

TÜRKİYE'DE İŞ ORTAMI DENEYİMLERİ:

ANKET BULGULARI
NE SÖYLÜYOR?



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İTOSAM
İSTANBUL TİCARET ODASI
STRATEJİK ARAŞTIRMALAR MERKEZİ

TÜRKİYE’DE İŞ ORTAMI DENEYİMLERİ:

ANKET BULGULARI NE SÖYLÜYOR?

Hazırlayan

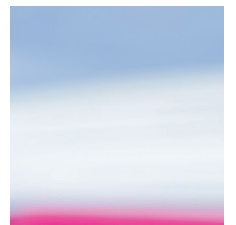
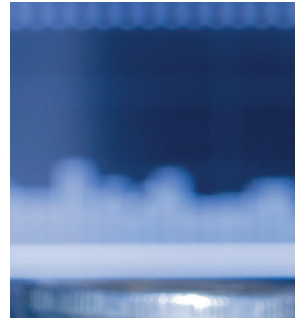
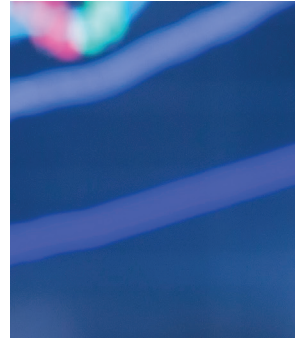
Melodi Buket Kanlıoğlu Peker

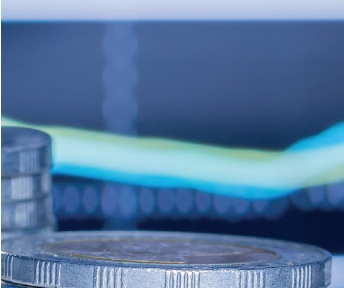
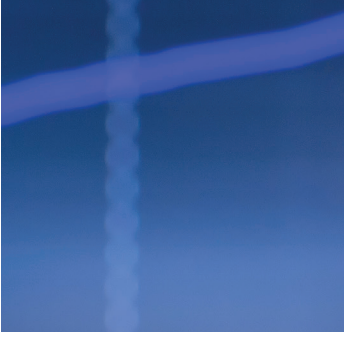
Grafik Tasarım

Melike Özkara



İSTANBUL, 2025





İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ

2. YÖNTEM

3. ANKET BULGULARI

4. SONUÇ

YÖNETİCİ ÖZETİ

EXECUTIVE SUMMARY

Firmaların yatırımlarını artırabilmeleri, üretimlerini sürdürebilmeleri ve yeni istihdam alanları oluşturabilmeleri büyük ölçüde uygun maliyetli finansmana erişim imkânına bağlıdır. Benzer şekilde vergi oranları da işletmelerin kârlılığını ve yatırım iştahını şekillendiren kritik bir unsur olarak öne çıkar. Bu iki gösterge günlük faaliyetlerden uzun vadeli stratejilere kadar doğrudan etkili iki hayati alandır.

2024 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen Dünya Bankası İşletme Anketleri (WBES), bu iki başlıktaki kırılganlığı açıkça ortaya koyuyor. Araştırmaya katılan firmaların %33,2’si finansmana erişimi iş ortamındaki en büyük engel olarak tanımlarken bu oran, Avrupa ve Orta Asya’daki düzeyin yaklaşık 3,4 katına, küresel düzeyin ise neredeyse iki katına karşılık geliyor. Türkiye’deki finansman sorunu yalnızca yerel bir darboğaz değil, küresel ölçekte de öne çıkan bir kırılganlık olarak dikkat çekiyor.

Firmaların %21,5’i ise vergi oranlarını en büyük engel olarak belirtiyorlar. Bu oran, hem Avrupa ve Orta Asya’daki %18,9’luk hem de küreseldeki %13’lük seviyelerin üzerindedir. Bu bulgu, vergi yükünün yalnızca firmaların mali tablolarını değil aynı zamanda yatırım kararlarını ve büyüme potansiyelini de sınırlandıran bir unsur olduğunu gösteriyor.

Türkiye’deki işletmelerin finansman ve vergi sorunlarının tarihsel seyrine bakıldığında, dikkat çekici bir karşıt eğilim ortaya çıkıyor. Finansmana erişim 2013 yılında en

The ability of firms to expand investments, sustain production, and create new employment opportunities largely depends on access to affordable finance. Likewise, tax rates emerge as a critical factor directly shaping profitability and investment appetite. These two indicators influence a wide spectrum of the real sector’s activities—from daily operations to long-term strategies—thus playing a pivotal role in economic performance.

The 2024 World Bank Enterprise Surveys (WBES) for Turkey highlight significant vulnerabilities in these areas. More than one-third of surveyed firms (33.2%) identified access to finance as the most severe obstacle in their business environment. This figure is approximately 3.4 times higher than the level observed in Europe and Central Asia and almost twice the global level, showing that financial constraints in Turkey are not only a domestic bottleneck but also a vulnerability of international significance.

A similar pattern is observed with tax rates. In Turkey, 21.5% of firms reported tax burdens as their most critical constraint, exceeding both the Europe and Central Asia level (18.9%) and the global level (13%). This finding suggests that tax pressures restrict not only financial outcomes but also investment decisions and growth prospects.

The historical trajectory of these two constraints reveals a striking divergence. Access to finance declined to its lowest point

düşük seviyesine geriledikten sonra hızlı bir artış göstererek 2024'te yeniden en büyük engellerden biri hâline geliyor. Vergi oranları ise 2013'te zirve yaptıktan sonra kademeli bir düşüş eğilimi sergiliyor. Bununla birlikte her iki alan da dönemsel dalgalanmalara rağmen firmalar açısından kritik önemini korumaya devam ediyor.

Anket kapsamında öne çıkan bir başka bulgu da firmaların krediye başvurmama gerekçeleridir. Türkiye'de işletmelerin %30,8'i yüksek faiz oranları, ağır teminat koşulları veya karmaşık prosedürler nedeniyle krediye başvurmadıklarını ifade ediyorlar. Bu oran, Avrupa'daki %15,3 ve küreseldeki %23,5 seviyelerinin oldukça üzerinde olup, firmaların finansmana erişimde karşılaştıkları yapısal engellerin boyutunu gözler önüne seriyor.

Finansmana erişim, firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri açısından hayati; vergi politikalarının öngörülebilirliği ise yatırım ve güven açısından belirleyici bir unsur niteliğindedir. İTOSAM tarafından hazırlanan bu araştırma notu, Türkiye'deki firmaların bu iki alanda deneyimledikleri kısıtları ortaya koyarak mevcut duruma ışık tutmayı amaçlamaktadır.

in 2013, but subsequently increased sharply, re-emerging as one of the most pressing obstacles by 2024. In contrast, tax rates peaked in 2013 and have since shown a gradual downward trend. Despite these contrasting movements, both areas continue to hold critical importance for firms, reflecting their enduring role in shaping the business environment.

Another noteworthy finding concerns credit applications. In Turkey, 30.8% of firms indicated that they refrained from applying for loans due to high interest rates, stringent collateral requirements, or complex procedures. This share is markedly higher compared to 15.3% in Europe and 23.5% globally, underscoring the structural barriers that significantly limit firms' willingness to seek external finance.

In sum, access to finance remains vital for firm survival, while predictable tax policies are a critical determinant of investment and business confidence. This research note, prepared by İTOSAM, evaluates the experiences of Turkish firms with respect to these two critical constraints, highlighting their implications for economic policy and business strategy.

1.

BÖLÜM

GİRİŞ

Ekonomilerin işleyişinde üretim ve istihdam kapasitesinin önemli bir bölümünü üstlenen reel sektör, ekonomik büyüme ve kalkınmanın temel bileşenlerinden biridir. Fabrika bantlarından küçük atölyelere, teknoloji girişimlerinden tarım işletmelerine kadar geniş bir yelpazede faaliyet gösteren bu kesim; istihdamın, üretkenliğin, inovasyonun ve ihracatın dinamik gücüdür.

Geride bıraktığımız son beş yıl ise bu dinamik yapıyı sarsan önemli sınavlarla doludur. Dünyayı etkisi altına alan küresel salgın, uluslararası ticaret savaşlarının oluşturduğu gerilim, hızla artan finansman maliyetleri ve jeopolitik riskler, iş ve yatırım ortamını her zamankinden daha belirsiz hâle getirdi.

