



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI



İZMİR
KALKINMA
AJANSI

İZMİR'DE BULUNAN YABANCI SERMAYELİ FİRMALARIN YATIRIM ORTAMINI DEĞERLENDİRME ARAŞTIRMASI SONUÇ RAPORU

2025



**İZMİR'DE BULUNAN YABANCI SERMAYELİ
FİRMALARIN YATIRIM ORTAMINI DEĞERLENDİRME
ARAŞTIRMASI SONUÇ RAPORU - 2025**

Yayın Sahibi

İzmir Kalkınma Ajansı
Megapol Çarşı Kule, Halkapınar Mahallesi,
1203/11. Sk. No: 5-7, Kat: 19
35170 Konak/İzmir
Tel : 0232 489 81 81
Faks : 0232 489 85 05
E-posta: bilgi@izka.org.tr

Proje Ekibi

İzmir Kalkınma Ajansı

Sena GÜRSOY

Prof. Dr. Ahmet Sinan TÜRKYILMAZ

UDA Danışmanlık

Bayram Samet ŞAHİN
Yaşar Yasin COŞKUN
Mesut DEREN
Hakan DEMİRBÜKEN
Av. Emrah DÖNMEZ

Redaktör

Güray GÜMÜŞ

Grafik Tasarım

Orçun ANDIÇ
Hasan Can ÇAKIR

Bu araştırma, İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA) koordinasyonunda ve UDA Danışmanlık yükleniciliğinde Eylül 2024-Ocak 2025 tarihleri arasında yürütülmüştür. Araştırma sonucunda elde edilen bulgular, İzmir yatırım ortamının mevcut durumunu anlamaya ve iyileştirme alanlarını belirlemeye yönelik olarak kullanılmıştır. Raporda ifade edilen görüş ve düşünceler araştırma sonuçlarını yansıtmakta olup doğrudan İZKA'nın resmî görüşlerini temsil etmemektedir.

© 2025, İZKA. Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.

Hazırlanmış olan çalışmanın tüm hakları İzmir Kalkınma Ajansı'na aittir. Bu İZKA eserinden kaynak gösterilmek suretiyle alıntı yapılabilir.



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI



İZMİR
KALKINMA
AJANSI

İZMİR'DE BULUNAN YABANCI SERMAYELİ FİRMALARIN YATIRIM ORTAMINI DEĞERLENDİRME ARAŞTIRMASI

SONUÇ RAPORU

—
2025

İÇİNDEKİLER

YÖNETİCİ ÖZETİ	8
BÖLÜM 1. ÇALIŞMANIN AMACI VE ARKA PLANI	12
1.1. Çalışmanın Amacı ve Arka Planı	13
1.1.1. Türkiye’de Uluslararası Yatırımlar	13
1.1.2. İzmir’de Uluslararası Yatırımlar	15
BÖLÜM 2. YÖNTEM VE KAPSAM	16
2.1. Çalışma Evreni	17
2.2. Veri Toplama Yöntemi	20
2.3. Veri Toplama Araçları	21
2.4. Sınırlılıklar	23
2.5. Nicel ve Nitel Analiz	23
2.5.1. Nicel Analiz	23
2.5.2. Nitel Analiz	23
BÖLÜM 3. NİCEL ARAŞTIRMA BULGULARI	24
3.1. Firma Profili	25
3.2. Yatırım Karar Süreçleri	30
3.3. Gelecek Planları ve İhtiyaçlar	40
3.4. İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA)	47
3.5. Memnuniyet	52

BÖLÜM 4. NİTEL ARAŞTIRMA BULGULARI	58
4.1. Derinlemesine Görüşme Bulguları	59
4.1.1. Ekonomik Sorunlar, Enflasyon ve Döviz Kurunun Etkileri	60
4.1.2. Yatırım Ortamının Temel Sorunları	61
4.1.3. Kurumlar Arası İletişim ve Koordinasyon	61
4.1.4. Sektörel Analiz	63
4.1.5. İzmir'in Avantajları	64
4.2. Odak Grup Toplantısı Bulguları	64
4.2.1. Altyapı ve Arazi Sorunu	68
4.2.2. Teşvik ve Düzenlemeler	68
4.2.3. Makroekonomik Sorunlar	69
4.2.4. İş Gücü ve Maliyetler	69
4.2.5. İzmir'in Güçlü Yanları	70
4.2.6. Yenilenebilir Enerji Sektörü	70
4.2.7. İzmir'in Tanıtımı	71
4.2.8. Kurumlar Arası İlişkiler	72
4.2.9. 2025 ve Sonrası İçin Genel Beklenti	72
BÖLÜM 5. SONUÇ ve ÖNERİLER	74
KAYNAKÇA	92
EK 1. NİCEL ANKET FİRMA SORU KAĞIDI	93
EK 2. DERİNLEMESİNE GÖRÜŞME YÖNERGELERİ	103
EK 3. ODAK GRUP TOPLANTISI GÜNDEMİ	106

ŞEKİLLER LİSTESİ

ŞEKİL 1.	Türkiye'ye Yapılan Uluslararası Doğrudan Yatırımlar	14
ŞEKİL 2.	Türkiye'ye Gelen UDY'nin Sektörel Dağılımı	15
ŞEKİL 3.	Ankete Katılan Firmaların Faaliyetlerini Yürüttüğü İlçeler	25
ŞEKİL 4.	Firmaların Faaliyet Yerleri	26
ŞEKİL 5.	Firmaların Ana Faaliyet Alanları	26
ŞEKİL 6.	Firmaların İzmir'deki Faaliyet Süreleri	27
ŞEKİL 7.	Firmaların İzmir'deki Tesisinde/Ofisinde (Yerleşkesinde) Çalışan Sayısı	28
ŞEKİL 8.	Firmaların 2023 Yılı Ciro Tutarları	29
ŞEKİL 9.	Firmaların Yabancı Sermaye Oranı	30
ŞEKİL 10.	Yabancı Yatırımcı Firmaların Geldiği Ülkeler	30
ŞEKİL 11.	Firmaların Türkiye'ye Yatırım Kararında Etkili Olan Faktörler	31
ŞEKİL 12.	Firmaların İzmir'e Yatırım Kararlarında Etkili Olan Faktörler	33
ŞEKİL 13.	Firmaların İzmir İçerisinde Yatırım Yapacağı Bölgeyi Belirleyen Unsurlar	35
ŞEKİL 14.	Firmaların İzmir'deki Yatırımın Tamamlanıp Faaliyete Geçmesine Kadar Yaşadığı Zorluklar	37
ŞEKİL 15.	Firmaların Yatırım Kararı Alırken İrtibata Geçtiği Kurumlar	37
ŞEKİL 16.	Yatırım (Kurulum) Sürecinde İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar	38
ŞEKİL 17.	Mevcut Durumda İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar	38
ŞEKİL 18.	Kurumlarla Yaşanan Zorluklar Hakkında Kelime Bulutu	39
ŞEKİL 19.	Firmaların Faaliyete Geçtiği Günden Bugüne Kadar Faydalandığı Mali Destekler	40
ŞEKİL 20.	Firmaların Kısa ve Orta Vadeli (1-5 yıl) Yatırım Planları	41
ŞEKİL 21.	Firmaların Faaliyete Devamlılığını Etkileyebilecek Güncel Sorunlar	43
ŞEKİL 22.	Yatırım Sürecinde Danışmanlığa İhtiyaç Duyulan Alanlar	44
ŞEKİL 23.	Firmaların Mevcut Durumda Danışmanlığa İhtiyaç Duydukları Alanlar	46
ŞEKİL 24.	İzmir Kalkınma Ajansı'nın Firmalarca Bilinirliği	47
ŞEKİL 25.	Firmaların İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi İle İletişim Düzeyi	48
ŞEKİL 26.	İzmir Kalkınma Ajansı'nın Firmalara Katkı Sağlayabileceği Düşünülen Alanlar	51
ŞEKİL 27.	Firmaların İzmir'de Yatırım Yapmaktan Duyduğu Memnuniyet Düzeyi	52
ŞEKİL 28.	Firmaların Yabancı Firmalara İzmir'de Yatırım Yapmayı Önerme Durumu	53
ŞEKİL 29.	Firmaların İzmir'deki Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Konusunda Belirtmek İsteddiği Görüşler	57
ŞEKİL 30.	Derinlemesine Görüşme Kavram Analizi Bulguları	60
ŞEKİL 31.	Odak Grup Toplantısı Tematik Analiz Bulguları	65
ŞEKİL 32.	Yabancı Yatırım Kararını Etkileyen Temel Faktörler	66
ŞEKİL 33.	Neden-Sonuç Analizi Bulguları	67

TABLOLAR LİSTESİ

TABLO 1.	Belirlenen Sektörlerdeki Yabancı Sermayeli Firma Sayısı	18
TABLO 2.	Firma Listeleri Tarama Sonuçları	19
TABLO 3.	Araştırma Kapsamına Uygunluk Durumu	19
TABLO 4.	Derinlemesine Görüşme Yapılan Kurumların Listesi	22
TABLO 5.	Firmaların İzmir'de Kurulum Aşamasında Yaptığı ve Şu Anda Ulaştığı Yatırım Büyüklüğü	29
TABLO 6.	Firmaların İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi ile İletişime Geçme Nedenleri	49
TABLO 7.	Firmaların Diğer Yabancı Firmalara İzmir'de Yatırım Yapmalarını Önerme Nedenleri	55
TABLO 8.	Firmaların Diğer Yabancı Firmalara İzmir'de Yatırım Yapmalarını Önermeme Nedenleri	56
TABLO 9.	Yatırım Ortamındaki Kurumlara ve Yabancı Yatırımcılara Sağlanan Hizmet Türleri	63
TABLO 10.	Firmaların Türkiye'ye Yatırım Kararında Etkili Olan Faktörler	81
TABLO 11.	Firmaların İzmir'e Yatırım Kararında Etkili Olan Faktörler	82
TABLO 12.	Firmaların İzmir İçerisinde Yatırım Yapacağı Bölgeyi Belirleyen Unsurlar	82
TABLO 13.	Firmaların İzmir'deki Yatırımın Tamamlanıp Faaliyete Geçmesine Kadar Yaşadığı Zorluklar	83
TABLO 14.	Firmaların Mevcut Durumda Danışmanlığa İhtiyaç Duydukları Öncelikli Üç Alan	84
TABLO 15.	Firmaların Yatırım Kararı Alırken İrtibata Geçtiği Kurumlar	86
TABLO 16.	Yatırım (Kurulum) Sürecinde İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar	88
TABLO 17.	Mevcut Durumda İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar	90

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ALOSBİ	: Aliağa Organize Sanayi Bölgesi
AR-GE	: Araştırma Geliştirme
CEO	: Chief Executive Officer (Yürütme Kurulu Başkanı)
EBSO	: Ege Bölgesi Sanayi Odası
EİB	: Ege İhracatçı Birlikleri
ENSİA	: Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği
ESBAŞ	: Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş.
İAOSB	: İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi
İZBAŞ	: İzmir Serbest Bölge Kurucu ve İşletici A.Ş.
İZKA	: İzmir Kalkınma Ajansı
KOSBİ	: Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi
OSB	: Organize Sanayi Bölgesi
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TOSBİ	: Tire Organize Sanayi Bölgesi
UDY	: Uluslararası Doğrudan Yatırımlar
UNCTAD	: United Nations Trade and Development (Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı)
YASED	: Uluslararası Yatırımcılar Derneği

Atatürk Organize Sanayi Bölgesi, Çiğli

YÖNETİCİ ÖZETİ

Bu araştırma, İzmir'deki yabancı sermayeli firmalar açısından yatırım ortamının değerlendirilmesi, yatırımcıların deneyimlerinin analiz edilmesi ve bölgenin yatırım çekme potansiyelini artırmaya yönelik politika önerilerinin geliştirilmesi amacıyla yapılmıştır. Çalışma kapsamında; İzmir'de faaliyet gösteren uluslararası yatırımcı firmalar, organize sanayi bölgeleri (OSB'ler), serbest bölgeler, yerel yönetimler, odalar ve birlikler, sektörel dernekler ve ülke yatırım ofisleriyle yüz yüze ve çevrimiçi anket uygulaması, derinlemesine görüşme ve odak grup toplantısı yoluyla görüşmeler yapılmış ve kapsamlı bir analiz gerçekleştirilmiştir.

Uluslararası doğrudan yatırımlar (UDY), küresel ekonominin büyümesi, teknolojik gelişim ve istihdam yaratma açısından kritik bir role sahiptir. Son yıllarda, dünya genelindeki UDY hacmi dalgalı bir seyir izlemiş, özellikle COVID-19 pandemisi ve jeopolitik gerilimler nedeniyle 2020'de ciddi bir düşüş yaşanmıştır. Bununla birlikte 2021 yılından itibaren toparlanma süreci başlamış ve 2024 yılında küresel UDY hacmi, yaklaşık 1,4 trilyon dolara ulaşmıştır.¹

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'ne göre, 2003-2023 yılları arasında Türkiye'ye toplam 262 milyar dolarlık UDY girişi olmuş ve bu yatırımların önemli bir bölümü finans, imalat sanayi ve enerji sektörlerine yönelmiştir.² 2023 yılında Türkiye'ye 10,6 milyar dolarlık UDY girişi olmuş ve Türkiye'nin küresel UDY girişlerinden aldığı pay %0,8 olarak kaydedilmiştir. Türkiye, UDY çekme konusunda son yıllarda önemli ilerlemeler kaydetmiş olsa da küresel UDY pazar payı hedefine (%1,5) ulaşmak için hâlâ yapılması gerekenler vardır.³ 2024 yılı itibarıyla Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası sermayeli şirket sayısı ise 83.542'ye ulaşmıştır.⁴

Türkiye'deki uluslararası yatırımlar açısından İstanbul'dan sonra en önemli yatırım merkezlerinden biri İzmir'dir. Şehir; özellikle imalat sanayi, teknoloji, yenilenebilir

enerji, lojistik ve ticaret sektörlerinde faaliyet gösteren yabancı yatırımcılar için cazip bir merkez hâline gelmiştir. İzmir'in coğrafi konumu, lojistik avantajları ve sahip olduğu yüksek yaşam kalitesi yabancı yatırımcılar için bölgeyi cazip kılan en önemli unsurlar arasındadır. Şehir, Türkiye'nin en büyük ticaret limanlarından birine sahiptir ve serbest bölgeler ve OSB'ler sayesinde uluslararası ticarete stratejik bir konumda bulunmaktadır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre, 2024 yılı itibarıyla İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirket sayısı 3.000'i aşmış görünse de gerçekte bunların ne kadarının hâlen aktif olduğu ve yıllar içerisinde el değiştirip değiştirmediği kesin olarak bilinmemektedir. Kamu kurumları veya ilgili meslek odaları tarafından güncel ve doğrulanmış bir yabancı sermayeli firma veri tabanı tutulmamakta ve mevcut veriler farklı kaynaklardan derlendiğinden birbiriyle uyumsuzluk göstermektedir. Bu durum, yabancı yatırımların sistematik olarak izlenmesini ve bu konuda politikalar oluşturulmasını zorlaştırmaktadır.

Bu çalışmada, hedeflenen çalışma evrenini oluşturan firmaların güncel ve doğrulanmış verilerine ulaşmak için titiz bir çalışma yürütülmüştür. Yabancı sermayeli firmaları kapsayan güncel bir veri tabanının bulunması, firmaların iletişim bilgilerinin güncelliğini ve faaliyet durumlarını teyit etme ve mükerrer kayıtları ayıklama süreçlerini zorunlu hâle getirmiştir. Bu sebeple Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB), İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi (KOSBİ), Tire Organize Sanayi Bölgesi (TOSBİ), Ege Serbest Bölgesi (ESBAŞ) ve İzmir Serbest Bölgesi (İZBAŞ) gibi çeşitli kaynaklardan derlenen veriler çapraz doğrulama yöntemleriyle teyit edilmiştir.

Veri toplama sürecinde nicel ve nitel yöntemler birlikte kullanılmıştır. Nicel veriler, İzmir'deki yabancı sermayeli firmaların üst düzey yöneticilerine uygulanan anketler

1 UNCTAD (2025). Global Investment Trends Monitor, No. 48 (<https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-48>).

2 T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (2025). Türkiye'de Uluslararası Doğrudan Yatırım (<https://www.invest.gov.tr/tr/whyturkey/sayfalar/fdi-in-turkey.aspx>).

3 YASED (2023). Rakamlarla Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Bülteni (<https://www.yased.org.tr/yased-calisiyor/rakamlarla-udy-aralik-2023>).

4 T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2025). Uluslararası Doğrudan Yatırım İstatistikleri (<https://sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri/mi0803011615>).

aracılığıyla elde edilmiştir. Anketlerde firmaların genel görünümü, yatırım motivasyonları, yatırım süreçlerinde karşılaştıkları zorluklar, mevcut durum değerlendirmeleri ve geleceğe yönelik yatırım planları gibi konularda sorular yer almıştır. Nitel veriler ise yatırım ortamıyla ilgili farklı perspektifleri yakalamak amacıyla çeşitli paydaşlarla yapılan derinlemesine görüşmeler ve odak grup toplantısıyla elde edilmiştir. Derinlemesine görüşmelerde; OSB, serbest bölge, STK, oda, birlik ve yerel yönetim temsilcileri ile görüşülmüştür. Odak grup toplantısı ise farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların üst düzey temsilcilerinin katılımıyla düzenlenmiştir.

Araştırma kapsamında belirlenen sektörlerden 1.299 firmayı içeren bir liste incelenmiş, detaylı çalışmalar sonucunda 426 firmanın araştırma kapsamına uygun olduğu tespit edilmiş ve bunların arasından randevu alınabilen 69 firma ile görüşmeler yapılmıştır. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistikler, çapraz tablolar, içerik analizi ve tematik analiz gibi yöntemler kullanılmıştır.

Araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır. Bunlar, araştırma evreninin kapsamı, erişim ve yanıt oranları, veri güncelliği, öznel yanıtlar ve örneklem hatalarıdır. Bu sınırlılıklar dikkate alınarak elde edilen bulgular, İzmir'deki yabancı sermayeli firmaların yatırım ortamına dair önemli bilgiler sunmaktadır.

Araştırmaya katılan firmaların büyük çoğunluğu (%76,8) "imalat" sektöründe faaliyet göstermektedir. Bunu "bilgi ve iletişim" (%7,2) ve "ulaştırma ve depolama" (%5,8) sektörleri izlemektedir. Firmaların %40,6'sı özel yatırım alanları dışında, %29'u OSB'lerde, %27,5'i serbest bölgelerde ve %2,9'u da küçük sanayi sitelerinde yerleşiktir.

Firmaların profilleri incelendiğinde, 2023 yılı ortalama cirolarının 64 milyon TL olduğu ve yabancı sermaye oranı %50'nin üzerinde olan firmaların ortalama cirolarının (69,2 milyon TL) diğerlerinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Firmaların %82,6'sının yabancı sermaye oranı %50 ve üzerindedir. Görüşülen yatırımcı firmalar çoğunlukla Almanya, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve İngiltere merkezlidir. Faaliyet süreleri incelendiğinde, firmaların %37,7'sinin 0-9 yıldır, %37,7'sinin 10-19 yıldır, %24,6'sının da 20 yıldan uzun süredir İzmir'de faaliyet gösterdiği anlaşılmıştır. Firmaların ortalama faaliyet süreleri ise 16 yıldır. Çalışan sayıları açısından bakıldığında, firmaların %42'sinde 0-49 kişi, %33,3'ünde 50-249 kişi, %24,6'sında ise 250 ve üzerinde kişi çalıştığı

anlaşılmıştır. Firmalardaki ortalama çalışan sayısı ise 293'tür. Firmaların İzmir'de kurulum aşamasında yaptığı yatırımın ortalama büyüklüğü 6,7 milyon dolardır. İzmir'deki yatırımların bugün ulaştığı ortalama büyüklük ise 54,8 milyon dolar olarak hesaplanmıştır.

