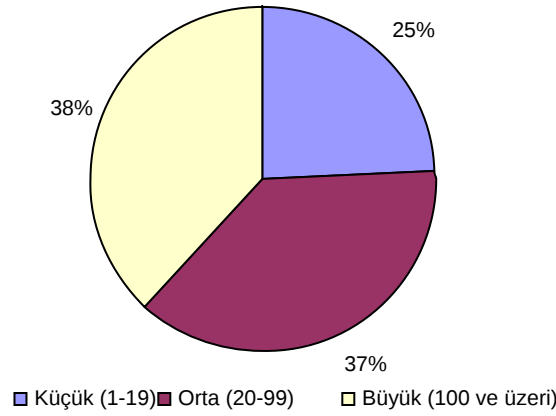
⁶⁹ Toplam işgücü ücretlerinin yüzdesi olarak gelir vergileri ve sosyal güvenlik primleri (eksi krediler).

⁷⁰ Dünya Bankası, 2006b.

İSTİHDAM DİNAMİKLERİ: EĞİLİMLER VE KISITLAR

3.20 Bu kısım, istihdam eğilimleri ve işe alma ve işten çıkarma dinamiklerini analiz etmekte ve ayrıca iş yaratmanın önündeki kısıtları incelemektedir. Bu analiz ICS anketine katılanların verdikleri cevaplara dayanmaktadır.⁷¹ Önceki bölümlerden, katılımcılar arasında tüm firma büyüklüğü kategorileri yer almasına rağmen, büyük kuruluşların katma değer ve istihdam açısından sahip oldukları önemden dolayı kasıtlı olarak daha fazla temsil edildiği hatırlanabilir (Bölüm 1 ve Ek 1-C'ye bakınız). Mevcut ekonomide küçük firmalar hakimdir. Özellikle, kamu sektörü ve yabancı mülkiyetli alt katılımcı grupları, büyük şirketler tarafından idare edilme eğilimindedir.

Şekil 3-5: İstihdama göre kuruluşların dağılımı, ICS



Not: küçük firmalar – 1-19 işçi; orta firmalar – 20-99 işçi, büyük firmalar – işçi sayısı 100 ve üzeri.

Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

3.21 ICS'deki firmalar arasında ve yeni teknoloji benimseyen firmalar arasında, son iki yıl içerisinde tek sahipli küçük firmalar en güçlü istihdam artışını sergilemiştir. ICS anketine cevap veren firmalar arasında rapor edilen istihdam artışı çok güçlü olmuştur. Bununla birlikte, bu büyümenin ne kadarının birleşmelerden ve ne kadarının mevcut kuruluşların doğal genişlemesinden kaynaklandığını çözmek güçtür. Bu firmaların dinamikleri, sayım ve daha uzun (daha eski olmakla birlikte) zaman serilerinden elde edilen verilerin büyük bir örneklemini kullanılarak Bölüm 1'de analiz edilmekte ve bildirilmektedir. ICS'ye dahil edilen küçük ve orta büyüklükteki firmalar (2002'de sırasıyla 1-19 ve 20-99 işçi), büyük firmalardan çok daha fazla ortalama istihdam artış oranlarına sahiptir. Örneğin, Tablo 3-5, 2002'de 20'den daha az işçiye sahip olan firmaların yüzde 23'ünün 2004'e kadar orta/büyük boyutlu firmalar olacak şekilde büyüdüğünü göstermektedir. Mülkiyete göre istihdam artışına gelince, sahibi yabancı ve yerli olan firmaların büyüme oranları arasında önemli bir farklılık bulunmamaktadır. Bununla birlikte, tek sahipli firmalar çok yüksek bir istihdam artışı ortaya koymuştur. Son olarak, dönem boyunca yeni teknoloji benimseyen firmalar arasındaki istihdam artışı, benimsemeyenlerden önemli ölçüde yüksek olmuştur.

⁷¹ Tüm katılımcı grubunda 1.323 firma yer almasına karşın, bu analiz 2004 yılında sıfır istihdam bildiren 33 firmayı kapsam dışında bıraktığından 1.290 firmaya dayanmaktadır.

Tablo 3-5: İşçi sayısına göre firmaların büyüklük dinamikleri, 2002-2004

		2004'te işçi sayısına göre tanımlanan büyüklük			
		Küçük	Orta	Büyük	Toplam
2002'de işçi sayısına göre tanımlanan büyüklük	Küçük	260	68	7	335
	Orta	15	351	74	440
	Büyük	15	38	407	470
	Toplam	300	457	488	1245

Küçük firmalar: 1-19 işçi; orta büyüklükte firmalar: 20-99 işçi; büyük firmalar: 100 ve üzeri işçi

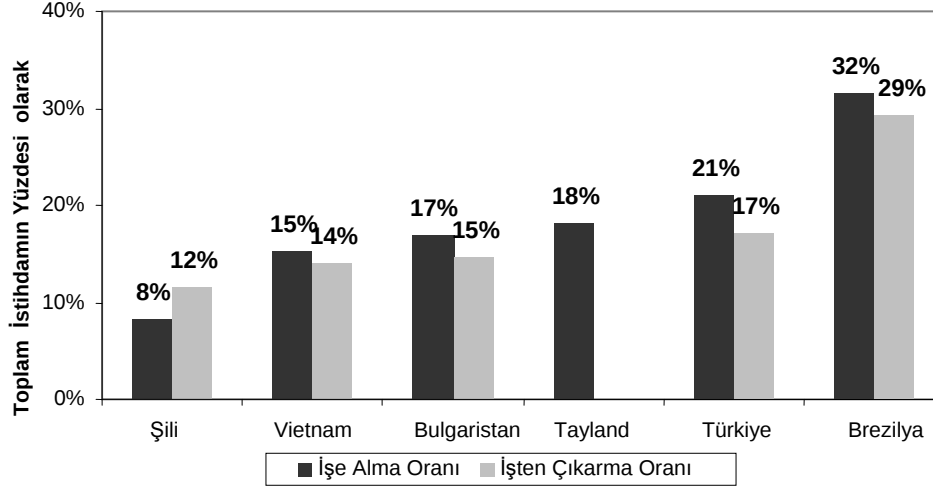
Kaynak: Türkiye ICS

İŞE ALMA VE İŞTEN ÇIKARMA DİNAMİKLERİ

3.22 Türkiye'nin kısıtlayıcı istihdam koruma kuralları dikkate alındığında, istihdam akışının katılımcı firmalar arasında gerçekten hareketli olması şaşırtıcıdır. Devir oranları karşılaştırma yapılan diğer ülkelerin çoğundan oldukça yüksektir. Sabit dönemli sözleşme yapma üzerindeki kısıtlamalar ve nispeten yüksek işten çıkarma yükümlülükleri, işçilerin işe alınmasını ve çıkarılmasını azaltan, beklenen bir etkiye sahiptir. Gerçekten, Dünya Bankası⁷² tarafından gerçekleştirilen son çalışma, iş koşullarının değiştirilmesine karşılık vermek için işverenlerin büyük ölçüde işçi sayısından ziyade saatlerin ayarlanmasına bel bağladığını saptamıştır. Bununla birlikte, ICS sonuçları katılan firmaların karşılaştırma yapılan ülkelerdeki ortalama işe alma ve işten çıkarma oranlarından daha yüksek bir orana sahip olduğunu göstermektedir. Anketten önceki yıl boyunca, ortalama bir kuruluşun işe alma oranı yüzde 21 ve ortalama işten çıkarma oranı yüzde 17 olmuştur (Şekil 3-6). İşten çıkarma oranlarının geçici işten çıkarma ve kovulma, hastalık ya da ölüm veya diğer nedenlerden dolayı tüm işçi ayrılımlarını kapsadığı belirtilmelidir. Türkiye'de, işçilerin yüzde 9'u kovulmuş, yüzde 1'den daha azı hastalık ya da ölüm nedeniyle ayrılmıştır, diğer taraftan kalan kısmı (yüzde 7) diğer nedenlerle ayrılmıştır. Firmalar arasında gözlenen yüksek devir oranları büyük ölçüde geçici işçiler arasındaki yoğun akıştan kaynaklı olabilir; daha sonra göreceğimiz gibi, ICS'ye katılan firmalar yoğun bir şekilde bu işçilere bel bağlamaktadır. Ayrıca, bu bölümde tartışıldığı üzere, kısıtlayıcı iş yasalarına düşük uyum seviyelerini yansıtabilir.

⁷² Dünya Bankası, 2006b,c.

Şekil 3-6: Ortalama işe alma ve işten çıkarma oranları, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

3.23 İşe alma ve işten çıkarma oranları küçük firmalar arasında özellikle yüksektir. Türkiye, bu devir oranının küçük firma sektöründe en yüksek olduğu çoğu ekonomi ile benzerdir. Devir oranı (işe alma ve işten çıkarma oranlarının bileşimi), 20’den az işçisi olan firmalar arasından yüzde 48 olmuştur, bu oran orta büyüklükte ve büyük firmalar için sırasıyla yüzde 37 ve yüzde 33’tür. Beklendiği gibi, devir oranları kamu sektöründe özel firmalarda olduğundan çok daha düşüktür (yüzde 38’e karşılık yüzde 16). Özel sektör içerisindeki halka açık işletmeler; özel mülkiyetli firmalardan, sahibi tek olan firmalardan ve ortaklıklardan çok daha düşük bir devir oranına sahiptir.

DAHA FAZLA İSTİHDAM ARTIŞI ÜZERİNDEKİ KISITLAR

3.24 Türk işverenlerin çoğunluğu işgücü düzenlemelerini büyümenin önündeki engel olarak görmektedir. İşgücü düzenlemelerine ilişkin endişeler katılımcıların genelinde benzerdir, buna karşın yerli firmalar, tek sahipli firmalar, yeni teknolojileri benimseyen firmalar ve kayıt dışı olarak faaliyet gösteren şirketlerle rekabet eden firmalar, ortalama kaygıdan biraz daha fazlasını taşımaktadır. Paragraf 3-8’de belirtildiği gibi, Türk işverenler işgücü düzenlemelerini kısıtlayıcı olarak görmektedir (Şekil 3-1). İlginç şekilde, kuruluş büyüklüğü işgücü düzenlemelerinin bir sorun olarak algılanıp algılanmamasını önemli ölçüde etkilememektedir. Diğer taraftan, yerli firmaların bunu bir engel olarak tanımlaması yabancı mülkiyetli firmalardan daha olasıdır (yüzde 46’ya karşılık yüzde 31). Tek sahipli çoğu firma (yüzde 65) bunu bir endişe kaynağı olarak görmektedir. Önceki iki yıl içerisinde önemli miktarda yeni işlem ya da ürün teknolojilerini benimsemiş olan firmaların düzenlemeleri bir engel olarak tanımlaması daha muhtemeldir (benimsemeyen firmalardaki yüzde 42’lik orana karşılık yüzde 51); bunun nedeni tahminen yeni teknolojilerin genellikle işgücünün sayısında ve yeteneklerinde değişim gerektirmesidir, sonuç olarak, teknoloji benimseyen firmaların işgücü açılımı ve işe alma ve işten çıkarmada düzenleyici kısıtlamalarla karşılaşması daha muhtemeldir. Son olarak, ICS anketinde katılımcılara kayıt dışı rekabete karşı mücadele edip etmediklerini sormaktadır. Beklendiği gibi, kayıt dışı şirketlerle rekabet eden firmaların işgücü düzenlemelerini bir

kısıtlama olarak algılaması, sadece kayıtlı-sektör rakipleriyle rekabet eden firmalardan daha muhtemeldir (yüzde 51’e karşılık yüzde 42).

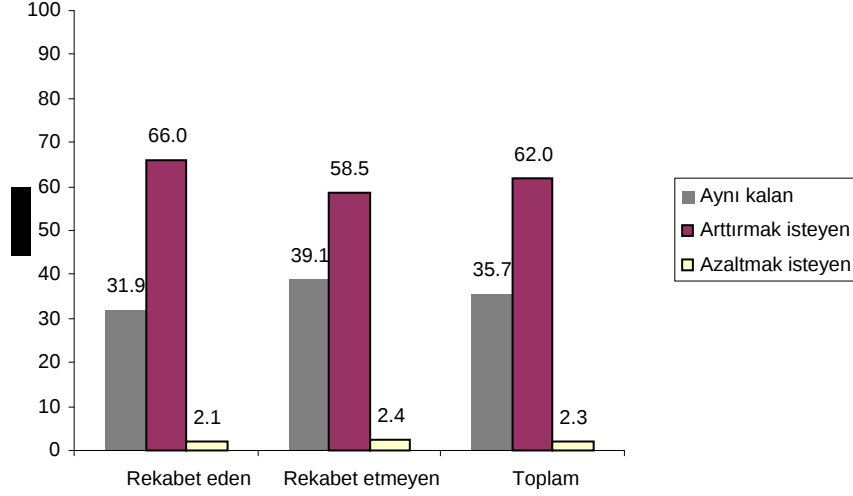
3.25 Bu, Türkiye’nin işgücü düzenlemelerinin nispeten esnek olmadığını gösteren çapraz ülke karşılaştırmaları ile tutarlıdır. ICS’ye katılan firmaların yüzde 45’i işgücü düzenlemelerini işyerlerinin çalışması ve büyümesi önünde “büyük” ya da “çok ciddi” engel olarak değerlendirmiştir. Bu durum Türkiye’yi, analizde kullanılan karşılaştırma yapılan ülkeler arasında Brezilyadan sonra ikinci sıraya yerleştirmektedir (Şekil 3-1). ICS’nin bu soruyu yönelttiği diğer orta gelirli ya da hızlı büyüyen ülkelerin çoğunda, katılımcıların örneğin sadece dörtte biri ya da daha azı işgücü düzenlemelerini önemli bir kısıtlama olarak tanımlamıştır. Türkiye’nin istihdam koruma kuralları diğer OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında katıdır; bu durum öncelikle geçici ve sabit-dönemli sözleşmelerin kullanılmasını gerektiren kanunlardan ve aynı zamanda cömert işten çıkarma şartlarından kaynaklanmaktadır.⁷³ Aynı zamanda, 50’den fazla işçi çalıştıran firmalar için zorunlu olan koşullar, işgücü düzenlemelerinin büyüme üzerinde bir engel olarak değerlendirilmesinin altında yatan etmen olabilir.⁷⁴

3.26 Çoğu firma, istihdamı etkileyen çeşitli düzenleyici kısıtlamaların yürürlüğe girmemesi durumunda işgüçlerini arttıracaktır. İşgücü kanununun, zorunlu hakların ve benzerlerinin istihdam üzerinde nasıl kısıtlama yaptığını değerlendirmek için, ICS anketinde katılımcılara bu kısıtlamalar olmasaydı düzenli, tam zamanlı istihdamlarının değişip değişmeyeceği, eğer öyleyse ne kadar değişeceği sorusu yöneltilmiştir. Bu senaryo karşısında, kuruluşların yüzde 62’si istihdamlarını arttıracaklarını bildirmiştir. Firma boyutu küçüldükçe, kısıtlamaların bulunmaması durumunda daha fazla işçi alacağı yönünde açıklama yapılması daha muhtemel olmuştur. Kayıt dışı rakiplerle rekabet etmeyen firmalarla karşılaştırıldığında, kayıt dışı sektörden kaynaklanan rekabetle karşılaşan firmalar arasında bu tercihin daha muhtemel olması şaşırtıcı değildir (Şekil 3-7).

⁷³ Türkiye, geçici ajans işi için yasal bir hükme sahip olmayan yalnızca iki OECD ülkesinden birisidir ve doğal olarak sabit dönemli özelliği olan görevlere sabit dönemli sözleşme kullanımını kısıtlayan iki ülkeden birisidir. Tazminat yükümlülükleri diğer OECD ülkelerinde ya da orta gelirli ülkelerde genel olarak bulunan yükümlülüklerden çok daha yüksektir (bakınız Dünya Bankası 2006c).

⁷⁴ Bir firma bu işiğe ulaştığında, çeşitli kotaları (örneğin engelli işçilerle ilgili) karşılaması ve ayrıca spesifik ücret dışı faydalar sağlaması gerekir.

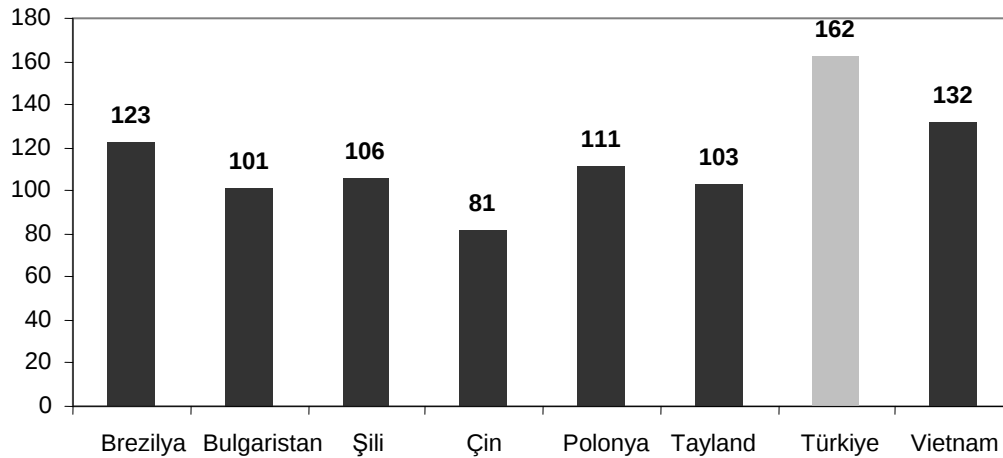
Şekil 3-7: Kayıt dışı rekabetin etkisiyle, işgücü ile ilgili kısıtlamaların bulunmaması durumunda istihdam düzeylerini değiştirip değiştirmememe tercihlerine göre firmaların dağılımı



Kaynak: Türkiye ICS

3.27 Katılımcı firmaların verdikleri cevaplar, düzenleyici kısıtlamaların bulunmaması durumunda istihdam artışlarının büyüklüğünün önemli düzeyde olabileceğini göstermektedir. Bu varsayımsal sorulara verilen yanıtlara göre, düzenli, tam zamanlı işçilerin ortalama istihdam düzeyi işgücü ile ilgili kısıtlamalar olmasaydı yüzde 62 daha fazla olacaktır. Bu rakam diğer ICS anketlerinde toplanan karşılaştırılabilir rakamlardan daha yüksektir (Şekil 3-8). Bu etkinin büyüklüğünü yorumlarken dikkat edilmelidir. Firmaların tahminlerini yaparken hangi varsayımlarda bulunduğu açık değildir ve bu soru üretimin mevcut düzeyde sabit olmasından başka herhangi bir koşul sunmamaktadır. Bununla birlikte, sonuçlar, özellikle çapraz ülke perspektifi ile incelendiğinde, Türkiye’de ICS’ye yanıt verenlerin işgücü düzenlemelerini ve zorunlu çalışan hakları istihdam üzerinde önemli bir kısıtlama olarak düşündüğüne ilişkin daha fazla kanıt sunmaktadır.

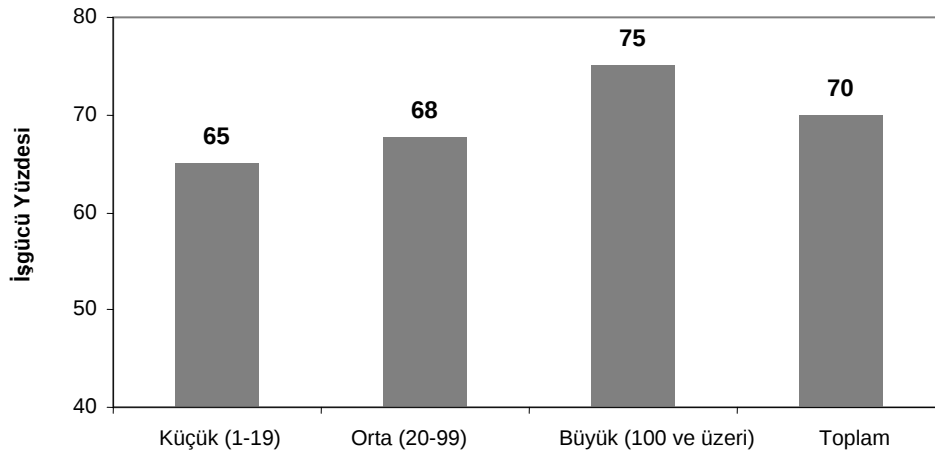
Şekil 3-8: İşgücü kısıtlamalarının bulunmaması durumunda düzenli tam zamanlı işçilerin sayısındaki tahmini değişim, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler (100=değişim yok)



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

3.28 Kısıtlayıcı düzenlemelerin ve diğer yükümlülüklerin bir başka temel sonucu, çoğu firmanın mevcut kurallarla tamamen uyum göstermemesidir. 2005 ICS anketinde uyum hususu da ele alınarak, katılımcılara kendi sektörlerindeki tipik bir kuruluşun gerçek işgücünü vergi ödemesi toplamı ve işgücü düzenlemeleri amacıyla ne kadar yüksek veya düşük bildirdiği sorulmuştur. Şekil 3-9'da görüldüğü gibi, ortalama yanıt toplam işgücünün yalnızca yüzde 70'inin bildirileceği yönünde olmuştur. Diğer bir deyişle, kayıtlı sektörde bile, değerlendirme işgücünün yüzde 30'unun genel olarak bildirilmeyeceği yönündedir. Beklendiği gibi, düşük beyanın oranının kuruluş küçüldükçe yükseldiği tahmin edilmiştir. Yerli firmalar düşük beyanı yabancı mülkiyetli firmalardan daha fazla olarak değerlendirmiştir (gerçek istihdamın yüzde 69'una karşılık yüzde 84'ü).

Şekil 3-9: Gerçek işgücünün yüzdesi olarak bildirilen işgücünün tahmini, kuruluş büyüklüğüne göre



Kaynak: Türkiye ICS

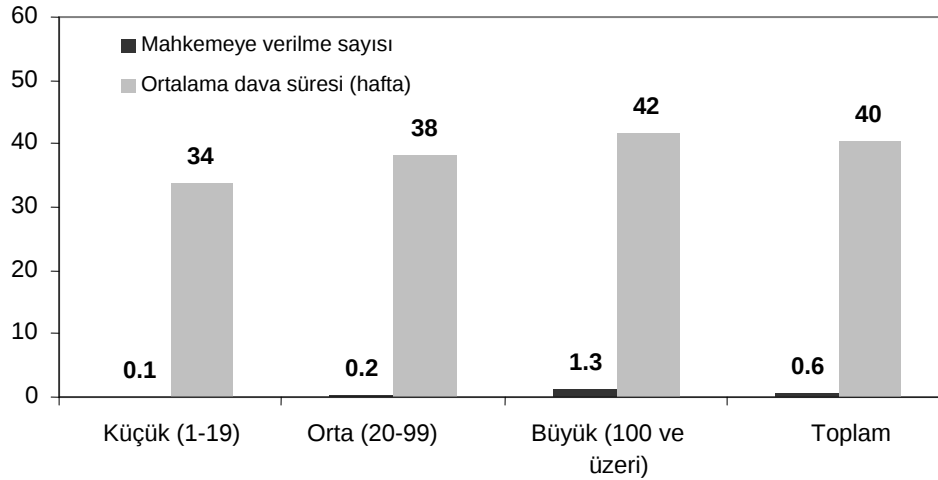
3.29 Ayrıca, işgücü ve sosyal güvenlik teftişlerini gerçekleştirme konusundaki mevcut sınırlı kapasite, uygulamayı engellemektedir. ICS verileri, işgücü ve sosyal güvenlik teftişlerinin işverenler üzerinde yük oluşturmadığını göstermektedir (bununla ilgili olarak ayrıca Bölüm 3'e bakınız). Ortalama olarak, işgücü ve sosyal güvenlik müfettişleri, ankete katılan firmaları yılda sadece bir kez ziyaret etmektedir. Bu sıklık, Çin (yıllık 9 teftiş) ya da Polonya (yıllık 3 teftiş) gibi ülkelerde gözlenen sıklıktan çok daha düşüktür. Teftişler en sık büyük ve halka açık firmalarda yapılmaktadır, fakat bu alt örnek gruplarında bile ortalama teftiş sayısı yıllık olarak ikiden azdır. Genel olarak düşük teftiş faaliyetinin temel nedeni işgücü ve sosyal güvenlik teftişleri için mevcut kaynakların son derece kısıtlı olmasıdır. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ve SSK müfettişleri büyük ölçüde sadece şikayetlere cevap verebilmiştir ve firmaların gerçek popülasyonunun çok küçük bir kısmını kapsayabilmiştir.⁷⁵ Bunun yanı sıra, son yıllarda müfettişlerin sayısı azalmıştır.

3.30 Aynı zamanda, firmalar anlaşmazlıkların çözümü için işçileri tarafından nadiren mahkemeye verilmektedir. Bunun olası nedeni, davaların mahkemelerde uzun süre kalmasıdır. Çalışma kanun ve düzenlemelerine uyum, aynı zamanda işçilerin davaları mahkemelerde ya da

⁷⁵ Dünya Bankası 2006c.

diğer bazı anlaşmazlık çözüm mekanizmalarında ne kadar kolay çözülmesini sağlayabilmelerinden de etkilenmektedir. Türkiye’de, özel hakemlik daha yeni uygulamaya konulmaktadır, bu nedenle çözülmemiş bir sorunu olan işçiler için mevcut tek seçenek davalarını mahkemeye taşımaktır. Mahkeme prosedürleri son derece uzun ve hantaldır ve bir işgücü anlaşmazlığının çözülmesi ortalama olarak üç yıldan fazla sürmektedir (Şekil 3-10). Bu durum dikkate alındığında, işçilerin mahkemelere çok az dava taşıması şaşırtıcı değildir. Gerçekten, ICS’ye yanıt verenler arasında, mevcut ya da eski işçiler tarafından geçtiğimiz yıl işverenlerin mahkeme huzuruna çıkartılmasının ortalama sayısı 0.6 olmuştur. İş anlaşmazlıklarının çözülmesi açısından diğer ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye’nin yeri nispeten iyi olmasına rağmen, ICS verileri işgücü davalarının istisna olduğu izlenimini bırakmaktadır.

Şekil 3-10: Firmaların mevcut ya da eski işçiler tarafından ortalama mahkemeye çıkartılma sayısı ve davaların ortalama çözülme zamanı (ay), firma büyüklüğüne göre



Kaynak: Türkiye ICS

3.31 Son olarak, düşük sendika yoğunluğu da muhtemelen işverenlerin nispeten “hareket özgürlüğü” ile çalışmalarına imkan vermektedir. Temmuz 2005’te, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığının istatistiklerine göre 2,95 milyon sendika üyesi bulunmaktadır. Bununla birlikte, sendikalar bile aktif (aidatlarını ödeyen) sendika üyelerinin sayısının önemli ölçüde az olduğunu kabul etmektedir.⁷⁶ 2005 ICS’de incelenen firmalar arasında, işgücünün sadece yüzde 6 kadarı sendikalıdır. Mevcut oldukları ölçüde, sendikalar ağırlıklı olarak büyük, halka açık ve/veya yabancıların sahip oldukları firmalarda bulunmaktadır.

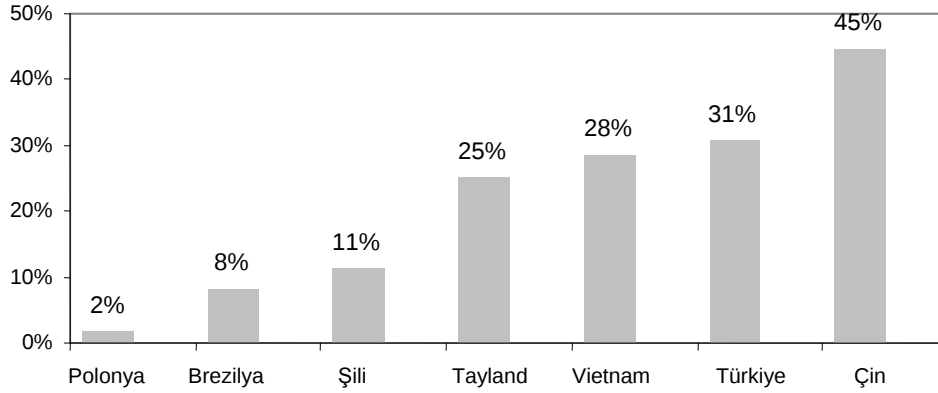
ESNEK İSTİHDAM KULLANIMI

3.32 Türkiye ICS örneklemini, yüksek bir geçici işçi oranı bildirmektedir. Bu durum tahminen bir ölçüye kadar kalıcı işçilere uygulanan katı işgücü piyasası düzenlemelerini

⁷⁶ 2002 yılı Hanehalkı Gelir ve Harcama Anketine göre, 1.3 milyon işçiden bir miktar daha azı işçi sendikalarına üye olduğunu bildirmiştir. Bu sayı, tüm ücretli ve maaşlı işçilerin yüzde 12’sini temsil etmektedir ve istihdam edilen toplam işgücünün yüzde 5’i civarındadır. Sendikalaşma Türkiye’de aslında bir kamu sektörü fenomenidir. Aynı veri kaynağında göre, özel sektördeki ücretli işçilerin sadece yüzde 4’ü sendika üyesidir, bu oran kamu girişimlerinde yüzde 28 ve devlette yüzde 51’dir (Dünya Bankası 2006c).

yansıtmaktadır. Ortalama olarak, ankete yanıt verenlerin işgücünün yüzde 31 geçici esasa göre istihdam edilmiştir. Şekil 3-11’de görüldüğü gibi, bu pay Çin hariç olmak üzere karşılaştırma yapılan diğer bütün ülkelerin sahip olduğu paydan daha yüksek olmuştur. Türkiye’de geçici sözleşmelerdeki ortalama istihdam süresi 7 aydır, bu süre Brezilyada 9 ay ve Polonya’da 5 aydır. Kayıtlı sektör firmaları tarafından bildirilen bu yüksek geçici istihdam oranı, işverenlerin esneklik sağlamak amacıyla bu tip istihdam düzenlemesine bel bağladığı izlenimini bırakmaktadır. Gördüğümüz kadarıyla, kalıcı istihdamla ilişkilendirilen yükümlülükler Türkiye’de oldukça bağlayıcıdır. Yüksek geçici istihdam kullanımına ilişkin bu bulgu ile birlikte, kısıtlamaların bulunmaması durumunda firmaların düzenli işçi alımını büyük ölçüde arttıracığına yönelik önceden bildirilen bulgular, işverenlerin düzenlemeleri ve diğer yasal yükümlülükleri kayıtlı işlerin yaratılması önündeki başlıca kısıtlama olarak gördüğü izlenimini bırakmaktadır.

Şekil 3-11: Toplam istihdamın yüzdesi olarak geçici istihdam, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

3.33 Yabancıların sahip oldukları firmalar ve küçük kuruluşlar çoğunlukla geçici sözleşmelere bel bağlamaktadır. Yabancıların sahip oldukları firmalar, ortalama olarak geçici işçilerinin toplam istihdamın yüzde 45’ini oluşturduğunu bildirmiştir, bu oran yerli firmalar için yüzde 30’dur. Ayrıca, geçici sözleşmenin ortalama süresi yabancı girişimlerde çok daha kısa olmuştur (yerli firmalar için 7 aya karşılık 3 ay). Küçük firmaların daha fazla geçici işçi kullanması ve bunları büyük firmalardan daha kısa bir süre için tutması daha olasıdır (toplam istihdamın yüzde 37’sine karşılık yüzde 27 ve ortalama olarak 8 aylık süre ile karşılaştırıldığında 4 aylık bir süre).

3.34 Diğer taraftan, yarı zamanlı istihdam Türkiye’de yaygın değildir. Yarı zamanlı işler işverenerlere başka bir esneklik biçimi sunmaktadır, buna karşın bunları düzenli istihdamın yükümlülüklerinden kesin olarak kurtarmamaktadır. Türkiye’de istihdam edilen işgücünün yalnızca yüzde 6 kadarı yarı zamanlıdır, bu oran ortalama olarak AB-15’te yüzde 18 ve OECD ülkelerinde yüzde 15’tir (OECD 2006). Yarı zamanlı iş aynı zamanda ICS örnekleme içerisinde nispeten yaygın değildir: yanıt verenler arasında, toplam istihdamın yüzdesi olarak yarı zamanlı istihdamın kuruluş ortalama oranı yüzde 9 olmuştur. Yarı zamanlı istihdam, geçici istihdamda olduğu gibi küçük firmalarda çok yaygındır ve toplam istihdamın ortalama olarak yüzde 14’ünü

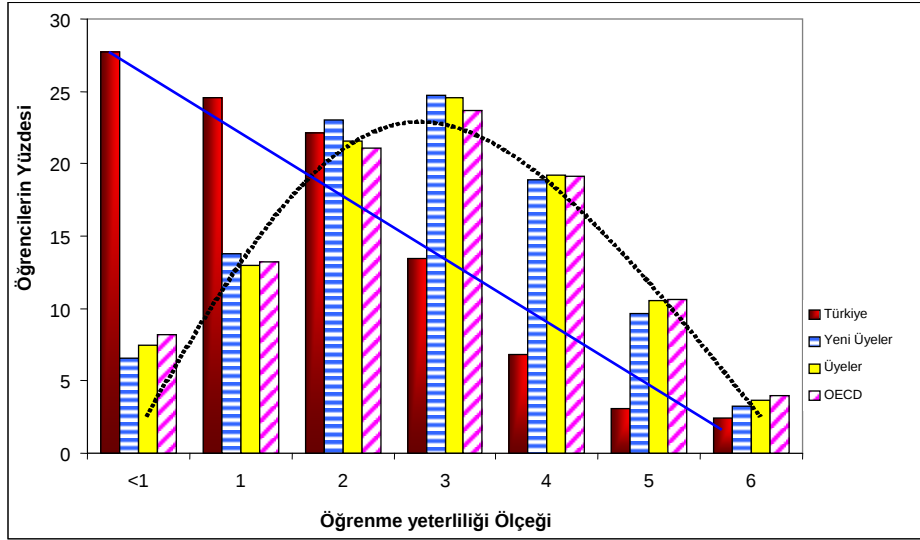
oluşturmaktadır, bu oran büyük firmalarda yüzde 6'dır. Yarı zamanlı işlerin düşük oranı, bunun muhtemelen zamanla artacak olan nispeten yeni bir istihdam biçimi olmasını yansıtmaktadır.

ÖĞRETİM, BECERİLER VE EĞİTİM

3.35 Bu kısım, Türkiye’de öğretim ve beceri düzeylerinin firmaların büyümesini ne şekilde kısıtladığını analiz etmekte ve işgücü becerilerini geliştirmek için firmalar tarafından işçilerine sağlanan eğitim çeşitlerini incelemektedir. Bu kısımda tartışılan veriler genel olarak Türk firmalarının Yatırım Ortamı Anketinden (ICS) elde edilmektedir, fakat başka çalışmalardan elde edilen veriler de ICS verilerine eklenmektedir. Anketlerden, görüşmelerden ve firma, işçi anketlerinden ve yayınlanmamış yüksek öğrenim raporlarının birisi (TEPAV/EPRI olarak adlandırılan) için yürütülen yüksek öğrenim anketlerinden elde edilen bulgular bu kısma dahil edilen zengin bir veri kaynağı sağlamaktadır.⁷⁷

3.36 Türkiye’deki öğretim ve beceri düzeyleri OECD ve Avrupa Birliği gibi uluslararası standartların gerisinde kalmaktadır. Türkiye’de yetişkin nüfusun sadece yüzde 27’si lise öğrenimini tamamlamaktadır; bu oran AB’de yüzde 65 ve OECD ülkelerinde daha da yüksektir. Ek olarak, Şekil 3-12’de gösterildiği gibi, Türk lise öğrencilerinin büyük bir çoğunluğu temel yetenekler ve matematik, okuma ve fen derslerinde problem çözme bakımından en düşük yeterlilik düzeylerine sahiptir. Ayrıca, Türk öğrencilerin puanlarının dağılımı, normal puan dağılımına sahip olan AB ve OECD ülkeleri ile karşılaştırıldığında düşük yeterlilik düzeylerinde çarpık bir yoğunlaşma sergilemektedir. Sürekli öğrenme ve verimlilik artışı, problem çözme yeteneği gerektirmektedir. Yüksek öğrenime katılım da uluslararası standartlara göre düşüktür – Türkiye’de 2004 yılında yüksek öğrenime toplam kayıt yüzde 30 olmuştur, bu oran Batı Avrupa ve Kuzey Amerika’da yüzde 70’tir. Bu verilerin gösterdiği gibi, yüksek derecede nitelikli işgücüne olan talep sistemin kapasitesini ve işgücü arzını geride bırakmaktadır.

Şekil 3-12: 15 yaşındaki öğrencilerin yeterlilik düzeyine göre dağılımı, Türkiye, AB ve OECD

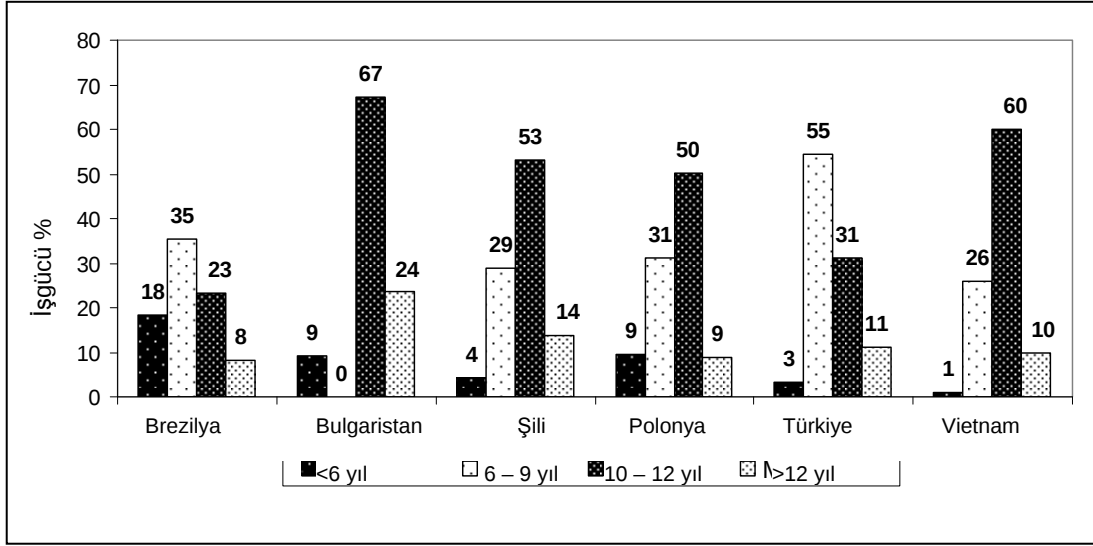


Kaynak: Dünya Bankası Eğitim Sektör Çalışması 2005

⁷⁷ TEPAV, 2006. Yukarıda belirtilmiştir.

3.37 Düşük eğitim seviyeleri, işgücünün eğitim ve beceri eksikliklerine dönüşmektedir. ICS'ye göre, Türkiye'deki işgücü karşılaştırma yapılan ülkelerin neredeyse tamamından daha düşük eğitim seviyesine sahiptir. Türkiye'deki işgücünün hemen hemen yüzde 60'ı on yıldan az eğitime sahiptir, bu oran Bulgaristan'da yüzde 9, Vietnam'da yüzde 27, Şili'de yüzde 33 ve Polonya'da yüzde 40'tır (Şekil 3-13). Yabancı firmalarda çalışan işçiler, kısmen bu firmaların üretim profilinden dolayı daha yüksek eğitim düzeylerine sahip olma eğilimindedir. Gerçekten, yabancı firmalardaki işçilerin yüzde 21'inden fazlası 12 yıldan daha fazla eğitim seviyesine sahiptir; bu oran Türk firmalarının tümü için yüzde 11'dir.

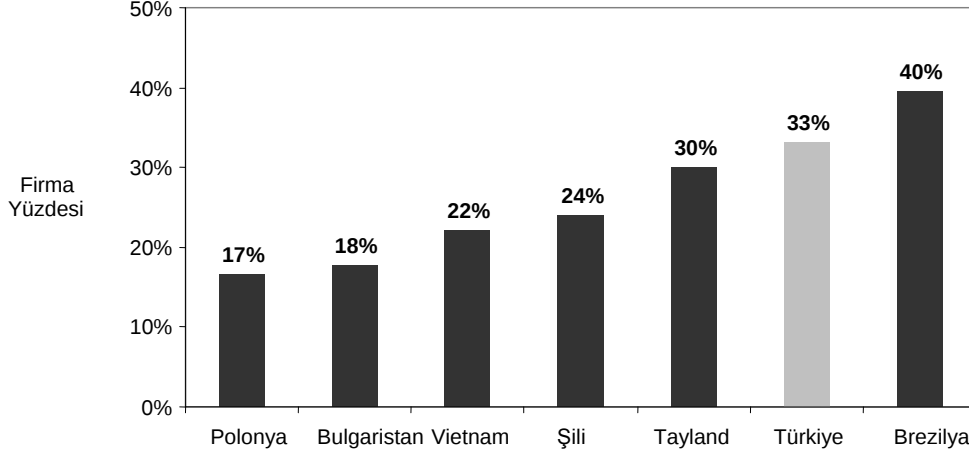
Şekil 3-13: Farklı eğitim seviyelerine sahip işgücü yüzdesi, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

3.38 Türk firmalar, işgücü eğitimi ve becerilerini, faaliyetleri ve büyüme performansları önünde önemli bir kısıtlama olarak görmektedir. ICS anketine katılan firmaların üçte biri, eğitim ve becerileri büyük ya da çok ciddi bir kısıtlama olarak değerlendirmektedir; bu oran Brezilya dışında karşılaştırma yapılan ülkelerin hepsinden daha fazladır. Polonya ve Bulgaristan'ın ikisi de yüzde 20'nin altındadır (Şekil 3-14). Beceriler ve öğrenim küçük ve orta büyüklükteki firmalar tarafından (sırasıyla yüzde 33 ve yüzde 38) büyük girişimlere (yüzde 28) göre daha ciddi kısıtlamalar olarak görülmektedir. Yabancı firmalar işe alma açısından rekabetçi bir konumda olabilirler, fakat bu firmaların çoğunluğu da becerileri büyük ya da ciddi bir kısıtlama olarak değerlendirmektedir (yerli firmalar için yüzde 33 olan oranla karşılaştırıldığında yüzde 16). Kayıt dışı sektördeki şirketlerle rekabet halinde olan firmaların yüzde 46'sından fazlası becerileri büyük bir kısıtlama olarak bildirmektedir; bu oran kayıt dışı sektörde rakibi olmayan şirketler için yüzde 24'tür.

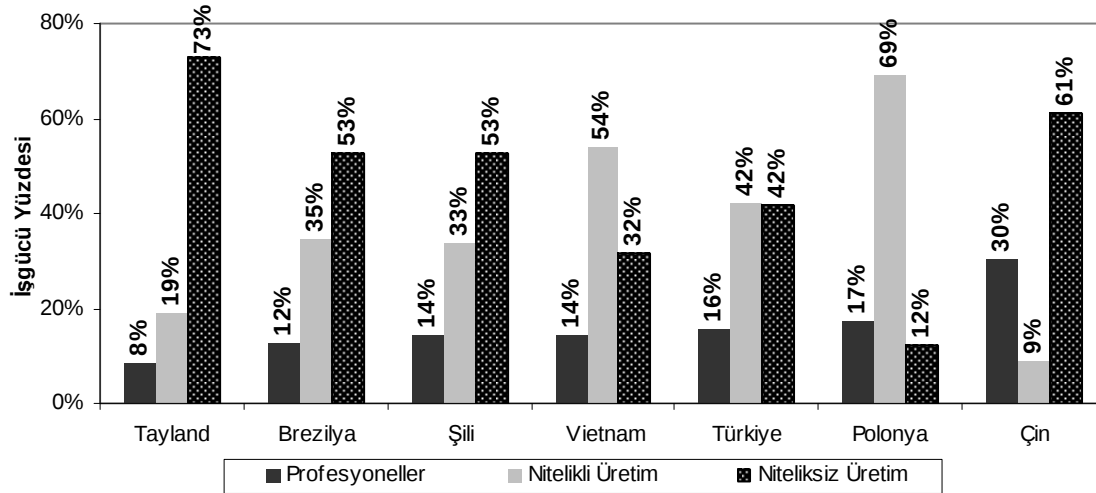
Şekil 3-14: İşgücünün becerilerini ve eğitimini, faaliyetinin ve büyüme performansının önünde “büyük” ya da “çok ciddi” kısıtlamalar olarak değerlendiren firmaların yüzdesi, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

3.39 Türkiye’de, karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğunun aksine, nitelikli ve niteliksiz işgücünün oranları benzerdir. ICS’ye göre, Türkiye’deki kalıcı işçilerin yüzde 42’si niteliksizdir ve yüzde 42’si niteliklidir; kalan yüzde 16’sı profesyonellerdir (Şekil 3-15). Çin yüzde 30 profesyonel, yüzde 9 nitelikli işçiye ve yüzde 61 niteliksiz işçiye sahiptir. Polonya, bunun aksine yüzde 17 profesyonel, yüzde 60 nitelikli ve sadece yüzde 12 niteliksiz işçiye sahiptir.

Şekil 3-15: Türüne göre kalıcı işçilerin dağılımı, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler

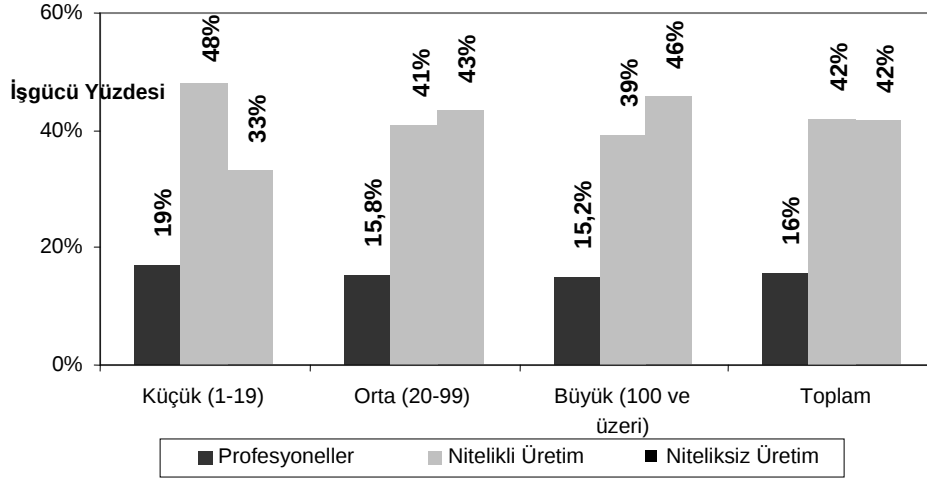


Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

3.40 Kalifiye olmayan ve kalifiye işçilerin firma çeşidine göre dağılımındaki değişme (varyans) büyük değildir. Küçük firmalar bir miktar daha fazla profesyonel ve nitelikli işçiye sahiptir (sırasıyla yüzde 19 ve yüzde 48), diğer taraftan, büyük girişimler bir miktar daha fazla

niteliksiz işgücüne sahiptir yüzde 46 (Şekil 3-16). Firma mülkiyetine, yasal statüye ya da ekonomideki sektörler göre nitelikli/niteliksiz işgücünün dağılımındaki farklılıklar anlamlı değildir.

Şekil 3-16: Türüne ve firma büyüklüğüne göre kalıcı işçilerin dağılımı, Türkiye



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi.

3.41 Sonraki birkaç kısımda, Türk firmalarının ihtiyaç duyduklarını belirttikleri belirli becerilere ilişkin veriler incelenmektedir. Veriler, firmaların yeni yüksek öğretim mezunlarından beklentilerine –dil becerileri, bilgisayar becerileri, genel beceriler ve uygulama deneyimi- ilişkin ifadelerini inceleyen TEPAV çalışmasından elde edilmiştir.

3.42 Firma yöneticileri tutarlı bir biçimde genel becerilere –sosyal beceriler ve iletişim becerileri, davranışsal beceriler ve analitik beceriler- duyulan ihtiyacı vurgulamaktadır. Sosyal beceriler ve iletişim becerileri hemen hemen tüm sektörlerde, şehirlerde ve mesleklerde ankete konu olan en sorunlu beceriler olarak ortaya çıkmıştır. Ankete katılan firmalar sıklıkla hem davranışsal hem de analitik becerilerden bahsetmelerine rağmen, geleneksel firmalar davranışsal becerilerden daha sık bahsetmiştir, diğer taraftan modern firmalar analitik becerilerden daha sık bahsetmiştir. Daha büyük modern firmalar analitik düşünme, problem çözme ve karar alma becerilerine olan ihtiyaca vurgu yapmıştır.

3.43 Üniversiteler ve Meslek Yüksek Okullarında (MYO) ve aynı zamanda stajlarda uygulama deneyimi edinmeye yönelik eğitim eksikliği de bazı firmalar için bir kısıtlamadır. Firmalar güncel ekipman eksikliğini ve uygun deneyimi olan öğretim görevlilerinin çok az olmasını üniversitelerdeki ve MYO’ndaki sorunlar olarak vurgulamıştır. Bu analiz aynı zamanda başarılı stajların üniversite yerleştirme bürolarından ziyade öğretim görevlilerinin kendi çabalarının sonucu olma eğiliminde olduğuna işaret etmiştir. Özel sektör ve yüksek öğrenim kurumları arasındaki ortaklık kısıtlıdır.

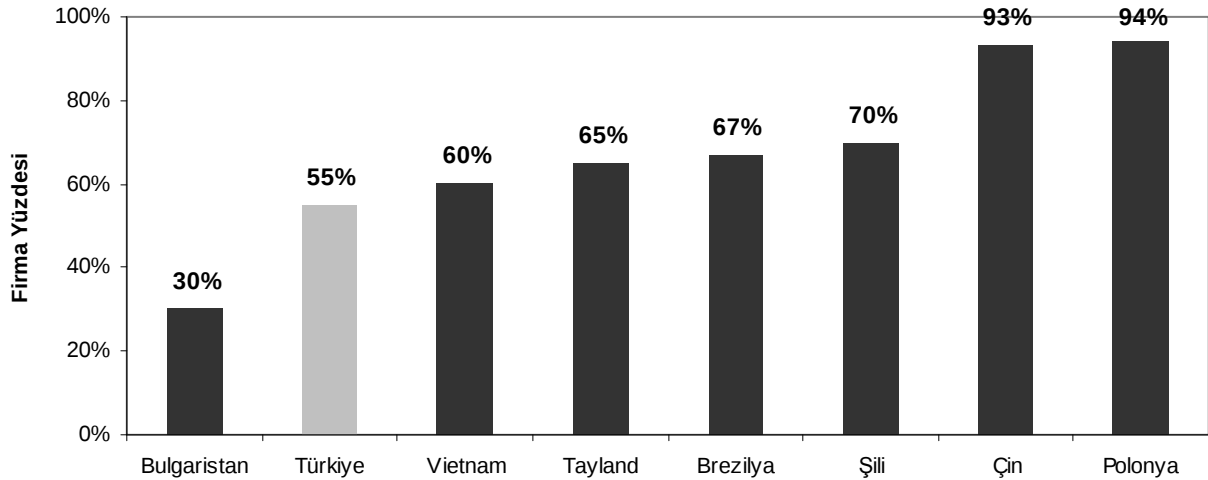
3.44 Dil becerileri firmalar için önemlidir; çoğu firma için tercih edilen dil İngilizce’dir. Dil becerileri öğrencilerin, işçilerin ve işsizlerin geliştirmeyi en çok istediği beceriler arasındadır. İhracat/ithalat firmaları, işçilerin müşteriler ve ortaklarla ilgilenebilmeleri için dil yeteneklerine önem vermektedir. Meslek okulu mezunları için dil becerileri önemli olabilir; çünkü firmalar işçilerinin ithal edilen makineleri kolaylıkla çalıştırabilmelerini ister. Tüm firmalar dil

becerilerini bir eksiklik olarak görmemektedir –yabancı dil konuşanların yüksek oranda olduğu bölgelerde bulunan firmalar ve ihracat yapmayan firmalar yabancı dil konuşabilen işçilere daha az ihtiyaç duyar.

3.45 Bilgisayar becerileri firmalar için kritik önem taşımaktadır. Bilgisayar becerileri, üniversite mezunlarının çalıştıkları işte bilgisayar kullanabilmeleri için önemlidir; diğer taraftan firmalar bu becerileri MYO mezunlarından talep etmektedir çünkü bu beceriler sayesinde işçilerin gelişmiş makineleri verimli bir biçimde kullanabileceklerini belirtmektedirler.

3.46 Beceri eksikliklerine karşın, Türkiye’de firmaların düşük bir oranı işçilerine formel eğitim sağlamaktadır. Yatırım Ortamı Anketini sonuçları Türk firmalarının karşılaştırma yapılan ülkelerden daha az eğitim sağladığını göstermektedir –görüşülen Türk firmalarının yüzde 55’i eğitim sağlamaktadır; bu oran Vietnam’da yüzde 60, Şili’de yüzde 70, Çin’de yüzde 93, ve Polonya’da yüzde 94’tür (Şekil 3-17). TEPAV raporu bu sonucu doğrulamaktadır. TEPAV anketindeki firmaların yüzde 54’ünün, bütçelerinin yüzde 1’inden azını eğitime tahsis ettiği ve yüzde 80’inin bütçelerinin yüzde 5’inden azını eğitime tahsis ettiği görülmektedir. Örneklemdeki işçilerin yüzde 58’i bazı eğitimler aldığını ve eğitim alanların yüzde 73’ü bu eğitimden tatmin olduğunu bildirmektedir. Bununla birlikte, işçiler ve işverenlerin her ikisinin iş eğitimi ihmal etme eğiliminde oldukları belirtmek gerekir; bu durum bu verilerin gerçek eğitimi muhtemelen olduğundan az gösterdiği anlamına gelmektedir.

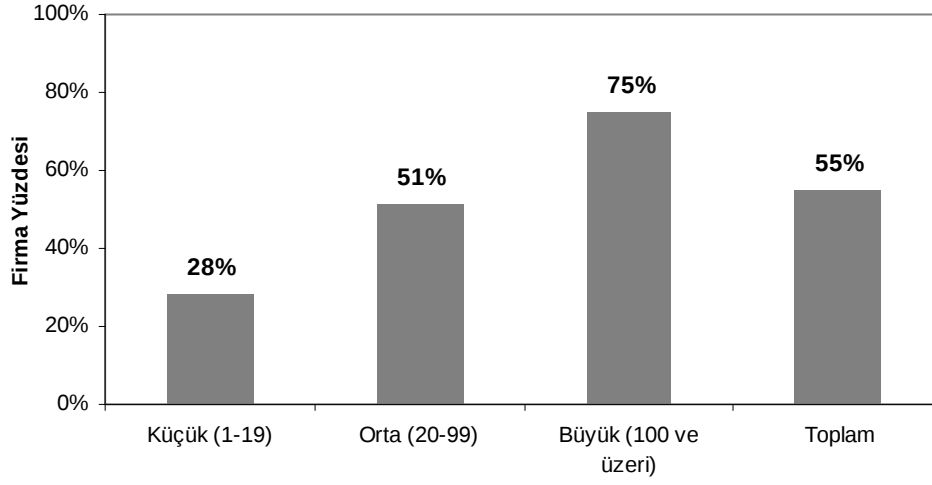
Şekil 3-17: Formel eğitim sağlayan firmaların yüzdesi, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

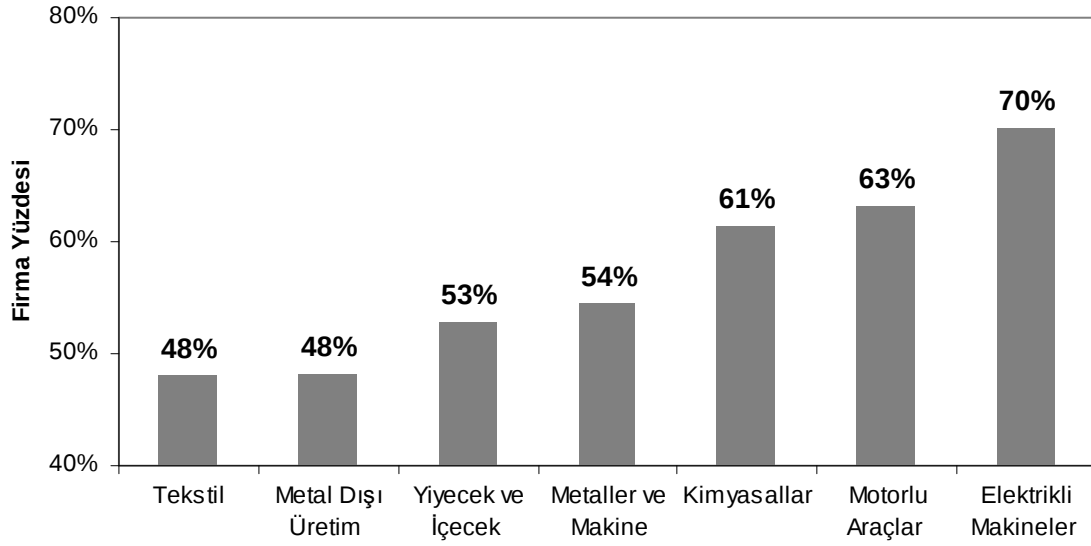
3.47 Eğitim sağlanması firma çeşidine ve büyüklüğüne göre değişiklik göstermektedir. Büyük firmaların işçilerine eğitim sunması daha olasıdır – büyük firmaların yüzde 75’i, orta büyüklükteki firmaların yüzde 51’i ve küçük firmaların yüzde 28’i (Şekil 3-18). Yabancı şirketler beşeri sermayeyi arttırmada daha aktiftir – bunların yüzde 78’i eğitim sunmaktadır. Eğitim aynı zamanda sektöre göre de değişiklik göstermektedir. Tekstil ve maden dışı üretimdeki firmaların sadece yüzde 48’i eğitim sağlamaktadır, bu oran elektrikli makine üreten firmalarda yüzde 70’tir (Şekil 3-19). Yeni teknolojileri benimseyen firmaların işçilerine yeni teknoloji benimsemeyen firmalardan daha fazla eğitim sunması şaşırtıcı değildir - yüzde 65’e karşılık yüzde 47 (Şekil 3-20).

Şekil 3-18: Firma büyüklüğüne göre formel eğitim sağlayan firmaların yüzdesi



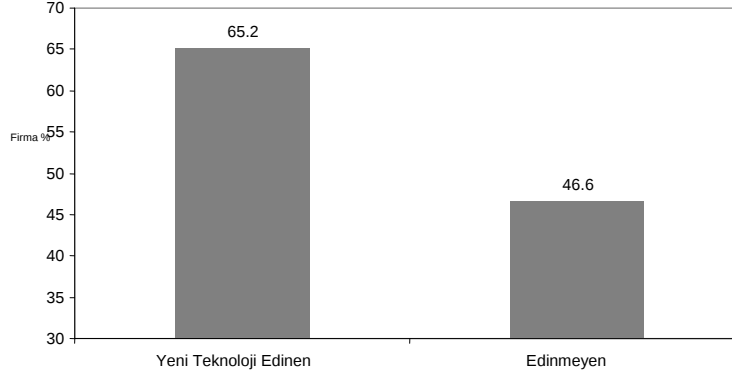
Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

Şekil 3-19: Sektöre göre formel eğitim sağlayan firmaların yüzdesi



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

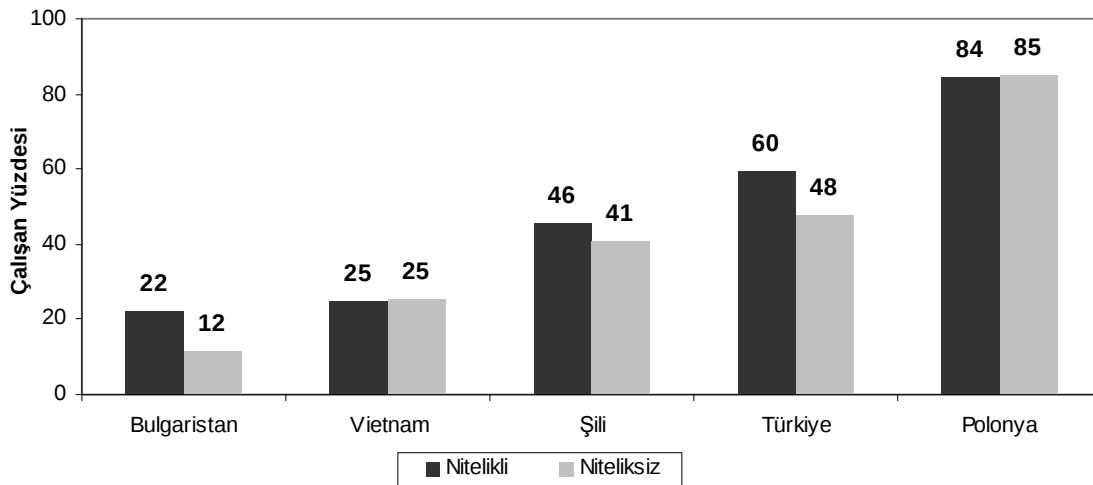
Şekil 3-20: Yeni teknoloji edinen ve yeni teknoloji edinmeyenlere göre formel eğitim sağlayan firmalar



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

3.48 Nitelikli işçilerin eğitim almış olma olasılığı, niteliksiz işçilere göre daha yüksektir. ICS verilerine göre, niteliksiz işçilerin yüzde 48’lik oranına karşılık nitelikli işçiler yüzde 60 oranında eğitim almaktadır (Şekil 3-21). Bu dağılım firma büyüklüğüne, mülkiyete ya da yasal statüye göre de aynıdır. Karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğunluğunda, nitelikli ve niteliksiz işçilerin eğitim almış olma olasılığı hemen hemen eşit düzeydedir. Türkiye’de, eğitimin içeriden olma olasılığı dışarıdan olma olasılığından daha yüksektir – yüzde 50’ye karşılık yüzde 36.

Şekil 3-21: Eğitim alan kalifiye ve kalifiye olmayan kalıcı işçilerin yüzdesi, Türkiye ve seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler

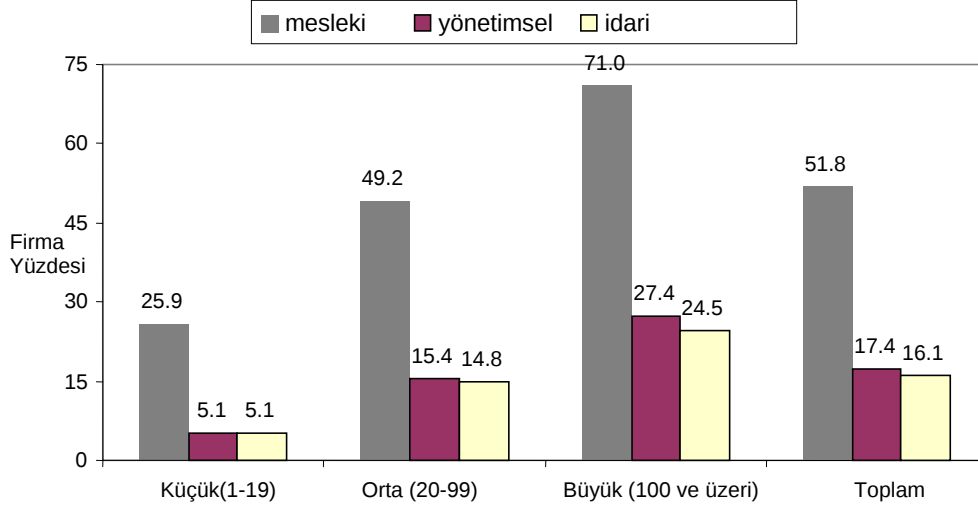


Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

3.49 Türk firmalarının yönetimsel ve idari eğitimden ziyade mesleki eğitim vermesi çok daha olasıdır. Eğitimin yarısından biraz daha fazlası mesleki eğitimidir ve yüzde 20’sinden azı

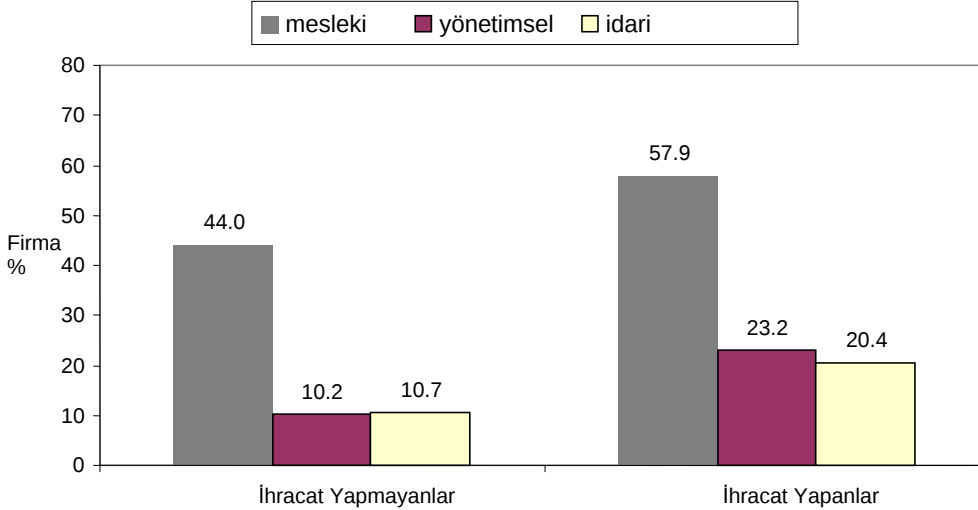
yönetimsel ya da idari eğitimidir (Şekil 3-22). Tüm firma büyüklüklerinde ve ihracat durumuna bakılmaksızın, mesleki eğitim çok daha yaygındır (Şekil 3-22 ve Şekil 3-23).