Ekonominin dinamik gücü olan reel sektör kalkınmanın temel itici gücünü oluşturmaya devam etse de günümüzde tablo daha fazla karmaşık olmaya başladı. Bir yandan dijital dönüşüm baş döndürücü bir hızla ilerlerken diğer yandan ekonomik belirsizlikler ve sıkışan finansal koşullar, firmaların önüne yeni ve zorlu engeller çıkardı. Bu tür belirsizliklerin hâkim olduğu dönemlerde, reel sektörün hangi sorunlarla boğuştuklarını ve bu sorunların farklı bölgelerde ve ölçeklerde nasıl değiştiklerini kapsamlı, sistematik ve karşılaştırmalı biçimde anlamak; yalnızca mevcut sorunların tespiti açısından değil aynı zamanda etkin ve hedefe yönelik politika geliştirilmesi bakımından da kritik bir gerekliliktir. Bu kapsamda esnek yapıları sayesinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları alanlara hızla yönelebilen Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ'ler) de bu etkileşimden paylarına düşeni alırlar. Finansmana erişim kısıtları, yetersiz altyapı, yüksek işlem maliyetleri, hukuki ve düzenleyici engeller ile sınırlı teknik ve yönetsel kapasite KOBİ'lerin sürdürülebilir büyüme potansiyelini sınırlayan başlıca yapısal engeller arasında sıralanırlar.

Son yıllarda büyüme ivmesindeki yavaşlama firmaların iş yapma koşullarını daha dikkatle değerlendirmesini gerekli kılıyor. Bu süreçte şirketlerin karşılaştıkları engelleri anlamak yalnızca mevcut sorunlara ışık tutmakla kalmaz; aynı zamanda geleceğe yönelik sağlıklı adımlar atabilmek için de yol gösterici olur. Tıpkı bir hikâyenin arka planını keşfetmek gibi yüzeyin altında yatan nedenlere inmek; bölgesel farklılıkları, ölçek bazlı zorlukları ve sektörlerle özgü dinamiklerin daha net görülmesini sağlar.

Dünya Bankası'nın 2002 yılından bu yana yürüttüğü İşletme Anketleri (WBES); altyapı, ticaret, vergi düzenlemeleri, yenilikçi faaliyetler, finansmana erişim, işgücü piyasası, suç ve yolsuzluk algısı ile kayıt dışılık gibi pek çok alanda firmalara ilişkin veri sunuyor. Anket kapsamında ayrıca üretim ve perakende sektörlerine özgü sorular da yer alıyor, bu da sektörel farklılıkların incelenmesine imkân tanıyor.

İşletme Anketleri, elverişli bir iş ortamının firmaların verimliliğini ve rekabetçiliğini artırarak ekonomik kalkınmayı destekleyebileceği yaklaşımına dayanıyor. Bu çerçevede, sağlıklı iş ortamı yalnızca firmaların büyümesini teşvik etmekle kalmaz; daha fazla istihdam oluşturmaya, vergi gelirlerinin artmasına ve kamu hizmetlerine ayrılan kaynakların güçlenmesine de katkı sunar. Dolayısıyla anket bulguları yalnızca özel sektörün gelişimini değil, aynı zamanda makroekonomik sürdürülebilirliği de ilgilendiren önemli göstergeler içeriyor.

WBES kapsamında öne çıkan alanlardan biri, işletmelerin faaliyetlerini en çok zorlayan temel engellerin belirlenmesine yönelik sorulardır. İş ortamına ilişkin bu bölümde firmalardan karşılaştıkları en büyük zorluğu tek bir unsur olarak ifade etmeleri istenmiştir. Anket dizaynında firmaların karşılaştıkları en büyük engel olarak belirttikleri unsurlar arasında; finansmana erişim, araziye erişim, işletme lisansları ve izin süreçleri, yolsuzluk, mahkemeler, suç-hırsızlık ve toplumsal düzensizlik, gümrük ve ticaret düzenlemeleri, elektrik, yetersiz eğitilmiş iş gücü, işgücü düzenlemeleri, siyasi istikrarsızlık, kayıt dışı sektör uygulamaları, vergi idaresi, vergi oranları ve ulaşım yer alıyor. Böylece her ülke özelinde reel sektörün ve KOBİ'lerin gelişimini en fazla kısıtlayan yapısal faktörler ortaya konuluyor ve politika yapıcılar açısından öncelikli müdahale alanlarının belirlenmesine katkı sağlanıyor.

Bir unsurun firmalar tarafından “en büyük engel” olarak tanımlanması, o alanın yalnızca sorunlu olduğunu değil aynı zamanda; ölçeklenmeyi, yatırım planlamasını, sermaye verimliliğini ve iş sürekliliğini tehdit edecek ölçüde merkezi bir problem haline geldiğini gösterir. Bu tespitin geçerliliğini destekleyen literatürde, finansmana erişim kısıtlarının firmaların satış ve istihdam büyümesini olumsuz etkilediğini gösteren birçok ampirik çalışma yer alıyor. Örneğin Vietnam'da yapılan saha analizlerinde, finansal kısıtlarla karşılaşan firmaların hem satış hem de istihdam artışlarının belirgin şekilde daha düşük olduğu bulunurken özellikle küçük işletmeler bu etkilere karşı daha hassastır.¹ Beck, Demirgüç-Kunt ve Maksimovic (2005)², finansal kısıtların özellikle gelişmekte olan ülkelerde firmaların büyüme kapasitesini sınırladığını ortaya koyuyor. Levy (1993) ise firmaların büyümesini engelleyen üç temel faktörü; finansa erişim, finansal olmayan girdilere erişim ve yüksek maliyet olarak tanımlıyor. Araştırma sonuçlarına göre bu kısıtlar arasında finansal kısıtların firmalar için en büyük engel olduğu görülüyor. Özellikle en küçük ölçekli firmalar için yüksek vergi yükü, büyümeyi sınırlayan bir diğer unsur olarak öne çıkıyor.³

Görüleceği üzere bu tür engeller, mikro düzeyde firmaların etkinliğini kısıtlarken; makro düzeyde ekonomik büyüme, verimlilik artışı ve istihdam oluşturma üzerinde dolaylı fakat güçlü etkiler oluşturabilir. Bu nedenle WBES'in “İşletmelerin Maruz Kaldığı En Büyük Engel” göstergesi, sadece bir durum tespiti aracı değil aynı zamanda en yüksek etkiyi oluşturabilecek reform alanlarını tanımlayan bir yönetim pusulası işlevi görüyor. Özellikle gelişmekte olan ekonomilerde firmaların doğrudan beyanları üzerinden bu tür kısıtların analiz edilmesi kaynak tahsisi ve stratejik müdahaleler açısından son derece kıymetlidir.

2024 yılında Türkiye’de gerçekleştirilen WBES çalışmasının bulguları, firmaların karşılaştıkları iş ortamı engellerine ilişkin önemli ipuçları sunuyor. “İş ortamındaki en büyük engel” sorusuna verilen yanıtlarda, Türkiye’deki işletmelerin %33,2’si finansa erişimi en kritik sorun olarak belirtiyorlar. Bu oran, Avrupa ve Orta Asya’daki (%9,8) ve küresel düzeydeki (%17,4) seviyelerin oldukça üzerinde olup, özellikle sermaye erişim kanalları sınırlı olan KOBİ’ler açısından dikkat çekicidir. Benzer şekilde firmaların %21,5’i vergi oranlarını en büyük engel olarak tanımlarken vergi yükünün ciddi bir kısıt olarak deneyimlendiğini gösteriyor.

Tablo 1’de gösterildiği üzere, toplam 15 gösterge içinde Türkiye açısından öne çıkan en kritik iki unsurun finansmana erişim ve vergi oranları olması bu bulguları destekliyor.

Finansman engeli, küresel ortalamanın neredeyse iki katına yaklaşırken; vergi oranı göstergesi de Türkiye’de, (%21,5) hem Avrupa ve Orta Asya (%18,9) hem de küresel (%13) değerlerin üzerinde seyrediyor. Diğer göstergeler ise küresel ve bölgesel kıyaslamalara göre daha sınırlı öneme sahiptir.

Bu çerçevede, Türkiye’nin iş ortamındaki yapısal kısıtlarını anlamak açısından finansmana erişim ve vergi oranları, en belirgin ve en kritik alanlar olarak öne çıkıyorlar.

Tablo 1. İşletmelerin Maruz Kaldıkları En Büyük Engel Göstergeleri

Gösterge / En Büyük Engel	Türkiye	Avrupa ve Orta Asya	Tüm Ekonomiler
Finansmana erişimi en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	33,2	9,8	17,4
Vergi oranlarını en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	21,5	18,9	13
Kayıt dışı sektörün uygulamalarını en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	12	8,1	9,1
Eğitilmiş iş gücünün yetersizliğini en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	7,5	22,8	12,3
Suç, hırsızlık ve düzensizliği en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	4,3	2,1	4,2
Yolsuzluğu en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	3,1	3,7	5,6
İş gücü düzenlemelerini en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	2,9	5,3	4,2
İş ruhsatı ve izin süreçlerini en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	2,6	3,1	3,2
Siyasi istikrarsızlığı en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	2,6	9,5	1,02
Ulaştırmayı en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	2,2	3,2	3,6
Elektrik en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	2	4,7	6,9
Vergi idaresini en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	1,9	3,3	3,2
Mahkemeleri en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	1,8	1	0,7
Araziye erişimi en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	1,5	2	3,2
Gümrük ve ticaret düzenlemelerini en büyük engel olarak seçen firmalar (%)	1	2,6	3,4

Kaynak: WBES, 2024

2.