Firmaların Türkiye'ye yatırım kararında etkili olan en önemli faktörler, "pazar büyüklüğü ve pazarın büyüme potansiyeli" (%55,1) ile "jeostratejik konum" (%50,7) olmuştur. Bu faktörler, Türkiye'nin geniş iç pazarı ve genç ve dinamik nüfusu ile bölgesel bir merkez olarak sunduğu stratejik avantajları vurgulamaktadır. Ayrıca "insan kaynağı" da (%37,7) önemli bir faktör olarak belirtilmiştir. Türkiye'nin görece rekabetçi iş gücü maliyetleri ve yetişmiş insan gücü potansiyeli de yatırımcıları cezbetmektedir.

İzmir özelinde ise "coğrafi konum" (%50,7) ve "ulaşım ve lojistik avantajları" (%37,7) yatırım kararında en çok etkili olan faktörler olarak belirlenmiştir. Bu sonuçlar, hem Türkiye pazarına erişim noktası hem de Avrupa, Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarına açılan bir kapı olma özellikleriyle İzmir'in potansiyelinin yatırımcılar için kritik bir öneme sahip olduğunu göstermektedir. İzmir Limanı'nın varlığı ve İzmir'in mevcut ulaşım altyapısı, firmaların lojistik maliyetlerini düşürmekte ve pazarlara erişimi kolaylaştırmaktadır. Rüzgâr enerjisi ekipmanı üretimi gibi bazı sektörlerde İzmir'in küresel rekabet gücüne sahip olması, sürdürülebilir ve yeşil ekonomi yatırımları açısından kentin cazibesini artırmaktadır. Bununla birlikte altyapı eksiklikleri ve sanayi arazilerinin yetersizliği, bu avantajların tam anlamıyla kullanılmasını engelleyen en büyük sorunlar arasında yer almaktadır.

Araştırmaya katılan firmaların büyük bir bölümü -%92,8 gibi yüksek bir oranla-, İzmir'de yatırım yapmış olmaktan memnundur. Firmaların %84,1'i, diğer yabancı firmalara İzmir'de yatırım yapmayı önereceğini belirtmiştir. Büyük ölçekli firmaların %100 memnuniyet düzeyi ve yabancı sermaye oranı yüksek (%50 ve üzeri) olan firmaların diğerlerine göre İzmir'den daha memnun oldukları görülmektedir. İzmir'i tavsiye eden firmaların en önemli dayanakları, "konum/lojistik avantajları" (%74,5), "nitelikli iş gücü/egitim imkânları" (%45,5) ve "yaşam kalitesi" (%45,5) olarak belirtilmiştir. Şehrin sahip olduğu yüksek yaşam standardı, sosyal ve kültürel imkânları, İzmir'i nitelikli iş gücünü çekme konusunda avantajlı bir konuma taşımaktadır. İzmir, üst düzey yöneticiler ve yabancı çalışanlar için cazip bir çalışma ve yaşam

ortamı sunmaktadır. İzmir'deki batılı yaşam tarzı ve iş yapma kültürü, özellikle Avrupalı yatırımcılar için tercih sebebi olmaktadır.

İzmir'i yatırım amacıyla tavsiye etmeyen firmaların en önemli gerekçeleri ise yerelden çok ulusal boyutu ilgilendiren "ekonomik/finansal sorunlar" (%54,5), "hukuki/kurumsal/güven sorunları" (%36,4) ve "altyapı/yerel koşulların yetersizliği" (%27,3) olmuştur. Ülkemizde yakın dönemde yaşanan ekonomik sorunların, yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve finansmana erişim zorlukları gibi makroekonomik faktörlerin İzmir'deki yatırım ortamını da olumsuz etkilediği sıkça dile getirilmiştir. Yatırımcılar; özellikle döviz kurlarındaki hızlı değişimler ve enflasyonun yüksek seyretmesi nedeniyle maliyetlerin öngörülemez bir hâle geldiğini ve yüksek faiz oranları ve finansman olanaklarının kısıtlılığı gibi faktörlerin de yatırım ortamını olumsuz etkilediğini ifade etmiştir. Son dönemde Türkiye'de işçilik maliyetlerinin artması ve birçok Avrupa ülkesinden daha yüksek hâle gelmesi, firmaların yatırım kararlarını yeniden değerlendirmelerine ve Türkiye dışındaki alternatif üretim merkezlerine yönelmelerine yol açabilmektedir.

Arazi temini, özellikle büyük ölçekli yatırımlara odaklanan firmaların önünde önemli bir engeldir. OSB'lerdeki doluluk oranlarının artması, büyük ölçekli üretim yapmak isteyen şirketleri alternatif yatırım alanlarına yöneltmektedir. İzmir'de bulunan OSB'lerin doluluk oranları yüksek olduğundan, yeni yatırımcılar için yer bulmak zorlaşmaktadır. Bu durum, özellikle büyük parsel talebi olan uluslararası yatırımcıları olumsuz etkilemektedir. OSB dışındaki alanlarda yatırım yapıldığında ise altyapı eksiklikleri ek maliyetlere yol açmakta ve imar süreçleri yatırım kararlarını geciktirmektedir. Belediyelerin izin süreçleri ve bürokratik işlemler de şirketlerin önünde bir yatırım bariyeri oluşturmaktadır. Analiz sonuçları, arazi temini süreçlerinde bürokrasinin önemli bir rol oynadığını açıkça göstermektedir.

İş gücü piyasasındaki en büyük sorunlardan biri, nitelikli personel eksikliğidir. Anket sonuçlarına göre firmaların %26,1'i, bu sorunu faaliyetlerini sürdürmede karşılaştıkları en büyük üç sorundan biri olarak görmektedir. Özellikle sanayi sektöründe mavi yaka personel eksikliği, yatırımcılar açısından en kritik zorluklardan biri olarak tanımlanmıştır. Kaynakçı, operatör, tekniker gibi mesleklerde yeterli eleman bulunamaması, firmaların üretim süreçlerinin aksamasına neden olmaktadır. Yatırımcılar, mesleki eğitimin yetersizliğini ve teknik personelin

sektörün ihtiyaçlarına uygun becerilerle donatılmadığını da belirtmektedir. Firmalar teknik personel, mühendis ve yabancı dil (özellikle Almanca) bilen eleman bulmakta zorluk yaşamaktadır. Mavi yaka çalışanların maaş beklentileri ile firmaların sunduğu ücretler arasındaki fark da iş gücü sorununu derinleştirmektedir. Çalışanların iş yerlerine ulaşmasında yaşanan zorluklar ve yüksek servis maliyetleri, üretim süreçlerinde ciddi bir verimlilik kaybına yol açmaktadır. Yabancı firmalar, dil bilen ve küresel iş kültürüne uyum sağlayabilecek çalışan bulmakta zorlanırken İzmir'deki genç iş gücünün hizmet sektörüne yönelme eğilimi de bu sorunu derinleştirmektedir. Sanayi ile mesleki eğitim arasındaki bağın zayıflığı, firmaları kendi bünyelerinde eğitim programları düzenlemeye yöneltmekte ve bu durum insan kaynağı yatırımlarına olan ilgiyi artırmaktadır.

Ankete katılan firmaların İzmir'deki yatırım (kurulum) süreçlerinde en çok karşılaştığı zorlukların "hukuki (yasal) süreçler" (%27,5), "finansmana erişim" (%20,3) ve "nitelikli insan kaynağı bulma" (%14,5) konularında olduğu tespit edilmiştir. Faaliyetleri sürdürmeyle ilgili en önemli sorunların ise "finans teminindeki güçlükler" (%40,6) ve "ekonomik koşullar" (%39,1) olduğu belirtilmiştir. Faaliyete yeni başlamış (0-9 yıl) firmalar, daha çok hukuki süreçlerin karmaşıklığından ve bürokrasiden şikâyet etmekte ve daha eski (20 ve üzeri yıllık) firmalarsa nitelikli iş gücü bulmakta zorlanmakta ve ekonomik koşulların belirsizliğinden endişe duymaktadır.

Yatırımcılar; serbest bölgelerdeki vergi avantajlarının azalması, yatırım teşvik sistemindeki değişimler ve kurumsal vergilendirme süreçlerindeki belirsizlikler nedeniyle yatırım kararlarında tereddüt yaşadıklarını ve Türkiye'deki pozisyonlarını yeniden gözden geçirdiklerini belirtmiştir. Vergi denetimlerinin sıklığı ve belirsizliği de şirketlerin yatırım kararlarını etkileyen önemli bir faktör olarak öne çıkmıştır.

Katılımcı firmaların önümüzdeki 1-5 yıl içindeki yatırım planları incelendiğinde, %47,8'inin mevcut tesis kapasitesini artırmayı hedeflediği görülmektedir. Ayrıca firmaların %29'u, teknoloji ve inovasyon yatırımları yapmayı planlamaktadır. Firmaların yatırım süreçlerinde ihtiyaç duyduğu danışmanlık alanları ise ağırlıklı olarak "vergi ve hukuk danışmanlığı" (%42) ile "finansmana erişim danışmanlığı" (%24,6) olmuştur.

Firmaların yatırım sürecinde irtibata geçtiği kurumlar arasında, ilgili bakanlıklar ve İzmir Ticaret Odası (İZTO) öne çıkmaktadır. Firmaların mevcut faaliyetleri sırasında kurumlarla olan ilişkileri incelendiğinde, büyük bir çoğunluğunun herhangi bir sorun yaşamadığı görülmektedir. Bununla birlikte firmalar, İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi için ekonomik koşulların güçlendirilmesi, finansal teşviklerin artırılması, bürokratik süreçlerin azaltılması, kurumlar arası iletişimin güçlendirilmesi ve tanıtım faaliyetlerinin artırılması gibi konularda beklentilerini dile getirmektedir.

İzmir'deki kurumların yabancı yatırımcılara özel hizmetler sunduğu belirtilse de bu hizmetlerin genellikle sınırlı olduğu ve yerli yatırımcılara sunulan hizmetlerle aynı düzeyde kaldığı tespit edilmiştir. Bu yüzden yabancı dil desteği, kişiye özel yaklaşımlar ve büyük parsel taleplerinin karşılanması gibi konularda iyileştirmelerin yapılması gerekmektedir.

Firmalar arasında İZKA'nın bilinirliği yüksektir. Araştırmaya katılan firmaların %72,5'i İZKA'yı daha önce duyduğunu belirtmiştir. Firmaların %40'ı da İZKA ile iletişime geçmiştir. Bu durum, yatırımcı firmaların önemli bir bölümünün İZKA ile doğrudan temas kurduğunu göstermektedir. İZKA ile iletişime geçen firmaların en önemli nedenleri "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%45) ve "bilgilendirme/etkinlik katılımı" (%40) olmuştur. Bu durum, firmaların daha çok finansal kaynaklara erişim arayışında olduğunu göstermektedir. Firmaların büyük bir kısmı, İZKA'nın kendilerine daha fazla katkı sağlayabileceği alanları "finansal teşvik ve destekler" (%47,8) ve "danışmanlık ve teknik yardım" (%29) olarak belirtmiştir. Ayrıca orta ölçekli (50-249 çalışana sahip) firmaların İZKA ile daha fazla etkileşimde bulunduğu görülmektedir. Bu durum, orta ölçekli firmaların İZKA'nın sunduğu desteklere daha fazla ihtiyaç duyduğu şeklinde yorumlanabilmektedir.

Sonuç olarak İzmir; coğrafi konumu, lojistik avantajları, sanayi altyapısı ve yüksek yaşam kalitesi ile yatırımcılar için cazip bir merkez olmaya devam etmektedir. Bununla birlikte arazi temini, altyapı ve iş gücü gibi alanlarda yapılacak iyileştirmeler, kentin yatırım çekme potansiyelini artıracaktır. İzmir'in yatırımcılara sürdürülebilir ve rekabetçi bir ortam sunabilmesi için önerilen stratejik önlemler hızla hayata geçirilmelidir. Kamu kurumları, özel sektör, yerel yönetimler ve STK'lar arasındaki iş birliğinin artırılması, İzmir'i bölgesel ve uluslararası yatırımcılar için daha cazip bir hâle getirecektir. Bu doğrultuda,

İzmir'deki yatırım ortamının geliştirilmesi için aşağıdaki stratejik öneriler sunulmuştur:

- ▶ Yatırım ortamının daha etkin bir şekilde yönetilmesi ve doğru stratejilerin belirlenmesi için İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaları kapsayan doğrulanmış ve sürekli güncellenen bir veri tabanı oluşturulmalıdır.
- ▶ OSB alanlarının genişletilmesi ve altyapılarının iyileştirilmesi için planlı bir yatırım programı uygulanmalıdır.
- ▶ Yatırımcıların özellikle büyük parsel taleplerini karşılayacak yeni sanayi bölgeleri oluşturulmalıdır.
- ▶ İzmir Limanı'nın kapasitesi, yüksek tonajlı gemilerin de yanaşabileceği şekilde artırılmalı, İzmir'in ulaşım bağlantıları daha etkin hâle getirilerek ulaşım maliyetlerini düşürecek yatırımlar yapılmalıdır.
- ▶ Yenilenebilir enerji ve sürdürülebilir sanayi yatırımları teşvik edilerek İzmir'in yeşil ekonomi konusundaki potansiyeli değerlendirilmelidir.
- ▶ Merkezi ve yerel kurumlar arasındaki koordinasyon geliştirilmeli ve yatırım süreçlerini hızlandırmak için bürokratik işlemler sadeleştirilmelidir.
- ▶ Kurumların yabancı yatırımcılara yönelik özel hizmetlerini genişletmesi sağlanmalıdır.
- ▶ İzmir'in uluslararası yatırımcılar için cazibesini koruması amacıyla yurtdışı fuarlarda aktif tanıtım faaliyetleri düzenlenmelidir.
- ▶ Nitelikli ara eleman yetiştirilmesi için meslek liseleri ve teknik eğitim merkezleri ile sanayi arasında iş birliği mekanizmaları güçlendirilmelidir.
- ▶ Yabancı dil bilen ve küresel iş kültürüne uyum sağlayabilecek iş gücünün yetiştirilmesi için özel eğitim programları teşvik edilmelidir.
- ▶ Firmalar için danışmanlık ve teşvik süreçleri şeffaf ve öngörülebilir olmalı ve bu hizmetler hakkında daha fazla bilgilendirme yapılmalıdır.

Araştırma sonuçlarını içeren bu raporun ilk bölümünde, Türkiye ve İzmir'deki uluslararası yatırımların genel durumu ele alınmıştır. Ardından araştırmanın kapsamı ve yöntemi detaylandırılmış ve ikinci bölümde; hedef kitle, veri toplama teknikleri ve analiz yöntemleri açıklanmıştır. Üçüncü bölümde yabancı sermayeli firmaların genel görünümü, yatırım karar süreçleri, gelecek planları ve İZKA ile olan ilişkileri incelenmiştir. Derinlemesine görüşmeler ve odak grup toplantısı sayesinde öğrenilen, yatırımcıların karşılaştığı temel sorunlar ve beklentiler dördüncü bölümde ortaya konmuştur. Beşinci bölümde ise elde edilen bulgular ışığında yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik sonuçlar ve öneriler sunulmuştur.

BÖLÜM 1.

Çalışmanın Amacı ve Arka Planı

1.1. Çalışmanın Amacı ve Arka Planı

Bu araştırma, İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi ve uluslararası yatırımcıların bölgedeki deneyimlerinin kapsamlı bir şekilde analiz edilmesi amacıyla yapılmıştır. İZKA koordinasyonunda yürütülen çalışmada, İzmir'de faaliyet gösteren uluslararası yatırımcı firmalar ile yatırım ortamında doğrudan rolü olan OSB'ler, serbest bölgeler, yerel yönetimler, odalar ve birlikler ve ülke yatırım ofisleriyle bire bir görüşmeler yapılmış ve elde edilen veriler sistematik olarak analiz edilerek raporlanmıştır.

Uluslararası yatırımlar bir ülke ekonomisinin büyümesi, teknolojik gelişimi, rekabet gücünün artırılması ve istihdam yaratma potansiyeli için önemli bir role sahiptir. Son on yılda uluslararası yatırımlar dalgalı bir seyir izlese de genel olarak yüksek hacim korunmuştur. 2019 yılında, dünya genelinde toplam UDY hacmi 1,5 trilyon dolar olarak kaydedilmiştir. COVID-19 pandemisinin etkisiyle bu hacim, 2020'de %27 oranında azalarak 1,1 trilyon dolara gerilemiş, pandemi sonrası yaşanan toparlanmayla birlikte 2021'de 1,6 trilyon dolar seviyesine çıkmıştır. 2022 yılında jeopolitik gerilimler ve ekonomik belirsizlikler nedeniyle 1,3 trilyon dolara düşen toplam UDY hacmi, 2023 yılında 1,25 trilyon dolar olarak kaydedilmiştir.⁵

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) 2025 yılının başında yayımladığı Küresel Yatırım Trendleri İzleme Raporu'na⁶ göre ise 2024 yılında küresel UDY hacmi bir önceki yıla göre %11 artışla yaklaşık 1,4 trilyon dolara ulaşmıştır. 2024 yılında gelişmiş ülkelerin küresel UDY içindeki payı %38, gelişmekte olan ülkelerin payı ise %62 seviyesindedir. Gelişmiş ülkeler arasında Kuzey Amerika ülkelerinin, gelişmekte olan ülkeler arasında ise Asya ülkelerinin ağırlığı dikkat çekicidir.