Şekil 3-22: Firma büyüklüğüne göre sunulan eğitimin çeşidi



Kaynak: Türkiye ICS

Şekil 3-23: İhracat durumuna göre sunulan eğitimin çeşidi



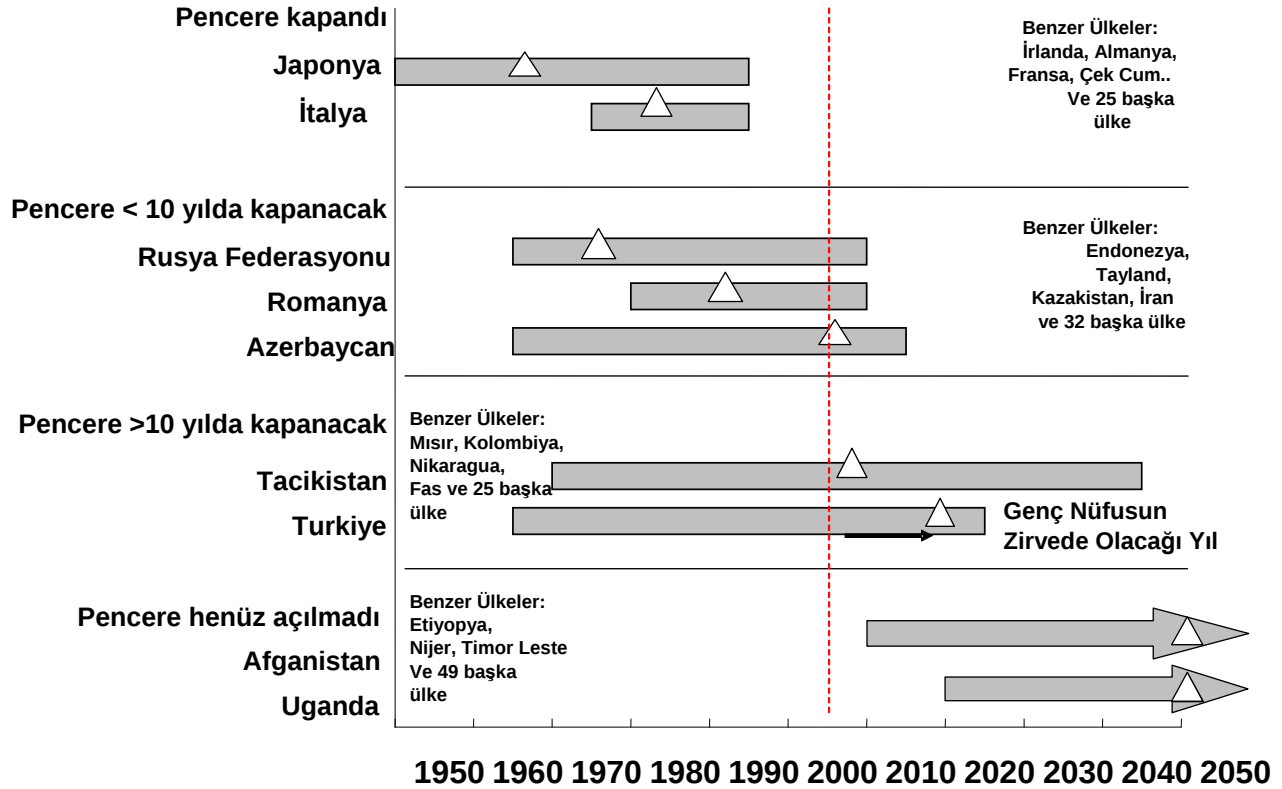
Kaynak: Türkiye ICS

3.50 Türkiye'nin büyük ve büyümekte olan genç nüfusu, ülkenin eğitime yatırımını arttırması ve işgücü becerilerini geliştirmesi için potansiyel bir demografik kazanç ve bir fırsat penceresi sunmaktadır.⁷⁸ Türkiye'de genç nüfusun 2020 yılında zirve seviyeye çıkması beklendiğinden, ülkenin çalışma yaşındaki kişilerin daha büyük bir yüzdesini bekleyebileceği

⁷⁸ Dünya Bankası, 2006, WDR

aşağı yukarı yirmi senesi bulunmaktadır. Daha az çocuk ve yaşlının bulunduğu bu işgücü genişlemesi eğitim gibi beşeri sermayenin iyileştirilmesi için bir fırsat ortamı sağlamaktadır. 2007 Dünya Kalkınma Raporunda açıklanan bir çalışma, 1965-90 arasında Doğu Asya'daki Latin Amerika'ya kıyasla yüzde 40'luk daha fazla büyümeyi, çalışan yaş nüfusunun daha hızlı artmasına ve ticaret ve beşeri sermaye gelişiminde daha iyi politikalara dayandırmaktadır.

Şekil 3-24: Demografik fırsat pencerelerinin açılması ve kapanması



Kaynak: Birleşmiş Milletler 2005, orta düzeyde değişim, Dünya Kalkınma Raporu 2007

Not: Çubuklar bağımlılık oranının (çalışma yaşındaki nüfusa göre bağımlıların sayısı) azaldığı yıl aralığını göstermektedir.

SONUÇ

3.51 ICS, firma davranışını analiz ederek, istihdam ve eğitim konuları ve özellikle kayıtlı sektörde istihdam performansının gelişmesi önündeki engeller hakkında benzersiz bir perspektif sunmaktadır. Hanehalkı verileri kullanılarak işgücü piyasası ve eğitimin önemli bir analizi gerçekleştirilmiş olmasına karşın, işgücü talebi yönünden çok az kanıt bulunmuştur. ICS, istihdam perspektifleri üzerine benzersiz kanıtlar sağlamaktadır. Bununla birlikte dikkate alınması gereken bir nokta, ICS örnekleminin sadece imalat firmalarını kapsaması ve büyük kuruluşların fazla temsil edilmesidir. Bununla birlikte, çoğu durumda, kayıtlı sektörde faaliyet gösteren katılımcı firmalar, mali tablolarında toplam işgücü ya da satışları olduğundan az

bildirmiştir. Buna karşın, Türkiye’de kayıtdışı firmalar tarafından istihdam edilen –toplam istihdamın yaklaşık yarısını oluşturan– kayıt dışı işçiler anket kapsamında bulunmamaktadır.

ANALİZDEN ELDE EDİLEN TEMEL BULGULAR AŞAĞIDAKİ GİBİDİR:

3.52 İstihdam eğilimleri, ICS örneklemindeki en yüksek iş yaratma oranlarının küçük firmalar arasında ve yeni teknoloji benimseyen firmalar arasında olduğu izlenimini bırakmaktadır. Kabul edileceği üzere, anketin kapsadığı dönem mali krizden sonraki ilk toparlanma dönemine denk gelmektedir. Bu durum göz önüne alındığında, ICS verileri yine de imalat sektörünün bazı bölümlerinin 2002-2004 döneminde son derece dinamik istihdam yaratıcı olduğunu göstermektedir. İstihdam artış kayıtları özellikle küçük firmalar arasında çok yüksektir ve burada anket dönemi boyunca küçük firmaların beşte biri orta-büyükte kuruluş olacak şekilde büyümüştür. İstihdam artışı aynı zamanda bu yıllarda yeni teknoloji benimseyen firmalar arasında özellikle güçlü olmuştur. Bu durum, teknolojik değişimin net iş kaybının kökenini oluşturmadığı, aksine hem verimliliği hem de istihdam artışını yönlendirdiği görüşünü desteklemektedir.

3.53 Anket sonuçları aynı zamanda imalat sektörünün işe alma ve işten çıkarma açısından şaşırtıcı bir şekilde dinamik olduğu izlenimini bırakmaktadır. Bu durumun, kısmen de olsa geçici işçilere olan büyük güvenden kaynaklandığı görülmektedir. Dünya Bankası ve diğer taraflarca gerçekleştirilen önceki analizlerde, Türkiye’nin koruyucu işgücü kanununun yüksek devir maliyetleri getirerek işgücü piyasasının dinamizmini engellediğini ileri sürülmüştür. Bununla birlikte, en azından ICS anketine yanıt verenler arasında bildirilen devir oranları nispeten yüksektir ve diğer birçok ülkede bulunan devir oranlarını aşmaktadır. Bir dereceye kadar kabul edilemez olan bu bulgu, kayıtlı sektör firmalarından içeri ve dışarı doğru büyük bir geçici işçi akışından kaynaklanıyor olabilir. ICS verileri, Türk işverenlerin büyük ölçüde geçici işçilere bel bağladığını göstermektedir, bu durum muhtemelen düzenli işçilerle ilgili yükümlülüklerden kaynaklanmaktadır. Ne yazık ki, bu veriler katılımcılar arasında gözlenen yüksek devir oranına ilişkin bu açıklamayı bütünüyle doğrulamak için gerekli detayları sağlamamaktadır.

3.54 Firmalar, işgücü piyasası düzenlemeleri ve zorunlu çalışan haklarını iş yaratma önünde büyük kısıtlamalar olarak görmektedir. Katılımcıların yüzde 45’i işgücü piyasası düzenlemelerini büyüme önünde büyük ya da ciddi bir engel olarak tanımlamıştır. Yüzde 60’tan fazlası, düzenlemeler ve zorunlu haklar tarafından kısıtlanmamaları durumunda, mevcut üretim düzeyinde bile düzenli, tam zamanlı istihdamı arttıracaklarını belirtmiştir. Firmalar aynı zamanda böyle bir senaryo altında ilave işe alma düzeyinin oldukça yüksek olacağını bildirmiştir. Bu anket aynı zamanda katılımcılar arasında geçici istihdamın yüksek seviyesinin, muhtemelen işverenlerin düzenli işçi istihdam etme ile ilgili yükümlülüklerden kaçınmak için uyguladıkları bir stratejiyi yansıttığını göstermektedir. Bu bulgular, Türkiye’nin kısıtlayıcı istihdam koruma kurallarını kolaylaştırmanın ve yüksek ücret vergilerini ve zorunlu hakları azaltmanın önemli bir istihdam artışına yol açabileceği izlenimini bırakmaktadır.

3.55 Düzenleyici reformun önemini ortaya koymasına ilave olarak, bu sonuçlar aynı zamanda işgücü kuruluşlarının güçlendirilmesinin daha geniş bir işgücü piyasası reform gündeminin zorunlu bir parçası olduğu izlenimini bırakmaktadır. ICS sonuçları, Dünya Bankasının daha esnek bir çalışma kanununun ve düşük işten çıkarma tazminatları ve sosyal

güvenlik primlerinin kayıtlı sektör istihdamını teşvik edeceğine ilişkin önceki tavsiyelerini desteklemektedir. Bununla birlikte, aynı zamanda kurumsal değişikliklerin işgücü piyasasını düzenlemede verimlilik ve etkinliği arttırabileceği izlenimini bırakmaktadır. İlk olarak, anket sonuçları kanuni şartlara uyumun zayıf olduğunu göstermektedir. Kayıtlı sektördeki işverenler, gerçekteki işgücü ve maaş ödemelerinin önemli bir yüzdesini düşük bildirmektedir. Bu zayıf uyum performansına kuşkusuz katkı yapan ikinci bulgu, katılımcıların işgücü ve sosyal güvenlik müfettişleri tarafından nadiren teftişe tabi tutulmasıdır. Uygulamadan sorumlu olan kurumlar fonksiyonlarını yerine getirmek için yeterli kaynaklara sahip değildir. Üçüncüsü, işgücü piyasasındaki anlaşmazlık çözümünün etkisiz ve verimsiz olduğu görülmektedir. Bu belirgin uyumsuzluğa ilişkin kanıtlara karşın, işçilerin anlaşmazlıklarını çözmek için makul kanallara başvurmadıkları görülmektedir.

3.56 Türkiye’deki eğitim ve yetenek seviyeleri uluslararası standartlara göre düşüktür ve Türkiye’deki işgücü arasında önemli eğitim ve beceri eksikliklerine yol açmaktadır. ICS verilerinin, çoğu firmanın eğitim ve becerileri, faaliyetleri ve büyüme performansları üzerinde karşılaştırma yapılan diğer ülkelere göre daha büyük ya da ciddi kısıtlamalar olarak gördüğünü ortaya koyması şaşırtıcı değildir. Bununla birlikte bu eksikliklere karşın, Türkiye’deki firmalar karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğundan daha az eğitim sunmaktadır. ICS verilerinin regresyon analizleri, firma tarafından işyerinde ya da dışarıda verilen eğitimin Türkiye’de iş gelişimini hızlandıran önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Gelişmiş eğitim seviyeleri, tüm seviyelerde eğitimin anlamlılığının ve kalitesinin iyileştirilmesi, öğrenme sonuçları açısından daha yüksek yeterlilik düzeyine sahip olan öğrenciler, özel sektörün ve bölgesel ekonomik gelişmenin ihtiyaçları için geliştirilecek bağlantılar ve işçiler için daha fazla eğitim bu durumun ele alınmasına yardımcı olacaktır. Özellikle yüksek lisans ve doktora düzeylerinde olmak üzere, fen bilimleri ve mühendislik mezunlarının sayısının artması, ekonomideki yenilikleri arttıracaktır.

3.57 Anket sonuçları, istihdamın ve daha nitelikli işgücünün teşvik edilmesi için reform olanaklarını desteklemektedir. Tablo 3-6, temel politika hususlarını ve kısa ve orta vadede önerilen faaliyetleri özetlemektedir. Bu gündem, ICS analizinden çıkan sorunlar üzerinde odaklanmaktadır; fakat aynı zamanda Dünya Bankası tarafından Ülke Ekonomik Raporu ile işgücü piyasası ve eğitim ve öğretim çalışmalarında ileri sürülen son önerileri de desteklemektedir.

Tablo 3-6: Özet matrisi*

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamı Bakımından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
İşgücü piyasa düzenlemesi	Yüksek işten çıkarma koşulları ve esnek sözleşme eksikliği gibi koruyucu işgücü kanunları Sonuçta oluşan düşük işgücü katılımı ve istihdam oranları, özellikle seçilen gruplar için (örneğin kadınlar); ve yüksek kayıt dışı istihdam	İşten çıkarma koşullarını değiştirme kararlılığı ve bir kıdem tazminat fonu oluşturulması (2003 Çalışma Kanunu) Yeni işten çıkarma kurallarının oluşturulması	İşgücü Kanununda esnek sözleşme olanaklarının genişletilmesi İşsizlik sigortasının ve aktif işgücü piyasası programlarının, uyumu desteklemek için güçlendirilmesi
İşgücü vergileri	Yüksek işgücü vergi takozu, özellikle düşük ücretli işgücü ve ailesi olan işçiler için	İşgücü vergilerini düşürmenin, istihdam üzerindeki etkilerinin analizi	Mali durum konsolide edildikten sonra işgücü üzerindeki vergilerin azaltılması (genel ve sosyal güvenlik)
İşgücü piyasası kurumları	Düşük uygulama kapasiteleri Maliyetli işgücü anlaşmazlık çözümü	Bireysel ya da toplu işgücü anlaşmazlıkları için tamamen özel hakemlik mekanizmasının uygulanması	ÇSGB ve sosyal sigorta teftişlerinin kapasitesinin artırılması Görüşme yetkisi kazanmaya çalışan sendikalar üzerindeki yüzde 10 kuralının kaldırılması
Öğretim, beceriler ve eğitim	İşgücünde düşük eğitim seviyeleri Yüksek öğrenim mezunları ve firmaların ihtiyacı arasındaki beceri uyumsuzluğu Lise mezunlarının düşük yeterlilik seviyeleri Yüksek öğrenime düşük kayıt oranı Yüksek öğrenim ve özel sektör arasındaki kısıtlı bağlar; aynı zamanda bölgesel ekonomik ihtiyaçlarla sınırlı bağlar İş artışını kısıtlayan eğitim ve beceri eksiklikleri İşçilerine kısıtlı eğitim sağlayan firmalar	İlk öğretim ve orta öğretim için modernize edilmiş müfredat için iddialı bir program kabul edilmiştir Okulların ve okul öncesi sınıfların tamamen inşa edilmesi ve yenilenmesi YÖK tarafından geliştirilen Türkiye Yüksek Öğrenim Strateji Taslağı – kamu ve ilgili yerlerden fikir alarak Gelişmiş erişim, kalite ve işgücü piyasası uygunluğu içeren Yüksek Öğrenim Stratejisinin revize edilmesi ve son şeklinin verilmesi	Orta öğretim kurumlarını kapsayan modern bir müfredat için çabalara devam edilmesi ve genişletilmesi Yeni müfredatla öğretmen eğitiminin geliştirilmesi ve entegre edilmesi Okulöncesinden başlayarak liseye kadar eğitimsel kazanımların ve kalitenin yükseltilmesi için eğitim stratejisi ve uygulama planının benimsenmesi Erişimi, kaliteyi ve işgücü piyasası uyumunu geliştirmek için Yüksek Öğrenim Stratejisine yönelik uygulama planının geliştirilmesi Firmalar tarafından sağlanan eğitimin geliştirilmesi için seçenekler geliştirilmesi Fen bilimleri ve mühendislik mezunlarının veriminin yükseltilmesi, özellikle yüksek lisans ve doktora seviyelerinde

* Bu özet matrisinde, *İşgücü Piyasası Çalışması* ve *Ülke Ekonomik Raporu* gibi önceki Dünya Bankası raporlarından yararlanılmıştır. Önerilen reformlar için daha fazla detay bu dokümanlardan sağlanabilir.

BÖLÜM 4. TEKNOLOJİK İLERLEME: YENİLİK, TEKNOLOJİ BENİMSEME, KALİTE STANDARTLARI VE BİLGİ İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ

GİRİŞ

4.1 Teknolojik ilerleme yüksek verimliliğe ve sürekli ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Tüm dünya ekonomileri büyümeyi hızlandırmak için doğal kaynaklara olan bağımlılığını azaltmaya ve yerli firmalar tarafından üretilen ürünler ve hizmetlerin kalitesini ve bilgi yoğunluğunu arttırmaya ve vatandaşlarının refahını arttırmak için daha fazla zenginlik temin etmeye çabalamaktadır. Teknoloji benimseme ya da yenilik yoluyla elde edilen ve kalitenin yükseltilmesi ve bilgi iletişim teknolojileri (BİT) ile kolaylaştırılan *teknolojik ilerleme*, firma düzeyinde verimliliği ve ekonomik büyümeyi arttırmak için çok önemlidir.⁷⁹

4.2 Teknolojik ilerleme, ülkeye özgü karakteristiklere göre tasarlanan dikkatli kamu müdahalelerinden yararlanabilir. Aşağıda ele alınacak olan piyasa başarısızlıkları ile ilgili tartışmaya dayalı olarak, firmaya dayalı kalite yükseltme, BİT, teknoloji benimseme ve yeniliği canlandırmak için sağlam kamu desteğine yönelik kuvvetli delil bulunmaktadır. Teknolojik ilerlemeyi canlandırmak için hükümetlerin uygulamayı seçebileceği politika çeşitleri ülkenin gelişim aşamasına bağlı olacaktır. Yeniliği destekleyen politikalar özellikle yüksek gelire sahip olan (ya da “çekirdek yenilikçi”⁸⁰) ülkelerde önemlidir, burada firmalar teknoloji keşif sahasında olan yeni teknolojileri iç kaynaklı olarak araştırma ve geliştirme kapasitesine sahiptir. Kalitenin yayılmasını destekleyen politikalar, BİT kullanımı ve teknolojinin benimsenmesi, Türkiye⁸¹ gibi düşük ve orta gelir düzeyindeki (ya da “çekirdek olmayan yenilikçi”) ülkelerde daha kritiktir ve bu ülkelerde firmalar belirli kalite standartlarını karşılamak, uygun teknolojiyi kullanmak ve ayarlamak ya da mevcut teknolojileri taklit etmek için desteğe ihtiyaç duymaktadır.

4.3 Bu bölümde, Türkiye’deki teknolojik ilerlemenin mevcut durumu gözden geçirilmekte ve temel politika önerileri biçimlendirilmektedir. Bu bölümün ikinci kısmı, Türkiye Yatırım Ortamı Anketine (ICS) dayalı olarak yenilik, teknolojinin benimsenmesi ve kalitenin verimlilik ve istihdam üzerindeki katkılarına ilişkin uluslararası kanıtları ve ekonometrik analiz bulgularını sunmaktadır. Üçüncü ve dördüncü kısımlar, Türkiye’nin sırasıyla yenilik ve teknoloji benimseme alanlarındaki ilerlemesi üzerine genel bir bakış sunmaktadır. Beşinci ve altıncı kısımlar, genel sektör göstergeleri ve ICS’nin sonuçlarına dayalı olarak teknolojik ilerleme üzerindeki iki önemli kolaylaştırıcı etmen olan kalite standartları ve Bilgi İletişim Teknolojileri için genel bir bakış sunmaktadır. Yedinci kısım, bu dört alanda hükümet tarafından sağlanan son ilerlemelerin ve uygun politika tavsiyelerinin kısa bir özetini içermekte ve daha sonra bunları bir matris içerisinde özetlemektedir. Bu bölüm, Türk firmalarının yenilik,

⁷⁹ Aghion, P. ve Howitt, P. (1998). Kısım 4.8’de daha detaylı olarak tartışılmaktadır. Kısaca ifade etmek için, bu rapor bundan böyle “yenilik, teknolojinin benimsenmesi ve Bilgi İletişim Teknolojilerini” göstermek için “teknolojik ilerleme” ibaresini kullanmaktadır.

⁸⁰ 2001-2002 Küresel Rekabetçilik Raporuna göre, “çekirdek yenilikçiler” yenilik yapma kapasiteleri büyük oranda büyümelerini yönlendiren ekonomilerdir, diğer taraftan “çekirdek olmayan yenilikçiler” daha çok yurtdışından teknoloji benimsemeye dayalı olan ekonomilerdir. Çekirdek yenilikçiler grubu, şirketleri her bir milyon kişi için en azından 15 adet ABD’de kullanım patenti tescil ettirmiş olan ülkelerdir. Bu sınıflandırmaya göre, Türkiye “çekirdek olmayan yenilikçi” bir ülkedir. Ayrıca bu bölümün 4.11. kısmına bakınız. Küresel Rekabetçilik Raporu 2001–2002. New York: Dünya Ekonomik Forumu için Oxford Üniversitesi Yayınları.

⁸¹ *Küresel Rekabetçilik Raporu*, 2004-2005. Ayrıca bakınız dipnot 80.

teknoloji benimseme, kalite ve Bilgi İletişim Teknolojilerinin kullanımına ilişkin bakış açısını sunarak mevcut çalışmaları tamamlamaktadır. Bu bölüme dahil edilen derinlemesine açıklama ve tanısal kanıtlar, Türkiye Yatırım Ortamı Anketinin sonuçları, Türkiye'nin ulusal kalite sistemi üzerine bir arka plan çalışması,⁸² bu çalışma için hazırlanan yenilik üzerine bir arka plan notu⁸³ ve *Dünya Kalkınma Göstergeleri* üzerine inşa edilmektedir. Politika tavsiyesi kısımları, Türkiye Ekonomik Raporundan (2006) alınmıştır ve Avrupa ve Orta Asya Bölgesi Çalışmasının I. Bölümünden ve fikri mülkiyet hakları ve yenilik için mali erişim üzerine devam eden iki çalışmanın ön bulgularından yararlanmıştır.

TEKNOLOJİK İLERLEME, EKONOMİK BÜYÜME İLE İLİŞKİSİ VE KAMU MÜDAHALESİNİN GEREKÇESİ

4.4 Yenilik ve teknoloji benimseme arasındaki fark, gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik büyüme modelleri üzerinde değişiklik gösteren etkilerinden kaynaklanmaktadır.

Yenilik, firmalar, akademik ve kamu araştırma kuruluşları ya da ortak konsorsiyumlarda araştırma ve geliştirme yoluyla elde edilen test edilmemiş ürünler ve işlemlerde gömülü yeni fikirlerin yaratılması ve ticari olarak uygulamaya geçirilmesidir.⁸⁴ Yenilik, geleneksel olarak kendilerini “çekirdek yenilikçiler” olarak saptayan teknolojik olarak ileri yüksek gelirli ekonomilerle ilişkilendirilmiştir.⁸⁵ Teknoloji benimseme, bunun tersine mevcut teknolojik ilerlemelerin yeni bir ortamda uygulanmasıdır. Genellikle Yabancı Doğrudan Yatırım, sermaye mallarının ithalatı ya da teknoloji basamaklarının henüz başlangıç aşamalarında olan orta ve düşük gelirli ülkeler tarafından yurtdışından ürün ve hizmetlerin ruhsatlandırılması yoluyla gerçekleşmektedir. Teknoloji benimseme ve yenilik arasındaki fark, uygulamada daha az açık olabilmesine ve daha az gelişmiş ekonomiler genellikle her ikisi ile meşgul olmak için belirli yeteneklere sahip olmasına karşın, teknolojik ilerlemenin bu iki şeklinin ülkeler arasındaki ekonomik büyüme modelleri üzerindeki farklılık gösteren etkisi dikkate alındığında ve özellikle de politikaların tasarımı ve sıralanması dikkate alındığında, bu farklılıklar önem kazanmaktadır. Esas olarak, Türkiye gibi nispeten büyük orta gelirli bir ülke uzun dönemli olarak yaygın yeniliklerden yararlanmak için iyi bir aday olacaktır ve bunu gerçekleştirmek için kendi AR-GE kapasitesini geliştirmek isteyecektir. Bununla birlikte, arada geçen zamanda kendi firmaları için yerel ve küresel yeniliklerin yayılmasından elde edeceği verimlilik artışlarını özümsemesi için, Türkiye'nin teknolojiyi benimsemek için her şeyden önce kendi firmalarının kapasitesine yatırım yapması önerilmektedir.

4.5 Standartlar kalitenin yükseltilmesini destekleyerek, rekabeti arttırarak, ticareti arttırarak, verimliliği yükselterek ve teknolojiyi yayarak teknolojik ilerlemeye katkıda bulunabilir.⁸⁶

Standartlar ve kalite doğal olarak bağlantılıdır, çünkü standartlar genellikle müşterilerin kendi kalite gereksinimlerini karşılaması için beklediği teknik karakteristikleri sistematik hale getirmek için kullanılır. Standartlar, tüketicilerin farklı kaliteye sahip olan ürünleri ayırmasını sağlayarak, asimetrik bilgiyi azaltmakta ve firmaların yeni teknolojileri

⁸² Racine J.L ve Sanchez, I., 2006

⁸³ Chodos D. ve Lederman D., 2006.

⁸⁴ Yenilik daha kapsamlı olarak tanımlanabilir (yani süreç ve organizasyonel değişimleri kapsayacak şekilde). Bununla birlikte, bu çalışmanın amacına yönelik olarak, yenilik analizini mevcut dünya genelindeki göstergeler (örneğin AR-GE harcamaları) ya da ICS (örneğin, yeni bir ürünün getirilmesi ya da mevcut bir ürün hatının modifiye edilmesi) aracılığıyla değerlendirebilen bakış açılarıyla sınırlıyoruz.

⁸⁵ *Küresel Rekabetçilik Raporu*, 2001-2002.

⁸⁶ Özel sektör gelişiminde standartların rolü için EK 1-I'ye bakınız.

benimsemesi ya da yenilik yapması için rekabetçi baskıları arttırmaktadır. Ayrıca, teknoloji benimsemenin bir yolu olan ticaret, giderek artan bir biçimde alt bileşenleri ve hizmetleri de kapsamakta ve geçmişin mesafeli ilişkilerinden çok daha karmaşık hale getirmektedir. Standartlar, ürün ve hizmetlerin gelişiminin, imalatının ve arzının verimliliğini arttırmaktadır; çünkü işlemler ve bileşenlerin etkileşimini kolaylaştırmakta, bileşenlerin yedeklenmesi yoluyla esneklik tanımakta ve ölçek ekonomileri meydana getirmektedir. Son olarak, standartlar genellikle teknolojiyi somutlaştırmakta ve bunları benimseyen kurumlar ve firmalar için bir teknoloji transferi kanalı olarak işlev görmektedir ve bu firmaların verimliliklerini ve rekabet güçlerini arttırmaktadır. Standartlar çeşitli koşulları karşılamaları durumunda en çok özel sektör için faydalıdır: a) ekonomi genelinde kolaylıkla erişilebilir ve benimsenir; b) ticaret ortakları benzer standartlar kullanır; c) özel sektörün ihtiyaçları ve kapasitelerine göre ayarlanır; ve d) yeniliği fazlaca kısıtlamaz.

4.6 Bilgi ve İletişim Teknolojileri, bilginin yayılmasını, yeniliği ve teknolojinin benimsenmesini kolaylaştıran genel amaçlı teknolojidir. Bilgi ve İletişim Teknolojileri ses, veri, metin ve görüntü yoluyla bilgi alışverişi yapma, işlerimizi yürütme ve sosyal etkileşim kurma yöntemlerimizi dönüştürür. Yükselmekte olan piyasalarda son kullanıcılar vasıtasıyla kendi yolunu açan en belirgin teknolojiler mobil ses iletimi ve internettir.

4.7 Teknolojik ilerleme verimlilik ve ekonomik büyümenin temel belirleyicisidir. Son birkaç onyılda, iç kaynaklı (endojen) büyüme teorisi, teknolojik ilerleme ile ilişkilendirilen pozitif yayılmaların ekonomik büyümeye katkıda bulunan temel etmenler olduğuna ve bunların içsel teşviklerden, diğer bir deyişle iç kaynaklı olan teşviklerden kaynaklandığına ilişkin önermeyi kapsamıştır.⁸⁷ Ayrıca, tarihsel olarak geniş bir alana yayılan küçük ilerlemelerin kümülatif etkisi ekonomik büyümeyi kolaylaştırmada tek bir sektördeki büyük yenilikler kadar önemli olmuştur.⁸⁸ Son ampirik kanıtlar, doğru koşullar altında, standartların yayılma teknolojisi⁸⁹ aracılığıyla verimlilik ve ekonomik büyüme üzerinde ve aynı zamanda özellikle uyumlu (ya da ‘ortak’) standartlar kullanıldığında ticaret üzerinde önemli ve bir yararlı etki sağladığı izlenimini bırakmaktadır.^{90,91} Uluslararası bulgular, Bilgi ve İletişim Teknolojileri tarafından kolaylaştırılan bilgi akışının piyasaların işlemesi için çok önemli olduğunu ve firmaların verimliliğini arttırdığını göstermektedir. 56 düşük ve orta gelirli ülkeden elde edilen “Bilgi ve İletişim Teknolojileri” ile ilgili ICS verilerinin kullanıldığı bir çapraz ülke çalışması, Bilgi ve İletişim Teknolojilerini daha yoğun kullanan firmaların daha verimli olduğunu, daha hızlı büyüdüğünü, daha fazla yatırım yaptığını ve daha karlı olduğunu saptamıştır.⁹² Benzer şekilde, Amerika Birleşik Devletleri ve diğer OECD ülkelerinden elde edilen ekonometrik bulgular, BİT kullanımının verimlilik ve ekonomik büyümeyi arttırdığını göstermektedir.⁹³

⁸⁷ Romer (1986, 1990); Lucas (1988), Acemoğlu (2002)

⁸⁸ Trajtenberg, M. 2006. “Ticari Yenilik için Devlet Desteği”, Dünya Bankası Bilgi Ekonomisi Forumu-IV, sunum

⁸⁹ DTI (2005); Jungmittag ve çalışma grubu (1999)

⁹⁰ Swann ve çalışma grubu (1996); Blind ve Jungmittag (2005)

⁹¹ Bu, ticaret üzerindeki ülkeye özgü (özel durumlarla ilgili) müphem etki ile çalışmaktadır.

⁹² Qiang, Clarke ve Halewood (2006)

⁹³ Birleşik Devletlerdeki işgücü verimliliği 1995’ten bu yana Graham’ın (2001) hesaplamalarına göre önceki yirmi yıllık süreçten yüzde 0,85 daha fazla bir otanda yükselmiştir (daha yeni hesaplamalar bu rakamlar üzerinde kuşku bırakmasına karşın (Cooper ve Madigan, 2001)). İşgücü verimliliğindeki bu ek artışın yarısından fazlasının bilgi teknolojilerine yapılan yatırımlardan kaynaklandığına ilişkin görüş birliği bulunmaktadır. 1994’ten sonra Amerika Birleşik Devletleri’nde bilgisayarlara yapılan yatırımlar toplam mevcut yatırımın yüzde 35’ini oluşturmuştur (Gordon 2000). Benzer şekilde, diğer OECD ülkelerinde Bilgi Teknolojisi yatırımlarından kaynaklanan bir sermaye derinleşmesi olmuştur.

4.8 Teknolojik ilerleme ile ilişkili piyasa ve koordinasyon başarısızlıkları ihtiyatlı kamu müdahalesini haklı çıkarmaktadır. İyi işleyen ekonomilerde bile teknik ilerlemenin çeşitli yarı kamusal özelliklerinden dolayı, teknolojik ilerlemede yatırımlarla ilgili piyasa ve koordinasyon başarısızlıklarına ilişkin kanıtlar bulunmaktadır.⁹⁴ Öncelikle, teknolojik yayılma bir kuruluşa mal edilemez ve bu nedenle teknolojik ilerlemeden elde edilen yararların diğerlerine yayılması tek bir özel varlığın çıkarına değildir. İkincisi, teknolojik ilerleme, özel getirileri üç katına kadar katlayan sosyal getiri oranı ile önemli miktarda pozitif dışsallık ve yayılma oluşturur.⁹⁵ Üçüncüsü, teknolojik ilerlemeye yatırım risklidir ve uzun dönemli bağlılık gerektirir. Ayrıca, firmaların ve ülkelerin teknolojik ilerlemesini desteklemek için yapılan harcamalarda bölünmezlik ilkesi vardır ve erken aşamadaki finansmana erişimin olmadığı ya da kısıtlı olduğu düşük ve orta gelirli ülkelerde bir engel olarak görülebilen önceden toptan kaynak taahhütleri gerektirir. Son olarak, teknolojik ilerleme koordinasyon başarısızlıklarına maruz kalabilen çoklu etmenlerle koordinasyon gerektirir. Dolayısıyla, teknolojik ilerlemenin sosyal getirisi özel getirilerden fazladır. Bu nedenle, böyle bir müdahale bahsedilen piyasa başarısızlıklarını hedeflediğinde, kalite ve yeniliği beslemek için kamu desteğinin sağlanması gerektiği yönünde bir görüş bulunmaktadır. Doğru teşvikler olmadığı sürece ve kamu müdahalesinin bulunmaması durumunda, teknolojik ilerlemeyi destekleyen özel yatırımlar hem gelişmiş hem de az gelişmiş ekonomilerde muhtemelen baskılanmış olarak kalacaktır.⁹⁶

FİRMALARIN VERİMLİLİĞİ VE İSTİHDAM İÇİN TEKNOLOJİK İLERLEMENİN ÖNEMİ: ICS ANALİZİNİN SONUÇLARI

4.9 Türkiye ICS'nin sonuçları – yenilik, teknoloji benimseme, kalite standartları ve Bilgi İletişim Teknolojileri yoluyla- teknolojik ilerlemenin firmaların verimlilik ve istihdamı ve aynı zamanda Yabancı Doğrudan Yatırımla ilişkili olduğunu göstermektedir. Türkiye ICS ekonometrik analizi, yeni teknoloji satın alan ve internet kullanan firmaların daha verimli olduğu ve diğer firmalardan daha fazla işçiye sahip olduklarını kanıtlamaktadır. (Tablo 4-1 ve Şekil 4-1'e bakınız). Bu durum, yeni teknolojilerin yeni pazar olanakları yarattığı görüşü ile tutarlıdır ve teknoloji nadiren işgücü fazlalığına yol açabilmesine karşın, bu etki iş olanaklarındaki artışla daha da ağır basmaktadır.⁹⁷ Ekonometrik analiz, aynı zamanda yeni ürünlerin piyasaya sunulmasının ve ruhsatlandırılmasının yabancı mülkiyetle önemli ölçüde ilişkili olduğunu göstermektedir (Tablo 4-2 ve Şekil 4-2'ye bakınız).

⁹⁴ Dünya Bankası, *Closing the Gap on Education and Technology*, sayfa 134.

⁹⁵ Griliches 1992 *Closing the Gap*, dipnot 9'a bakınız.

⁹⁶ Jones ve Williams (1999), Chodos, D. ve Lederman, D. (2006).

⁹⁷ Önceden bahsedildiği üzere, bu analiz firma girişi ve çıkışı vurgulamamakta, fakat yeni firmalar oluşması yoluyla istihdam yaratmaya yardımcı olan finansmana erişimi ve diğer faktörleri vurgulamaktadır.

Tablo 4-1: Teknoloji değişkenleri, verimlilik ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları, esneklikler ve yarı-esneklikler*

Açıklayıcı kalite, yenilik ve teknoloji değişkeni	Bağımlı değişken		
	Verimlilik Katsayı (a)	İstihdam Katsayı	Anlamlılık (b)
Kalite belgesi (kukla değişken)		0.45	***
Son yıl içerisinde yeni teknoloji alımı (kukla değişken)	0.29	0.23	***
Gün olarak bir telefon bağlantısı sağlamada gerçek gecikme (log)	-0.004		
E-mail kullanımı (kukla değişken)	0.12	0.27	***

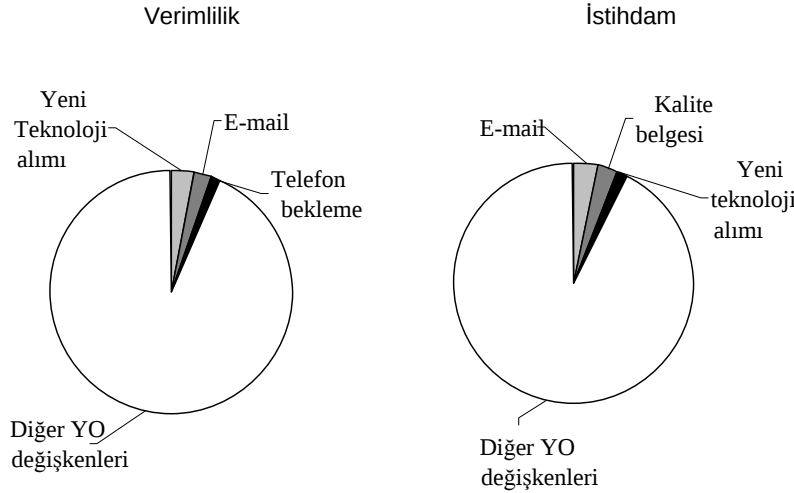
Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları

Notlar: *Esneklik ve yarı-esnekliğin tanımı için Bölüm 1'deki dipnot 26'ya bakınız.

(a) Verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (Toplam Faktör Verimliliği; TFV) ölçüsünün ortalamasını temsil etmektedir. Tüm verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (TFV) ölçüsünün en az birisinde anlamlı olmuştur ve yatırım ortamı değişkenlerinin katsayısında belirgin değişimler bulunmamıştır. Her verimlilik ölçüsünün spesifik anlamlılık düzeyleri için Ek 1-G'ye bakınız.

(b) * % 10 anlamlılık düzeyi, **% 5 anlamlılık düzeyi; *** % 1 anlamlılık düzeyi.

Şekil 4-1: Teknolojik ilerleme değişkenlerinin ortalama verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisi



Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları

Not: Bu grafik, her faktörün verimlilik ve istihdam üzerindeki etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Metin Kutusu Ek 1-E 3'e bakınız. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 4-1'de belirtilmiştir.

Tablo 4-2: Teknoloji değişkenleri ve Yabancı Doğrudan Yatırım (YDY) arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları: esneklikler ve yarı-esneklikler*

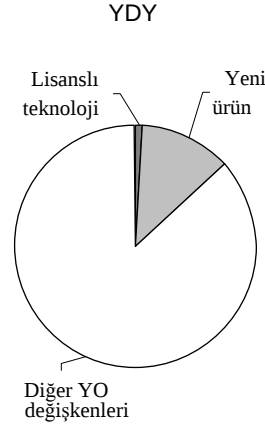
Açıklayıcı kalite, yenilik ve teknoloji değişkeni	Bağımlı Değişken	
	YDY Katsayı	Anlamlılık (b)
Kalite sertifikasyonu (kukla değişken)		
Geliştirilen yeni ürün veya ürün hattı (kukla değişken)	0.14	*
Son yıl içinde bir yabancı firma teknolojisinin lisansının alınması (kukla değişken)	0.03	*
E-mail kullanımı (kukla değişken)		

Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları Ek 1-E ve Escibano, Guasch arkaplan çalışmalarına bakınız.

* Esneklik ve yarı-esnekliğin tanımı için Bölüm 1'deki dipnot 26'ya bakınız.

Notlar: (b) * % 10 anlamlılık düzeyi, ** % 5 anlamlılık düzeyi; *** % 1 anlamlılık düzeyi.

Şekil 4-2: Ortalama YDY üzerinde teknolojik ilerleme değişkenlerinin etkisi



*Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları.
Not: Bu grafik, her faktörün YDY üzerindeki etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Metin Kutusu Ek 1-E 3'e bakınız. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 4-2'de belirtilmiştir.*

TÜRKİYE'DE YENİLİK

4.10 Türkiye'de AR-GE yatırımı ilerlemiştir, fakat özel sektör AR-GE yatırımı halen düşüktür ve yenilik alanında kamu-özel sektör işbirliği zayıf kalmaktadır.⁹⁸ AR-GE yatırımları ülkenin teknoloji basamaklarını tırmanabilmesi için kritik önem taşımaktadır.⁹⁹ Son onyıllık süreçte, Türkiye brüt AR-GE harcamalarını (BARGEH) neredeyse üçe katlamıştır ve 2004'ün sonunda GSYİH'nın yüzde 0,67'si seviyesine ulaşmıştır –bu oran Türkiye'yi OECD ülkeleri arasında BARGEH açısından dibe yakın bir sıraya yerleştirmektedir.¹⁰⁰ Son on yıl içerisinde özel AR-GE'deki güçlü artışa karşın, Türkiye'de firmaların finanse ettiği BARGEH halen düşüktür ve 2004'te yüzde 24 düzeyindedir (örneğin, Çek Cumhuriyetinde yüzde 64 ve Çin'de yüzde 67). Dünya Ekonomik Forumuna (WEF) göre, Türk firmaları ve kamu araştırma kurumları ve üniversiteler arasındaki işbirliği AB ve diğer Doğu Asya ülkeleri ile karşılaştırıldığında düşüktür. Türkiye'de Teknoloji Geliştirme Bölgeleri dışında kamu-özel sektör işbirliği şu nedenlerden dolayı engellenmektedir: teknoloji transfer büroları ve ticarileştirme ajansları gibi yetersiz araçlar; akademisyenleri firma kurmaktan alıkoyan yasak; akademisyenlerin özel danışmanlık yoluyla kazandığı gelirin yüzde 70'ini çalıştığı üniversitelere transfer etme yükümlülüğü; sektördeki kamu araştırma kurumlarının yüksek kaliteli uygulamalı araştırma sağlayamayacağına ilişkin algılama; ve son olarak sektörler arasındaki farklı iş kültürleri.¹⁰¹

⁹⁸ Üniversite / araştırma merkezi / endüstri, araştırmacı ve öğrencilerin hareketliliği, ortak ya da sözleşmeli araştırma projeleri, lisanslandırma, danışmanlık, eğitim, formel ve enformel ağlar ve bunların yan ürünleri gibi birçok biçimde olabilir.

⁹⁹ Dünya Bankası, (2002) *Closing the Gap in Technology and Education*.

¹⁰⁰ OECD Temel Bilim ve Teknoloji Göstergeleri 2006.

¹⁰¹ Türkiye Ülke Ekonomik Raporu (2006).

4.11 Türkiye patent, endüstriyel tasarım ve bilimsel yayınlar konusunda benzer gelişim düzeyinde olan ülkelerin çok arkasında kalmaktadır. Patentler endüstriyel ve ticari uygulanabilirliği olan buluşları koruyarak teknolojik gelişmeyi desteklemektedir.¹⁰² Amerika Birleşik Devletleri Patent ve Marka Ofisi tarafından Türk mucitlere verilen patentlerin sayısı ikamet eden her milyon kişi için 2005 yılında 0,6 olmuştur, bu sayı Bulgaristan’da 1 ve Polonya’da 1,3’tür (Tablo 4-3). Türk mucitler aynı zamanda Avrupa Patent Ofisinde yalnızca 0,7 patent dosyalamıştır ve bu sayı karşılaştırma yapılan ülkeler arasında en düşüğüdür.¹⁰³ Benzer şekilde, Türkiye’de ulusal patent ofisi ile tescil edilen patentlerin sayısı 7,2 patent gibi düşük bir sayıdır; bu sayı Bulgaristan’da 12,5 ya da Polonya’da 80,2’dir. Endüstriyel tasarımlar teknolojik ilerlemelerin iyi bir ölçüsü olarak görülmektedir; bilimsel yayınlar bilimsel araştırmanın başlıca çıktısıdır ve bilgi üretme düzeyini ölçmek için kullanılmaktadır. Bilimsel yayınlarının sayısının düşük olması, Türkiye’nin her bir milyon nüfus için AR-GE’de rol oynayan sadece 341 araştırmacıya sahip olması ile ilişkilidir ve bu sayı örneğin Bulgaristan ya da Polonya’da hemen hemen dört kat fazladır. Her bir milyon kişi için 60 endüstriyel tasarım başvurusu ve 60 bilimsel yayınla, Türkiye bu göstergelerle ilgili olarak karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğunun gerisinde kalmaktadır.

Tablo 4-3: Patentler, endüstriyel tasarımlar ve bilimsel yayınlar – uluslararası karşılaştırma

	Toplam ABD Patent Başvurusu, Bir milyon nüfus başına		Toplam Avrupa Patent Başvurusu, Bir milyon nüfus başına	Ulusal patent ofisine patent başvuruları, Bir milyon nüfus başına	Endüstriyel Tasarım Başvuruları, Bir milyon nüfus başına	Bilimsel Yayınlar, Bir milyon nüfus başına
	(2005) (1)	(2003) (1)	(2003) (2)	2003 (3)	(2002) (5)	(2001) (4)
İrlanda	95.6	109.6	36.6	235.0	109	432
Honduras	18.6	14.9	-	24.9	-	-
İspanya	15.1	17.0	14.2	73.4	86	387
Yunanistan	4.0	4.7	6.2	49.0	29	304
Portekiz	2.1	4.9	3.9	15.8	67	208
Çin	1.9	2.5	0.7	81.7	63	330
Brezilya	1.8	1.5	0.8	34.7	-	-
Şili	1.7	3.0	-	202.4	-	-
Tayland	1.4	1.2	-	79.3	-	-
Polonya	1.3	2.6	1.9	80.2	45	149
Bulgaristan	1.0	6.8	1.9	122.5	-	-
Türkiye	0.6	0.7	0.7	7.2	60	60
Endonezya	0.1	0.1	-	3.2	-	-

(1) ABD Patent ve Marka Ofisi (USPTO).

(2) Eurostat.

(3) Dünya Kalkınma Göstergeleri. Not: Şili (2000) ve Honduras (2002) dışındaki tüm ülkelerin verileri 2003 yılı verileridir.

(4) OECD Bilim, Teknoloji ve Sanayi Skor Tahtası, 2005.

(5) Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO).

4.12 Türkiye’de yeni ürün getirme ya da mevcut ürün hattını geliştirme yoluyla yenilik yapan firmaların sayısı düşüktür.¹⁰⁴ ICS, çoğunlukla “patent verilemeyen yenilikleri” inceleyerek firmaların yenilik yapma faaliyetlerine odaklanmaktadır: genellikle patentlerin tescil edilmesini gerektirmeyen fakat yine de verimliliği ve diğer çıktı göstergelerini etkileyen yeni

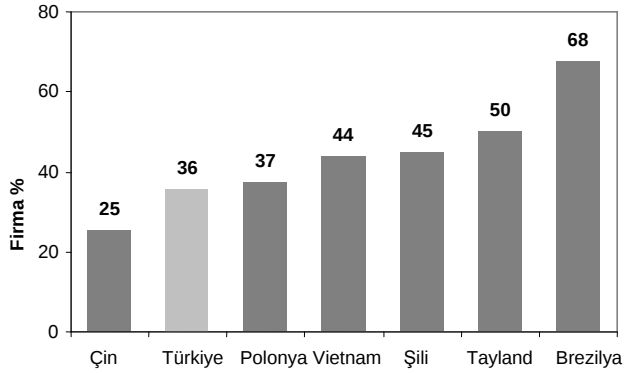
¹⁰² Patent başvuruları bir buluşun münhasır haklarını elde etme amaçlıdır — bir şeyi yapmak için yeni bir yöntem sağlayan ya da bir sorun için yeni bir teknik çözüm sunan bir ürün ya da işlem. Patent, buluş sahibini sınırlı bir süre için, genellikle de 20 yıl için korur. Patent sistemi teknoloji transferini gerçekleştirmek için en uygun araçtır, çünkü bir taraftan lisans sahibinden başka birisinin buluşu uygulamasını engelleme hakkını vermesi yoluyla endüstriyel ortağa teşvik sağlarken, diğer yandan fikri mülkiyet hakkının korunmasını sağlar.

¹⁰³ Avrupa dışındaki ülkeler bu anlamda karşılaştırma yapılan ideal ülkeler değildir, çünkü Avrupa Patent Ofisinde patent başvurularının dosyalanması pek mümkün değildir.

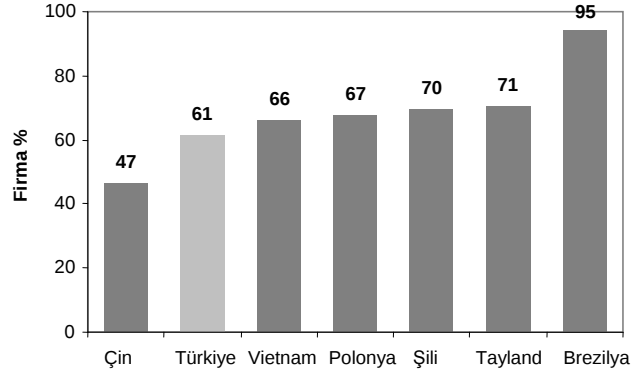
¹⁰⁴ Aşağıdaki analiz ilgili değişkenlerin kontrol edilmesi için regresyondan ziyade basit açıklayıcı istatistiklerden yararlanır. Bu nedenle, okuyucuların nedensellik ve korelasyonu (bu analizde bulunan) karıştırmaması gerektiği hatırlatılır.

ürünler getirilmesi ya da mevcut ürünlerin geliştirilmesi. Türkiye’de ankete katılan firmaların sadece yüzde 36’sı son iki yıl içerisinde yeni bir ürün getirmiştir, bu oran karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğundan daha azdır (Şekil 4-3). Türkiye’de, karşılaştırma yapılan diğer bütün ülkelerde olduğu gibi, ürün hattı yenileme yeni bir ürün geliştirmekten daha yaygındır. Bununla birlikte, mevcut bir ürün hattının geliştirilmesi Türkiye’de karşılaştırma yapılan ülkelere olduğundan daha az yaygındır: Türk firmalarının sadece yüzde 61’i son iki yıl içerisinde bir ürün hattını yenilemiştir, bu oran örneğin Şili’de yüzde 70 ve Brezilyada yüzde 95’tir (Şekil 4-4).

Şekil 4-3: Yeni bir ürün geliştiren firmaların yüzdesi, uluslararası karşılaştırma



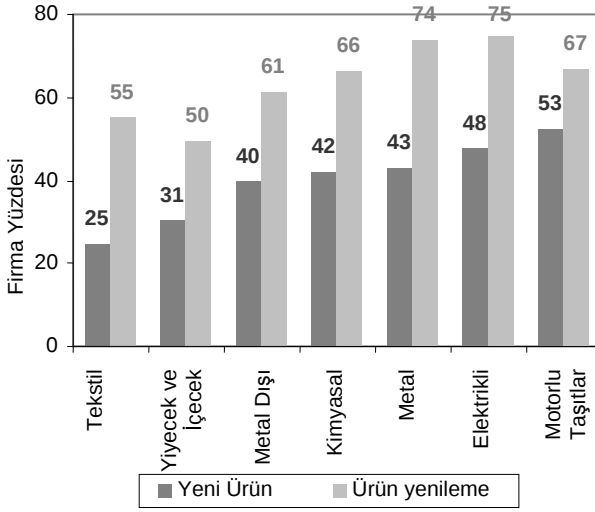
Şekil 4-4: Bir ürün hattını yenileyen firmaların yüzdesi, uluslararası karşılaştırma



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

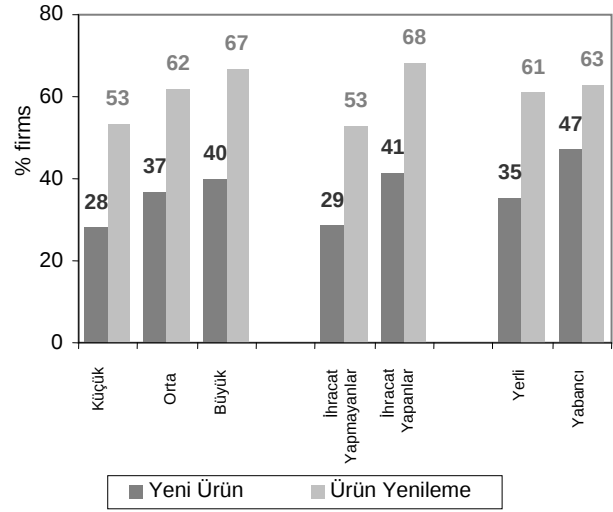
4.13 Nispeten karmaşık teknolojiler gerektiren sermaye yoğun sektörlerde faaliyet gösteren firmalar arasında ve yabancı, ihracat yapan ve büyük firmalar arasında yenilik daha yaygındır. Motorlu taşıtlar ve otomobil parçaları, elektrik, metal ve makine ve kimya sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar, diğer sektörlerle göre daha fazla yenilik yapmaktadır (Şekil 4-5). Diğer ülkelerde olduğu gibi, Türkiye’de yenilik daha büyük firmalar, ihracatçılar ve yabancı firmalar arasında daha yaygındır (Şekil 4-6).

Şekil 4-5: Sektöre göre yeni bir ürün getirme ve ürün yenileme



Kaynak: Türkiye ICS

Şekil 4-6: Büyüklüğe, ihracat durumuna ve yere göre yeni bir ürün getirme ve ürün yenileme



Kaynak: Türkiye ICS

4.14 Türkiye’de, diğer ülkelerde olduğu gibi, yeni ürünler getiren firmaların aynı zamanda AR-GE’ye yatırım yapması ve yeni teknolojileri lisanslandırması ile kanıtlandığı üzere, teknoloji benimseme ve yenilik yakından bağlantılıdır. AR-GE’ye yatırım yapan Türk firmalarının yüzde 50’si aynı zamanda yeni bir ürün geliştirdiğini bildirmektedir (Tablo 4-4). Benzer şekilde, yurtdışından teknoloji lisansı alan Türk firmalarının yüzde 48’i aynı zamanda yeni bir ürün geliştirdiğini bildirmektedir. Bu bulgular karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğunluğu için de doğrulanmaktadır. Bu durum, teknolojik ilerlemenin farklı şekilleri arasındaki güçlü birlikteliği kanıtlamaktadır: temel yenilik (AR-GE yatırımı), patent alınamayan yenilik geliştirme (yeni ürünlerin getirilmesi), teknoloji benimseme (lisans alma) ve teknolojik gelişimin bütün bu biçimlerinin gelişimini müşterek olarak desteklemenin önemi.

Tablo 4-4 AR-GE, lisanslama ve Yeni Ürünleri olan firmalar arasındaki ilişki (% firma)

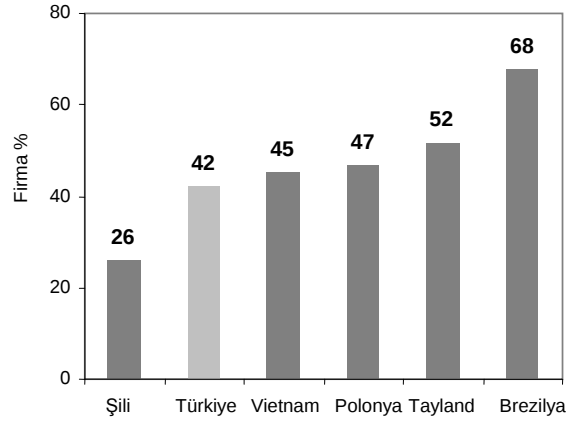
	ARE-GE Yatırımı Yapan		Teknoloji Lisansı Alan	
	Yeni Ürünü Olan Firmalar	Diğer Firmalar	Yeni ürünü Olan Firmalar	Diğer Firmalar
Çin	24	37	22	7
Türkiye	51	12	48	11
Polonya	57	10	-	-
Tayland	62	17	-	-
Şili	72	9	58	15
Brezilya	76	33	76	5

Kaynak: Dünya Bankası Yatırım Ortamı Anketleri

TÜRKİYE’DE TEKNOLOJİNİN BENİMSENMESİ

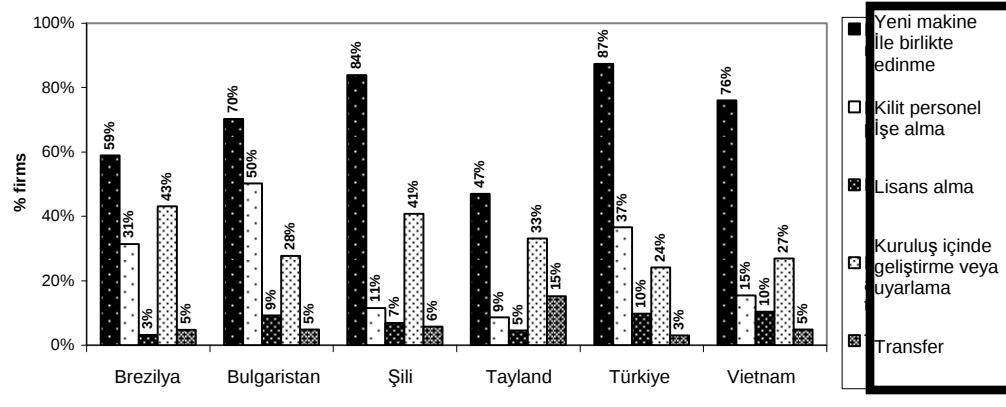
4.15 Türkiye’de toplam teknoloji benimseme seviyesi orta düzeydedir. Türk firmaları teknolojiyi yeni teçhizat edinme yoluyla benimsemektedir, diğer taraftan şirket içerisinde yeni teknolojilerin geliştirilmesi ya da benimsenmesi sınırlıdır. Aynı zamanda Türk firmaları arasında teknolojik ilerleme yapmak için doğru becerilere sahip olan personelin işe alınması da karşılaştırma yapılan ülkelere göre daha yaygındır. Son iki yıl içerisinde, Türk firmalarının yüzde 42’si yeni bir teknoloji edinmiştir, bu oran karşılaştırma yapılan çoğu ülkeden düşüktür (Şekil 4-7). Yeni teknoloji edinen firmaların yüzde 87 kadarı, bunu yeni bir makine satın alarak gerçekleştirmiştir ve bu oran karşılaştırma yapılan tüm ülkelerden daha yüksektir (Şekil 4-8). Türkiye’de uygun personelin işe alınması yeni teknoloji benimsemeye en önemli ikinci yoldur (yüzde 37); bunu kuruluş içerisinde teknoloji geliştirme ya da benimseme (yüzde 24), uluslararası kaynaklardan lisans edinme (yüzde 10) ve ana şirketlerden teknoloji transferi (yüzde 3) izlemektedir.

Şekil 4-7: Yeni teknoloji edinen firmaların yüzdesi



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 4-8: Yeni Teknoloji Edinme Araçları ¹⁰⁵



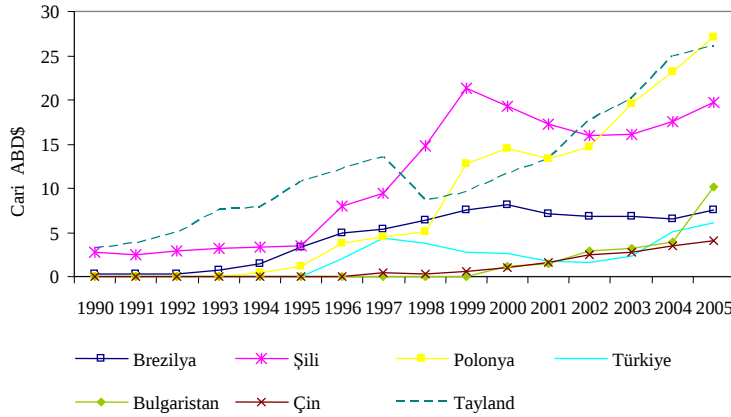
Kaynak: Dünya Bankası Yatırım Ortamı Anketleri

4.16 Lisans alma– firmalar arasındaki sözleşmeden doğan teknoloji transferi – genel olarak teknoloji benimsemek için güçlü bir kanaldır ve yeni teknoloji edinmek için başlıca araç olarak algılanmasına karşın, Türkiye’de göze çarpan birkaç endüstri hariç yeterince yararlanılmamaktadır. Lisans alma yönteminin kullanımı ile ilgili ilişkili kanıtlar karışıktır. Telif ücreti ve Türk firmaları tarafından yabancı kuruluşlara ödenen ücretlerle ölçüldüğünde, Türk firmalarının lisans kullanımı son zamanlardaki küçük ilerlemelere karşın karşılaştırma yapılan çoğu ülkenin gerisinde kalmaktadır (Şekil 4-9). Bu rakamlar görüşmelerde anlatılan bazı kanıtlarla çelişmektedir –Görüşülen Türk girişimciler ve iş liderleri, lisans alma yönteminin mevcut bilgi birikimi (know-how) ve teknolojileri edinmenin en belirgin aracı olduğunu göstermektedir. Kanıtlar aynı zamanda lisansın otomotiv, otomotiv yedek parçaları ve beyaz eşya imal eden endüstriler içerisindeki yerel sindirici ve yenilikçi kapasiteyi pozitif olarak etkilediğini göstermektedir.¹⁰⁶ Ayrıca, ICS’ye dayalı olarak, lisans alma yöntemi Türkiye’de karşılaştırma yapılan ülkelerden daha sık kullanılmaktadır (Şekil 4-8). Şekil 4-9 ve Şekil 4-10’daki bulgular arasındaki uyumsuzluk, kısmen Türk firmalarının düşük maliyetli teknolojiler için lisans almasını ve yabancı kuruluşlardan ziyade yerli kaynaklardan lisans elde etmesini yansıtır olabilir.

¹⁰⁵ Anket, yeni teknoloji edinen firmalara şu soruyu sormuştur: “kuruluşunuzun son iki yıl içerisinde yeni bir teknoloji edinmede en önemli yöntemleri ne olmuştur?”

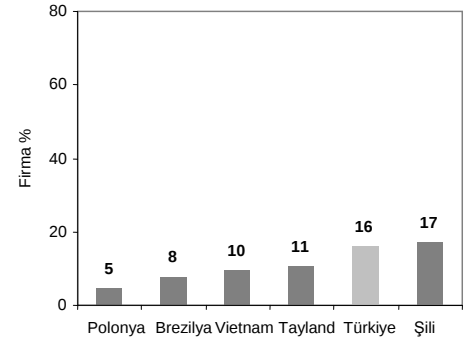
¹⁰⁶ Dünya Bankası, Türkiye Ülke Ekonomik Raporu (2006).

Şekil 4-9: Kişi başına telif ücreti ve lisans ücreti ödemeleri: Eğilimler



Not: EMU — Avrupa Para Birliği (European Monetary Union) ülkeleri.
Kaynak: Dünya Bankası, Dünya Kalkınma Göstergeleri.