BÖLÜM

YÖNTEM

Resmi adıyla ‘Dünya Bankası İşletme Anketleri (WBES)’, halihazırda 168 ekonomide 250.000'den fazla firma düzeyinde veri sağlayan bir araştırma programıdır. Anketler, doğrudan üst düzey yöneticiler ve firma sahipleriyle yapılan görüşmeler yoluyla yürütülmektedir. Amaç, firmaların faaliyet gösterdiği iş ortamına dair detaylı ve güvenilir bilgiler toplayarak bu bilgileri karşılaştırmalı analizlerle politika yapıcılara, araştırmacılara ve iş dünyasına sunmaktır.

İşletme Anketleri, Dünya Bankası tarafından belirli bir ekonomi (ya da bölge) için yaklaşık olarak her dört yılda bir gerçekleştirilir. Bu çerçevede, 2024 yılı Türkiye verileri için Aralık 2023 ve Şubat 2025 tarihleri arasında 1.416 firmanın sahipleri ve üst düzey yöneticileriyle görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Kullanılan veriler, işletmelerin kendi beyanlarına dayalı uluslararası karşılaştırmalı anket sonuçlarından derlenmiştir.

Şekil 1. Faaliyet Alanlarına Göre Dağılım (%)

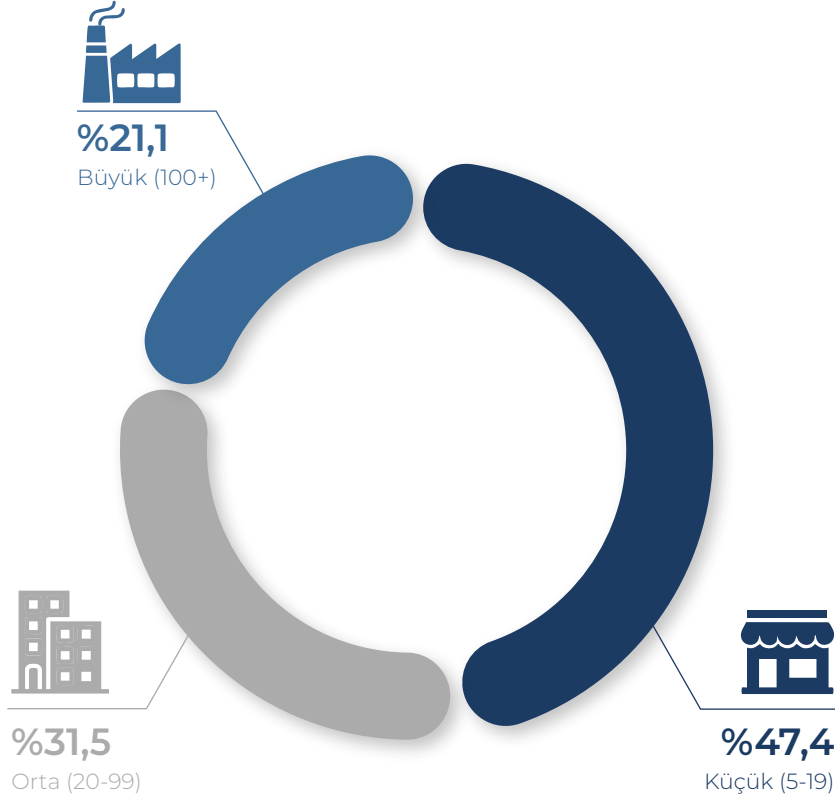


Kaynak: WBES, 2024

Şekil 2. Bölgesel Dağılım (%)



Şekil 3. Firma Büyüklüklerinin Dağılımı (%)



Kaynak: WBES, 2024

Araştırmaya dâhil olan Türk firmalarının demografik özellikleri, faaliyet alanı, büyüklük ve bölgesel dağılım özellikleri Şekiller 1,2 ve 3'te gösterilmiştir. İlk olarak firmaların en yoğun faaliyet gösterdiği alanlar incelendiğinde perakende sektörünün (%13,1) pay aldığını görüyoruz. Bu sektörü sırasıyla inşaat (%10,7), hazır giyim / konfeksiyon sektörü (%8,6), gıda (%8,3), ulaşım-taşımacılık (%7,8), tekstil (%7,0), üretilen metal ürünler (%5,4) takip ediyor. Orta ölçekli firmalar (20-99 çalışan) %31,5 oranı ile önemli bir ikinci grubu temsil ederken, büyük ölçekli işletmeler (100+ çalışan) daha sınırlı bir paya sahiptir. Firmaların coğrafi dağılımında Marmara Bölgesi (%28,3) ilk sırada geliyor. Bunu sırasıyla Akdeniz (%15,5), Ege (%13,7), İç Anadolu (%12,6), Güneydoğu Anadolu (%11,0), Karadeniz (%9,7) ve Doğu Anadolu (%9,1) bölgeleri takip ediyorlar.

3.

BÖLÜM

ANKET BULGULARI

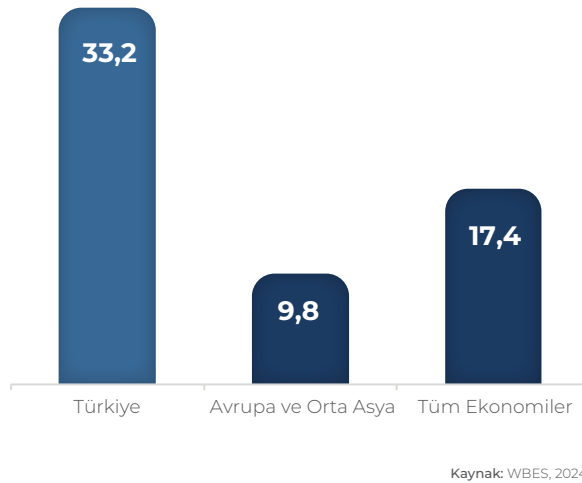
3.1. En Kritik İki Engel: Finansmana Erişim ve Vergi Yükü

Bu bölüm, Türkiye’deki firmaların iş ortamında karşılaştıkları en önemli iki engel olan finansmana erişim ve vergi oranlarına ilişkin 2024 yılı WBES verilerinden elde edilen bulguları sunuyor.* “Dünya Bankası İşletme Anketleri” kapsamında farklı ülkelerde yapılan önceki çalışmalar, finansal kısıtların diğer işletme kısıtlarıyla karşılaştırıldığında büyüme üzerinde en yüksek etkiye sahip olduğunu ortaya koyuyor.⁴ Örneğin Dinh ve arkadaşları (2010) daha fazla sayıda işletme kısıtını analiz ederek, 15 farklı kısıt arasından finansal kısıtların en bağlayıcı unsur olduğunu tespit etmiştir.⁵ Başka bir çalışma firmaların küresel ölçekte %31’inin finansmana erişimi en önemli engellerden biri olarak gördüğünü, genç firmalar arasında ise bu oranın %40’a ulaştığını gösteriyor.⁶

Dünya Bankası İşletme Anketi, firmaların faaliyetlerini kısıtlayan en önemli iş ortamı engellerini belirlemek amacıyla işletmelerden karşılaştıkları en büyük engeli tek bir başlık altında ifade etmelerini istiyor. Bu kapsamda değerlendirilen engeller arasında; finansmana erişim, vergi oranları, gayri resmî sektör uygulamaları, eğitimli iş gücünün yetersizliği, suç-hırsızlık ve düzensizlik, yolsuzluk, işgücü düzenlemeleri, işletme lisanslama ve izin süreçleri, siyasi istikrarsızlık, ulaşım, elektrik, vergi idaresi, mahkemeler, araziye erişim ile gümrük ve ticaret düzenlemeleri yer alıyor. Türkiye özelinde 2024 yılı verileri, bu engeller arasında finansmana erişim ve vergi oranlarının açık ara öne çıktığını gösteriyor.

Bu nedenle, raporun devamında söz konusu iki temel engel sahadaki işletmelerin doğrudan deneyimlerini yansıtan mikro göstergeler üzerinden ayrıntılı biçimde incelenecektir.

Şekil 4. Finansmana Erişimi En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



* WBES anketinde firmalardan, 15 farklı iş ortamı göstergesi arasından yalnızca tek bir “en büyük engel” seçmeleri istenmektedir. Bu raporda yalnızca “finansmana erişim” ve “vergi oranları” göstergeleri ele alındığından, verilen yüzdeler toplamı %100’e ulaşmamaktadır.

TÜRKİYE'DE İŞ ORTAMI DENEYİMLERİ:
ANKET BULGULARI NE SÖYLÜYOR?