1.1.1. Türkiye'de Uluslararası Yatırımlar

Son on yıllık dönemde Türkiye, UDY açısından dikkat çekici bir performans sergilemiştir. Stratejik konumu, geniş pazar hacmi ve görece genç nüfusu ile yatırımcılar için cazip bir ülke olmayı sürdürmüştür. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'ne göre, 2003-2023 yılları arasında Türkiye'ye toplam 262 milyar dolar tutarında UDY girişi olmuştur. Bu yatırımların sektörel dağılımında, finans (%31) ve imalat sanayi (%24) öne çıkmaktadır. Son 21 yılda Türkiye'deki UDY girişinin büyük bir kısmı; Avrupa, Kuzey Amerika ve Körfez ülkelerinden gerçekleşirken Asya'nın payı da belirgin bir şekilde artış göstermektedir. Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası sermayeli şirket sayısı, 2002 yılında 5.600 iken 2023 yılı sonunda bu sayı, 82.716'ya ulaşmıştır.⁷

2023 yılında Türkiye'ye 10,6 milyar dolarlık UDY girişi olmuş ve Türkiye'nin küresel UDY girişlerinden aldığı pay %0,8 olarak kaydedilmiştir. Türkiye, UDY çekme konusunda son yıllarda önemli ilerlemeler kaydetmiş olsa da küresel UDY pazar payı hedefine (%1,5) ulaşması için var olan potansiyelini kullanması gerekmektedir.⁸

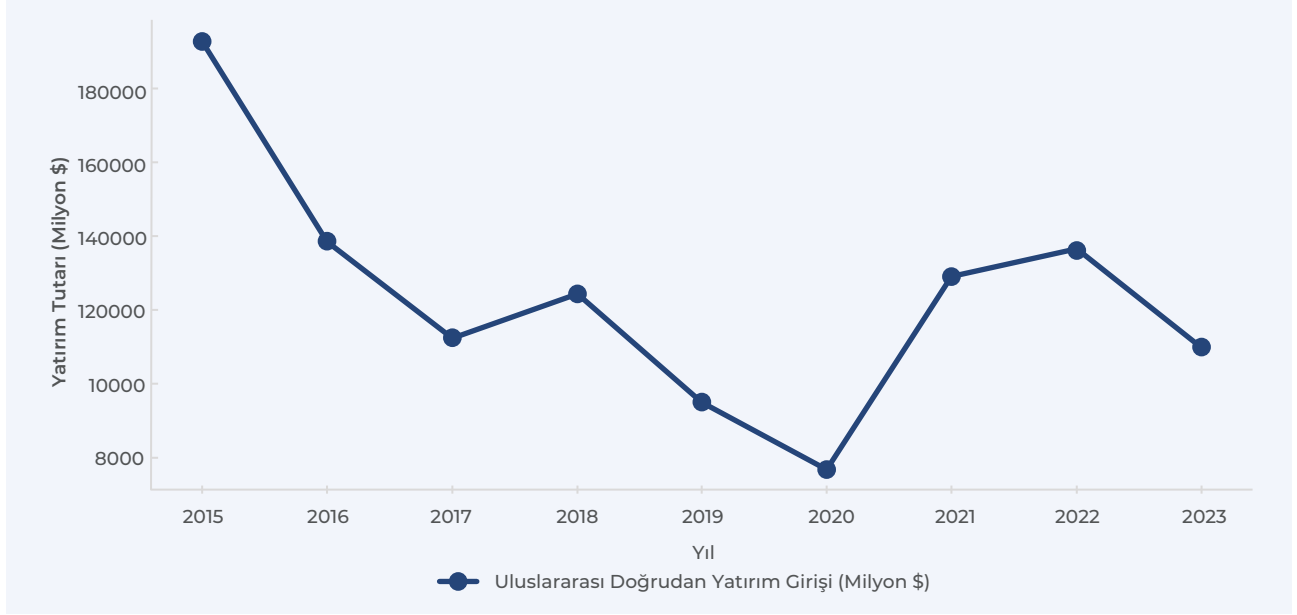
Şekil 1, 2015-2023 yılları arasında Türkiye'ye giren UDY'nin yıllık değişimini göstermektedir. 2015 yılında 19,3 milyar dolar ile en yüksek seviyeye ulaşan yatırımlar, 2016 ve 2017 yıllarında düşmüştür. 2018 yılında kısmi bir artış yaşanarak 12,5 milyar dolara yükselen yatırımlar, 2019'da tekrar düşüşe geçmiş ve 9,5 milyar dolara gerilemiştir. 2020 yılındaysa pandeminin etkisiyle, en düşük seviyeye inerek 7,7 milyar dolar olarak kayda geçmiştir. Pandemi sonrası dönemde, 2021 ve 2022 yıllarında, yatırımlarda toparlanma gözlenmiş ve sırasıyla 12,9 ve 13,7 milyar dolar seviyelerine çıkmıştır. Ancak küresel ekonomik belirsizlikler ve finansal dalgalanmalar nedeniyle 2023 yılında 10,6 milyar dolara gerilemiştir.

5 UNCTAD (2024). Global Investment Trends Monitor, No. 46 (<https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-46>).

6 UNCTAD (2025). Global Investment Trends Monitor, No. 48 (<https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-48>).

7 T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (2025). Türkiye'de Uluslararası Doğrudan Yatırım (<https://www.invest.gov.tr/tr/whyturkey/sayfalar/fdi-in-turkey.aspx>).

8 YASED (2023). Rakamlarla Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Bülteni (<https://www.yased.org.tr/yased-calisiyor/rakamlarla-udy-aralik-2023>).

ŞEKİL 1. Türkiye'ye Yapılan Uluslararası Doğrudan Yatırımlar (Milyon \$)⁹

UDY'nin Türkiye'deki istihdama olan etkisi üzerine yapılan çalışmalar, bu yatırımların doğrudan ve dolaylı olarak istihdamı artırdığını göstermektedir. Özellikle yeni kurulan yabancı sermayeli şirketler ve mevcut şirketlerle yapılan ortaklıklar, nitelikli iş gücüne talebi artırmış ve istihdam olanaklarını genişletmiştir. Ayrıca yabancı yatırımların teknoloji transferi ve bilgi birikimi sağlaması, yerel iş gücünün yetkinliklerini geliştirmesine de katkıda bulunmuştur.

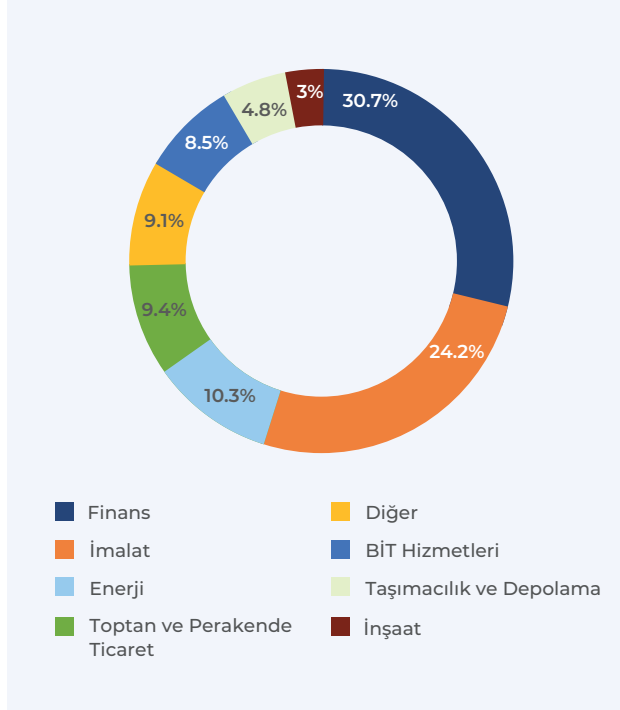
Pandemi sonrasında küresel ekonomide yaşanan belirsizliklere rağmen, Türkiye'ye yönelen UDY akışlarında toparlanma gözlenmiştir. Özellikle dijital dönüşüm ve yeşil enerji alanlarında yapılan yatırımlar dikkat çekmektedir. Türkiye'nin jeostratejik konumu ve genç nüfusu, yabancı yatırımcılar için cazip bir ortam sunmaktadır. Bununla birlikte, yatırım ortamının iyileştirilmesi ve bürokratik engellerin azaltılması, UDY çekme potansiyelini de artıracaktır.

Sektörel Dağılım

Türkiye'ye gelen UDY'nin sektörel dağılımını gösteren aşağıdaki şekil, 2003-2023 dönemi için çarpıcı sonuçlar ortaya koymaktadır. Finans sektörü, toplam UDY'nin %30,7'sini çekerek açık ara lider konumdadır. Bu durum, Türkiye'nin finansal piyasalarının uluslararası yatırımcılar için ne denli cazip olduğunu göstermektedir. İmalat sektörü ise %24,2'lik payıyla ikinci sırada yer almakta ve Türkiye'nin üretim gücüne ve ihracat potansiyeline dikkat çekmektedir. Enerji sektörü %10,3'lük payıyla üçüncü sıraya yerleşmiştir. Bu görünüm, Türkiye'nin enerji ihtiyacının ve yenilenebilir enerjiye olan ilginin arttığına işaret etmektedir. Toptan ve perakende ticaret sektörü %9,4'lük ve bilişim teknolojileri hizmetleri sektörü %8,5'lik paylarıyla ekonomideki dinamizmi yansıtmaktadır. Taşımacılık ve depolama sektörü %4,8 ile lojistik öneme işaret ederken inşaat sektörünün %3,0'lık payı, geçmişteki canlılığına kıyasla düşüş göstermektedir. Geriye kalan %9,1'lik "diğer" kategorisi ise çeşitli sektörlerde dağılmış yatırımları temsil etmektedir. Genel olarak bu dağılım, Türkiye'nin ekonomik önceliklerini ve uluslararası yatırımcıların hangi alanlarda fırsat gördüğünü net bir şekilde ortaya koymaktadır.

9 Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2025). Ödemeler Dengesi İstatistikleri (<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler/Odemeler+Dengesi+Istatistikleri/>).

ŞEKİL 2. Türkiye'ye Gelen UDY'nin Sektörel Dağılımı (2003-2023)¹⁰



1.1.2. İzmir'de Uluslararası Yatırımlar

Son on yılda, Türkiye'ye uluslararası yatırımların akışı dalgalı bir seyir izlemiş ve İzmir de bu dalgalanmalardan etkilenmiştir. İstanbul'dan sonra İzmir, Türkiye'ye gelen UDY akışlarından önemli bir pay almaktadır. İzmir'in Türkiye'ye gelen UDY'den aldığı payın %8-10 aralığında olduğu tahmin edilmektedir.

İzmir'de tekstil ve gıda gibi geleneksel sektörler hâlâ önemli olmakla birlikte son dönemde, teknoloji, e-ticaret, sağlık ve yenilenebilir enerji sektörleri öne çıkmaktadır. Yabancı yatırımcılar tedarik zincirlerini çeşitlendirmek ve yerel üretim yapmak amacıyla İzmir'e daha fazla ilgi duymaktadır. İzmir'de sürdürülebilirlik ve yeşil ekonomi yatırımları konusunda farkındalık artmakta ve bu alandaki projeler desteklenmektedir. İzmir'in limanları ve ulaşım altyapısı yabancı yatırımcılar için önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre, 2024 yılı itibarıyla İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli şirket sayısı 3.000'i aşmış görünse de gerçekte bunların ne kadarının hâlen aktif olduğu veya yıllar içerisinde el değiştirip değiştirmediği kesin olarak bilinmemektedir. Bu şirketlerin büyük bir kısmı, Avrupa merkezlidir ve Almanya, Hollanda ve İngiltere gibi ülkeler öne çıkmaktadır. İzmir'de yer alan serbest bölgeler ve OSB'ler, yabancı sermaye çekme konusunda önemli bir rol oynamaktadır.

İTOB Organize Sanayi Bölgesi, Menderes

10 T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (2025). Türkiye'de Uluslararası Doğrudan Yatırım (<https://www.invest.gov.tr/tr/whyturkey/sayfalar/fdi-in-turkey.aspx>).

BÖLÜM 2.

Yöntem ve Kapsam



2.1. Çalışma Evreni

Çalışma evrenine ilişkin verilerin doğruluğu, araştırma sonuçlarının güvenilirliği ve geçerliliği açısından kritik bir öneme sahiptir. Çalışma evreni hakkındaki eksik veya güncel olmayan veriler, yapılan analizlerin doğruluğunu etkileyerek yanlış çıkarımlara ve hatalı politika önerilerine yol açabilir. Bu nedenle, çalışma evreninin belirlenmesi sürecinde, kapsamlı bir doğrulama süreci uygulanmış ve mevcut firmaların durumu çeşitli kaynaklardan teyit edilerek araştırma kapsamına uygun firmaların belirlenmesine öncelik verilmiştir.

Yapılan ön çalışma neticesinde, İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların sayısını içeren güncel ve doğrulanmış bir veri tabanının herhangi bir kamu kurumu veya meslek kuruluşu tarafından tutulmadığı saptanmıştır. Mevcut veriler, farklı kaynaklardan derlenmekte ancak sürekli güncellenmemekte ve farklı kurumlar arasında uyumsuzluklar içerebilmektedir. Bu durum, yabancı yatırımların takibi ve politika geliştirme süreçleri açısından önemli bir zorluk oluşturmaktadır. Güncel bir veri tabanının oluşturulması, sadece mevcut yatırım ortamının daha iyi analiz edilmesini sağlamakla kalmayıp aynı zamanda, yeni yatırım çekme politikalarının daha etkili bir şekilde geliştirilmesine de olanak tanıyacaktır. Bu nedenle, yabancı sermayeli firmaları içeren ve sürekli güncellenen bir veri tabanının oluşturulması büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmanın bulgularına dayanarak gelecekte yapılacak araştırmalar için şu hususlar önerilebilir:

Güncellenmiş ve Doğrulanmış Veri Kaynaklarının

Kullanımı: Firmaların aktif olup olmadıklarını teyit etmek ve iletişim bilgilerinin güncelliğini sağlamak amacıyla ilgili kamu kurumları, OSB'ler, serbest bölgeler ve meslek odaları ile sürekli iş birliği içinde olunmalıdır.

Düzenli Veri Güncellemeleri: Yabancı sermayeli firmaların güncel bir veri tabanını oluşturmak için belirli periyotlarla veriler güncellenmeli ve firmaların faaliyet durumları düzenli olarak kontrol edilmelidir.

Çalışmanın hedef kitlesini; İzmir ilinde “imalat”, “elektrik, gaz ve su”, “balıkçılık”, “tarım, avcılık ve ormancılık”, “ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri” sektörlerinde faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmalar oluşturmaktadır. İZKA tarafından sağlanan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın (daha önceki yıllarda farklı bakanlıkların) geçmiş yıllardan bu yana kümülatif olarak kayıt altına aldığı yabancı sermayeli firmalar listesi incelenmiş ve yukarıda adı geçen sektörlerde faaliyet gösteren 1.152 firmanın olduğu bir liste baz alınmıştır.

Yürütülen ön çalışma neticesinde, söz konusu listenin zaman içinde güncellenmediği, firmaların faaliyet durumlarının doğrulanmadığı ve veri temizleme süreçlerinden geçirilmediği tespit edilmiştir. Bu durum, listedeki bazı firmaların artık faaliyet göstermediği veya bilgilerinin güncelliğini yitirmiş olabileceği anlamına gelmektedir. OSB müdürlükleri, serbest bölge yönetimleri ve ilgili meslek odaları ile yapılan derinlemesine görüşmelerde, listede yer alan firmalar paylaşılmış ve -varsa- listede yer almayan fakat araştırmanın hedef grubuna uygun olan firmaların isimlerinin paylaşılması talep edilmiştir. Mevcut firmaların akıbetleri de bu görüşmelerde sorgulanmıştır.

Aşağıdaki tablo; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın listesinde belirtilen sektörlerdeki yabancı sermayeli firmaların sayısını ve Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi (İAOSB), Ege Serbest Bölgesi (ESBAŞ), İzmir Serbest Bölgesi (İZBAŞ), İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi (KOSBİ) ve Tire Organize Sanayi Bölgesi (TOSBİ) yönetimleri tarafından iletilen listelerdeki firma sayılarını göstermektedir.

TABLO 1. Belirlenen Sektörlerdeki Yabancı Sermayeli Firma Sayısı

Veri Kaynağı	Yabancı Sermayeli Firma Sayısı
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	1.152
EBSO	97
İAOSB	21
ESBAŞ	18
İZBAŞ	8
KOSBİ	2
TOSBİ	1
TOPLAM	1.299

Listeler birleştirilip mükerrer (listede isimlerine bir kezden fazla yer verilen) firmaların isimleri hariç tutulduğunda, toplam 1.223 firmalık bir liste ile çalışılmıştır.

Listedeki firmalarla ilgili bilgilerin doğruluğunun teyit edilmesi amacıyla aşağıdaki yöntemler uygulanmıştır:

- **Telefon ve e-posta yoluyla iletişim kurulması:** Listede yer alan firmaların güncel telefon numaraları aranarak firmaların faaliyet durumu teyit edilmiştir. İletişime geçilemeyen firmalar için internet üzerinden araştırma yapılmıştır.
- **Saha ziyaretleri ve kurum iş birlikleri:** Odalar, OSB'ler ve serbest bölge yönetimleriyle yapılan görüşmelerle firmaların faaliyet durumu teyit edilmiştir.
- **Çapraz kontrol yöntemi:** Birden fazla veri kaynağında yer alan firmalar, çeşitli paydaşlarla yapılan görüşmeler sonucunda doğrulanmıştır.

Yürütülen ön çalışma kapsamında incelenen 1.299 firma, iletişim, faaliyet statüsü ve araştırmaya katılım durumlarına göre çeşitli kategorilere ayrılmıştır.

Nicel veri toplama faaliyeti kapsamında, 69 firma ile yüz yüze veya çevrimiçi görüşme yapılmıştır. 121 firma, araştırma kapsamına uygun olmalarına rağmen görüşmeyi reddetmiştir. 191 firmayla ise araştırma kapsamına uygun olmalarına rağmen ilgili kişiye erişim sağlanamamış ve bu yüzden görüşme gerçekleştirilememiştir. İletişim kurulabilen ancak araştırma kriterlerine uymayan firmalar arasında, 40'ının yabancı sermayeli olmadığı ve 9'unun da İzmir'de faaliyet göstermediği tespit edilmiştir. Ayrıca, 76 firmanın mükerrer kayıt olduğu ve 13 firmanın da aynı firmanın farklı tüzel kişilikleri olduğu belirlenmiş ve bunlar veri setinden çıkarılmıştır.

Araştırma sürecinde, 714 firma ile hiçbir şekilde iletişim kurulamamış, 33 firmanın faal olmadığı tespit edilmiş ve 32 firma da aktif oldukları hâlde bunların yetkililerine ulaşılamamıştır. Bu durum, bazı firmaların güncel iletişim bilgilerinin eksik olması veya faaliyetlerini kayıtlı adresleri dışında yürütmeleri gibi sebeplerden kaynaklanmaktadır.

Sonuç olarak; araştırma kapsamına uygun firmalardan mümkün olan en yüksek katılım sağlanmış ve İzmir'deki yabancı sermayeli firmaların yatırım ortamına ilişkin değerlendirmeleri analiz edilmiştir.



TABLO 2. Firma Listeleri Tarama Sonuçları

Kategori	Açıklama	Firma Sayısı
Firma ile iletişim kurulamadı.	Telefon, internet veya diğer kanallar aracılığıyla firmaya hiçbir şekilde ulaşılamamıştır.	714
Mükerrer	Aynı unvan ile birden fazla kaydı bulunan firmalar çıkarılmıştır.	76
Firma yabancı sermayeli değil.	Firma ile iletişim sağlanmış ancak yabancı sermayeli olmadığı anlaşılmıştır.	40
Firma aktif değil.	Telefon veya diğer yöntemlerle yapılan kontroller sonucunda firmanın aktif olmadığı tespit edilmiştir.	33
Firma aktif ama iletişim kurulamadı.	Firmanın aktif olduğu teyit edilmiştir ancak yetkili kişilerle görüşme sağlanamamıştır.	32
Aynı firmanın diğer şirketleri	Aynı firmanın farklı tüzel kişilikleri olarak listede yer alan firmalardır	13
Firma İzmir'de yer almıyor.	İzmir'de faaliyet gösterdiği belirtilmesine rağmen yapılan kontrollerde başka bir ilde olduğu görülmüştür.	9
Görüşme yapılamadı.	Firma, araştırma kapsamına uygun olmasına rağmen ilgili kişiye erişim sağlanamamış ve dolayısıyla görüşme gerçekleştirilememiştir.	191
Görüşme talebi reddedildi.	Firma, araştırma kapsamına uygun olmasına rağmen ilgili kişiler görüşmeyi reddetmiştir.	121
Görüşme yapıldı.	Firma ile yüz yüze veya çevrimiçi görüşme gerçekleştirilmiştir.	69
ESBAŞ	Firma statüsünde olmasına rağmen nicel anket değil derinlemesine görüşme yapılmıştır.	1
TOPLAM		1.299

Araştırma kapsamında değerlendirilen toplam 1.299 firma, belirlenen kriterlere uygunluk açısından üç ana kategoriye ayrılmıştır. Araştırma için gerekli kriterleri sağlayan ve aktif olarak faaliyet gösteren firmalar, 426 firma ile toplam firma sayısının yaklaşık üçte birini oluşturmaktadır.

Bu firmalar, İzmir'de faaliyet gösteren ve doğrudan yabancı yatırım içeren işletmeler olarak araştırmanın ana odağını oluşturmaktadır.