Şekil 4-10: Yeni bir teknoloji lisansı aldığını bildiren firmaların yüzdesi¹⁰⁷



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

4.17 Sermaye malları ithalatının ve YDY'nin Türkiye'de teknoloji edinimi için önemli yöntemler olduğu kanıtlanmamıştır. Türkiye'nin yabancı teknolojiye kısıtlı erişimi, verimli uygulamalar barındıran ve teknolojinin benimsenmesi için anahtar bir yol olan sermaye mallarının nispeten düşük ithalatı ile yansıtılmaktadır. 2005 yılında Türkiye'de sermaye malları ithalatı toplam sabit yatırımların yüzde 29'u gibi düşük bir seviyede idi ve bu oran Bulgaristan'da yüzde 66 ve Tayland'da yüzde 63'tü.¹⁰⁸ 2005 ve 2006 yıllarında artmış olmasına karşın, Türkiye'ye teknoloji çekmek için en az yararlanılan araç geleneksel olarak düşük olan YDY olmuştur (Şekil 1-16'ya bakın). İmalat sektöründe YDY'nin yerel sindirme kapasitesi üzerindeki etkisi de düşük olmuştur çünkü çoğu yatırım bankası, gayrimenkuller ve perakende satışa yönlendirilmiştir. Dikkate değer bir istisna otomotiv sanayiidir ve burada Ford-Otosan'ın Koç Grubu ile birleşmesi nispeten başarılı olmuştur ve yerel KOBİ tedarikçilerinin sindirme kapasitesi üzerindeki "aşağıya damlama" etkileri ortadan kalkmaktadır. Benzer sonuçlar, sanayinin liberalleşmesini takiben daha fazla YDY alan telekomünikasyon sektöründe de beklenebilir.

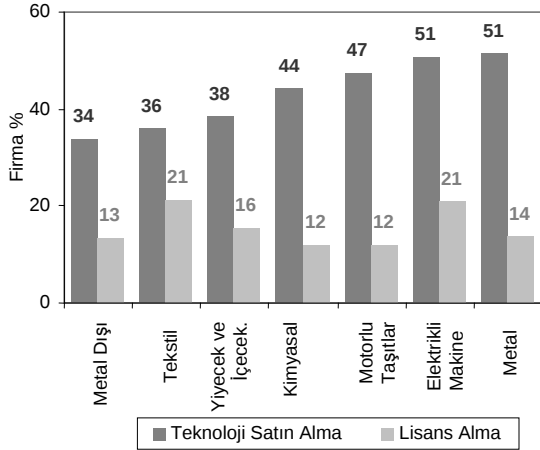
4.18 Yeni teknolojilerin edinilmesi teknolojik olarak daha ileri endüstriler arasında daha yaygındır; diğer taraftan daha geleneksel sektörlerde faaliyet gösteren firmalar daha çok lisans alma eğilimindedir. İleri teknoloji gerektiren (metal ve makine, elektrikli makineler, motorlu taşıtlar ve oto parçaları, kimyasal madde) sermaye yoğun sektörlerde faaliyet gösteren firmaların yeni teknoloji edinmesi daha muhtemeldir (Şekil 4-11). Diğer taraftan, işgücü yoğun sanayilerde (metal dışı ürünler, tekstil ve yiyecek-içecek) faaliyet gösteren firmalar bu kadar fazla yeni teknoloji almamaktadır. Bu gibi daha geleneksel sektörlerdeki –özellikle de tekstil ve gıda endüstrileri– firmalar ortalama firmalardan daha fazla yabancı teknoloji lisanslandırma eğilimindedir. Daha büyük firmalar, ihracatçılar ve yabancı firmaların da KOBİ'lere, ihracatçı

¹⁰⁷ Şu soru sorulmuştur: "kuruluşunuz son yıllarda yabancı bir şirketin lisanslı bir teknolojisini kullandı mı?"

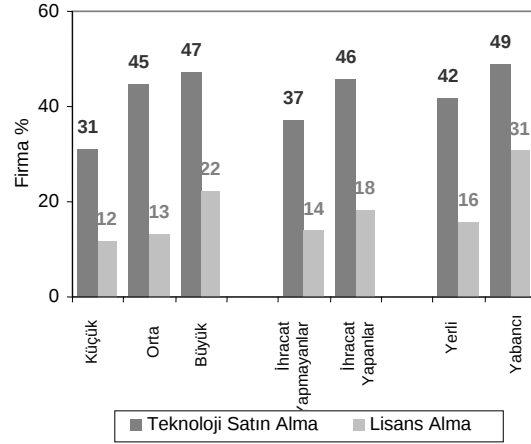
¹⁰⁸ Dünya Bankası, Türkiye Ülke Ekonomik Raporu (2006), s. 174.

olmayan firmalara ve yerel firmalara göre yurtdışından yeni teknoloji ve lisans alması daha muhtemeldir (Şekil 4-12). Bu bulgular beklendiği gibidir ve uluslararası bulgularla tutarlıdır.¹⁰⁹

Şekil 4-11: Endüstriye göre yeni teknoloji satın alma ve lisans alma



Şekil 4-12: Büyüklüğe, ihracat durumunda ve konuma göre yeni teknoloji satın alma ve lisans alma



Kaynak: Türkiye ICS

Kaynak: Türkiye ICS

KALİTE STANDARTLARI VE SERTİFİKALANDIRMA

4.19 Bir ülkenin Ulusal Kalite Sistemi, faaliyetleri bir ürünün, işlemin ya da hizmetin belirli teknik şartları yerine getirip getirmediğini değerlendirmeye yardımcı olan kuruluşların çok boyutlu alt yapısı tarafından desteklenir.¹¹⁰ Değerlendirme faaliyetleri test, denetim, kalibrasyon ve sertifikalandırmanın herhangi bir kombinasyonunu içeren gerçek uygunluk değerlendirme prosedürlerini içerir ve ürün ya da işleme göre farklılık gösterir. Sertifikalandırma organları, denetim organları, test laboratuvarları ve kalibrasyon laboratuvarları (yani uygunluk değerlendirme organları) girişimlerdeki ürünlerin ve işlemlerin özelliklerini, kalitesini ve performansını ve bunların belirli standartlara uygunluğunu değerlendirir. Akreditasyon organları bu uygunluk değerlendirme organlarının yeterliliğini değerlendirir ve kamunun ve ticari ortakların bunların hizmetlerine olan güvenini artırır. Bilimsel metroloji enstitüleri, kalibrasyon laboratuvarlarından diğer uygunluk değerlendirme organların ve girişimlere aktarılan ölçümlerin doğruluğunu ve kesinliğini garanti altına alır. Ulusal yasal bir metroloji örgütünün görevi, ölçüm aletlerinin yasal düzenlemelere uygun olmasını sağlayarak doğruluğu garanti altına almaktadır. Son olarak, standart organlar uygunluk değerlendirmesinin gerçekleştirildiği şartları belirleyen teknik şartnameleri geliştirir.¹¹¹

4.20 Kalite standartları teknolojik ilerlemenin temel bir bileşenidir. Gömülü teknik ürün ve işlem bilgilerini içeren standartlar, teknolojik bilgi edinmek için kullanılabilir ve böylelikle de teknoloji benimseme ve yeniliği kolaylaştırır. Kalite standartlarının karşılanması genellikle

¹⁰⁹ Karshenas ve Stoneman (1993)

¹¹⁰ Bunlar, gönüllü ve zorunlu standartlarda tanımlanan şartları kapsamaktadır.

¹¹¹ Ulusal kalite sisteminin bileşenlerinin daha detaylı bir tanımı için EK 1-j'ye bakınız.

teknoloji yükseltmenin ilk adımı olarak düşünülür çünkü firma için yeni olan fakat ulusal ve uluslararası en iyi uygulamalarla eşit çizgideki teknolojinin benimsenmesini ve firma ortamına belirli işlem teknolojilerinin adapte edilmesi için bir yenilik düzeyini gerektirir. Bir ülkenin ulusal kalite altyapısı, firmaların tüketici gereksinimlerini karşılayan işlem ve ürünler geliştirmesine yardımcı olmak için belirli teknik bilgi ve ekipmandan yararlanması yoluyla firmalar için değerli bir teknolojik destek kaynağı olarak düşünülebilir.

4.21 Türkiye tam bir ulusal kalite sistemi için gerekli kuruluşların tümüne sahiptir. Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ulusal akreditasyon organıdır. UME, Türkiye'nin Ulusal Metroloji Enstitüsüdür ve bilimsel metrolojiden sorumludur. Sanayi Bakanlığı Ölçüler ve Standartlar Genel Müdürlüğü yasal metrolojiden sorumludur. Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM), AB'nin Yeni Uyumlaşma Direktiflerinin uygulanmasına ilişkin bilgileri koordine etmektedir.¹¹² Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ulusal standartlar organıdır ve özellikle tüm gönüllü standartların geliştirilmesinden sorumludur; ilgili Devlet Bakanlıkları temel olarak zorunlu standartların geliştirilmesinden sorumludur. Son olarak, hem özel hem de kamu sektöründe faaliyet gösteren test ve kalibrasyon laboratuvarları ve bazı sertifikalandırma ve denetleme organları bulunmaktadır. TSE aynı zamanda bütün bu faaliyetleri bünyesinde barındırır ve sertifikalandırma ve teste yönelik pazarın çoğunu kontrol altında tutar. Bununla birlikte, Türk ulusal kalite altyapısındaki belirli eksiklikler ulusal, bölgesel ya da uluslararası standartları karşılamayı isteyen firmalar için önemli engeller yaratma potansiyeline sahiptir.

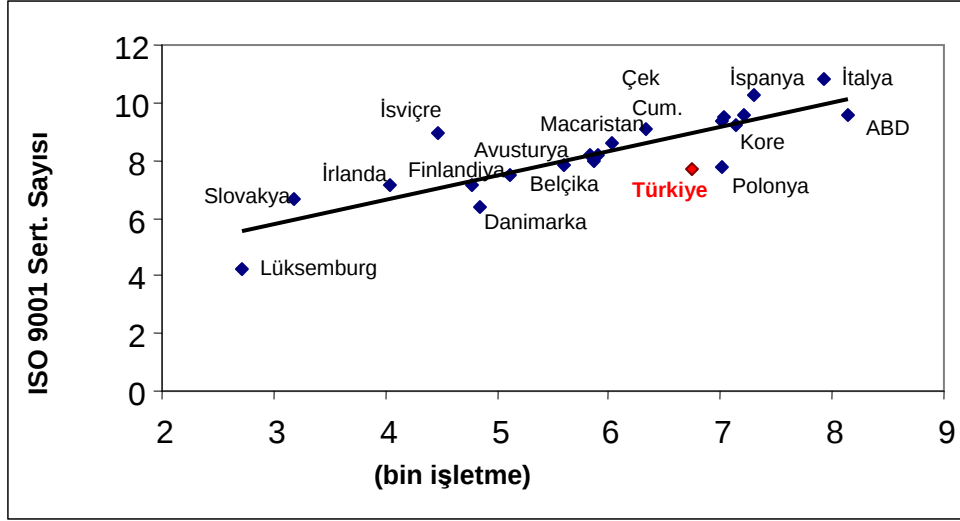
4.22 Aşağıdaki alt başlıklar (a) Türkiye'deki sertifikalandırma piyasasını; (b) ulusal akreditasyon altyapısını; (c) ulusal metroloji altyapısını ve; (d) ulusal standardizasyon altyapısını analiz etmektedir. Bu alt başlıklar temel olarak Türkiye Yatırım Ortamı Anketinin tamamlayıcısı olan çalışma ve anketlere dayanmaktadır.

TÜRKİYE'DE SERTİFİKALANDIRMA

4.23 Türkiye'de ISO 9000 standartlarının benimsenme oranı dünyanın geri kalanından daha hızlı yükselmektedir, fakat ISO 9000 belgesi olan firma ve kuruluşların sayısına göre Türkiye diğer OECD ülkelerinin gerisinde kalmaktadır. ISO 9000 Sertifikası, üretim sektöründe kalitenin yayılmasına ve yerli üreticilerle yabancı alıcılar arasındaki bilgi asimetrisini azaltarak uluslararası ticaretteki işlem maliyetlerini azaltmaya yardımcı olabilir. ISO 9000 sertifikalarının yüzde sekseni imalat, toptan satış ve perakende satış, gayrimenkul ve kiralama sektöründeki firmalarına aittir. Türkiye'deki her bin kuruluş için sadece üç adet ISO 9000 belgesi bulunmaktadır ve bu oran firma bazında İspanyanın altıda biridir. Şekil 4-13, Türkiye'nin OECD ortalamalarına göre tahmin edilen düzeyin altında performans sergilediğini göstermektedir.

¹¹² Yeni Yaklaşım Direktiflerinin açıklaması için EK 1-K'ya bakın.

Şekil 4-13: OECD ülkelerinde imalat, toptan satış ve perakende satış, ticari hizmetler ve gayrimenkul sektörlerindeki girişimlerin sayısına karşılık ISO 9000 belgelerinin sayısı

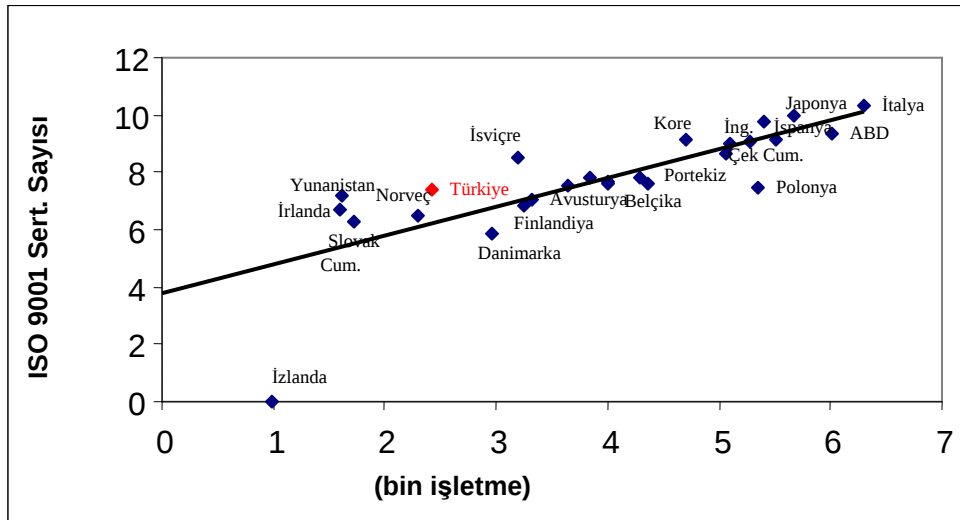


Not: Türkiye, Kanada, Japonya ve Kore için kuruluş sayısı, diğerleri için girişim sayısı; Amerika Birleşik Devletleri (2001 yılı) dışındaki sertifika verileri Aralık 2004 içindir, işletme verileri 2002 içindir; Meksika, Yunanistan, Avustralya ve Yeni Zelanda dahil edilmemiştir.

Kaynak: ISO (2005) ve OECD (2005).

4.24 Bunun tersine, sadece imalat sektörünün dikkate alınması durumunda Türkiye ISO 9000'nin benimsenmesi bakımından OECD ortalamalarına göre tahmin edilenden çok daha iyi performans göstermektedir. Türkiye'de, ISO 9000'in yayılması imalat sektöründe diğer sektörlerde olduğundan çok daha yaygındır. Türkiye, OECD ortalamalarına dayalı olarak tahmin edilen ISO 9000 benimseme düzeyinin çok daha üzerinde performans göstermektedir (Şekil 4-14).

Şekil 4-14: OECD ülkelerinde imalat sektöründeki işletme sayısına karşılık ISO 9001 sertifikalarının sayısı



Not: Türkiye, Kanada, Japonya ve Kore için kuruluş sayısı, diğerleri için işletme sayısı; Amerika Birleşik Devletleri (2001 yılı) dışındaki sertifika verileri Aralık 2004 içindir, işletme verileri 2002 içindir; Meksika, Avustralya ve Yeni Zelanda dahil edilmemiştir.

4.25 Küçük firmalar arasındaki ISO 9000 benimseme oranları büyük firmalardaki benimseme oranının halen çok gerisindedir. 2005 yılı ICS verileri, büyük imalat firmalarının küçük firmalara göre belge almasının iki kat daha olası olduğunu saptamıştır. Küçük firmaların yüzde 24,2'sinin ve orta büyüklükteki firmaların yüzde 45,4'ünün sertifikalandırılmış olmasına karşın, büyük firmaların yüzde 64,1'i sertifikalandırılmıştır.¹¹³ Bu örnek diğer ülkelerin çoğunda da bulunabilir.

4.26 Sertifikalandırma hizmetleri piyasasında makul sayıda tedarikçi olmasına karşın, bazılarının yeterliliği sorgulanabilir ve uygulamaları rekabetçi değildir. Türkiye'de hesaplanan 82 sertifikalandırma organı içerisinde yalnızca 19'u ulusal akreditasyon organı TÜRKAK tarafından onaylanmıştır. Diğer sertifikalandırma organları Avrupa'da onaylanmasına karşın, çoğunun akreditasyonu bulunmamaktadır ve bu durum piyasadaki hizmetlerin kalitesini etkilemektedir. Ayrıca, hem yerli hem de yabancı bazı yerel hissedarlar Türkiye pazarında faal olan ve bazıları kendi ülkelerinde onaylanan Avrupa organlarının yan kuruluşları olan bazı küçük sertifikalandırma organlarının iş etiğini sorgulamaktadır. Sertifikalandırma organlarının bu şartlar altında rekabet için TÜRKAK tarafından ya da diğer güvenilir yabancı akreditasyon organları tarafından onaylanması güçtür.

TÜRKİYE'DE AKREDİTASYON

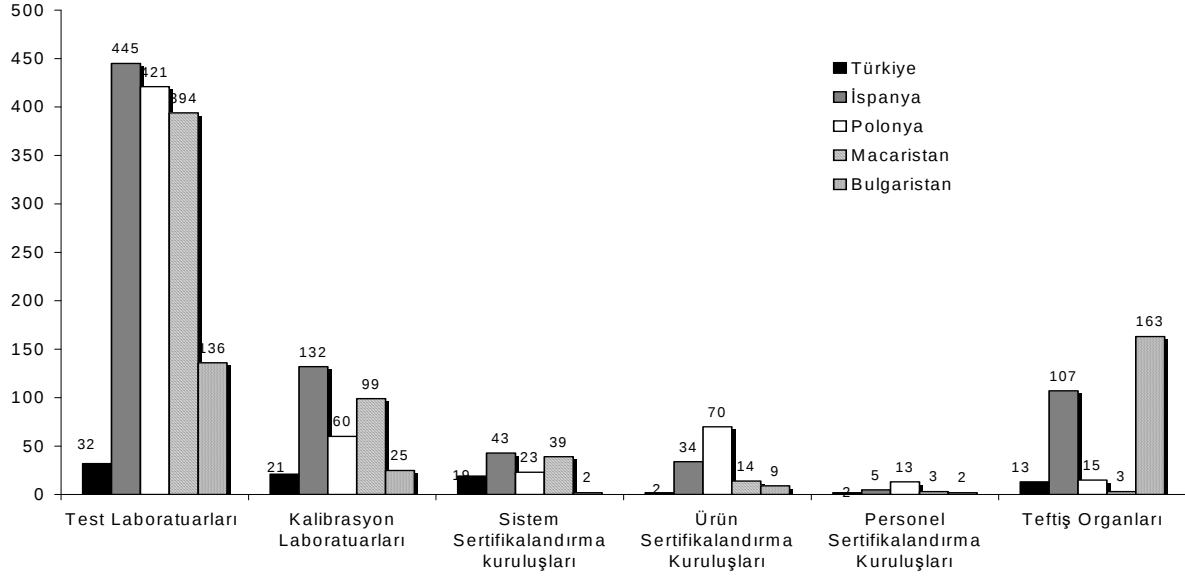
4.27 Akreditasyon işlem maliyetlerini minimize eder ve ihracatı kolaylaştırır çünkü ulusal kalite sistemine güven aşılar. Akreditasyon, otorite konumundaki organın (akreditasyon organının) bir kuruluş ya da kişinin belirli görevleri yerine getirmek için yeterli olduğuna ilişkin resmi onay verme prosedürüdür. Tam onay için, akreditasyon organları diğer ülkelerle birbirlerinin akreditasyon sistemlerinin karşılıklı değerlendirilmesine ve kabul edilmesine dayanan anlaşmalar yapmalıdır. Karşılıklı Tanıma Anlaşmasına¹¹⁴ üyelik, bölgesel ya da uluslararası düzeyde ithalatçı ülkelerdeki yurtiçi sertifikaların ve test raporlarının güvenilirliğini garanti etmesi için gereklidir.

4.28 Türkiye'deki akreditasyon faaliyetleri özellikle üretimin sertifikalandırılmasında çok kısıtlı kalmaktadır. Mart 2006'da, 87 kuruluş akredite edilmiştir (Şekil 4-15) ve 80 başvuru işlemde. Büyük ekonomik boyutlarına karşın, Türkiye, sistem sertifikalandırma organları (işlem standartları için) hariç diğer birçok Avrupa ülkesinden çok daha az uygunluk değerlendirmesi akredite etmiştir. En çok endişe veren TÜRKAK'ın faaliyetlerine başlaması için sadece iki ürün sertifikalandırma organını (ürün standartları için) sadece çimento ve organik gıda alanlarında akredite etmiş olmasıdır. İmalat ve hizmetlerdeki katma değer akredite edilmiş kurumların karşılaştırılmasını standardize etmek için kullanıldığında, Türkiye sistem sertifikalandırma hariç olmak üzere seçilen karşılaştırma yapılan ülkeler arasında son sıraya yerleşmektedir (Şekil 4-16).

¹¹³ İşçi sayısına göre firma büyüklüğünün tanımı: küçük: 1-49; orta: 50-249; büyük: 250+.

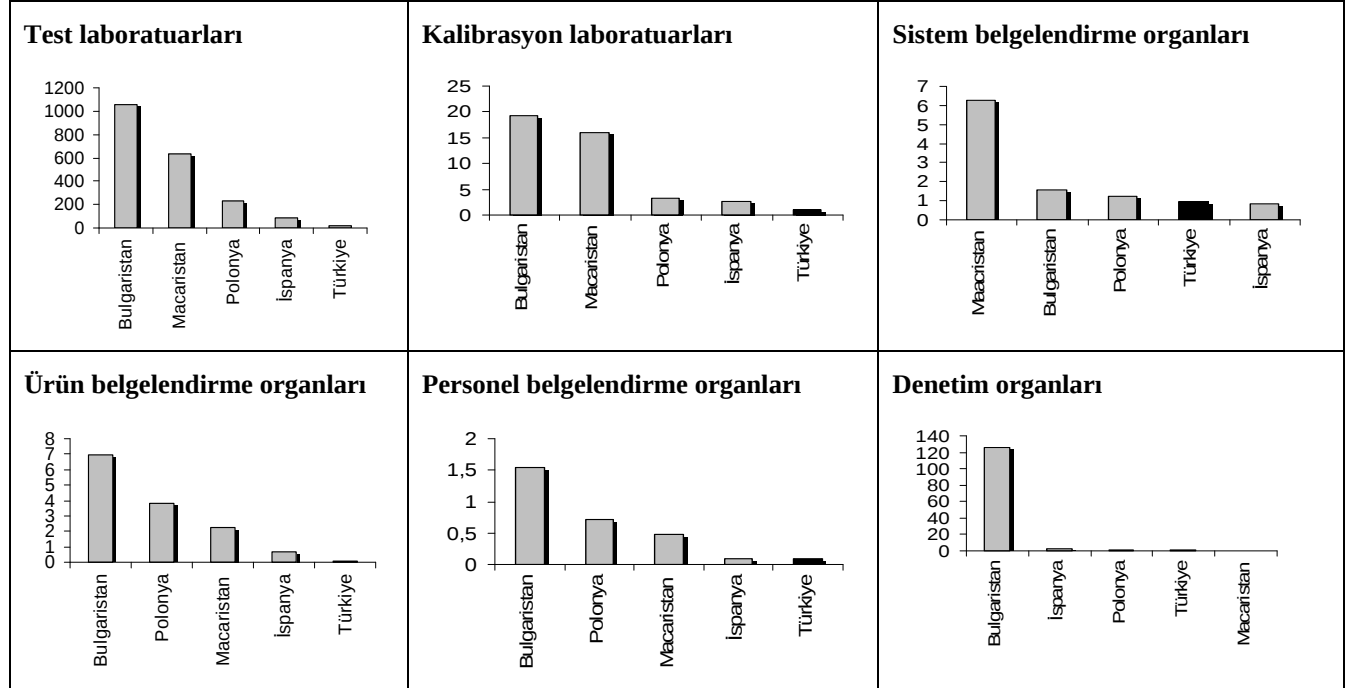
¹¹⁴ IAF ve EA tarafından aynı zamanda Çoktarafli Tanıma Düzenlemeleri (Multilateral Recognition Arrangements (MLA)) olarak da adlandırılmaktadır.

Şekil 4-15: Mart 2006'ya kadar farklı ülkelerde ulusal akreditasyon organı tarafından akredite edilen kuruluşların toplam sayısı.



Kaynak:Dünya Bankası ulusal akreditasyon organları anketi.¹¹⁵

Şekil 4-16: Mart 2006'ya kadar farklı ülkelerde ulusal akreditasyon organı tarafından akredite edilen kuruluşların toplam sayısı, imalat ve hizmetlerde katma değere göre standardize edilmiştir.



Kaynak:Dünya Bankası ulusal akreditasyon organları anketi ve Dünya Bankası (2006).

¹¹⁵ Bu bölümde kullanılan verilerin çoğu uygunluk değerlendirme kuruluşlarına dağıtılan anketlerden ya da karşılaştırma yapılan bazı ülkelerdeki halka açık kurumsal bilgi araştırmalarından toplanmıştır.

4.29 TÜRKAK'ın Kuruluş Kanunu¹¹⁶ çok kısıtlayıcıdır ve TÜRKAK'a yeterli idari özerklik sağlamamaktadır. Bu kanun farklı hizmet birimleri, idari departmanlar, kadro unvanları ve TÜRKAK içerisinde çok sayıda çalışan saptayarak katı bir örgütsel yapı oluşturmaktadır. Bu kanun TÜRKAK'ın piyasa talebine göre kendini uygun bir biçimde yeniden organize etmesine, küçülmesine ya da özel sektör için hizmetlerinin verimliliğini geliştirmesine olanak vermemektedir. Türkiye aynı zamanda mutlak anlamda ve akredite edilmiş kurumların nispi sayısı anlamında Avrupa'daki en büyük akreditasyon organlarına sahiptir. Bu durum, kendi Kuruluş Kanunu tarafından TÜRKAK'a yüklenen idari ve personel yapısının Türkiye'nin mevcut akreditasyon piyasası için ihtiyaç duyulandan daha kalıcı bir kadro gerektirdiğini göstermektedir.

4.30 Son zamanlara kadar, Türk akreditasyonları yüksek düzeyde uluslararası kabul görmemiştir. Diğer AB üyesi ve OECD ülkelerinin aksine, Türkiye, Uluslararası Akreditasyon Forumunun (IAF)) üyesi değildir. Bununla birlikte, Türkiye, Avrupa Akreditasyon Birliğinin (EA) ve Uluslararası Laboratuvar Akreditasyon Birliğinin (ILAC) tam üyesidir ve Nisan 2006'da kalite yönetim sistemleri, test etme, kalibrasyon ve denetim için EA-MLA'ya ve daha sonra ILAC Çoklu Tanıma Düzenlemesine (MRA) kabul edilmiştir. Nisan 2006'ya kadar, TÜRKAK'ın uluslararası düzeydeki tanınma eksikliği, yurtiçinde akredite edilmiş kuruluşlardan hizmet almaya çabalayan Türk ihracatçıları üzerinde kısıtlamalar oluşturmuştur, çünkü yurtdışındaki potansiyel ortaklar bunların sertifikalarını ve test sonuçlarını tanımayacaktır. Bunun yerine, çoğu sertifikalandırma organının EA-MLA'ya taraf olan ve hem Türkiye de hem de yurtdışında tanınan yabancılardan akreditasyon araması gerekiyordu. Bununla birlikte, TÜRKAK yine de çevresel yönetim sistemleri ve ürün sertifikalandırma için EA-MLA'ya kabul edilmiştir.

TÜRKİYE'DE METROLOJİ

4.31 Ölçümlerin doğruluğu, ulusal metroloji enstitüsünde (UME) karara bağlanan referans ölçüm standartlarının izlenebilirliğine¹¹⁷ bağlıdır.¹¹⁸ UME'nin görevi, daha sonra ikincil piyasadaki üretim sektörüne kalibrasyon hizmetleri sağlayan birincil piyasadaki bağımsız kalibrasyon laboratuvarlarına kalibrasyon hizmetleri sağlayarak temel birimler için ölçüm standartlarını yaymaktır. Ölçüm karşılaştırmaları yoluyla, Karşılıklı Tanıma Anlaşması, UME tarafından sürdürülen ulusal ölçüm standartlarının eşitlik derecesini belirler ve bu suretle de Karşılıklı Tanıma Anlaşmasına taraf olan diğer ülkeler tarafından UME'nin izlenebilirliğine ilişkin kalibrasyon ve test sonuçlarının uluslararası kabul edilebilirliğini garanti altına alır.

4.32 Diğer Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında, Türk Ulusal Metroloji Enstitüsü (UME) 2005 yılında az sayıda kalibrasyon hizmeti sunmuştur ve bunların çoğu son kullanıcılara sağlanmıştır. UME, kalibrasyon hizmetlerinin onda birini sağlamıştır ve Macaristan'daki ulusal metroloji enstitüsünün müşteri sayısının onda birine hizmet vermiştir (Şekil 4-17). Ayrıca, UME'nin tüm kalibrasyonlarının sadece yüzde 9'u ticari kalibrasyon laboratuvarları (birincil kalibrasyonlar) için gerçekleştirilmiştir, kalanı son endüstriyel kullanıcılar için gerçekleştirilmiştir (ikincil kalibrasyonlar). Sonuç olarak, UME ikincil kalibrasyon

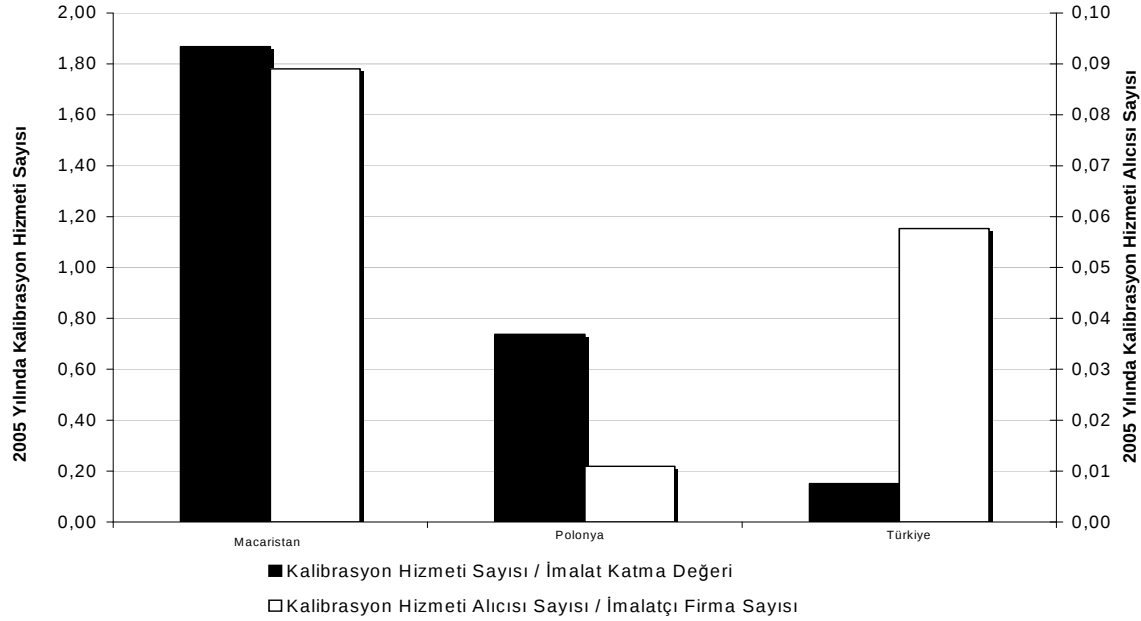
¹¹⁶ 4457 sayılı kanun.

¹¹⁷ Bir ölçümün, doğruluğu ve kesinliği aralıksız bir karşılaştırma zinciri (yani kalibrasyon) yoluyla standarttan elde edildiğinde UME'nin ölçüm standartlarıncı 'izlenebilir' olduğu söylenir.

¹¹⁸ UME'nin görevi için EK 1-J'ye bakınız.

piyasasına hakimdir ve diğer laboratuvarların birlikte sağladığından daha fazla kalibrasyon sağlamaktadır. Bu durum, ticari kalibrasyon laboratuvarlarının UME müşterilerinin büyük bir çoğunluğunu oluşturduğu diğer sanayileşmiş ülkelerde görülenle tam bir zıtlık teşkil etmektedir.

Şekil 4-17: Seçilen ülkelerin UME’lerinde imalat katma değerine (MVA) göre kalibrasyon faaliyetlerinin sayısı ve imalat firmalarının sayısına göre kalibrasyon müşterilerinin sayısı



Not: Firmaların sayısına ilişkin veriler 2002 yılı içindir; imalat katma değerine ilişkin veriler 2003 yılı içindir.
Kaynak: Ulusal metroloji enstitüleri, Dünya Bankası (2006) ve OECD (2005)

4.33 UME hizmetlerinden yararlanan kalibrasyon laboratuvarlarının sayısı, Türk firmaları arasında izlenebilir ölçümün yeterince yayılmasını sağlamak için yetersizdir. UME'nin ikincil kalibrasyonlardaki yüksek payı, kısmen Türkiye’de yüksek kaliteli kalibrasyon laboratuvarlarının eksikliğinden kaynaklanmaktadır. UME tarafından izlenebilir ticari kalibrasyon laboratuvarları ağına erişim olmadan, endüstriyel firmalar kaliteli malların üretimi için ihtiyaç duyulan yüksek doğruluk ve kesinlik seviyelerini elde edemeyecektir.

4.34 UME, oldukça geniş ve teknik olarak yeterli bir personele sahiptir, ancak bu personelden yeterince yararlanılmamaktadır. UME, 200 adet yüksek derecede nitelikli personel istihdam etmektedir, fakat UME teknik personelinin çoğunun özel sektöre kalibrasyon hizmetleri sağlamasını sağlamamaktadır. UME, metroloji personelinin büyüklüğüne göre çok az kalibrasyon sağlamaktadır (Tablo 4-5). Ayrıca, beklenenden daha yüksek personel devrinden ve hükümetin getirdiği tavandan dolayı teknik personel alımındaki güçlüklerden ötürü UME’nin laboratuvarlarından yeterince yararlanılmamaktadır.

Tablo 4-5: 2005 yılında farklı UME’lerdeki her metrolojist için toplam yıllık kalibrasyon sayısı

Türkiye	Polonya	Macaristan
36	173	698

Kaynak: Ulusal Metroloji Enstitüleri

TÜRKİYE’DE STANDARDİZASYON

4.35 Ulusal standart organları, kamu ve özel paydaşları resmi ulusal standartlar geliştirmek için bir araya getiren örgütlerdir. Standart organları genellikle görüş birliği aracılığıyla standartları hazırlar ve benimser ve bunları sanayiye, kamu sektörü kuruluşlarına ve tüketicilere sunar. Standartlar gönüllü olabilir, bu durumda bunları kullanmak için zorunluluk bulunmamaktadır; ya da zorunlu olabilir, bu durumda devlet makamlarınca zorunlu olarak uygulanırlar.

4.36 Avrupa standartları Türkiye’nin standart stokunun gittikçe artan bir payını oluşturmaktadır. Avrupa standartları Ocak 2006 itibarıyla Türkiye’nin standart stokunun yüzde 50’sinden fazlasını oluşturmuştur. Avrupa standartlarının benimsenmesi Türk firmalarının hem Avrupa hem de uluslararası beklentilere yakın mal ve hizmet üretmesine yardımcı olacaktır. Türkiye şimdiden Avrupa standartlarının yüzde 90’ından fazlasını benimsemiştir. Bununla birlikte, yaklaşık olarak 5.000 Avrupa standardı ya da toplam Avrupa standartlarının üçte biri Türkçe tercümesi olmaksızın sadece İngilizce olarak benimsenmiştir. Türkiye’deki kısıtlı İngilizce yeterliliği dikkate alındığında, bu durum paydaşların erişimi ve AB’ye ihracat yapma yeteneği önünde temel bir kısıtlama teşkil etmektedir.

4.37 Türkiye AB direktiflerini uygulamaya ve mevcut teknik düzenlemeleri kaldırmaya devam etmektedir. AB serbest pazarına katılmak için, bakanlıklar Eski Yaklaşım ve Yeni Yaklaşımla ilgili Avrupa mevzuatını Türk yasal sistemine uyarlamakta, entegre etmekte ve çelişkili teknik düzenlemeleri kaldırmaktadır.¹¹⁹ AB mevzuatının 29 Yeni Yaklaşım Direktifinden 25’ini içeren yaklaşık olarak yüzde 80-90’ı Türk hukukunca benimsenmiş ve uyarlanmıştır.

4.38 Avrupa standartlarının yanında, Türkiye uluslararası standartları benimseme politikasını aktif olarak izlemeye devam etmektedir. Türkiye 9.000’in üzerinde ISO ve IEC standardını benimsemiştir. Bunlar standart stokunun yaklaşık olarak yüzde 31’ini temsil etmektedir ve bu oran çoğu ülke ile benzer ya da daha yüksek bir pay oluşturmaktadır.

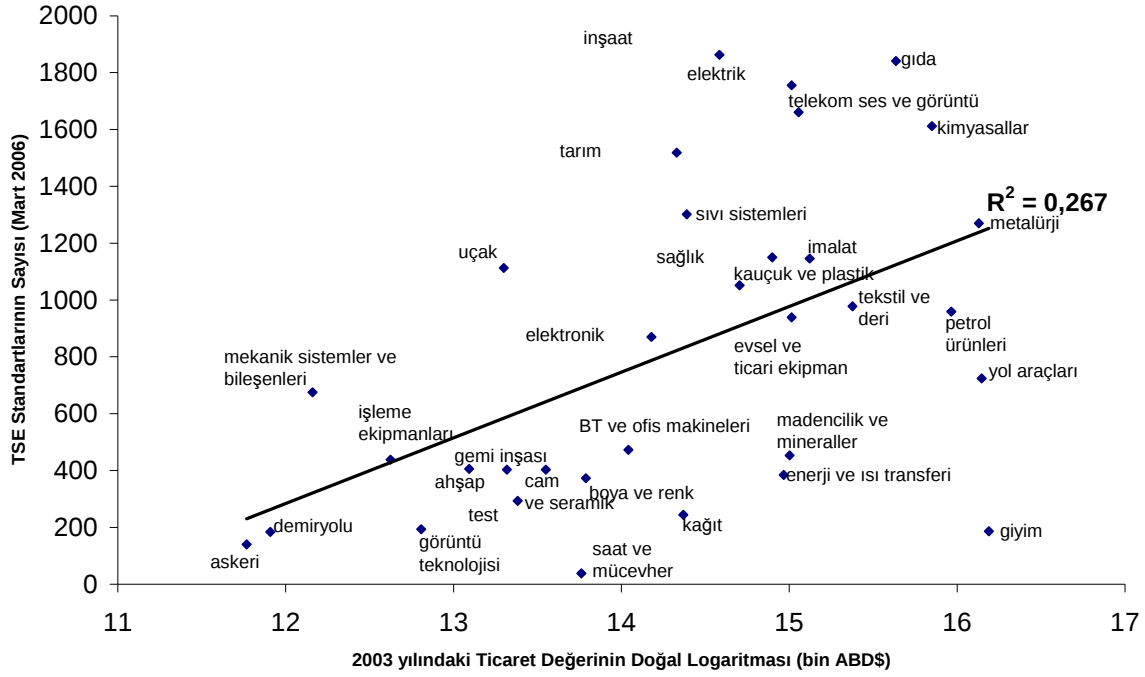
4.39 Türkiye ticaret için önemli olan sektörlerdeki standartları benimsemektedir, fakat bu sektörlerden çok azı özel durumlara özgü standartlara nadiren sahiptir. Şekil 4-18, her sektördeki standart stoku ve ticaret değeri arasındaki hemen hemen doğrusal ilişkiyi göstermektedir. Çoğu Türk standardı uluslararası ya da bölgesel olduğundan, bu standardizasyon modeli en ilgili sektörlerde ticaretin önündeki engelleri muhtemelen azaltacaktır. Bununla birlikte, Şekil 4-18, bazı sektörlerin ticarete uygunluğuna göre tahmin edilenden daha fazla standarda sahip olduğunu göstermektedir. İthalat ve ihracatta, gıda teknolojisinde, kimya teknolojisinde ve tarımda önemli rol oynayan üç sektör bir hayli standardize edilmiş durumdadır, fakat çoğunlukla (yüzde 65-82) tamamen *özel durumlara ilgili* (diğer ülkelerle ortak olmayan ülkeye özgü standartlar) standartlardan oluşmaktadır.¹²⁰ Türkiye’nin bu sektörlerdeki ülkeye özgü standartlarının mutlak sayısı ve daha büyük payı ticaret için teknik engeller oluşturabilir.¹²¹

¹¹⁹ EK 1-K’ya bakınız.

¹²⁰ Türkiye Fransa, Belçika ve İtalya’dan daha fazla kendi tarımsal ve gıda standartlarını kullanmaktadır, yine de bu sektörler tüm bu ülkelerdeki ticaretin nispeten benzer bir oranını temsil etmektedir. Kimyasal maddelerde, ülkeye özgü standartlar ticaretin daha büyük bir payını oluşturan İtalya’da olduğu gibi standart stoku oranının iki katını temsil etmektedir.

¹²¹ Bununla birlikte, Türkiye’nin aynı zamanda tüm eskimiş ulusal standartlardan kurtulma stratejisi ile meşgul olduğunun belirtilmesi de önemlidir. 2005 yılında, 2000 yılından önce hazırlanan 9.000’in üzerinde standart paydaş gruplarla istişare

Şekil 4-18: Türkiye’de standart stoku ve ticaret arasındaki ilişki



Kaynak: UNCTAD (2005); TSE.

4.40 TSE, fiili olarak bir gönüllü standart örgütü olmasına karşın, kanun ayrıca zorunlu standartlara ilişkin bir rol vermektedir. Kuruluş Kanununa göre, TSE, bakanlıklara zorunlu olması sağlanacak standartlara ilişkin öneride bulunur. Bu rol karışıklık yaratmıştır ve Avrupa Standardizasyon Komitesi (CEN) ve Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesine (CENELEC) üyeliği önünde engel teşkil etmektedir. Sonuç olarak, TSE’nin Teknik Kurulu 2002’den bu yana herhangi bir standardın zorunlu kılınmasını önermemiştir.

4.41 Ücretli uzmanlar, standardizasyon organlarında yaygın olmayan bir uygulama olarak standartların hazırlanmasında rol oynamaktadır. Çoğu AB ve OECD ülkesinde, belirli alanlarda standartların geliştirilmesinden sorumlu olan teknik komite üyeleri, çalışmalarını için standardizasyon organından ücret almayan gönüllülerdir. Türkiye’de, standart hazırlama grupları (SHG) belirli sektörlerde TSE tarafından tahsis edilen ve çalışmalarını için tazminat alan teknik uzmanlar aracılığıyla taslak standartlar geliştirmektedir.¹²² Uluslararası en iyi uygulama ile uyumlu olması ve görüş birliğine dayalı standardizasyon için, TSE, bu uygulamayı serbest gönüllü komitelerle değiştirmektedir. SHG 2007’ye kadar kaldırılacaktır.

4.42 TSE’ye hükümet tarafından çeşitli alanlarda kurumsal özerklik verilmiştir fakat işgücünün karşısında kısıtlamalar bulunmaktadır. Ocak 2006’dan bu yana, kamu tüzel kişileri için bütçeyle ilgili yeni bir uygulama kanunu dışarıdan uzmanlarla sözleşme yapma ve ekipman satın almaya ilişkin kısıtlamalar ve geciktirmeler uygulamaktadır. Sonuç olarak, TSE diğer ulusal standart organlarından daha az özerk hale gelmiştir. Bu durum TSE’yi özellikle çok

edilerek tekrar gözden geçirilmiştir. Standartların çoğunun kullanışlı olmadığı açıktır. Örneğin, standardizasyon için ulusal organ olan TSE, dokümanları 3 yıllık bir dönem boyunca tek bir kullanıcıya satılmamış olan 1.800 standart saptamıştır.

¹²² Standart Hazırlama Grupları, ayrıca ISO ve IEC oyları için teklifte bulunmak için uluslararası dokümanları incelemektedir.

uzmanlık isteyen teknik beceriler gerektiren alanlarda olmak üzere standart geliştirme sürecini finanse etmek için ihtiyaç duyulan hizmetleri verirken daha az etkin kılmaktadır.

4.43 Türkiye başlıca uluslararası standardizasyon örgütlerinin tam üyesidir fakat Avrupa standart organlarının tam üyesi değildir. Uluslararası ve bölgesel standardizasyona katılım, özel sektör gereksinimlerinin Türkiye ve ticari ortakları tarafından paylaşılan standartlar halinde yansıtılmasını sağlamaktadır.¹²³ Türkiye ISO, IEC ve ITU’nun tam üyesidir, fakat bölgesel standart organları olan CEN ve CENELEC’in *bağlı* üyesidir. Bağlı bir üye olarak, Türkiye standart geliştirme sürecinde sınırlı bir katkıya sahiptir, teknik komitelere sadece gözlemci olarak katılabilir ve genel kurullarda standartlara ilişkin oy verme hakkına sahip değildir. Mevcut TSE mevzuatı CEN ve CENELEC üyelik şartları ile tutarsızdır.

BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ

4.44 Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin (BİT) kullanımı teknolojik ilerlemenin önemli bir bileşenidir, fakat etkisi çeşitli anahtar koşullara bağlıdır. Bilgi ve İletişim Teknolojileri donanım, yazılım, iletişim ağları ve toplama, depolama, işleme, iletim ortamları ve bilgi sunumundan oluşmaktadır. Bilgisayarları, denizaltı kablolarını, radyo dalgalarını, tabloları programlarını ve web sitelerini ve ayrıca postane ve gazeteleri kapsamaktadır (Metin Kutusu 4-1'e bakınız).¹²⁴ BİT, teknoloji kaynakları ya da yenilikçi fikirler sağlayarak teknolojik ilerleme sağlamaktadır. BİT ayrıca firmalara teknolojinin benimsenmesi ve yenilikçilikteki verimlilik oranını arttıran araçlar sağlamaktadır. Son olarak, BİT’in kendisi firmaların yenilik için kullanabileceği teknolojiyi bünyesinde barındırmaktadır. BİT’ten geri kazanımları maksimize etmek için anahtar ön koşullar aşağıdakileri kapsamaktadır:

- Yardımcı toplam iş ortamı – rekabet, yenilik ve faaliyet için yasal ve kurumsal bir çerçeve;
- BİT sektörünün kendisinde yardımcı politika ortamı – telekom düzenleme ve rekabet, e-ticaret mevzuatı, online fikri mülkiyet hakları koruması; ve
- BİT’in yararlarından faydalanmak için eğitilmiş işgücü, firmalar ve geniş anlamda toplum için yerel olarak uygun online içerik ve kullanışlı uygulamaların bulunması (özellikle işyerleri için) gibi tamamlayıcı varlıklar.

Metin Kutusu 4-1: BİT’in tanımı

BİT, iki alt kategoriye ayrılabilir:

- *Bilgi altyapısı (BA)*, aracılığıyla bilginin hareket ettiği fiziksel ekipman – kablolar, vericiler, sunucu bilgisayarlar, posta ağları – ayrıca, bu fiziksel altyapıyı destekleyen yasal ve düzenleyici kapasite; ve
- *Bilgi teknolojisi (BT)*, bilgi altyapısı aracılığıyla hareket eden uygulamalar ve içerikten ve ayrıca bunu barındıran ekipmandan – bütçe yönetimi programları ve masaüstü bilgisayarlar gibi - oluşmaktadır.

BİT’in genişlemesi için uygun yatırım politikaları dikkate alındığında bilgi altyapısı ve bilgi teknolojisi arasındaki ayrım yararlıdır. Birincisi genel olarak yüklü ön yatırımlar gerektirir, diğer taraftan ikincisine yatırım geleneksel olarak özel sektör hizmet sağlayıcıları tarafından yapılmıştır. Bununla birlikte, altyapı inşa etmek için, özellikle de daha az yatırım gerektiren ve daha fazla

¹²³ Uluslararası ve bölgesel standartların rolü için EK 1-L’ye bakınız.

¹²⁴ Dünya Bankası BİT Sektör Stratejisi

esneklik sağlayan kablosuz teknolojiler inşa etmek için, hükümetler giderek artan bir biçimde özel sektör hizmet sağlayıcılarla birlikte çalışmaktadır. Bu, Özel-Kamu Ortaklığının büyüdüğü bir alandır.

Kaynak: Dünya Bankası BİT Sektör Stratejisi

TÜRKİYE’DE BİT SEKTÖRÜ

4.45 Türk telekomünikasyon sektörü ciddi bir kurumsal değişim geçirmektedir. Türkiye, 2004 yılında ilk ihalede başarılı bir biçimde özelleştirilen ve 2005 yılında yüzde 55’inin son blok satışı gerçekleştirilen Türk Telekom’un 2003 yılında tekel haklarını sonlandırarak piyasa liberalizasyonuna ve daha fazla verimliliğe doğru önemli adımlar atmıştır. Bununla birlikte, Türk Telekom sadece ulusal altyapısının mülkiyetinden kaynaklı olmayan önemli piyasa gücünü halen elinde tutmaktadır. Serbestleşmeden bu yanda çok sayıda operatör lisanslandırılmıştır ve uzak mesafeli hizmetlerde bir miktar rekabet ortaya çıkmaya başlamaktadır. Altyapıdaki rekabet çok sınırlı kalmaktadır ve yerel erişim henüz serbestleştirilmemiştir. BİT hizmetlerinin satın alınabilirliği ve kalitesi, yaygınlaşması ve kullanımı üzerinde büyük etkilere sahiptir ve bu nedenle Türkiye’nin rekabeti beslemeye devam etmesi önemli olacaktır.

4.46 Telekomünikasyon sektörü, serbestleştirilmesinde önemli rol oynamış olan iki kurum tarafından aktif bir biçimde düzenlenmektedir. Sektör, yarı-özerk bir gözetim kurulu olan Telekomünikasyon Kurumu (TK) tarafından düzenlenmektedir. Rekabet Kurumu da sektördeki birleşmeleri ve devirleri izleyerek önemli bir rol oynamakta ve rekabet sağlamaktadır. Zor bir yasal ortamda çalışmasına karşın, bu iki kurum etkisini ortaya koymuştur ve son birkaç yıl içerisinde Türkiye’deki telekomünikasyon sektöründe kurumsal çerçevenin gelişmesinde önemli bir rol oynamıştır.¹²⁵

4.47 BİT, Türkiye’nin gelişmesi ve Avrupa’yla entegrasyonu için son derece önemli olmasına karşın, sektörün önemli bir oranı karşılaştırma yapılan ülkelerin oldukça gerisindedir. Türkiye’de BİT harcamalarının oranı, GSYİH içindeki sadece yüzde 2,5’luk pay ile düşüktür ve AB’nde gözlenen seviyelerinin oldukça altındadır (yüzde 8 ila 10). Ses iletimi gibi temel BİT hizmetlerindeki düşük kapasitelerin dönüştürülmesi durumunda yeterli düzeye gelecektir, fakat sektörün kapasiteleri yüksek değerli hizmetler tarafından ciddi biçimde kısıtlanmıştır.

4.48 Türkiye’deki sabit hat yaygınlığı karşılaştırma yapılan ülkelerle aynı düzeye getirilmektedir ve artan mobil abonelikler tarafından tamamlanmaktadır. 2005’in sonunda, sabit hat yaygınlığı yüzde 26 olarak hesaplanmıştır (Tablo 4-6),¹²⁶ bu oran çeşitli emsal ekonomilerle eşit düzeydedir fakat OECD ülkelerindeki ortalama yaygınlık düzeyinin altındadır (yüzde 51). Diğer taraftan, 2004 ve 2005 yılları arasında Türkiye’deki mobil telefon aboneleri yüzde 25’ten daha fazla artarak yüzde 60 yaygınlık düzeyine ulaşmıştır, bu oran diğer yükselmekte olan ekonomilerle eşit düzeydedir fakat AB’nin altındadır (yüzde 80). Mobil telefon yaygınlığındaki sürekli yükselme kısmen mobil telefon pazarının yüzde 78’ine hakim olan ön-ödemeli (kontrollü) projelerin getirilmesi ile açıklanmaktadır.

¹²⁵ Türkiye Ülke Ekonomik Raporu, 2006’ya bakınız.

¹²⁶ Yaygınlık oranı, hat sayısının ülkede ikamet edenlerin sayısına bölünmesi ile hesaplanmaktadır.

Tablo 4-6: Karşılaştırmalı perspektifle Türkiye'nin bilgi altyapısı, 2005

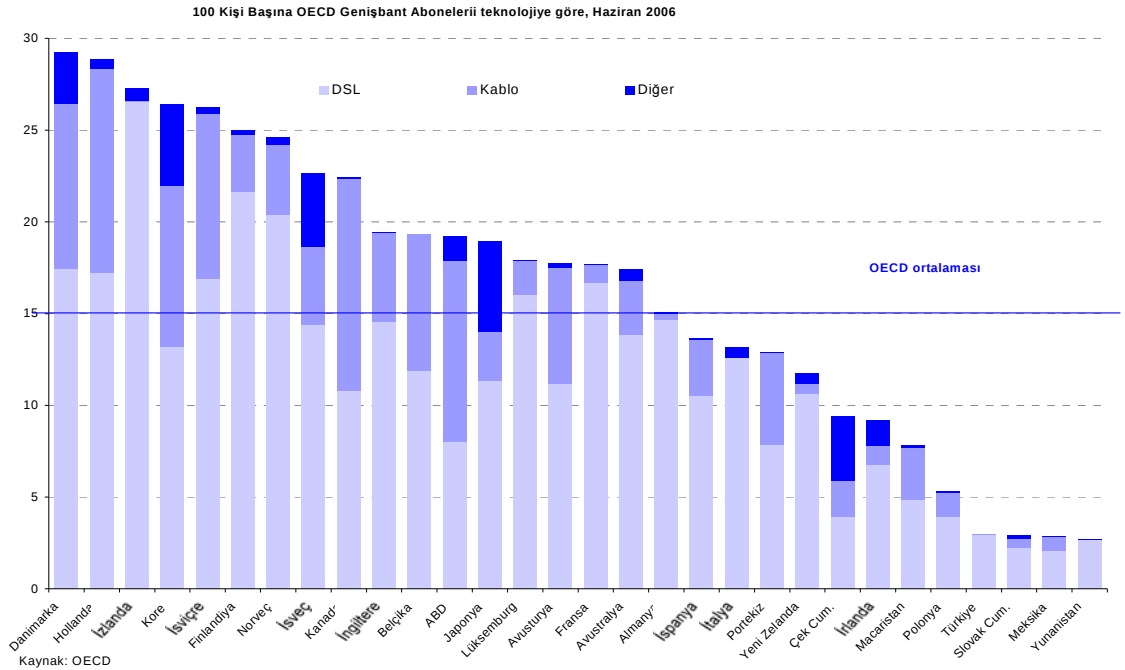
	Hizmet Yaygınlığı (Her 1000 kişi için)							
	Türkiye	Brezilya	Bulgaristan	Şili	Çin	Polonya	Tayland	Vietnam
Telefon anahatları	259	230	322	220	266	307	110	188
Mobil telefon aboneleri	596	463	808	678	299	757	233	114
İnternet kullanıcıları	153	172	206	289	84	260	110	127

Kaynak: Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (<http://www.itu.int/ITU-D/ict/Indicators/Indicators.aspx>)

4.49 Türkiye’de internet erişimi karşılaştırma yapılan ülkelerle aynı aralık içerisinde.

Türkiye’de internet hizmetleri her 1.000 kişide 153 kullanıcıya ulaşmıştır; bu oran Polonya ve Bulgaristan gibi ülkelerdeki kullanıcıların oranından azdır, fakat Çin ve Tayland’dan fazladır (Tablo 2-6). 2006 yılında, Türkiye’deki genişbant hizmetler her 1000 kişide 30 aboneye ulaşmıştır; bu oran Polonya’da 53, Macaristan’da 78 ve Çek Cumhuriyetinde 94’tür. Türkiye’de kişi başına genişbant aboneliğinin sayısı 2005 ile 2006 arasında iki kattan fazla artmasına karşın, Türkiye’nin karşılaştırma yapılan OECD ülkeleri ile arasındaki açık çarpıcı olmaya devam etmektedir (Şekil 4-19). Genişbant yaygınlığı belirli bir ülkedeki yüksek kaliteli internet hizmetlerinin zenginliğinin bir göstergesidir ve özellikle kesinti olmadan hızlı veri ya da ses iletimine ihtiyaç duyan firmalar için internetin yayılmasını kolaylaştırabilir.

Şekil 4-19: Genişbant abonelikleri, çapraz ülke karşılaştırması



Kaynak: Haziran 2006 OECD Genişbant İstatistikleri.

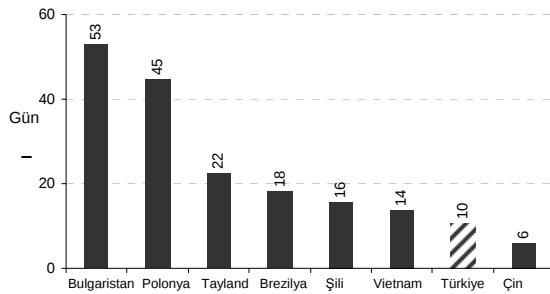
4.50 E-ticaret Türkiye’de yeni gelişme aşamasındadır. Mayıs 2006 itibarıyla, 2,5 milyon Türkün (nüfusun yaklaşık yüzde 3’ü) internet bankacılık hizmetlerini kullandığı hesaplanmıştır. Tüm kredi kart işlemlerini yöneten Bankalararası Kart Merkezi (BKM), 2005 yılında Türkiye içerisinde internet üzerinden kredi kartı işlemlerinin 0,96 milyon ABD\$ düzeyinde (GSYİH’nın yüzde 0,002’si) olduğunu bildirmiştir. Diğer ülkeler için karşılaştırılabilir veri bulunmamasına

karşın, işlemlerin hacmi kısıtlı görünmektedir.¹²⁷ Bu durum, AB e-imza direktifine uygun e-ticaret mevzuatı Türkiye’de Temmuz 2004’te yürürlüğe girmesine karşın böyledir.

TÜRKİYE’DE FİRMALARIN BİT KULLANIMI

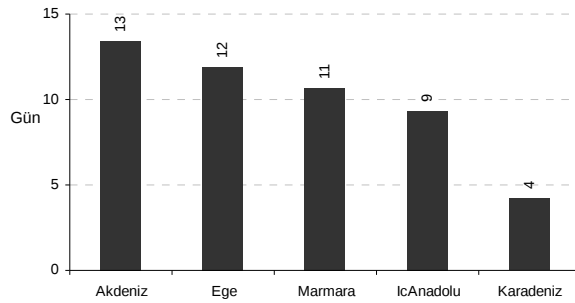
4.51 Ortalama bağlantı süresi diğer yükselmekte olan ekonomilerle karşılaştırıldığında olumlu görünmektedir; bununla birlikte önemli bölgesel farklılıklar bulunmaktadır. Yeni bir bağlantı yapma zamanı kısadır, firmalar yeni bir telefon hattı için 10 gün beklemektedir. Bu süre diğer ülkelerde gözlenen bekleme süresi ile karşılaştırıldığında olumlu görünmektedir (Şekil 4-20). Farklı büyüklükteki firmalar tarafından tecrübe edilen bekleme sürelerinde önemli farklılık bulunmamasına karşın, bölgeler arasında yanıt alma süreleri bakımından bazı farklılıklar bulunmaktadır. Örneğin, Akdeniz Bölgesindeki firmalar yeni bir sabit hat için Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölgesindeki firmalardan üç kat daha fazla beklemektedir (Şekil 4-21). En kötü performans gösteren bölgedeki bekleme süreleri yine de karşılaştırma yapılan ülkelerden düşük olmasına karşın, bölgeler arasındaki önemli farklılık, en uzun bekleme süresine sahip olan bölgelerin mutlaka en yüksek talep olan bölgeler olmadığı dikkate alındığında, farklı bölgesel hizmet politikaları ya da farklı teknik kapasite düzeyleri olduğu izlenimini bırakmaktadır.

Şekil 4-20: Yeni sabit hat telefon bağlantısı için bekleme süreleri, çapraz-ülke karşılaştırması



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 4-21: Yeni sabit hat telefon bağlantısı için bekleme süreleri, bölgesel karşılaştırma

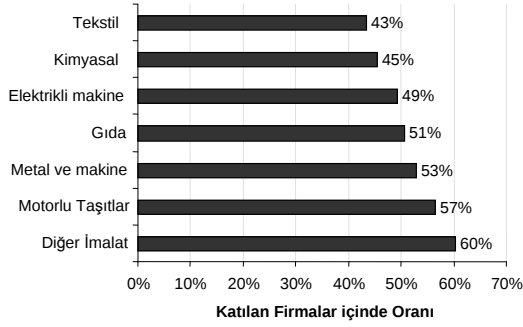


Kaynak: Türkiye ICS

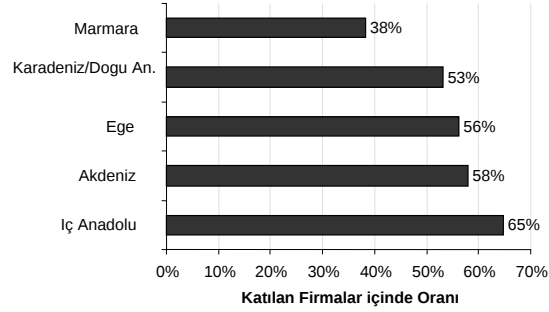
4.52 Özellikle yeni ve mevcut kullanıcılardan gelen güçlü hizmet talebi dikkate alındığında, hizmet bağlantısının nispeten hızlı olduğunu belirtmek gerekir. ICS’ye katılan şirketlerin yaklaşık yüzde 50’si son iki yıl içerisinde sabit telefon hizmetleri için yeni bir bağlantı talep etmiştir. Bu verilerin bir analizi, ilave hizmetler için olan talebin çoğunun beklentiler dahilinde motorlu taşıt imalatı gibi yüksek büyümeye sahip kesimlerden kaynaklandığını göstermektedir (Şekil 4-22). Bu durum sırasıyla her bölgedeki hizmet talebini etkilemektedir. Örneğin, Marmara Bölgesinde gözlenen düşük talebin (Şekil 4-23) tekstil gibi az gelişmiş sektörlerdeki şiddetli yoğunlaşmayla bağlantılı olduğu görülmektedir.

¹²⁷ “Economist” İstihbarat Birimi, Türkiye Ülke Ticaret Raporu, Haziran 2006

Şekil 4-22: Sektöre göre mevcut kullanıcılar arasında yeni sabit hat talebi



Şekil 4-23: Bölgeye göre mevcut kullanıcılar arasında yeni sabit hat talebi

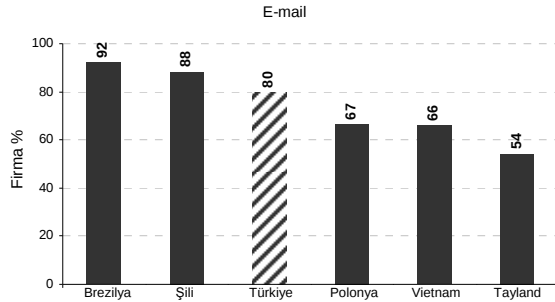


Not: Sabit hat talebi, son iki yıl içerisinde yeni bir telefon bağlantısı talebinde bulunan yanıt verenlerin yüzdesini göstermektedir.

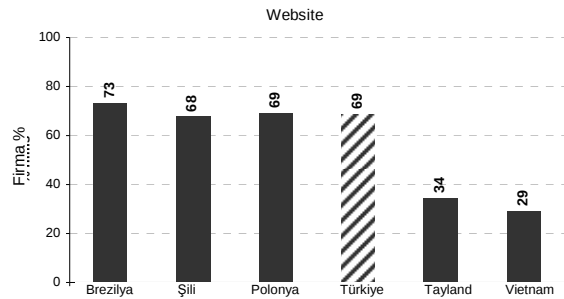
Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

4.53 Türkiye’deki firmalar devam eden faaliyetlerinde bilgi teknolojilerinden nispeten sık olarak yararlanmaktadır. İncelenen firmaların yüzde sekseni müşterileri ve tedarikçilerle etkileşimlerinde düzenli olarak e-mail kullanmaktadır. Bu oran Polonya’daki firmalar ile karşılaştırıldığında nispeten yüksektir (Şekil 4-24), fakat Şili ve Brezilya gibi Latin Amerika ülkelerindeki firmalardan daha düşüktür. İletişim için arayüz olarak web sitelerinin kullanımı da yüksektir, fakat e-mail kullanımından sürekli olarak daha azdır. Bununla birlikte, Türkiye’de bu web sitelerini kullanan firmaların oranı (yüzde 70) Asya dışındaki karşılaştırma yapılan ülkelerle oldukça yakındır (Şekil 4-25). İnternet maliyeti, gelişmekte olan çoğu ülkede benimseme için caydırıcı bir etkidir. 2005 yılında, düşük hız için aylık ücret 60 US\$ ve yüksek hız için 105 US\$ olmuştur.¹²⁸

Şekil 4-24: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde e-mail kullanımı



Şekil 4-25: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde web sitelerinin kullanımı



Rakamlar, müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimlerinde düzenli olarak e-mail ya da web sitesi kullanan firmaların oranını göstermektedir.

Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

4.54 BİT kullanımı bölgeler arasında önemli ölçüde farklılık göstermektedir. Marmara Bölgesinde incelenen firmaların yüzde 85’i dış iletişimde düzenli olarak e-mail kullanmasına karşın, bu oran Karadeniz ve Doğu Anadolu Bölgelerinde kurulu olan firmalar arasında sadece yüzde 56’dır. Web sitesi kullanımına ilişkin rakamların da bu bölgesel farklılıkları doğruladığı görülmektedir (Şekil 4-26). Telekomünikasyon altyapısı mevcudiyetinin bu rakamlarda belirleyici olmadığı görülmektedir; çünkü Karadeniz Bölgesi telekomünikasyon şebekesi ile

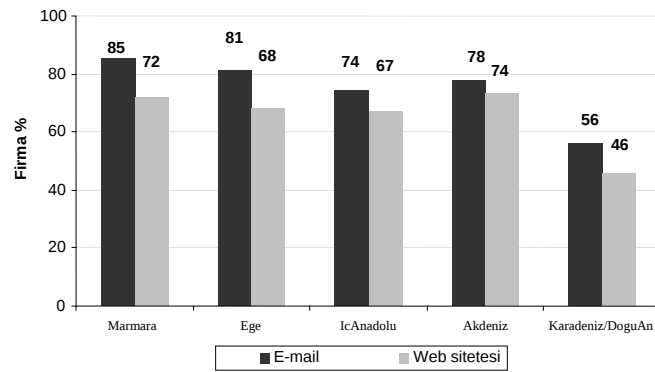
¹²⁸ Uluslararası Telekomünikasyon Birliği. 2005. “The Internet of Things.”

ilgili olarak en iyi hizmete sahiptir. Bölgesel farklılıklar büyük ölçüde firma büyüklükleri ve firmaların faaliyet gösterdiği endüstri açısından her bölgedeki reel sektör bileşimini yansıtmaktadır. Düşük BİT kullanımı, işgücü arasında uygun online içeriğin olmayışından, düşük beceri düzeyinden ve BİT bilgisi eksikliğinden ve ayrıca bilgisayar ve uygun internet bağlantılarına erişim eksikliğinden kaynaklı olabilir.

4.55 Firma büyüklüğü ve faaliyet çeşidi bilgi teknolojilerinin kullanımını etkilemektedir.

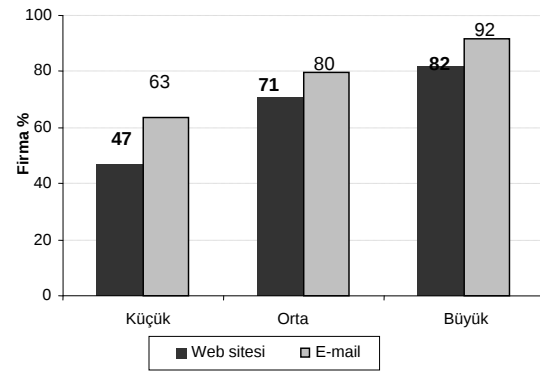
Tahmin edilebileceği gibi, bilgi teknolojilerinin kullanımının firmaların büyüklüğü ile ilgili olduğu görülmektedir; büyük firmaların yüzde 90'ından fazlası dış iletişimleri için e-mail kullanmaktadır, küçük firmalar için bu oran yüzde 63'tür. Benzer bir örnek müşteriler ve tedarikçilerle etkileşim için web sitesi kullanımında da geçerlidir (Şekil 4-27).

Şekil 4-26: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde BİT kullanımı, bölgesel karşılaştırma



Kaynak: Türkiye ICS

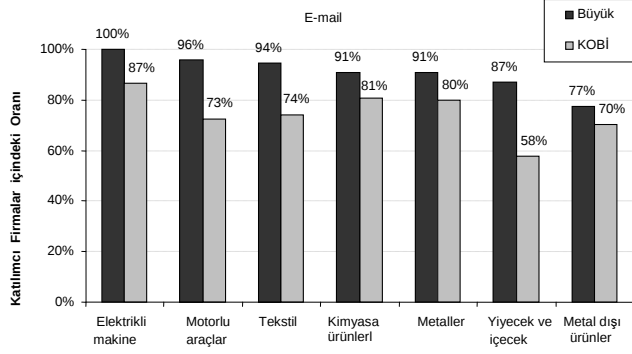
Şekil 4-27: Müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimde BİT kullanımı, firma büyüklüğüne göre



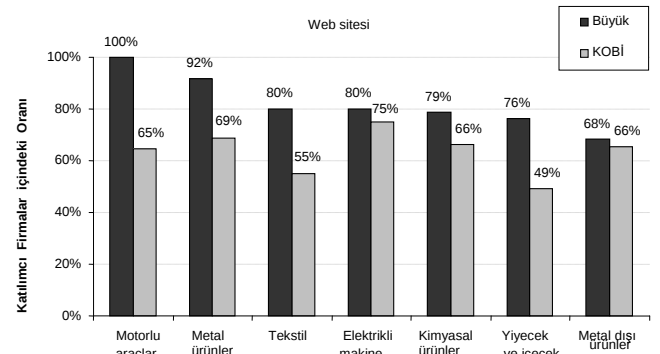
Kaynak: Türkiye ICS

4.56 Farklı sektörlerdeki büyük firmalar arasında bilgi teknolojilerinin kullanımı yaygındır. Önemli olarak, her bir sektördeki firmaların verimli işlemlerindeki teknoloji yoğunluğunun, BİT kullanımında belirleyici olmadığı görülmektedir. Örneğin, dış iletişimleri için e-mail (Şekil 4-28) ya da web sitesi (Şekil 4-29) kullanan firmaların oranı teknoloji yoğun endüstrilerdeki (örneğin motorlu taşıt ve oto parçaları üreten) ve tekstil gibi daha geleneksel sektörlerdeki firmalar arasında benzerdir. Bu durum, farklı sektörlerin uluslararası iletişim kanallarına ihtiyaç duyması ile sonuçlanan ihracat yoğunluğundan ve bunların yabancı mülkiyet oranlarından kaynaklı olabilir. Gerçekten, bilgi teknolojilerinin kullanımının, firma büyüklüğü dikkate alınmaksızın yerel pazarlara (örneğin gıda ve içecek) daha fazla odaklanan endüstrilerde faaliyet gösteren firmalar arasında en düşük olduğu görülmektedir.

Şekil 4-28: Sektöre göre müşteriler ve tedarikçilerle iletişimde e-mail kullanımı



Şekil 4-29: Sektöre göre müşteriler ve tedarikçilerle iletişimde web sitesi



Rakamlar, müşteriler ve tedarikçilerle etkileşimlerinde düzenli olarak e-mail ya da web sitesi kullanan firmaların oranını göstermektedir.

Kaynak: Türkiye ICS

YENİLİK, TEKNOLOJİNİN BENİMSENMESİ, KALİTE VE BİT'İ GELİŞTİRMEK İÇİN DEVAM EDEN HÜKÜMET GİRİŞİMLERİ VE İLGİLİ POLİTİKA ÖNERİLERİ¹²⁹

4.57 Hükümet, yenilik ve teknolojinin benimsenmesini kolaylaştırmaya yönelik stratejik çerçeveyi geliştirmek için adımlar atmıştır; fakat Türkiye'nin mevcut kurumları ve programları değerlendirecek ve daha sonra bu değerlendirmenin sonuçlarına göre değişiklikler yapacak bağımsız uzmanlara sahip olması önerilmektedir. Ülkenin yenilik stratejisini geliştirmek için hükümetin bütün çabaları iki temel nokta üzerine odaklanmıştır. İlki, Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (2006 yılında 400 milyon ABD\$ ve 2005 yılında 320 milyon ABD\$ bütçe tahsis edilen TÜBİTAK) için kaynakların artırılması ve kapasitenin geliştirilmesidir. İkincisi, AR-GE ve yenilik için kapsamlı bir stratejik çerçeve oluşturulmasıdır – örneğin, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunun (BTYK) stratejik dokümanları, “Vizyon 2023” ve DPT'nin “Bilgi Toplumu Stratejisi 2006-2010”. Bununla birlikte, kurumların ve programların çokluğu birbiriyle çakışan rol ve sorumluluklara yol açmakta ve özellikle farklı sektörler arasında koordinasyon karmaşıklığı yaratmaktadır. Geçmişte, Türkiye yenilikçi kurumlarının ve destek programlarının tümünü bağımsız değerlendirmelere ve uluslararası kalite testlerine tabi tutmuyordu. Bu açıdan, beklemede olan bir girişim, *üretimde yenilik* üzerinde odaklanılmasını ve AR-GE'nin, uygulamalı yeniliğin ve teknoloji benimsemenin ortak olarak desteklenmesini sağlamak için hükümet stratejisinin kapsamlı bir değerlendirmesidir. Beklemede olan diğer bir girişim, yenilik araçlarının (örneğin TÜBİTAK, ÜSAMP, KOSGEB ve TEKMER'in) devam eden programlarının sonuçlarının derinlemesine bir değerlendirmesine odaklanarak yenilik üzerinde çalışan kurumların gözden geçirilmesidir.

4.58 Hükümet, fikri mülkiyet haklarının (FMH) korunmasını geliştirmek ve patent başvurularını kolaylaştırmak için adımlar atmıştır. Hükümet, AB şartları ile uyumun geliştirilmesi için fikri mülkiyet hakları mevzuatını revize etmiştir. AB düzenlemeleri ile tam uyum sağlamak için, 2006 yılında DPT'nin koordine ettiği bir FMH Uzmanlar Komitesi

¹²⁹ Bu kısımda sunulan hükümet girişimleri ve kararlaştırılmamış faaliyetlerin incelenmesi Türkiye Ülke Ekonomik Raporundan (2006) alınmıştır ve ICS bulguları ve bu rapor için hazırlanan arka plan çalışmaları ile desteklenmektedir.

kurulmuştur. Hükümet, ayrıca marka, patent, coğrafi işaretler ve endüstriyel tasarıma ilişkin kanunları değiştirmek için bir istişare süreci başlatmıştır. Türk Patent Enstitüsünün (TPE) kurumsal kapasitesi, verimliliği geliştirmek için güçlendirilmiştir. Beklemede olan konular arasında, FMH mevzuatının AB ile tam uyumlaştırılması, FMH kanunlarının daha iyi uygulanması ve TPE'nin bağımsızlığının artırılması yer almaktadır.

4.59 Hükümet, FMH mevzuatını revize ederek kamu özel sektör işbirliğinin daha da hızlandırabilir. Akademisyenlerin firma kurmalarını engelleyen kanun ve akademisyenlerin özel danışmanlık aracılığıyla kazandığı gelirin yüzde yetmişini çalıştığı üniversitelere transfer etme yükümlülüğü işbirliği üzerinde baskı yaratmaktadır. Türkiye, bu kuralları Metin Kutusu 4-2'de özetlenen Bayh-Dole kanununa benzer teşvike dayalı bir plan çerçevesinde revize edebilir.

Kutu 4-2: Kamu-özel sektörün yenilikçilik konusundaki işbirliğini desteklemede ve ABD'deki teknoloji transferini canlandırmada Bayh-Dole Kanununun rolü.

12 Aralık 1980'de yasalaştırılan Bayh-Dole Kanunu (P.L. 96-517, 1980 Patent ve Marka Kanunu Değişiklikleri), araştırmayı finanse eden birçok federal kuruluş arasında tektip bir patent politikası oluşturmuş ve üniversiteler de dahil olmak üzere kar amacı gütmeyen örgütler ve küçük işyerlerinin federal olarak finanse edilen araştırma programlarınca yapılan buluşların mülkiyetini almalarını sağlamıştır. Bu kanunun başlıca hükümleri şunlardır:

- Üniversiteler gibi kar amacı gütmeyen kuruluşlar ve küçük işyerleri, federal olarak finanse edilen araştırma programlarınca geliştirilen yeniliklerin mülkiyet haklarını elde edebilir
- Üniversiteler, federal finansman yoluyla elde edilen buluşların kullanımını destekleyen ticari kuruluşlarla işbirliği yapması için teşvik edilir
- Üniversitelerin, mülkiyetinin kendilerine ait olmasını tercih ettikleri buluşlara ilişkin patent başvurusu yapmaları beklenir.
- Üniversitelerin lisans tercihinin küçük işyerlerine vermesi beklenir.
- Hükümet, patentin dünya genelinde uygulanması için münhasır olmayan lisansı elinde bulundurur ve ayrıca kamu refahına yönelik ruhsatları tahsis etmek için kamu tarafından finanse edilen hakları (march-in right) saklı tutar.

Bayh-Dole Kanunu, özellikle özel sektörle teknoloji transferi faaliyetlerine katılım için üniversiteleri teşvik etmesi açısından yararlı olmuştur. Kanunu takiben, teknoloji transferiyle meşgul olan kurumların sayısı çarpıcı biçimde artmıştır. İlave olarak, daha fazla kurum teknoloji transfer programlarına sahip olduğundan, daha fazla sayıda kurum patent almaktadır. Üniversite kesimi şu anda tüm ABD kökenli patentlerin yaklaşık % 3'ünü almaktadır. Örneğin, bu patent ve ruhsatlandırma faaliyetlerinden dolayı, üniversiteler ve hastaneler (eğitim hastaneleri genellikle üniversitelerle bağlantılıdır) önemli ölçüde artan telif gelirleri elde etmiştir. Genellikle, buluşu yapan kişi veya grupla paylaştıktan sonra, faydalanıcılar bu fonları üniversite ya da hastane içerisinde daha fazla araştırma yapılmasını desteklemek için kullanmaktadır. Önemli olan, Kanunun bu başarıyı vergi mükelleflerine herhangi bir külfet getirmeden elde etmiş olmasıdır. Bu gibi temel araştırmalardan kaynaklanan çoğu üniversite buluşu, ürünlerin sadece ticari yenilik üzerinde değil, aynı zamanda sağlık, güvenlik ve genel anlamda vatandaşların sosyal refahını arttıran yenilik üzerinde de etkili olmasına yol açmıştır.

Kaynak: http://www.autm.net/aboutTT/aboutTT_bayhDoleAct.cfm ,
http://www.nasulgc.org/COTT/Bayh-Dohl/Bremer_speech.htm

4.60 Hükümet, AR-GE'ye özel sektör yatırımı için farklı mali teşvikler sağlamaktadır ve son zamanlarda risk sermayesi gelişimini teşvik etmiştir. Alınacak daha fazla önlem, yenilik için finansmana erişimi arttırmaya yardımcı olacaktır. Teknoloji Geliştirme

Bölgeleri (2001) ve AR-GE Muafiyeti (2005) kanunları ile AR-GE'yi Desteklemek için Vergi Ertelemesi (1986) ve AR-GE Yatırım Desteği (1986) hakkındaki kararlar, özel sektörün AR-GE yatırımı için teşvikler sağlamaktadır. Bu kanunlar tarafından sağlanan teşvikler oldukça cömerttir ve Türkiye'ye bunların etkinliğini, mali etkisini ve *Müktesebatla* uyumluluğunu değerlendirmesi önerilmektedir.¹³⁰ TÜBİTAK-TIDEM, TTGV ve KOSGEB, firma düzeyinde yeniliğin desteklenmesi için uygun hibeler ve geri ödenebilir krediler sunmaktadır. Risk sermayesine erişimi artırmak için, Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu düzenlemelerinde 2004 ve 2006 yıllarında değişiklik yapmış ve KOSGEB, TOBB ve Türkiye Sermaye Piyasası Aracı Kuruluşları Birliği (TSPAKB) ortaklaşa olarak yeni bir borsa oluşturmuştur, "Büyüyen Girişimler Piyasası".¹³¹ Finansmana erişimi artırma ile ilgili beklemede olan konular arasında; mali teşviklerin ve mevcut uygun hibelerin ve geri ödenebilir kredi programlarının gözden geçirilmesi ile sermaye piyasasının likiditesini artırmak için reformların getirilmesi yoluyla risk sermayesi (RS) endüstrisinin, özellikle erken aşamadaki Risk Sermayesinin gelişimi üzerindeki kısıtlamaların azaltılması yer almaktadır. Son olarak, mevcut bütçe kanununun revize edilmesi önerilmektedir; çünkü bütçe kanunu yeniliklerin finansmanı için mevcut araçların çeşidini kısıtlayan ve TTGV gibi birçok kurum için sorun teşkil eden, devletin kamu dışı kurumlar aracılığıyla finansman sağlamasını kapsayan her türlü destek hükmünü kısıtlamaktadır.

4.61 Türkiye AB ve diğer uluslararası pazarlara erişimini kolaylaştıracak olan modern, piyasaya dayalı kalite standartları rejimi oluşturmaya yönelik önemli ilerleme kaydetmiştir. Türkiye işleyen ve TSE, TÜRKAK, UME ve kayda değer sayıda test ve kalibrasyon laboratuvarlarından ve sertifikalandırma ve denetim kuruluşlarından oluşan bir Ulusal Kalite Sistemine sahiptir. Türk firmaları arasındaki kalite farkındalığının, kalite sertifikalarının artan oranından anlaşılabileceği gibi, gelişmekte olduğu görülmektedir ve KOSGEB KOBİ'lerdeki kalite sertifikalandırması için teknik destek programları sağlamaktadır. Türkiye tüm ulusal teknik standartları AB ve uluslararası standartlarla değiştirmiştir ve zorunlu standartların sayısını önemli ölçüde azaltmıştır. Kısa bir süre önce kurulan bir akreditasyon organı olan TÜRKAK; kalite yönetim sistemleri, test, kalibrasyon ve denetim için EA-MLA'ya Nisan 2006'da kabul edilmiştir. UME iyi donatılmıştır, oldukça nitelikli bir personele sahiptir ve halihazırda Türkiye'nin kalite altyapısının düzgün işlemesi için gerekli olan güvenilir ölçüm izlenebilirliği sağlamaktadır. Ayrıca, UME, daha yüksek kalibrasyon ücretleri uygulamaktadır ve ikincil kalibrasyon piyasasının gelişimini teşvik etmek için seminerler, çalıştaylar, danışma ve eğitim oturumları yürütmektedir.

4.62 Son ilerlemelere karşın, Türkiye firmalarındaki kalite sertifikalandırması açısından halen karşılaştırma yapılan diğer ilgili ülkelerin gerisindedir; politika değişiklikleri ile kurumsal değişiklikler Türkiye'nin Ulusal Kalite Sistemini daha fazla geliştirecek ve firma düzeyinde kalite standartlarının benimsenmesini hızlandıracaktır. Ulusal Kalite Sisteminden bütünüyle yararlanılması için beklemede olan girişimler şunları kapsamaktadır:

- Sertifikalandırmanın firmalar arasında daha fazla yayılmasını sağlamak için kalite yönetim sertifikalandırma programlarının, eğitim ve teknik danışmanlık hizmetlerinin desteklenmeye devam edilmesi – özellikle hizmet sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler ve firmalar arasında.

¹³⁰ Türkiye Ülke Ekonomik Raporu.

¹³¹ 2006 yılında başlatılması beklenmektedir.

- TÜRKAK Kuruluş Kanununun revize edilmesi yoluyla akreditasyon hizmetlerinin geliştirilmeye devam edilmesi ve TÜRKAK'ın Uluslararası Akreditasyon Forumuna üyeliği için çalışmalar yaparak ve EA-MLA kapsamındaki alanları genişleterek akreditasyon faaliyetlerinin uluslararası tanınma seviyesinin artırılması.
- Türkiye'de, ticari kalibrasyon piyasasını geliştirme ve Türk ölçümlerinin uluslararası tanınma seviyesini artırma yoluyla metrolojinin geliştirilmesine devam edilmesi.
- İdari ve finansal açıdan standardizasyon ve ticari faaliyetlerin birbirinden ayrılması, İngilizce standartların Türkçe'ye tercümesi, temsilci özel sektör katılımı ile ulusal standartların geliştirilmesi için Standart Hazırlama Gruplarının gönüllü teknik komitelerle değiştirilmesi, ve ticaretin önünde teknik engeller oluşturma potansiyellerinden dolayı Türkiye'nin kendine özgü standartlarının azaltılması yoluyla TSE'deki standardizasyon sürecinin açıklığını artırma ve uluslararası entegrasyon sağlama sürecine devam edilmesi.

4.63 Türkiye, BİT'ndeki gelişmelerden yararlanmak için gerekli olan unsurların çoğunu uygulamaya koymuştur; fakat faydaları henüz bütünüyle ortaya çıkmamıştır. Hükümet, telekomünikasyon sektörünün serbestleştirilmesinde büyük bir mesafe kaydetmiştir. Kararlı bir e-dönüşüm girişimi başlatmıştır ve e-dönüşüm girişiminin bir parçası olarak uzun vadeli “Bilgi Toplumu Stratejisi 2006-2010” geliştirilmiştir.¹³² 2004'te e-imza kanununun geçmesi ve Hükümetin e-ticarete ilişkin AB direktifi ile uygun düzenlemeler yapma çabaları e-ticaret için yardımcı bir ortamın gelişmesine katkıda bulunmuştur. BİT'ten bütünüyle yararlanılması için beklemede olan girişimler şunları kapsamaktadır:

- Telekomünikasyon düzenlemesinin gözden geçirilmesi. Numara taşınabilirliği ve dolaşım (roaming) ücretleri gibi önlemler aracılığıyla piyasaya girişin kolaylaştırılması yoluyla tekeli tutumun azaltılması telekomünikasyon sektöründeki rekabeti geliştirecek ve telekomünikasyon alanında müktesebata uyum için katkıda bulunacaktır. Yerel erişimin parçalı satışının tamamlanması, yeni genişbant sağlayıcıların piyasaya girişini mümkün kılacak ve rekabet ve kapsamı arttıracaktır.
- Düşük hizmet alan bölgelerdeki hizmete ulaşılabilirliğin artırılması ve firmalarca, özellikle de KOBİ'lerce, BİT kullanımının teşvik edilmesi. Hükümet, yeni mekanizmalardan yararlanarak düşük hizmet alan bölgelerde internet erişimi sağlamak için özel operatörleri teşvik etmeyi dikkate alabilir. Olası mekanizmalar arasında; operatörlere verilen lisanslara ve yeni ve yenilenmiş imtiyazlara dahil edilen genel hizmet yükümlülükleri, kırsal operatörlerin lehine asimetrik bağlantı vergileri ve uzak bölgelere erişim sağlamak için teklif sahiplerine sübvansiyonlar sağlayan genel erişim fonları yer almaktadır. Şili ve Meksika gibi başka ülkelerden çıkartılan dersler, bu tip piyasaya dayalı mekanizmaların kapsamın genişletilmesi ve düşük hizmet alan bölgelerdeki BİT altyapısının kalitesinin iyileştirilmesi için etkili teşvikler olduğunu kanıtlamaktadır.
- BİT tamamlayıcı varlıkların gelişiminin desteklenmesi. Öğrencilerin ve işgücünün BİT yeteneklerinin iyileştirilmesini, uygun online yerel içeriğin geliştirilmesi (örneğin ülkenin uzak bölgelerindeki çeşitli endüstrileri kapsayan yerel alıcılar ve tedarikçilere ilişkin bilgiler) ve uygun iş uygulamalarının (örneğin özellikle KOBİ'ler için online iş planlarının

¹³² 2003 yılında başlatılan e-dönüşüm girişiminin bir parçası olarak, hükümet 2003-2004 ve 2005 dönemlerini kapsayan iki kısa dönemli eylem planı ve DPT tarafından hazırlanan “Bilgi Toplumu Stratejisi 2006-2010” dokümanında özetlenen uzun dönemli bir strateji hazırlamıştır.

hazırlanmasına yönelik uygulamalar) geliştirilmesini amaçlayan spesifik programlar BİT kullanımının Türk firmalarınca benimsenmesine büyük ölçüde katkı sağlayacaktır.

- Devletin kendisinin BİT kullanımını arttırması. Hükümet ve bankalar tarafından yüksek BİT kullanımı toplum tarafından BİT'in benimsenmesi için önemli bir katalizördür. Bilgi iletimi ve online işlemlerin sunulması yoluyla, toplumun büyük kısmı ile etkileşen devlet ve kuruluşlar (örneğin bankalar) BİT kullanımı ve e-ticaret için teşvik sağlamaktadır. Devlet, BİT sektöründeki en büyük tüketici olarak ve e-devlet inisiyatifleri aracılığıyla BİT kullanımına yönelik olanaklar ve araçlar sağlayarak hızlandırıcı bir rol oynayabilir. E-devlet programları işyeri ya da arazi tescili, ruhsatlandırma ve e-tedarik (firmaların hükümetle tedarik sözleşmeleri için teklif sunmasına imkan tanıyan) gibi devletten işyerlerine (G2B) online hizmetleri kapsamaktadır.

Tablo 4-7: Özet matrisi

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamı Bakımından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
Yenilik ve teknolojinin benimsenmesi	AR-GE'ye düşük özel sektör yatırımı ve yenilik üzerine kısıtlı kamu-özel işbirliği. Az sayıda patent, endüstriyel tasarım ve bilimsel yayın. Yeni ürünlerin getirilmesi ya da mevcut ürün hatlarının yenilenmesi yoluyla firmaların düşük yenilik yapma oranı (benzer gelir düzeyine sahip ülkelerle karşılaştırıldığında) Lisans alma yönteminin kısıtlı kullanılması ve sadece birkaç sektörde iyi bir şekilde yararlanılması. Sermaye mallarının ithalatının ve YDY'nin teknoloji benimsenmesi için önemli araçlar olmaması. Yenilik için, özellikle başlangıçta finansmanın erişiminin yetersiz olması.	Yeniliğin desteklenmesi için TÜBİTAK'ın bütçesinde artış (2005-2006 Mali Yılında 720 milyon US\$). Türkiye Araştırma Alanı (TARAL) oluşturulması ve DPT tarafından hazırlanan "Bilgi Toplumu Stratejisi 2006-2010" belgesinin tamamlanması. Endüstri-üniversite işbirliğinin artırılması için TÜBİTAK, KOSGEB ve TOBB girişimleri. Fikri Mülkiyet Hakları mevzuatının FMH Uzmanlar Komitesi tarafından devam eden incelemesi. TPE'nin kurumsal kapasitesinin geliştirilmesi. Teknoloji Geliştirme Bölgeleri kanununun (2001) ve AR-GE Vergi Muafiyetinin (2005) kabul edilmesi. Risk sermayesi düzenlemelerine yönelik revizyonlar (2003 ve 2004). KOBİ'ler için finansmana erişimi geliştirmek için Büyüyen Girişimler Piyasasının oluşturulması.	AR-GE, uygulamalı yenilik ve teknoloji benimsemesini ortak olarak desteklemek için tüm bilim ve teknoloji politikalarının merkezine verimli yeniliği yerleştiren yenilik stratejisi ve politikalarının benimsenmesi. Uluslararası en iyi uygulamalarla uyumun sağlanması için TÜBİTAK'ın idari ve kurumsal yapısının gözden geçirilmesi. TÜBİTAK, ÜSAMP, KOSGEB, ve TEKMER gibi mevcut yenilik aracı kuruluşlarının rollerinin ve etkinliklerinin sistematik olarak değerlendirilmesi (bağımsız uzmanlarca) ve bunları ve bunların programlarını uluslararası en iyi uygulamalara uygun hale getirmek için uygun değişikliklerin yapılması. NIS'in bölgesel kapsamının genişletilmesi. FMH mevzuatının AT direktifleri ile tam uyumunun sağlanması. FMH uygulamasının geliştirilmesi. AB standartlarına uygun olarak TPE'nin özerkliğinin geliştirilmesi. Teknoparklarda çalışan araştırmacılara sağlanan faydaların tüm araştırmacılar için genişletilmesi. AR-GE teşviklerinin, etkinliklerini, mali öngörülerini ve <i>Müktesebatla</i> uyumluluklarını değerlendirmek için gözden geçirilmesi. Sermaye piyasasının likiditesini arttırmak için reformlar getirilmesi ve uluslararası en iyi uygulamaya dayalı yeni RS fonlarının oluşturulması için Hükümet fonlarının tahsisi yoluyla risk sermayesi (RS) endüstrisi üzerindeki kısıtlamaların azaltılması.
Kalite standartları ve sertifikasyon	Küçük firmalar ve imalat dışı sektörlerdeki düşük ISO 9000 sertifikasyon oranları. Belirli sertifikasyon organları arasındaki zayıf iş uygulamaları. Türk akreditasyonunun uluslararası düzeyde az tanınması. Çoğunlukla ikincil piyasaya tedarikte bulunan UME'nin kalibrasyonları için	KOSGEB tarafından sağlanan kalite belgelendirme için teknik destek programları. AB müktesebatı ve EA-MLA şartları ile uyumlu revize edilmiş bir Kuruluş Kanunu taslağı, TÜRKAK'a kendi yönetimi ve personeli üzerinde daha fazla özerklik sağlamaktadır. TÜRKAK kalibrasyon, test, kalite sistem sertifikasyonu ve denetim alanlarında EA-MLA'ya kabul edilmiştir. TSE, kademeli olarak eski	Uygun hibe programları aracılığıyla KOBİ'ler ve hizmet sektörü arasında kalite sertifikasyonu için sürekli destek. Sadece etik uygulamaları olan örgütler tarafından yapılan kalite sertifikasyonunu kabul eden kamu ihale kurallarının sağlanması. Çoğunlukla eğitim yoluyla danışmanlık hizmetleri için yerel kapasite oluşturma desteği. TÜRKAK'ın IAF üyeliği ve kalite sistemleri alanında IAF-MLA'ya katılımı. İkincil kalibrasyon piyasasından birincil piyasaya geçiş için bir UME stratejisinin geliştirilmeye devam edilmesi.

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamı Bakımından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
	düşük talep. Avrupa Standartlarının Türkçe'ye bütünüyle tercüme edilmemiş olması. TSE'nin zorunlu standartlardaki rolünün belirsiz olması. Standart geliştirme sürecinin açık ve gönüllü olmaması. Bölgesel standartların geliştirilmesinde kısıtlı Türk katılımı.	standartlarını gözden geçirmekte ve kaldırmaktadır. CEN, CENELEC ve AB şartları ile uyumlu bir Kuruluş Kanunu taslağı TSE'nin zorunlu standartlardaki rolünü kaldırmakta, serbest gönüllü komiteler oluşturmakta, TSE'nin idari yapısında tüketici temsiline yer vermektedir. TSE'nin standart geliştirme birimleri hizmet ve test birimleri olarak bölünmektedir, ya da test hizmetleri uygun şekilde özelleştirilmektedir. Türkiye CEN ve CENELEC'e tam üyelik için başvurmaktadır.	İngilizce standartların Türkçe'ye tercümesi için bir strateji geliştirilmesi.
BİT	Yeni operatörlerin girişi ve genişbant hizmet sağlayıcıların önündeki engeller. BİT kapsamı ve kullanımında bölgesel farklılıklar. Küçük firmalar tarafından BİT'in nispeten az kullanımı. Kısıtlı e-ticaret.	Türk Telekomun yakın zamanda tamamlanan özelleştirmesi. 2006-2010 Bilgi Toplumu Eylem Planı tamamlanmıştır.	Yerel erişimin parçalanarak satılması ve numara taşınabilirliği ve ülke içi dolaşımın sağlanması yoluyla yeni girişlerin teşvik edilmesi için sektörün tam liberalizasyonu. Telekomünikasyon Kurumu'nun ve Rekabet Kurumu'nun kurumsal kapasitesinin geliştirilmesi. Bu kurumların piyasayı etkili bir biçimde izlemesi ve yasal çerçeveyi uygulaması için bağımsızlığa ve kaynaklara sahip olmasının sağlanması. Az hizmet alan bölge ve sektörlerde BİT kapsamının ve kullanımının teşvik edilmesi için genel finansman planlarının uygulanmasının dikkate alınması. Tamamlayıcı varlıkların geliştirilmesine odaklanılması: BİT becerileri, uygun online içerik ve uygulamalar. Genel olarak iş dünyası ve toplum tarafından daha fazla BİT kullanımı için katalizör işlevi gören Devlet kurumları ve bankalar tarafından BİT kullanımının arttırılması.

BÖLÜM 5. DAHA İYİ KREDİ PİYASALARI VE KURUMSAL YÖNETİŞİM YOLUYLA FİRMALARIN FİNANSAL HİZMETLERE OLAN ERİŞİMİNİN GELİŞTİRİLMESİ

5.1 Türkiye'nin finans sektörü 2001 krizinden bu yana büyük ölçüde güçlenmiştir, fakat firmaların finansmana erişimi zayıf kalmakta ve finans sektörü banka hakimiyetinde kalmaktadır. Finans sektörü, gelişmiş ekonomi politikalarından, düşük enflasyondan ve faiz oranlarından, düşük mali açıktan ve ılımlı uluslararası finans koşullarından yararlanmıştır. Bu etkiler, finans sektörünün özel sektöre verdiği kredilerin büyümesine yardımcı olmuştur ve finans sektörünün finansman sağlama yeteneği iyi durumunu sürdürmektedir. Son yıllarda tüketici kredileri süratli bir biçimde artmasına karşın, firmaların finansmana erişimi durgun kalmaktadır. Bankalar finans sektörüne hakim olmaya devam etmektedir ve Türk sermaye piyasalarının gelişmesi firmalara sağlanan hizmetlerin büyüklüğünü ve kapsamını geliştirmeye yardımcı olacaktır.

5.2 Finansal hizmetlere erişimin gelişmesi, firmaların sermaye tabanını genişletmeye yardımcı olmaktadır ve finansal aracılığın verimliliği sermaye yatırımlarının optimum tahsisini sağlamaktadır. Türkiye'de özel sektörün büyümesini, iş yaratma sürecini ve gelirleri yükseltmesini sürdürmesi için, ülkenin teknolojiyi yükseltmesi, kapasiteyi genişletmesi, mevcut firmaların verimliliğini artırması ve yeni firmalar yaratması ve büyütmesi için önemli yatırımlar üstlenmesi tavsiye edilmektedir. Firmalar tarafından finansal açıklık reformunun yapılması, kredi bilgi sistemleri ve teminat rejimi, kredi piyasalarının derinliğini ve etkinliğini güçlendirecektir. Ayrıca gelişmiş kurumsal yönetim yatırımcıların firma değerlerini daha iyi değerlendirmesini sağlayarak, yatırımcı haklarını koruyarak ve yöneticilerin firma performansını geliştirmesi için teşvikleri ve araçları artırarak firmaların yatırımcıları çekmesine yardımcı olacaktır.

5.3 Ampirik literatür, finans ve büyüme arasındaki ilişkiyi ve aynı zamanda iyi kurumsal yönetişimin pozitif etkilerini doğrulamaktadır. Ekonomik literatür, bir taraftan kurumsal yönetim ve finans arasındaki pozitif ilişkiyi doğrularken, diğer taraftan da diğerleri üzerinde daha iyi sonuçlar verdiğini (yukarıda tartışıldığı gibi) doğrulamaktadır. Finansal derinlik ve büyüme arasındaki bağlantı çeşitli çalışmalarda ampirik olarak incelenmiştir,¹³³ ve son çalışmalar finansmana erişiminin gerçekten büyümeye *yol açtığına* yönelik kesin deliller sağlamıştır.¹³⁴ Kurumsal yönetim, finans sektörünün gelişimini tamamlamaktadır ve ampirik etkileri benzer ve pozitifdir (daha fazla detay için aşağıdaki Kurumsal Yönetişim bölümüne bakın).

5.4 Türkiye ICS'ye dayalı ekonometrik analizler, finans sektörünün istihdam üzerinde etkisi olduğunu doğrulamaktadır. Her faktörün firmaların istihdamı üzerindeki spesifik katkıları Tablo 5-1 ve Şekil 5-1'e dahil edilmiştir. Kredi alan firmalar kredi almayan firmalardan daha fazla istihdama sahiptir ve bu durum Türk firmalarının finansal araçlarının bulunması durumunda büyüyebileceğini ortaya koymaktadır. Böylelikle, beklendiği gibi, uluslararası kanıtlarla birleştirilen Türkiye ICS'ye dayalı ekonometrik kanıtlar, iyi gelişmiş bir finans

¹³³ Örneğin bakınız Levine (2004).

¹³⁴ Örneğin bakınız Dell'Araccia ve çalışma grubu. (2005).

sektörünün finansal olmayan işyerlerinin performansına destek olacağı fikrini desteklemektedir.¹³⁵

Tablo 5-1: Finans ve istihdam arasındaki ilişkinin tahmin edilen katsayıları, esneklikler ve yarı-esneklikler (a)

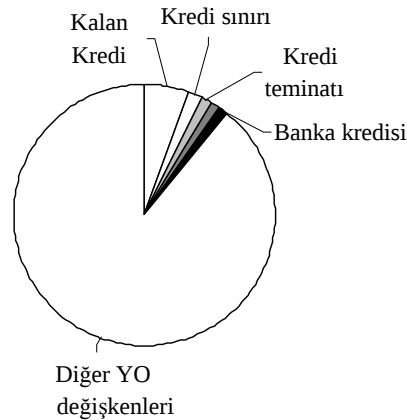
Açıklayıcı finans ve kurumsal yönetim değişkeni	Bağımlı Değişken	
	İstihdam	
	Katsayı	Anlamlılık (b)
Kredi sınırı (kukla değişken)	0,21	***
Yerli bir özel ticari bankadan alınan kredi (kukla değişken)	0,33	**
Bir finans kurumundan kalan kredi (kukla değişken)	0,16	***
Yerel para birimi cinsinden kredi (kukla değişken)	-0,27	***
Teminatlı kredi (kukla değişken)	-0,26	***

Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları.

(a) Esneklik ve yarı-esnekliklerin tanımı için Bölüm bir dipnot 26'ya bakınız.

(b) * % 10 anlamlılık düzeyi, ** % 5 anlamlılık düzeyi; *** % 1 anlamlılık düzeyi.

Şekil 5-1: Ortalama istihdam üzerinde finans değişkenlerinin etkisi



Kaynak: Türkiye ICS verilerine dayalı personel hesaplamaları.

Not: Bu grafik istihdam üzerinde her faktörün nispi etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Metin Kutusu Ek 1-E 3'e bakınız. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 5-1'de belirtilmiştir.

5.5 Bu bölüm çeşitli veri kaynaklarından yararlanmaktadır. ICS, imalat firmaları tarafından finansal hizmetlerin kullanımı hakkında mikroekonomik bulgular sağlamaktadır. İlave

¹³⁵ Kredinin yerel para birimi (dövizle karşı) cinsinden olması daha fazla istihdamla ilişkilidir fakat daha fazla ihracat kazancıyla ilişkili değildir; bu durum şirket kesiminin döviz cinsinden borçlanarak döviz riski taşıdığı izlenimini bırakmaktadır. Borç verenler, daha fazla istihdama sahip olan firmaların bu riski daha iyi taşıyabildiğini düşünebilir ve bu büyüklük ve kredinin para birimi arasındaki ilişkiyi açıklamaktadır. İstihdam ve teminat arasındaki negatif ilişki muhtemelen borç verenlerin büyük firmaların dikkatli kredi risk değerlendirmesine olan güvenini yansıtmaktadır; çünkü daha fazla kredi miktarı borç verenlerin kredi risk değerlendirmesine daha fazla harcama yapmasını haklı çıkarmaktadır. Bu durum, literatürdeki genel bulgulara ile aynı doğrultudadır.

arka plan çalışmaları arasında; bu çalışma için yürütülen ekonometrik analizleri, Türkiye’de taşınır teminat rejimi hakkındaki hükümetle ayrıca paylaşılan bir taslak raporu ve bu rapor için hazırlanan kurumsal yönetim üzerine bir arka plan çalışmasını kapsamaktadır. Kurumsal yönetim üzerinde yapılan çalışma henüz başlangıç aşamalarında. Tamamlayıcı çalışma da Türkiye KOBİ’lerin Finansmana Erişimi Projesi altındaki bulguları kapsamaktadır.

5.6 Bu bölümün kalan geri kalan kısımları, aşağıdaki gibi düzenlenen altı alt başlıktan oluşmaktadır: İlk kısım, Türkiye’deki finans sektörüne genel bir bakış sağlamaktadır. İkinci kısım, firmaların erişebildiği finansal hizmetleri ve firmaların sermaye erişimi için çeşitli enstrümanlardan yararlanma ölçüsünü tartışmaktadır. Üçüncü kısım, değişim ortamını, finansal aracılık için getirdiği güçlükleri ve bunların firmaların finansmana erişimi üzerindeki etkisini tartışmaktadır. Dördüncü kısım, firmalara ilişkin daha iyi kredi bilgileri geliştirmeye odaklanmaktadır. Beşinci kısım, Türkiye’de teminat kullanımının güçlendirilmesi üzerine odaklanmaktadır –firmaların finansmana erişimini geliştirmek için önemli bir reform alanı. Son kısım, Türk firmalarının finansmana erişimini geliştirmek için kritik bir unsur olarak kurumsal yönetim üzerine odaklanmaktadır ve mevcut kurumsal yönetim manzarasının gözden geçirilmesini ve Türkiye’nin temel yönelim alanlarını kapsamaktadır. Finansal hizmetlere erişim için zorunlu olan finansal açıklık konusu –firmaların denetimden geçmiş mali tablolar kullanması– Bölüm 2’de vurgulanmaktadır.

TÜRKİYE’DE FİNANS SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

5.7 Bu kısım, Türkiye’de finans sektörünün durumunu vurgulamakta ve finansal kurumların ve piyasaların özel sektöre daha iyi hizmet etmesine ve bu suretle de büyümesine yardımcı olacak kalkınma zorluklarını tanımlamaktadır.

5.8 Finans sektörünün verimlilik ve büyümeye katkısı geçmişte istikrarsız ekonomik ve finansal koşullar tarafından kısıtlanmıştır. Türkiye’de finansal aracılık hizmetleri benzer gelir seviyelerine sahip olan ülkelerle karşılaştırıldığında düşük kalmaktadır. Finans sektörü tasarrufları etkili bir biçimde harekete geçirmesine karşın, harekete geçirilen fonlar tarihsel olarak özel sektör yatırımlarını desteklemek için kullanılmamıştır ve bunun yerine büyük ölçüde birkaç büyük firmaya ve devlet tahvillerine yatırılmıştır. Bu nedenle, finans sektörü özel sektöre etkili bir biçimde sermaye tahsis edemediği gibi yatırımcılar için riskleri çeşitlendirmemiştir.

5.9 Türkiye’nin finans sektörü iyi temel hizmetler sağlamakta, fakat bankaların hakimiyetinde kalmaktadır. Türkiye’de 50 banka bulunmaktadır, bunlardan 34 tanesi toplam 6.451 şubesi olan mevduat kabul eden bankadır. Bu rakam, her 100.000 kişi için hemen hemen 9 banka demektir ve benzer gelir düzeyinde olan ülkelerle aynı çizgidedir.¹³⁶ Bunlar mevduat ve ödeme hizmetleri, bir ödeme sistemi altyapısı ve makul bir şube sayısı gibi bankacılık hizmetleri için sağlam bir temel teşkil etmektedir; bununla birlikte bankalar büyük kentsel alanlarda yoğunlaşmış olarak kalmaktadır. Tablo 5-2, Türkiye’deki finans sektörünün altyapısını ortaya koymaktadır. Leasing firmaları, factoring firmaları ve tüketici finansmanı firmaları bulunmasına karşın, bunlar finansal sistemdeki varlıkların yüzde 86’sını oluşturan bankaların büyüklüğü karşısında çok küçük kalmaktadır. 2003 yılında, Türk devlet tahvilleri Türk bankalarının varlıklarının üçte birini oluşturmuştur, fakat bundan sonra özel sektöre, özellikle de tüketicilere ve KOBİ’lere verilen krediler hızla büyümüştür.

¹³⁶ Uluslararası bir karşılaştırma için bakınız Beck, Demirguc-Kunt ve Martinez Peria (2005).

Tablo 5-2: Finansal sistemin yapısı

Aralık 2005	Sayı <i>Birim</i>	Toplam varlıklar <i>Milyar YTL</i>	Toplamdaki payı <i>Oran</i>
Bankalar	50	396.962	86
Factoring ve tüketici finansmanı şirketleri	90	7.965	2
Leasing şirketleri	83	6.635	1
Yatırım fonları	275	29.176	6
Sigorta şirketleri	46	14.430	
Emeklilik fonları	96	1.232	0
Diğer*		4.465	2
Toplam finans sistemi		460.865	100

Kaynak: BDDK, SPK, Hazine Müsteşarlığı, Sigortacılık Genel Müdürlüğü, MB. Taslak Finans Sektörü Değerlendirme Programı raporundan edinilmiştir.

**Diğerleri yatırım şirketlerini, menkul kıymet satıcılarını, gayrimenkul yatırım ortaklıklarını, özel sınırlı yatırım fonlarını ve risk sermayesi fonlarını içermektedir.*

5.10 Kurumsal yatırımcılar şirketler kesiminde henüz önemli bir finansman kaynağı değildir, çünkü sigorta sektörü ve özel emeklilik fonları düşük kalmaktadır ve yatırım fonları çoğunlukla para piyasasına ya da devlet tahvillerine yatırılmaktadır. Sigorta sektöründe faaliyet gösteren 46 kadar firmaya karşın, toplam değerler GSYİH'nın sadece yüzde 3'ünü oluşturmaktadır ve bu nedenle bu sektör benzer gelir düzeylerine sahip olan ülkelerdeki sigorta sektörleri ile karşılaştırıldığında yeterince gelişmemiştir. Hazırlanmakta olan yeni bir sigorta kanunu, gözetim ve düzenlemeyi modernize etmeyi ve AB direktiflerine uyumun sağlanmasını amaçlamaktadır ve bu amaç daha güçlü bir sigorta sektörüne yönelik ilk ve en önemli adım olacaktır. Türkiye, sermaye piyasalarına yatırılan emeklilik fonları yaratarak üç ayaklı bir emeklilik planı getirmiştir, fakat bunların değerleri halen sadece GSYİH'nın yüzde 0,25'ini oluşturmaktadır. Yatırım fonları birkaç yıl önce popüler hale gelmiştir ve bunların değerleri şimdilerde GSYİH'nın yüzde 6'sına eşittir. Bu kurumsal yatırımcıların hepsi finansal varlıklarını en çok devlet tahvillerine yatırmaktadır.¹³⁷ Böylece, şirketler kesimi için finansman geliştirmeye doğrudan yardımcı olmazlar, buna karşın bunu tasarrufları mobilize ederek dolaylı olarak gerçekleştirirler ve kamu ve özel sektörün ulaşabileceği finansmanın toplam miktarını genişletirler.

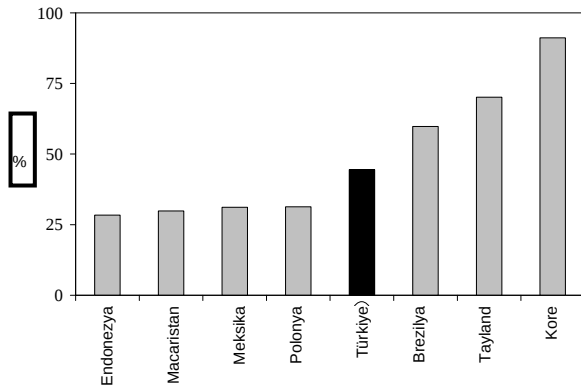
5.11 İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'ndaki piyasa değeri yükselmekte olan piyasa standartları ile aynı çizgidedir ve imalat sektörü borsada iyi temsil edilmektedir; fakat sermaye piyasalarının bazı yönleri az gelişmiş durumdadır. Piyasa değeri GSYİH'nın yüzde 44'ünü oluşturmakta ve Türkiye'yi benzer gelir düzeyine sahip olan diğer yükselmekte olan piyasalar arasında ortalara yerleştirmektedir (Şekil 5-2). Bununla birlikte, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası sermaye piyasası tarafından sağlanan finansal aracılık, piyasa değerinden çok daha küçüktür; çünkü piyasa değeri borsada alınıp satılmayan firma özsermayelerini de kapsamaktadır.¹³⁸ 2005 yılında İMKB'ye giren yeni sermaye, diğer yükselmekte olan piyasalarla

¹³⁷ Türkiye'de son derece likit para piyasası fonları olan yatırım fonları perakende yatırımcılara pazarlanmaktadır, ayrıca bunların varlıklarının önemli bir oranı ters repolara yatırılmaktadır. Ters repolar, teminat olarak devlet tahvilleri tarafından desteklenen kısa vadeli kredilerdir.

¹³⁸ Türkiye'de hisseleri borsada işlem gören firmaların farklı oy hakları sağlayan çeşitli hisse çeşitlerine sahip olması yaygındır ve genel olarak alınıp satılan hisseler kısıtlı hakları olan hisseleri temsil etmektedir. Alınıp satılan hisselerin değeri toplam piyasa değerinin sadece yüzde 30,5'ini ya da GSYH'nın yüzde 14'ünü temsil etmektedir. Alınıp satılan bu hisseler borsada kayıtlı firmaları fonlayan üçüncü taraf yatırımcıların mülkiyetindedir ve bu nedenle borsanın finansal aracılığını temsil etmektedir;

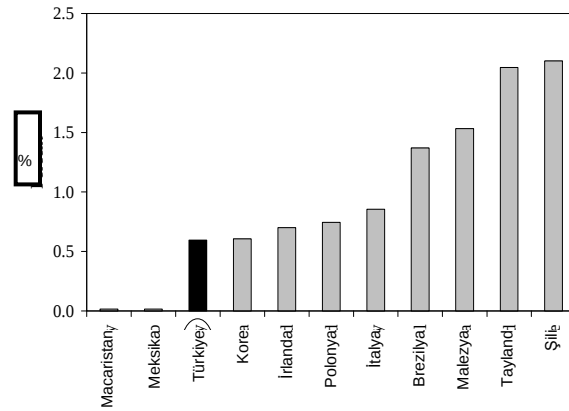
karşılaştırıldığında az olmuştur (Şekil 5-3). Hisseleri borsada işlem gören firmalar tarafından halka açık hisse senedi piyasasından elde edilen net sermaye 2005 yılında GSYİH'nın yaklaşık yüzde 0,6'sını oluşturuyordu ve karşılaştırma yapılan ülkelerle aynı çizgidedir, fakat bankacılık sektöründeki kredi artışına kıyasla küçüktür. Hisseleri borsada işlem gören 317 firmanın 175 tanesi imalat firmasıdır ve imalat sektörü bu nedenle bunlar arasındaki en iyi temsil edilenidir. Bununla birlikte borsaya halka açıklık oranı küçük olan firmalar hakimdir ve stratejik olmayan yatırımcılar bu firmalar üzerinde aşağıda kurumsal yönetim kısmında tartışıldığı üzere küçük bir baskı oluşturur.

Şekil 5-2: Hisseleri borsada işlem gören firmaların piyasa değeri/GSYİH, 2005



Kaynak: Dünya Borsalar Federasyonu ve Dünya Kalkınma göstergeleri.

Şekil 5-3: Hisseleri borsada işlem gören firmalar tarafından borsada elde edilen net sermaye/GSYİH, 2005



Kaynak: Dünya Borsalar Federasyonu ve Dünya Kalkınma göstergeleri.

5.12 Borsada uluslararası yatırımcılardan gelen ilgi de dahil olmak üzere yatırımcı ilgisi güçlü olmuştur ve kurumsal yönetim reformu borsada finansal aracılığın genişlemesi için bir fırsat sağlamaktadır. İMKB'deki piyasa değeri 2003 ve 2005 arasında ikiye katlamıştır ve bu büyük oranda aynı dönemde İMKB 100 endeksi ile ölçülen yüzde 166 kadar artan piyasa fiyatlarındaki pozitif gelişmeyi yansıtmaktadır.¹³⁹ Uluslararası yatırımcılar borsada işlem gören hisselerin yaklaşık üçte ikisini elinde tutmaktadır ve bu durum Türkiye'de bu tür yatırımlara olan büyük bir hevese sahip olduklarını ortaya koymaktadır. Düzenlemenin güçlendirilmesi, piyasaya ilişkin bilgilerin geliştirilmesi, piyasa davranışı ve kurumsal yönetim hem yabancı hem de yerli yatırımcıları çekmek için kritik önem taşımaktadır. Bu nedenle, menkul kıymetler piyasasının gelişimi, özel sektör gelişimini destekleyici sermaye piyasası finansmanını arttırmada önemli bir potansiyele sahiptir.

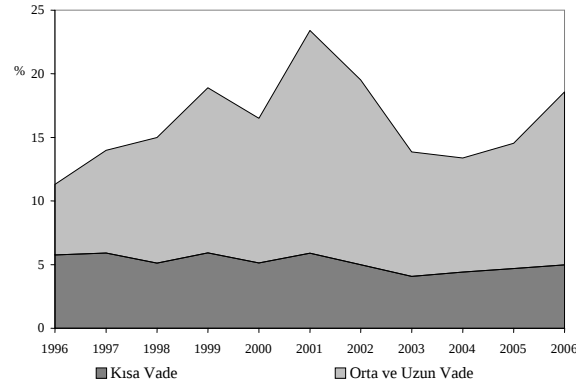
5.13 Doğrudan dış borçlanma ve şirket tahvilleri ihracı, güçlü kurumsal yönetim gerektiren ek bir finans kaynağıdır ve bu iki finansman biçimi pozitif sinyaller vermektedir. Firmalar artık doğrudan yurtdışından borçlanmaya başlamıştır; bununla birlikte bu değişim hisse senedi piyasasındaki ve banka kredilerindeki değişimden daha küçüktür (Şekil 5-

bununla birlikte, alınıp satılmayan stratejik stok borsada kayıtlı olmayan firmalardaki özsermayeden farklı değildir ve finansmana erişimin artırılmasına katkıda bulunmaz.

¹³⁹ Bu endeks, kar payı ödemeleri ve bölünmeler gibi sermaye hareketlerine göre düzeltilmiş fiyatları yansıtmaktadır.

4). Şirket tahvili piyasası Türkiye’de yıllardır yoktu, fakat Ağustos ayında neredeyse son on yıldaki ilk ihraç yapılmıştır; bu durum belki de Türkiye’de bu piyasanın yeniden canlanmakta olduğunun göstergesidir.¹⁴⁰ Hisse senedi piyasasında olduğu gibi, hem doğrudan dışardan borçlanma hem de şirket tahvili piyasaları, muhasebe açıklamalarına ve kurumsal yönetişime bağlıdır. Pozitif piyasa eğilimlerinin sürmesi halinde, bu piyasalar finansal araçların arzını genişletmek için bir fırsat yaratacak ve finansmana erişimi arttıracaktır. Bunlar firmalar için diğer finansal hizmetlere önemli bir tamamlayıcı oldukları gibi, aynı zamanda risklerin bankalardan kaydırılmasına da yardımcı olmaktadır.

Şekil 5-4: Şirketler kesiminin dış borcu/GSYİH



Kaynak: TCMB ve personel hesaplamaları.

Not: Mevduat bankaları dışındaki özel sektöre kısa vadeli borçlar ve finans dışı özel sektöre orta ve uzun vadeli borçlar.

5.14 Türkiye’deki bankalar geleneksel olarak endüstriyel finans gruplarının mülkiyetinde olmuştur ve genellikle sahiplerinin kendilerine bağlı ortak işyerlerinin faaliyetlerini finanse etmek için kurulmuştur. Şirket grupları için banka kurma teşviki, kısmen mevduatların düşük maliyeti ile karşılaştırıldığında cazip şartlarla finansman elde edememe ve kısmen de istikrarsız bir ekonomide likiditeyi yönetebilme yeteneğini yansıtmıştır ve bunun sonucunda ilgili taraflara büyük miktarlarda kredi verilmiştir. Bir firma bir bankadan finansman elde etmiş olsa bile, bankanın bu krediyi çevirip çeviremeyeceği o zamanlardaki istikrarsız likidite koşullarına bağlı olmuştur.¹⁴¹

5.15 Finansal endüstriyel şirketler grubu yapısı kısmen kırılmaktadır; bu durum bağımsız finansal işlem koşullarının gelişmiş olmasını yansıtmakta ve aynı zamanda bağımsız finansal aracılığın artmasına katkıda bulunmaktadır.¹⁴² 2004’ten bu yana, dokuz banka yabancı bir firmayla birleştiğini ya da yabancı bir firma tarafından devralındığını ilan etmiştir. Bu durum, mülkiyetine yerlilerin sahip olduğu bankaların hakim olduğu finansal endüstriyel şirket gruplarının öneminin azalmasına yol açmıştır (Şekil 5-5). Satışlar çoğunlukla tam satıştan ziyade yerel ve yabancı ortağın stratejik hisselerin eşit paylarına sahip oldukları

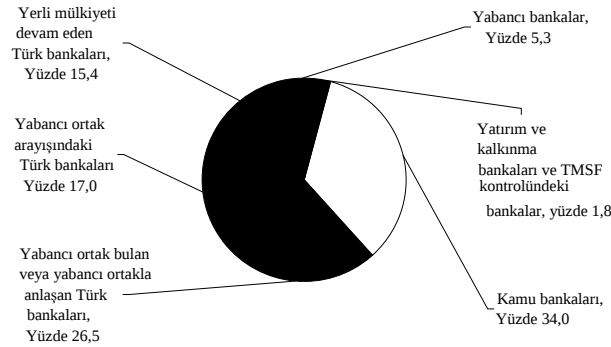
¹⁴⁰ Ağustos 2006’da, Türkiye’nin en büyük şirketler grubu olan Koç Holding’in tüketici finansmanı bölümü neredeyse on yıldır ilk şirket tahvillerini satışa çıkarmıştır. Bu tahvilin değeri 100 milyon YTL olmuştur (69 milyon US\$) ve merkez bankasının gecelik faiz oranından yaklaşık 2 puan daha fazla kupon ödemesi yapacaktır. *Financial Times*, 10 Ağustos 2006.

¹⁴¹ Steinherr, Tükel ve Ucer (2004).

¹⁴² Bağımsız işlemler, bir şirketler grubu içerisindeki ilişkili işlemlerin aksine, bağlı olmayan işletmeler arasındaki etkileşimleri göstermektedir.

ortak mülkiyet şeklinde gerçekleşmiştir. Bu çözüm bu nedenle şirketler grubu yapısını sadece kısmen kırmaktadır. Bankaları satma tercihi kısmen yabancı yatırımcıların Türk bankacılık sistemine ilgi duymasını yansıtmaktadır. Bu ilgi özellikle Türkiye'nin AB ile katılım müzakerelerine başlamak için tarih aldığı 2004 yılının sonlarından bu yana artmıştır. Bazı işlemler piyasada defter değerinin dört katından fazlası ile fiyatlandırılmıştır; bu durum uluslararası yatırımcılar arasındaki güçlü ilgiyi kanıtlamaktadır. Bu olgu aynı zamanda bağlı olmayan bankalar aracılığıyla reel sektörün finans elde etme beklentilerini geliştiren kısmen daha istikrarlı bir ortamı ve gelişmiş ekonomik koşulları yansıtmaktadır. Böylelikle, şirket grupları kendi bankalarının stratejik olarak daha az önemli olması durumuyla karşılaşabilmiştir. Tam satışlardan ziyade ortak mülkiyet, kısmen, şirket gruplarının halen kendi sektörlerindeki işletmeleri için finansmana erişimini hızlandırmak için kısmi kontrolü elinde bulundurma isteklerini ve eşit derecede önemli olarak, sektöre yeni bankacılık becerileri getirmeyi önemli bulmalarını yansıtmaktadır.

Şekil 5-5: Mülkiyete göre Türk banka varlıkları



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği ve personel hesaplamaları

5.16 İyi ve ihtiyatlı bir denetleme ve düzenleme çerçevesi, firmalar için finansal hizmetler üreten güçlü bir finans sektörünün ayrılmaz bir parçasıdır ve eş zamanlı çalışmalar bunun gelişimini destekler. Basel II'nin uygulanması için hazırlıklara başlanmıştır ve banka denetleme makamları, yönetmeliklerin yayınlanması ve denetleme uygulamalarının uyumlaştırılması yoluyla, Ekim 2005'te kabul edilen bankacılık kanununu uygulama sürecindedir. Sigorta denetiminin sağlam bir biçimde güçlendirilmesinin temelini oluşturan yeni bir sigorta kanunu hazırlık aşamasındadır. Finans sektörünün iyi durumunun sürdürülmesi, firmaların güvenilir finansmana erişimlerini sağlamak için kritik önem taşımaktadır; fakat firmaların finansmana erişimini daha dar bir biçimde ele alan ihtiyat ile ilgili hususlar bu raporun kapsamının ötesindedir.¹⁴³

5.17 Düzenleme ve denetleme, çoğunlukla istikrarı sağlayarak ve aynı zamanda rekabeti etkileyerek finansmana erişimini etkiler ve Basel II'nin uygulamaya konulması kredilerin nasıl tahsis edileceği üzerinde küçük bir etkiye sahip olabilir. Türkiye'nin 1994 ve 1999/2001'de yaşadıklarına benzer finansal istikrarsızlıklar, finansal hizmetlerin sağlanması üzerinde yıkıcı etkilere sahiptir ve denetleme ve düzenlemenin temel amacı bu gibi olayların

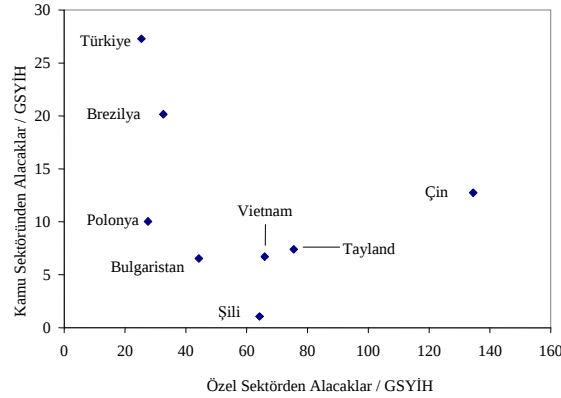
¹⁴³ 2006 Türkiye Ekonomik Raporu ihtiyat ile ilgili hususları analiz etmiştir ve Türkiye'deki 2006 Finans Sektörü Değerlendirme Programı finans sektörünün zayıflıklarının ve bunları ele alan yaklaşımların detaylı bir analizini sunmuştur.

önlenmesidir. Bununla birlikte, düzenleyiciler tarafından uygulanan sermaye şartları ve düzenlemelerle uyumlaştırmanın maliyeti gibi kısıtlamalar da finansal kuruluşların performansını etkiler. Düzenleyiciler faaliyetlerinin piyasa yapısını ve davranışını nasıl etkileyeceğine dikkat etmelidir. Basel II ile birlikte farklı firmalar için çeşitlendirilmiş risk ağırlıklandırmanın (ve böylelikle sermaye ihtiyaçlarının) getirilmesi, tipik olarak yüksek risk ağırlığı alacak olan KOBİ'ler için düşük kredi erişimine ilişkin endişelere yol açmıştır. Bu endişe, bazı KOBİ borçlularının perakende borçlular olarak sınıflandırılması ve bu suretle de düşük sermaye şartlarından yararlanması sağlanarak Basel Komitesi tarafından yatıştırılmıştır. Türkiye'de, düzenlemenin başat etkisi, bu gibi başka düşüncelere ağır basan finansal istikrar olarak kalmaktadır.

FİRMALARA SAĞLANAN FİNANSAL HİZMETLER

5.18 Son zamanlardaki güçlü büyümeye karşın firmalara verilen krediler düşük kalmaktadır. Özel sektöre verilen krediler, 2001 finansal krizinin sonucunda GSYİH'nın yüzde 12 düzeyinde dip seviyeyi gördükten sonra 2005'te GSYİH'nın yüzde 25'ine yükselmiştir. İlave olarak, 83 leasing firması ve yakın sayıda factoring firması KOBİ'lere kredi desteği vermektedir; fakat toplam kredileri bankalarının küçük bir oranı olarak kalmaktadır. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, Türkiye'nin özel sektöre verdiği krediler düşük kalmaktadır (Şekil 5-6). Türk bankaları tarafından devlet tahvillerinin yüksek oranda tutulması Türk bankacılık sisteminin bir karakteristiğidir ve özel sektör finansmanının büyümesini engellemektedir.

Şekil 5-6: Kamu ve özel sektöre banka kredileri, 2005



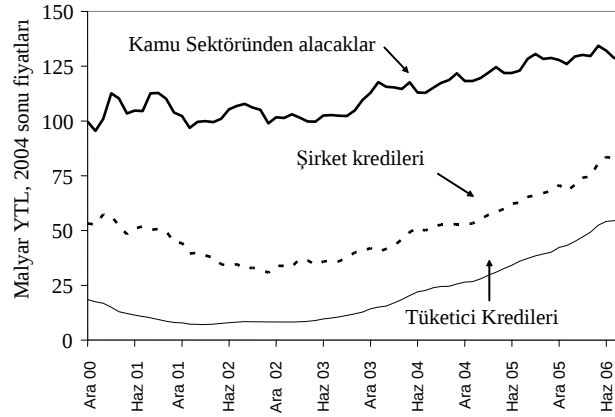
Kaynak: Uluslararası finansal istatistikler ve personel hesaplamaları.