2024 yılı Türkiye verileri de bu küresel eğilimle uyumlu bir tablo ortaya koyuyor. Belirli bir engeli iş ortamındaki en önemli engel olarak gören firmaların dağılım grafiği (Şekil 4) incelendiğinde Türkiye'deki firmaların %33,2'sinin finansmana erişimi en büyük iş ortamı engeli olarak tanımladığı görülüyor. Bu oran, Avrupa ve Orta Asya'daki %9,8'lik seviyenin yaklaşık 3,4 katı, küresel ölçekteki %17,4'lük düzeyin ise neredeyse iki katı düzeyindedir. Türkiye'nin yüksek oranı sermaye erişim kanallarının sınırlılığı, kredi maliyetlerinin yüksekliği ve kredi limitlerinin birçok firma tarafından tüketilmiş olması ile bankaların teminat gerekliliklerinin katılığı gibi yapısal sorunlara işaret ediyor.⁷ Söz konusu tablo, reel sektör ve KOBİ'ler için dikkate değer bir kısıt oluşturuyor.

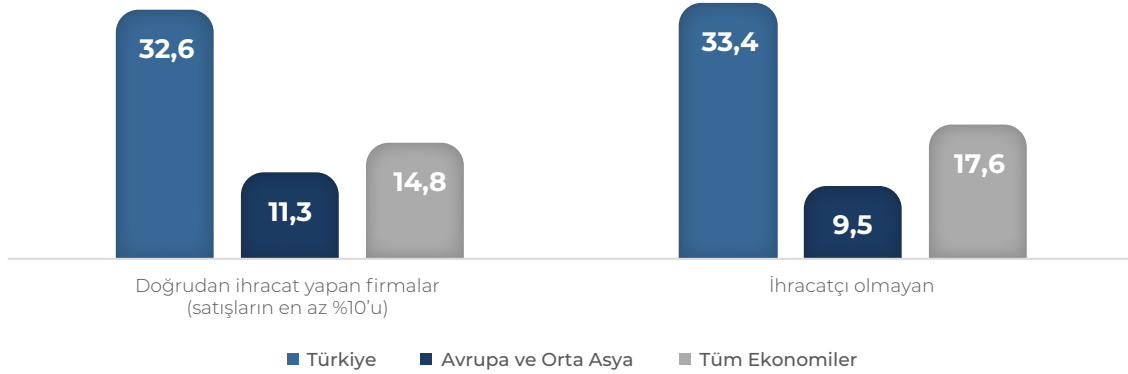
Şekil 5. Türkiye'de Finansmana Erişimi En Büyük Engel Olarak Seçen Firmaların Oranları, 2008-2024 (%)



Türkiye'deki firmaların finansmana erişimi en büyük engel olarak seçme oranlarının 2008, 2013, 2019 ve 2024 yıllarına ait verileri dönemsel eğilim hakkında fikir veriyor. 2008 yılında oran %25,9 seviyesindeyken, 2013'te %9,6'ya gerileyerek dönem içindeki en düşük seviyesini görmüştür. Bu düşüş, ilgili dönemde küresel finansal krizin ardından kredi piyasalarında nispi bir toparlanma ve Türkiye'de finansman koşullarında geçici bir iyileşme yaşanmasıyla ilişkilendirilebilir. Ancak 2013 sonrası süreçte oran yeniden yükselişe geçmiş, 2019'da %28,9'a, 2024'te ise %33,2'ye çıkarak döneminin en yüksek seviyesine ulaşmıştır. Bu artışın, özellikle son yıllarda finansman maliyetlerindeki yükselme, krediye erişim koşullarının sıkılaşması ve makroekonomik belirsizliklerin artmasıyla bağlantılı olması muhtemeldir.

Bu tarihsel seyir, finansmana erişim sorununun Türkiye’de dönemsel dalgalanmalara açık olmakla birlikte son iki ölçümde giderek daha fazla firma tarafından “en büyük engel” olarak tanımlandığını ortaya koyuyor. Böylece finansmana erişim, iş ortamının sürdürülebilirliği ve yatırım kararları açısından stratejik öncelik taşıyan bir politika alanı olarak öne çıkıyor.

Şekil 6. İhracat Türüne Göre Finansmana Erişimi En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)

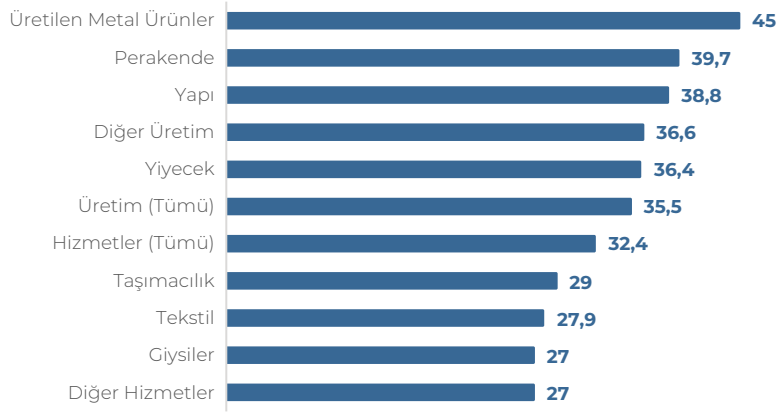


Kaynak: WBES, 2024

İhracat türüne göre finansmana erişimi en büyük engel olarak belirten firmaların oranlarına bakıldığında Türkiye’de doğrudan ihracat satışlarının %10 veya daha fazlasını gerçekleştiren firmaların %32,6’sı, ihracat yapmayan firmaların ise %33,4’ü finansmana erişimi en büyük iş ortamı engeli olarak tanımladıkları görülüyor (Şekil 6). Bu oranlar, Avrupa ve Orta Asya’daki %11,3 ve %9,5’lik seviyeler ile küresel ölçekteki %14,8 ve %17,6’lık düzeylerin yaklaşık iki katı düzeyindedir.

Çeşitli ampirik çalışmalar, firmaların karşılaştıkları finansal kısıtların ihracat kapasitelerini önemli ölçüde olumsuz etkilediğini gösteriyor.⁸ Özellikle Türkiye’ye ilişkin yapılan bir çalışmada finansal kısıt yaşayan firmaların ihracata daha az eğilimli olduğu ortaya konulmuştur.⁹ Ancak Türkiye’ye ilişkin 2024 WBES verileri, ihracatçı ve ihracatçı olmayan firmalar arasında finansmana erişim engelini bildiren oranların neredeyse aynı seviyede olduğunu gösteriyor. Bu durum, finansmana erişim kısıtlarının dış ticaret faaliyetlerinden bağımsız olarak yaygın ve yapısal bir sorun olarak hissedildiğine işaret ediyor.

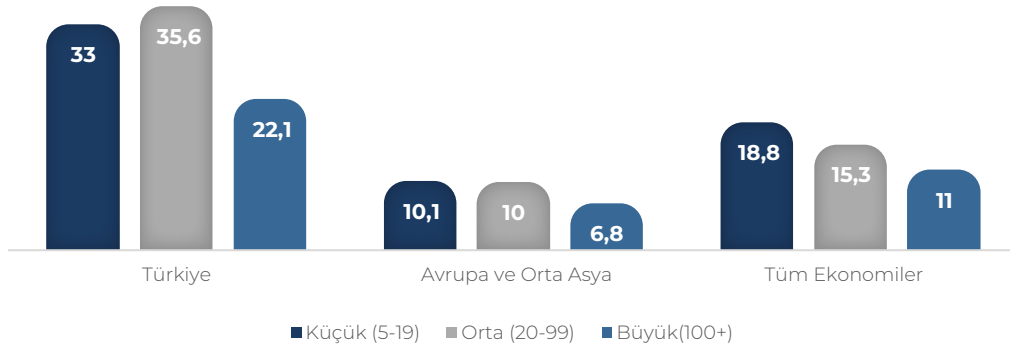
Şekil 7. Sektöre Göre Finansmana Erişimi En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



Kaynak: WBES, 2024

Türkiye’de sektörler bazında finansmana erişimi en büyük engel olarak gören firmaların dağılımı dikkat çekici farklılıklar gösteriyor. İlgili verilere göre, üretilen metal ürünler sektöründe faaliyet gösteren firmaların neredeyse yarısı (%45) finansmana erişimi en büyük engel olarak belirtiyor (Şekil 7). Bu durum, söz konusu sektörün finansman sıkıntılarını en yoğun yaşayan alanlardan biri olduğunu ortaya koyuyor. Onu %39,7 ile perakende ve %38,8 ile yapı sektörü takip ediyor. Veriler ışığında, bu üç sektörün finansman sorunlarını diğer alanlara kıyasla daha yoğun hissetmesinde yatırım ihtiyacı ve nakit akışındaki hassasiyetlerin rol oynadığı düşünülebilir. Buna karşılık %27,9 oranıyla tekstil sektörü ve %27 ile diğer hizmetler ve giysiler sektörleri listenin en alt sıralarında yer alıyorlar.