TABLO 3. Araştırma Kapsamına Uygunluk Durumu

Kategori	Açıklama	Firma Sayısı
Kapsam dâhilinde	Araştırma için gerekli kriterleri sağlayan (belirlenen sektörlerde yer alan) ve aktif olarak faaliyet gösteren firmalar.	426
Kapsam dışı	Yabancı yatırım olmadığı, İzmir'de faaliyet göstermediği veya faal olmadığı tespit edilen firmalar.	159
Kapsam dışı (Faal olmama ihtimali yüksek)	Son durumu öğrenilemeyen ve büyük olasılıkla faaliyetine devam etmeyen firmalar.	714
TOPLAM		1.299

2.2. Veri Toplama Yöntemi

Araştırmada kullanılan nicel veriler, İzmir'de faaliyet gösteren ve yabancı sermaye ortaklığı bulunan firmaların üst düzey yöneticilerine uygulanan yapılandırılmış anketler aracılığıyla elde edilmiştir. Görüşmeler, yüz yüze veya çevrimiçi olarak yapılmıştır. Anketin hazırlanmasında literatür taraması ve uzman görüşleri dikkate alınmış ve yatırım karar süreçlerini, mevcut deneyimleri, geleceğe yönelik beklentileri ve İzmir ile ilgili algıları ölçmeyi hedefleyen sorular kullanılmıştır. Anket, hem kapalı uçlu (çoktan seçmeli, likert tipi ölçek) hem de açık uçlu soruları içermektedir.

Ön Test ve Pilot Çalışma

Bu araştırmada, elde edilen verilerin güvenilirliğini, geçerliliğini ve doğruluğunu sağlamak amacıyla veri toplama sürecinin öncesinde ve sonrasında titiz bir veri temizliği, kalite kontrolü ve ön test süreçleri uygulanmıştır. Öncelikle anket soruları, çalışmanın amaçlarına uygunluğu ve katılımcılar tarafından anlaşılabilirliği açısından bir ön test sürecinden geçirilmiştir. Ön test sürecinde, anket formunun hedef kitle tarafından nasıl algılandığını anlamak ve soruların herhangi bir belirsizliğe yol açıp açmadığını tespit etmek amacıyla küçük bir katılımcı grubuna anket uygulanmış ve geri bildirimler alınarak soruların anlaşılabilirliği, sorularda açık ve net ifadeler kullanılıp kullanılmadığı ve soruların yanıtlanmasının kolaylığı değerlendirilmiştir. Bu geri bildirimler doğrultusunda, anket formunda gerekli düzeltmeler ve iyileştirmeler yapılarak veri toplama sürecindeki olası hataların önüne geçilmesi hedeflenmiştir. Ayrıca ön test, anketin genel akışının, katılımcılar açısından ne kadar zaman aldığı ve katılımcıların dikkatini çekip çekmediğinin değerlendirilmesine de olanak sağlamıştır. Ankete son hâli verilmeden önce, bir pilot çalışma yapılarak tüm süreçler kapsamlı bir şekilde gözden geçirilmiştir. Pilot

çalışma; sınırlı sayıda örneklem üzerinde anketin uygulanmasını ve toplanan verilerin ön analizini kapsar. Bu yolla veri toplama ve analiz süreçlerinin verimliliğini ölçmek, olası sorunları tespit etmek ve süreci optimize etmek hedeflenmiştir. Pilot çalışma sonuçları doğrultusunda, anket formunda son bir kez gerekli düzeltmeler yapılmış, veri toplama süreçleri optimize edilmiş ve anketin analiz aşamasına en doğru ve güvenilir şekilde hazırlanması sağlanmıştır.

Anket verilerinin toplanmasında ve yönetilmesinde UDACAPI¹¹ programı kullanılmıştır. UDACAPI, anket verilerinin dijital ortamda toplanmasını ve merkezî bir sisteme aktarılmasını sağlayarak veri giriş hatalarını minimize etmiştir. Veri temizliği aşamasında, UDACAPI sistemi tarafından elde edilen ham anket verileri gözden geçirilerek eksik veya tutarsız yanıtlar, aşırı uç değerler ve hatalı girişler tespit edilmiş ve düzeltilmiştir.

Eğitim

Araştırma kapsamında saha çalışmasını yürütecek proje ekibine eğitim verilmiştir. Bu eğitimin hedefi, proje ekibine araştırma sürecinde gerekli bilgi ve becerileri kazandırmak ve anketlerin doğru, tutarlı ve tarafsız bir şekilde uygulanmasını sağlamaktır. Eğitimin odak noktaları arasında görüşme teknikleri, etik kurallar, veri toplama süreçlerinin yönetimi ve katılımcılarla etkili iletişim kurma yöntemleri bulunmaktadır.

Eğitimde proje ekibine, anket sorularını nasıl yönlendirmeleri gerektiği, doğru yanıtları alabilmek için hangi teknikleri kullanabilecekleri, görüşmelerin nasıl yürütülmesi gerektiği ve sahada karşılaşılabilecek olası sorunlarla nasıl başa çıkılabileceği detaylı olarak aktarılmıştır. Özellikle açık ve kapalı uçlu soruların doğru biçimde sorulmasına, katılımcılara güven veren bir yaklaşım sergilenmesine, yanıtların kişileri

11 UDACAPI; veri toplama faaliyetlerinde ilerlemeyi takip etme, verileri gerçek zamanlı izleme, tanımlayıcı istatistikleri görüntüleme, ham verilere gerçek zamanlı olarak erişme gibi olanaklar ve şeffaflık sağlayan, kullanımı kolay, yenilikçi bir veri toplama ve izleme sistemidir. UDACAPI, veri toplama, izleme ve analiz uygulamaları için R istatistik yazılımını kullanmaktadır.

yönlendirmeden alınmasına ve görüşmeler sırasında etik kuralların titizlikle uygulanmasına vurgu yapılmıştır. Ayrıca eğitim kapsamında İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmalarla görüşmelerin nasıl yürütüleceği, görüşme ortamının nasıl yönetileceği ve veri güvenliğinin nasıl sağlanacağı gibi konular da ele alınmıştır. Katılımcılardan en doğru bilgiyi alabilmeleri için proje ekibinin gizlilik ilkesine bağlı kalarak izlemesi gereken yöntemler, uygulamalı örneklerle anlatılmıştır. Görüşmelerde profesyonellik, hassasiyet ve zaman yönetimi gibi unsurların başlarıyla uygulanması, araştırma sonuçlarının güvenilirliği açısından kritik önemdedir.

Veri Temizliği, Kalite Kontrolü ve Veri Toplama

Veri kalite kontrolü aşamasında, toplanan veriler iç tutarlılık ve mantıksal tutarlılık açısından değerlendirilmiştir. Veri setinin genel yapısı ve değişkenler arasındaki ilişkiler kontrol edilerek verilerin analiz için uygun hâle getirilmesi sağlanmıştır.

2.3. Veri Toplama Araçları

Bu araştırmada, İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların yatırım ortamına ilişkin değerlendirmelerini kapsamlı bir şekilde analiz edebilmek amacıyla nicel ve nitel veri toplama yöntemleri bir arada kullanılmıştır. Araştırma sürecinde, önce nicel bir anket çalışması yapılmış, ardından derinlemesine görüşmeler ve odak grup toplantılarıyla bu bulgular detaylandırılmıştır.

Nicel Soru Kâğıdı

Nicel soru kâğıdı, İzmir'de bulunan yabancı sermayeli firmaların yatırım ortamına ilişkin değerlendirmelerini analiz etmek amacıyla hazırlanmıştır. Veri toplama sürecinde; firmaların profili, yatırım motivasyonları, yatırım süreçlerinde karşılaştıkları zorluklar, mevcut durum değerlendirmeleri ve geleceğe yönelik yatırım planları ele alınmıştır.

Derinlemesine Görüşme Yönergesi

Araştırmanın nitel aşaması; farklı kurumsal paydaşların yatırım ortamına dair görüşlerini, deneyimlerini ve politika önerilerini almak amacıyla derinlemesine görüşmeler ve odak grup toplantıları üzerinden yürütülmüştür. Hedef gruplara yönelik özel sorular hazırlanmış ve her kurumun rolüne ve perspektifine göre görüşme gündemi şekillendirilmiştir. Hedef gruplar ve özel soruların ilgili olduğu konular şunlardır:

OSB'ler ve Serbest Bölgeler: Fiziksel altyapı, lojistik avantajlar, yabancı yatırımcıların tercih nedenleri, bölgelerin sunduğu destekler.

STK'lar, Odalar ve Birlikler, Ülke Yatırım Ofisleri: İş dünyasının yatırım ortamına ilişkin algısı, yatırımcıların karşılaştığı temel zorluklar, yerel ve uluslararası yatırımcılar için sağlanan hizmetler.

Yerel Yönetim (Belediye): Ruhsatlandırma süreçleri, altyapı çalışmaları, yatırımcılarla etkileşim ve belediyenin yatırım çekme stratejileri



TABLO 4. Derinlemesine Görüşme Yapılan Kurumların Listesi

Kurum	Kurum Türü
İzmir Ticaret Odası (İZTO)	Odalar/Birlikler
Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO)	Odalar/Birlikler
Ege İhracatçı Birlikleri (EİB)	Odalar/Birlikler
İzmir Atatürk OSB Müdürlüğü (İAOSB)	OSB
Aliağa OSB Müdürlüğü (ALOSBİ)	OSB
Kemalpaşa OSB Müdürlüğü (KOSBİ)	OSB
Menderes İTOB OSB Müdürlüğü	OSB
Tire OSB Müdürlüğü (TOSBİ)	OSB
Ege Serbest Bölgesi Kurucu ve İşleticisi A.Ş. (ESBAŞ)	Serbest Bölge
İzmir Serbest Bölgesi Kurucu ve İşleticisi A.Ş. (İZBAŞ)	Serbest Bölge
İzmir Büyükşehir Belediyesi	Yerel Yönetim
Enerji Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (ENSİA)	STK
Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED)	STK
Danimarka İstanbul Konsolosluğu Ticaret Ataşeliği	Ülke Yatırım Ofisi
BremenInvest İzmir Ofisi	Ülke Yatırım Ofisi
Dokuz Eylül Teknopark	Teknopark

Derinlemesine görüşmeler, İZKA'nın koordinasyonunda organize edilmiş, katılımcıların temsil ettiği kurumsal yapıların özelliklerine uygun olarak bire bir görüşmeler ve grup toplantıları şeklinde gerçekleştirilmiştir.

Odak Grup Toplantısı Yönergesi

Odak grup görüşmesi; yatırımcıların İzmir'i tercih etme nedenleri, yatırım sürecinde karşılaştıkları zorluklar ve beklentileri üzerine derinlemesine bilgi sağlamayı amaçlamıştır.

Odak grup toplantısı üç ana gündem çerçevesinde yürütülmüştür. Birinci gündemde; İzmir'in yatırım çekme potansiyeli tartışılmış, firmaların şehri tercih etme nedenleri, şehrin rekabet avantajları ve eksik yönleri ele alınmıştır. İkinci gündemde; bürokratik süreçler, teknik altyapı eksiklikleri ve nitelikli iş gücüne erişim gibi yatırım ortamına dair mevcut koşullar değerlendirilmiştir. Katılımcılar, özellikle altyapı yetersizlikleri, kurumlarla yürütülen süreçlerde karşılaşılan sorunlar ve iş gücü kalitesini artırmaya yönelik ihtiyaçlar konusunda görüş bildirmiştir. Üçüncü gündemde; İzmir'deki kurumlar ve özel sektör arasındaki iletişim, koordinasyon ve kurumsal destek mekanizmaları

tartışılmış, firmaların bilgi ve rehberlik hizmetlerinden duyduğu memnuniyet değerlendirilmiştir.

Odak grup toplantısı, farklı sektörlerde faaliyet gösteren firmalardan üst düzey temsilcilerin katılımıyla düzenlenmiş ve yapılandırılmış bir tartışma formatında moderatörler tarafından yürütülmüştür. Odak grup toplantısına katılacak firmalar belirlenirken sektör çeşitliliği, firma büyüklüğü ve araştırma konusuna ilgi duyan yöneticilerin katılımı dikkate alınmıştır. Bu seçim süreci, farklı ölçeklerde ve sektörlerde faaliyet gösteren yatırımcıların çeşitli perspektiflerden yatırım ortamını değerlendirmelerine olanak tanımıştır. Tartışma sırasında katılımcılardan İzmir'deki yatırım ortamının güçlendirilmesi için somut önerilerini paylaşmaları istenmiş ve böylece araştırmanın politika yapıcılara yol gösterici olması amaçlanmıştır. Elde edilen bulgular, yatırım ortamının geliştirilmesine yönelik stratejik öneriler oluşturulmasına katkı sağlayacak şekilde analiz edilmiştir.

2.4. Sınırlılıklar

Bu araştırmanın bazı sınırlılıkları bulunmaktadır:

- **Çalışma Evreninin Kapsamı:** Araştırma; İzmir ilinde “imalat”, “elektrik, gaz ve su”, “balıkçılık”, “tarım, avcılık ve ormancılık”, “ulaştırma, haberleşme ve depolama hizmetleri” sektörlerinde faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaları hedeflemiştir. Belirlenen sektörlerden, özellikle “ulaştırma, haberleşme ve depolama” ve “balıkçılık” alanlarındaki paydaşlarla öngörülen kadar görüşme yapılamamıştır. Bu nedenle, elde edilen bulguların daha geniş sektörler için temsiliyeti sınırlıdır.
- **Erişim ve Yanıt Oranı:** Bazı firmalar ile iletişim kurulamamış veya iletişim kurulsa dahi bunlar araştırmaya katılmayı reddetmiştir. Bu durumun elde edilen verilerin kapsamını sınırlı tutması olasıdır.
- **Veri Güncelliği:** Kullanılan firma listeleri belirli bir dönemde güncellenmiştir. Araştırma süreci içinde bazı firmaların faaliyet durumu değişmiş olabilir.
- **Öznel Yanıtlar:** Anket katılımcılarının yanıtlarında, kişisel algılar ve deneyimler etkili olabilir. Bu durum, bazı verilerin nesnelliğini sınırlandırabilir.
- **Örneklem ve Örneklem Dışı Hatalar:** Araştırmanın istatistiksel tahminleri, örneklem ve örneklem dışı hatalara maruzdur.
- **Yanıtlayıcı Yanıllığı:** Araştırma kapsamında, firmalar adına soruları; CEO, genel müdür, genel müdür yardımcısı, finans müdürü gibi üst düzey yöneticiler yanıtlamıştır. Bununla birlikte, özellikle yatırım nedenleri/motivasyonları ile ilgili sorulara, yatırım sürecinin başlangıcından beri firmada görev almayan yöneticiler, kendi bakış açılarıyla yanıt vermiştir. Bu durum, bazı yanıtların firmanın yatırım kararındaki gerçek motivasyonunu değil, mevcut yöneticilerin bu konudaki yorumlarını yansıtmaya neden olmuştur.
- **Gözlem Sayısı:** Nicel anket sorularında her soruya verilen yanıt sayısı aynı değildir. Bu durum, tüm katılımcılara her sorunun yöneltilmemesinden ya da her sorunun katılımcılar tarafından yanıtlanmamasından kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla bazı sorularda gözlem sayısının düşmesi, elde edilen sonuçların genellenebilirliğini sınırlandırabilir. İstatistiksel sonuçları değerlendirirken bu durumun dikkate alınması önem taşımaktadır.

Araştırma Etiği ve Veri Gizliliği

Bu araştırmada, etik ilkelere ve veri gizliliğine azami özen gösterilmiştir. Tüm katılımcılar bilgilendirilmiş, onayları alınmış ve anketler ve görüşmeler sırasında elde edilen verilerin yalnızca araştırma amaçlı kullanılacağı ve kişisel bilgilerin gizliliğinin titizlikle korunacağı taahhüt edilmiştir. Katılımcıların kimliklerini ortaya çıkarabilecek herhangi bir bilgi raporda yer almamış, veriler anonimleştirilmiş ve toplu istatistiksel analizlerle sunulmuştur. Araştırma sürecinin veri toplama, işleme ve raporlama aşamalarında etik standartlara ve veri gizliliği ilkelerine uygun hareket edilmiştir.

2.5. Nicel ve Nitel Analiz

2.5.1. Nicel Analiz

- **Tanımlayıcı İstatistikler:** Anketten elde edilen verileri özetleme ve genel eğilimleri belirleme amacıyla tanımlayıcı istatistikler kullanılmıştır. Bu kapsamda frekans dağılımları oluşturulmuştur. Özellikle firmaların profilleri, faaliyet alanları, yatırım büyüklükleri, ciro bilgileri, yabancı sermaye oranları ve memnuniyet düzeyleri gibi değişkenler için bu istatistikler hesaplanarak analiz edilmiştir.
- **Sayısal Veri Analizi:** Anket sorularına verilen sayısal yanıtlar (örneğin faaliyet süreleri, çalışan sayısı, ciro, yatırım büyüklüğü vb.) için ortalama ve medyan gibi istatistikler hesaplanmıştır.
- **Çapraz Tablolama:** Farklı değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek için çapraz tablolar oluşturulmuştur. Çapraz tablolar, özellikle firmaların sektörleri, büyüklükleri, faaliyet süreleri ve yabancı sermaye oranları ile diğer değişkenler (memnuniyet, ajans farkındalığı, yatırım önerisi vb.) arasındaki ilişkiyi anlamak için kullanılmıştır. Anket sonuçları, Tablolar ve grafikler aracılığıyla özetlenmiş ve yorumlanmıştır. Her bir sorunun alt kırılımları, detaylı olarak incelenmiş ve yüzdeler belirtilerek yorumlanmıştır.

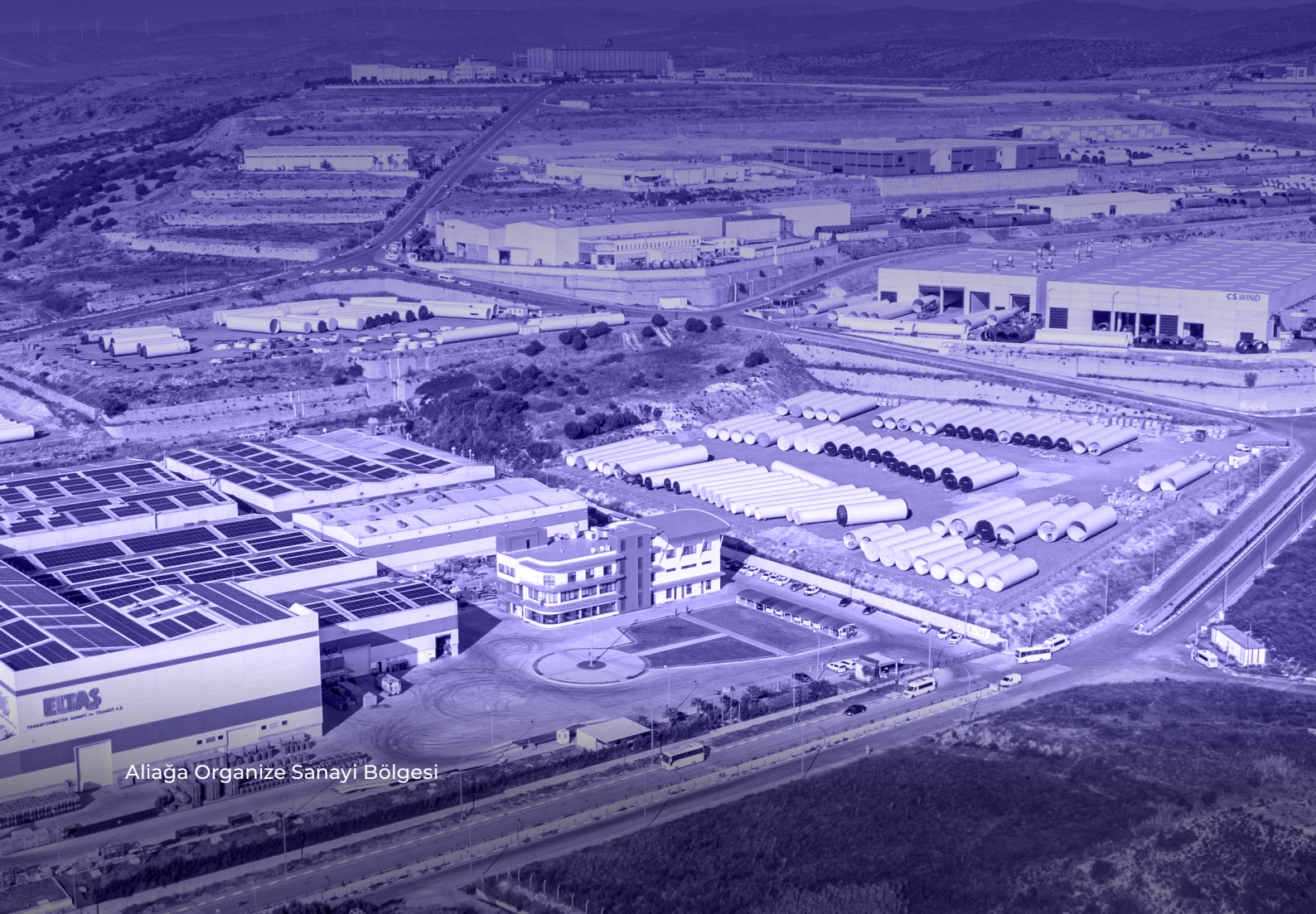
2.5.2. Nitel Analiz

Bu araştırmanın nitel veri kaynağı olan odak gruptoplantısı ve derinlemesine görüşme notları, içerik analizi ve tematik analiz teknikleri kullanılarak detaylı biçimde incelenmiştir.