Not: Veriler Mevduat toplayan bankaları yansıtmaktadır.

5.19 Ayrıca, özel sektöre verilen kredilerdeki son büyüme, firmalardan ziyade büyük ölçüde hanehalkını hedeflemiştir. Tüketici kredileri 2002 ve Haziran 2006 arasında düşük bir tabandan da olsa reel anlamda yüzde 560 kadar artmıştır (Şekil 5-7). Öte yandan, firma kredileri yüzde 146 artarak çoğunlukla kriz öncesi seviyeye gelmiştir. Tüketici kredilerine yönelik eğilim kısmen hanehalkından gelen büyük karşılanmamış talebi yansıtmaktadır, kısmen de tüketici finansmanı için borç verme teknolojilerin hızlı bir genişleme göstermesini yansıtmaktadır. Bununla birlikte yetersiz kurumsal destekler KOBİ'lere verilen kredilerdeki artışı frenlemiştir. Tüketici kredileri, doğası gereği oldukça ölçeklenebilir olan puanlama modellerine

dayanmaktadır; bu nedenle büyük ölçüde kısa bir dönem içerisinde büyüyebilir. Bunun aksine, firmalara verilecek krediler, kredi görevlisinin dikkatini gerektirir ve bu nedenle KOBİ'lere borç verilmesi maliyetlidir ve tüketici kredileri kadar hızlı yükseltilemez. Girişimcilerin küçük işletmelerini finanse etmek için genellikle tüketici kredilerini kullanması, şirket kredilerine yönelik eğilimi kısmen azaltmaktadır. Küçük işletme sahipleri genellikle işletmeleri için kredi alamamasına karşın, teminat olarak örneğin evlerini göstererek krediyi işletmeleri için kullanabilmektedir.

Şekil 5-7: Alıcısına göre banka kredileri

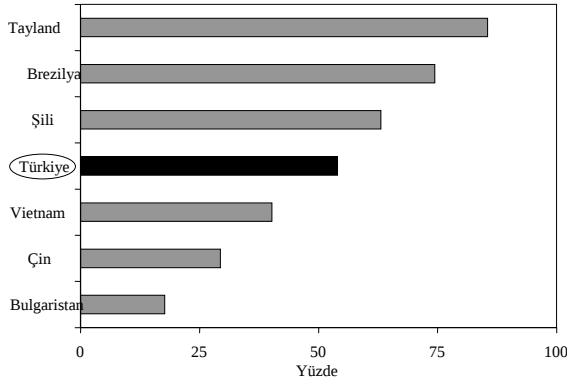


Kaynak: TCMB ve personel hesaplamaları.

Not: Kamu iktisadi teşebbüslerine verilen krediler kamu sektöründen alacaklara dahil edilir.

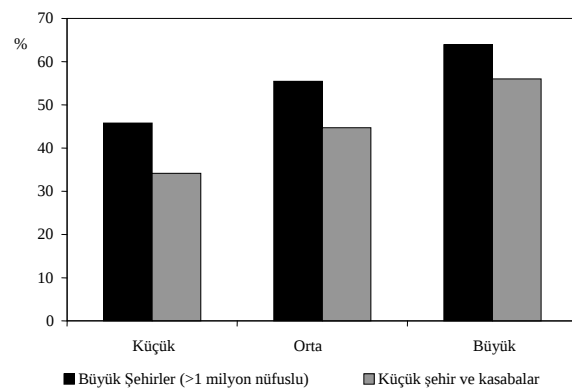
5.20 Kredi kullanan Türk firmalarının oranı, karşılaştırma yapılan ülkelerle aynı çizgidedir. ICS tarafından incelenen firmaların yaklaşık yarısı bir bankadan kredi almıştır (Şekil 5-8). Yukarıda firmalara verilen kredilerin düşük toplamından görüldüğü gibi, kredi miktarları düşüktür ve bu durum Türkiye'deki kredilerin büyük orta-vadeli yatırım kredilerinden ziyade kısa-vadeli krediler olmasını yansıtmaktadır. Dünya genelinde olduğu gibi, büyük firmalar küçük firmalardan daha sık kredi almaktadır (Şekil 5-9).

Şekil 5-8: Ülkeye göre kredi alan firmaların payı



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 5-9: Firma büyüklüğüne göre kredi alan firmaların payı

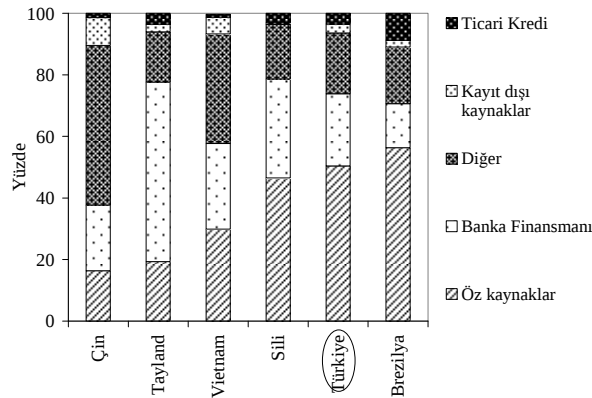


Kaynak: Türkiye ICS

5.21 Firma büyüklüğüne bakılmaksızın, büyük şehirlerde bulunan firmaların kredi kullanması diğerlerinden daha olasıdır. Firmalar büyüklüğe göre gruplandırıldığında bile, bir milyon ya da daha fazla nüfusa sahip olan şehirlerdeki firmaların daha küçük şehirlerdeki firmalardan daha sık borçlanması durumu geçerliliğini korumaktadır (Şekil 5-9). Ülkeler arasında tutarlı kanıtlar bulunmamaktadır, fakat Şili ve Brezilya'ya ilişkin veriler bunun evrensel olarak geçerli olmadığını göstermektedir. Bu durum muhtemelen banka şubelerinin büyük kentsel alanlarda yoğunlaşmasının bir sonucudur ve bu nedenle bu eğilim şehirlerin dışındaki firmaların krediye erişimindeki fiziksel bir engeli yansıtabilir.

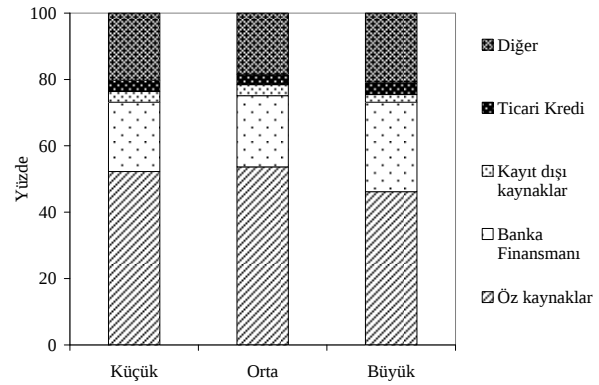
5.22 Türkiye'deki firmalar yeni yatırımları için diğer ülkelerdeki firmalara göre daha çok kendi kaynaklarına bel bağlamaktadır ve firmaların finansal sektör kredileri yerine ticari kredi alabilmesine ilişkin kanıtlar karışıktır. Türk firmalarında yatırım amaçlı kaynakların yaklaşık yarısı içeriden elde edilmektedir; bu oran sadece Brezilya'da daha yüksektir (Şekil 5-10). Kaynak sağlama yapısı farklı büyüklükteki firmalar arasında benzerdir. Ticari finansman, kısa-vadeli finansman ihtiyaçlarının yerini alma potansiyeline sahiptir; çünkü finansmana erişimi daha iyi olan büyük firmalar iş yaptıkları firmalara daha yumuşak ödeme koşulları sağlayabilir (tedarikçi kredisi). Bununla birlikte, bunun Türkiye'de etkili olup olmadığı açık değildir.¹⁴⁴

Şekil 5-10: Yeni yatırımlar için finansman kaynağı, ülkeye göre



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 5-11: Yeni yatırımlar için finansman kaynağı, firma büyüklüğüne göre

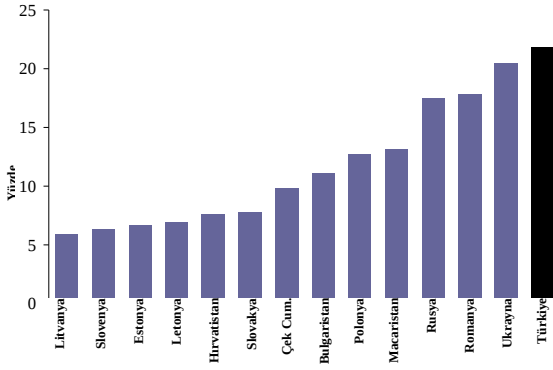


Kaynak: Türkiye ICS

5.23 Türk firmalarına sunulan faiz oranları ve vade şartları uluslararası karşılaştırmalara göre zayıf kalmaktadır. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası işbirliği ile Dünya Bankası tarafından yakın zamanda gerçekleştirilen bir işletme anketi, Türkiye'deki ve karşılaştırma yapılan ülkelerdeki kredi şartlarına ilişkin açıklamalar yaparak ICS bulgularını tamamlamaktadır. Şekil 5-12 ve 5-13'te gösterildiği gibi, Türkiye'deki firmalar bölgedeki diğer yükselmekte olan piyasalara göre yüksek faiz oranları ve kısa vadelerle karşı karşıyadır. Makroekonomik koşulların iyileştirilmesi, faiz oranlarının azaltılmasına ve vadelerin genişletilmesine katkıda bulunacaktır.

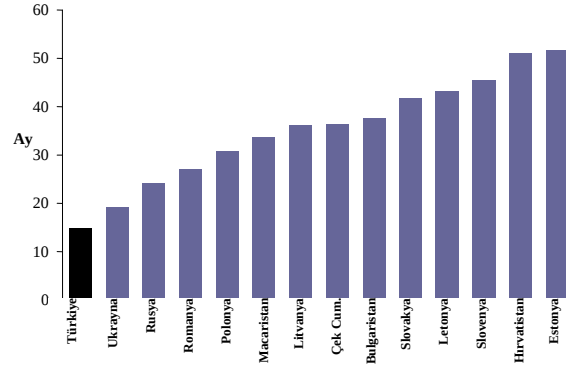
¹⁴⁴ ICS verilerine göre, ticari finansman diğer kaynaklara göre küçüktür ve finansmana erişimi daha iyi olan büyük firmalar küçük firmalara göre daha yumuşak ticari kredi koşullarından faydalanmaktadır. Firmalara ilişkin diğer bir finansal bilgi kaynağı, ticari kredilerden gerçekte küçük firmaların daha fazla yararlandığını ortaya koymaktadır. (İki çalışmanın metodolojisi, firma örnekleme ve zaman dilimi farklıdır)

Şekil 5-12: Nominal faiz oranı, 2005



Kaynak: İş Ortamı ve İşletme Performansı Anketi

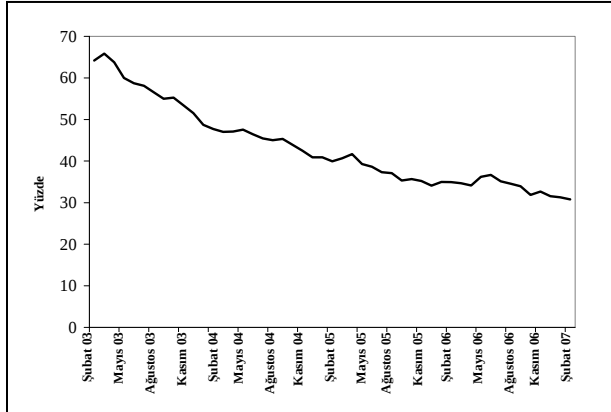
Şekil 5-13: Ortalama kredi vadesi, 2005



Kaynak: İş Ortamı ve İşletme Performansı Anketi

5.24 İhracatçı olmayan firmalar için cazip koşullarla yerel para birimi üzerinden borçlanabilmek önemlidir ve yerel para biriminde finansman artmaktadır. 2005 yılında yerel para birimi cinsinde sağlanan finansman toplam kredilerin yüzde 72'sini oluştururken, döviz cinsinden finansman yüzde 28'lik oranına sahipti (Tablo 5-3). Döviz cinsinden borçlanma, sağlam döviz kazancı olmayan ya da finansal hedging ürünleri kullanmayan firmalar için döviz kuru riskine yol açmaktadır.¹⁴⁵ Yerel para birimi cinsinde kredi verme, enflasyondaki ve orta vadeli faiz oranlarındaki düşüşten sonra artmıştır ve genellikle YTL cinsinden borçlandıklarından dolayı küçük firmalar bu eğilimden özellikle yararlanmaktadır (Tablo 5-3).

Şekil 5-14: Döviz cinsinden yurtiçi banka kredilerinin payı



Kaynak: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

Tablo 5-3: Döviz cinsinden ortalama borçlanma payı, 2005

	Firma büyüklüğü			
	Küçük	Orta	Büyük	Toplam
İhracatçı olmayan firmalar	12,1	12,4	20,4	13,7
İhracatçı firmalar	22,8	34,0	47,7	39,6
Toplam	15,0	24,0	41,6	28,1

Kaynak: Türkiye ICS

¹⁴⁵ Büyük işlemler için, firmalar riski azaltmak için döviz türevleri piyasasına erişebilir.

DEĞİŞEN ORTAM VE FİNANSAL ARACILIĞIN ÖNÜNDEKİ YENİ ZORLUKLAR

5.25 Finans piyasalarının değişimi, büyük ölçüde finansal sektörün faaliyet gösterdiği ekonomik koşullar tarafından yönlendirilir. Sektör, gelişen finansal aracılık ortamına yanıt verdikçe, finansal hizmetlerin hem kapsamı hem de ölçeği muhtemelen artacaktır. Mali istikrarsızlık ve açıklar, geçmişte daha derin ve daha karmaşık bir finans sektörünün geliştirilmesinin önünde kritik engeller teşkil etmiştir. Son birkaç yıl içerisinde makroekonomik ortam değiştiğinden, finansal kuruluşlar yeni ürünler sunarak ve özel sektöre verilen kredileri genişletmeye çabalararak bu değişime tepki vermiştir.

5.26 Türkiye’de finans sektörünün geliştirilmesi için mevcut zorlukların çerçevesi, Türk işletmelerin ihtiyaçlarına hizmet eden finans sektörüne daha fazla yardımcı olur hale gelmiş olan ekonomik ortam tarafından çizilmektedir. Bölüm 1’de tartışıldığı gibi, iyileştirilmiş maliye ve para politikaları, özel sektör öncülüğünde büyümeye imkan tanımıştır ve burada finans sektörü temel bir rol oynamıştır.

5.27 Enflasyon ve faiz oranları bu noktada tarihsel olarak düşük düzeydedir ve döviz kuru ve faiz oranı istikrarsızlığı azaltılmıştır; bu da yerel para birimi cinsinden daha uzun vadeli finansal sözleşmeler yapılmasına imkan tanımaktadır. Son birkaç onyıllık dönemde Türk işletmelerini rahatsız eden yüksek ve istikrarsız faiz oranları, son zamanlarda yerel para cinsinden orta vadeli kredi vermek için uygun düzeylere indirilmiştir. Uluslararası sermaye piyasalarında Türk lirası faiz oranları 2005 yılı başlarında yüzde 10’un altına düşmüştür (ancak daha sonra yüzde 4 kadar artmıştır). Daha uzun vadeli krediler uygun hale geldikçe, finans sektörü projelerin daha uzun geri ödeme vadeleriyle finansman sağlayabilir ve bu suretle de firmaların stratejik büyümesini finanse edebilir. Daha uzun vadeli bir çözüm, proje risklerini daha etkili bir biçimde yönetebilen yerli sermayenin gelişiminde yatmaktadır.

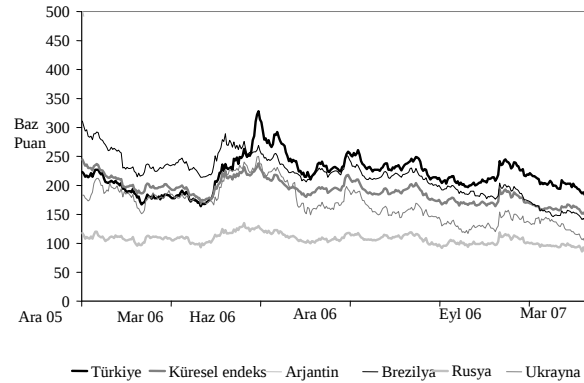
5.28 Azalan kamu borçları ve güçlü uluslararası sermaye akışları, özel sektör yatırımları için gerekli olan kaynakların sağlanmasında etkili rol oynamaktadır. Kamu borçları 2002 ve 2005 yılları arasında GSMH’nın yüzde 79’undan yüzde 56’sına inmiştir ve sonuç olarak devlet tahvilleri 2005 yılında banka varlıklarının yüzde 30’u seviyesine inmiştir. Bu durum, bankaların özel sektöre kredi sağlaması için bir teşvik yaratmıştır. Son zamanlarda, yabancı sermaye akışı son derece güçlü olmuştur.¹⁴⁶ Bu akışların bir kısmı bankalara kredi olarak gelmiş ve yurtiçi kredi genişlemelerine katkıda bulunmuştur. Yukarıda tartışılan bankacılık sektöründeki stratejik yatırımlara ilave olarak, sendikasyon ve sekuritizasyon kredileri 2005 yılı sonunda 15 milyar ABD\$’na ulaşmıştı. Bu akışların diğer bir kısmı İstanbul Menkul Kıymetler Borsasına özsermaye yatırımları olarak geliyordu. İMKB’de işlem gören menkul kıymetlerin değerinin yaklaşık üçte ikisi ya da GSYİH’nın yaklaşık yüzde 10’u şimdilerde yabancıların elindedir. Akışların diğer bir kısmı ise yukarıda tartışıldığı üzere firmalara doğrudan borç olarak geliyordu (Şekil 5-4). Bununla birlikte yurtdışından stratejik olmayan sermaye akışlarına güvenmek, hem bankacıları hem de kurumsal borçlanıcıları uluslararası yatırımcılar arasındaki değişen piyasa algılaması riskine maruz bırakmaktadır. Mayıs ve Haziran 2006’daki olaylar, uluslararası yatırımcı algılamasındaki ufak rahatsızlıkların Türkiye’deki döviz kuru ve faiz oranlarında önemli sonuçlar yaratabildiğini göstermiştir.

¹⁴⁶ Net sermaye akışı, ödemeler dengesinin mali hesabı olarak hesaplanır.

5.29 Finans sektörü, ters toplanma etkisi¹⁴⁷ (reverse crowding effect) ve yabancı sermaye akışlarının verimli özel sektör yatırımlarına aracılık etmesinin sağlanmasında temel bir rol oynamaktadır. Kamunun borçlarını azaltması ya da yabancıların veya yerli özel sektörün kamuya borç vermesi durumunda kaynaklar elde edilebilir hale geldiğinden, fonların en iyi yatırım olanaklarıyla birlikte firmalara aktarılmasını sağlamada etkili bir finans sektörü kritik önem taşımaktadır. Yurtdışından doğrudan borçlanmaya sadece büyük ya da yabancılarla ait firmalar erişebilmektedir. Orta büyüklükte ya da küçük firmalar için fonlara yerli finans kuruluşları aracılık etmektedir.

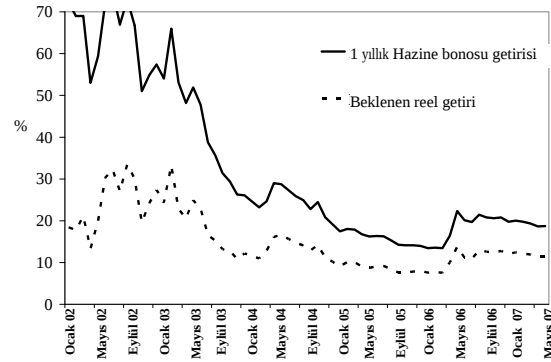
5.30 Türkiye son zamanlarda faiz oranı artışları ve kur değerinde azalma yaşamış ve bu durum son birkaç yıllık eğilimi tersine çevirmiştir. Bununla birlikte, bunlar 2002’den bu yana kaydedilen başarılarla nazaran küçük aksaklıklar olarak kalmaktadır. Mayıs 2006 ortalarından bu yana, yükselmekte olan piyasalardaki istikrarsızlığın mali işaretleri Bölüm 1’de bahsedildiği üzere artmıştır. Sıkılaştıran uluslararası likidite, Türkiye’deki artan enflasyon, Türkiye’nin reformlara yönelik politik vaatlerinin belirsizliği ve GSYİH’nın yüzde 6’sını aşan cari işlemler açığı faiz oranlarını yukarı çıkarmış ve Türk lirasının değerini yitirmesine yol açmıştır. Bununla birlikte Şekil 5-15 ve Şekil 5-16’da görüldüğü gibi, dönem boyunca reel ve nominal faiz oranlarındaki azalma dikkate alındığında bu aksama küçüktür.

Şekil 5-15: EMBI+ Spreads



Kaynak: www.cbonds.info

Şekil 5-16: 1 yıllık Hazine Bonolarının reel faiz oranları



Kaynak: Bloomberg

5.31 Finans sektörü açık bir biçimde şirketler kesimine aracılığını geliştirmiş olmasına karşın, destekleyici makroekonomik ortamın geçmişi dikkate alındığında performansı etkileyici değildir. Şirketler kesimine verilen banka kredileri, şirketler kesiminin yurtdışından aldığı borçlar ve İMKB’de işlem gören firmaların piyasa değeri, 1999’daki finansal krizden önceki GSYİH oranıyla yaklaşık aynı düzeydedir.

5.32 İyi işleyen bir kredi garanti piyasası, belirli durumlarda KOBİ’lere kredi sağlanmasına yardımcı olabilir. Türkiye küçük bir kamu garanti fonuna (kamuya ait Eximbank aracılığıyla sağlanan ihracat kredi garantileri) ve büyümekte olan bir kredi

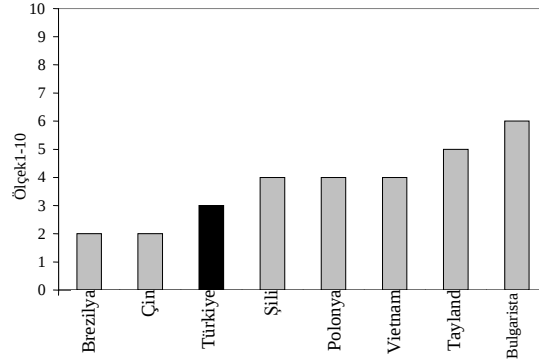
¹⁴⁷ “crowding out effect”, özel sektör yatırımı üzerindeki devlet açıklarının etkisidir. Bu açıklar fonları finansal sektör aracılığıyla emer ve bu suretle de özel sektörü finanse etmek için uygun olan fonları sınırlandırır. Bunun tersine, hükümet açıklarını azalttıkça tersi olur ve özel sektör için daha fazla fon uygun hale gelir. Bu durum “reverse crowding out effect” olarak adlandırılır.

sigortası piyasasına (kredi garantileri sağlayan özel sigorta piyasası) sahiptir. Türkiye Kredi Garanti Fonu (KGF), 2006 yılı itibarıyla 52 milyon ABD\$ tutarında kredi garantileri sağlayarak KOBİ'lerin finansmana erişimini desteklemektedir. Bu program, Türkiye'deki tüketici kredisi haricindeki kredilerin yüzde 0,07'sini kapsamaktadır. Kredi riskini işbirliği yaptığı 17 banka ve finansal kuruluşla paylaşılarak 250'den az işçisi olan işyerlerini hedeflemektedir.¹⁴⁸ KOBİ'ler için yıllık yüzde 3 maliyetle borçların 400,000 Avroya kadarı ve riskin yüzde 80'ine kadarı garanti altına alınabilir. Bu maliyet önemlidir ve fonların yüksek riskli borçlanıcılara - yani, başka türlü kredi almada güçlük yaşayacak olanlara- gitmesini sağlamaktadır. KGF son yıllarda süratli bir biçimde büyümüştür ve bu fonun finansal performansı, program parametrelerinin düzeltilmesinin gerekip gerekmediğini değerlendirmek amacıyla analiz edilebilir. Türk Eximbank, Türk ihracatçılara 2005 yılında yaklaşık 4 milyar ABD\$ tutarında geleneksel ihracat kredi garantileri sağlamıştır. Sigorta şirketleri 2006'nın ilk yarısında 3 milyon ABD\$'dan daha fazla kredi sigortası primi toplamıştır ve işler küçük kalmasına karşın, 2005'teki aynı döneme göre yaklaşık üçe katlamıştır ve daha fazla kredi oluşumu için umut vaat edebilir.

5.33 Kredi bilgileri, teminat ve kurumsal yönetim gibi finansal aracılık için gerekli kurumsal ortamdaki eksiklikler, kuşkusuz tüketicilerin krediye karşı önyargılı olmasına ve şirketler kesiminin finansmana erişiminin frenlenmesine katkıda bulunmuştur. Bu sistemleri doğası gereği ülkeler arasında karşılaştırmak güç olmasına karşın, *İş Yapma Kolaylığı* raporu, teminatın etkili kullanımı, iflas kanunları ve prosedürleri ile teminat sicili de dahil olmak üzere, finansal aracılığın yasal çerçevesinin kalitesi için bir yaklaşım ortaya koymaktadır (Şekil 5-17). Türkiye'nin alt sıralarda bulunması, önemli ilerlemelerin mümkün olduğunu göstermektedir. Kredi Piyasası altyapısına ilginin olmaması, son birkaç onyıllık süreçte özel sektöre kredi verilmesini engelleyen makroekonomik koşullar dikkate alındığında şaşırtıcı değildir; fakat piyasa koşulları şimdi özel sektöre aracılık için yardımcı olduğundan bu konular kritik hale gelmektedir. Kredi bilgileri, muhasebe kalitesi, teminat kullanımı için yasal çerçeve ve kurumsal yönetim, şirketler kesimi kredi piyasasının geliştirilmesi için kritik alanlardır ve her biri sonraki kısımda detaylı olarak tartışılmaktadır. Finansal açıklama ve iflas rejimi bu raporun ikinci bölümünde ayrı ayrı vurgulanmaktadır.

¹⁴⁸ Halkbankası, Ziraat Bankası, Garanti Bankası, Vakıflar Bankası, Şekerbank, Yapı Kredi Bankası, Tekstilbank, Albaraka Türk, Türk Ekonomi Bankası, Finansbank, Denizbank, Garanti Leasing, Halk Leasing, Bank Asya, Türkiye Finans, Aklease ve Finans Leasing.

Şekil 5-17: Yasal haklar endeksi¹⁴⁹



Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2007

Not: (Ölçek: 1-10 – yüksek değer daha iyidir)

KREDİ BİLGİLERİNİN GÜÇLENDİRİLMESİ

5.34 Firmalara ilişkin daha iyi kredi bilgilerinin geliştirilmesi bankaların, leasing firmalarının ve factoring firmalarının KOBİ'lere verdiği kredileri genişletmeye yardımcı olacaktır. Kredi büroları kreditörlere borçluların geri ödeme kapasitesi gibi bilgiler sağlamasının yanı sıra, borçluların ödeme istekliliğini de arttırmaktadır; çünkü kötü bir kredi geçmişi gelecekte krediye erişimini kısıtlayacak ya da en azından kredi maliyetini arttıracaktır.

5.35 Özellikle küçük firmalar için olmak üzere, finansal yükümlülüklerin geçmiş performansı, finans kuruluşlarının kredi verip vermeme kararında ya da hangi fiyatla vereceğinde büyük önem taşımaktadır. Doğrulanabilir iyi kredi geçmişi, borçlunun hem yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesi hem de iradesine sahip olduğuna ilişkin güven sağlar. Büyük firmalar finansal durumlarını belgelemek için daha iyi finansal bilgilere sahiptir ve bunların kredi hacimleri büyük olduğundan bankaların firmaları dikkatli bir biçimde değerlendirmek için daha fazla zaman harcaması mümkündür. Diğer taraftan, KOBİ'ler için iyi bilgilere ucuz erişim gereklidir.

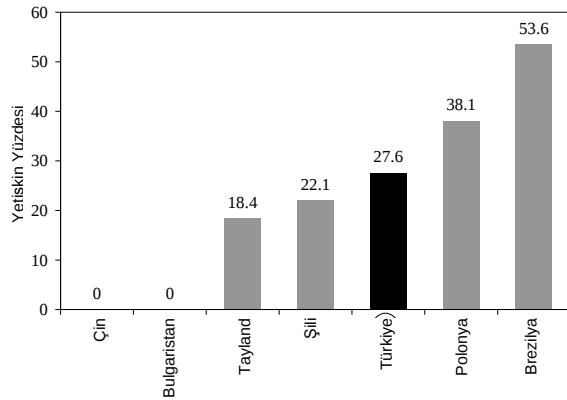
5.36 Türkiye, iki önemli kredi bürosuna sahiptir, Türkiye Kredi Kayıt Bürosu (KKB) ve Merkez Bankası Krediler Birimi.¹⁵⁰ KKB, Türkiye'deki 10 büyük bankaya aittir ve 28 banka ve tüketici finans kurumu ile bilgi paylaşmaktadır. Sadece tüketici kredisi amaçlayan bireylere ilişkin bilgileri değil, aynı zamanda küçük işyerleri için değerli olan bilgileri de yaymaktadır;

¹⁴⁹ Yasal haklar endeksi çeşitli göstergelere dayanmaktadır. Kanunun aşağıdaki özelliklerinin her birisi için 1 puan verilmektedir: (a) bir borçlu yeniden yapılandırmaya gittiğinde, güvenceye alınan alacaklıları teminatlarına el koyabilir — mahkeme tarafından uygulanan “otomatik durdurma” ya da “varlık dondurma” bulunmamaktadır; (b) hükümet ya da işçiler gibi diğer taraflardan ziyade, iflas eden bir firmanın tasfiyesinden elde edilen gelirler ilk olarak güvenceye alınan alacaklılara ödenir; (c) yeniden yapılandırma sırasında yönetim yerinde durmaz —yeniden yapılandırma sırasında işlerin yönetilmesinden bir idareci sorumludur; (d) teminat sözleşmelerinde varlıkların spesifik tanımlanmasından ziyade genel olarak tanımlanmasına izin verilir; (e) teminat sözleşmelerinde borcun spesifik tanımlanmasından ziyade genel olarak tanımlanmasına izin verilir; (f) tüzel ya da gerçek herhangi bir kişi mülk olarak teminat verebilir ya da alabilir; (g) taşınır mallara ilişkin ücretleri içeren birleşik bir tescil dairesi faaliyettedir; (h) güvenceye alınan alacaklılar iflas halinde önceliğe sahiptir; (i) taraflar sözleşme yoluyla prosedürlerin uygulanması üzerine anlaşabilir; ve (j) alacaklılar mahkeme dışında teminatlara el koyabilir hem de satabilir.

¹⁵⁰ Bu kısım, kısmen Bayan Margaret Miller (Dünya Bankası personeli) tarafından “Türkiye KOBİ'lerin Finansmana Erişimi” raporunu hazırlarken yapılan çalışmaya dayanmaktadır.

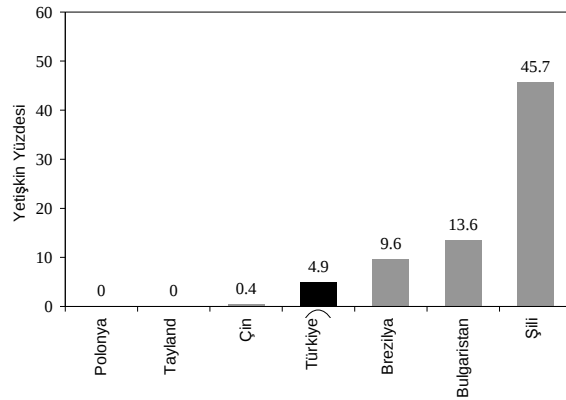
çünkü bunların kredi kalitesi sahiplerinin kredi kalitesi ile yakından ilişkilidir.¹⁵¹ Bilgiler etkili bir biçimde dağıtmakta ve hem pozitif hem de negatif bilgileri içermektedir.¹⁵² Türkiye’de özel sektöre verilen düşük kredi düzeyine göre nüfusun büyük bir kısmını kapsamaktadır (Şekil 5-18). Merkez Bankası Krediler Birimi, düşük bir eşğin üzerindeki bireyleri ve firmaları kapsamaktadır ve bilgiler hem bankalardan hem de leasing ve factoring kuruluşları gibi banka dışı kredi kuruluşlarından toplanmaktadır. Bilgiler hem kredileri hem de garantiler ve taahhütler gibi bilanço dışı kalemleri ve ayrıca gecikmiş ödemelere ilişkin bilgileri kapsamaktadır. Veriler sadece bir zaman noktası için sağlanmaktadır, bu yüzden kullanıcılar bir zaman perspektifine sahip olmaları için Krediler Biriminden aldığı bilgilere dayalı kendi veritabanını tutmalıdır. Bilgiler KKB’den elde edilen bilgiler kadar elverişli bir biçimde mevcut değildir ve kapsam olarak daha dardır. Bilgiler periyodik olarak toplu şekilde bankalarla paylaşılır ve bu durum bilgi edinmede küçük bir gecikmeye yol açar. Krediler Biriminin kapsadığı bireyler KKB’den çok daha azdır ve Krediler Biriminin asıl önemli katkısı firmalar ile ilgilidir (Şekil 5-19). Kredi bürolarına ilave olarak, Adalet Bakanlığı sözleşme ihlali, yapılmayan ödemeler ve iflaslara ilişkin hukuk davalarının kaydını tutar; bu bilgilerin elde edilmesi için takip edilmesi gereken prosedürlerin hantal işlediği belirtilmektedir. Adalet Bakanlığının kayıtlarına internet üzerinden erişime imkan veren reformlar yoldadır. Etkili bir biçimde uygulandığında bu reformlar kreditörlerin, firmaların kredi risklerini değerlendirme yeteneği güçlenecektir.

Şekil 5-18: Özel kredi bürolarının kapsamı



Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2006

Şekil 5-19: Kamu kredi bürolarının kapsamı



Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2006

5.37 KKB, firmalara ilişkin hem pozitif hem de negatif bilgileri kapsayan bir veritabanı geliştirmektedir. Bu girişim için gerekli olan ve ticari büro olarak adlandırılan operasyonel altyapı 2005 yazından beri hazırdır, fakat veritabanları henüz oluşturulmaktadır. KKB, aynı zamanda KOBİ’lere hizmet veren leasing ve factoring kuruluşları gibi diğer banka dışı finansal kuruluşları da kapsamayı planlamaktadır. Ticari kredi bürosunu faaliyete koymak, finansal kuruluşların KOBİ’lere daha iyi hizmet vermesine yardımcı olacaktır.

5.38 Tüketici haklarının korunmasında AB mevzuatının başarılı olmasını engelleyen eksiklikler hakimdir. Tüketiciler kendi kredi raporlarının kopyasını alamamaktadır. Kredi bilgilerine erişmeden önce tüketici onayı alınmamaktadır ve bankaların dışında şikayetleri ele

¹⁵¹ Sonraki kısımda Şekil 4-25’te gösterildiği gibi, kişisel varlıklar özellikle küçük işyerlerinde önemli teminat kaynaklarıdır.

¹⁵² Negatif bilgiler yükümlülükleri yerine getirememeyi, geç ödemeleri vs. göstermektedir, pozitif bilgiler ise genel olarak geçmiş ödeme örneklerini göstermektedir.

alan bir uyuşmazlık çözüm mekanizması bulunmamaktadır. Kredi bürosu, tüketicilerin bilgilere itiraz etmesi halinde kredi bilgilerini doğrulayacak bir sisteme sahiptir. Bu sistem, kredi bilgilerini kullanan bir bankanın bilgileri sağlayan bankayı sorgulamasına imkan verir. Yani, sistem bütünüyle bankalar arasında içseldir. Bu sistem, 2004 yılında 35.000 sorgulama ile yoğun bir biçimde kullanılmaktadır ve uyuşmazlıkların büyük bir çoğunluğunun bu yolla çözüldüğü söylenmektedir. Bununla birlikte, bu sistemden başka tüketicinin tek sorun çözme mekanizması mahkeme sistemidir.

5.39 Kredi bilgilerinin güçlendirilmesine ilişkin öneriler:

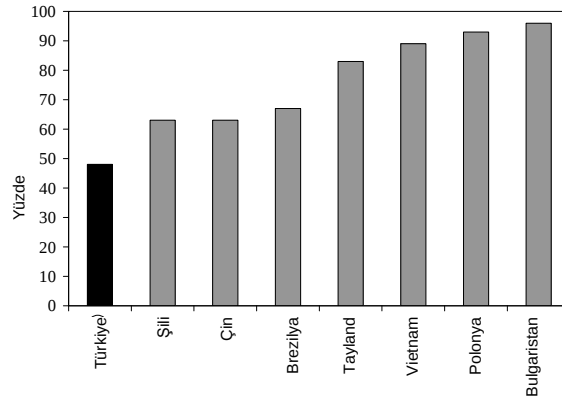
- **KKB’de ticari kredi bürosunun faaliyete geçmesinin teşvik edilmesi ve büronun bilgi tabanını genişletmesine yardım edilmesi.** Büro, KOBİ’lere kredi verilmesi üzerinde önemli bir uyarıcı etkiye sahip olacaktır. Bankalar ve kredi bürosu özel kuruluşlar olmasına¹⁵³ ve karar büyük ölçüde bunların elinde olmasına karşın, kredi verme sürecinin başlatılması önündeki engeller ele alınabilir.
- **Kamu kredi bürosundan sağlanan kredi bilgilerinin özel kredi bürosunun bilgilerine katılıp katılmayacağının gözden geçirilmesi.** KKB, bankalara kredi bilgileri sağlamak için iyi geliştirilmiş bir iletim platformuna sahiptir ve bankalar tüketici kredilerine ilişkin mevcut sistemin faydalı olduğunu teyit etmektedir. Bu nedenle, KKB’nin veri iletim platformunun diğer kaynaklardan elde edilen bilgileri yaymaya yönelik kaldıraç etkisi, kredi bilgilerinin yayılması için etkili bir yöntemi olabilir.
- **Kredi bilgileriyle ilgili olarak tüketici haklarının uygulanması.** BDDK, finansal hizmetlerden yararlanan tüketicilerin haklarını korumaktan sorumludur ve bu sorumluluk kredi bürolarının denetlenmesini içermektedir. Kredi bürolarının düzenlemesi, doğası gereği çok kolay olmasına karşın, genellikle makul bir ücretle kredi dosyalarının bir kopyasının alınması hakkı gibi bazı temel haklar sağlamakta ve adli olmayan bir uyuşmazlık mekanizması için çerçeve belirlemektedir.

TÜRKİYE’DE TEMİNAT KULLANIMININ GÜÇLENDİRİLMESİ

5.40 Teminat kullanımının güçlendirilmesi, Türkiye’de finansmana erişiminin geliştirilmesi için önemli bir potansiyele sahiptir. Teminatlar, borçluların borçlarını ödeyememesi durumunda kreditörlere güvence sağlamaktadır. Teminatını kaybetme korkusu borçluların ödeme istekliliğini arttırmaktadır. Teminat verebilen firmaların, etkili bir teminat sağlayamayan firmalardan daha iyi koşullar altında ve daha yüksek miktarlarda krediler elde edebildikleri sabittir. Türkiye’de teminat tüm kredilerin yaklaşık yarısı için kullanılmaktadır ve karşılaştırma yapılan ülkelerden daha düşük bir orandır (Şekil 5-20). Arazi ve binaların kullanımı ve taşınabilir teminat kullanımı aşağıda ayrı ayrı ele alınmıştır.

¹⁵³ Bazı bankalar devlet kontrolündedir; ancak bu gündemi geliştirecek uygun kuruluşlar değildir.

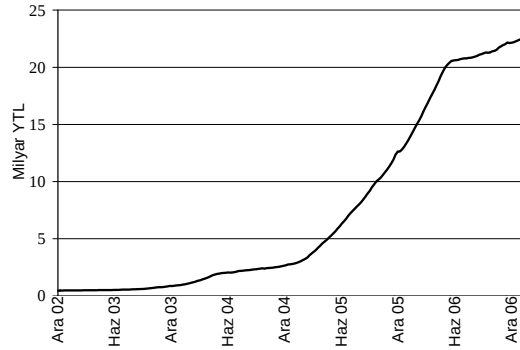
Şekil 5-20: En son kredileri için teminat gereken firmaların payı



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

5.41 Son birkaç yıldır, Türkiye ipoteklerin icra sürecinin güçlendirilmesi, gayrimenkul değerlendirme, tüketici hakkının vurgulanması ve ipotek güvenceleri için bir çerçeve geliştirilmesi de dahil olmak üzere, kapsamlı bir konut finansmanı reformu üzerine çalışma yürütmektedir. Bankalar, kısmen, 2006 yılında geçirilmesi ve 2007 yılı başlarından yürürlüğe girmesi beklenen önerilen konut finansmanı yasasının getireceği faydaları göz önüne alarak, büyük miktarlarda krediler vermektedirler (Şekil 5-21). Reformların başlıca piyasa bileşenleri, teminat olarak gayrimenkullarını gösteren firmaların finansmana erişimini geliştirecektir. Türkiye'deki firmaların hemen hemen üçte ikisi kendi arazi ve binalarına sahiptir; buna karşılık yaklaşık yüzde 37'si arazi ve binaları kiralamakta ya da leasing işlemi yapmaktadır. Metin Kutusu 5-1, şu anda hazırlanmakta olan konut finansmanı reformlarına genel bir bakış sağlamaktadır.

Şekil 5-21: Konut kredileri



Kaynak: TCMB.

Not: Veriler, mevduat kabul eden bankalar tarafından verilen kredileri yansıtmaktadır.

5.42 Konut finansmanı piyasası reformları aynı zamanda bankaların risklerini yönetmelerine ve önerdikleri orta vadeli faiz oranlarını azaltmalarına yardımcı olacak ipotek tahvillerinin ve ipotek destekli teminatların getirilmesini kapsamaktadır. Faiz oranı

riski özellikle önemli olmuştur çünkü Türkiye’de konut finansmanı kredileri kanunen sabit bir faiz oranı taşımaktadır (değişken faiz oranının tersine). Bankalar, YTL cinsinden orta ve uzun vadeli kredi vermelerinden kaynaklanan faiz oranı riskini önlemek için uluslararası bir döviz swap piyasası kullanmaktadır.¹⁵⁴ Bununla birlikte, bu piyasa kusursuz değildir, çünkü ne kredi riskini ne de ön ödeme riskini kapsamaz. Ön ödeme riski, faiz oranları azaldığında borçluların kredilerini düşük faiz oranları üzerinden önceden ödemesi ya da yeniden finanse etmesi durumudur. Bunun olması durumunda, bankalar konut finansmanı kredileri üzerinden daha az faiz geliri elde eder, fakat döviz swap anlaşması için halen yüksek faiz oranı ödemeleri gerekmektedir ve böylelikle bir zarara uğrarlar. Türkiye’deki faiz oranları yüksek ve istikrarsız iken, ön ödeme riski önemlidir. İkincil konut finansmanı piyasası ön ödeme riskini teminatların sahibine geçirerek bu sorunu hedeflemektedir.

Kutu 5-1: Hazırlanan Konut Finansmanı Reformları

Konut finansmanı için yasal çerçeveyi modernize etmeye yönelik çabalar oldukça yolunda gitmektedir. Reformlar Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu tarafından savunulmakta ve Dünya Bankası tarafından yönetilen bir İlk Girişim hibesi ile desteklenmektedir.

Reformlar:

- İpoteklerin icraya verilmesi için gereken sürenin kısaltılması;
- Güvenilir ve tutarlı değerlendirmeler yapmak için ekspertiz mesleğinin düzenlenmesi;
- Konut kredilerinin sabit faiz kredileri olması şartlarının yumuşatılmasını içerecek şekilde tüketici haklarının vurgulanması yoluyla birincil piyasanın güçlendirilmesini amaçlamaktadır.

Reformlar aynı zamanda:

- İpotek teminatlarda tahviller ve ipotek destekli menkul kıymetleri tanımlanmasını içerecek şekilde ipotek sermaye piyasası enstrümanlarının düzenlenmesi;
- “İpotek Finansman Kuruluşları” olarak adlandırılan ikincil piyasa kuruluşlarının düzenlenmesi yoluyla ipotekler için ikincil piyasanın kurulmasını amaçlamaktadır. İpotek Finansman Kuruluşlarının yukarıda sözü edilen menkul değerleri çıkarmasına ve ilk borç verenlerden kredileri satın almasına ya da teminat olarak konut kredileri tarafından desteklenen ilk borç vericilere kredi vermesine izin verilecektir.

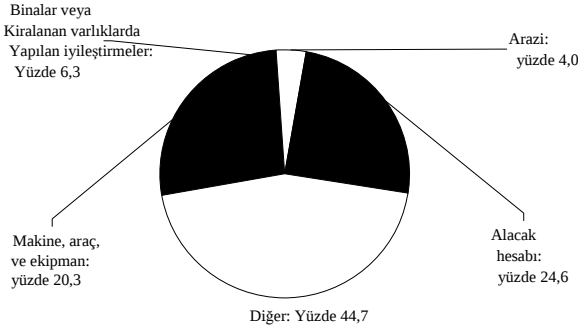
Kaynak: “Türkiye’de Konut Finansmanı”, Türkiye Sermaye Piyasası Kurulu, Kasım 2005.

5.43 Firmalar taşınmaz varlıklardan çok taşınır varlıklara sahiptir ve taşınır varlıklar Türkiye’deki firmalar için önemli teminat kaynakları olabilir. Arazi ve binalar genellikle teminat olarak kullanılmaktadır çünkü değerleri yüksektir ve zaman içinde iyi korunurlar, mülkiyeti açıktır ve el konması kolaydır. Bununla birlikte taşınır varlıklar firmaların varlıklarının daha büyük bir kısmını oluşturmaktadır. Arazi ve binalar firma varlıklarının yüzde 4’ü ve yüzde 6,3’ünü oluşturmalarına karşın, makine, taşıt ve ekipman gibi diğer varlıklar yüzde 20,3’ünü ve alacak hesabı yüzde 24,6’sını teşkil etmektedir (Şekil 5-22). Bulgular, bu gibi varlıklardan teminat için yeterince yararlanılmadığını göstermektedir. Arazi ve binalar teminat için kullanılan temel bir kategoridir ve kişisel varlıklar ve garantiler tek başına en büyük kategoridir (Şekil 5-23).¹⁵⁵

¹⁵⁴ Döviz swap piyasasında, Türk Bankaları Avro ya da ABD\$ karşılığında YTL verme anlaşmasına girerler ve swap ile döviz cinsindeki krediyi eşleştiren bankalar orta ya da uzun dönemli YTL sabit faiz oranlı bir yükümlülük elde ederler. Bu piyasa, hem 5 hem de 10 yıllık vadeler için oldukça iyi gelişmiştir.

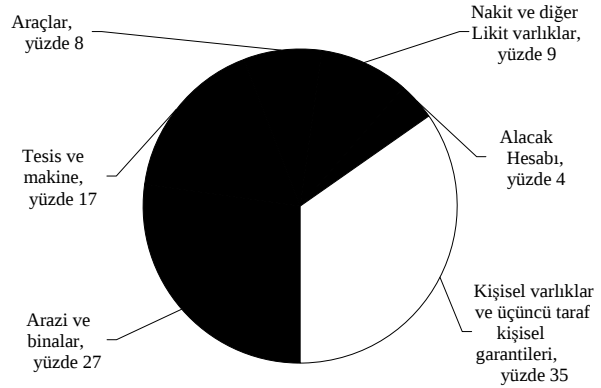
¹⁵⁵ Şekil 5-22 ve 5-23’teki kategorilerin aynı olmadığına dikkat edin.

Şekil 5-22: Çeşidine göre varlıkların dağılımı



Kaynak: Türkiye ICS

Şekil 5-23: Firma büyüklüğüne göre teminat çeşidi, Türkiye



Kaynak: Türkiye ICS

Not: Bu grafik, kredinin teminatla korunması durumunda firmalar tarafından elde edilen son kredi için kullanılan teminat çeşidinin firmalar arasındaki dağılımını yansıtmaktadır.

5.44 Taşınır teminatın etkili kullanımı yasal ve kurumsal yetersizlikler tarafından engellenmektedir.¹⁵⁶ Yasal rejimdeki sorunlar ve teminata karşı taleplerin tescili için verimsiz olan sistem, finansmana erişim için taşınır teminattan yararlanmanın önündeki başlıca engellerdir.¹⁵⁷ Taşınır teminatın etkili kullanımının önündeki engeller, teminat kullanım sürecindeki oluşturma, öncelik, ilan ve icra gibi farklı aşamalarla ilgilidir.

5.45 Türkiye’deki teminat hakkının oluşturulmasına yönelik sistem eksiktir; varlık sınıflarının kapsamında açıklar bırakan çeşitli farklı kanunlara dayanmaktadır. Teminat yaratmaya yönelik yasal çerçeve, kopukluk ve kimi zaman tutarsız bir çerçeve oluşturan sayısız kanuna dayanmaktadır.¹⁵⁸ Ayrıca, firmaların sermaye stokunun tahmini olarak yüzde 56’sını oluşturan önemli varlık sınıfları kanun kapsamında yer almamaktadır ve bu varlık sınıfları bu nedenle teminat olarak çok daha az değerlidir. Bunlar örneğin alacaklar hesabını, stokları ve otomotiv dışı ekipmanları içermektedir. Kanun tarafından kapsanan bazı teminatlar etkili bir biçimde kapsamamaktadır. Örneğin, medeni kanunda yer aldığı gibi taşınır mülklerin rehni,

¹⁵⁶ Taşınır teminat rejimi ile ilgili detaylı bir değerlendirme, “Türkiye’de Teminatın Yasal Çerçevesindeki Sorunlar: Krediyeye Erişim Üzerindeki Etkiler” adlı çalışmada yer almaktadır. Bu rapor Mart 2006’da Türk Hükümeti ile ayrıca paylaşılmıştır ve bu kısımdaki analiz taslak rapora dayanmaktadır.

¹⁵⁷ Örneğin makinelerin spesifik bir parçası gibi belirli teminat çeşitlerinin satılmasına yönelik sınırlı pazarlar da, taşınırların teminat olarak etkili bir biçimde kullanmanın önünde bir engel oluşturmaktadır. Bununla birlikte, veresiye ekipman satabilen firmaların gözünde bu küçük bir sorundur. Görüşülen Türk firmaları yeni olarak satılabilen her ekipmanın kullandıktan sonra da kolaylıkla satılabildiğini savunmuştur. Bankalar büyük çaplı teminatı yeniden satarken daha fazla zorlanabilmektedir. Bununla birlikte, reforme edilen sistemin özelliklerinden birisi, satıcıların ekipman finansmanında ve bu nedenle de bu teminatın el değiştirmesi ve satılmasında daha büyük bir rol oynamasıdır. Bankalar daha sonra bu satıcıları finanse edebilir.

¹⁵⁸ Medeni Kanun taşınır mallarda bir zilyetlik rehnine izin vermektedir ve ayrıca tapulu bir gayrimenkul üzerindeki ipotek ile ilgili hükümler içermektedir. Ticaret Kanunu ve dolaylı olarak Medeni Kanun gemilerin rehni ile ilgili hükümler içermektedir. Türk Sivil Havacılık Kanunu ve Medeni Kanun hava taşıtları üzerindeki ipotek ile ilgili hükümler içermektedir. Medeni Kanun ayrıca motorlu taşıtlar ve sığırlar üzerinde zilyetlik dışı rehin tesisine izin vermektedir. Medeni Kanunun taşınırların rehnine ilişkin maddeleri bu taşınırlar ile ilgili hükümler içermektedir. Ticari İşletme Rehin Kanunu, bir girişime karşı zilyetlik dışı rehin ile ilgili hükümler içermektedir. Bu rehin, işletmenin içindekileri ve demirbaşlarını (gayrimenkula fiziksel olarak bağlı olan taşınır malları) kapsamaktadır. Borçlar Kanunu, teminat olarak alacak hesaplarındaki hakların temlikine ilişkin hükümler içermektedir.

sadece teminat üzerinde tasarrufu bulunan alacaklıların işlemlerine uygulanır -gemiler, uçaklar, sığırlar ve motorlu taşıtlar haricinde. Bu, teminat vermek için ekonomik olarak etkili bir sistem değildir çünkü firmalar genel olarak faaliyetleri için kendi varlıklarına ihtiyaç duyarlar ve varlıklarını alacaklıya bırakamazlar. Benzer şekilde, firma varlıklarının büyük bir kısmını oluşturan emtia senetleri ve alacaklar hesabının kullanımında bazı spesifik sorunlar bulunmaktadır.

5.46 Öncelik sistemi bazı durumlarda açık değildir ve borç verenlerin teminat toplayamaması riskini yaratır. Öncelik hakkı, tasfiye durumunda alacaklılara yapılacak ödemenin sırasını belirler; dolayısıyla açık bir öncelik sistemi bu nedenle önemlidir. Mevcut sistem karmaşıktır ve bazı durumlarda farklı öncelik çeşitlerinden dolayı kendi içinde tutarsızdır – zilyetlik yoluyla öncelik ve ilan yoluyla öncelik. Zilyetlik yoluyla öncelik tüm taşınır teminatlara uygulanır, yani teminatın sahibi olan alacaklı önceliğe sahiptir. Yukarıda bahsedildiği üzere, çoğu varlıklar için bu yardımcı değildir çünkü firmalar varlıklarını üretim sürecinde kullanmaktadır. Bu sorunu ele almak için, Türkiye sınırlı bir varlık grubu için ilan yoluyla öncelik sistemine sahiptir: gayrimenkul, gemiler, hava taşıtları, motorlu taşıtlar, sığırlar ve firma. İlan yoluyla öncelik, belirli bir sicile başvurma yoluyla önceliği belirler, fakat farklı varlık sınıfları için farklı siciller ve yöntemler kullanılır. Sicil daireleri genellikle merkezi olmaktan çok bölgeseldir ve bağlantısızdır, bu durum sicil dairelerinin kullanımını doğası gereği ülke genelinde dolaşabilen taşınır mülkler için etkisiz kılmaktadır. Sicil dairesinde zilyetlik yoluyla öncelik ve ilan yoluyla önceliğin eş zamanlı tesisi sorun yaratabilir, çünkü alacak iddiasını sicil dairesinde tescil ettiren bir alacaklı, teminatın zilyetliğini sonradan alan bir alacaklıdan daha az önceliğe sahip olabilir. Sicil dairelerinin teknik kapasiteleri genellikle sınırlıdır ve sicil dairesine telefon ya da internet yoluyla erişim sağlanması yerine alacaklının tescil dairesini kendisinin ziyaret etmesi gerekmektedir. Sicil daireleri tarafından uygulanan ücretlerin düşük olduğu söylenmesine karşın, bilgilere erişim maliyeti yüksek kalmaktadır.

5.47 Sicil dairesi sistemi aşırı miktarda bilgi içermektedir ve sicil dairesi için yersiz sorumluluklar yaratmaktadır. Diğer taraftan ilan sistemi parçalıdır ve çoğu durumda kullanışlı bir sistem bulunmamaktadır. Başvuru kuralları tüm kredi sözleşmesinin ya da bundan çıkartılan geniş bir özetin başvuruda sunulmasını gerektirmektedir. Daha modern sistemler ihbar üzerine yapılacak başvurulara dayanmakta olup, bu sistemde sicil dairesi bir anlaşmanın bulunduğunu ilan eder ve yeni potansiyel borçlu daha sonra anlaşma taraflarından anlaşmanın bir nüshasını talep eder. Türkiye motorlu taşıtlar, gemiler ve uçaklardaki teminat hakları için açık bir sicil sistemine sahiptir, fakat diğer varlık çeşitleri için açık sistemler bulunmamaktadır.

5.48 İcra sistemi, yani teminatın el değiştirmesi ve satışı, yavaş ve pahalıdır. Sonuç olarak, borç verenler sahip olunan teminatın asıl değerinin yalnızca küçük bir kısmını toplamaktadır. İcra sistemindeki sorunlar icranın maliyetine önemli ölçüde ek maliyet getirir. Türkiye'deki alacaklılar teminatı güvence altına almak için süratli hareket edememekte ve mahkeme sistemindeki yavaş sürece maruz kalmaktadır. Modern sistemlerde, bu sorunu aşmak için adli olmayan el değiştirme yöntemi kullanılmaktadır. Adli olmayan el değiştirmede, sulhla uzlaşmayı engellemeden yapılabiliriyorsa teminat mahkeme müdahalesi olmadan güvence altına alınabilir. Eğer yapılamıyorsa, modern kanunlar yargılama faaliyetlerine sınır koymaktadır. Bu sınırlar hızlı işleyen bir el değiştirme sağlamaktadır. Modern sistemlerin bu özellikleri, alacaklılar tarafından suiistimal edilmesi durumunda verilen önemli cezalarla ilişkilidir. Türkiye'de, taşınır mülklerin satış prosedürü kanunen aşağıdaki uzun ve maliyetli prosedürleri gerektirmektedir:

- Taraflara ibraz edilmesi ve yanıtların alınmasından sonra, ilgili tutarın adli tasfiyesi,
- Mahkemenin atadığı bir muhammin memuru tarafından malların kıymet takdirinin yapılması, ve
- Mahkeme tarafından yetkilendirilen bir mezatçı tarafından yürütülen açık arttırma.

Bazı durumlarda, muhammin ve mezatçı ücretleri teminatın değerini aşındırabilir. Başka durumlarda ise, bu süreç düşük bir fiyatla sonuçlanabilir çünkü adli açık arttırma alışılmış bir ticari satış yöntemi değildir.¹⁵⁹ Bazı durumlarda, özetlenen sürecin süresi teminatın değerinin önemli ölçüde azalmasına neden olabilir. Sürecin, mahkeme tarafından yönetilen ve itirazları ve temyizleri de içeren kıymet takdir kısmı, kıymet takdirinden başlangıcından açık arttırmaya kadar genellikle 12-18 ay sürer. Bu durum, çoğu malların teminat olarak kullanılmasını neredeyse anlamsız hale getirir. Modern teminat işlemleri sistemleri, alacaklının satışı belirli koşullar altında yönetmesine imkan tanır. Alacaklı genel olarak satışta yüksek fiyat elde etmede borçluyula aynı menfaati paylaşır ve örneğin alacaklının teminat için rehin alınan malların satıcısı olması durumunda, kalemleri satmak için son derece uygundur. Alacaklı tarafından idare edilen satışlar ile ilgili kanunlarda, borçlu ve alacaklı haklarının dengelenmesi önemlidir.

TEMİNAT KULLANIMININ GÜÇLENDİRİLMESİNE İLİŞKİN ÖNERİLER

5.49 Taşınır teminat rejimi önündeki engelleri hedefleyen yeni ve kapsamlı bir kanun taslağı hazırlanması ve getirilmesi ve çelişkili mevcut kanunun düzeltilmesi.¹⁶⁰ Son zamanlarda onaylanan konut finansmanı kanunu, arazisi ve binaları olan borçluların bunları teminat olarak rehin verebilmesi için önemli faydalar sağlayacaktır. Taşınır teminat rejiminin reformu, sonraki önemli bir adımdır. Taşınır teminatlara ilişkin yeni bir kanunun uygulamaya konulması, yukarıda belirtilen tüm hususları hedeflemesi mümkün olmayan mevcut kanunların değiştirilmesine tercih edilmektedir. Güvence altına alınan işlemlere ilişkin kanun, taşınır teminattaki teminat haklarının tesisi, rüçhan, ilan ve icrası ile ilgili hükümler içerecektir, diğer taraftan ayrı olarak ele alınan arazi ve binaları kapsamayacaktır. Özellikle, yeni kanunun aşağıdaki hükümleri sağlaması önerilmektedir:

- Sözleşme yapan taraflara teminatı nasıl tanımlayacaklarına karar verme izin vermesi.
- İşlemlerin kendiliğinden devam etmesinin sağlanması. Bu, alacaklının borçlunun teminatı satması ya da dönüştürmesi halinde önceliğini kaybetmeyeceği anlamına gelmektedir.
- Yeni kanun kapsamına aşağıdaki kalemlerin dahil edilmesi öncelik sorunlarını vurgulayacaktır: (a) mülkiyeti elinde bulundurarak satış, kiralama, emanet ve taşınır malların sevkıyatı, (b) alacak hesapları, (c) demirbaşlar, ve (d) emtia senetleri. Ek olarak, ihtiyati hacizler, güvenceye alınan işlemler kanunun öncelik kuralları kapsamında en iyi şekilde ele alınmalıdır.

¹⁵⁹ Örneğin, çiftlik ekipmanı en iyi bu ekipmanların satıcısı tarafından satılabilir ya da örneğin otomobiller için daha iyi fiyatların elde edilebildiği uzmanlaşmış açık arttırmalar bulunmaktadır.

¹⁶⁰ Öneri, güvenceye alınan işlemlere ilişkin yukarıda bahsedilen çalışmaya dayanmaktadır.

- Daha hızlı teminat el değıştirme ve satışının sağlanması.¹⁶¹ Borçlulara hakları için yeterli korunma sağlarken, adli olmayan el değıştirmenin getirilmesi sulh yoluyla uzlaşmayı engellemeden yapılabiliyorsa (yani barışçı bir yöntemle yapılmalıdır) el değıştirme sürecinin hızlanmasına yardımcı olacaktır. Zorlama gerektiğinde mahkeme emri için tesis edilecek daha iyi işlemler de el değıştirme sürecini hızlandıracaktır. Son olarak, alacak tarafından yönetilen teminat satışı da süreci hızlandıracaktır; maliyet azaltabilir ve satışta sağlanan fiyatı yükseltebilir. Alacaklının idare ettiği satışlarda, alacaklı - borçlu hakları dikkatli bir biçimde dengelenmelidir.
- Taşınır teminatlarda teminat hakkı için ulusal bir internet tabanlı başvuru arşivinin kurulması.¹⁶² Bu sistem mevcut sicil sistemin yerine getirilecektir. Yeni sistem, mülkiyet tescilini teminat hakları ihbar başvurularından ayıracaktır. Bu sistem, devlet ya da özel işleticiler tarafından yürütülebilir.

TÜRKİYE’DE KURUMSAL YÖNETİŞİMİN GELİŞTİRİLMESİ

5.50 Güçlü kurumsal yönetim firmaların etkili bir biçimde yatırım çekmesine ve böylelikle de sürekli uzun vadeli büyümesi için gerekli olan sermayeyi elde etmesine yardımcı olur. Bölümün bu kısmı, diğer önemli yükselmekte olan piyasalardakine kıyasla Türkiye’deki kurumsal yönetim çerçevesinin kalitesini mercek altına almakta ve olası yasal ve kurumsal reformlar için temel hususları tanımlamaktadır. Metin Kutusu 5-2, kurumsal yönetimin bir tanımını vermekte ve etkili bir kurumsal yönetim çerçevesinin bileşenlerini özetlemektedir. Yukarıda tartışıldığı üzere, kurumsal yönetim çerçevesindeki zayıflığa karşın Türkiye’deki borsa piyasa değeri nispeten yüksektir. AB’ne katılma olasılığının güçlü yatırımcı ilgisini sürdürmesi muhtemeldir ve bu nedenle kurumsal yönetimin zayıflığının vurgulanması Türk firmaları için uygun piyasa koşullarının avantajından yararlanması için bir olanak sunmaktadır.

5.51 Uluslararası bulgular, iyi kurumsal yönetimin özel sektör verimliliğini ve ülkenin mali istikrarını geliştirebildiğini göstermektedir. Firma düzeyindeki bulgular, güçlü kurumsal yönetimin zayıf yönetime göre özsermaye üzerinden daha yüksek getirilere ve daha fazla etkinliğe yol açtığını göstermektedir. Araştırma, kurumsal yönetimin yatırım ortamını geliştirmeye yardımcı olduğu ve böylelikle de büyüme ve kalkınmaya katkıda bulunduğu beş alan tanımlamaktadır:

- Yatırımcıları çekerek ve hesap verebilirlik ve saydamlık aracılığıyla kredi riskini azaltarak daha az maliyetle dış finansmana yüksek erişim;
- Daha fazla saydamlık ve hesap verebilirlik aracılığıyla hisse senedi piyasalarının ve etkili sermaye aracılığının geliştirilmesi;
- Daha etkili izleme ve performans yönetimi aracılığıyla gelişmiş operasyonel performans;
- Gelişmiş finansal akış izleme aracılığıyla hem firma hem de ülke düzeyinde düşük finansal kriz riski; ve

¹⁶¹ Öneri, güvenceye alınan işlemlere ilişkin yukarıda bahsedilen çalışmaya dayanmaktadır.

¹⁶² Öneri, güvenceye alınan işlemlere ilişkin yukarıda bahsedilen çalışmaya dayanmaktadır.

- Hesap verebilirlik aracılığıyla tüm hissedarlar ile firmalar arasındaki, sosyal ve çalışma ilişkilerinin geliştirilmesine de yardımcı olan, daha iyi ilişkiler.