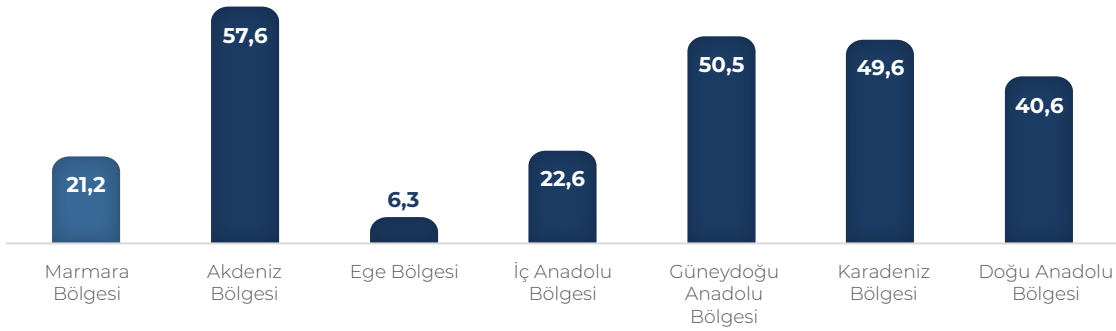
Şekil 8. Firma Boyutuna Göre Finansmana Erişimi En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



Kaynak: WBES, 2024

Firma büyüklüğüne göre Türkiye’de finansmana erişimi en büyük engel olarak gören işletmeler incelendiğinde, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ’lerin) öne çıktığı görülüyor (Şekil 8). Orta ölçekli firmalar (%35,6) ve küçük ölçekli firmalar (%33) bu sorunu en yüksek oranlarda dile getirirken, büyük ölçekli firmalarda bu oran %22,1’e düşüyor. Avrupa ve Orta Asya genelinde ise oranlar belirgin şekilde daha düşük olup, küçük ve orta ölçekli firmalar için yaklaşık %10 civarındadır. Tüm ekonomilerde de benzer bir desen gözleniyor. Küçük firmalarda (%18,8) ve orta ölçekli firmalarda (%15,3) finansmana erişim engeli daha yüksek seviyelerde raporlanırken, büyük firmalarda bu oran %11’lere kadar gerilemektedir. Bu durum, KOBİ’lerin yaşadığı finansman sorunlarının yalnızca Türkiye’ye özgü olmadığına işaret ederken Türkiye’de bu sorunun küresel ve bölgesel düzeylerde elde edilen sonuçların oldukça üzerinde seyrettiğini gösteriyor.

Şekil 9. Coğrafi Bölgelere Göre Finansmana Erişimi En Büyük Engel Olarak Seçen Türk Firmalar (%)

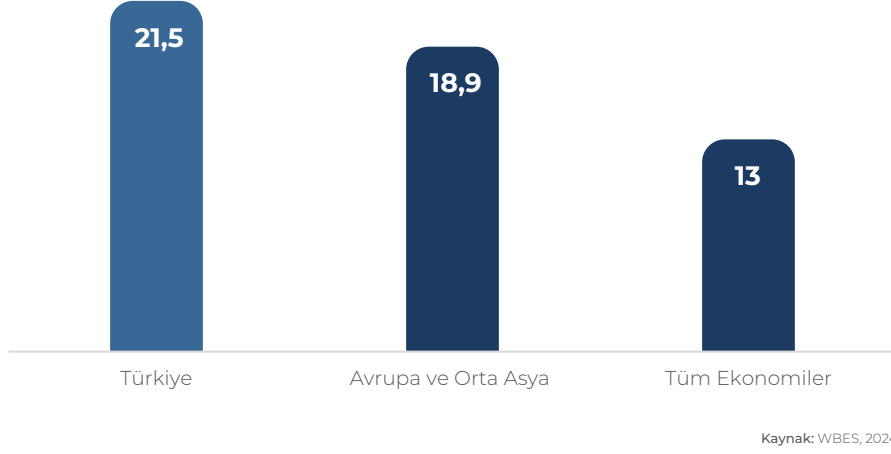


Kaynak: WBES, 2024

Literatürde finansman kısıtlarının firma büyümesi ve ekonomik kalkınma üzerinde doğrudan olumsuz etkilere sebep olabileceği vurgulanıyor. Araştırma bulguları, daha yüksek finansman engelleriyle karşılaşan firmaların satış ve istihdam büyümesinde daha düşük performans sergilediklerini ortaya koyuyor. En küçük ölçekli firmalar bu engellerden en olumsuz etkilenen grup olarak öne çıkıyor.¹⁰

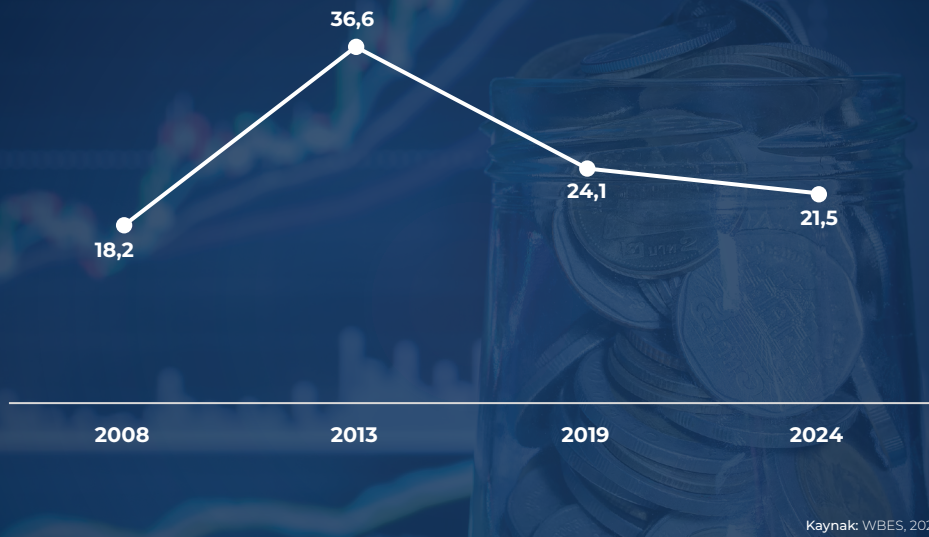
Sonuçlara göre en büyük engel olarak finansmana erişim konusu bölgeden bölgeye değişen yoğunlukta bir tablo çiziyor. Akdeniz Bölgesinde faaliyet gösteren firmalar %57,6 ile bu sorunu en büyük engel olarak görürken %50,5 ile Güneydoğu Anadolu ve %49,6 ile Karadeniz Bölgeleri yakından takip ediyor. Bu bölgelerde işletmelerin yarısından fazlası finansmana ulaşmayı kritik bir problem olarak değerlendiriyor. Doğu Anadolu’da ise her on firmadan dördü (%40,6) benzer bir görüşü paylaşıyor. Marmara (%21,2) ve İç Anadolu (%22,6) bölgelerinde bu oran daha düşük seyrederek, sorun algısının bölgesel olarak daha sınırlı olduğunu gösteriyor. Öte yandan Ege Bölgesi %6,3 ile listenin sonunda yer alıyor. Bu da bölgedeki firmaların finansmana erişim konusunu görece daha az öncelikli gördüğüne işaret ediyor.

Şekil 10. Vergi Oranlarını En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



En büyük ikinci engel olan vergi oranlarına dair verilere bakıldığında bu engeli dile getiren firmaların oranının Türkiye’de %21,5 ile Avrupa ve Orta Asya’daki firmaların oranı olan %18,9’un bir miktar üzerinde olduğunu görüyoruz. Aradaki fark çok belirgin olmasa da Türkiye’de vergi oranları firmalar tarafından görece daha sık bir işletme engeli olarak ifade ediliyor. Buna karşılık küresel düzeyde bu oran %13 düzeyinde kalıyor. Bu durum, Türkiye’de firmaların vergi yükünü bölgesel düzeydeki eğilimlere yakın ancak küresel ölçekte daha yüksek bir seviyede algıladığını ortaya koyuyor.

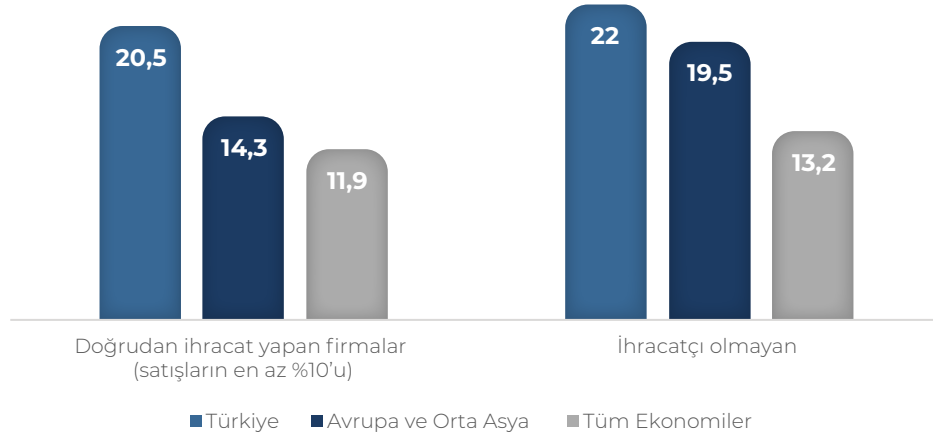
Şekil 11. Türkiye’de Vergi Oranlarını En Büyük Engel Olarak Seçen Firmaların Oranları, 2008-2024 (%)



Türkiye’de vergi oranlarının işletme faaliyetleri üzerindeki etkisine bakıldığında, zaman içinde dalgalı bir seyir izlendiği görülüyor. Yine bu gösterge için de her yıla dair veri bulunmasa da sonuçlar ortaya genel bir eğilim koyuyor. 2008’de firmaların %18,2’si vergi oranlarını en büyük iş yapma engeli olarak tanımlarken, 2013’te bu oran %36,6’ya kadar yükseliyor. Bu dönemde vergi yüküne ilişkin algının oldukça keskin biçimde artarken işletmeler, mali yükümlülükleri en öncelikli sorun olarak görüyorlardı. Ancak 2013 zirvesinden sonra eğilim tersine döndü; 2019’da oran %24,1’e, 2024’te ise %21,5’e gerileyerek, vergi konusundaki algının nispeten yumuşadığını ortaya koyuyor.