BÖLÜM 3.

Nicel Araştırma Bulguları

Bu araştırma, İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların yatırım ortamına bakış açılarını, İzmir yatırım ortamına ilişkin deneyimlerini ve gelecek beklentilerini anlamak amacıyla yapılmıştır. Nicel anket yöntemiyle elde edilen veriler; firmaların yatırım tercihlerinden memnuniyet düzeylerine, yatırım ekosistemindeki kurumlar ile etkileşimlerinden ciro bilgilerine ve yatırım ortamının iyileştirilmesine yönelik önerilerine kadar geniş bir yelpazede önemli bulgular sunmaktadır.



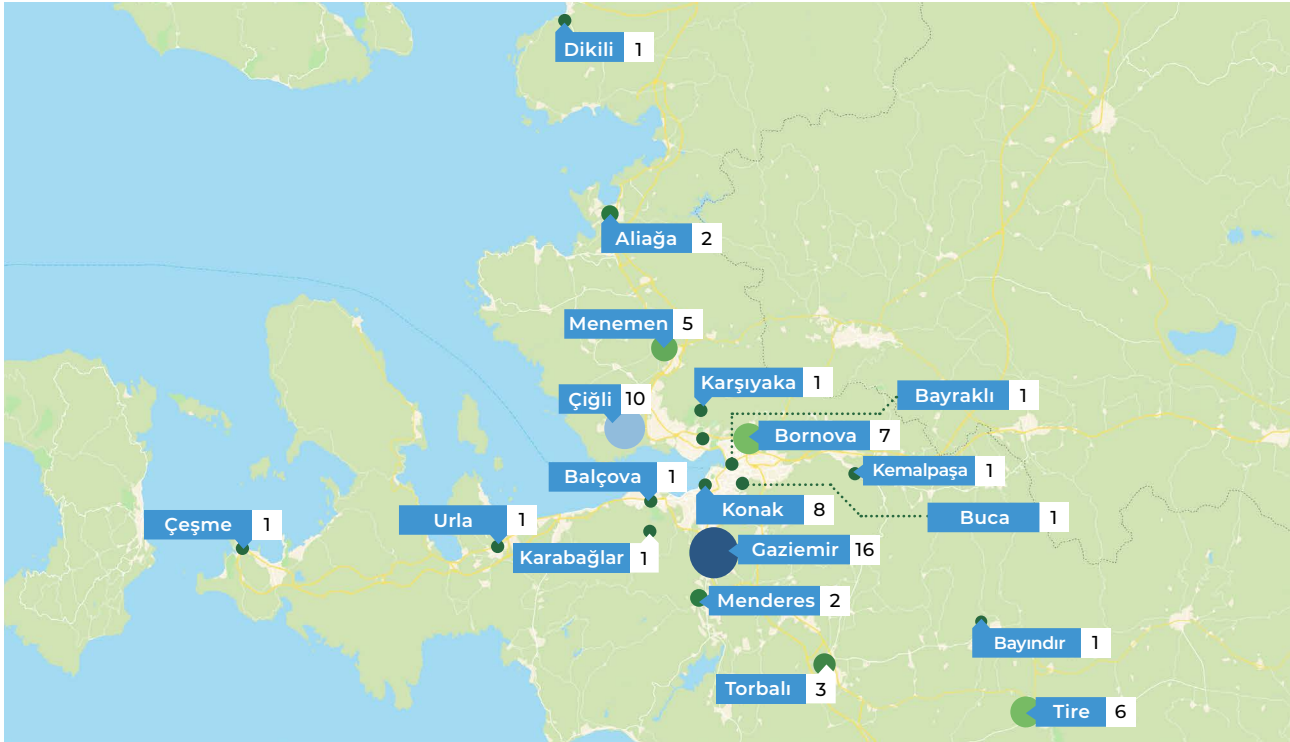
Aliğa Organize Sanayi Bölgesi

3.1. Firma Profili

Araştırmaya katılan firmaların faaliyet gösterdiği ilçeler arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. ESBAŞ'ın bulunduğu Gaziemir, %23,2'lik bir oranla en çok firmanın faaliyet gösterdiği ilçe olarak öne çıkmaktadır. İzmir'in en büyük OSB'sinin yer aldığı Çiğli ise %14,5'lik bir oranla en çok faaliyet gösterilen ikinci ilçe konumundadır. Firmaların önemli bir kısmının merkez ofislerinin bulunduğu Konak, %11,6'lık bir oranla en çok faaliyet gösterilen üçüncü ilçedir. Firmaların Bornova'da faaliyet gösterme oranı

%10,1'ken Tire'de bu oran, %8,7 olarak tespit edilmiştir. Menemen'de bu oranın %7,2, Torbalı'da da %4,3 olduğu belirlenmiştir. Firmaların Aliağa ve Menderes'te faaliyet gösterme oranları ise %2,9 olarak kaydedilmiştir. Katılımcı firmaların çok azı Balçova, Bayındır, Bayraklı, Buca, Çeşme, Dikili, Karabağlar, Karşıyaka, Kemalpaşa ve Urla ilçelerinde faaliyet gösterdiğini belirtmiştir. Bu ilçelerde faaliyet gösteren firmaların oranı, %1,4 gibi düşük seviyelerde kalmıştır.

ŞEKİL 3. Ankete Katılan Firmaların Faaliyetlerini Yürüttüğü İlçeler (n=69)

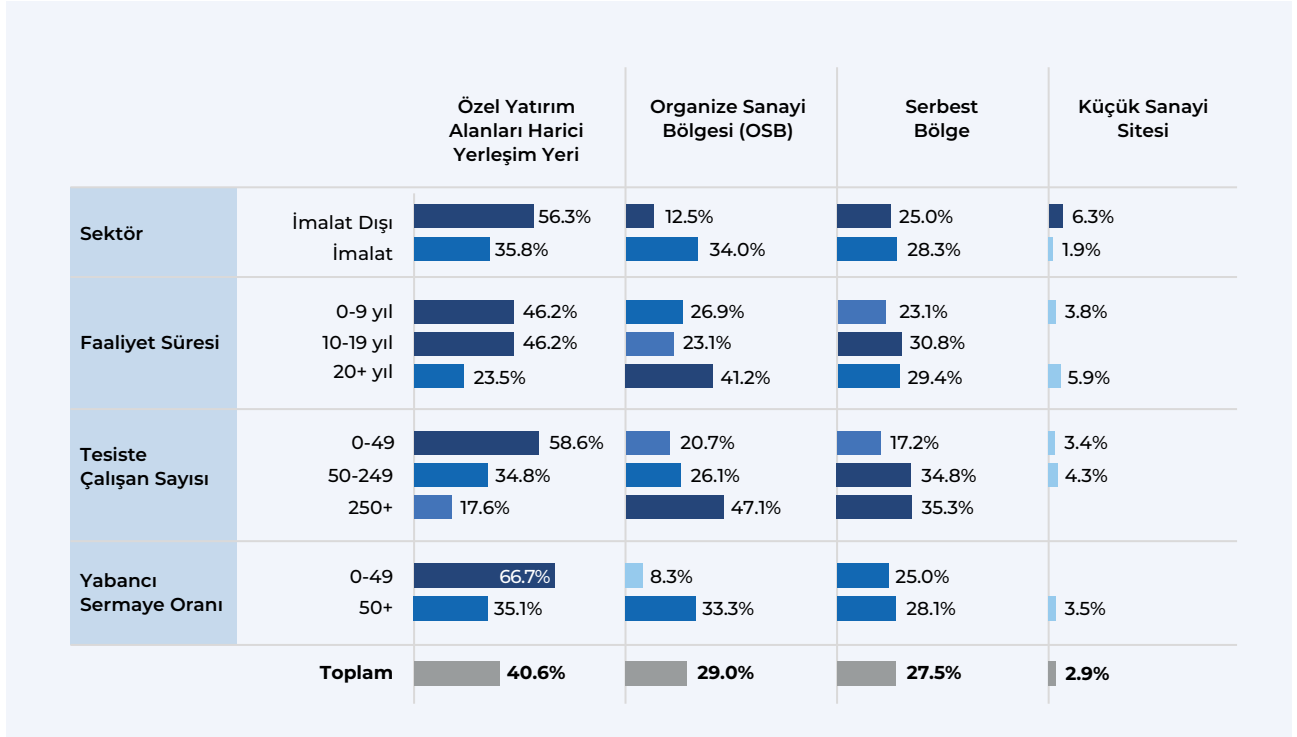


Anket sonuçlarına göre, firmaların büyük çoğunluğu (%76,8) imalat sektöründe faaliyet göstermektedir. Katılımcı firmaların %40,6'sı özel yatırım alanları haricinde, %29'u OSB'lerde, %27,5'i serbest bölgelerde ve %2,9'u da küçük sanayi sitelerinde yerleşiktir. Bu oran, küçük sanayi sitelerinin yabancı sermayeli firmalar tarafından daha az tercih edildiğini ve bu tür

yerleşim yerlerinin daha çok yerli firmalar tarafından kullanıldığını göstermektedir.

Özellikle imalat sektöründeki firmaların diğer sektörlerle oranla, OSB'leri doğal olarak daha fazla tercih ettiği görülmektedir. Öte yandan, imalat dışı sektörlerdeki firmaların daha çeşitli yerleşim yeri tercihleri sergilediği anlaşılmaktadır.

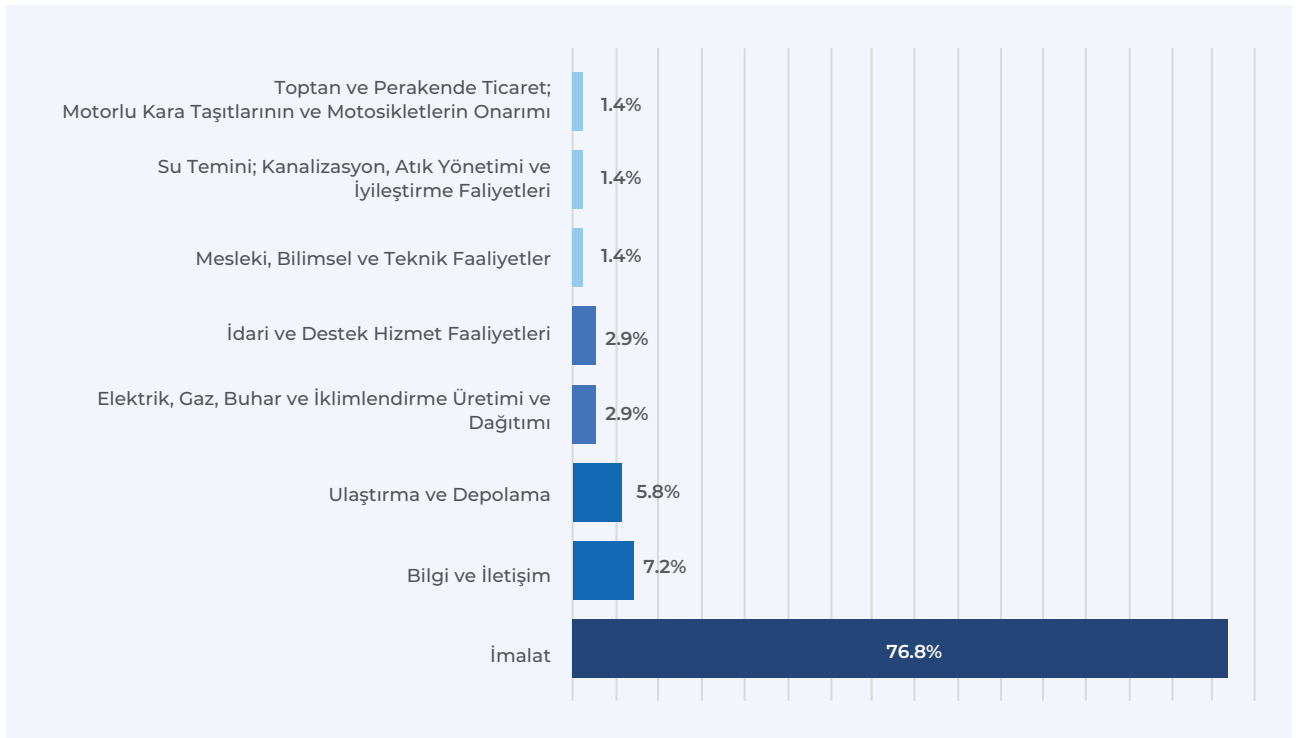
ŞEKİL 4. Firmaların Faaliyet Yerleri (n=69)



Anket çalışmasındaki "firmanın ana faaliyet alanı"yla ilgili soru, katılımcı firmaların hangi sektörlerde faaliyet gösterdiğini belirlemek amacıyla sorulmuştur. Bu

soru, sektörlerin çeşitliliğini, ekonomik katkılarını ve yatırım ortamının sektörlerle göre nasıl farklılık gösterdiğini değerlendirmek için önemlidir.

ŞEKİL 5. Firmaların Ana Faaliyet Alanları (n=69)



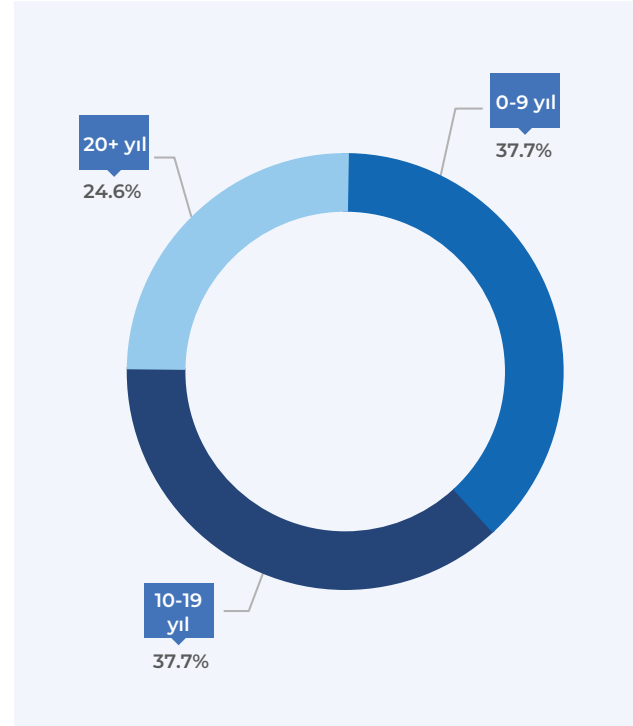
Verilerden, katılımcı firmaların büyük bir çoğunluğunun (%76,8) imalat sektöründe faaliyet gösterdiği anlaşılmaktadır. Diğer sektörler incelendiğinde ise bunların her birinin daha düşük oranlarda temsil edildiği görülmektedir. Bilgi ve iletişim sektörünün %7,2, ulaştırma ve depolama sektörünün %5,8, idari ve destek hizmet faaliyetleri sektörüyle elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörünün ayrı ayrı %2,9 ve toptan ve perakende ticaret sektörünün, su temini sektörünün ve mesleki bilimsel ve teknik faaliyetler sektörünün ayrı ayrı %1,4 oranlarında olduğu görülmektedir.

Anket çalışmasındaki "Firmanızın ana faaliyet alanı nedir?" sorusu ve alt sektörler tablosu, katılımcı firmaların faaliyet gösterdiği sektörleri detaylı şekilde incelemek amacıyla sunulmuştur. Katılımcı firmaların alt sektörleri arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır. "Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı" alt sektörü, %15,9'luk bir oranla en çok firmaların faaliyet gösterdiği alan olarak öne çıkmaktadır. "Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı" alt sektörü, %10,1'lik bir oranla ikinci sırada yer almaktadır. "Diğer imalatlar (mücevherat, spor, müzik vb.)" alt sektörünün payı %7,2, "Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı" alt sektörünün payı ise %5,8'dir. "Gıda ürünleri imalatı", "Tekstil ürünlerinin imalatı", "Taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler", "Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri imalatı" ve "Elektrikli teçhizat imalatı" alt sektörleri ayrı ayrı %4,3'lük oranla eşit paya sahiptir. "Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı", "Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı", "Diğer ulaşım araçlarının imalatı", "Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı", "Elektrik, gaz, buhar ve havalandırma sistemleri üretimi" ve "Seyahat acentesi ve tur operatörlüğü" alt sektörleri ise ayrı ayrı %2,9 oranıyla eşit paya sahiptir.

Anket çalışmasında "firmanın İzmir'deki faaliyet süresi"yle ilgili soru, katılımcı firmaların İzmir'deki yatırım deneyimlerinin zaman boyutunu ölçmek ve bu sürenin firma davranışları üzerindeki etkisini analiz etmek amacıyla sorulmuştur. Bu soru, firmaların İzmir'de ne kadar süredir faaliyet gösterdiklerini belirleyerek uzun vadeli yatırımcıların deneyimlerini ve beklentilerini

ortaya çıkarmak açısından kritik öneme sahiptir. Elde edilen verilere göre, katılımcı firmalar ortalama 16 yıldır İzmir'de faaliyet göstermektedir ve faaliyet süreleri üç ana grupta toplanmaktadır: 0-9 yıl, 10-19 yıl ve 20 ve üzeri yıl. Katılımcı firmaların %37,7'si 0-9 yıldır İzmir'de faaliyet göstermektedir. Firmaların %37,7'lik kısmıysa 10-19 yıldır İzmir'de faaliyet göstermektedir. Bu durum, son 20 yıl içinde İzmir'in uluslararası yatırımlar için çekici bir bölge hâline geldiğini göstermektedir. Faaliyet süresi kısıtlımı, firmaların diğer özellikleriyle de karşılaştırılmalı analizler yapılmasına imkân sağlamaktadır. Örneğin, faaliyet süresi uzun olan firmaların genellikle daha yüksek ciroya sahip olduğu, İZKA ile daha fazla etkileşimde bulunduğu ve daha yüksek memnuniyet düzeyine sahip olduğu görülmektedir.