5.52 Türkiye’de temel kurumsal yönetim meselelerinin analizi kısıtlı ve çeşitli kaynaklara bağımlı kalmaktadır. OECD tarafından son zamanlarda çıkartılan bir rapor, OECD Kurumsal Yönetişim İlkleri karşısında kurumsal yönetişimin analizini sağlamaktadır. Dünya Bankası Standart ve Kuralların Karşılanması Raporu (2000), yasal ve düzenleyici ortama, ilgili kuruluşların performansına (sermaye piyasası kurulları ve borsalar gibi) ve ölçüt olarak aynı prensiplerden yararlanan iş uygulamalarına bakarak kurumsal yönetişim çerçevesini değerlendirmiştir. Dünya Bankasının *İş Yapma Kolaylığı* raporları, yatırımcının korunmasına ilişkin karşılaştırmalı çapraz-ülke verileri sağlamaktadır. Muhasebe ve denetim¹⁶³ üzerine son bir rapor, mevcut yasal çerçeveyi ve yerel firmalar tarafından ulusal ve uluslararası standartların benimsenme düzeyini açıklamaktadır (yukarıdaki finansal açıklama kısmına bakın).

Kutu 5-2: Kurumsal yönetişim ve yararları

Kurumsal yönetişim, şirketlerin yönetilmesi ve kontrolüne yönelik yapıları ve süreçleri göstermektedir.¹⁶⁴ Yönetim, yönetim kurulu, kontrol eden hissedarlar, azınlıktaki hissedarlar ve diğer hissedarlar arasındaki ilişkilerle ilgilenmektedir. Bu ilişkiler, diğerlerinin yanı sıra hissedarların mülkiyet haklarını, bu hakların uygulanması ve korunmasına yönelik mekanizmaları ve adil kazanç sağlanmasının yolunu belirlemektedir. Kurumsal yönetişim ayrıca bir firmanın amaçlarını belirlediği yapıyı ayarlamakta ve bu amaçlara ulaşma yollarını ve performans izlemesini belirlemektedir. İyi kurumsal yönetişim, kurul ve yönetimin şirketin ve hissedarlarının kazancına olan amaçları takip etmesi için doğru teşvikler sağlamaktadır.

Kurumsal yönetişim özünde hesap verebilirlik ve saydamlık ile ilgilidir. Sorumluluk, bir şirketi kontrol edenlerin tüm hissedarların menfaatlerini dikkate almaya zorunlu olmasını sağlar. Saydamlık, dışarıdakilerin bu hesap verebilirliğin karşılanmasını sağlamasına olanak verir. Modern bir şirket, sadece hissedarları ve alacaklıları değil, aynı zamanda işçileri (ve genellikle işçi sendikalarını), müşterileri, tedarikçileri, devlet kurumlarını ve sivil toplum kuruluşlarını da içeren sayısız paydaşa sahiptir. Yüksek saydamlık ve hesap verebilirlik standartlarını da içeren güçlü kurumsal yönetişim düzenlemeleri, şirketin yönetim organlarının bütün paydaş gruplarının menfaatini dikkate almasını ve paydaşlar arasında en iyi koordinasyon önlemlerinin bulunmasını sağlar.

Kurumsal yönetişim çerçevesi üç bileşenden oluşmaktadır. Bunlar: şirketler kesiminin yasal ve düzenleyici çerçeveye uyum sağlama ilgisi ve istekliliğini belirleyen (1) kanunlar ve düzenlemeler, (2) yasal çerçeveyi uygulayan denetleme ve düzenleme birimleri gibi kuruluşlar, ve (3) genel iş uygulamalarıdır (ya da şirket kültürü). Çoğu değerlendirme ve anketler sadece yasal ve düzenleyici yapıları incelemektedir, buna karşın genel iş uygulamaları aynı zamanda kurumsal yönetişimin gerçek kalitesinin belirlenmesinde de önemli olabilir.

5.53 Analiz, Türkiye’deki kurumsal yönetişim manzarasındaki çeşitli eksiklikleri göstermektedir ve şunları içermektedir:

- Gelişmiş açıklama koşullarına karşın şirket mülkiyet yapıları, işlemler ve mali tablolara ilişkin güvenilir halka açık bilgi eksikliği;
- Yönetim kurullarının yetersiz bağımsızlığı ve hesap verebilirliği ile hissedar davaları için destekleyici olmayan yasal ortam;
- Kurumsal yönetişim uygulamalarının denetiminde ilerleme olanağı.

¹⁶³ Dünya Bankası Standartlar ve Kuralların Karşılanması Raporu: Türkiye’de Muhasebe ve Denetim.

¹⁶⁴ Dünya Bankası Grubu Kurumsal Yönetişim Bölümü.

Bu hususlar aşağıda tartışılmaktadır.

5.54 Türk şirketlerinin yönetişimi holding yapıları, yoğunlaşmış mülkiyet ve içeriden hakim olunan kurullar tarafından karakterize edilmektedir. Bu kombinasyon, azınlık hissedarlarından yararlanmak için grup içi işlemleri kullanan içeridekilere ilişkin kaygılara yol açmaktadır. Bu işlemler, nakit toplama amacıyla şirket varlıklarının satılması, transfer fiyatlandırması ve diğer kurumsal yönetim ihlalleri için kullanılan tek ve en yaygın araçtır ve çoğu analist, grup için işlemlerin Türkiye’de başlıca kurumsal yönetim zaafı olarak kaldığında hemfikiridir. Grup içi işlemlerin kamuoyuna açıklıklıkta bakımından zayıf olması yükselmekte olan piyasalarda yaygın olarak görülmektedir; fakat bu sorun şirket gruplarının hakim olduğu ve mülkiyetin yoğunlaşmış olduğu Türkiye’de daha kötü durumdadır. Tahmini olarak İMKB’nin piyasa değerinin yüzde 40’ı 13 şirket ve bunlara bağlı 8 banka tarafından tutulmaktadır. Bunları 11 önde gelen ailenin 11 holding şirketi kontrol etmektedir. Saydamlığın olmamasına katkıda bulunan bir unsur, borsada kayıtlı firmaların holding şirketlerinin genellikle borsada kayıtlı olmaması ve böylelikle de aynı açıklama standartlarına tabi olmamalarıdır.

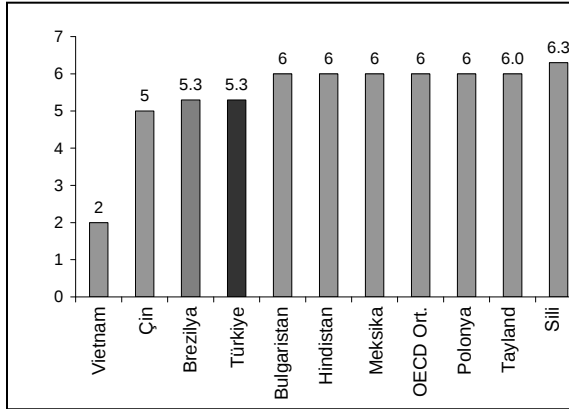
5.55 Türkiye açıklanan bilgilerin boyutunun karşılaştırmasında nispeten olumlu görünmektedir,¹⁶⁵ fakat düşük yönetici hesap verebilirliği ve hissedar davalarının açılmasındaki güçlüklerden dolayı yatırımcıya koruma sağlamada zayıf kalmaktadır. Dünya Bankası Grubunun *İş Yapma Kolaylığı 2007 Raporu*, Türkiye’yi yatırımcıların korunması ile ilgili olarak incelenen 155 ülke arasından 60. sıraya yerleştirmektedir. Bu rapor, yöneticilerin şirket varlıklarını kişisel menfaatleri¹⁶⁶ için kötüye kullanmalarına karşı azınlık hissedarları üzerindeki korumanın ne derecede güçlü olduğunu, üç farklı göstergenin ortalamasını alarak¹⁶⁷ her ülkedeki yatırımcı korumasının bileşik bir endeksini kullanarak ölçmektedir: (i) işlemlerin saydamlığı (açıklama derecesi endeksi), (ii) başına buyruk işlem sorumluluğu (yönetici sorumluluk derecesi endeksi) ve (iii) hissedarların suiistimal nedeniyle görevlileri ve yöneticileri dava etme yeteneği (hissedar davaları kolaylığı endeksi). Bu endeksler, her ülkeyi 1 ila 10 arasında değişen bir ölçek üzerinden puanlamaktadır ve en uygun düzey 10’dur. Şekil 5-24, bir bütün olarak Türkiye’nin OECD ülkeleri ortalamasının ve diğer yükselmekte olan güçlü ülkelerin gerisinde kaldığını göstermektedir. Tablo 5-4, Türkiye’nin açıklama derecesi bakımından nispeten olumlu olarak görülmesine karşın, yönetici sorumluluğu ve hissedarların dava açma kolaylığı açısından puanlarının önemli ölçüde düşük olduğunu göstermektedir. Aşağıdaki üç paragraf bu üç göstergelyi ayrı ayrı tartışmaktadır.

¹⁶⁵ Bu bağlamdaki “açıklama”, bir grup içi işlemin açıklanmasını göstermektedir; finansal raporların açıklanması ile ilgili değildir.

¹⁶⁶ *İş Yapma Kolaylığı*, yöneticilerin şirket varlıklarını kişisel menfaatleri için kötüye kullanmalarına karşı azınlık hissedarlarının ne derecede korunduğunu ölçmektedir. Göstergeler, yatırımcı korumanın 3 boyutunu ayırt etmektedir: işlemlerin saydamlığı (açıklama derecesi endeksi), başına buyruk işlem sorumluluğu (yönetici sorumluluk derecesi endeksi) ve hissedarların suiistimal nedeniyle görevlileri ve yöneticileri dava etme yeteneği (hissedar davaları kolaylığı endeksi). Veriler, şirket avukatları arasında yapılan bir anketten gelmektedir ve şirket hukukuna, hukuk muhakemeleri usulü kanununa ve sermaye piyasası düzenlemelerine dayanmaktadır. Verilerin ülkeler arasında karşılaştırılabilir olmasını sağlamak için, işletmelere ve işlemlere ilişkin bazı varsayımlar kullanılmaktadır. Varsayımlar da dahil olmak üzere metodoloji üzerine daha fazla detay için, bakınız; <http://www.doingbusiness.org>.

¹⁶⁷ Bir metodoloji tartışması için, bakınız; Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, ve Shleifer (2005).

Şekil 5-24: Yatırımcıların korunması



Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2007

Tablo 5-4: Yatırımcıların korunması

	Açıklama derecesi	Yöneticinin sorumluluk derecesi	Hissedarların dava açma kolaylığı
Brezilya	5	7	4
Bulgaristan	10	1	7
Şili	8	6	5
Çin	10	1	4
Hindistan	7	4	7
Meksika	8	5	5
Polonya	7	2	9
Tayland	10	2	6
Türkiye	8	4	4
Vietnam	4	0	2
OECD Ort.	6.3	5	6.6

Kaynak: İş Yapma Kolaylığı 2007

5.56 Türkiye, ilgili taraf işlemlerinin detaylarını açıklamada genel olarak yüksek bir sıradadır, fakat işlemleri dış incelemeye sunmada geride kalmaktadır. Açıklama göstergesi, potansiyel çıkar çatışmaları barındıran işlemler için hangi şirket organlarının yasal olarak yeterli onay sağlayabildiğini belirlemektedir. İlgili taraf işlemlerine ilişkin bilgilerin hissedarlara ve kamuya ne düzeyde açıklandığını ve dış organların bu işlemleri inceleyip incelemeyeceğini de ölçmektedir. Potansiyel bir çıkar çatışmasına neden olan bir işlem için hissedarlardan ziyade kurul karar almaktadır. Türkiye’de borsaya kayıtlı firmaların bu işlemleri IAS 24’e göre açıklamaları gerekmektedir. Türkiye’deki düzenlemeler işlemlerin ve çıkar çatışmasının yayınlanan periyodik dosyalarda tam olarak açıklanmasını gerektirmesine karşın, bu düzenlemeler dış bir organın böyle bir işlemi ortaya çıkmadan önce incelemesini gerektirmemektedir. Bu incelemeler Singapur, Güney Afrika, Şili, Çin, Meksika ve Fransa gibi birçok ülkede düzenleyici bir şarttır.

5.57 Son ilerlemelere karşın, mevcut yasal çerçeve yöneticileri yeterince sorumlu tutmamaktadır. Yönetici sorumluluk göstergesi, hissedarların hissedarı kontrol altında tutma ya da çıkar çatışmaları gibi adil olmayan işlemler için sorumlu olan onaylama organını kontrol altında tutma yeteneğini ölçmektedir. Türkiye’deki çerçeve, ihmalden dolayı onay organlarını sorumlu tutmaktadır fakat bunları adil olmayan, baskılayıcı ya da azınlık hissedarlara zarar verebilen işlemlerinden sorumlu tutmada yetersiz kalmaktadır. Ayrıca, mevcut düzenlemeler ilgili taraf işlemlerinden kaynaklanan her türlü zararın tazminini sağlamasına karşın, böyle bir işlem yoluyla gerçekleştirilen her türlü aşırı karın geri verilmesini zorunlu tutmada yetersiz kalmaktadır. SPK, borsaya kayıtlı şirketlerin web sitelerine, yöneticilerin mülkiyeti ve imtiyazlı paylarına ilişkin bilgilerini ve aynı zamanda kurumsal saydamlığı geliştiren bir ölçü olan, yöneticiler tarafından yapılan toplantı tutanaklarını ve işlemlerini açıklayan bir “yatırımcı ilişkileri” sayfası koymasını zorunlu tutmaktadır.

5.58 Hissedarların dava açmada yaşadığı güçlükler, yöneticilerin ve çoğunluk hissedarlarının sorumluluğundaki zayıflığı daha da kötüleştirmektedir. Türkiye, hissedarların dava açma kolaylığı endeksi açısından diğer yükselmekte olan güçlü ekonomilerin çoğunun gerisindedir. Türkiye, kısmen, yüzde 10’dan daha az hissesi olan hissedarların dava açılmadan önce belgelere erişememesinden dolayı daha düşük puan almaktadır, diğer taraftan

davacı hissedarlara duruşma sırasında belgelere erişim sağlaması açısından yüksek puan almaktadır. İlave olarak, Türkiye, yüzde 10'dan az hissesi olan hissedarların, potansiyel olarak azınlıkta hissedarları için adaletsiz olan işlemlere yönelik müfettiş soruşturması talep etmelerine imkan veren yasal bir çerçeve sağlamamaktadır ve bu çerçeve İngiltere, Yunanistan, Hindistan, Kolombiya ve Arjantin gibi ülkelerde zorunludur.

5.59 Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) birçok önemli girişimde bulunmuştur –gönüllü bir kurumsal yönetim kanununun geliştirilmesi gibi– fakat kurumsal yönetim halen çoğunlukla kamunun zorlamasına dayanmaktadır. Türkiye’de kurumsal yönetim uygulamalarını etkilemek için etkili piyasa mekanizmaları emekleme döneminde ve temel sorumluluk şu anda SPK’nın üzerine düşmektedir. SPK, sırasıyla 2003 ve 2005 yıllarında Kurumsal Yönetişim Kılavuzlarını (Kılavuzlar) yayınlamış ve revize etmiştir. 2004 yılı itibarıyla, borsada kayıtlı şirketler, SPK’nın Kılavuzlarına uygun olarak “uy ya da açıkla” esasına göre (yani, ilkelere uyulmasa bile, beyanda bunun nedenleri açıklanmalıdır) yıllık raporlarında kurumsal yönetim uyum beyanını içermesini zorunlu tutulmaktadır. Bununla birlikte bu şarta uyma zorunluluğu bulunmamaktadır.

5.60 Çakışan zorunluluklar ve ilgili yetkililer arasındaki sınırlı koordinasyon, yasaların ve düzenlemelerin uygulanmasını zayıflatmaktadır. Bu çakışma SPK, BDDK, sermaye piyasası mevzuatını denetleyen Devlet Bakanlığı ve Ticaret Kanununu denetleyen Sanayi ve Ticaret Bakanlığı arasında uyumsuzluk ve açıklık ve koordinasyon eksikliği yaratmaktadır. Ticaret Kanunu taslağı, kurumsal yönetim konuları üzerinde SPK’ya yasal yetki vererek ve diğer bütün düzenleyici kurumların herhangi bir sektöre özgü her türlü hüküm için danışmasını ve onay almasını gerektirerek bazı sorunları çözmektedir.

5.61 Türkiye’de kurumsal yönetim çerçevesini güçlendirmek için çeşitli girişimlerde bulunmaktadır. Ticaret Kanunu taslağı, Türkiye’deki şirketler hukukunun AB direktiflerine ve AB Kurumsal Yönetişim Eylem Planına uyumlu hale getirilmesini amaçlamaktadır. Genel anlamda, anonim şirketlerle ilgili önerilen değişiklikler şunları amaçlamaktadır: (1) hissedarı az olan ve halka açık olan şirketlerin düzenlenmesindeki bir takım önemli farklılıkların, özellikle finansal raporlama, saydamlık ve kurulların ve denetçilerin fonksiyonları üzerine odaklanarak ortadan kaldırılması; (2) azınlık hissedarlarına ve alacaklılara daha fazla koruma sağlanması - özellikle şirket grupları ile ilgili yeni hükümler aracılığıyla; (3) Türkiye’deki şirketler hukukunun AB direktifleri ile uyumlu hale getirilmesi; ve (4) şirket işlerinde teknoloji kullanımının kolaylaştırılması (örneğin, elektronik hissedar toplantıları).

5.62 Sermaye Piyasası Kanunu taslağı da Türk mevzuatını AB şartlarına yakın hale getirecektir. Taslak, bir şirketin sahip olmak zorunda olduğu hissedarların sayısını 250’den 500’e çıkartarak kanunun kapsamını daraltmakta; düzenlemeye tabi hisse geri alımı, ihale tekliflerinden sonra azınlık hisselerinin satılmaya zorlanması, ve birleşmelere karşı oy kullanan hissedarların hisselerinin adil bir fiyata satın alınmasını talep etme hakları ile ilgili hükümler getirmektedir. Aynı zamanda, Sermaye Piyasası Kurulu için bağımsız yıllık denetimler getirerek, Kurul’un hesap verebilirliğini artırmaktadır.

KURUMSAL YÖNETİŞİMİN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN ÖNERİLER

5.63 Kurumsal yönetim mevzuatının geliştirilmesi ile ilgili hususlar dikkate alındıktan sonra, Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanununun geçirilmesi. Ticaret kanunu yakın

vadeli bir önceliğe sahip olmasına rağmen, sermaye piyasası kanunu henüz daha erken bir aşamadadır; bu iki kanun önemli öncelikli adımdır. Taslak mevzuat mevcut kanunları geliştirmektedir, fakat kanunların kurumsal yönetim perspektifinden daha fazla güçlendirilmesine özen gösterilebilir. Özellikle, taslak mevzuat şu şekilde geliştirilebilir: (1) büyük varlıkların satışı gibi başlıca kararların onayı için büyük çoğunluğun (örneğin hissedarların dörtte üçü) zorunlu kılınması, (2) oylamanın bir hisse bir oy kuralından farklılık gösterdiği durumlarda detaylı kamu açıklamasının zorunlu kılınması, (3) anonim şirketlerin yönetim kurulundan ayrı olarak üst yönetim kurulları (ya da başka organlar) kurmasının zorunlu kılınması, (4) hem üst yönetim kurulları hem de yönetim kurulları için tam güvene dayalı görevlerin belirlenmesi, ve (5) tüzel kişilerin şirketin yönetim kurulunda bulunmasına izin verilmemesi.

5.64 Halka açık şirketlerin ve finansal kuruluşların en son hissedarlarının açıklanmasında AB Saydamlık Direktifi hükümlerinin uygulanması. Büyük şirketlerin ve finansal kuruluşların önemli ve çoğunluk hissedarlarının halka açıklanması için, AB Saydamlık Direktifinin mülkiyet açıklaması hükümlerinin uygulanması önerilmektedir. AB üyesi devletler için, mülkiyet açıklaması hükümleri Saydamlık Direktifinin orijinal olarak onaylandığı tarihten birkaç yıl sonra Ocak 2007’de yürürlüğe girecektir. Türkiye için, şirketlerin ve finansal kuruluşların gerçek sahiplerinin tam açıklanması için aşamalı şartlar önerilebilir.

5.65 Şirket içerisindekiler tarafından hisse alım ve satımlarının halka açıklanmasının güçlendirilmesi. Hisse mülkiyetlerinin yoğunlaşması dikkate alındığında, şirket içerisinden şirket hisselerinin tüm alım ve satımlarının derhal yayınlanması önerilebilir. “İçeriden ticaret yapanlar” tanımına tercihen halka açık şirketlerdeki önemli hissedarlar da dahil edilmelidir.

5.66 Şirket gruplarına ilişkin AB Direktifinin uygulanması. Şirket gruplarına ilişkin AB Direktifi, kendi grupları içerisinde finansal kuruluşlar bulunan şirket gruplarına özellikle yer vermektedir. Özellikle, bu Direktif ülkenin finansal aktivitelere sahip olan her şirketler grubu için önde gelen bir finansal denetleyici kurumun belirlenmesini gerektirmektedir – ve denetleyici kurumun her şirketler grubu içerisindeki ilgili taraf işlemleri için belirli eşik değerler belirlemesini gerektirmektedir. Bilgiler genel olarak sadece denetleyici kuruma sağlanmasına karşın, finansal denetleyicilerin göstereceği özel itina, büyük gruplara (bunların çoğu bankaları kapsamaktadır) yönelik ilgili taraf işlemlerinin denetleyici otoriteler tarafından yakından takip edildiği konusunda piyasaya daha fazla güven sağlayacaktır.

5.67 Hissedar hakları ile ilgili davaların yeterince ele alınması için mahkeme sisteminin kurumsal kapasitesinin gözden geçirilmesi. Hissedar hakları ile ilgili yasal sorunlar ve diğer ilgili kurumsal yönetim sorunları karmaşıktır ve hakimlerin özel eğitim ve öğrenim almasını gerektirmektedir. Bununla birlikte, mahkeme sisteminin bu davaları adil ve dengeli bir biçimde ele alma yeteneği nihai olarak kurumsal yönetim uygulamalarının kalitesini belirleyecektir.

Tablo 5-5: Özet matrisi

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamı Açısından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
Geniş çaplı finans sektörü gelişimi	Firmaların finansal kuruluşları nezdinde yeterli finansmana erişime sahip olmaması	Denetleyici ve düzenleyici rejimin güçlendirilmesi için sürekli makroekonomik reformlar ve kurumsal reform	Reformları takip etmeye devam edilmesi ve "Türkiye: Ülke Ekonomik Raporu, 2006" ve hazırlanmakta olan "Finans Sektörü Değerlendirme Programı" raporunun bu konuda rehber olarak kullanılması.
Firmalara ilişkin kredi bilgilerinin güçlendirilmesi	Borç verenlerin bilgilere düşük maliyetle yeterli düzeyde olarak ulaşamaması, küçük ve orta büyüklükteki firmalara kredi sağlanmasını kısıtlamaktadır.	Özel kredi bürosu (KKB), firmalara ilişkin bir kredi bilgileri paylaşma sistemi için teknik altyapı oluşturmuştur. Adalet Bakanlığı internet üzerinden kayıtları ulaşılabilir hale getirmeyi planlamaktadır.	KKB bünyesinde ticari kredi bürosunun faaliyete geçirilmesinin teşvik edilmesi ve büronun bilgi tabanını genişletmeye yardımcı olunması. Kamu kredi bürosundan özel kredi bürosuna kredi bilgilerinin entegre edilmesinin gözden geçirilmesi. Kredi bilgileri ile ilgili tüketici haklarının uygulanması.
Teminat kullanımının güçlendirilmesi	Teminat kullanımının, özellikle de taşınır (arazi ve binaların aksine) teminat kullanımının etkisiz olması, Türkiye'de firmaların daha iyi kredilendirilmesini kısıtlanmaktadır	İpotek (mortgage) yasası yakın zamanda onaylanmıştır. Teminat olarak rehin vermesi için arazi ve binaları olan borçlulara önemli faydalar sağlayacaktır. Hükümet, gayrimenkul ipoteklerine yönelik birincil piyasayı güçlendirmek için ipotek piyasasının reformlarını hazırlamakta ve ipotek destekli menkul kıymetler ve ipotek tahvilleri ile ikincil bir piyasa getirmektedir.	Mevcut kanunların düzeltilmesi ya da taşınır teminat rejiminin önündeki engelleri ele alan yeni ve kapsamlı bir kanunun getirilmesi Taşınır teminat konusunda teminat hakları ile ilgili internet tabanlı ulusal bir başvuru arşivinin kurulması. Teminatın daha hızlı el değiştirmesi ve satılmasının sağlanması.

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamı Açısından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
Kurumsal Yönetişim	Kurumsal işlemler ve mülkiyet yapılarında saydamlığın olmayışı, yatırımcı güvenini kısıtlamaktadır. Yönetim kurulları eylemlerinden yeterince sorumlu değildir ve mevcut düzenleyici ortam zamanında ve etkili çareler sunamamaktadır.	SPK tarafından kurumsal yönetim ilkelerinin uyarlanması ve revizyonu. Şirketler hukukunun AB direktifleri ve AB Kurumsal Yönetişim Eylem Planına uygun hale getirilmesi için yeni bir Ticaret Kanunu taslağı hazırlanmıştır. Türk mevzuatını AB koşullarına uyumlaştırmak için yeni bir Sermaye Piyasası kanununun taslağı hazırlanmıştır. Finansal hizmetler kanun taslağı ve bankalar kanunu taslağı, borç veren kuruluşların yönetimi ile ilgili önemli hükümler içermektedir.	Kurumsal yönetim mevzuatının geliştirilmesi dikkate alındıktan sonra Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanununun geçirilmesi. Şirket içerisindekiler tarafından hisse alım ve satımlarının kamuya açıklanmasının güçlendirilmesi. Şirket gruplarına ilişkin AB Direktifinin uygulanması. Hissedar hakları ile ilgili davaların yeterince ele alınması için mahkeme sisteminin kurumsal kapasitesinin gözden geçirilmesi.

BÖLÜM 6. ALTYAPIYA ERİŞİM

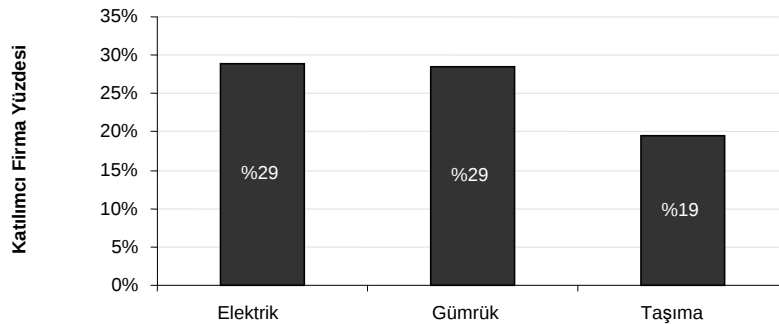
GİRİŞ

6.1 Altyapı firmaların faaliyetleri ve büyümesi için bir ön şarttır. Güvenilir altyapı ve hizmetlerin olmaması, girdi ve çıktı pazarlarına erişimi kısıtlayarak, işlem ve işletme maliyetlerini arttırarak ve mevcut firmaları ek yatırımlardan ve yeni firmaların kuruluşundan caydırarak özel sektörün rekabetçiliğini azaltır.¹⁶⁸ Firmalar için daha fazla ve daha iyi altyapı iyi olmakla birlikte, bir ülkenin yatırım kapasitesini ve altyapı yatırımlarını büyük oranda milli gelir ve büyüme belirler.

6.2 Türkiye'nin altyapı yönünden bir kaç zaafı vardır. Altyapıya fiziksel erişim sektörün gelişiminin değerlendirilmesinde önemli bir ölçüttür fakat iki başka boyut - hizmet kalitesi ve hizmet maliyeti - altyapının yaşam standartları ve verimliliğe görelî katkılarının anlaşılmasında en az bunun kadar önemli bir rol oynar. Türkiye diğer benzer gelire sahip ülkelerle karşılaştırıldığında iyi altyapıya sahip olmasına rağmen OECD ve AB standartlarının oldukça altında kalmaktadır¹⁶⁹ ve büyümekte olan pazarlara göre de daha kötü durumdadır. Maliyetli ve düşük kaliteli temel altyapı hizmetleri Türk firmalarına sıkıntı vermektedir. Özellikle de hizmet kalitesi en düşükler arasındayken, enerji maliyeti OECD ülkeleri arasında en yüksek olmaya devam etmektedir¹⁷⁰. Son zamanlarda iyileştirilmiş olmasına rağmen, ithalat ve ihracat gümrük işlemleri de firmalar için bir yükür. Son olarak, ülkedeki neredeyse bütün mallar kamyonlarla taşındığından, hızla bozulan karayolları işletmeler için engel teşkil etmektedir.

6.3 Altyapıda eksiklikleri Türkiye'deki firmaların bir kısmı için engeldir. Türkiye Yatırım Ortamı Anketi'nden (ICS) elde edilen ampirik veriler, Türkiye'deki firmaların yaklaşık üçte birinin elektrik ve gümrüğü büyümenin önündeki en ciddi engel olarak algılarken beşte birinin taşımadaki eksiklikleri engel olarak gördüklerini göstermektedir.

Şekil 6-1: Araştırmaya katılan firmalara göre büyümenin önünde temel ya da çok ciddi engeller



Kaynak: Türkiye ICS

6.4 Türkiye ICS'ye dayalı ekonometrik analiz, altyapı eksikliklerinin –gümrük işlemlerinin süresi ve elektrik kesintileri– firmaların verimliliğiyle ters ilişki içinde

¹⁶⁸ Bkz. Krugman, 2004

¹⁶⁹ Türkiye Ülke Ekonomik Memorandumu (CEM), Dünya Bankası.

¹⁷⁰ OECD, Türkiye Ekonomi Anketi, Paris, 2004.

olduğunu göstermektedir. Bunlar aynı zamanda ihracat ve YDY ile negatif olarak ilişkilidir.¹⁷¹ Hem elektrik kesintileri hem de ihracat için gümrük işlemlerinin süresi firmaların verimliliğiyle olumsuz ilişki göstermektedir. Bunlar ayrıca ithalat ve yabancı firmaları da olumsuz etkilemektedir. Bir firma gümrükten ithal malları çekmede gecikme yaşadığında, bu durum etkinlik ve verimliliğini azaltmaktadır. Aynı şekilde, bir üretici firmaya elektrik arzındaki kesintiler, firmaların üretim sürecini kesintiye uğratmakta ve böylece verimliliği azaltmaktadır. Tablo 6-1 ve Şekil 6-2’de esnekliklerin göstergesi ve gümrük işlemlerindeki gecikmelerin ve elektrik kesintilerinin firmaların ortalama verimliliğine yaptığı belirli katkılar verilmektedir. Esneklik göstergesi ve bu faktörlerin firmaların ithalat yapma ve YDY alma olasılıklarına katkısı Tablo 6-2 ve Şekil 6-3’te yer almaktadır.

Tablo 6-1: Altyapı değişkenleri ve verimlilik, esneklikler ve yarı-esneklikler arasındaki ilişkinin tahmini katsayıları*

Açıklayıcı altyapı değişkeni	Bağımlı değişken
	Verimlilik
	Katsayı (a)
İthalatta gümrükten mal çekmek için ortalama gün sayısı (log)	-0,17
Tesisin maruz kaldığı elektrik kesintilerinin saat olarak ortalama süresi (log)	-0,28

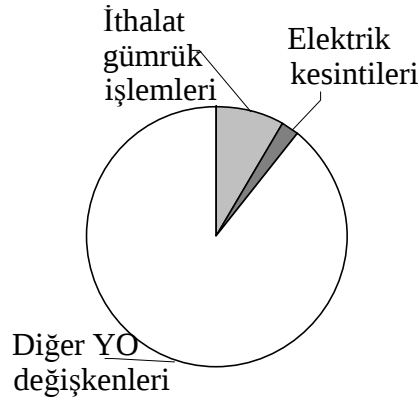
Kaynak: Türkiye ICS’ye dayalı personel hesaplamaları

Notlar:

* Esneklik ve yarı-esneklik tanımları için Bölüm Bir’de dipnot 2.6’ya bakınız

(a) Verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (TFP) önlemini temsil etmektedir. Bütün verimlilik katsayıları 10 farklı verimlilik (TFP) ölçüsünden en az birisinde anlamlıydı ve YO değişkenlerinin katsayısında herhangi bir gösterge değişikliği olmadı. Her bir verimlilik ölçüsünün kendine özgü anlamlılık seviyesi için Ek 1-G’ye bakınız.

Şekil 6-2: Altyapı değişkenlerinin ortalama verimliliğe etkisi



Kaynak: Türkiye ICS’ye dayalı personel hesaplamaları.

Not: Bu grafik verimlilik üzerinde her faktörün nispi etkisini göstermektedir. Ortalama sonuç değerleri üzerindeki etkilerin nasıl belirlendiğine ilişkin detaylar için lütfen Metin Kutusu Ek 1-E 3’e bakınız. Etkinin yönü (pozitif ya da negatif) Tablo 6-1’de belirtilmiştir.

¹⁷¹ Escribano ve çalışma grubu. (2006).

Tablo 6-2: Altyapı değişkenleri, ihracat ve YDY arasındaki ilişkinin tahmini katsayısı: esneklikler ve yarı esneklikler*

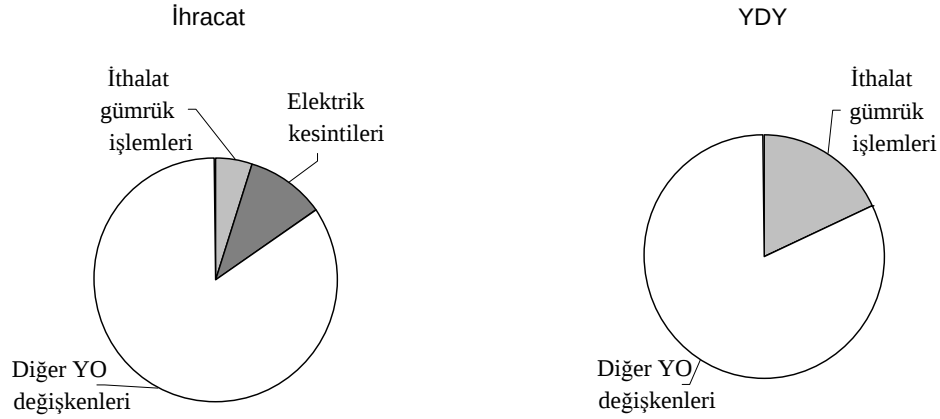
Açıklayıcı altyapı değişkeni	Bağımlı değişken					
	İhracat			YDY		
	Katsayı	Anlamlılık	(b)	Katsayı	Anlamlılık	(b)
İthalatta gümrük işlemlerinin gün olarak ortalama süresi (log)	-0,07	*		-0,04	***	
Tesisin 2003 yılında yaşadığı elektrik kesintisi sayısı (log)	-0,12	***				

Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları Ek 1-E ve Escibano, Guasch arkaplan makalesine bakınız.

* Esneklik ve yarı-esneklik tanımları için Bölüm 1'de dipnot 26'ya bakınız.

Notlar: (b) * %10 anlamlılık, ** %5 anlamlılık; *** %1 anlamlılık.

Şekil 6-3: Altyapı değişkenlerinin ortalama ithalat ve YDY'ya etkisi



Kaynak: Türkiye ICS'ye dayalı personel hesaplamaları

Not: Tablo YDY'daki her bir faktörün etkisini göstermektedir. Etkinin yönü (olumlu ya da olumsuz) Tablo 6-2'de belirtilmiştir.

6.5 Bu bölüm iki kısımdan oluşmaktadır. Birincisi elektriğe erişimi kapsarken ikincisi ticaretin kolaylaştırılmasını (taşıma ve gümrük dahil) kapsamaktadır. Bu bölümde her bir sektör için mevcut eğilimlerin bir özeti, ardından ICS bulgularının ve politika önerilerinin bir açıklaması verilmektedir. Sektörlerin açıklamaları ve politika önerileri tamamlayıcı çalışmalar üzerine kurulurken, bu bölümün tanıtıcı kısımları ICS'den elde edilmiştir. Bilgi ve iletişim teknolojisiyle ve aynı zamanda altyapıyla ilişkili konular Bölüm 4'te ele alınmaktadır.

FİRMALARIN ELEKTRİĞE ERİŞİMİ

6.6 Türkiye'deki elektrik sektörü müthiş bir üstünlükler ve zayıflıklar karışımı sergilemektedir. Elektrik Türkiye'deki son kullanıcı enerji tüketiminin yaklaşık yüzde 13'ünü oluşturmaktadır.¹⁷² Türkiye, Metin Kutusu 6-1'de açıklandığı gibi, sektörlerinin çoğunu serbestleştirmiştir ve Hükümet elektrik üretimi için daha rekabetçi bir ortam yaratılması için yeni girişimlerde bulunmaktadır. Elektrik talebindeki büyüme toplam ekonomik büyüme ile hareketlenmiştir fakat son yıllarda yüzde 6 olarak gerçekleşmiştir. Bu büyümeyle birlikte bile

¹⁷² www.eia.doe.gov/emeu/cabs/turkey.html adresinde bulunan A.B.D. Enerji Bakanlığı'nın "Türkiye, Ülke Analiz Raporu, Temmuz 2005" raporundan hesaplanmıştır.

kişi başına elektrik tüketimi OECD'nin 8.044 kWh tüketimine karşılık 1.654 kWh ile düşük kalmaya devam etmektedir.¹⁷³

Metin Kutusu 6-1: Elektrik sektörü için kurumsal çerçeve reformu

Türkiye'deki elektrik sektörü özel işletmecilerin serbest bırakılmaya ve sektöre girmeye başladığı 1994'e kadar dikey olarak entegre edilmiş, devlete ait bir tekel olarak çalışmıştır. Bu tarihten sonra, hem üretim hem de dağıtım kötü yapılandırılmış ve başarısız olmuş bir özelleştirme yaşamıştır (özellikle dağıtım). Hem üretim hem de dağıtım portföylerinin büyük kısmının özelleştirilmesi beklendiğinden hükümet bu faaliyetlere ayrılan bütçeyi azaltmıştır. Aynı zamanda, personel ve yöneticiler özel sektör kontrolüne doğru bir kayma beklerken, aynı zamanda hizmet kalitesini devam ettirmeye yönelik kaynak ayırmaya olan isteklerini azaltmışlardır. Bu faaliyetler zamana yayıldıkça verimlilik kayıpları artmıştır.

2001 yılında çıkarılan Elektrik Piyasası Kanunu, ilk yeniden yapılandırma çabalarıyla sorunları ortadan kaldırmaya çalışmış ve farklı üretim, ticaret, iletim ve dağıtım şirketleri arasındaki işlemleri düzenlemek için bir Elektrik Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) kurmuştur. Bu çabalar artık üretimde önemli oranda görülen, fakat dağıtımında çok az olan özel katılımla devam etmektedir. Kamu ya ait olan üretim sektörü büyük hidroelektrik varlıklarını elinde tutan holding şirketlerine doğru yeniden yapılandırılırken, diğer üretim varlıkları portföy şirketlerinde toplanacak ve özelleştirilecektir.

İletim sistemi devlete aittir ve Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş. (TETAŞ) tarafından kontrol edilmektedir. Elektrik dağıtımı 20 farklı bölgeye ayrılan ve özelleştirme önceliğinde olan TEDAŞ¹⁷⁴ tarafından kontrol edilmektedir. Dağıtım şirketleri bütün perakende ve orta ölçekli tüketiciler için tekel tedarik haklarına sahiptir.¹⁷⁵ Ne var ki, piyasa liberalizasyonunun, TEDAŞ altındaki dağıtım şirketlerinin özelleştirilmesi beklenmektedir. Dahası, Türkiye'deki enerji kurumları elektrik için, halen pilot denemelerin yapıldığı, rekabetçi bir piyasa oluşturulmasını planlamaktadır. Fakat, bu piyasanın başarılı bir şekilde uygulanması için, TETAŞ'a daha fazla yatırım yapılması ve böylece yüksek kaliteli bir iletim işletmecisi olarak hizmet vermesi amacıyla kurumsal kapasitesinin artırılması gerekmektedir.

6.7 Mevcut elektrik üretim kapasitesi talebi geçmektedir; tüketimdeki artış ve yakın vadede portföye girmesi planlanan yeni üretim kapasitesi olmaması, bu marjı hızla aşındırmaktadır. Hâlihazırda planlanmış olandan daha yüksek üretim kapasitesi yaratmazsa, Türkiye 2009 yılından itibaren elektrik kesintileriyle karşılaşabilir.¹⁷⁶ Elektrikteki özel yatırımları arttırmaya yönelik önceki hükümet çabaları Türkiye'nin toplam üretim kapasitesinin yaklaşık yüzde 41'inin halen özel sektöre ait olması ve özel sektör tarafından işletilmesi sonucunu yaratmıştır. Ne var ki, bu yatırımlar önemli üretim kapasitesi getirmiş olmasına rağmen, hükümet garanti ve uzun vadeli sözleşmeler sağlamak zorunda kalmış ve bu kapasitenin bir kısmı çok pahalıya gelmiştir. Hükümetin elektriğe özel sektör katılımını çekme çabalarına rağmen, sektördeki toplam yatırım 2000 yılındaki GSYİH'nın yüzde 0,9'u düzeyinden 2005 yılında yüzde 0,6'ya gerilemiştir¹⁷⁷ (Tablo 6-3) ve devlet hala ana yatırımcı olmaya devam etmektedir.

¹⁷³ 2003 rakamları. Dışişleri Bakanlığı, Enerji, Su ve Çevre İşleri Genel Müdür Yardımcılığı, "Türkiye'nin Enerji Stratejisi", Haziran 2006, Ankara, yayılanmış, s. 13.

¹⁷⁴ Kayseri'de bulunan daha küçük bir dağıtım şirketi geçmişten gelen nedenlerden dolayı TEDAŞ'tan bağımsızdır.

¹⁷⁵ 6,0 GWh'ın üzerinde yıllık tüketime sahip müşteriler (Türkiye piyasasının yüzde 30'undan fazlasını temsil etmektedir) herhangi bir tedarikçiden alım yapmada serbesttir.

¹⁷⁶ Türkiye Ekonomi Araştırmaları Vakfı (TEPAV) tarafından bildirilen "Enerji Piyasası Düzenleme Faaliyetleri"ne göre.

¹⁷⁷ "2006 Kamu Harcamaları Gözden Geçirme (PER) rapor taslağından alınmıştır. Sınıflandırmadaki zorluklar nedeniyle bazı bakım giderleri bütçeye alınmamış olabilir, fakat bu sorunun belirtilen bütçe yılları arasındaki eğilimi değiştirmesi olası değildir.

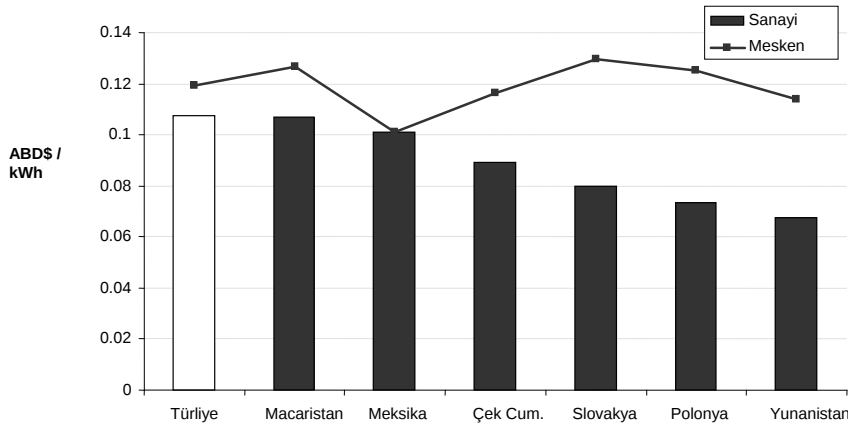
Tablo 6-3: Yıllık yatırım harcamaları (GSYİH'ya oranı)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Enerji	0,9	0,9	0,8	1,3	0,7	0,5	0,6

Kaynak: DPT ("2006 Kamu Harcamaları Gözden Geçirmesi" raporundan)

6.8 Türkiye'deki elektrik fiyatları karşılaştırma yapılan ülkelerinkinden daha yüksektir. 2006 yılının ilk çeyreğinde elektrik tarifeleri sanayi aboneleri için yaklaşık 0,1077 ABD\$/kwh ve mesken aboneleri için yaklaşık 0,1194 ABD\$/kwh (KDV hariç) olarak ayarlanmıştı. Bu tarifeler OECD ülkelerindeki ortalama fiyatlardan yüzde 30 daha yüksektir ve AB-15 ülkelerinin üç tanesi hariç hepsinde orta ölçekli tüketicilere uygulanandan daha fazladır.¹⁷⁸ Aynı şekilde, sanayi tüketicileri için geçerli olan tarifeler Doğu Avrupa ekonomileriyle karşılaştırıldığında da en yüksektir (Şekil 6-7).

Şekil 6-4: Sanayi ve mesken abonelerine uygulanan elektrik fiyatları, ülkeler arası karşılaştırma



Kaynak: IEA, Enerji Fiyatları ve Vergiler

6.9 Yerel para birimine dayalı yüksek perakende tarifeler ile birlikte döviz maliyetlerinin yansıtılamaması, olası yatırımcıların elektrik üretim pazarına girişini caydırmaktadır. Türkiye'deki elektrik tarifeleri Metin Kutusu 6-1'de belirtildiği gibi Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) ¹⁷⁹ tarafından belirlenmekte ve rekabetçi bir piyasa yapısı sağlanması için ortam hazırlayarak toplam maliyetleri ¹⁸⁰ kapsadığı kabul edilmektedir. Ne var ki, kur değerinin ABD doları karşısında hızla düştüğü Nisan 2006'da, toptan elektrik fiyatları dolar bazında yaklaşık 0,06 ABD\$/kWh'ten yaklaşık 0,045 ABD\$/kWh'e şiddetli bir düşüş göstermiştir. Özel elektrik üreticileriyle yapılan mevcut elektrik alım sözleşmeleri döviz kurları arasında tam bir yansıtma sağlarken, Türkiye Elektrik Ticaret ve Taahhüt A.Ş.'nin elektriği dağıtım şirketlerine sattığı toptan fiyatlar bu maliyetleri tam olarak karşılayamamakta ve toptan fiyatların olduğundan düşük gösterilmesine neden olmaktadır. Sonuç olarak, inşaatı süren bazı gaz yakıtlı ve hidroelektrik tesislerinin bile inşaatı yavaşlatmış ya da durdurmuştur.

¹⁷⁸ Orta ölçekli sanayi tüketicileri kılavuz ücret olarak kullanılmaktadır. İsveç dışında küçük ölçekli tüketicilerin tabi olduğu AB-15 ücretleri 0,085ABD\$/kWh'ine eşit ya da çok daha yüksektir.

¹⁷⁹ EPDK iletim tarifeleri, dağıtım tarifeleri, perakende tarifeleri ve toptan satış tarifelerinden oluşan elektrik piyasasındaki tarifeleri düzenlemektedir.

¹⁸⁰ Türkiye'nin bölgeler arasında ve belirli müşteri alt-grupları için örtülü çapraz ödeneklere sahip olmasına rağmen

6.10 Dağıtım sisteminin performansını hem verimlilik sorunları hem de mali sorunlar düşürmektedir. 2004'te kaçak kullanım ve sistemden fiziksel kayıpların toplamı dağıtım şirketi TEDAŞ tarafından yapılan toplam elektrik alımının yüzde 18,5'ini bulmuştur. Düşük tahsilat oranları da bununla birleşmektedir (faturaların yüzde 90'ı). Sonuç olarak TEDAŞ satın aldığı elektriğin sistemden akıp giden yüzde 26'lık kısmı için ödeme açığıyla karşılaşmakta¹⁸¹ ve böylece azalan bütçe kaynaklarından kaynaklanan mali zorluklar artmaktadır. Alacakların 1,3 milyar ABD dolarından tek başına sorumlu olan belediyelerle birlikte günü geçen ödemelerin neredeyse yarısının kamu sektöründen kaynaklanması önemlidir.¹⁸²

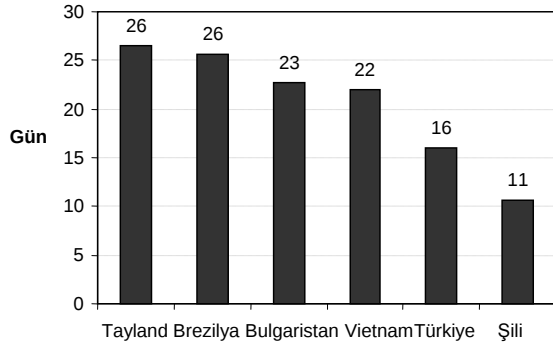
ICS BULGULARI

6.11 ICS sonuçları elektrik şebekesine bağlanma sürelerinin nispeten düşük olduğunu fakat bölgeler arasında önemli farklılıklar olduğunu göstermektedir. ICS'ye katılan şirketler yeni elektrik bağlantısı için karşılaştırma yapılan ülkelerin çoğundan daha iyi olan ortalama 16 günlük bekleme süreleri bildirmişlerdir (Şekil 6-9). Ülke içinde farklılıklar olmasına rağmen, elektrik şebekesine bağlanmada gecikme yaşayan ve sayıları Karadeniz ve Doğu Anadolu'dakinden (Şekil 6-10) üç kat daha yüksek olan Akdeniz bölgesinde yer alan firmalarla birlikte, bu bağlantı süreleri hizmet talepleri için planlanan seviyeye gelinebilir. Teknik kapasitelerle ve sistem işletmecilerinin ticari politikalarıyla bağlantılı olabilecek bütün bölgesel farklılıklara ilave olarak, sistemin etkinliğini yapay olarak azaltan başka teknik olmayan faktörlerin olduğu görülmektedir. Özellikle, ankete katılan bütün firmaların yüzde 8'inden, elektrik hizmeti almak için gayri resmi ödeme yapmaları açıkça talep edilmiştir. Bu oran büyük firmalar arasında yüzde 12'ye kadar çıkmaktadır.

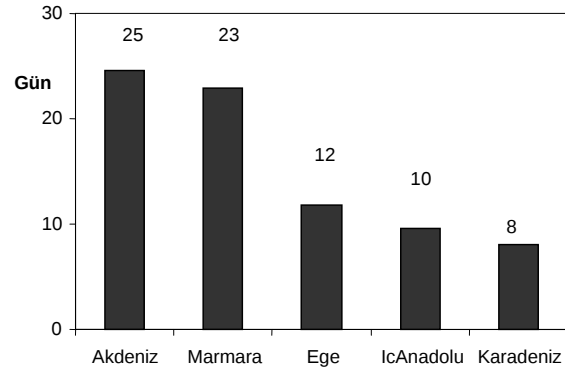
¹⁸¹ TEDAŞ gelir açığı karşısında iletim şirketine borçlarını biriktirmektedir; iletim şirketi de bunu üretim şirketlerine karşı yapmaktadır.

¹⁸² Elektrik Üretim Rehabilitasyonu ve Yeniden Yapılandırma Projesi'ne yönelik PAD, Rapor No. 35747-TU, 5 Mayıs, 2006, s. 63

Şekil 6-5: Yeni elektrik bağlantısı için bekleme süreleri (gün) ülkeler arası karşılaştırma



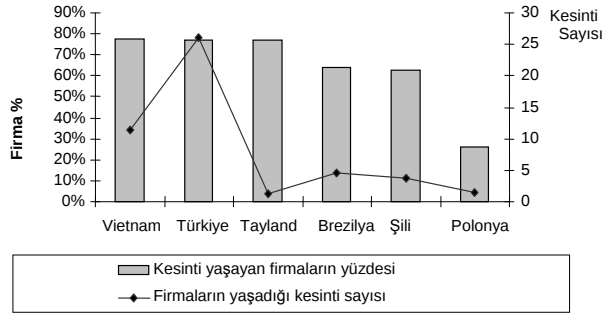
Şekil 6-6: Yeni elektrik bağlantısı için bekleme süreleri (gün) bölgeler arası karşılaştırma



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri (Şekil 5-4) ve Türkiye ICS (Şekil 5-5) – Bu şekillerde Karadeniz Bölgesi Doğu Anadolu Bölgesini de kapsamaktadır.

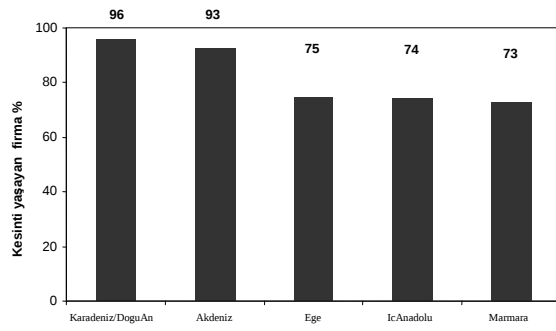
6.12 Türkiye’de elektrik arzının güvenilirliği oldukça düşüktür; farklı bölgelerdeki firmalar sık sık meydana gelen kesintilerden orantısız bir şekilde etkilenmektedir. Elektrik arz kalitesi düşüktür. Üretim kapasitesindeki fazlalığa rağmen, elektrik arzında önemli kesintiler yaşanmaktadır. Örneğin, Türkiye’deki dağıtım şirketlerinden ikisi olan AYEDAŞ ve MERAM 2004 yılında hem orta hem de yüksek voltaj hatlarında AYEDAŞ için 0,35 ve MERAM için 0,49 saat ortalama kesinti süresiyle yaklaşık 70,000 kesinti göstermişlerdir. ICS, ankete katılan firmaların yüzde 80 kadarının -Polonya’daki firmaların neredeyse dört katı oranında- 2004 yılında bir ya da iki kesinti yaşadığı Türkiye’deki elektrik kesintilerinin çok yaygın olduğunu doğrulamaktadır. Ayrıca, ankete katılan şirketler 2004 yılında ortalama 26 elektrik kesintisi yaşamışlardır –bu, karşılaştırma yapılan bütün ülkelerden çok daha yüksek olan bir arıza oranıdır. (Şekil 6-8). Bu sorun ülkenin bazı bölgelerinde, örneğin yukarıda bahsedildiği gibi yeni bağlantılarda en yüksek gecikmelerin görüldüğü Karadeniz ve Akdeniz’de çok daha ciddidir.

Şekil 6-7: Kesinti yaşayan firmaların oranı ve yıl başına elektrik kesintisi sayısı



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 6-8: Türkiye içindeki farklı bölgelerde kesinti yaşayan firmaların oranı

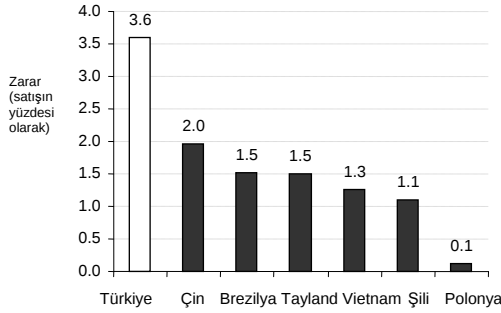


Kaynak: Türkiye ICS

6.13 Karşılaştırılan ülkeler arasında Türkiye'deki firmalar elektrik kesintilerinden dolayı en ciddi mali kayıpları yaşamaktadır ve kayıplar tekstil gibi büyük endüstrilerde en yüksek düzeydedir. Ankete katılan firmalar doğrudan elektrik arzındaki yetersizliklerle bağlantılı zararlarının, 2004 yılında satışların ortalama yüzde 3,6'sına ulaştığını bildirmişlerdir.¹⁸³ Bu rakam karşılaştırma yapılan ülkeler arasındaki en yüksek değerdir (Şekil 6–9) ve Türk firmaları için kayda değer bir rekabet dezavantajı teşkil etmektedir. Türkiye'deki elektrik kesintileri büyük firmalar için satışların yüzde 3,1'inden orta ölçekli firmalar için yüzde 4,1'e kadar değişen aralıklarda neredeyse her boyuttaki şirketi eşit şekilde etkilemektedir. Verilen cevapların sektörlere göre ayrıntılı bir analizi kesintilerden en şiddetli şekilde etkilenen firmaların tekstil, makine ve kimya firmaları olduğunu göstermektedir. Özellikle, motorlu araç üretimi gibi daha az enerjiye-bağımlı sanayilerde kayıpların daha düşük olduğu görülmektedir (Şekil 6–10). Bu rakamlar mantığa ters gibi görünse de, firmaların bir sonraki paragrafta bahsedileceği gibi özel yedek elektrik jeneratörlerine yatırım yapma kabiliyetleri gibi başka faktörlerden etkilenmiş olabilir.

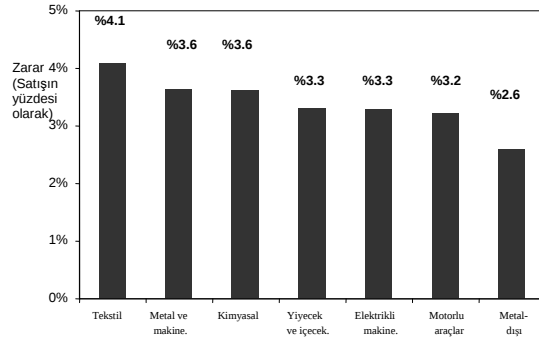
¹⁸³ Bu rakam kesinti sırasında duran üretimden, kesintiden sonra makinelerin (varsa) yeniden programlanması için gereken süreden ve üretimdeki aksamaya bağlı satış kaybından kaynaklanan kayıpların tahmini bir değerini içermektedir.

Şekil 6-9: Karşılaştırılan ülkeler arasında elektrik kesintisi nedeniyle firmaların kayıpları



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

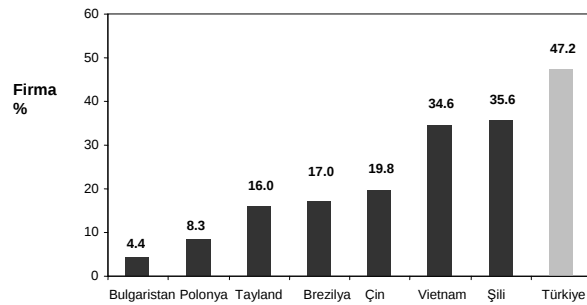
Şekil 6-10: Karşılaştırma yapılan ülkeler ve Türkiye'deki endüstriler arasında elektrik kesintileri (yıllık satışların %'si)



Kaynak: Türkiye ICS

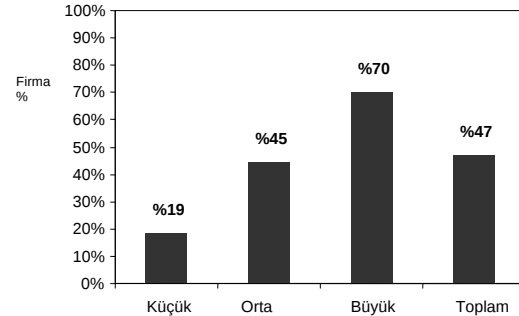
6.14 Türkiye'deki neredeyse her iki firmadan birisi özellikle güvenilir olmayan elektrik arzı nedeniyle özel yedek elektrik jeneratörleri kurmakta ya da paylaşmaktadır. Bu oran karşılaştırma yapılan ülkeler arasındaki en yüksek değerdir ve Doğu Avrupa ülkelerinininkinden beş kat daha yüksektir (Şekil 6-11). Ayrıca, bu oran firmaların özel jeneratörlere yatırım yapmak için sahip oldukları mali yeterlilikle de bağlantılıdır. Aslında, büyük firmaların yüzde 70'inden fazlası özel jeneratörlere sahipken, küçük firmaların yüzde 20'sinden azı buna sahiptir (Şekil 6-12). Önemli bir şekilde, jeneratörü olan veya paylaşan firmaların yüzde 97'si bunları temel olarak kesintisiz tedarik sağlamak için gerekli yedek araçlar olarak kullanmakta, Türkiye'de zaten yüksek olan elektrik maliyetlerini daha da yükseltmektedir. Bu araçları kurmak için gerekli yatırımla birlikte işletme maliyetleri elektrik tedariki daha güvenilir olan ülkelerde bulunan şirketlerle karşılaştırıldığında Türkiye'deki firmalar için rekabette dezavantaj oluşturmaktadır.

Şekil 6-11: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, uluslararası karşılaştırma



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketi

Şekil 6-12: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, firma ölçeğine göre

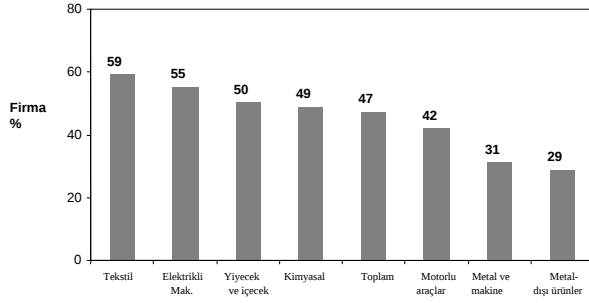


Kaynak: Türkiye ICS

6.15 Firmalarının bulundukları yerlerin, özel elektrik jeneratörlerine yatırım yapma kararlarında önemli bir belirleyici olduğu görülmektedir. Verilen cevapların sektörlere göre ayrıntılı bir analizi tekstil sektöründeki firmaların yüzde 60'ının kendi yedek jeneratörlerine sahipken makine üretimindeki firmaların yüzde 30'unun bunlara sahip olduğunu göstermektedir (Şekil 6-13). Bu durum kısmen firmaların bulundukları yerler açıklanabilir. Tekstil firmalarının

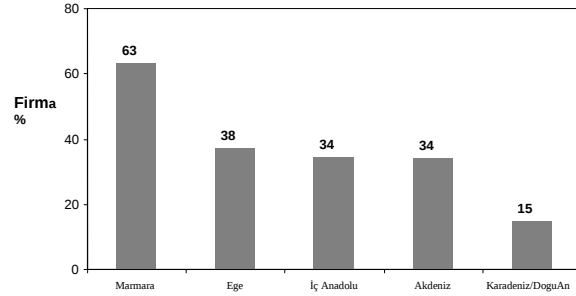
pek çoğu kesintilerin özellikle yaygın olduğu Akdeniz bölgesinde yer almaktadır ve nispeten az sayıda firma bağımsız yedek jeneratör kapasitesine sahip sanayi bölgeleri içindedir (Şekil 6-14). Aynı nedenle, daha kaliteli elektrik arzı firmaların sanayi bölgelerinde yer alma kararlarını büyük oranda desteklemektedir. Ankete katılan şirketler arasında, sanayi bölgelerindeki firmaların sadece yüzde 11'inin bir jeneratöre sahip olduğunu belirtmiştir ve bu oran başka yerlerdeki firmaların yüzde 47'lik oranının oldukça altındadır.

Şekil 6-13: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, sektöre göre



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil 6-14: Bir elektrik jeneratörüne sahip firmalar, bölgeye göre



Kaynak: Türkiye ICS

ELEKTRİKLE İLGİLİ POLİTİKA ÖNERİLERİ

6.16 Enerji sektörü için Hükümetin yeniden yapılandırma planlarının takip edilmesi önerilmektedir. Bu planların uygulanmasıyla ilgili uzun belirsizlik dönemi hem fiziksel sistemlere hem de hizmet kalitesini arttırmak için yatırım yapmaya yönelik işletmeci teşviklerine zarar vermiştir. Yeniden yapılandırma sürecinde Hükümet aşağıdakileri oluşturarak yatırımcı riskini azaltabilir:

- kamu sektörü ve belediye ödeme disiplini getirecek mekanizmalar ve
- rekabetçi piyasa çerçevesini destekleyen bir operasyonel kayıt takip sistem ve kuralları.

6.17 Hükümetin sistemin kamu kaynağı gerektiren bölümleri için yeterli ve tutarlı finansman sağlaması önemlidir. Kamu kaynağı gerektirmeye devam eden bölümler; sistem rehabilitasyonu, modernizasyon, ölçüm ve kontroller yoluyla şebeke iyileştirmeyi kapsamaktadır. Sonuç olarak ortaya çıkan elektrik arzının güvenilirliğindeki iyileşme, özel firmaların kesintilerden kaynaklanan zararlarında önemli miktarda azalmaya dönüşecek ve masraflı kendi kendine elektrik sağlama ihtiyacını azaltacaktır.

6.18 Dağıtım şebekesinin farklı işletmecileri üzerinde hizmet düzeyinde net önlemler tanımlanması ve alınması yardımcı olabilir. Firmalar tarafından sağlanan bilgiler, elektrik arz kalitesinin bölgeler arasında eşit olmadığını göstermektedir; bu da dağıtım şebekesinin farklı bölgesel işletmecilerden beklenen hizmet düzeyinin net tanımlarına ve bu önlemlerin tam olarak uygulanmasına ihtiyaç olduğunu ortaya koymaktadır. Sistem verimliliğini yapay olarak azaltan teknik olmayan faktörlerin (bazı kullanıcılardan istenen usulsüz ödemeler gibi) ortadan kaldırılması özellikle önemlidir.