Öte yandan Türkiye’deki vergi oranlarının işletmeler açısından engel olarak algılanması zamanla dalgalı bir seyir izlerken, finansa erişim engelini son yıllarda belirgin şekilde öne çıktığı daha önceki bölümde gösterilmişti (Şekil 5). Sonuçlara göre vergi yükü geçmişte daha baskın bir sorunken, son dönemde firmaların öncelikli engel algısının finansman erişimine doğru kayması dikkat çekiyor.

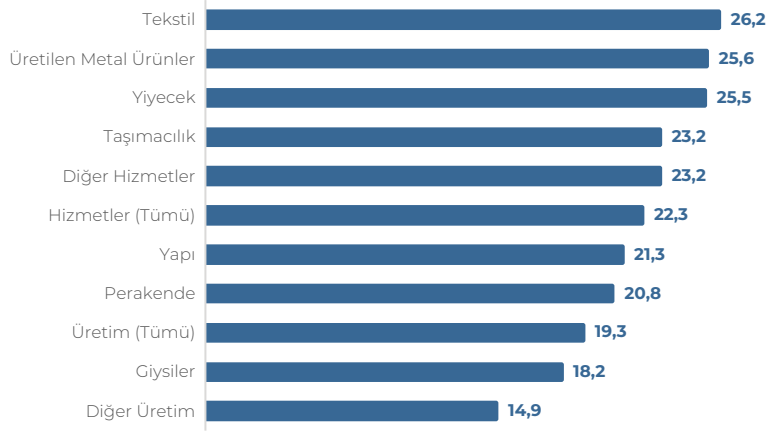
Şekil 12. İhracat Türüne Göre Vergi Oranlarını En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



Kaynak: WBES, 2024

İhracat türüne göre vergi oranlarını en büyük engel olarak gören firmaların dağılımına bakıldığında Türkiye’de doğrudan ihracat satışlarının en az %10’unu gerçekleştiren firmaların %20,5’i vergi oranlarını en büyük engel olarak belirtirken, bu oran Avrupa ve Orta Asya’da %14,3, tüm ekonomilerde ise %11,9 olarak karşımıza çıkıyor (Şekil 12). İhracat yapmayan firmalar arasında da Türkiye’deki oran (%22) hem Avrupa ve Orta Asya’daki firmaların oranının (%19,5) hem de tüm ekonomilerdeki oranın (%13,2) üzerinde yer alıyor. Bu durum, ihracatçı olsun veya olmasın Türkiye’deki firmaların vergi oranlarını bölgesel ve küresel düzeylere kıyasla daha yüksek oranda temel bir engel olarak gördüğünü ortaya koyuyor.

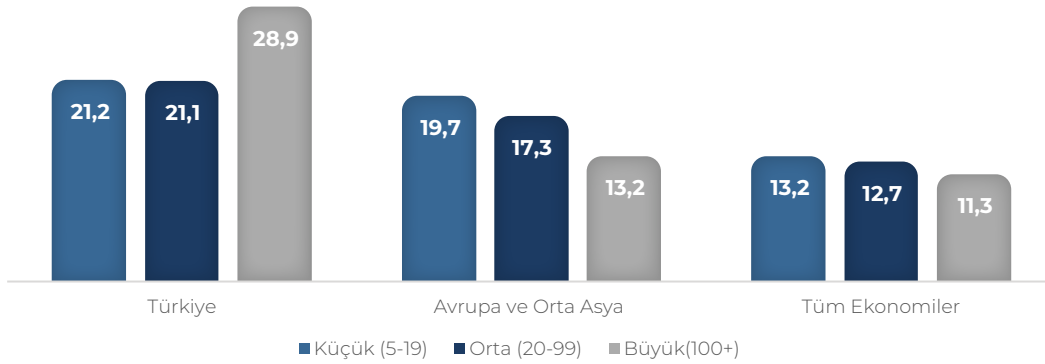
Şekil 13. Sektörlere Göre Vergi Oranları En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



Kaynak: WBES, 2024

Türkiye'deki sektörler, vergi oranlarını “en büyük ikinci engel” olarak değerlendirme konusunda belirgin farklılıklar gösteriyor. Üretici konumundaki sektörler arasında tekstil %26,2 ile en yüksek orana sahipken bunu üretilen metal ürünler (%25,6) ve yiyecek sektörü (%25,5) takip ediyor. Satıcı konumunda değerlendirilebilecek perakende sektörü %20,8 oranla daha düşük bir seviyede bulunurken, hizmetler genelinde oran %22,3 olarak ölçülüyor. Taşımacılık ve diğer hizmetlerde %23,2 ile genel eğilimin biraz üzerinde bir algı mevcut. Yapı sektörü %21,3 ile orta seviyede yer alırken, en düşük oran %14,9 ile “diğer üretim” sektöründe görülüyor. Bu dağılım, sektörlerin faaliyet yapısına göre vergi yükünü farklı düzeylerde hissettiklerine işaret ediyor.

Şekil 14. Firma Boyutuna Göre Vergi Oranlarını En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



Kaynak: WBES, 2024

Türkiye’de küçük ve orta ölçekli firmalar için tablo oldukça benzer; her iki grup da vergi oranlarını neredeyse aynı düzeyde yaklaşık %21 oranında en büyük engel olarak görüyor. Ancak bu durum büyük ölçekli firmalara geldiğinde değişiyor. Büyük ölçekli işletmelerde bu oran %28,9’a yükseliyor; bu da büyük firmaların vergi konusunu daha keskin biçimde hissedilen bir engel olarak gördüğünü düşündürüyor.

Avrupa ve Orta Asya’da ise bu eğilimin tersine döndüğünü görüyoruz. Bu bölgelerde, küçük firmalar (%19,7) ve orta ölçekliler (%17,3) arasında vergi oranlarını engel olarak görenlerin oranı daha yüksekken, büyük firmalarda bu oran %13,2’ye kadar düşüyor. Tüm ekonomiler ölçeğinde de benzer bir eğilim var: büyük firmalar, küçük ve orta ölçeklilere kıyasla vergi oranlarını daha az dile getiriyor. Küresel düzeyde büyük şirketler için vergi oranları daha az öne çıkan bir sorunken Türkiye’de tam tersine, işletme boyutu büyüdükçe bu konunun daha belirgin hale geldiği bir tablo karşımıza çıkıyor.

Şekil 15. Coğrafi Bölgelere Göre Vergi Oranlarını En Büyük Engel Olarak Seçen Firmalar (%)



Kaynak: WBES, 2024

Türkiye'nin farklı bölgelerinde faaliyet gösteren firmalar arasında vergi oranlarını en büyük engel olarak görenlerin oranları belirgin farklılıklar sergiliyor (Şekil 15). Karadeniz Bölgesi'nde (%33,7) ve Marmara Bölgesi'nde (%33,5) bu algı oldukça yüksek seviyede. Ege Bölgesi (%29,7) de bu gruba yakın bir görünüm sergilerken, İç Anadolu Bölgesi'nde oranın %19,4 seviyesinde kaldığı görülüyor. Buna karşılık Akdeniz Bölgesi (%8,7) ve Doğu Anadolu Bölgesi (%10,5) orta seviyelerde yer alırken Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde (%4,8) vergi oranları işletmeler açısından en az dile getirilen engellerden biri olarak öne çıkıyor.

3.2. İşletmelerde Finansman ve Vergi Görünümü

Düzenlemeler, şirket ruhsatları ve vergi uygulamaları gibi alanlarda sağlıklı bir ekonomik yönetim işletmeler için elverişli bir iş ortamının temel taşlarını oluşturur. Bu çerçevede WBES, firmalara yalnızca genel olarak en büyük engeli sormakla kalmıyor aynı zamanda finansmana erişim ve vergi uygulamaları gibi başlıklarda da ayrı sorular yönelterek işletmelerin karşılaştıkları güçlükleri daha ayrıntılı biçimde ortaya koyuyor. Bu bölümde öncelikle finans göstergeleri ile vergi göstergelerinin bulguları ele alınıyor.