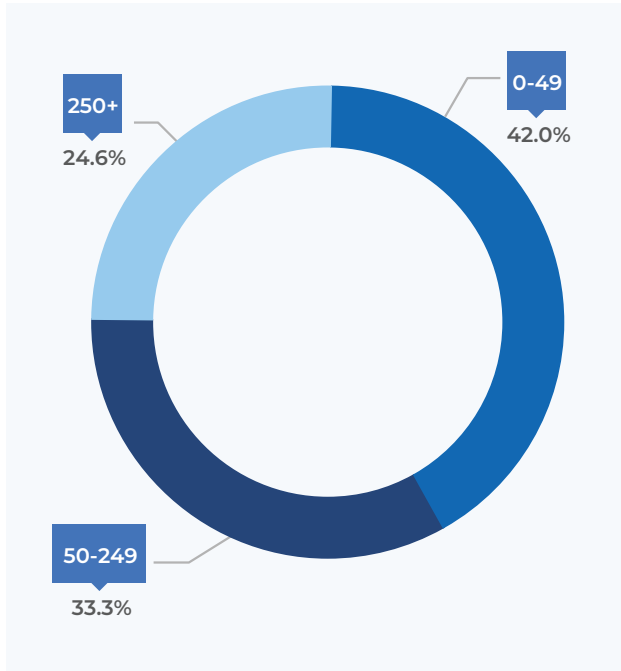
ŞEKİL 6. Firmaların İzmir'deki Faaliyet Süreleri (n=69)



Anket çalışmasındaki "Firmanızın İzmir'deki tesisinde/ofisinde (yerleşkesinde) toplam kaç kişi çalışmaktadır?" sorusu, katılımcı firmaların büyüklüklerini ve İzmir'deki istihdama katkılarını belirlemek amacıyla sorulmuştur. Bu soru, firmaların istihdam büyüklüklerini ve bölgedeki ekonomik etkilerini anlamak için oldukça önemlidir.

Ayrıca bu soruya verilen yanıtlar, firmaları büyüklüklerine göre sınıflandırmak ve farklı büyüklükteki firmaların diğer değişkenlerle ilişkisini analiz etmek için kullanılmıştır. Katılımcı firmaların İzmir'deki tesislerinde veya ofislerinde çalışan kişi sayısının ortalaması 293'tür. Firmaların %42'lik bir kısmının 0-49 çalışanı olduğu görülmektedir. Bu da katılımcıların çoğunluğunun mikro ve küçük ölçekli işletmelerden oluştuğunu ortaya koymaktadır. Öte yandan firmaların %33,3'lük kısmını 50-249 çalışanı olan orta büyüklükteki firmalar oluşturmakta ve %24,6'lık bir kısım da 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalardan oluşmaktadır.

ŞEKİL 7. Firmaların İzmir'deki Tesisinde/Ofisinde (Yerleşkesinde) Çalışan Sayısı (n=69)



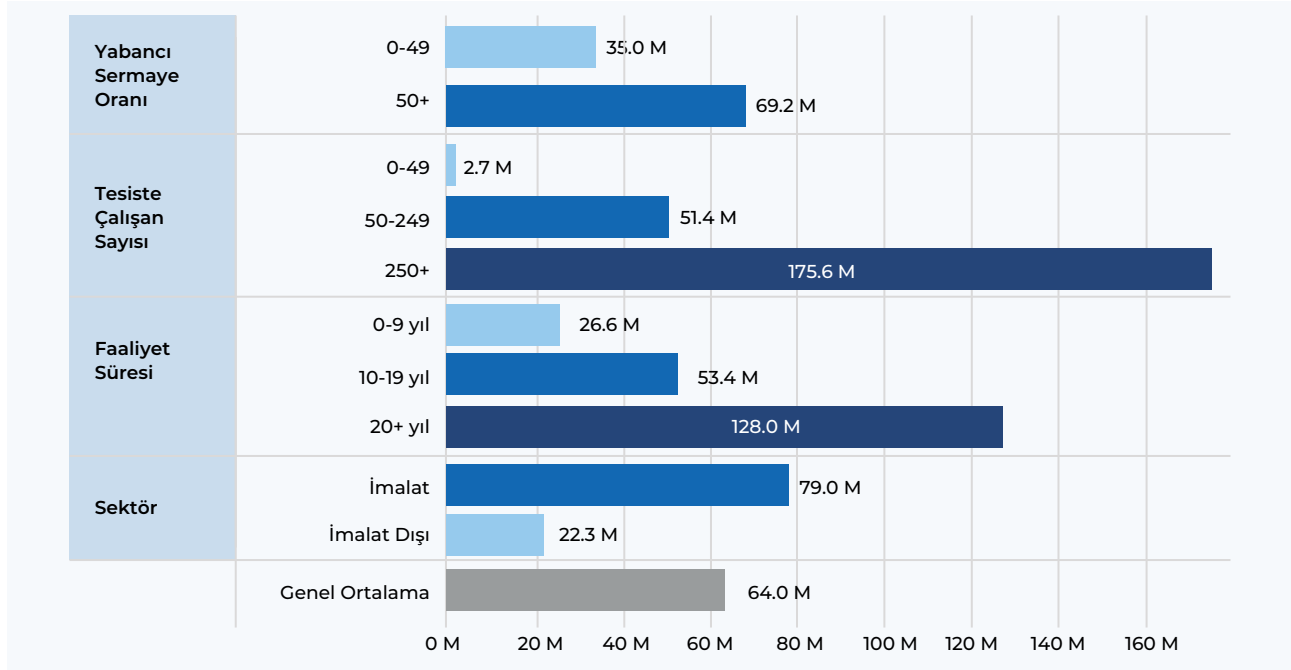
"Firmanızın 2023 cirosu yaklaşık olarak kaç Türk lirasıdır?" sorusu, katılımcı firmaların ekonomik büyüklüklerini ölçmek amacıyla sorulmuştur. Ayrıca bu soruya verilen yanıtlar, diğer değişkenlerle karşılaştırılarak ciro büyüklüğünün farklı firma karakteristikleri üzerindeki etkilerini analiz etmek için de kullanılmıştır. Elde edilen veriler incelendiğinde; 2023 yılı ciro verilerinin firmaların yabancı sermaye oranı, çalışan sayısı, faaliyete geçme tarihi ve sektör gibi çeşitli faktörlere göre önemli ölçüde değişiklik gösterdiği tespit edilmiştir.

Ankete katılan firmaların ortalama cirosu 64 milyon TL'dir. Yabancı sermaye oranı %50'nin üzerinde olanların ciro ortalamasının (69,2 milyon TL) diğer firmaların ortalamasına (35 milyon TL) oranla daha yüksek olduğu görülmektedir. Ayrıca, tesiste çalışan sayısı arttıkça ciro ortalamasının da arttığı tespit edilmiştir (250 kişi ve üzerinde çalışan 175,6 milyon TL). Faaliyet süresi 20 yıl ve üzerinde olan firmalar da ortalama 128 milyon TL ciro ile dikkat çekmektedir. Bu bulgular, daha yüksek oranda yabancı sermayeye sahip firmaların daha yüksek ciro ürettiğini ve bu firmaların İzmir ekonomisine daha büyük katkı sağladığını göstermektedir.

Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında, çalışan sayısı arttıkça ciro ortalamasının da arttığı açıkça görülmektedir. 0-49 çalışanı olan firmaların ortalama cirosu 2,7 milyon TL iken, 50-249 çalışanı olan firmaların ortalama cirosu 51,4 milyon TL olarak tespit edilmiştir. Çalışan sayısı 250 kişi ve üzerinde olan büyük ölçekli firmaların ortalama cirosu ise 175,6 milyon TL gibi ciddi bir seviyededir.

Faaliyet süresi açısından bakıldığında ise 20 yıl ve üzerinde faaliyette olan firmaların ortalama cirosunun 128 milyon TL ile en yüksek seviyede bulunduğu görülmektedir. 10-19 yıl aralığında faaliyet gösteren firmaların ortalama cirosu 53,4 milyon TL, 0-9 yıl aralığında faaliyet gösteren firmaların ortalama cirosu ise 26,6 milyon TL olarak belirlenmiştir.

Sektörel kırılıma bakıldığında, imalat sektöründeki firmaların ortalama cirosunun 79 milyon TL, imalat dışı sektörlerdeki firmaların ortalama cirosununsa 22,3 milyon TL olduğu görülmektedir.

ŞEKİL 8. Firmaların 2023 Yılı Ciro Tutarları (Milyon TL) (n=53)

Anket çalışmasındaki "Firmanızın İzmir'de kurulum aşamasında yaptığı yatırımın büyüklüğü nedir?" sorusu, katılımcı firmaların İzmir'deki ilk yatırımlarının büyüklüğünü belirlemek amacıyla sorulmuştur.

Katılımcı firmaların İzmir'de, kurulum aşamasında yaptığı yatırımın ortalama büyüklüğü, yaklaşık 6,7 milyon dolardır. Ortalama yatırım büyüklüğünün 6,7 milyon dolar civarında olması ve standart sapmanın 14 milyon dolar civarında olması, İzmir'deki kurulum yatırımlarının oldukça değişken olduğunu ve bazı firmaların ilk etapta diğerlerine kıyasla çok daha fazla yatırım yaptığını göstermektedir. Yüksek standart sapma değeri, İzmir'de hem küçük ölçekli başlangıç yatırımlarının hem de büyük ölçekli başlangıç yatırımlarının yapıldığına işaret etmektedir.

Anket çalışmasındaki "Firmanızın İzmir'de yaptığı yatırımın şu andaki büyüklüğü nedir?" sorusu, katılımcı firmaların İzmir'deki yatırımlarının güncel değerini ölçmek amacıyla sorulmuştur. Verilen yanıtlar, firmaların İzmir ekonomisine sağladığı toplam finansal katkısı anlamak, yatırım değerlerindeki değişimleri değerlendirmek ve farklı sektörlerdeki yatırım büyüklüklerini karşılaştırmak açısından önemlidir.

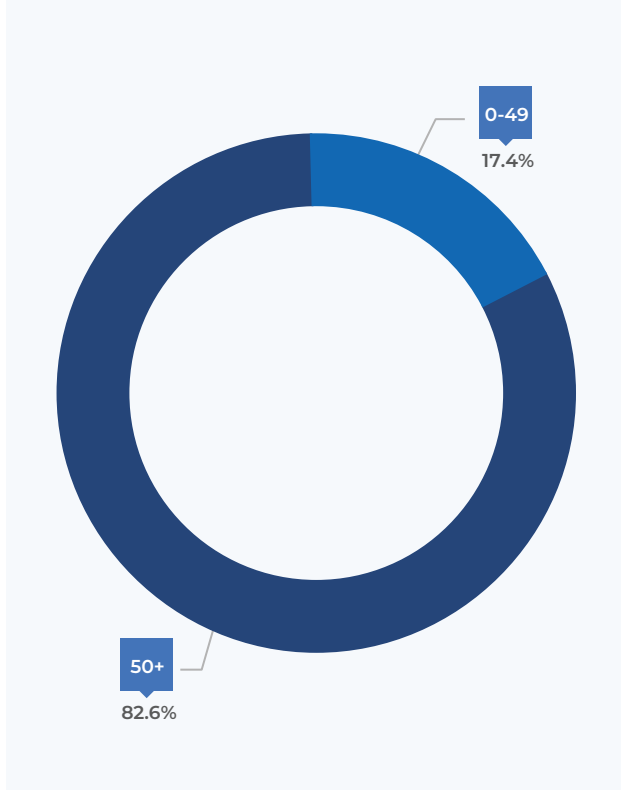
Tabloda görüldüğü üzere, katılımcı firmaların İzmir'de yaptığı yatırımın şu andaki ortalama büyüklüğü yaklaşık 54,8 milyon dolar olarak hesaplanmıştır.

TABLO 5. Firmaların İzmir'de Kurulum Aşamasında Yaptığı ve Şu Anda Ulaştığı Yatırım Büyüklüğü (n=41)

	Ortalama	Standart Sapma
Firmaların İzmir'de kurulum aşamasında yaptığı yatırımın büyüklüğü (\$)	6,7 milyon	14 milyon
Firmaların İzmir'de yaptığı yatırımın şu andaki büyüklüğü (\$)	54,8 milyon	155,8 milyon

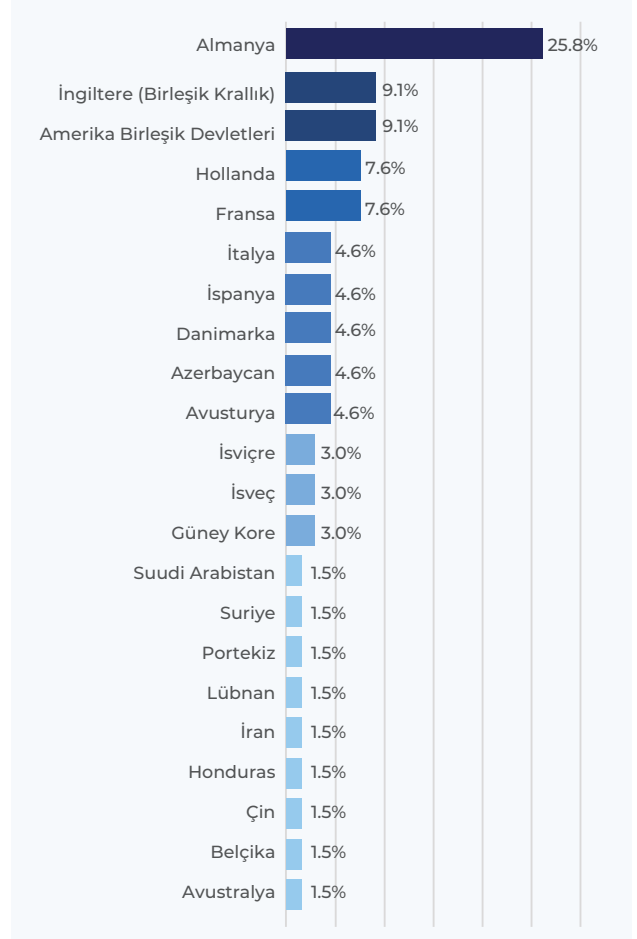
Anket çalışmasındaki "Firmanızdaki yabancı sermaye oranı yüzde kaçtır?" sorusu, katılımcı firmaların yabancı sermaye yoğunluğunu sayısal olarak belirlemek amacıyla sorulmuştur. Katılımcı firmaların yabancı sermaye oranının ortalaması %76,2 olarak hesaplanmıştır. Katılımcı firmaların büyük çoğunluğunun (%82,6) yabancı sermaye oranı %50 ve üzerindedir. Yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmalar, doğrudan yabancı yatırımların İzmir'deki ekonomik faaliyetler üzerindeki etkisini anlamak açısından çalışmaya önemli veriler sağlamaktadır.

ŞEKİL 9. Firmaların Yabancı Sermaye Oranı (n=69)



Anket katılımcısı firmalar çoğunlukla, Almanya, Amerika Birleşik Devletleri ve İngiltere (Birleşik Krallık) merkezlidir. Almanya merkezli firmaların hem imalat sektöründe hem de imalat dışı sektörlerde önemli bir orana sahip olduğu görülmektedir. Fransa, Hollanda ve Avusturya gibi ülkelerden gelen yatırımlar ise daha çok imalat sektöründe yoğunlaşmıştır.

ŞEKİL 10. Yabancı Yatırımcı Firmaların Geldiği Ülkeler (n=69)



3.2. Yatırım Karar Süreçleri

"Firmanızın Türkiye'ye yatırım kararında etkili olan en önemli üç faktör nedir?" sorusu, katılımcı firmaların Türkiye'ye yatırım yapma kararlarını hangi faktörlerin daha çok etkilediğini belirlemek amacıyla sorulmuştur. Yanıtlarda genel olarak "pazar büyüklüğü ve pazarın büyüme potansiyeli" (%55,1) ve "jeostratejik konum" (%50,7) faktörleri, katılımcı firmaların Türkiye'ye yatırım yapma kararlarındaki en etkili iki unsur olarak öne çıkmaktadır. Bu bulgu, Türkiye'nin geniş iç pazarının ve gelecekteki büyüme potansiyelinin yatırımcılar için önemli bir çekim gücü oluşturduğunu ve Türkiye'nin bölgesel pazarlara erişim imkânı sunmasının da önemli bir tercih sebebi olduğunu ortaya koymaktadır.

Bunun yanı sıra "insan kaynağı" (%37,7) da genel olarak ön plana çıkan bir diğer faktör olmuştur. "Rekabet koşulları" (%21,7), "öngörülen kârlılık" (%17,4), "verilen teşvikler" (%8,7), "ekonomik istikrar" (%5,8), "hammaddeye yakınlık" (%5,8), "finansmana erişim" (%5,8), "hukuk güvenliği" (%5,8), "vergi mevzuatı" (%1,4) ve "AR-GE ekosistemi" (%1,4) faktörleriyse katılımcı firmaların yatırım kararlarında daha az etkili olmuştur.

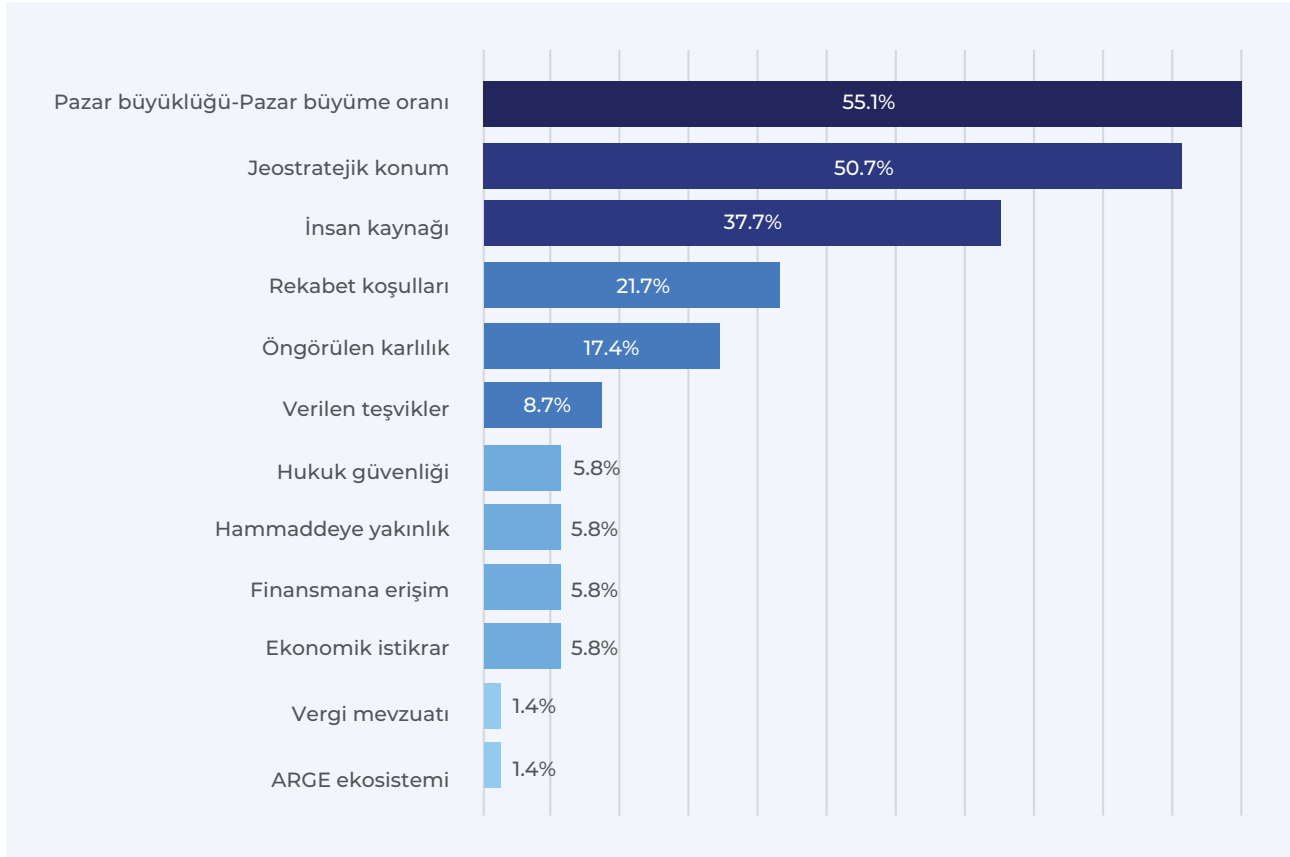
"Pazar büyüklüğü/pazar büyüme oranı" hem imalat hem de imalat dışı sektörlerde en önemli faktör olarak görülmektedir. "Jeostratejik konum" imalat sektöründe daha yüksek oranda önem taşıırken imalat dışı firmalar için daha az etkili bir faktör olmuştur (İmalat: %52,8, İmalat Dışı: %42,8). "İnsan kaynağı" imalat sektöründe (%45,3) daha önemli bir faktörken imalat dışı sektörlerde daha düşük bir oranda (%12,5) etkili olmuştur.