6.19 Hükümetin, toptan elektrik fiyatlarının yeni üretim kapasitesi yaratmak için gerekli gerçek marjinal maliyetleri yansıtmaması sağlaması önemlidir. Hükümet elektrik tedarikçilerinin ve alıcılarının etkin şekilde ve ekonomik fiyatlarla katılımını sağlayacak rekabetçi bir pazar kurma sürecindedir. Ne var ki, bu piyasanın düzgün çalışması ve sektöre yeni yatırımların girmesi için fiyatların üretim maliyetlerini yansıtmaması zorunludur. Şu anda, enflasyonu aşağı çekmek için hükümet elektrik üretimini doğal gazdan hidrolik enerjiye çevirerek elektrik fiyatlarını yapay olarak düşürmektedir. Doğal gazın fiyatı rekor düzeydeki uluslararası petrol fiyatları nedeniyle çok yüksektir. Hidrolik enerji daha düşük değişken maliyete sahiptir fakat suyu kullanmanın fırsat maliyetini veya baraj inşaat ve bakımlarının yüksek maliyetlerini hesaba katmaz. Bu durumun toptan piyasa fiyatlarını düşük tutma etkisi vardır ve bu da elektrik üretimindeki olası yatırımcılar için caydırıcı bir rol oynamaktadır. Bu durum sadece sektörün kendisini değil aynı zamanda sektördeki yaygın kalite problemlerinin yavaş çözülmesine neden olarak daha geniş bağlamda yatırım ortamını da etkilemektedir.

TAŞIMACILIK VE TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI

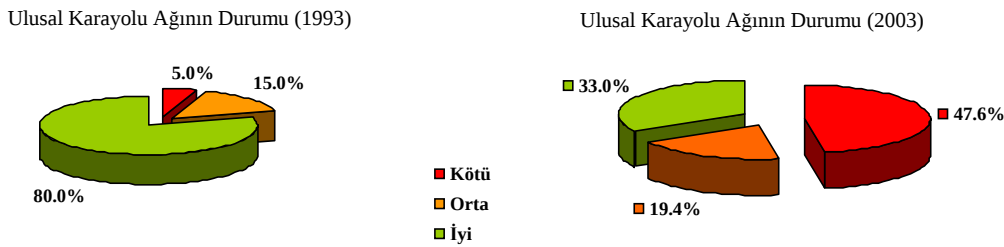
6.20 Lojistik zincirinin etkinliği girdi maliyetlerinin belirlenmesinde ve malların pazara ulaştırılmasında temel bir rol oynar. Lojistik zinciri hem taşımacılık hizmet kalitesine hem de bağlantılı ticaret ve taşımacılığın kolaylaştırılma hizmetlerinin kalitesine dayanır. Türkiye’de ticaret GSYİH’ya en büyük katkıyı yapmaktadır; ulaştırma ve iletişim ise üçüncü en büyük katkıyı yapmaktadır. Bu sektörün ekonomiye katkısı Batı Avrupa ülkelerinde olduğundan çok daha büyüktür (örneğin, Almanya’da yüzde 5,2 ve Danimarka’da yüzde 7). Bu önem göz önüne alındığında, Türkiye’nin taşımacılık sektörünün etkinliğinin artırılması Türkiye’nin rekabetçiliğine önemli katkıda bulunacaktır. Bunun da ötesinde, kırsal ve kentsel nüfusun temel hizmetlere, pazarlara ve işlere erişimini arttıracaktır.

6.21 Türkiye’de taşımacılığa olan talep son elli yılda oldukça artmıştır fakat altyapıya yapılan kamu harcamaları çok düşüktür. Toplam talep 1950’den bu yana yıllık yaklaşık yüzde 8 oranında artmıştır. Yıllık talep artışı karayolu taşımacılığı için ortalama yüzde 7,6, demiryolu taşımacılığı için yüzde 2, su taşımacılığı için yüzde 5 ve hava taşımacılığı için yüzde 16 büyümüştür. Bu büyüme oranlarına rağmen, taşımacılığa yapılan kamu harcamalarının mevcut seviyesi uluslararası standartların altında, GSYİH’nın sadece yüzde 1,7’si oranındadır. Karşılaştırma yapılabilecek orta gelirli ülkelerdeki taşımacılık bütçe harcamaları GSYİH’nın yüzde 5 ila 7’si arasında değişmektedir. Türkiye’yle aynı düzeyde harcamalar daha çok İngiltere ve Fransa gibi çok gelişmiş taşımacılık altyapısı olan ülkelere hastır. Kısa vadede taşımacılığa yapılan harcamaların oranının tatmin edici seviyelere çıkartılması uygun olmasa da, yavaş artışlar gereklidir ve bütçe planlamasında öncelik sahibi olmaya devam etmelidir. Özel sektör katılımı karayollarının finansmanına yardım edebilir fakat net ve tutarlı bir politika ve düzenleyici çerçeveye ihtiyaç duyacaktır.

6.22 Türkiye’deki temel taşımacılık şekli kara taşıtlarıdır ve karayollarının kalitesinden doğrudan etkilenmektedir. Karayolu taşımacılığı yurtiçi nakliyatın yüzde 92’sini ve yolcu trafiğinin yüzde 95’inden fazlasını oluşturmaktadır. Organizasyon olarak, 1000’in üzerinde uluslararası mal taşımacılığında tescilli şirket ve çok sayıda küçük işletmeci karayolu taşımacılığı sağlamaktadır. Bu şirketler, bir uzmanın “dünya sınıfından” “çok kötü”ye kadar

sınıflandırdığı gibi, çok farklı kalite seviyelerinde hizmet vermektedir.¹⁸⁴ Kara taşımacılığı özel ve oldukça rekabetçi bir piyasada çalışmaktadır, bu nedenle rekabeti arttırmak için çok az müdahale gereklidir. Ne var ki, güvenlik kurallarının ve dingil yükü kısıtlamalarının daha güçlü şekilde uygulanması gereklidir. Taşımacılık hizmetlerinin etkinliği hizmet sağlayıcılar tarafından değil fakat yolların kalitesi tarafından sınırlandırılmaktadır. Yurt içinde bu operatörler yaklaşık 1.900 km'si otoban olan 63.000 km'lik yolda taşımacılık yapmaktadır. Karayolu ağının genel durumu yetersiz yol bakımı ve rehabilitasyon ve kamyonların aşırı yüklenmesi nedeniyle sürekli bozulmuş ve bu durum yüksek yol bakım ve taşıt işletme maliyetlerine yol açmıştır. Aşırı yükleme son yirmi yılda, mevcut otoyollar bu yükleri kaldırarak şekilde tasarlanmamış olmasına rağmen, Türkiye'de kabul edilebilir dingil yüklerinin 8,5 tondan 13,5 tona çıkartılmasıyla daha da artmıştır. Bozulma aşağıdaki Şekil 6-15'da gösterildiği gibi ciddi boyutlara ulaşmıştır.

Şekil 6-15: Ulusal karayolları ağının 1993 ve 2003 arasındaki durumu



Kaynak: KGM

6.23 Türkiye'deki yol ücretleri karayollarının bakımının karşılanmasına yardımcı olabilir fakat bunlar hala maliyetleri karşılayacak kadar yüksek değildir. Türkiye'nin oldukça gelişmiş bir karayolu ücretleri sistemi vardır: bütün motorlu taşıtlar için aracın satış fiyatına göre yüzde 10 ila 45 arasında değişen satış vergisi; arabalar ve motosikletler için motor gücüne ve aracın yaşına bağlı yıllık motor vergisi; sermaye transferi vergisi; dingil sayısına, yüksekliğe ve bazı durumlarda ağırlığa bağlı otoyol geçiş ücretleri ve yakıt vergileri. Vergilerin yapısı açısından, Türkiye'nin hâlihazırda AB tarafından belirlenen ilkelere uygun bir sistem yaratma yolunda olduğu görülmektedir. Vergilerin seviyesi açısından, arabalar dış maliyetlerinin tamamından fazlasını kapsarken (yüzde 135), kamyonlar ve yarı-römorklar maliyetlerinin sadece yüzde 25'ini kapsamaktadır. Bir anlamda, firmalar için, düşük yol kalitesinin neden olduğu ilave maliyetler kısmen mal taşımacılığında baskın rol oynayan karayolu taşımacılığında düşük ücretlerle kısmen dengelenmektedir. Altyapı iyileştirilirken karayolu ücretleri kademeli olarak değiştirilmelidir.

6.24 Kullanımları halen düşük olsa da, karayolu taşımacılığını temel olarak demiryolları tamamlamaktadır. Demiryolu taşımacılığı Avrupa'daki yüzde 11'e ve A.B.D.'deki yüzde 40'a karşılık Türkiye'de bütün taşıma ihtiyacının yüzde 5'inden azını karşılamaktadır. Türk hükümeti bu eşitsizliği multimodal taşımacılığın bürokratik maliyetlerini yansıttığı şeklinde açıklasa da, bu aynı zamanda mevcut demiryolları ağının az gelişmişliğini de yansıtmaktadır. Hükümet multimodal taşımacılığın geliştirilmesini hedeflemektedir.¹⁸⁵ Bu, demiryollarının daha pazara odaklı ve maliyet etkin olacak şekilde yeniden yapılandırılmasının yanı sıra, demiryolları

¹⁸⁴ Rüçhan Derici, 3e Danışmanlık, "Türkiye'de Kara Taşımacılık Sektörü" Ulaştırma Bakanlığının Avrupa Konferansı'na sunumu, İstanbul, 17 Eylül 2004

¹⁸⁵ Türkiye, Devlet Planlama Teşkilatı, Dokuzuncu Kalkınma Planı (İngilizce versiyon), s. 90.

altyapısına önemli miktarda yatırım da gerektirecektir. Bu değişiklikler zaman alsa da, Hükümet için taşımacılık bileşiminin geliştirilmesi için orta vadeli stratejiler üzerindeki odaklanmanın devam ettirilmesi önemlidir. Taşımacılığın geliştirilmesi için diğer stratejiler ilk olarak büyük limanlara kurulan maliyet azaltıcı lojistik merkezlerinin desteklenmesini kapsamaktadır.

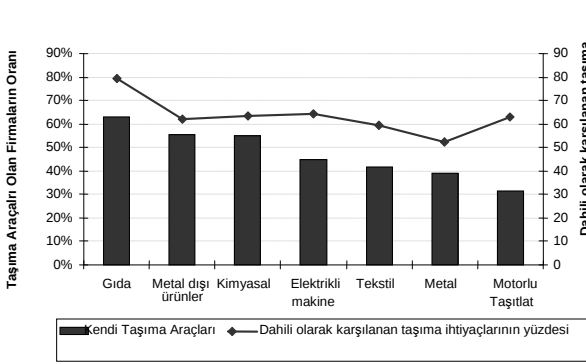
ICS BULGULARI

6.25 ICS, karayolu taşıtlarının ankete katılan firmalar için temel taşımacılık şekli olduğunu doğrulamaktadır. Ulusal verilerle tutarlı şekilde, ankete katılan firmaların yüzde 95'i tedarikçilerden girdi alırken ve müşterilerine ürün ulaştırırken karayolu taşıtlarını temel taşımacılık şekli olarak kullanmaktadır. Deniz taşımacılığı firmaların yüzde 4'ü için, geri kalanı için de demiryolları ve hava taşımacılığı daha önemlidir. Bu oranların sanayi bölgelerinin içindeki ve dışındaki firmalar için aynı olması dikkat çekicidir. İncelenen firmaların yaklaşık yüzde 50'si kendi taşımacılık araçlarına sahiptir. Ne var ki, bu oran firmaların boyutuyla birlikte azalmaktadır - küçük firmalar için %54'ten büyük şirketler için yüzde 39'a. Bu firmalar arasında, kendi sahip oldukları araçlar ortalamada taşımacılık ihtiyaçlarının yüzde 65'ini karşılamaktadır. Motorlu araç ve parçalarını üreten çoğu firma (yüzde 70) harici hizmet sağlayıcılardan faydalanırken, yiyecek ve içecek üreten firmalar kendi taşımacılıklarına dayanmaktadır (Şekil 6–16). Bölgesel bazda, kendi taşımacılık araçlarına sahip olan firmaların oranı Karadeniz Bölgesinde (yüzde 60) Akdeniz Bölgesi'ndekinden (Şekil 6–17) iki kat daha yüksektir.

6.26 Taşımacılık maliyetleri, Türkiye'de ankete katılan firmaların toplam işletme maliyetlerinin ortalama yüzde 18'ini¹⁸⁶ oluşturmaktadır. Bu oranın firmaların boyutuna göre fazla değişiklik göstermediği görülmektedir. Tekstil firmalarında yüzde 13 ve yiyecek üreten firmalar arasında yüzde 20 arasında değişen oranlarla sektör bazındaki farklılık daha fazladır ve farklı işlerin yapısı ve müşterilerin sayısıyla büyük oranda açıklanabilir. Aynı zamanda, şirketlerin coğrafi konumlarının taşımacılık ihtiyaçlarının dış kaynaklardan karşılanmasına yönelik kararlarında önemli bir etkiye sahip olduğu görülmektedir. Karadeniz'deki firmaların yüzde 60'ı kendi taşımacılık araçlarına sahipken, Akdeniz'deki incelenen firmaların sadece yüzde 32'si buna sahiptir.

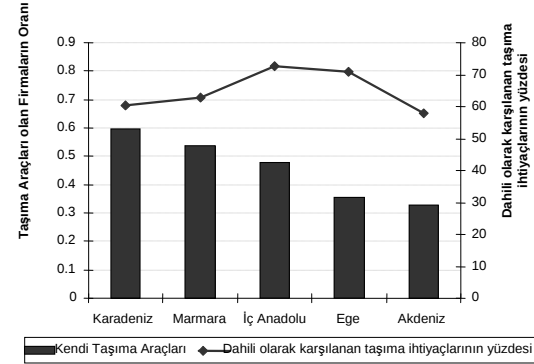
¹⁸⁶ Bu rakam nakliyat ve lojistik maliyetlerini kapsamaktadır.

Şekil 6-16: Kendi taşımacılık araçlarına sahip firmaların ve firma içinden karşılanan taşımacılık ihtiyaçlarının oranı, sektöre göre



Kaynak: Türkiye ICS

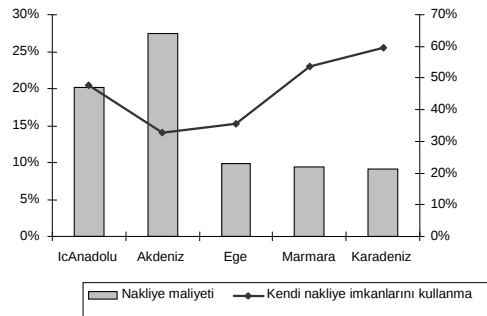
Şekil 6-17: Kendi taşımacılık araçlarına sahip firmaların ve firma içinden karşılanan taşımacılık ihtiyaçlarının oranı, bölgelere göre



Kaynak: Türkiye ICS

6.27 Taşımacılık maliyetleri farklı segmentlerdeki şirketler arasında farklılık göstermektedir ve büyük oranda coğrafi konumlarına bağlıdır. Tekstil firmalarının taşımacılık maliyetleri en düşükken (yüzde 13) yiyecek ve içecek işkolundaki şirketler en yüksek taşımacılık harcamalarına sahiptir (toplam maliyetlerin yüzde 20'si) Bu farklılıklar büyük oranda işlerin doğasına bağlı olabilir ve bu nedenle herhangi bir sektörün zarar gördüğü anlamına gelmeyebilir. Aynı şekilde, farklı boyutlardaki şirketlerin karşı karşıya kaldığı maliyetlerdeki farklılıklar çok önemli değildir. Ne var ki, firmaların coğrafi konumlarının taşımacılık maliyetlerine büyük etkide bulunduğunun belirtilmesi önem taşımaktadır (Şekil 6-35). Bu maliyetler Akdeniz'deki firmaların toplam maliyetinin yüzde 28'ini oluştururken, Ege, Marmara ve Karadeniz'deki firmalar için sadece yüzde 10'unu oluşturmaktadır.. Aynı zamanda, ICS bu firmalar için toplam taşımacılık maliyetinin kendine ait veya dışarıdan taşımacılık hizmetleri kullanma tercihindan bağımsız olduğunu göstermektedir.

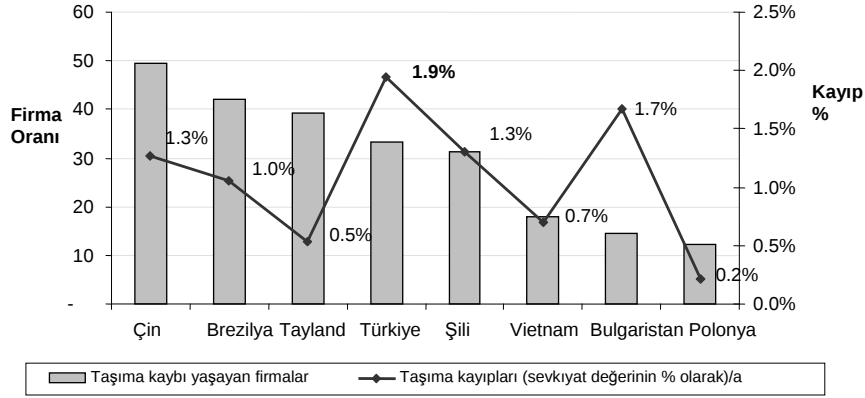
Şekil 6-18: Farklı bölgelerde taşımacılık maliyetleri ve kendi taşımacılık araçlarını kullanma



Kaynak: Türkiye ICS

6.28 Taşıma esnasında mal kayıpları Türkiye’de oldukça yaygındır ve firmalar için önemli bir yük olabilir. Ankete katılan şirketlerin üçte birinden fazlası Türkiye’de taşıma esnasında mal kaybı yaşadıklarını belirtmişlerdir. Bu oran Çin ve Brezilya’daki firmalarla karşılaştırıldığında nispeten düşüktür; fakat Polonya’daki firmalardan neredeyse üç kat daha fazladır. Ayrıca, kayıplar Türkiye’de ankete katılan bütün firmaların sevkiyat değerinin yüzde 2’sine ulaşmaktadır¹⁸⁷ ve bu değer karşılaştırma yapılan ülkelerden oldukça yüksektir (Şekil 6-19).

Şekil 6-19: Farklı ülkelerde taşıma kayıpları

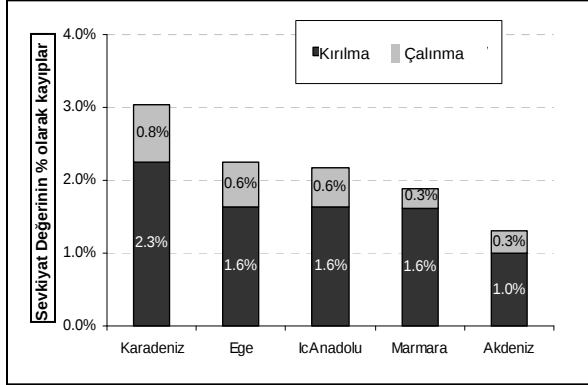


Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

6.29 Taşımadaki çoğu kayıp malların yanlış taşınmasından kaynaklanmaktadır ve bunlar kendi taşıma araçlarını kullanan firmalar arasında en yüksek orandadır. Türkiye’de, taşımadaki kayıplar firma boyutuyla birlikte küçük firmalarda mal değerinin yüzde 1,6’sından, büyük firmalarda yüzde 1,2’sine düşmektedir. Bu kayıpların büyük kısmı yanlış taşımadan kaynaklanırken, hırsızlıklar bunların sadece beşte birini oluşturmaktadır. Bölgesel bazda, Karadeniz bölgesindeki firmaların diğer bölgelere göre daha dezavantajlı olduğu görülmektedir ve kayıp seviyesi Akdeniz’de bulunan firmalarınkinden iki kat daha fazladır (Şekil 6-20). Sektör bazında, metal dışı ürünler üreten firmaların daha yüksek kayıplar yaşadığı görülmektedir (yüzde 3,5), bunların oranı motorlu araçlar ve elektrik makineleri üreten firmalarda görülen seviyelerden iki kat fazladır (Şekil 6-21). Taşımadaki kayıpların kendine ait taşımacılık araçları kullanımıyla doğrudan ilişki içinde olduğu görülmektedir.

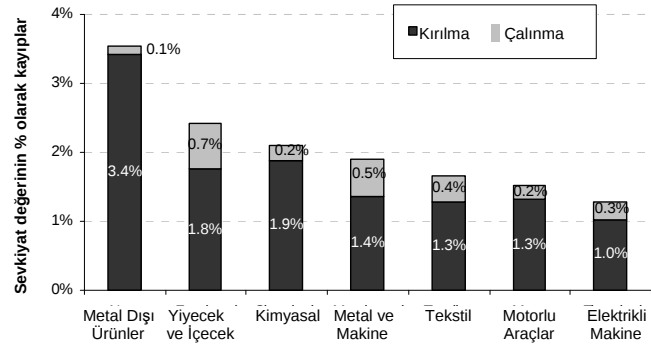
¹⁸⁷ Ortalama, kayıpları olsun ya da olmasın incelenen bütün firmalar hesaba katılarak hesaplanmıştır. Sadece taşıma sırasında kayıp bildiren şirketler hesaba katıldığında bu oran %6’ya çıkmaktadır.

Şekil 6-20: Bölgelere göre kırılma ve hırsızlıktan kaynaklanan kayıplar (sevkiyat değerinin yüzdesi)



Kaynak: Türkiye ICS

Şekil 6-21: Sektörlere göre kırılma ve hırsızlıktan kaynaklanan kayıplar (sevkiyat değerinin yüzdesi)



Kaynak: Türkiye ICS

TİCARETİ KOLAYLAŞTIRMA

6.30 Son ampirik çalışmalar Türkiye'nin küresel ve Avrupa pazarlarına entegrasyonunun son yirmi yıl içinde durmadan ilerleme kaydettiğini göstermektedir. 1996-2004 döneminde Türkiye'nin ihracatı artırma performansı AB-8'in toplam performansı ile büyük benzerlikler göstermiştir. Bu başarı çeşitli Avrupa ticaret anlaşmalarının uygulanması, 2001'den bu yana devam eden makroekonomik istikrar yoluyla elde edilen tarife indirimleri gibi bir dizi faktöre bağlanabilir.¹⁸⁸

6.31 Tarifeler, mallar uluslararası dolaşımı sırasında ortaya çıkan gümrük maliyetlerinin sadece bir boyutudur ve tarifelerle ilgili olmayan engeller kritik bir rol oynamaktadır. Türkiye ticareti kolaylaştırmada performansı arttırmak için kısmen başarıyla çalışmaktadır. Türkiye Gümrük İdaresi'nin işlevini geliştirme çabaları, hem ithalat hem de ihracatta gümrük işlemleri süresini azaltarak 1990'dan bu yana bu kurumda büyük kazanımlar sağlamıştır.

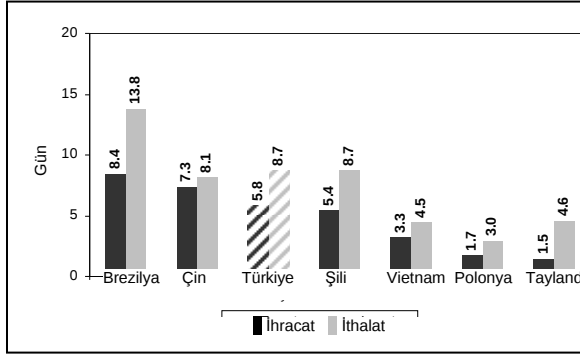
6.32 Ne var ki, gümrük idaresindeki kazanımlara Türkiye'deki başka kurumlardaki gelişmeler de eşlik edebilir. Gümrük idaresi işlemlerinden önce ilgili mallar için kendi işlemlerini yapmak zorunda olan Türk Standartları Enstitüsü, Tarım Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı'ndan oluşan çeşitli kuruluşları dış ticarete rol oynamaktadır. Tüccarlar arasında yapılan örnek bir ankette, Türk Standartları Enstitüsü 48 saatten kısa sürede işlemlerinin sadece yüzde 40'ını onaylamıştır.¹⁸⁹ Tüccarlara şartlarla ilgili bilgi sağlamak ve ticaret beyanlarının elektronik yolla kabulünü uygulamak için BİT sistemlerine git gide daha fazla güven duyulmaktadır fakat sürekli ilerleme sağlanması için en iyi yol karmaşık bir kurumlar topluluğunun davranışlarında bütünsel gelişmeler sağlamaktadır.

¹⁸⁸ Bknz. Bartłomiej Kaminski ve Francis Ng, "Turkey's Evolving Trade Integration into Pan-European Markets" Dünya Bankası Politika/Araştırma Çalışma Raporu 3908, Dünya Bankası, Mayıs 2006.

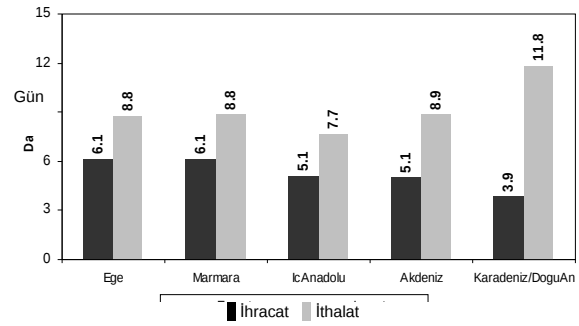
¹⁸⁹ M. Bahri Oktem, Luc De Wulf ve Jose B. Soko'dan alıntı, Customs modernization initiatives: case studies, Dünya Bankası, 2004

6.33 Kurumsal ortam Türk firmalarının ticari faaliyetleri üzerinde net bir etkiye sahiptir. Türkiye ICS'ye katılan firmalar, ürün ihracatı için 6 günlük ve ithalat için 9 günlük bekleme süreleriyle karşılaştıklarını bildirmişlerdir. Bu oran Çin ve Brezilya'daki firmalarla karşılaştırıldığında olumludur, fakat Türk gümrüklerinin, Polonya gibi Doğu Avrupa ülkeleriyle karşılaştırıldığında çok yavaş oldukları görülmektedir (sırasıyla 5 gün ve 1,5 gün). Firma büyüklüğü ya da sektör gibi ekonominin farklı bölümlerine bakıldığında önemli farklılık görünmemesine rağmen bölgesel bazda önemli bir farklılık vardır. Farklılık özellikle ihracatta büyüktür ve Ege'deki firmalar Karadeniz'deki firmalarca karşılaşılan bekleme sürelerinin neredeyse iki katını bildirmektedirler (Şekil 6-23).

Şekil 6-22: Gümrük işlemleri için gün sayısı, ülkelerarası karşılaştırma



Şekil 6-23: Gümrük işlemleri için gün sayısı, bölgesel karşılaştırma

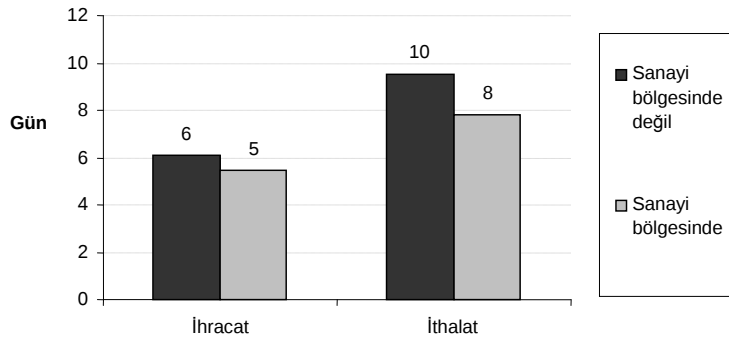


Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Kaynak: Türkiye ICS

6.34 Sanayi bölgelerindeki firmaların konumunun, ticareti kolaylaştırma üzerinde sadece marjinal etkiye sahip olduğu görülmektedir. Sanayi bölgelerinde yer alan firmalar bu bölgelerin dışında yer alan firmalarınkine yakın ihracat ve ithalat bekleme süreleriyle karşılaşmaktadır (Şekil 6-24). Bu perspektiften bakıldığında, endüstriyel boyuttaki inşaatlardan kaynaklanan ölçek ekonomilerine bağlı altyapı hizmetlerine düşük erişim maliyetlerinden dolayı sağladığı bazı tasarruflar olsa da, sanayi bölgelerinin, firmalar tarafından belirtildiği gibi, ticaretin önündeki idari engelleri önemli oranda azaltmadığı görülmektedir.

Şekil 6-24: Gümrük işlemleri için gerekli gün sayısı, sanayi bölgeleri içinde ve dışında



Kaynak: Türkiye ICS

6.35 Taşımacılık ve gümrük alanlarındaki yatırım ortamını geliştirmede ilerleme kaydedilmesi, fiziksel altyapının ve kurumsal gelişmelerin karmaşık bir bileşimine bağlıdır.

6.36 Taşımacılık hizmetlerinin iyileştirilmesine yönelik kamu politikalarının hizmet sağlayıcılarıyla ilgili olması gerekmez, fakat tercihen karayollarının kalitesinin iyileştirilmesi üzerinde odaklanmalıdır. Karayolu taşımacılığı özel ve oldukça rekabetçi bir piyasada çalışmaktadır, bu nedenle rekabeti arttırmak için çok az müdahale gereklidir. Ne var ki, güvenlik kurallarının ve dingil yükü kısıtlamalarının daha güçlü şekilde uygulanması gereklidir. Diğer taraftan, karayollarının hızla bozulan kalitesi taşımacılık hizmetlerinin sağlanmasında doğrudan bir zorluk teşkil etmektedir. Karayolları ağının bakım ve genişletilmesinin finansmanı, devletin bütçe ve yatırım planları sürecinin büyük oranda iyileştirilmesini içerecektir. Bu artışların yavaş yavaş yapılması gerekecek olsa da, karayolu taşımacılığı ücretlerindeki artış bu harcamaların toplam finansmanına katkıda bulunabilir.

6.37 Taşımacılık türleri bileşimini iyileştirme çabalarının sonuç vermesi zaman alacaktır; bu nedenle kısa vadede gerekli sonuçları dikkate alan finansman planlarının yapılması önemlidir. Hükümetin harcama çerçevesi zaman alan yol bakım ve rehabilitasyon çalışmalarından elde edilen nispeten yüksek getirileri dikkate almalıdır. Trafiği başka yollara kaydırma çabaları (özellikle demiryollarına) karayollarının finansmanı üzerindeki yakın vadeli baskıları rahatlatmak için yeterince çabuk gerçekleşmeyecektir.

6.38 Ticareti kolaylaştırma çalışmalarındaki hükümet çabaları, sadece gümrük idaresini değil aynı zamanda ticaret için onayı gereken bütün devlet kuruluşlar da dahil olmak üzere kucaklayıcı olduğunda en iyi sonuçları verecektir. Hükümet halihazırda ticareti kolaylaştırmada kurumsal zorlukları kabul etmiştir. Gümrük idaresinin kendisini iyileştirme çalışmaları, mal dolaşımını onaylama sürecine dahil olduklarında Türk Standartları Enstitüsü'nün, Tarım Bakanlığı'nın ve Sağlık Bakanlığı'nın performansına aynı derecede dikkat edildiğinde optimal sonuçları doğuracaktır. ICS sonuçları bu alandaki ilerlemenin, Avrupa'yla ticaret entegrasyonu devam ettikçe gittikçe önem kazanan verimlilik etkisini net bir şekilde ortaya koymaktadır.

SONUÇLAR

6.39 Yukarıda sunulan tanılara dayanan değerlendirme altyapının Türk firmalarının rekabetçiliğini etkileyen temel bir faktör olduğunu göstermektedir. Analiz maliyetli ve düşük kaliteli altyapının Türk firmalarına yük getirdiğini göstermektedir. Özellikle, enerji maliyeti çok yüksek ve tedarik kalitesi çok düşük iken hakim taşımacılık şekli – karayolları – düşük bakımlardan sıkıntı yaşamaktadır.

6.40 Anket sonuçları altyapı hizmetlerinin kalitesinin arttırılması için hükümetin aktif katılımının önemini doğrulamaktadır. Elektrik sektöründeki yapısal dönüşümün hızının ve katılımcıların yatırımlarına yönelik verilen teşviklerin açık bir şekilde tanımlanmasının, elektrik hizmet kalitesini etkilediği görülmektedir. Orta vadeli yatırım çerçevesinin gözden geçirilmesi karayollarının kalitesinin artan talepleri karşılayacak şekilde korunduğundan emin olmaya yardım edecektir. Ticareti kolaylaştırma alanında kritik hizmetlerin sağlanması için, kamu kurumlarının – Türk Standartları Enstitüsü, Tarım Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı – etkinliğinin arttırılması gereklidir.

6.41 Özel sektör katılımı daha iyi altyapı hizmetlerinin finanse edilmesine yardım edebilir; fakat net ve tutarlı bir politika ve düzenleyici çerçeveye dayanmaktadır. Altyapıdaki çok büyük finansman gereksinimleri dikkate alındığında, hükümet güvenli ve güvenilir elektrik hizmetleri hedefine ulaşmak için özel sektöre yönelme gibi stratejik bir tercihte bulunmuştur. Demiryolu sektörünün lehine arzu edilen değişim kamu finansmanına bağlı olmaya devam etmesine rağmen, karayolu taşımacılığındaki aynı tercih uzun süre önce ortaya koyulmuştur. Türkiye, politika ve düzenleyici ortam güçlü ve öngörülebilir olduğunda özel yatırımın altyapıya akacağını görmektedir. Bu tür bir ortam olmadığında, özel yatırım ya yeterli oranda gerçekleşmeyecek ya da büyük garantiler ve güvenceler isteyecektir. Bu durum özel yatırımın son on yıl içinde, hükümetin garantiler ve yardım anlaşmaları şeklinde önemli mali sorumluluklar üstlenmesi sayesinde elektrik üretim kapasitesine yüzde 50 katkıda bulunduğu enerji sektörü için geçerlidir.

Tablo 6-4: Özet matris

	Teşhise Dayalı Olarak Yatırım Ortamını Açısından Eksiklikler	Son/Devam Eden Hükümet Faaliyetleri & Kısa Vade için Planlanan Girişimler (6 aylık)	Orta vade için önerilen eylemler (6 ay ila 3 yıl)
Elektrik hizmeti	Sık elektrik kesintileriyle birlikte düşük elektrik arz kalitesi firmalara büyük kayıplara neden olmaktadır. Benzer ekonomiler ile karşılaştırıldığında, elektrik fiyatları yüksektir. Yedek elektrik jeneratörlerinin yatırım ve işletmesi firmalar için önemli ilave maliyetler ortaya çıkartmaktadır. Elektrik neden olduğu kayıplar ve ek maliyetler belirli sektör veya bölgelerdeki firmaları orantısız bir şekilde etkilemektedir.	Dağıtım şirketlerinin özelleştirilmesiyle birlikte pazarın liberalizasyonu için önemli bir zorlama olması beklenmektedir. Enerji kurumları elektrik için, halen pilot denemelerin yapıldığı, rekabetçi bir piyasa oluşturulmasını planlamaktadır.	Özelleştirme süreci devam ederken sektörün işletme ve altyapı bakımlarını yapmak için gerekli finansmana sahip olduğundan emin olmak. 2009'dan sonra yeterli elektrik arzını sağlaması için gerekli yatırımları ortaya koyan uzun vadeli bir plan yapılması. Özel yatırımcıların çekilmesi için sektörün yeniden yapılandırma sürecinin başlatılması Sektörde özel sektör katılımına yönelik teşvikler yaratılabilmesi amacıyla hizmet fiyatlarının üretim maliyetleriyle uyumlu hale getirilmesi. Elektrik arz kalitesindeki bölgesel eşitsizliklerin ortadan kaldırılması için enerji sektörünün yeniden yapılandırılması sırasında teşvikler verilmesinin düşünülmesi. Bölgeler arasında uygulanabilir ve yürütülebilir hizmet düzeyinde standartlar uygulanması. Kaçak elektrik kullanımının engellenmesi ve belediyelerden günü geçen faturaların tahsil edilmesi için disiplin iyileştirilmesi.
Taşımacılık	Karayolları ağının hızla bozulması taşımacılık maliyetleri üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir ve bakımlara harcama yapılmadığından sektörün sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir. Kötü taşımacılık bileşimi ile birlikte kara taşıtlarına aşırı bağımlılık demiryolu sektörü gibi tamamlayıcı hizmetlerin gelişimi için bir fırsat sunmaktadır.	Oldukça iyi gelişmiş karayolu ücretleri sistemi: bütün motorlu taşıtlar üzerinde satış vergisi; arabalar ve motosikletler için yıllık motor vergisi; sermaye transferi vergisi; otoban ücretleri ve akaryakıt vergileri. AB ilkelerine uygun vergi yapısı. Vergilerin daha da ayrıntılı hale getirilmesi kullanıcı başına gerçek maliyetleri yansıtmalarının sağlanmasına yardımcı olacaktır. Demiryollarına yatırım yapılarak taşıma yollarının çeşitlendirilmesine yönelik hükümet çabaları.	Karayollarının daha fazla bozulmasını önlemek için kısa vadede kısmen (şu anda karayolu kullanımlarının gerçek maliyetini yansıtmayan) kara taşımacılığı vergilerinin arttırılması yoluyla karayolları bakımlarına yatırım yapılması. Demiryollarının ticarete yönelik ve maliyet etkin olması için yeniden yapılandırılması yoluyla taşıma çeşitliliğinin arttırılmaya devam edilmesi ve stratejik yatırım.

Ticaret hizmetleri

Malların ihracat ve ithalatında gümrük işlemlerinin tamamlanması için gerekli nispeten uzun bekleme süreleri firmaları etkilemektedir.

Karadeniz gibi belirli bölgelerdeki daha uzun bekleme süreleri bu bölgedeki firmalar için rekabetçilikte dezavantajlar yaratmaktadır.

Gümrük İdaresi'nin etkinliğinde, hem ithalat hem de ihracatta gümrük işlemlerinin süresinde azalmayla sonuçlanan artış.

Dış ticaretin düzenlenmesinde yer alan çeşitli kamu kurumların ithalat ve ihracatı etkinleştirmesi. Bu kurumlar şunları kapsamaktadır: Türk Standartları Enstitüsü, Tarım Bakanlığı ve Sağlık Bakanlığı.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D. 2002, Directed Technical Change, *Review of Economic Studies*, Volume 69: 781-810.
- Aghion, P. and P. Howitt. 1998. *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt, and S. Prantl. 2006. "The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity." Harvard University, Cambridge, Massachusetts, <http://post.economics.harvard.edu/faculty/aghion/papers.html>
- Albaladejo, Manuel. 2006. Background paper prepared for the Turkish Investment Climate Study. Washington, D.C.: World Bank.
- Audretsch, D.B. 1995. "Innovation, Growth and Survival", *International Journal of Industrial Organization*, 13, 441–457.
- Baldwin, J. and Gorecki, P. K. 1991. "Entry, Exit and Productivity Growth, Entry and Market Contestability: An International Comparison".
- Barro, Robert J. and Jong-Wha Lee, "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications," Center for International Development at Harvard University (CID), Working Paper No. 42 , April 2000
- Bartelsman, Eric J. 2004. "The Analysis of Microdata from an International Perspective." OECD Statistics Directorate STD/CSTAT 12.
- Bartelsman, Eric J., Stefano Scarpetta and John C. Haltiwanger. 2005. "Measuring and Analyzing Cross-Country Differences in Firm Dynamics." Mimeo.
- Beneish, M.D. 1999. "The detection of earnings manipulation", *Financial Analysts Journal*, 55: 24-36.
- Blind, K., and A. Jungmittag. 2005 "Trade and the impact of innovations and standards: the case of Germany and the UK." *Applied Economics* 37: 1385-1398.
- SermayePiyasaları Kurulu. 2005. "Türkiye’de Konut Finansmanı". Kurumsal Yatırımcılar Dairesi.
- Caves, Richard E. 1998. "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms." *Journal of Economic Literature* 36 (4): 1947-1982.
- CEN 2003. "Support to the Quality of Infrastructure in Turkey", Country Report 2002-2003.
- Center for Economic Analysis of Law. 2006. "Problems in Turkey’s Legal Framework for Collateral: Implications for Access to Credit".

Chodos D. and Lederman D. 2006 “Innovation and Development: Turkey in the Light of Macro and Micro International Evidence”, mimeo, The World Bank.

CIPM (International Committee of Weights and Measures). 2006. CIPM MRA.

Claessens, Stijn. 2006. “Corporate Governance and Development”. The World Bank Research Observer, vol. 21, no. 1.

Cooper, J. and K. Madigan. 2001. “U.S.: What Surprising New Data Reveal about the New Economy”. Business Week, August 27.

Dell’Ariccia et al. 2005. “The real effect of banking crises.” Centre for Economic Policy Research. Discussion Paper Series (U.K.); No. 5088:1-46.

Derici, Ruchan. 2004. “Land Transportation Sector in Turkey” presentation to the European Conference of Ministries of Transport, Istanbul. 3e Consultancy.

Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes and Andrei Shleifer. 2002. “The Regulation of Entry.” *Quarterly Journal of Economics* 117 (1): 1–37.

Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, and Shleifer. 2005. “The Law and Economics of Self-Dealing” (December 2005). NBER Working Paper No. W11883.

DTI (Department of Trade and Industry) (2005) “The Empirical Economics of Standards” *DTI Economic Paper No. 12*, June 2005.

Dunne, T., M. Roberts, and L. Samuelson. 1988. “Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing Industries.” *Rand Journal of Economics* 19(4):495-515.

EBRD-World Bank. 2006. Business Environment and Enterprise Performance Surveys. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/EXTECAREGTOPANTCOR/0,,contentMDK:20720934~pagePK:34004173~piPK:34003707~theSitePK:704666,00.html>

Economist Intelligence Unit, Turkey Country Commerce Report, June 2006.

Escribano, Alvaro and Jose Luis Guasch. 2005. “Assessing the Impact of the Investment Climate on Productivity Using Firm-Level Data: Methodology and the Cases of Guatemala, Honduras and Nicaragua”. *Policy Research Working Paper # 3621*. World Bank: Washington, D.C.

———. 2005 “Investment Climate Assessment (ICA) on Economic Performance using Firm-level Data from Turkey (2003 and 2004)”, mimeo, The World Bank.

———. 2006. Background Paper prepared for the Turkey Investment Climate Study. World Bank: Washington, D.C.

Escribano, Alvaro, Jose Luis Guasch, Jorge Pena and M. de Orte. 2006. “Turkey: Investment Climate Assessment on Productivity, and Allocative Efficiency. Effects on Exports, FDI, Wages,

Employment, Location, Holdings and Privatization of Firms.” Background paper. World Bank: Washington, D.C.

Avrupa Komisyonu. 2005. “Türkiye 2005 İlerleme Raporu.” Brüksel: COM (2005) 561–final.

Avrupa Komisyonu. 2006. Nando Bilgi Sistemleri Websitesi.
<http://europa.eu.int/comm/enterprise/nando-is>

Eurostat websitesi. 2004. Statistical Office of the European Communities.
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1090,30070682,1090_33076576&_dad=portal&_schema=PORTAL

FIAS (Yabancı Yatırım Danışma Servisi). 2001. *Administrative Barriers to Investment*. World Bank: Washington, D.C.

Freund, Caroline L., and Weinhold, Diana. 2004 “The Effect of the Internet on International Trade.” *Journal of International Economics* 62 (1):171-89.

Geroski, P. A. 1991. *Market Dynamics and Entry*, Oxford: Basil Blackwell.

Gordon, R. 2000. “Does the New Economy Measure Up to the Great Inventions of the Past?” *Journal of Economic Perspectives* 14, 4.

T.C Hükümeti. 2006. “Bilgi Toplumu Stratejisi 2006-2010”, Devlet Planlama Teşkilatı.

T.C Hükümeti. 2006. “Dokuzuncu Kalkınma Planı” (İngilizce versiyonu), Devlet Planlama Teşkilatı.

T.C Hükümeti. 2006. “Türkiye’nin Enerji Stratejisi”, Dış İşleri Bakanlığı, Enerji, Su ve Çevre Genel Müdür yardımcılığı, Ankara, yayınlanmıştır, s. 13.

Graham, A. 2001 “The Assessment: Economics of the Internet”. *Oxford Review of Economic Policy* 17 (2: 145-158).

Guasch, Jose Luis, J. L. Racine and I. Sánchez (2006), *Standards and Quality Matter. National Quality Systems in Latin America*, mimeo. World Bank: Washington, D.C.

Jones, C. and J. Williams. 1999. “Too Much of a Good Thing? The Economics of Investment in R&D”, NBER Working Papers 7283, *National Bureau of Economic Research*.

International Energy Agency Data Services, Energy prices and taxes database
(http://data.iea.org/ieastore/ept_main.asp).

ISO (International Organization for Standardization). 2001. *The ISO Survey of ISO 9001:2000 and ISO 14001 Certificates—Tenth Cycle*. ISO: Geneva.

———. 2003. *The ISO Survey of ISO 9001:2000 and ISO 14001 Certificates—2003*. ISO: Geneva.

———. 2005. *The ISO Survey of Certifications—2004*. ISO: Geneva.

———. 2006. ISO website: www.iso.org

Kaminski, Bartłomiej and Francis Ng. 2006 “Turkey’s Evolving Trade Integration into Pan-European Markets” World Bank Policy /Research Working Paper 3908, World Bank.

Karshenas, M. and P. Stoneman. 1993. “Rank, stock, order and epidemic effects in the diffusion of new process technologies: an empirical mode.” *Rand Journal of Economics*, vol. 24, no. 4, pp. 503-9.

Kaufmann, D., Kraay, A., and Mastruzzi, M. 2005 “Governance Matters V: Governance Indicators for 1996-2005” World Bank Policy Research Department Working Paper No. 4012, The World Bank, Washington DC.

KGM, T.C. Karayolları Genel Müdürlüğü, <http://www.kgm.gov.tr/indexe.htm>

Krugman, P. 2004. The "new" economic geography: where are we? Unpublished manuscript. Department of Economics, Princeton University.

Jungmittag, A., K. Blind, and H. Grupp. 1999. “Innovation, Standardization and the Long-term Production Function: A Cointegration Analysis for Germany 1960-1996.” *Zeitschrift für Wirtschafts –u. Sozialwissenschaften (ZWS)* 119(2): 205-222.

Kuchta-Helbling. 2000. “Barriers to Participation: The Informal Sector in Emerging Democracies.” Center of International Private Enterprise (CIPE), Background Paper.

Lederman, Daniel, and Laura Saenz. 2005. "Innovation around the World, 1960-2000." World Bank Policy Research Working Paper 3774, The World Bank, Washington DC.

Levine, Ross. 2004. “Finance and Growth: Theory and Evidence. National Bureau of Economic Research. Working Paper Series (U.S.); No. 10766:1-116.

Nicita, A. and M. Olarreaga. 2006. “Trade, Production and Protection 1976-2004”, World Bank.

Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). 2004. *Economic Survey of Turkey*.
(http://www.oecd.org/document/44/0,2340,en_2649_201185_33804140_1_1_1_1,00.html).

———. 2004. “Information Technology Outlook 2004”.

———. 2005. “Communications Outlook 2005”.
http://www.oecd.org/document/15/0,2340,en_2649_34225_35269391_1_1_1_1,00.html).

———. 2005. *OECD in Figures 2005—Statistics on the Member Countries*. Paris.

———. 2005. *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005*.

———. 2006. *Corporate Governance Assessment (draft)*.

———. 2006. *Employment Outlook*. Paris.

Oktem, M. Bahri. 2004. In Luc De Wulf and Jose B. Soko, “Customs modernization initiatives: case studies”, World Bank.

Penn World Tables. (http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt_index.php)

Qiang, Christine Z., George R. Clarke, and Naomi Halewood. 2006. “The Role of ICT in Doing Business.” *Information and Communications for Development 2006*. World Bank, Washington, D.C.

Racine J.L. and Sánchez I. 2006 “Turkey’s National Quality and Standards System”, mimeo, The World Bank.

Restuccia and Rogerson. 2004. Policy Distortions and Aggregate Productivity with Heterogeneous Plants, Society for Economic Dynamics, working paper #69.

Romer, Paul. 1986. “Increasing Returns and Long Run Growth,” *Journal of Political Economy* 94:1002-37.

Romer, Paul. 1990. “Endogenous Technological Change,” *Journal of Political Economy* 96: S71-S102.

Steinherr, Tukel and Ucer. 2004. “The Turkish Banking Sector, Challenges and Outlook in Transition to EU Membership”. Economic and Financial Report 2004/02. European Investment Bank.

Swann, P., P. Temple, and M. Shurmer. 1996. “Standards and Trade Performance: the UK Experience.” *Economic Journal* 106: 1297-1313.

Taymaz, E. 2005. “Are small firms really less productive”, *Small Business Economics*, 25, 429-445.

TEPAV/EPRI, 2006. *The Garden of Forking Paths: Higher Education and the Labor Market in Turkey*, Ankara (not-yet-published draft).

Trajtenberg, M. 2006. “Government Support for Commercial Innovation”, World Bank Knowledge Economy Forum V Presentation.

TSE (Türk Standartları Enstitüsü). <http://www.tse.gov.tr/English/default.asp>, Şubat 2006’da girilmiştir.

TÜİK, Türkiye İstatistik Kurumu, Başbakanlık, Türkiye Cumhuriyeti.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). 2003. “Industrial Development Report 2002-2003”

———. 2004. “Industrial Development Report 2004”

———. 2005. *Industrial Statistics Database INDSTAT 4 Rev.3*. Geneva.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2004. *The Handbook of Statistics 2004*. Geneva.

———. 2005. *The Handbook of Statistics 2005*, Geneva.

U.S. Department of Energy, “Turkey, Country Analysis Brief, July 2005” at www.eia.doe.gov/emeu/cabs/turkey.html

US Patent and Trademark Office (<http://www.uspto.gov/>)

World Intellectual Property Org (WIPO) (<http://www.wipo.int/portal/index.html.en>)

World Bank. 2000. Report on Observance of Standards and Codes, Corporate Governance.

———. 2002. “Closing the Gap in Education and Technology”. The World Bank, Washington, D.C.

———. 2002. “Household Income Consumption and Expenditure Survey”. The World Bank, Washington, D.C.

———. 2002. *Information and Communication Technologies: A World Bank Group Strategy*, The World Bank, Washington DC.

———. 2004. “Chile New Economy Study”. World Bank Report no. 25666-CL.

———. 2005. *Turkey Education Sector Study: Sustainable Pathways to an Effective, Equitable and Efficient Education System for Preschool through Secondary School Education*. Washington, D.C.

———. 2005. Investment Climate Survey.

———. 2005. Report on Observance of Standards and Codes, Accounting and Auditing (draft).

———. 2006a. *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. Washington, D.C.

———. 2006b. *Turkey: Promoting Sustained Growth and Convergence with the European Union*. Country Economic Memorandum. Report No. 33549-TR. Washington, DC.

———. 2006c. *Turkey: Labor Market Study*. Report No. 33254-TR. November 21. Washington, DC.

———. 2006. “Background Note on Administrative Barriers in Turkey”, prepared for the Turkey ICA.

———. 2006. Project Appraisal Document for the Electricity Generation Rehabilitation and Restructuring Project, Report No. 35747-TU.

———. 2006. Public Expenditure Review (PER) (draft). Poverty Reduction and Economic Management Unit, Europe and Central Asia Region.

———. 2006. “World Bank Survey of National Accreditation Bodies”.

———. 2006. “World Bank Survey of National Metrology Institutes”.

———. 2006. *World Development Indicators 2006*. Washington, D.C.

———. 2006. *World Development Report 2007: Development and the Next Generation*. Washington, D.C.

———. 2007. *Doing Business in 2007: How to Reform*. Washington, D.C.

World Economic Forum. *Global Competitiveness Report 2001–2002*. New York: Oxford University Press for the World Economic Forum.

———. *The Global Competitiveness Report, 2004–2005*. Palgrave Macmillan.

Bölüm 1 Ekleri

EK 1-A: KİŞİ BAŞINA DÜŞEN GSYİH FARKINA KATKI HESAPLAMASI

Hesaplama aşağıdaki formüle dayanmaktadır:

$$\frac{\text{Kişi başına GSYİH}}{\text{GSYİH}} = \frac{\text{GSYİH}}{\text{İşgücü}} * \frac{\text{işgücü}}{\text{15-64 yaş nüfus}} * \frac{\text{15-64 yaş nüfus}}{\text{nüfus}}$$

AB Türkiye'yle karşılaştırılarak aşağıdaki formül elde edilmiştir:

$$\frac{\text{Kişi başına GSYİH}_{AB}}{\text{Kişi başına düşen GSYİH}_{TÜRKİYE}} = \frac{\text{GSYİH}_{AB}/\text{işgücü}_{AB}}{\text{GSYİH}_{Türkiye}/\text{işgücü}_{Türkiye}} * \frac{\text{işgücü}_{AB}/\text{15-64 yaş nüfus}_{EU}}{\text{İşgücü}_{Türkiye}/\text{15-64 yaş nüfus}_{Türkiye}} * \frac{\text{15-64 yaş nüfus}_{AB}/\text{nüfus}_{AB}}{\text{15-64 yaş nüfus}_{Türkiye}/\text{nüfus}_{Türkiye}}$$

Logaritmik dönüşümle aşağıdaki formül elde edildi:

$$\begin{aligned} & \ln(\text{kişi başına GSYİH}_{AB}) - \ln(\text{kişibaşına GSYİH}_{Türkiye}) = \\ & \ln(\text{GSYİH}_{AB}/\text{işgücü}_{AB}) - \ln(\text{GSYİH}_{Türkiye}/\text{işgücü}_{Türkiye}) \\ & + \ln(\text{işgücü}_{AB}/\text{15-64 yaş nüfus}_{AB}) - \ln(\text{işgücü}_{Türkiye}/\text{15-64 yaş nüfus}_{Türkiye}) \\ & + \ln(\text{15-64 yaş nüfus}_{AB}/\text{nüfus}_{AB}) - \ln(\text{15-64 yaş nüfus}_{Türkiye}/\text{nüfus}_{Türkiye}) \end{aligned}$$

Birinci satır kişibaşına GSYİH'daki nispi farkı yansıtmaktadır; ikinci satır işgücü verimliliğindeki nispi farkı yansıtmaktadır; üçüncü satır işgücüne katılımdaki nispi farkı yansıtmaktadır ve; dördüncü satır nüfusun yaş bileşimindeki nispi farkı yansıtmaktadır. Nispi katkı kişi başına GSYİH'daki nispi farka bölünerek hesaplanmıştır:

Yüzde 100 =

[İşgücü verimliliği bileşeni:]

	$\ln(\text{GSYİH}_{AB}/\text{işgücü}_{AB}) - \ln(\text{GSYİH}_{Türkiye}/\text{işgücü}_{Türkiye})$
	$\ln(\text{Kişi başına GSYİH}_{AB}) - \ln(\text{Kişi başına GSYİH}_{Türkiye})$

[İşgücüne katılım bileşeni:]

+	$\ln(\text{işgücü}_{AB}/\text{15-64 yaş nüfus}_{AB}) - \ln(\text{işgücü}_{Türkiye}/\text{15-64 yaş nüfus}_{Türkiye})$
	$\ln(\text{Kişi başına GSYİH}_{AB}) - \ln(\text{Kişi başına GSYİH}_{Türkiye})$

[Yaş bileşimi bileşeni:]

+	$\ln(\text{15-64 yaş nüfus}_{AB}/\text{nüfus}_{AB}) - \ln(\text{15-64 yaş nüfus}_{Türkiye}/\text{nüfus}_{Türkiye})$
	$\ln(\text{Kişibaşına GSYİH}_{AB}) - \ln(\text{Kişibaşına GSYİH}_{Türkiye})$

EK 1-B: VERİ KAYNAKLARI

Veri kaynakları

Ülke	Firma demografisi ve hayatta kalma			İşgücü verimliliği			
	Kaynak	Dönem	Eşik	Kaynak	Dönem	Eşik	Sektörler
Türkiye	Yıllık Sanayi Anketi 95-2001		Emp>10	Yıllık Sanayi Anketi INDEC	95-2001	Emp>10	İmalat
ABD	İşletme kayıtları	88-97	Emp ≥ 1	Nüfus Sayımı	87-92 ila 92-97	Emp>1	Özel işletmeler
Şili	Yıllık Sanayi Anketi (ENIA)	79-99	Emp. ≥ 10	Yıllık Sanayi Anketi (ENIA)	80-85 ila 94-99	Emp. ≥ 10	İmalat
Kolombiya	Yıllık Üretim Anketi (EAM)	82-98	Emp. ≥ 10	Yıllık Üretim Anketi (EAM)	82-86 ila 94-98	Emp. ≥ 10	İmalat
Meksika	Sosyal güvenlik	85-01	Emp ≥ 1				Hepsi
Slovenya	İşletme kayıtları	92-01	Emp ≥ 1	İşletme kayıtları	92-97 ila 97-01	Emp>1	Hepsi
Macaristan	Mali kayıtlar (APEH)	92-01	Emp ≥ 1	Mali kayıtlar (APEH)	92-96 ila 97-01	Emp>1	Hepsi
Brezilya	Nüfus Sayımı	96-01					İmalat
Letonya	İşletme kayıtları	96-02	Emp ≥ 1	İşletme kayıtları	96-01 97-02	Emp ≥ 1	Hepsi
Romanya	İşletme kayıtları	92-01	Emp ≥ 1	İşletme kayıtları	95-98 ila 96-99	Emp ≥ 1	Hepsi
Arjantin	Yıllık Sanayi Anketi INDEC	90-01	Emp ≥ 5	Yıllık Sanayi Anketi INDEC	90-95 ila 96-01	Emp ≥ 5	Hepsi
Estonya	İşletme kayıtları	95-01	Emp ≥ 1	İşletme kayıtları	95-00 ila 96-01	Emp ≥ 1	Hepsi

Kaynak: Bartelsman ve çalışma grubu(2005)

EK 1-C: TÜRKİYE YATIRIM ORTAMI ANKETİ (ICS)

Türkiye ICS 1.323 üretici kuruluşla görüşme yapılarak 2005 yılı yazında gerçekleştirilmiştir. Anket çok sayıda ülkede kullanılan ve Türkiye'ye özgü konuların ve politik ilgi alanlarının yansıtılması için TEPAV işbirliği ile uyarlanmış Dünya Bankası şablonuna dayanmaktadır. Bu nedenle, ankette kullanılan bazı sorular diğer ülke Yatırım Ortamı Anketleriyle karşılaştırılabilirken bazıları karşılaştırılamaz. Anket Dünya Bankası ve TEPAV gözetiminde bir özel firma tarafından uygulanmıştır.

Türkiye'deki üretim sektörünün doğru şekilde temsil edilmesini sağlamak için katılımcılar dikkatle seçilmiştir. Örneklem işlemi Türkiye'deki toplam üretim sektörü üzerine gerekli bilgileri sağlayan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Sanayi Veritabanına dayanmaktadır. Firmaların doğru şekilde temsil edilmesini sağlamak için, sınıflandırma üç standarda göre yapılmıştır: büyüklük, sektör ve yer.

Büyüklük: Ticaret ortamında farklı boyutlardaki firmaların farklı zorluklarla karşılaşması muhtemeldir ve örneklem beş kategoriye göre sınıflandırılmıştır: 0 ila 9 çalışan, 10 ila 49, 50 ila 99, 100 ila 249 ve 250 üzeri çalışan. Böylece, küçük kuruluşların sayısı büyük kuruluşların sayısını gölgede bırakmamıştır (ekonomideki mikro ve küçük firmaların yüksek oranı ve büyük firmaların katma değer ve istihdam açısından önemi dikkate alınmıştır). Belirli bir kuruluşun seçilme olasılığı doğrudan istihdam seviyesiyle orantılıdır. Bu durum büyük firmaların sayıları küçük firmalardan azda olsa yeterince temsil edilmesini sağlamıştır.

Sektörler: Verimliliğin (ve firma performansının başka ölçüleri) farklı sektörlerde yer alan kuruluşların ayrı ayrı değerlendirilmesi kaydıyla sektörlerin ayrılması temedir. Sektörler örneklemi toplam istihdam, katma değer ve firmaların sayısı içindeki payları yönünden Türk üretim sanayisini temsillerine dayanmaktadır. Bu nedenle, bu özellikler üzerinde temel ağırlığı olan sektörler seçilmiştir. Türkiye ICS'deki sektör örneklemi Tablo Ek 1-C-1'de sunulmuştur.

Tablo Ek 1-C-1: Türkiye ICS Örneklemindeki Sektörler

Sektör Adı	ISIC Kodu
(i) Yiyecek Üretimi	311, 312
(ii) Tekstil üretimi ve ayakkabı dışındaki giyecek üretimi	321, 322
(iii) Kimyasal madde ve Kimyasal, Petrol, Kömür, Kauçuk ve Plastik Ürünleri üretimi	351, 352, 353, 354, 355, 356
(iv) Petrol ve Kömür dışındaki Metal olmayan Mineral Ürünleri üretimi	361, 362, 369
(v) Makine ve ekipman dışında işlenmiş metal ürünleri üretimi	381
(vi) Elektrikli makineler dışında makine üretimi	382
(vii) Elektrikli makine aparatları, cihazları ve sarf malzemeleri üretimi	383
(viii) Motorlu araç üretimi	384, 385

Yer: ICS'nin temel hedeflerinden bir tanesi coğrafi farklılıkların araştırılmasıdır. Türkiye'de 7 bölge bulunmaktadır fakat her bir bölgedeki firmaların sayısını arttırmak ve böylece her bir bölge için çıkarım seviyesini arttırmak için bölgelerin sayısı 5 ile sınırlandırılmıştır. Sanayi açısından en gelişmiş üç bölge ayrı ayrı alınmış (Marmara, Ege, İç Anadolu) ve

diğer dört bölge iki gruba ayrılmıştır. Malatya potansiyel sanayi gelişimi ve kötü yatırım ortamı nedeniyle ve Doğu ve Kuzeydoğu Anadolu bölgesindeki firma sayılarının diğer bölgelerdekenden çok daha düşük olması nedeniyle bu bölgeye alınmıştır.

Dahil edilen sektörler Türk imalat sanayiinin büyük bir kısmını temsil etmektedir. Hep birlikte toplam imalat sanayisi içindeki firmaların katma değerinin yüzde 84'ünü, istihdamın yüzde 84'ünü ve sayılarının yüzde 82'sini temsil etmektedir (Tablo Ek 1-C-2).

Tablo Ek 1-C-2: Türkiye'deki Toplam Üretim Sektöründeki Payları açısından Türkiye ICS'ye Alınan Sektörlerin Önemi

ISIC sektör kodu	Katma değer payı	İstihdam payı	Firmaların payı
<i>Yüzde</i>			
311-312	10,8	13,3	26,0
321	11,9	23,4	16,8
322	3,2	8,4	8,0
351	2,7	1,8	1,0
352	7,8	3,2	3,2
353	16,0	0,5	0,1
354	1,1	0,5	0,6
355	1,4	1,1	0,8
356	2,2	2,5	6,1
361	0,8	1,0	-
362	1,4	1,2	-
369	5,0	4,8	4,6
381	4,1	5,6	7,6
382	3,5	4,6	6,9
383	5,8	5,5	3,0
384	6,1	6,3	3,6
385	0,0	0,0	0,8
Toplam	83,7	83,6	82,0

ICA örnekleminin analizde kullanılan temel özellikleri aşağıdaki gibidir:

Büyükklük (Şekil Ek 1-C-1) Firma büyüklüklerinin dağılımı üç kategori arasında dengeli olarak dağıtılmıştır (Bknz. Ek Şekil 0-1): küçük (1 ila 19 çalışan), orta (20 ila 99 çalışan) ve büyük (100'ün üzerinde çalışan).

Sektör (Şekil Ek 1-C-2) Firmaların büyük bölümü üç sektöre ayrılmıştır: tekstil; yiyecek ve içecek; metal ve makine.

İhracatçı: Firmaların yüzde 56'sı ürünlerinin yüzde 10'undan fazlasını ihraç etmektedir. Büyük firmaların yüzde 77'si, orta büyüklükteki firmaların yüzde 54'ü ve küçük firmaların yüzde 28'ile ihracat yapmaktadır.

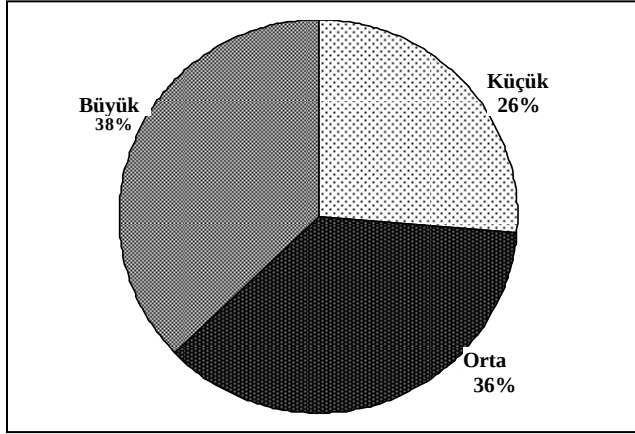
Firmaların yasal statüsü: Firmaların yüzde 89'u özel mülkiyettir (limited şirket), yüzde 4'ü kamu malı, yüzde 3,3'ü ortaklık ve yüzde 3'ü şahıs şirkettir.

Yabancı mülkiyete karşılık yerli mülkiyet: Firmaların yüzde 96'sı yerli mülkiyet buna karşılık yüzde 4'ü yabancı mülkiyettir.