Türkiye'de kredi ve finansman koşullarına bakıldığında, firmaların karşılaştığı tablo oldukça çarpıcı bir resim sunuyor (Tablo 2). Her üç firmadan biri (%31,4) tamamen kredi kısıtlaması altında faaliyet gösteriyor. Bu oran Avrupa ve Orta Asya'daki firmaların üç katından fazla. Kısmen kredi kısıtlaması yaşayan firmalar ise %9,5 ile Avrupa ve Orta Asya'daki firmalarla benzer bir seviyede ancak küresel ölçekte gözlenen seviyelerin altında kalıyor.

Günlük nakit yönetimi ve finansal işlemler açısından önemli bir gösterge olan çek veya tasarruf hesabı sahipliği, Türkiye'de %52,3 düzeyinde. Bu oran Avrupa'daki (%94) ve küresel ölçekteki (%89,7) yaygınlığın gerisinde. Benzer şekilde banka kredisi veya kredi limiti kullanabilen firmaların oranı %26,2 ile Avrupa (%41,6) ve küresel (%34,7) oranının altında yer alıyor.

Teminat gerektiren kredilerde ise Türkiye'nin oranı %40,8 ile Avrupa'daki (%60,5) ve küresel ölçekteki (%68,2) seviyelerden daha düşük. Ancak kredi başvurusu yapmayan firmalar arasında "yüksek faiz oranları, ağır teminat koşulları veya karmaşık prosedürler" nedeniyle başvuru yapmadığını belirtenlerin oranı %30,8. Bu oran, Avrupa'daki (%15,2) ve küresel ölçekteki (%23,5) firmalara kıyasla oldukça yüksek ve krediye erişim isteğinin önemli ölçüde engellendiğini düşündürüyor. Krediye hiç ihtiyaç duymadığını belirten firmaların oranı %39,1 ile Avrupa'daki (%59,4) ve dünya genelindeki (%51,9) seviyelerin altında. Bu durum, firmaların bir kısmının aslında finansmana ihtiyaç duyabileceği ancak çeşitli nedenlerle başvuru yapmamayı tercih edebileceğini yansıtıyor.

Olumlu tarafta ise kredi başvurularına ilişkin karar süresi dikkat çekiyor: Türkiye'de bu süre 7,3 gün iken Avrupa'da 22 gün, dünyada ise 24,8 gün seviyesinde. Son kredi başvurusu reddedilen firmaların oranı da %4,8 ile Avrupa (%7,1) ve küresel düzeydeki (%8) oranının altında.

Tablo 2. Finans Göstergesi Sonuçları (2024)

Gösterge: Finans (Krediler)	Türkiye	Avrupa ve Orta Asya	Tüm Ekonomiler
Tamamen kredi kısıtlaması olan firmalar (%)	31,4	10,2	14,3
Kısmen kredi kısıtlaması olan firmalar (%)	9,5	10,4	16,6
Çek veya tasarruf hesabı olan firma (%)	52,3	94	89,7
Banka kredisi/kredi limiti olan firma (%)	26,2	41,6	34,6
Teminat gerektiren kredilerin oranı (%)	40,8	60,5	68,2
Kredi başvurusunda bulunmamanın ana nedeni olarak olumsuz oranlar, teminatlar veya prosedürler bildiren firmalar (%)	30,8	15,3	23,5
Krediye ihtiyaç duymayan firma (%)	39,1	59,4	51,5
Kredi başvurusuna ilişkin kararın alınması için gereken gün	7,3	22	24,8
Son kredi başvurusu reddedilen firma (%)	4,8	7,1	8

Not: Koyu mavi: Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla dezavantajlı durumda olduğu göstergeleri ifade eder. Açık mavi: Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla avantajlı durumda olduğu göstergeleri gösterir. Gri: Nötr durumu temsil eder.
Kaynak: WBES, 2024

Türkiye’de firmalar yatırımlarının büyük bölümünü (%82) kendi öz kaynaklarıyla finanse ediyor (Tablo 3). Bu oran, Avrupa’daki (%74,5) ve dünyadaki (%73,6) seviyelerin üzerinde seyrediyor. Yüksek iç finansman oranı, borç yükünü azaltması açısından olumlu olsa da büyüme potansiyelini eldeki sermayeyle sınırlayabiliyor. Banka kredisi kullanımı ise %26,7 ile Avrupa’daki (%28,4) ve dünyadaki (%26,5) düzeylere yakın ilerliyor. Bankaların doğrudan finanse ettiği yatırımların payı (%12,1) ile hem Avrupa’daki (%16,1) hem de dünyadaki (%14,1) düzeylerin altında, bu da yatırım projelerine bankacılık sisteminden daha az kaynak aktarıldığını gösteriyor. Tedarikçi veya müşteri kredisi kullanımı %4,2 ile dünyadaki (%4) seviyelere yakın olsa da Avrupa’nın üzerinde yer alıyor. Bu finansman tipi genellikle kısa vadeli nakit akışı desteği olarak öne çıkıyor. Sermaye veya hisse senedi satışı yoluyla yatırım finansmanı %1,1 ile oldukça düşük düzeyde ve sermaye piyasalarının yatırım finansmanındaki rolünün sınırlı kaldığını ortaya koyuyor. Diğer finansman kaynakları ise yalnızca %0,7 oranında kullanılıyor. Bu durum, alternatif ve yenilikçi fonlama modellerinin henüz yaygınlaşmadığını gösteriyor.

Tablo 3. Yatırım Finansmanı Göstergesi Sonuçları (2024)

Gösterge / Finans (Yatırım Finansmanı)	Türkiye	Avrupa ve Orta Asya	Tüm Ekonomiler
Yatırımları finanse etmek için bankaları kullanan firmalar (%)	26,7	28,4	26,5
Yatırımın iç finansmanla finanse edilen oranı (%)	82	74,5	73,6
Bankaların finanse ettiği yatırımların oranı (%)	12,1	16,1	14,1
Tedarikçi/müşteri kredisiyle finanse edilen yatırım oranı (%)	4,2	3	4
Sermaye veya hisse senedi satışlarıyla finanse edilen yatırım oranı (%)	1,1	3,6	4,7
Diğer finansman kaynaklarıyla finanse edilen yatırım oranı (%)	0,7	2,9	3,6

Not: Koyu mavi: Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla dezavantajlı durumda olduğu göstergeleri ifade eder. Açık mavi: Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla avantajlı durumda olduğu göstergeleri gösterir. Gri: Nötr durumu temsil eder.
Kaynak: WBES, 2024

Türkiye'de firmaların yalnızca %23,9'u işletme sermayesini finanse etmek için bankaları kullanıyor. Bu oran, hem Avrupa'daki %31,3'lük seviyenin hem de dünyadaki %27,9'luk düzeyin belirgin şekilde altında. Bu durum, bankacılık kanallarının işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada yeterince tercih edilmediğini ya da erişim engelleri bulunduğunu düşündürüyor. Bankaların doğrudan finanse ettiği işletme sermayesi oranı ise %7,1 ile Avrupa'daki %11 ve dünyadaki %10,2 seviyelerinin gerisinde. Türkiye'de işletmelerin kısa vadeli nakit akışlarını bankalar üzerinden sağlama oranının küresel ölçekte daha düşük olduğu görülüyor (Tablo 4).

Tablo 4. İşletme Sermayesi Finansmanı Göstergesi Sonuçları, 2024

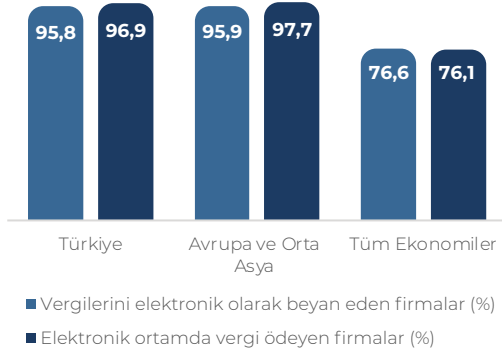
Gösterge/Finans (İşletme Sermayesi Finansmanı)	Türkiye	Avrupa ve Orta Asya	Tüm Ekonomiler
İşletme sermayesini finanse etmek için bankaları kullanan firmalar (%)	23,9	31,3	27,9
Bankaların finanse ettiği işletme sermayesi oranı (%)	7,1	11,0	10,2

Not: Koyu mavi: Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla dezavantajlı durumda olduğu göstergeleri ifade eder. Açık mavi: Türkiye'nin diğer ülkelere kıyasla avantajlı durumda olduğu göstergeleri gösterir. Gri: Nötr durumu temsil eder.
Kaynak: WBES, 2024