Bölge (Şekil Ek 1-C-3) Firmaların neredeyse yarısı İstanbul'un içinde olduğu Marmara bölgesindedir.

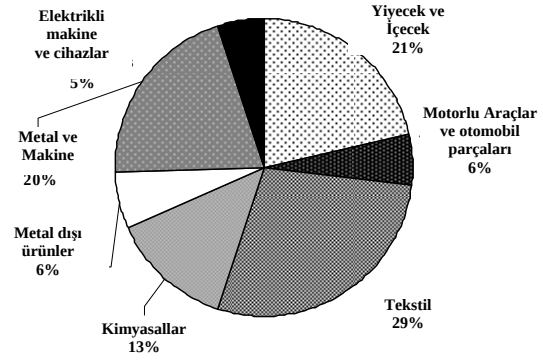
Kırsal kesime karşılık kentsel kesim (Şekil Ek 1-C-4) İstanbul ve 1 milyonun üzerinde nüfusu olan diğer şehirler firmaların yüzde 80'inini barındırmaktadır.

Şekil Ek 1-C-1: Örneklem dağılımı, firma büyüklüğüne göre



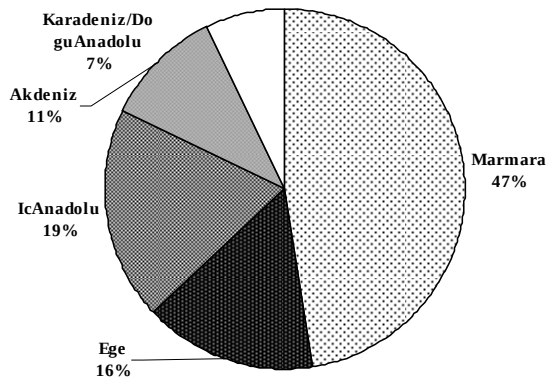
Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri.

Şekil Ek 1-C-2: Örneklem dağılımı, sektöre göre



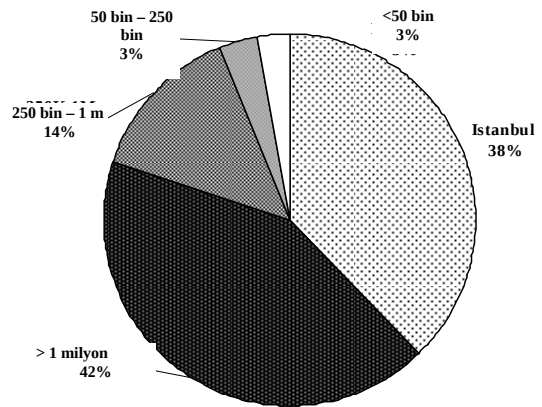
Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri.

Şekil Ek 1-C-3: Örneklem dağılımı, bölgeye göre



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

Şekil Ek 1-C-4: Örneklem dağılımı, şehir büyüklüğüne göre



Kaynak: Yatırım Ortamı Anketleri

VERİTABANI ÖZELLİKLERİ VE KARŞILAŞTIRILAN ÖRNEKLEM

Yatırım Ortamı Değerlendirmesinde genellikle iki tür anket (ICS ve BEEPS) kullanılmasına rağmen bu rapor sadece ICS verisine dayanmaktadır. Analizin ICS ile sınırlandırılması kararı her

iki ankette de kullanılan örneklem yaklaşımından kaynaklanmaktadır. ICS üretici firmalara odaklanırken BEEPS hizmetleri de kapsayan geniş bir ekonomik faaliyetler aralığındaki firmalar evreninden alınmıştır (gerçekte BEEPS veritabanı biraz daha hizmet firmalarına kaymaktadır). Türkiye'nin mikroekonomik performansını karşılaştırmalı bir perspektife yerleştirmek için başka 7 gelişmekte olan ülkenin toplam 8.000 üretici firmadan fazla firmayı kapsayan karşılaştırma verileri kullanılmıştır. Karşılaştırma yapılan ülkeler her bir ülkenin büyüklük ve gelişme düzeyine göre seçilmiştir. Bu bağlamda, toplam nüfus ve kişi başına GSYİH gösterge değişkenleri olarak kullanılmıştır.

EK 1-D: EKONOMETRİK ANALİZ İÇİN KULLANILAN YATIRIM ORTAMI DEĞİŞKENLERİ

ALTYAPI DEĞİŞKENLERİ

<i>İhracatlar için gümrük işlemleri gün sayısı</i>	İhracatlar için gümrük işlemlerini tamamlamak için ortalama gün sayısı (log).
<i>İthalatlar için gümrük işlemleri gün sayısı</i>	İthalatlar için gümrük işlemlerini tamamlamak için ortalama gün sayısı (log).
<i>Ortalama elektrik kesintisi süresi</i>	Tesislerin saat olarak maruz kaldığı elektrik kesintileri ortalama süresi (log).
<i>Elektrik kesintilerine bağlı kayıplar</i>	Satışların yüzdesi olarak elektrik kesintilerinden kaynaklanan kayıpların değeri (elektrik kesintisi bildiren tesisler için geçerli).
<i>Elektrik kesintileri</i>	2003 yılında bir tesis tarafından maruz kalınan elektrik kesintisi sayısı (log).
<i>Ortalama su kesintisi süresi</i>	Tesislerin saat olarak maruz kaldığı su kesintileri ortalama süresi (log).
<i>Su kesintileri</i>	2003 yılında bir tesis tarafından maruz kalınan su kesintisi sayısı (log).
<i>Su kesintilerine bağlı kayıplar</i>	Satışların yüzdesi olarak su kesintilerinden kaynaklanan kayıpların değeri (su kesintisi bildiren tesisler için geçerli).
<i>Telefon bekleme</i>	Telefon bağlantısı sağlamak için gün olarak gerçekleşen gecikme (log).
<i>Elektrik bağlantısı bekleme</i>	Elektrik bağlantısı sağlamak için gün olarak gerçekleşen gecikme (log).
<i>Su bağlantısı bekleme</i>	Su bağlantısı sağlamak için gün olarak gerçekleşen gecikme (log).
<i>Sağlık belgesi bekleme</i>	Sağlık belgesi elde etmek için gün olarak gerçekleşen gecikme (log).
<i>Nakliyat kayıpları</i>	Kırılma, hırsızlık, dökülme ve kullanılan taşıma araçlarındaki başka eksikliklere bağlı olarak tesisin taşıma esnasında kaybedilen ortalama kargo yükünün değeri

İŞLETME-DEVLET DEĞİŞKENLERİ

Suç teşebbüsü	Eğer tesis 2003 yılında bir suç teşebbüsüyle karşılaşmışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Suç faaliyetlerine bağlı kayıplar	Suç faaliyetlerine bağlı kayıpların değeri (log).
Güvenlik	Güvenlik maliyeti (ekipman, personel, vs.)(log).
Şiddeti önlemek için organize suçlara yapılan ödemeler	Şiddeti önlemek için örneğin, organize suç gruplarına yapılan koruma ödemelerine bağlı maliyetler (log).
Danışmanlık	Eğer firma bürokratik sorunlarla ilgilenmesi için danışman ya da çalışan kullanıyorsa kukla değişken.
Bürokratik sorunlarla ilgilenmek için yapılan ödemeler	Ana sektörün gümrük, vergiler, ruhsatlar, mevzuat, hizmetler, vs. bağlamında "işlerin yürümesi için" kamu görevlilerine hediye vermesi veya usulsüz ödeme yapması gerekmişse 1 değerini alan kukla değişken .
Bürokratik sorunlara harcanan yönetici zamanı	Bürokratik sorunlarla ilgilenmek için harcanan yönetici zamanı yüzdesi
Vergi için beyan edilen satışlar	Vergi için beyan edilen toplam satış yüzdesi
Beyan edilen işgücü maliyetleri	Vergi için beyan edilen toplam işgücü yüzdesi
Teftişlerin sayısı	Geçen yılki toplam teftiş sayısı (log).
Hükümetle bir sözleşme yapmak için yapılan ödemeler	Eğer tesisin sektöründe devletle bir sözleşme yapmak için fazladan ödeme yapmak yaygın bir durum ise 1 değerini alan kukla değişken.
Müşterilerle anlaşmazlıklar	Son iki yıl içinde mahkemelerde çözülen müşterilerle olan anlaşmazlıkların yüzdesi.

Ortalama anlaşmazlık süresi	Davanın açıldığı andan itibaren mahkemenin davayı karara bağladığı ana kadar bir anlaşmazlığın çözümü için geçen ortalama hafta sayısı.
Devamsızlık	Devamsızlığa bağlı üretim kaybı gün sayısı (log).
İnşaatla ilgili ruhsat için bekleme	İnşaatla ilgili izin almak için gün olarak gerçekleşen gecikme (log).
Ana çalışma ruhsatı için bekleme	Ana çalışma ruhsatı almak için gün olarak gerçekleşen gecikme (log).
Yeni arsa ya da bina	Eğer firma son 3 yılda çalışmasını arttırmak için yeni arsa ya da bina almış ya da almaya çalışmış ise 1 değerini alan kukla değişken.
Arsa ya da bina almada gecikme	Firmanın yeni bir arsa ya da bina almaya karar verdiği andan firmanın nihai olarak bunu aldığı ana kadar geçen toplam süre (resmi kayıt, satıcıyla görüşmeler ve bütün ruhsat ve inşaat izni için gerekli zaman hariç gerekli imar izinlerini almak için gerekli bütün zaman).
Arsa ya da bina almak için işlem ücretleri	Arsa ya da bina almak için gerekli işlem ücretleriyle (kayıt ücretleri, avukatlara, aracılara yapılan ödemeler, vs) ilgili toplam maliyet.
Arsa ya da bina almak için hükümete veya özel taraflara yapılan ödemeler	Arsa ya da bina almak için devlet görevlilerine veya özel taraflara yapılan kayıt dışı ödemelerin toplam maliyeti
Sözleşme uygulama	Eğer firmanın müşterileriyle mahkemede çözülen anlaşmazlıkları genel olarak uygulanmışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Anlaşmazlıkların alternatif çözümü	Eğer firma müşterileriyle anlaşmazlıklarını alternatif yollar kullanarak çözme girişiminde (örneğin, hakem ya da arabuluculuk) bulunmuşsa 1 değerini alan kukla değişken.
Dava	Eğer firma son üç yıl içinde bir davaya karışmışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Geciken ödemeler	Özel müşterilere yapılan, üzerinde anlaşmaya varılan zamanda ödemesi yapılmayan toplam aylık satışların yüzdesi.
Hiç ödemesi yapılmayan satışlar	Özel müşterilere yapılan, ödemesi hiç yapılmayan toplam aylık satışların yüzdesi.
Dış denetim	Eğer tesis dış denetim yaptırıyor ise 1 değerini alan kukla değişken.

FİNANS VE KURUMSAL YÖNETİŞİM DEĞİŞKENLERİ

Kredi limiti	Eğer tesis bir kredi limitine sahip olduğunu belirtmişse 1 değerini alan kukla değişken.
Kredi	Eğer tesis bir banka kredisine sahip olduğunu belirtmişse 1 değerini alan kukla değişken.
Kalan Kredi	Eğer firma bir mali kuruluştan kalan krediye sahip olduğunu belirtmişse 1 değerini alan kukla değişken.
Banka kredisi	Eğer firma yerli özel bankalardan, ticari bankalardan kredi almışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Finansal Kiralama Kredisi	Eğer firma finansal kiralamadan kaynaklanan bir krediye sahipse 1 değerini alan kukla değişken.
Kamu kredisi	Eğer firma bir devlet bankasından kredi almışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Kayıt dışı kredi	Eğer firma gayri-resmi kaynaklardan (ör. tefeci) bir kredi almışsa 1 değerini alan kukla değişken.
KOSGEB Kredisi	Eğer firma Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığından (İhracatı Teşvik Kredisi) bir kredi almışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Türk Lirası Kredi	Eğer kredi Türk Lirası olarak alınmışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Döviz kredisi	Eğer kredi döviz olarak alınmışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Teminatlı kredi	Eğer kredi teminata bağlıysa 1 değerini alan kukla değişken.
Uzun vadeli kredi	Eğer kredinin süresi 12 aydan uzunsa 1 değerini alan kukla değişken.
Dış Borçlanma	Döviz olarak alınan borçların yüzdesi.

*KALİTE SERTİFİKASI, TEKNOLOJİ ALIMI, YENİLİK VE BİLGİ VE İLETİŞİM
TEKNOLOJİSİ (BİT) DEĞİŞKENLERİ*

Kalite sertifikası	Eğer tesis bir kalite belgesine sahipse 1 değerini alan kukla değişken.
Yeni ürün	Eğer tesis yeni bir ürün ya da ürün hattı geliştirmişse 1 değerini alan kukla değişken.
İyileştirilen ürün	Eğer tesis önceki yıl mevcut olan bir ürünü iyileştirmişse 1 değerini alan kukla değişken.
Yeni teknoloji alımı	Eğer tesis önceki yıl herhangi bir yeni teknoloji satın almışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Lisanslı teknoloji	Eğer firma önceki yılda yabancı bir şirketin lisanslı teknolojisini kullanmışsa 1 değerini alan kukla değişken.
Yöneticinin eğitimi	Eğer tesisin yöneticisi lisans ya da yüksek öğrenim derecesine sahipse 1 değerini alan kukla değişken.
Email	Eğer tesis bir email kullanıyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
İnternet sayfası	Eğer tesis bir web sitesine sahipse 1 değerini alan kukla değişken.
Elektronik fatura sistemi	Eğer tesis bir elektronik fatura sistemi kullanıyorsa 1 değerini alan kukla değişken.

İŞGÜCÜ PİYASASI VE İŞGÜCÜ BECERİLERİ DEĞİŞKENLERİ

Çalışanlarla anlaşmazlıklar	Firmanın mevcut yada eski çalışanları tarafından önceki yıl mahkemeye kaç kez verildiği
Çalışanlarla anlaşmazlıkların süresi	Davanın açıldığı andan itibaren mahkemenin davayı karara bağladığı ana kadar bir çalışanla anlaşmazlığın çözümü için geçen ortalama hafta sayısı.
Nitelikli işçiler	Firmanın personeli içinde nitelikli işçilerin yüzdesi
Niteliksiz işçiler	Firmanın personeli içinde niteliksiz işçilerin yüzdesi
Profesyonel işçiler	Firmanın personeli içinde profesyonel işçilerin yüzdesi
Yarı zamanlı işçiler	Firmanın personeli içinde yarı zamanlı işçilerin yüzdesi
Kadın işçiler	Firmanın personeli içinde kadın işçilerin yüzdesi
Geçici işçiler	Firmanın personeli içinde geçici işçilerin yüzdesi
İç eğitim	Eğer tesis çalışanlarına iç eğitim veriyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
Dış eğitim	Eğer tesis çalışanlarına dış eğitim sağlıyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
Nitelikli işçilerin eğitimi	Önceki yıl eğitim alan nitelikli işçilerin yüzdesi
Niteliksiz işçilerin eğitimi	Önceki yıl eğitim alan niteliksiz işçilerin yüzdesi
Nitelikli işçilerin eğitim haftası	Önceki yıl nitelikli işçilerin aldığı eğitimlerin hafta sayısı
Niteliksiz işçilerin eğitim haftası	Önceki yıl niteliksiz işçilerin aldığı eğitimlerin hafta sayısı
Üniversiteli personel	En az bir yıl üniversitede okuyan personel yüzdesi
Orta öğrenimli personel	Eğer yöneticisi lisans ya da yüksek lisans derecesine sahipse 1 değerini alan kukla değişken.
İlköğrenimli personel	Eğer yöneticisi lisans ya da yüksek lisans derecesine sahipse 1 değerini alan kukla değişken.

KONTROL DEĞİŞKENLERİ

Anonim şirket	Eğer tesis bir anonim şirketse 1 değerini alan kukla değişken.
Kamu	Eğer tesis devlete aitse 1 değerini alan kukla değişken.

Yabancı Doğrudan Yatırım	Eğer firmanın sermayesinin herhangi bir kısmı yabancıysa 1 değerini alan kukla değişken.
Yaş	Tesisin çalışmasına başladığı yıl ve şu anki yıl arasındaki yıl farkı.
Rakipler	Ana pazardaki rakiplerin sayısı (log).
İhracatçı	Eğer ihracatlar %10'un üstündeyse 1 değerini alan kukla değişken.
İthalatçı	Eğer ithalatlar %10'un üstündeyse 1 değerini alan kukla değişken.
Kapasite kullanımı	Önceki yıl kullanılan ortalama kapasite yüzdesi
Holding şirketi	Eğer firma bir holding şirketine aitse 1 değerini alan kukla değişken.
Pazar payı	Firmanın Pazar payı (yüzde).
Rekabet baskısı	Eğer firmanın ana pazarındaki rakiplerin sayısı önceki yıl artmışsa 1 değerini alan koşulsuz değişken.
Sendika	Bir sendikaya üye olan işçilerin yüzdesi.
Grevler	Grevlere bağlı üretim kaybı gün sayısı (log).
Kiralık arsa	Eğer tesis arsalarının neredeyse tamamını kiraliyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
Kiralık bina	Eğer tesis binalarının neredeyse tamamını kiraliyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
Mülkiyet	Eğer firma daha önce devlete aitse 1 değerini alan kukla değişken.
Sanayi bölgesi	Eğer firma bir sanayi bölgesi içinde yer alıyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
Yabancı rekabet	Eğer firma yabancı firmalarla rekabet ediyorsa 1 değerini alan kukla değişken.
Kayıt dışı ile rekabet	Eğer firma kayıt dışı firmalarla rekabet ediyorsa 1 değerini alan kukla değişken.

EK 1-E: EKONOMETRİK METODOLOJİNİN ÖZETİ

Metin Kutusu Ek 1-E-1: Yatırım ortamı değişkenlerinin verimlilik üzerindeki etkisini değerlendirmek için kullanılan metodoloji

Verimlilik üzerindeki yatırım ortamı esneklikleri ve yarı-esnekliklerini tahmin ederken, kukla değişkenler kullanarak firma büyüklüğü, yaş, sektör ve yıl için ve diğer kontrol değişkenleri için kontrol ettikten sonra tüm firmalar için ortak yatırım ortamı katsayılarının tahmini için farklı imalat sanayilerinden elde edilen gözlemler toplanmıştır.

Sanayi, bölge, firma büyüklüğü ve yaşın yatırım ortamı değerlendirmesi için, YO değişkenlerinin karşılık gelen her bağımlı değişkenin ortalaması üzerindeki etkilerini hesaplıyoruz. Yani, ortalama YO değişkeninin ortalama (log) verimlilik, ortalama (log) istihdam, ortalama (log) ücretler, ihracat olasılığı ve Yabancı Doğrudan Yatırım alma olasılığı üzerindeki nispi etkisini değerlendiriyoruz.

Göze çarpan tek bir verimlilik ölçümü (ya da $\log P_{j,it}$) bulunmadığından, YO değişkenlerinin verimlilik etkisinin ampirik değerlendirmesi, verimliliğin ölçüldüğü özel yöntemle ciddi şekilde bağlı olabilir. Uygun bir ekonometrik metodoloji kullanarak, on alternatif verimlilik ölçüsü için sağlam YO esneklikleri elde edebildiğimizi gösteriyoruz – aşağıdaki Tablo Ek 1E-1'e bakınız. Bu çalışmada dikkate alınan verimlilik ölçüleri aşağıdaki fonksiyonlar kullanılarak elde edilmiştir:

- üretim fonksiyonlarının farklı fonksiyonel biçimleri (Cobb-Douglas ve Translog),
- Solow artıklarını elde etmek için farklı varsayım kümeleri (teknoloji ve piyasa koşulları) ya da OLS, RE, tahmin edicilerin tutarlılık koşulları ve,
- Girdi-çıkı esneklikleri ölçüldüğünde farklı toplulaştırma düzeyleri (sanayi düzeyinde ya da toplu imalat düzeyinde).

İdeal olarak, politika önerileri için verimlilik üzerindeki YO değişkenlerinin *esneklikleri* ya da *yarı-esnekliklerinin* farklı verimlilik ölçüleri için sağlam (eşit belirtiler ve benzer büyüklükler) olmasını isteriz. Analizin sonuçları, Escobano ve Guasch'ta (2005) tarif edilen *YO değişken seçiminde genelden özele strateji*'yi izlediğimiz sürece çok farklı verimlilik ölçüleri için bile bunun mümkün olduğunu ortaya koymuştur. Yani, regresyonlara genel YO değişkenleri listesi (102 değişken, EK 1-D'ye bakınız) ile başlıyor ve Metin Kutusu Ek 1-E-1'de tarif edilen sistem denklemlerinin her biri için anlamlı YO değişkenlerinin küçük spesifik bir kümesini seçerek sonlandırıyoruz (15 ya da 20 değişken civarında, EK 1-F ve EK 1-G'ye bakın).

Tablo Ek 1-E-1: Verimlilik ölçümlerinin ve tahmin edilen yatırım ortamı esnekliklerinin özeti

1. Solow Artığı	İki Aşamalı Kestirim	1.1 Kısıtlanmış Katsayı 1.2 Kısıtlanmamış Katsayı	1.1.a OLS 1.1.b RE 1.2.a OLS 1.2.b RE	2 (P _{it}) ölçü 4 (IC) esneklik
2. Cobb-Douglas	İki Aşamalı Kestirim	2.1 Kısıtlanmış Katsayı 2.2 Kısıtlanmamış Katsayı	2.1.a OLS 2.1.b RE 2.2.a OLS 2.2.b RE	4 (P _{it}) ölçü 4 (IC) esneklik
3. Translog	Tek Aşamalı Kestirim	3.1 Kısıtlanmış Katsayı 3.2 Kısıtlanmamış Katsayı	3.1.a OLS 3.1.b RE 3.2.a OLS 3.2.b RE	4 (P _{it}) ölçü 4 (IC) esneklik
			Toplam	10 (P _{it}) ölçü 12 (IC) esneklik
Kısıtlanmış Katsayı. = Bütün sektörlerde eşit girdi-çıktı esneklikleri. Kısıtlanmamış Katsayı = Sektörlere göre farklı girdi çıktı esneklikleri. OLS = Sıradan En küçük Kareler Kestirimlerinin Havuzlanması (güçlü standart hataları). RE = Rastgele Etki Kestirimi.				

Metin Kutusu Ek 1-E-2: Yatırım ortamı Değişkenlerinin İstihdam, Ücretler, İhracat ve YDY üzerindeki Etkilerinin Değerlendirmesi

Yatırım ortamı değişkenlerinin beş sonuç (verimlilik, istihdam, ücretler, ihracat ve YDY) üzerindeki etkisi beş denklemden oluşan bir sistemde analiz edilmektedir. Denklemler, yatırım ortamı değişkenleri ve sonuç değişkenleri arasındaki ilişkileri açıklamaktadır, ayrıca sonuç değişkenleri arasındaki etkileşimler aşağıda verilmektedir:

Verimlilik (P) denklemi,

$$\log P_{j,it} = \alpha_P + \alpha'_{IC} IC_i + \alpha'_C C_i + \alpha'_{Ds} D_j + \alpha'_{DT} D_t + (v_{P,i} + \varepsilon_{P,j,it})$$

İşgücü talebi (L) denklemi,

$$\log L_{j,it} = \gamma_L + \gamma_P \log P_{j,it} + \gamma_W \log W_{j,it} + \gamma'_L IC_i + \gamma'_C C_i + \gamma'_{Ds} D_j + \gamma'_{DT} D_t + (v_{L,i} + \varepsilon_{L,j,it})$$

Ücret (W) denklemi,

$$\log W_{j,it} = \beta_W + \beta_P \log P_{j,it} + \beta'_{IC} IC_i + \beta'_C C_i + \beta'_{Ds} D_j + \beta'_{DT} D_t + (v_{W,i} + \varepsilon_{W,j,it})$$

İhracat olasılığı (Exp) denklemi,

$$y^{Exp}_{j,it} = \delta_{Exp} + \delta_P \log P_{j,it} + \delta'_{IC} IC_i + \delta'_C C_i + \delta'_{Ds} D_j + \delta'_{DT} D_t + (v_{Exp,i} + \varepsilon_{Exp,j,it})$$

Yabancı Doğrudan Yatırım alma olasılığı (FDI) denklemi,

$$y^{FDI}_{j,it} = \rho_{FDI} + \rho_P \log P_{j,it} + \rho'_{IC} IC_i + \rho'_C C_i + \rho'_{Ds} D_j + \rho'_{DT} D_t + (v_{FDI,i} + \varepsilon_{FDI,j,it})$$

Değişkenler aşağıdaki gibidir:

IC (YO), yatırım ortamı değişkenlerinin bir vektörüdür

C, diğer kontrol değişkenlerinin bir vektörüdür

D, endüstri, büyüklük, yaş ve yıla göre kukla değişkenlerinin bir vektörüdür

$y_{j,it}^{EXP}$, sadece 0 ve 1 değerlerini alan bir ikili rasgele değişkendir

$y_{j,it}^{FDI}$, sadece 0 ve 1 değerlerini alan bir ikili rasgele değişkendir

Burada belirttiğimiz Doğrusal Olasılık Modelleri (DOM), değişkenler kendi örnek ortalamalarına yakın olduğunda PROBIT ve LOGIT modellerine oldukça yaklaşımaktadır. Bağımlı değişkenlerin ortalama değerlerine göre ortalama YO'nun değerlendirilmesi ile ilgilendiğimizden, doğrusal olasılık modelleri üzerine yoğunlaşıyoruz. DOM'un başlıca avantajı, PROBIT ve LOGIT gibi doğrusal olmayan olasılık modelleri ile çözmesi güç olan ekonometrik bir problemin, olasılık modellerini Araç Değişkenler (IV) ile tahmin etmemize imkan vermesidir.

Sistem *fazla tanımlanmıştır* ve kısıtlamalar denklem-denkleme test edilerek asla göz ardı edilmemektedir.

Dört spesifik ekonometrik sorun aşağıdaki gibi ele alınmıştır:

- Üretim fonksiyonunun *girdilerinin içselliği* ile ilgili olarak (işgücü, ara materyaller ve sermaye), Escrignano ve Guasch (2005) yaklaşımını takip ederek, “genellikle gözlenen firmaya özgü sabit etkiler listesine” (girdilerin içselliğinin temel nedeni), yatırım ortamı bilgilerinden gelen uzun bir “gözlenmeyen firmaya özgü sabit etkiler” listesiyle yoluyla yaklaşıyoruz.
- *Sistemin bazı YO ve başka açıklayıcı değişkenlerinin dışsallığı*, bölge-endüstri ortalamaları ve/veya iki aşamalı en küçük karelere (2SLS) dayalı Araç Değişkenler kullanarak hesaplanmaktadır.
- *Hataların heteroskedastisitesi*, OLS toplama ile sağlam (beyaz) standart hatalar kullanarak ve Rasgele Etkiler ya da Genelleştirilmiş En Küçük Kareler (GLS) kullanarak hesaplanmaktadır.
- *Göz ardı edilen değişkenler problemi*, YO değişkenlerinin “genelden özele” seçim prosedürü izlenerek hesaplanmaktadır.

Metin Kutusu Ek 1-E-3: Loglarda Olley ve Pakes dağılım şartlarına göre ICS değerlendirmesi

Olley ve Pakes (1996), verimliliğin tahsiste etkinlik ve ortalama verimlilik bileşeninin toplamı olarak ayrıştırılmasını önermiştir. Bu ayrıştırmayı “j” sektörünün log verimliliğine uygulayarak aşağıdaki denklemi elde ederiz;

$$\log P_j = \log \bar{P}_j + N_j \hat{\text{cov}}(s_{j,i}^{\log Y}, \log P_{j,i}). \quad (1)$$

Yatırım ortamı (YO) değişkenleri açısından tahmin ettiğimiz verimlilik denklemi aşağıdaki gibidir;

$$\log P_{it} = \hat{\alpha}'_{IC} IC_{j,i} + \hat{\alpha}'_C C_{j,i} + \hat{\alpha}'_{Ds} D_j + \hat{\alpha}'_{DT} D_t + \hat{\alpha}_p + \hat{u}_{j,it}^s. \quad (2)$$

Değişkenlerin örnek ortalama değerlerindeki denklemi (2) değerlendirerek ilk bileşeni elde ederiz

$$\log \bar{P}_j = \hat{\alpha}'_{IC} \bar{IC}_j + \hat{\alpha}'_C \bar{C}_j + \hat{\alpha}'_{Ds} \bar{D}_j + \hat{\alpha}'_{DT} \bar{D}_t + \hat{\alpha}_p + \bar{u}_j. \quad (3)$$

1. denklemde 2. ve 3. denklemleri değiştirerek, YO değişkenlerinin ortalama verimlilik ve kovaryans terimleri tarafından oluşturulan tahsiste etkinlik bileşenini nasıl etkilediğini elde ederiz. Özellikle,

ortamla verimlilik YO ve C değişkenleri, sektör ve yıl kukla değişkenleri, sabit terim ve verimlilik denkleminin (2) artıkları açısından ayrıştırılmaktadır;

$$\begin{aligned} \log P_j = & \hat{\alpha}'_{IC} \overline{IC}_j + \hat{\alpha}'_C \overline{C}_q + \hat{\alpha}'_{Ds} \overline{D}_j + \hat{\alpha}'_{DT} \overline{D}_t + N_j \hat{\alpha}'_{IC} \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, IC_{j,i}) \\ & + N_j \hat{\alpha}'_C \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, \log C_{j,i}) + N_j \hat{\alpha}'_{Ds} \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, D_t) + N_j \hat{\alpha}'_{DT} \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, D_j) \quad (4) \\ & + N_j \hat{\text{cov}}(s_{j,i}^{\log Y}, \hat{u}_{j,it}). \end{aligned}$$

4. denklemde, YO, C, vs. gibi her değişkenin toplam verimliliğe ve tahsiste etkinliğe yüzdelik katkılarını veriyoruz.

$$\begin{aligned} 100 = & [\hat{\alpha}'_{IC} \overline{IC}_j + \hat{\alpha}'_C \overline{C}_q + \hat{\alpha}'_{Ds} \overline{D}_j + \hat{\alpha}'_{DT} \overline{D}_t] \frac{100}{\log P_j} + [N_j \hat{\alpha}'_{IC} \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, IC_{j,i}) \\ & + N_j \hat{\alpha}'_C \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, \log C_{j,i}) + N_j \hat{\alpha}'_{Ds} \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, D_t) + N_j \hat{\alpha}'_{DT} \hat{\text{cov}}(s_{j,it}^{\log Y}, D_j) \quad (5) \\ & + N_j \hat{\text{cov}}(s_{j,i}^{\log Y}, \hat{u}_{j,it})] \frac{100}{\log P_j} N_j. \end{aligned}$$

EK 1-F: YATIRIM ORTAMI DEĞİŞKENLERİNİN VERİMLİLİK ÜZERİNDEKİ ESNEKLİKLERİ VE YARI ESNEKLİKLERİ

Tablo Ek 1-F-1: Verimliliğe göre Yatırım ortamı (IC) değişkenlerinin esneklikleri ve yarı-esneklikleri, kısıtlanmış kestirim

Açıklayıcı değişken	İki aşamalı kestirim Solow Artığı		Tek aşamalı kestirim			
	Havuz OLS Bağ. Değ.: Kısıtlanmış	Rasgele Etkiler Solow Artığı	Cobb-Douglas Havuz OLS	RE Bağ. Değ.: Satış kayıtları.	Translog Havuz OLS	RE
Açıklayıcı değişken						
Altyapı						
İthalat için gümrük işlemleri gün sayısı	-0.171*** [0.062]	-0.171** [0.078]	-0.199*** [0.065]	-0.198*** [0.074]	-0.198*** [0.066]	-0.202*** [0.074]
Ortalama elektrik kesintisi süresi	-0.332*** [0.100]	-0.332*** [0.104]	-0.323*** [0.094]	-0.318*** [0.100]	-0.286*** [0.096]	-0.293*** [0.100]
Aşırı bürokrasi ve vergiler						
Suç faaliyetlerine bağlı kayıplar	-0.097*** [0.020]	-0.097*** [0.027]	-0.082*** [0.020]	-0.082*** [0.026]	-0.082*** [0.020]	-0.080*** [0.026]
Bürokratik sorunlara harcanan yönetici zamanı	-0.021*** [0.007]	-0.021** [0.009]	-0.016** [0.007]	-0.016* [0.009]	-0.016** [0.007]	-0.016* [0.009]
Şiddeti önlemek için organize suçlara yapılan ödemeler	-0.254*** [0.081]	-0.254** [0.109]	-0.205** [0.083]	-0.216** [0.105]	-0.229*** [0.083]	-0.238** [0.104]
Vergi için beyan edilen satışlar	0.013*** [0.004]	0.013*** [0.004]	0.010*** [0.004]	0.010*** [0.004]	0.009*** [0.004]	0.009** [0.004]
Teftişlerin sayısı	-0.032 [0.022]	-0.032 [0.025]	-0.027 [0.022]	-0.026 [0.024]	-0.028 [0.022]	-0.026 [0.024]
Devamsızlık	-0.271** [0.124]	-0.271* [0.145]	-0.297** [0.118]	-0.297** [0.139]	-0.303** [0.118]	-0.292** [0.138]
Dava	-0.147*** [0.044]	-0.147*** [0.053]	-0.067 [0.044]	-0.069 [0.052]	-0.077* [0.042]	-0.075 [0.052]
İşgücü piyasası ve işgücü becerileri						
Niteliksiz işçiler	-0.182** [0.071]	-0.182** [0.082]	-0.087 [0.069]	-0.079 [0.080]	-0.086 [0.069]	-0.081 [0.079]
Yarı zamanlı işçiler	-0.005*** [0.002]	-0.005** [0.002]	-0.004** [0.002]	-0.004** [0.002]	-0.003 [0.002]	-0.003 [0.002]
Nitelikli işçilerin eğitim haftası	0.041*** [0.015]	0.041** [0.018]	0.014 [0.016]	0.015 [0.017]	0.017 [0.015]	0.016 [0.017]
Teknoloji, Kalite, Yenilik ve BİT						
Yeni teknoloji alımı	0.187 [0.218]	0.187 [0.281]	0.256 [0.227]	0.26 [0.270]	0.295 [0.225]	0.318 [0.269]
E-mail	0.074 [0.059]	0.074 [0.067]	0.160*** [0.058]	0.166** [0.065]	0.129** [0.059]	0.134** [0.066]
Telefon bağlantısı için bekleme	-0.005** [0.002]	-0.005** [0.002]	-0.005*** [0.002]	-0.005** [0.002]	-0.004** [0.002]	-0.004* [0.002]
Finans ve Kurumsal Yönetişim						
Dış denetim	0.769* [0.394]	0.769** [0.341]	1.008*** [0.360]	0.992*** [0.329]	0.800** [0.352]	0.842** [0.330]
Altyapı						
İthalat için gümrük işlemleri gün sayısı	-0.171*** [0.062]	-0.171** [0.078]	-0.199*** [0.065]	-0.198*** [0.074]	-0.198*** [0.066]	-0.202*** [0.074]
Ortalama elektrik kesintisi süresi	-0.332*** [0.100]	-0.332*** [0.104]	-0.323*** [0.094]	-0.318*** [0.100]	-0.286*** [0.096]	-0.293*** [0.100]
Diğer Kontrol Değişkenleri						
Yaş	-0.0001** [0.00005]	-0.0001 [0.0001]	-0.0001 [0.00005]	-0.0001 [0.00005]	-0.0001 [0.00005]	-0.0001 [0.0002]
Mülkiyet	0.344** [0.166]	0.344 [0.241]	0.447*** [0.153]	0.445* [0.231]	0.453*** [0.161]	0.472** [0.230]
Kayıt dışı ile rekabet	-0.100** [0.042]	-0.100** [0.050]	-0.130*** [0.040]	-0.130*** [0.048]	-0.117*** [0.040]	-0.117** [0.048]
Küçük	-0.243*** [0.080]	-0.243*** [0.080]	-0.769*** [0.118]	-0.817*** [0.117]	-0.875*** [0.154]	-0.933*** [0.137]
Orta	-0.289*** [0.078]	-0.289*** [0.076]	-0.435*** [0.084]	-0.467*** [0.082]	-0.546*** [0.116]	-0.585*** [0.101]
Gözlemler	1516	1516	1516	1516	1516	1516
R2	0.18	0.18	0.77	0.77	0.78	0.78

Notlar:

¹ Anlamlılık güçlü standart hatalar tarafından verilmektedir. * %10 anlamlılık, ** %5 anlamlılık; *** %1 anlamlılık.

² Kısıtlanmış Solow Artığı, 2003 ve 2004 yıllarında üç ülkedeki bütün tesislerin ortalamaları olarak hesaplanan (aykırı değerler hariç) girdi (işgücü, malzeme ve sermaye) maliyet payları kullanılarak elde edilmiştir.

³ Regresyonlar bir sabit, sektör kukla değişkeni, ülke kukla değişkeni, bölge kukla değişkeni ve yıl kukla değişkenini kapsamaktadır.

⁴ Regresör endojenitesinin Hausman Testleri; yaş, mülkiyet, nitelsiz işçiler ve teftiş sayısı dışında bütün durumlarda geçersiz hipotezleri (eksojenite) reddetmez.

Tablo Ek 1-F-2: Verimliliğe göre Yatırım ortamı (IC) değişkenlerinin esneklikleri ve yarı-esneklikleri, kısıtlanmamış kestirim

Açıklayıcı değişken	İki aşamalı kestirim Solow Artığı		Cobb-Douglas		Tek aşamalı kestirim Translog	
	Havuz OLS	RE	Havuz OLS	RE	Havuz OLS	RE
	Bağ. Değ.: Kısıtlanmamış Solow Artığı				Bağ. Değ.: Satış kayıtları.	
Aşırı bürokrasi ve vergiler	-0.095*** [0.020]	-0.095*** [0.026]	-0.076*** [0.021]	-0.074*** [0.025]	-0.069*** [0.019]	-0.068*** [0.024]
Suç faaliyetlerine bağlı kayıplar	-0.020*** [0.007]	-0.020** [0.009]	-0.021*** [0.008]	-0.020** [0.009]	-0.022*** [0.007]	-0.022*** [0.008]
Bürokratik sorunlara harcanan yönetici zamanı	-0.267*** [0.081]	-0.267** [0.107]	-0.166* [0.085]	-0.165 [0.101]	-0.195** [0.080]	-0.208** [0.095]
Şiddeti önlemek için organize suçlara yapılan ödemeler	0.013*** [0.003]	0.013*** [0.004]	0.011*** [0.004]	0.011*** [0.004]	0.006* [0.003]	0.006* [0.004]
Vergi için beyan edilen satışlar	-0.036* [0.022]	-0.036 [0.024]	-0.036* [0.019]	-0.036 [0.023]	-0.022 [0.017]	-0.024 [0.021]
Teftişlerin sayısı	-0.260** [0.120]	-0.260* [0.143]	-0.241** [0.123]	-0.254* [0.139]	-0.271** [0.109]	-0.293** [0.133]
Devamsızlık	-0.141*** [0.043]	-0.141*** [0.052]	-0.072* [0.041]	-0.071 [0.049]	-0.123*** [0.036]	-0.116** [0.046]
Dava						
<i>İşgücü piyasası ve işgücü becerileri</i>						
Niteliksiz işçiler	-0.167** [0.070]	-0.167** [0.081]	-0.086 [0.064]	-0.087 [0.076]	-0.044 [0.060]	-0.038 [0.071]
Yarı zamanlı işçiler	-0.005*** [0.002]	-0.005** [0.002]	-0.003* [0.002]	-0.003 [0.002]	-0.001 [0.001]	-0.001 [0.002]
Nitelikli işçilerin eğitim haftası	0.043*** [0.015]	0.043** [0.018]	0.019 [0.016]	0.017 [0.017]	0.006 [0.014]	0.003 [0.016]
<i>Teknoloji, Kalite, Yenilik ve B/T</i>						
Yeni teknoloji alımı	0.241 [0.219]	0.241 [0.277]	0.212 [0.234]	0.203 [0.261]	0.526** [0.212]	0.514** [0.247]
Telefon bağlantısı için bekleme	-0.005** [0.002]	-0.005** [0.002]	-0.004** [0.002]	-0.005** [0.002]	-0.004** [0.002]	-0.004* [0.002]
E-mail	0.061 [0.059]	0.061 [0.066]	0.144** [0.058]	0.151** [0.063]	0.130** [0.053]	0.141** [0.059]
<i>Finans ve Kurumsal Yönetişim</i>						
Dış denetim	0.717* [0.381]	0.717** [0.336]	0.695* [0.359]	0.669** [0.336]	0.514 [0.316]	0.557* [0.322]
<i>Altyapı</i>						
İthalat için gümrük işlemleri gün sayısı	-0.152** [0.062]	-0.152** [0.076]	-0.151** [0.069]	-0.154** [0.073]	-0.141** [0.058]	-0.136* [0.071]
Ortalama elektrik kesintisi süresi	-0.293*** [0.097]	-0.293*** [0.102]	-0.268*** [0.089]	-0.255*** [0.099]	-0.170* [0.087]	-0.159* [0.095]
<i>Diğer Kontrol Değişkenleri</i>						
Yaş	-0.0001*** [0.00005]	-0.0001 [0.0001]	-0.0001 [0.0001]	-0.0001 [0.0001]	-0.0001 [0.0001]	-0.0001 [0.0001]
Mülkiyet	0.350** [0.173]	0.350** [0.173]	0.350** [0.173]	0.350** [0.173]	0.350** [0.173]	0.350** [0.173]
Kayıt dışı ile rekabet	-0.098** [0.041]	-0.098** [0.049]	-0.110*** [0.037]	-0.113** [0.045]	-0.109*** [0.036]	-0.116*** [0.043]
Küçük	-0.226*** [0.078]	-0.226*** [0.078]	-0.622*** [0.113]	-0.660*** [0.113]	-0.442*** [0.140]	-0.477*** [0.127]
Orta	-0.294*** [0.076]	-0.294*** [0.075]	-0.376*** [0.079]	-0.397*** [0.079]	-0.148 [0.116]	-0.182* [0.097]
Gözlemler	1516	1516	1516	1516	1516	1516
R2	0.204		0.803		0.845	

Notlar:

¹ Anlamlılık güçlü standart hatalar tarafından verilmektedir. * %10 anlamlılık, ** %5 anlamlılık; *** %1 anlamlılık.

² Kısıtlanmış Solow Artığı; 2003 ve 2004 yıllarında üç ülkedeki bütün tesislerin ortalamaları olarak hesaplanan (aykırı değerler hariç) girdi (emek, malzeme ve sermaye) maliyet payları kullanılarak elde edilmiştir.

³ Regresyonlar bir sabit, işkolu kukla değişkeni, ülke kukla değişkeni, bölge kukla değişkeni ve yıl kukla değişkenini kapsamaktadır.

⁴ Regresör endojenitesinin Hausman Testleri; yaş, mülkiyet, niteliksiz işçiler ve teftiş sayısı dışında bütün durumlarda geçersiz hipotezleri (eksojenite) reddetmez.

EK 1-G: YATIRIM ORTAMI DEĞİŞKENLERİNİN İSTİHDAM ÜZERİNDEKİ ESNEKLİKLERİ VE YARI ESNEKLİKLERİ

Tablo Ek 1-G-1: Bağımsız ve ICA Değişkenleri arasında Eş Zamanlı Etkiler (Yapısal Formdaki Denklemler Sistemi)

Açıklayıcı değişken		Bağımlı değişken	
		Verimlilik	İstihdam
Verimlilik		-	-0.073
Gerçek ücret		-	-0.101
<i>Altyapı ve BİT</i>	İhracat için gümrük işlemleri gün sayısı	-	-
	İthalat için gümrük işlemleri gün sayısı	-0.169	-
	Ortalama elektrik kesintisi süresi	-0.277	-
	Elektrik kesintileri	-	-
	Ortalama su kesintisi süresi	-	-
	Su kesintileri	-	-
	Telefon için bekleme	-0.005	-
	Nakliyat kayıpları	-	-
<i>Aşırı bürokrasi, Kayıt dışılık ve Suç</i>	Suç teşebbüsü	-	-
	Suç faaliyetlerine bağlı kayıplar	-0.083	-
	Güvenlik	-	-
	Şiddeti önlemek için organize suçlara yapılan ödemeler	-0.222	-
	Danışmanlık	-	-
	Bürokratik sorunlara harcanan yönetici zamanı	-0.019	0.018
	Vergi için beyan edilen satışlar	0.010	-0.015
	Beyan edilen işgücü maliyetleri	-	0.019
	Teftişlerin sayısı	-0.030	-
	Müşterilerle anlaşmazlıklar	-	-
	Devamsızlık	-0.276	-
	Dava	-0.104	-
	Arsa ya da bina almak için işlem ücretleri	-	-0.075
	Hiç ödemesi yapılmayan satışlar	-	-
<i>Finans ve Kurumsal Yönetişim</i>	Kredi limiti	-	0.215
	Kredi	-	-
	Kalan Kredi	-	0.332
	Banka kredisi	-	0.157
	Finansal Kiralama Kredisi	-	-
	Kayıt Dışı Kredi	-	-
	Türk Lirası Kredi	-	-0.278
	Teminatlı kredi	-	-0.269
	Uzun vadeli kredi	-	-
	Dış Borçlanma	-	-
	Dış denetim	0.754	0.239

		<i>Bağımlı değişken</i>	
Açıklayıcı değişken		<i>Verimlilik</i>	<i>İstihdam</i>
<i>Kalite, Yenilik ve BİT</i>	Kalite sertifikası	-	0.448
	Yeni ürün	-	-
	Yeni teknoloji alımı	0.287	0.226
	Lisanslı teknoloji	-	-
	Yöneticinin eğitimi	-	0.451
	E-mail	0.119	0.267
	İnternet sayfası	-	-
<i>İşgücü ve Becerileri</i>	Nitelikli işçiler	-	-
	Niteliksiz işçiler	-0.107	-
	Profesyonel işçiler	-	-
	Yarı zamanlı işçiler	-0.004	-
	Kadın işçiler	-	-
	Geçici işçiler	-	-
	İç eğitim	-	0.200
	Dış eğitim	-	0.325
	Niteliksiz işçilerin eğitimi	-	-
	Nitelikli işçilerin eğitim haftası	0.023	-
	Niteliksiz işçilerin eğitim haftası	-	-
	Üniversiteli personel	-	-0.013
<i>Diğer Kontrol Değişkenleri</i>	Anonim şirket	-	0.253
	Kamu	-	0.723
	Yabancı Doğrudan Yatırımı (FDI)	-	-
	Yaş	0.000	-
	Rakipler	-	-
	İhracatçı	-	0.353
	Kapasite kullanımı	-	-
	Sendika	-	-
	Kiralık arsa	-	-0.210
	Kiralık bina	-	-
	Mülkiyet	0.384	0.755
	Sanayi bölgesi	-	-
	Kayıt dışı ile rekabet	-0.112	-0.077
	Küçük	-0.544	-
	Orta	-0.359	-
	Genç	-	-0.311

EK 1-H: NET KATSAYILAR

Tablo Ek 1-H-1: Verimlilik ve İstihdam ile ilgili Net ICA Katsayıları (İndirgenmiş Formdaki Denklemler Sistemi)

		Bağımsız değişken	
	Açıklayıcı Değişken	Verimlilik	İstihdam
Altyapılar	İhracat için gümrük işlemleri gün sayısı	-	0.019
	İthalat için gümrük işlemleri gün sayısı	-0.169	-0.018
	Ortalama elektrik kesintisi süresi	-0.277	0.015
	Elektrik kesintileri	0.001	-0.044
	Ortalama su kesintisi süresi	-	0.067
	Su kesintileri	0.001	-0.001
	Telefon için bekleme	-0.005	0.000
	Nakliyat kayıpları	-	0.014
	E-mail	0.119	0.309
	İnternet sayfası	0.006	-0.053
Aşırı bürokrasi, Kayıt dışılık ve Suç	Suç teşebbüsü	0.001	-0.001
	Suç faaliyetlerine bağlı kayıplar	-0.083	0.004
	Güvenlik	0.000	0.017
	Şiddeti önlemek için organize suçlara yapılan ödemeler	-0.229	0.000
	Danışmanlık	0.000	0.000
	Bürokratik sorunlara harcanan yönetici zamanı	-0.019	0.012
	Vergi için beyan edilen satışlar	0.010	-0.016
	Beyan edilen işgücü maliyetleri	-	0.019
	Teftişlerin sayısı	-0.020	0.035
	Müşterilerle anlaşmazlıklar	0.000	0.000
	Devamsızlık	-0.277	0.053
	Dava	-0.098	0.016
	Arsa ya da bina almak için işlem ücretleri	-	-0.075
	Hiç ödemesi yapılmayan satışlar	0.000	0.000
Finans ve Kurumsal Yönetişim	Kredi limiti	-	0.215
	Kredi	0.000	0.016
	Kalan Kredi	0.000	0.332
	Banka kredisi	-	0.157
	Finansal Kiralama Kredisi	-0.001	0.001
	Kayıt dışı kredi	-0.002	-0.070
	Türk Lirası Kredi	-	-0.290
	Teminatlı kredi	-	-0.269
	Uzun vadeli kredi	-	-0.012
	Dış Borçlanma	-	-
Kalite ve Yenilik	Dış denetim	0.760	0.234
	Kalite sertifikası	-0.008	0.457
	Yeni ürün	-	-
	Yeni teknoloji alımı	0.287	0.211
	Lisanslı teknoloji	-	-
	Yöneticinin eğitimi	0.000	0.496
İşgücü ilişkileri	Nitelikli işçiler	0.000	0.032
	Niteliksiz işçiler	-0.107	0.006

		Bağımsız değişken	
Açıklayıcı Değişken		Verimlilik	İstihdam
	Profesyonel işçiler	-	-0.054
	Yarı zamanlı işçiler	-0.003	0.000
	Kadın işçiler	0.000	0.000
	Geçici işçiler	0.001	0.075
	İç eğitim	-	0.199
	Dış eğitim	-	0.325
	Niteliksiz işçilerin eğitimi	-	-0.001
	Nitelikli işçilerin eğitim haftası	0.023	-0.001
	Niteliksiz işçilerin eğitim haftası	0.000	0.005
	Üniversiteli personel	-	-0.013
Diğer Kontrol Değişkenleri	Anonim şirket	0.000	0.357
	Kamu	-	0.723
	Yaş	0.000	0.000
	Rakipler	0.000	-0.013
	Kapasite kullanımı	0.000	0.001
	Sendika	0.000	-0.007
	Kiralık arsa	-	-0.210
	Kiralık bina	-	0.024
	Kayıt dışı ile rekabet	-0.112	-0.088
	Küçük	-0.545	0.029
	Orta	-0.359	0.003
	Genç	-	-0.332

EK 1-I: ÖZEL SEKTÖR GELİŞİMİNDE STANDARTLARIN ROLÜ

Standartlar, kaliteyi teşvik ederek, rekabeti geliştirerek, teknolojiyi yayarak, etkinliği artırarak ve negatif dışsallıkları azaltarak özel sektör rekabetçiliğine katkıda bulunmaktadır:

- **Standartlar, yüksek kaliteli pazarlar oluşmasını sağlar.** Standartlar, tüketicilere ürünlerin ve işlemlerin karakteristikleri ve kalitesi ile ilgili güvenilir ve tutarlı bilgiler iletmektedir. Tüketicilerin farklı kaliteye sahip olan ürünleri birbirinden ayırmasını sağlayarak asimetrik bilgiyi azaltır ve yüksek kaliteli pazarların oluşmasını teşvik ederler. Standartlar kalite için bir piyasa sinyali işlevi görerek, bunları benimseyen firmaların rekabetçilik avantajını geliştirirler.
- **Standartlar rekabeti artırır.** Standartlar, ürün ve işlem karakteristikleri ya da performansı belirleyerek ulusal sınırlar içerisindeki ya da dışındaki iş ortakları için işlem ve araştırma maliyetlerini azaltmaktadır. Standartlar aynı zamanda piyasadaki saydamlığı arttırmakta ve yerli ve yabancı üreticilerin ulusal tercihlerin ve teknik şartların farkında olmasını ve ürünlerini ve hizmetlerini buna göre uyarlamalarını sağlamaktadır.
- **Standartlar teknolojiyi yayar.** Teknik bilgi içerirler ve bunları benimseyen kurumlar ve firmalar için teknoloji transferi için bir kanal işlevi görürler. Üreticilerin teknolojik kapasitelerini arttırmalarını ve yeni iç ya da dış pazarlara katılmalarını sağlarlar.
- **Standartlar üretim ve yenilikçilik verimliliğini arttırmaları.** Ürünlerin ve hizmetlerin geliştirilmesinde, üretiminde ve arzında verimliliği arttırmaları. Tasarım farklılaşmalarını kısıtlayarak işlemler ve bileşenlerinin etkileşimini kolaylaştırır, bileşenlerin yedeklenmesi yoluyla esneklik tanırlar ve ölçek ekonomileri meydana getirirler. Arayüz ve uygunluk standartları, her bir sistem bileşeninde uzmanlaşma sağlayarak daha fazla yenilik olanakları yaratır. Farklı ülkelerde aynı standartlar kullanıldığında, ölçek ekonomileri sağlayarak ve ülkelerin rekabetçi avantajlarından yararlanmalarına imkan tanıyarak ticareti teşvik ederler.¹⁹⁰
- **Standartlar negatif dışsallıkları düzenlemek için kullanılabilir.** Özel sektör ve kamu sektörü paydaşlarının, genel halkın ve çevrenin korunmasını arttıran tasarım ve performans karakteristikleri için şartlar getirmelerine imkan verirler.

Bununla birlikte, standartlar, ekonomi genelinde kolayca erişilememeleri ve benimsenmemeleri, ticaret ortaklarının çok fazla farklı standart kullanmaları ya da ulusal gereksinimlere güçlü bir biçimde adapte edilmemeleri durumunda özel sektörün gelişimine katkıda bulunmayacaktır.

¹⁹⁰ Bununla birlikte, standartların ekonomik kalkınma üzerinde zararlı bir etkisinin olabildiği durumlar vardır. Bu durum, bir standart yenilikçilik üzerine kısıtlama yüklediğinde ortaya çıkar çünkü üreticiler standardın teknik şartlarına yeni teknolojileri adapte etmede güçlükler yaşarlar.

EK 1-J: ULUSAL KALİTE SİSTEMİNİN BİLEŞENLERİ

SERTİFİKASYON ORGANLARI

Üçüncü taraf sertifikasyonu, bağımsız bir organ (sertifikasyon organı) tarafından bir ürünün, hizmetin, sistemin, işlemin ya da materyalin bir ya da birden daha fazla standart ya da şarta uygun olduğu konusunda güvence verilmesinden oluşmaktadır. İmalatçılar ya da hizmet sağlayıcılar kendilerini daha itibarsız tedarikçilerden ayırmak için kendi ürünleri ya da yönetim sistemlerini belirli standartlara göre belgelendirebilirler. Üçüncü taraf kuruluşlar tarafından yapılan sertifikasyon, bazı kamu düzenlemelerini gerektirir ve ticari sözleşmelere giderek daha fazla dahil edilmektedir (Schuurman 1997). Sertifikasyon organları genellikle kar amaçlı ticari ve kar amacı gütmeyen kuruluşlardır, fakat gelişmemiş piyasalarda bazen kamu sektörü örgütleridir.

TEST LABORATUARLARI VE KONTROL ORGANLARI

Test ve kontrol, bir ürün ya da işlemin belirli teknik şartları karşıladığını göstermeye yardımcı olur. Test, belirli bir prosedüre göre bir ürün ya da işlemin karakteristiklerini ya da performansını belirlemeyi kapsar. Kontrol, teste göre daha az karmaşık araçlara dayanan başka bir değerlendirme biçimidir. Bağımsız test laboratuvarları ve kontrol organları, bir ürün ya da işlemin belirli karakteristiklere uygun olduğunu kanıtlamak isteyen bir firmanın bir test ya da kontrol sertifikası elde etmesi için bu firmayla sözleşme yapabilir. Belirli durumlarda, firmaların ISO 9000 gibi bir kalite kontrol sistemi uygulaması için test ve kontrol gereklidir.

KALİBRASYON LABORATUARLARI

Kalibrasyon, bir aletin girdisi ile çıktısının büyüklüğü ya da tepkisi arasındaki ilişkinin belirlenmesini kapsar. Bir ölçüm enstrümanının doğruluğu ve kesinliğinin belirlenmesini sağlar. Kalibrasyon laboratuvarları sadece firmanın gereksinimleri için işlev gören içsel bir laboratuvar olabilir ya da ticari bir laboratuvar olabilir. İkinci durumda endüstriyel üreticilere, test laboratuvarlarına, kontrol organlarına, araştırma laboratuvarlarına, üniversitelere ve diğer son kullanıcılara hizmet eder. Birçok uygunluk değerlendirme organı, bir ürün ya da sistem sertifikası vermeden önce ekipman ya da ölçüm referans sistemlerinin kalibrasyon laboratuvarları tarafından sağlanan geniş çaplı kabul gören metrolojik referanslara göre ayarlanmasını ya da ‘takip edilebilir’ olmasını şart koşar.

ULUSAL AKREDİTASYON ORGANI

Akreditasyon, yetkili bir organın (akreditasyon organı), bir kurum ya da kişinin belirli görevleri yerine getirmek için yeterli olduğuna ilişkin resmi onay verdiği prosedürdür. Sertifikasyon organları, kontrol organları, test laboratuvarları ve kalibrasyon laboratuvarları gibi uygunluk değerlendirme organları, belirli bir alandaki yeterlilikleri için gönüllü bazda akreditasyon talebinde bulunabilir. Akreditasyon organı, akreditasyon adaylarının personel ve

destekleyici yönetim sistemlerini değerlendirir ve gerektiğinde laboratuvarlar için uygulamalı testler isteyebilir. Bu testler, farklı laboratuvarların ölçüm sonuçlarının karşılaştırıldığı yeterlilik test planları şeklini alır (yani 'laboratuvarlar arası karşılaştırma'). Çoğu ülke, tüm akreditasyon alanlarından sorumlu olan tek bir ulusal akreditasyon organına sahiptir.

ULUSAL METROLOJİ ENSTİTÜSÜ

Ulusal Metroloji Enstitüsü'nün (UME) görevi, ulusal ölçüm sistemini kurmak, sürdürmek, geliştirmek ve temel birimler için ölçüm standartlarını yaymak ve ekonomide metroloji uzmanlık birikimini yaymaktır. UME'ler birincil kalibrasyon piyasasında faaliyet göstermektedir: Düzenleme ve standartlardan sorumlu olan bağımsız kalibrasyon laboratuvarları ve diğer organizasyonlara kalibrasyon hizmetleri sağlayarak ölçüm standartlarını yayarlar. Kalibrasyon laboratuvarları akreditasyon sağlamak için ölçümlerini bir UME'nin ölçümlerine dayandırır. Endüstriyel ölçümleri aralıksız bir karşılaştırma zinciri aracılığıyla UME tarafından izlenebilir olduğunda, firmalar kendi kalibrasyon enstrümanlarının, işlem kontrol enstrümanlarının ve kalite kontrol enstrümanlarının doğruluğunu ve kesinliğini garantiye alabilir. Ülkeler genellikle tek bir UME'ye sahiptir, fakat birkaç UME olması durumunda her biri farklı ölçüm alanlarından sorumludur.

STANDART ORGANLARI

Standartlar, tüm uygunluk değerlendirme organlarının değerlendirilmesi için bir dayanak sağlar ve hangi uygunluk değerlendirmesinin gerçekleştirileceğine ilişkin şartları belirler. Ulusal standart organları, resmi ulusal standartlar geliştirmeleri için kamu ve özel paydaşları bir araya getiren organizasyonlardır. Standart organları genellikle görüş birliği aracılığıyla standartları benimser ve bunları sektörün, kamu kuruluşlarının ve tüketicilerin yararlanması için yayınlar. Standartlar gönüllü olabilir, bu durumda bunların kullanılması için zorunluluk bulunmaz ya da zorunlu olabilir; veya zorunlu olabilirler, bu durumda devlet yetkilileri tarafından uygulanırlar.

EK 1-K: UYGUNLUK DEĞERLENDİRMESİ VE AB PAZARINA ERİŞİM

Kalite altyapısı Avrupa ile entegrasyonda önemli bir rol oynar. Bir ülke, AB serbest pazarına katılmak ve topluluk müktesebatını uygulamak için, uyumlaştırılmış AB mevzuatına göre adapte edilen bir uygunluk değerlendirme altyapısına ihtiyaç duyar.

Eski Yaklaşım ve Yeni Yaklaşım, AB’de teknik uyumlaştırma için kullanılan iki stratejidir. Üye ülkeler, Eski ve Yeni Yaklaşım ile ilgili Direktifleri kendi mevzuatlarına aktarmak zorundadır. Eski Yaklaşım Direktifleri her ürün için detaylı teknik özellikler içermektedir. Yeni Yaklaşım’da, mevzuatın uyumlaştırılması genel ifadelerle belirtilen temel şartlarla sınırlıdır ve çoğunlukla güvenlik, kamu sağlığı, tüketicinin korunması ve çevrenin korunması gibi alanlarla ilgilidir. Yeni Yaklaşım Direktiflerinin uygulanması için gerekli olan teknik şartların geliştirilmesi Avrupa standart organlarından talep edilmektedir (CEN, CENELEC ve ETSI). Bu ‘uyumlaştırılmış standartlar’ gönüllü Avrupa Standartları olarak kendi statüsünü korur fakat ulusal otoriteler bu standartlara göre üretilen ürünlerinin direktiflerin temel yasal şartlarına uygunluğunu onaylamak zorundadır. 1985’ten bu yana, Yeni Yaklaşım çoğu endüstriyel ürün için kullanılan uyumlaştırma yöntemi olmuştur. 2001’de, Türkiye’den AB’ye ihraç edilen imalat ürünlerinin (değerine göre) yüzde 36’sı hem Eski Yaklaşım hem de Yeni Yaklaşım tarafından kapsanmıştır (Hoekman 2005).

Sertifikasyon ve teste yönelik Küresel Yaklaşım, uygunluk değerlendirmesi ile ilgili Avrupa Topluluğunun politikasını belirlemektedir. Bir ürün üzerindeki CE işareti, ilgili Yeni Yaklaşım direktiflerinin gerektirdiği tüm yükümlülükler uygunluğu simgeler. Türkiye’de, Yeni Yaklaşım Direktifleri kapsamındaki çoğu ürün, üreticinin kendi beyanına göre CE işaretli olabilir. Bununla birlikte, bazı ürünler için üçüncü taraf uygunluk değerlendirmesi ve CE işaretinin verilmesi ‘Onaylanmış Organlar’ tarafından yürütülür. Bu organlar üye ülkeler tarafından atanmalı ve AB Komisyonu tarafından kabul edilmelidir.

EK 1-L: ULUSLARARASI VE BÖLGESEL STANDARTLAR

Uluslararası standartlar, ulusal standartların giderek artan bir oranı için esas teşkil ettiğinden, küresel ekonomide giderek daha fazla rol oynamaktadır. Uluslararası standartların büyük bir çoğunluğundan sorumlu olan üç örgüt Uluslararası Standardizasyon Organizasyonu (ISO), Uluslararası Elektroteknik Komisyon (IEC) ve Uluslararası Telekomünikasyon Birliğidir (ITU). Bunların görevi, işyerlerinin dünya çapında piyasalarda rekabet etmesini sağlayan uluslararası standartları genişletmek ve yaymaktır.

Uluslararası standardizasyon sürecine katılmanın önemli faydaları bulunmaktadır. Uluslararası standartlar üyelerin gönüllü katılımı ile geliştirilmektedir. Standartların benimsenmesi kararları konsensüs esasına dayanmaktadır. Uluslararası standardizasyon komitelerine aktif katılım, ulusal çıkarların uluslararası standartlara yansıtılması şansını artırır. Aynı zamanda, ulusal standartların uluslararası standartlarla uyumlu olmasını sağlar. Uluslararası standardizasyon süreci OECD ülkeleri tarafından yönetilme eğilimindedir ve bunların ihtiyaçları genellikle uluslararası standartlara daha yakından yansıtılmaktadır.

Uluslararası standartlarla birlikte, bölgesel standartlar birçok ülkenin standart stokunun artan bir oranını temsil etmektedir. Avrupa’da, Avrupa Standardizasyon Komitesi (CEN), Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi (CENELEC) ve Avrupa Telekomünikasyon Standardizasyon Enstitüsü (ETSI) bölgesel gönüllü standartlar geliştirmektedir. Bu kuruluşlardaki standardizasyon süreci konsensüs esastır ve kendi uluslararası muadilleri tarafından izlenen süreçle benzerdir.

Avrupa’da, Avrupa Standartları standardizasyon organları tarafından oluşturulmaktadır. Üye kuruluşlar, Avrupa standartlarını benimsemek ve çelişen ulusal standartları geri çekmek zorundadır. CEN, ISO ile birçok standardın ortak olarak geliştirilmesine ilişkin bir anlaşma yapmıştır. Sonuç olarak, Avrupa Standartlarının yaklaşık yüzde 30’u ISO standartları ile özdeştir (CEN 2004).