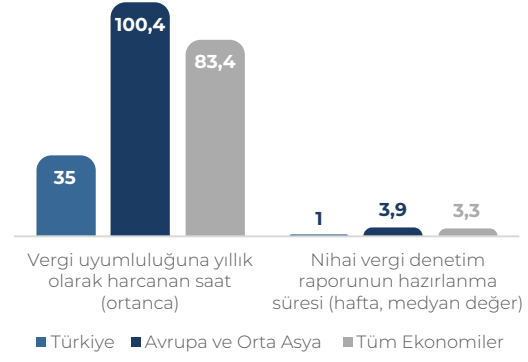
En büyük engel göstergelerinden ikincisi olan vergi başlığına geldiğimizde, Türkiye'nin performansı dikkat çekici farklılıklar ortaya koyuyor. Türkiye'de işletmeler, vergi uyum sürecinde diğer bölgelere göre çok daha az zaman harcıyor. Türkiye'nin 35 saatlik süresi, Avrupa ve Orta Asya'daki 100,4 saat ve küreseldeki 83,4 saat ile karşılaştırıldığında belirgin bir avantaj sunuyor. Bu hızlı uyum sürecinin arkasında dijitalleşmenin yaygınlığı yer alıyor. Nitekim firmaların %95,8'i vergilerini elektronik ortamda beyan ediyor ve %96,9'u ödemelerini elektronik olarak gerçekleştiriyor. Bu oranlar, Avrupa ve Orta Asya ile büyük ölçüde örtüşürken, küresel değerlere kıyasla belirgin şekilde daha yüksek. Vergi denetim

süresi de Türkiye’de oldukça kısa; nihai raporun hazırlanması yalnızca 1 hafta sürüyor. Bu süre Avrupa ve Orta Asya’da 3,9, küreselde ise 3,3 hafta. Ancak idari hızın yanında dikkat çeken bir diğer unsur da vergi yükünün görece yüksek olması olarak öne çıkıyor.

Şekil 16. Elektronik Vergi İşlemleri

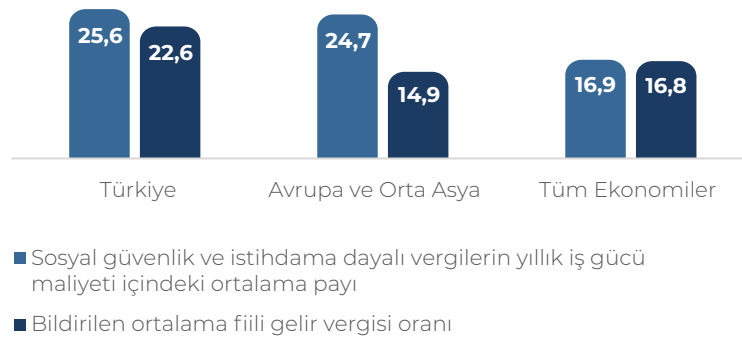


Şekil 17. Zaman Göstergeleri (Ortanca Değer)



Türkiye’de sosyal güvenlik ve istihdama dayalı vergilerin iş gücü maliyetindeki payı %25,6 ile hem Avrupa ve Orta Asya’daki %24,7’lik seviye hem de küreseldaki %16,9’luk düzeyin üzerinde. Yani işverenin bir çalışan için katlandığı toplam yıllık maliyetin yaklaşık dörtte biri sosyal güvenlik ve benzeri istihdama dayalı vergilerden oluşuyor. Benzer şekilde, firmaların beyan ettiği fiili gelir vergisi oranı %22,6 ile her iki bölgenin de üzerinde seyrediyor. Bu durum, vergi süreçlerinin hızlı ve dijital olmasına rağmen vergi yükünün işletmeler açısından hâlâ önemli bir maliyet unsuru olduğunu gösteriyor.

Şekil 18. Vergi, Hisseler ve Oranlar



4.

BÖLÜM

SONUÇ

S on yıllarda değişen ekonomik koşullar, firmaların finansmana erişim ve vergi yükü konularındaki hassasiyetini daha görünür hale getiriyor. Reel sektör açısından bakıldığında, uygun maliyetli ve erişilebilir finansman; üretim kapasitesinin korunması, yeni yatırımların devreye alınması ve istihdamın sürekliliği açısından temel bir unsurdur. Krediye erişimin sınırlı ya da maliyetli olması özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde sermaye döngüsünü daraltır, verimlilik artışını yavaşlatır ve büyüme potansiyelini sınırlandırır. Benzer biçimde, öngörülebilir ve dengeli bir vergi sistemi, firmaların uzun vadeli planlama yapabilmesini, fiyatlama stratejilerini istikrarlı biçimde sürdürebilmesini ve rekabet gücünü koruyabilmesini sağlar. Vergi yükündeki belirsizlik veya oransal artışlar ise maliyet yapısını doğrudan etkileyerek, yatırım kararlarının ertelenmesine ve kayıt dışılığın artmasına neden olur. Bu nedenle finansman koşulları ve vergi politikaları, reel sektörün istikrarı kadar ekonominin genel dayanıklılığı açısından da belirleyici bir rol üstlenir.

2024 WBES bulguları, Türkiye’de işletmelerin iş ortamına ilişkin en sık dile getirdikleri kısıtların finansmana erişim ve vergi yükü olduğunu gösteriyor. Bu iki unsur, farklı ölçeklerdeki firmalar ve bölgeler arasında değişen yoğunluklarda hissedilmekle birlikte, genel olarak öne çıkan başlıca engellerdir. Bulgular, firmaların deneyimlerini doğrudan yansıttığı için iş ortamının mevcut durumunu anlamak açısından önemli bir referans niteliği taşıyor.

Başka bir deyişle firmaların iş ortamına ilişkin algı ve deneyimlerinin ekonomik istikrarın ve politika tasarımının merkezinde yer aldığını gösteriyor. Finansmana erişim ve vergi yükü gibi alanlarda hissedilen baskılar yalnızca işletmelerin iç dengelerini değil, üretim, yatırım ve istihdamın genel seyrini de etkiliyor. Bu nedenle, şirketlerin yaşadıkları zorlukları yakından dinlemek ve bu deneyimlerden öğrenmek, politika süreçlerinde daha bütüncül ve kanıta dayalı bir yaklaşımın benimsenmesine imkan sağlıyor. Böyle bir çerçeve, karar alıcıların sahadan gelen verileri daha etkin biçimde değerlendirmelerine ve sürdürülebilir büyüme hedefiyle uyumlu, dengeli politika adımları atmalarına katkı sunacaktır.

SON NOTLAR

- ¹ Anh Tuan Buia, Thu Phuong Phamb, Linh Chi Phama ve Thi Khanh Van Ta, “*Legal and financial constraints and firm growth: small and medium enterprises (SMEs) versus large enterprises*”, Heliyon, 7(12), (2021).
- ² Thorsten Beck, Aslı Demırgüç-Kunt ve Vojislav Maksimovic, “*Financial and Legal Constraints to Growth: Does Firm Size Matter?*”, The Journal of Finance, 60(1), (2005), ss.137-177.
- ³ Brian Levy, “Obstacles to developing indigenous small and medium enterprises: An empirical assessment”. The World Bank Economic Review, 7(1), January (1993), ss. 65-83.
- ⁴ Ridhollah Muhammad Arie, “*Financial Constraints, Tax Burdens, and Firm Growth: Evidence from Indonesia*” Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan, 4(3), (2022), ss.212.; Murat Şeker ve Paulo Guilherme Correa, “*Küçük ve Orta Ölçekli Firmaların Büyümesini Engelleyen Unsurlar: Karşılaştırmalı Türkiye Örneği*”, Bankacılar Dergisi, Sayı 102, (2017), ss.14.
- ⁵ Hinh T. Dinh, Dimitris Mavridis & Hoa Nguyen, “The binding constraint on firms' growth in developing countries”, World Bank Policy Research Working Paper, No.5485, (2016).
- ⁶ Larry Chavis, Leora Klapper ve Inessa Love, “International Differences in Entrepreneurial Finance”, World Bank Group, Enterprise Note:11 (2012).
- ⁷ Mesut Karakaş, *Değişen Makro Ekonomik Koşullarda Firmaların Finansmana Erişimi: Sorun Tespiti ve Çözüm Önerileri*. İstanbul Ticaret Odası Stratejik Araştırmalar Merkezi (İTOSAM) Yayınları, (2023), ss.8.
- ⁸ Kalina Manova, “*Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade*”, Review of Economic Studies, 80, (2013), ss.711-744.; Dario Fauceglia, “*Credit Constraints, Firm Exports and Financial Development: Evidence From Developing Countries*”, The Quarterly Review of Economics and Finance, 55, (2015), ss.53-66; Elmas Yıldız Hanedar, “*Firmaların İhracat Kararları ve Finansal Kısıtlar*”, Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (2018), 6(ICEESS’ 18), ss. 61-66 .
- ⁹ Elmas Yıldız Hanedar, “*Firmaların İhracat Kararları ve Finansal Kısıtlar*”, Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, (2018).
- ¹⁰ Anh Tuan Buia vd., “*Legal and Financial Constraints and Firm Growth: Small and Medium Enterprises (Smes) Versus Large Enterprises*”, (2021).

TÜRKİYE'DE İŞ ORTAMI DENEYİMLERİ:

ANKET BULGULARI
NE SÖYLÜYOR?