Faaliyet süresi açısından, 10-19 yıldır faaliyette olan firmaların hem "pazar büyüklüğü ve pazar büyüme potansiyeli"ne (%65,4) hem de "jeostratejik konum"

(%61,5) faktörüne diğer firmalardan daha fazla önem verdiği görülmektedir. Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan büyük ölçekli firmaların "jeostratejik konum" (%76,5) faktörüne, 50-249 çalışanı olan orta ölçekli firmaların ise "insan kaynağı" (%47,8) faktörüne daha çok önem verdiği görülmektedir. Yabancı sermaye oranı açısından bakıldığında ise yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmaların "öngörülen kârlılık" faktörüne (%41,7), yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmalara (%12,3) göre daha çok önem verdiği görülmektedir. "İnsan kaynağı" faktörü, yüksek yabancı sermayeli firmalar arasında daha fazla önem taşımaktadır (%43,9' e karşı %8,3). Bu durum, büyük yabancı sermayeli firmaların nitelikli iş gücüne daha fazla önem verdiğini göstermektedir.

Sonuçlar; pazar büyüklüğünün, jeostratejik konumun ve insan kaynağının önemini, Türkiye'nin uluslararası yatırım çekme potansiyelini ve bu alanlardaki rekabet avantajlarını ortaya koymaktadır.

ŞEKİL 11. Firmaların Türkiye'ye Yatırım Kararında Etkili Olan Faktörler (n=69)



Firmaların Türkiye'ye yatırım kararında etkili en önemli üç faktör sorusunun farklı bir versiyonu, İzmir özelinde de sorulmuştur. Yatırımcıların İzmir'e yatırım yaparken önceliklendirdiği unsurları anlamak, şehrin yatırım ortamının güçlü ve zayıf yönlerini tespit etmek ve yatırım çekme stratejilerini geliştirmek için önemlidir.

Genel olarak "coğrafi konum" (%50,7) ve "ulaşım ve lojistik avantajları" (%37,7) faktörleri, katılımcı firmaların İzmir'e yatırım yapma kararlarında en etkili iki unsur olarak öne çıkmaktadır. Bu durum, İzmir'in stratejik coğrafi konumunun ve ulaşım ağlarının yatırımcılar için önemli bir çekim gücü oluşturduğunu göstermektedir. "Pazar büyüklüğü/alternatif pazarlara ulaşım" (%26,1) faktörü de bu iki faktörü izleyen ve yatırım kararlarını etkileyen bir unsurdur. Bu durum, İzmir'in bölgesel ve uluslararası pazarlara erişim kolaylığı sağlamasının yatırımcılar için önemli bir tercih sebebi olduğunu ortaya koymaktadır.

Bunun yanı sıra, "yaşam kalitesi" (%21,7), "bölgesel gelişim potansiyeli" (%18,8) ve "nitelikli iş gücü" (%15,9) faktörlerinin de yatırımcılar tarafından önemsenen diğer unsurlar olduğu görülmektedir. Diğer faktörler yani "güçlü tedarik zinciri" (%11,6), "hammaddeye yakınlık" (%8,7), "düşük maliyetli iş gücü" (%7,2), "vergi avantajları" (%5,8), "yatırım ortamı (regülasyon vb.), iklim şartları" (%2,9), "verilen teşvikler" (%1,4) ve "AR-GE ekosistemi" (%1,4) ise katılımcı firmaların yatırım kararlarında daha az etkili olmuştur. Bu durum, yatırımcıların İzmir özelinde öncelikle coğrafi konum, ulaşım avantajları, pazar erişimi ve yaşam kalitesi gibi faktörlere odaklandığını, diğer unsurların ise bu temel faktörlerin ardından daha az önemli olduğunu göstermektedir.

"Ulaşım ve lojistik avantajları" imalat sektöründe (%43,4) daha fazla öneme sahipken imalat dışı sektörlerde (%18,8) daha düşük bir etkiye sahiptir. "Yaşam kalitesi" (%37,5) ise imalat dışı sektörler için daha önemli bir faktör olarak görülmektedir. Buna karşılık bu faktör, imalat sektöründe daha az etkili bir faktör olarak kalmıştır (%17). İmalat sektöründe (%17), imalat dışı sektörlerde (%12,5) kıyasla "nitelikli iş gücü" faktörünün yatırım kararlarında daha önemli olduğu görülmektedir.

Faaliyet süresine göre yatırım kararlarını etkileyen faktörler incelendiğinde, "coğrafi konum"un tüm firmalar için en önemli faktörlerden biri olduğu görülmektedir. "Pazar büyüklüğü ve alternatif pazara ulaşım" faktörü, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %34,6 oranında belirleyici olurken görece yeni firmalarda %19,2 ve 20 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firmalarda ise %23,5 seviyesinde kalmıştır. Bu da yeni firmaların pazar büyüklüğünü başlangıç aşamasında daha az kritik bir faktör olarak gördüğünü ancak zamanla bunun önem kazandığını göstermektedir. "Yaşam kalitesi" faktörü açısından incelendiğinde 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalarda bu faktörün %34,6 oranında önemli olduğu görülmektedir. 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalarda bu oran, %19,2'ye düşerken 20 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firmalarda %5,9'a kadar gerilemektedir. Bu bulgu, yeni yatırımcıların bölgesel yaşam standartlarını dikkate aldıklarını ancak firmalar büyüyüp kökleştikçe bu faktörün etkisinin azaldığını göstermektedir. "Nitelikli iş gücü", faaliyet süresi arttıkça yatırım kararlarında daha belirleyici hâle gelmektedir. 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmaların yalnızca %7,7'si bu faktörü önemli bulurken 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalarda bu oranın %11,5 olduğu görülmektedir. 20 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firmalarda ise oran %35,3'e yükselmektedir. Bu bulgu, uzun süredir faaliyet gösteren firmaların yüksek beceriye sahip çalışanları bulmasının zaman içinde daha kritik bir hâle geldiğini göstermektedir.

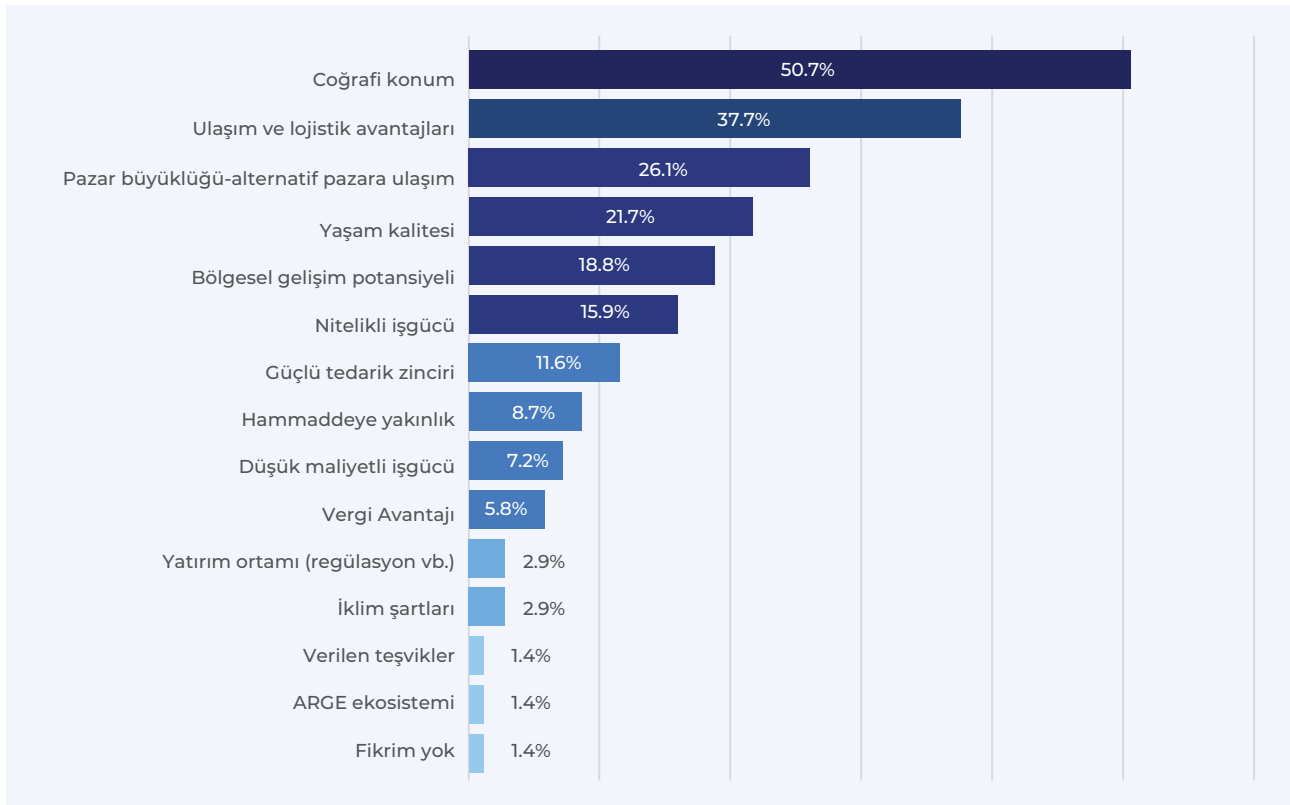
Tesiste çalışan kişi sayısına göre yatırım kararlarını etkileyen faktörler incelendiğinde, firmaların büyüklüğüne göre farklı önceliklerinin olduğu görülmektedir. Küçük ölçekli tesislerde (0-49 çalışan), "coğrafi konum" (%48,3) ve "yaşam kalitesi" (%37,9) en önemli faktörler olarak öne çıkmaktadır. Orta ölçekli tesislerde (50-249 çalışan), "coğrafi konum" (%52,2) ve "ulaşım ve lojistik avantajları" (%39,1) daha fazla önem kazanırken büyük ölçekli tesislerde (250 kişi ve üzerinde çalışanı olan), "coğrafi konum" (%52,9) ve "ulaşım-lojistik avantajları" (%52,9) en belirleyici faktörler olmuştur. Bu bulgu, firmanın büyüklüğüne bağlı olarak fiziksel lokasyonun ve lojistik avantajların önemini koruduğunu göstermektedir. "Pazar büyüklüğü ve alternatif pazara ulaşım", küçük (%34,5) ve

büyük ölçekli tesisler (%35,3) için önemli bir faktörken orta ölçekli tesisler için (%8,7) çok daha az etkili bir faktör olarak görülmektedir. “Yaşam kalitesi” küçük ölçekli tesisler için (%37,9) en önemli faktörlerden biri olarak görülmektedir. Ancak orta ölçekli tesislerde bu oran %13’e, büyük ölçekli tesislerde ise %5,9’a kadar gerilemektedir. “Nitelikli iş gücü”, orta ölçekli tesislerde (%26,1) en önemli faktörlerden biri olarak öne çıkarken büyük ölçekli tesislerde bu oranın %11,8, küçük ölçekli tesislerde ise %10,3 seviyelerinde olduğu görülmektedir. Bu durum, büyüme sürecinde olan firmaların nitelikli iş gücüne olan ihtiyacının arttığını ancak büyük ölçekli firmaların belirli operasyonel süreçleri oturtuktan sonra, bu faktöre daha az bağımlı hâle geldiklerini göstermektedir.

Yatırım kararları, %0-49 oranında yabancı sermayeye sahip firmalar ile %50 ve üzerinde yabancı sermayeye sahip firmalar arasında belirgin olarak farklılaşmaktadır. “Coğrafi konum”, her iki grup için de önemli bir faktör olmakla birlikte, daha düşük yabancı sermayeye sahip firmalar (%66,7) için çok daha kritik bir unsur olarak değerlendirilmiştir. “Ulaşım ve lojistik

avantajları” düşük yabancı sermayeli firmalar için yalnızca %16,7 oranında önem taşıırken yüksek yabancı sermayeli firmalarda, %42,1 gibi çok daha yüksek bir oranda önem arz etmektedir. Bu, yüksek yabancı sermayeli firmaların uluslararası lojistik süreçlere daha fazla bağımlı olduğunu ve etkin bir ulaşım altyapısına sahip olmanın bu firmalar için kritik bir faktör olduğunu göstermektedir. “Yaşam kalitesi”, düşük yabancı sermayeli firmalar için (%41,7) en kritik faktörlerden biri olurken yüksek yabancı sermayeli firmalar için daha az önem taşımaktadır (%17,5). Bu bulgu, özellikle daha küçük ölçekli ve düşük yabancı sermayeli firmaların yatırım kararlarında yaşanabilir bir çevrenin önemine daha fazla odaklandığını göstermektedir. “Nitelikli iş gücü”, yüksek yabancı sermayeli firmalar için (%17,5) daha kritik bir faktörken düşük yabancı sermayeli firmalar için daha düşük bir seviyede kalmıştır (%8,3). Bu durum, büyük uluslararası firmaların iş gücü kalitesine daha fazla önem verdiğini ve yatırım kararlarında insan kaynağını daha fazla dikkate aldığını göstermektedir.

ŞEKİL 12. Firmaların İzmir’e Yatırım Kararlarında Etkili Olan Faktörler (n=69)



Anket çalışmasındaki "İzmir içerisinde yatırım yapacağınız bölgeyi belirleyen en önemli üç unsuru belirtiniz." şeklindeki soru, katılımcı firmaların İzmir içinde hangi bölgelere yatırım yapmayı tercih ettiklerini ve bu tercihleri hangi faktörlere dayandırdıklarını belirlemek amacıyla sorulmuştur. Genel olarak "ulaşım ve lojistik avantajları" (%49,3) faktörü, katılımcı firmaların İzmir içinde yatırım yapacakları bölgeyi belirlemede en etkili unsur olarak öne çıkmaktadır. Bu durum, yatırımcıların İzmir içindeki yatırım bölgesi tercihlerini şekillendirirken ulaşım ve lojistik olanaklarının önemli bir belirleyici olduğunu da göstermektedir.

"Vergi ve teşvik avantajları" (%30,4) faktörü de yatırımcıların dikkate aldığı bir diğer önemli unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu, yatırımcıların vergi avantajları ve devlet teşvikleri gibi faktörleri de yatırım yeri seçiminde göz önünde bulundurduğunu ortaya koymaktadır.

"Hazır fiziksel altyapı" (%23,2) yatırımcıların dikkate aldığı üçüncü önemli faktördür. Bu durum, firmaların altyapı olanakları sunan bölgeleri tercih etme eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra, "ucuz arsa temini" (%20,3), "sosyal imkânlar" (%11,6), "sektörel uzmanlaşmanın olması" (%11,6) ve "iş gücüne yakınlık" (%10,1) gibi faktörler de daha düşük oranlarda da olsa İzmir içerisinde yatırım yapılacak bölge seçiminde etkili olmaktadır. "Yasal zorunluluk" (%4,3) ve "enerji maliyetinin düşüklüğü" (%1,4) faktörleri ise katılımcı firmaların yatırım kararlarında daha az etkili olmuştur.

Sektörel bazda yatırım kararlarını etkileyen sanayi ve altyapı faktörleri incelendiğinde, "ulaşım ve lojistik avantajları" hem imalat (%49,1) hem de imalat dışı (%50) sektörlerde en kritik faktörlerden biri olarak öne çıkmaktadır. Bu bulgu, sektör fark etmeksizin yatırımcıların lojistik olanakları göz önünde bulundurduğunu ve ulaşım altyapısının yatırım kararlarında belirleyici bir faktör olduğunu göstermektedir. "Hazır fiziksel altyapı" imalat sektörü için %26,4 oranında önemli bir faktör olarak görülürken imalat dışı sektörlerde, çok daha düşük bir seviyede kalmıştır (%12,5). Bu durum, üretim yapan firmaların yüksek altyapı gereksinimlerinin olması nedeniyle, mevcut sanayi bölgelerinde altyapının hazır olması gerektiğine vurgu yapmaktadır.

"Ucuz arsa temini" imalat sektörü için %24,5 oranında kritik bir faktör olurken imalat dışı sektörlerde %6,3 seviyesinde kalmıştır. Bu fark, imalat sektörünün büyük ölçekli tesis yatırımlarını gerektirdiğini ve arsa maliyetlerinin üretim yapan firmalar için daha büyük bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir. "İş gücüne yakınlık" imalat dışı sektörlerdeki hiçbir yatırımcı tarafından belirtilmemiştir. Bununla birlikte imalat sektöründe bu faktör, %13,2 oranında yatırım kararlarında belirleyici olmuştur. Bu sonuç, üretim yapan firmaların üretim tesislerini kalifiye iş gücüne yakın konumlandırmayı daha önemli bulduğunu göstermektedir.

İzmir'de yatırım kararlarını etkileyen faktörlerin büyük bir bölümü, firmaların faaliyet süresine göre değişmektedir. "Ulaşım ve lojistik avantajları", tüm gruplarda önemli faktörlerden biri olarak öne çıkmaktadır. "Vergi ve teşvik avantajları", faaliyet süresi arttıkça daha da önem kazanmaktadır. 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %26,9 oranında önemli olan bu faktör, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %30,8 oranında önemliken 20 yıl ve üzerinde faaliyette olan firmalarda, %35,3 seviyesine yükselmektedir. "Hazır fiziksel altyapı", firmaların faaliyet süresi arttıkça daha da önemli hâle gelmektedir. Bu faktör; 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %19,2, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %23,1 ve 20 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firmalar için %29,4 seviyesinde önem taşımaktadır. Bu bulgu, uzun vadeli yatırımların oturmuş bir sanayi altyapısına daha fazla ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Sosyal imkânlar", 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmaların yatırım kararlarında %19,2 oranında belirleyici bir faktörken bu oran, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalarda %11,5'tir. 20 yıl ve üzerinde faaliyet gösteren firmalarda ise bu faktör, tamamen etkisiz hâle gelmiştir. "İş gücüne yakınlık", faaliyet süresi arttıkça giderek daha fazla önem kazanmaktadır. 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %7,7 olan bu faktör, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %11,5 ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyetteki firmalar için %11,8 seviyesindedir.

Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında, 0-49 çalışanı olan firmaların %62,1'inin "ulaşım ve lojistik avantajları"na, 50-249 çalışanı olan firmaların %43,5'inin "vergi ve teşvik avantajları"na, 250 kişi ve üzerinde

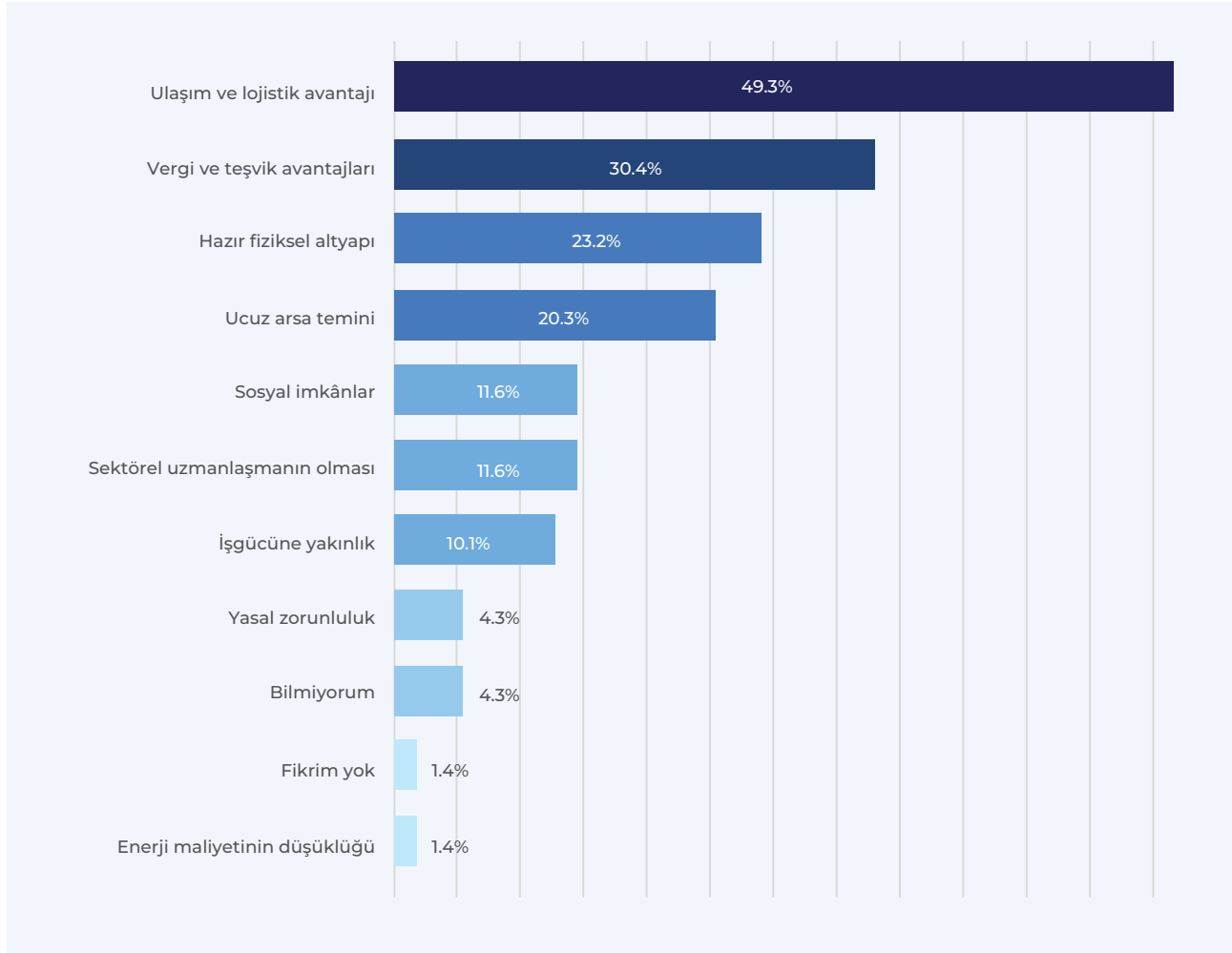
çalışanı olan firmaların %23,5'inin de "hazır fiziksel altyapı"ya diğer faktörlere göre daha fazla önem verdiği görülmektedir. "Vergi ve teşvik avantajları", orta ölçekli firmalar için (%43,5) en kritik önemdeki faktörlerden biriyken bu faktör, küçük ölçekli tesislerde %17,2 ve büyük ölçekli tesislerde %35,3 oranında önemli görülmektedir. Bu durum, teşviklerin orta ölçekli firmalar için yatırım kararlarında daha belirleyici olduğunu göstermektedir. "Sosyal imkânlar", küçük ölçekli tesisler için %20,7 oranında önem taşıırken orta ölçekli firmalarda bu oran, %8,7'ye düşmekte ve büyük ölçekli firmalarda da tamamen önemsiz hâle gelmektedir.

"Ulaşım ve lojistik avantajları", yabancı sermaye oranından bağımsız olarak öne çıkan en kritik faktörlerden biridir. "Ucuz arsa temini", düşük yabancı sermayeli firmalar için daha önemli bir faktör olarak

öne çıkmaktadır (%33,3). Yüksek yabancı sermayeli firmalarda ise bu oran, %17,5 seviyesinde kalmıştır. Bu bulgu, küçük ölçekli veya düşük yabancı sermayeli firmaların maliyet avantajı sağlamak amacıyla arsa fiyatlarını daha fazla dikkate aldığını göstermektedir. "Hazır fiziksel altyapı", yüksek yabancı sermayeli firmalar için %24,6 oranında önemli bir faktör olarak görülürken düşük yabancı sermayeli firmalarda bu oran, %16,7 seviyesindedir. "Sosyal imkânlar", düşük yabancı sermayeli firmalarda, %25 oranında yatırım kararlarını etkileyen bir faktör olarak görülmektedir. Ancak bu faktörün yüksek yabancı sermayeli firmalar için önemi %8,8 seviyesinde kalmıştır.

Ulaşım ve lojistik avantajlarıyla vergi ve teşvik avantajlarının ve hazır fiziksel altyapının önemi, İzmir'in yatırım çekme potansiyelini ve bu alanlardaki rekabet avantajlarını vurgulamaktadır.

ŞEKİL 13. Firmaların İzmir İçerisinde Yatırım Yapacağı Bölgeyi Belirleyen Unsurlar (n=69)



"Firmanızın İzmir'deki yatırımının tamamlanıp faaliyetine geçmesine kadar geçen süreçte yaşanan en önemli üç zorluk nedir?" sorusu, katılımcı firmaların İzmir'deki yatırım süreçlerinde karşılaştığı zorlukları belirlemek amacıyla sorulmuştur.

Katılımcı firmaların İzmir'deki yatırım süreçlerinde en çok karşılaştıkları zorluklar başlığı altında, genel olarak "hukuki (yasal) süreçler" (%27,5), "finansmana erişim" (%20,3), "ulaşım altyapısının eksikliği" (%14,5) ve "nitelikli insan kaynağı bulma" (%14,5) faktörleri öne çıkmaktadır. Bu bulgular; yatırım sürecindeki yasal prosedürlerin karmaşıklığının, finansmana erişim zorluklarının, ulaşım altyapısındaki eksikliklerin ve nitelikli iş gücü bulma süreçlerinin yatırımcılar için önemli engeller teşkil ettiğini göstermektedir. Ayrıca daha düşük oranlarda olsa da "vergi mevzuatı ve süreçleri" (%13), "regülasyon bilgisi" (%10,1), "uygun yatırım alanı bulma" (%7,2) ve "kamu tüzel kişilerinin ilgisizliği" (%7,2) gibi faktörler de yatırım süreçlerinde yaşanan zorluklar olarak ifade edilmiştir. "Finansal piyasaların işleyişi" (%5,8), "rekabet bilgisi" (%5,8), "iş kültürü" (%5,8), "danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği" (%4,3) ve "enerji teminindeki güçlükler" (%1,4) faktörleri de katılımcı firmaların yatırım süreçlerinde daha az karşılaştıkları zorluklar olarak değerlendirilmiştir.

Yatırım sürecinde karşılaşılan zorluklar; firmaların faaliyet gösterdiği sektöre, faaliyet süresine, çalışan sayısına ve yabancı sermaye oranına göre farklılaşmaktadır.

"Hukuki (yasal) süreçler", imalat ve imalat dışı sektörlerde, yakın oranlarda bir engel olarak görülmektedir (imalat: %28,3, imalat dışı: %25). "Finansmana erişim", imalat dışı sektörler için en büyük zorluklardan biri olarak belirlenmiştir (%37,5). Ancak imalat sektöründe bu oran, %15,1 seviyesinde kalmıştır. Bu fark, imalat dışı sektörlerde finansal kaynaklara ulaşmanın daha büyük bir problem olduğunu göstermektedir. "Ulaşım altyapısının eksikliği", imalat sektörü için daha kritik bir sorun olarak değerlendirilmiştir (%17). Bu faktör, imalat dışı sektörlerde daha az önemli görülmektedir (%6,3). "Nitelikli insan kaynağı bulma", imalat dışı sektörler için %18,8 oranında bir engel olarak görülürken imalat sektöründe bu oran, %13,2 seviyesinde kalmıştır.

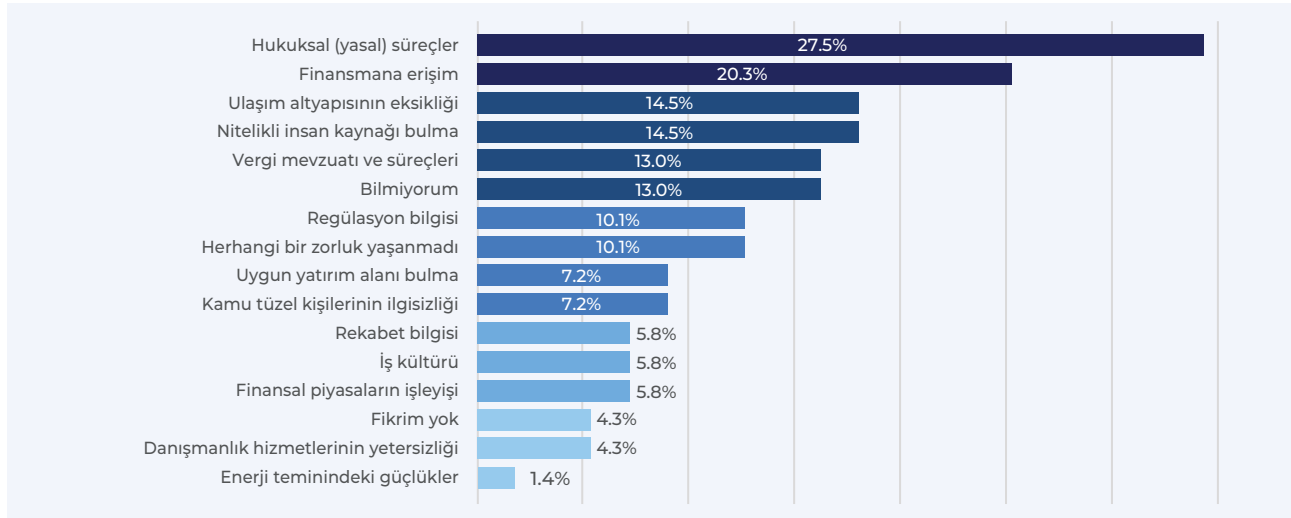
"Hukuki (yasal) süreçler", özellikle 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için en büyük sorunlardan biridir (%46,2). Ancak 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalarda bu zorluk, çok daha düşük bir seviyeye gerilemiştir (%5,9). "Finansmana erişim", tüm gruplarda önemli bir sorun olarak öne çıkmaktadır. Bu sorun; 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalarda %23,1, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalarda %23,1 ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalarda da %11,8 seviyelerindedir. "Nitelikli insan kaynağı bulma"; 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalarda yalnızca %7,7 oranında önemli bir engel olarak görülürken bu oran, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %15,4'e, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için ise %23,5'e yükselmektedir. Bu fark, uzun süredir faaliyet gösteren firmaların iş gücü ihtiyacının arttığını ve özellikle nitelikli iş gücü temininde zorlandıklarını göstermektedir. "Ulaşım altyapısının eksikliği", 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %7,7 oranında önemli bir engel olarak görülürken bu oran, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %23,1'dir. Bu bulgu, yatırım sürecinde belirli bir büyüme aşamasına ulaşan firmaların lojistik altyapı eksikliklerinden daha fazla etkilendiğini göstermektedir.

"Hukuki (yasal) süreçler"; küçük ölçekli firmalar için %34,5 oranında önemli bir zorluk olarak değerlendirilirken bu oran, orta ölçekli firmalar için %26,1'e, büyük ölçekli firmalar için de %17,6 seviyesine düşmektedir. "Finansmana erişim", 0-49 çalışanı olan firmalar için en kritik zorluklardan biri olarak değerlendirilmiştir (%31). Ancak 50-249 çalışanı olan firmalar için bu oran %17,4'e, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için de %5,9'a düşmektedir. Bu bulgu, küçük firmaların sermayeye ve finansal kaynaklara erişimde daha fazla zorlandığını göstermektedir. "Nitelikli insan kaynağı bulma", büyük ölçekli firmalar için %29,4 oranında en yüksek zorluk olarak değerlendirilmiştir. Bu oran, orta ölçekli firmalar için %13, küçük ölçekli firmalar için de %6,9 seviyesinde kalmıştır. Bu fark, büyük firmaların nitelikli iş gücü temininde daha fazla zorluk yaşadığını göstermektedir. "Ulaşım altyapısının eksikliği", büyük ölçekli firmalar için en büyük zorluklardan biri olarak öne çıkmaktadır (%23,5). Orta ölçekli firmalar için bu oran %17,4, küçük ölçekli firmalar içinse %6,9 seviyesinde kalmıştır.

“Hukuki (yasal) süreçler”, yüksek yabancı sermaye oranına sahip firmalar için daha büyük bir zorluk olarak görülmektedir (%0-49 yabancı sermayeli firmalar: %8,3, %50 ve üzeri yabancı sermayeli firmalar: %31,6). “Finansmana erişim”in düşük yabancı sermayeli firmalar için çok daha

büyük bir sorun olduğu belirtilmiştir (%66,7). Ancak yüksek yabancı sermayeli firmalar için bu oran, oldukça düşük kalmaktadır (%10,5). Bu farklılık, düşük yabancı sermayeli firmaların finansal kaynaklara ulaşmakta daha fazla zorlandığını göstermektedir.

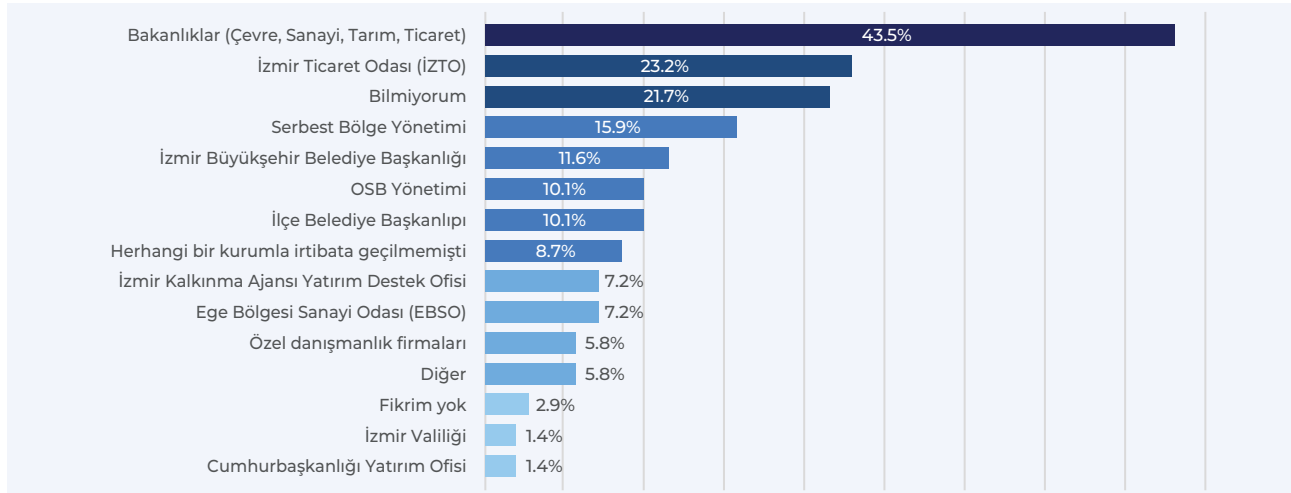
ŞEKİL 14. Firmaların İzmir'deki Yatırımın Tamamlanıp Faaliyete Geçmesine Kadar Yaşadığı Zorluklar (n=69)



Yatırımcı firmaların yatırım süreçlerinde hangi kurumlarla daha çok etkileşimde bulunduklarını belirlemek amacıyla anket katılımcısı firmalara, bu konuda bir soru sorulmuştur. Yanıtlarda genel olarak öne çıkan kurumlar, "Bakanlıklar (Çevre, Sanayi, Tarım, Ticaret)" (%43,5) ve "İZTO" (%23,2) olmuştur. Bu sonuç, yatırımcıların yatırım sürecinde merkezî hükümet organlarına ve yerel ticaret odasına daha fazla başvurduğunu göstermektedir.

Ayrıca "Serbest Bölge Yönetimi" (%15,9), "İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanlığı" (%11,6), "OSB Yönetimi" (%10,1) ve "İlçe Belediye Başkanlığı" (%10,1) da yatırım kararı aşamasında irtibata geçilen önemli kurumlardır. "İZKA Yatırım Destek Ofisi" (%7,2), "EBSO" (%7,2), "Özel danışmanlık firmaları" (%5,8), "Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi" (%1,4) ve "İzmir Valiliği" (%1,4) ise yatırım kararları aşamasında daha az irtibata geçilen kurumlar olmuştur.

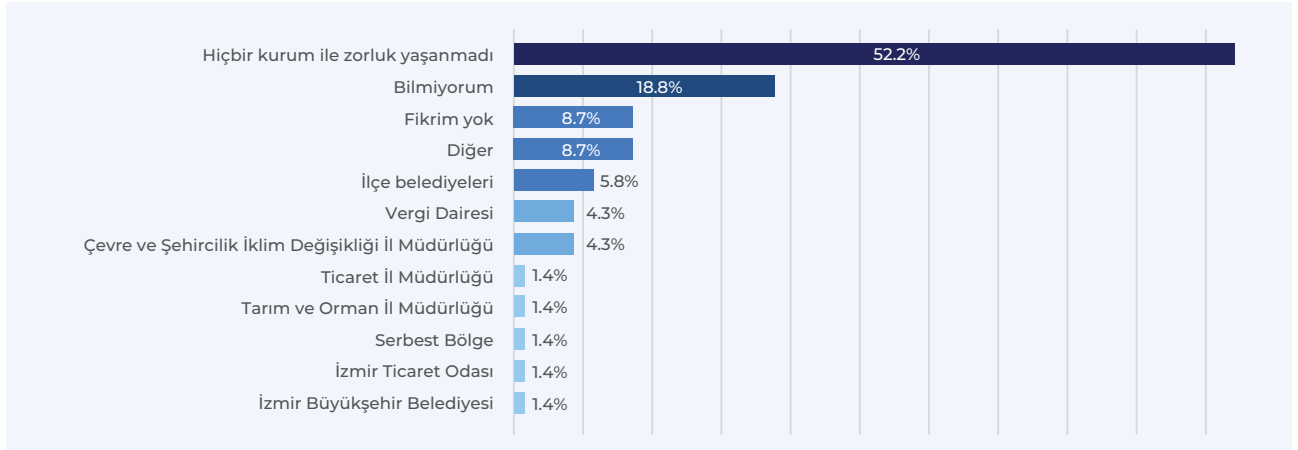
ŞEKİL 15. Firmaların Yatırım Kararı Alırken İrtibata Geçtiği Kurumlar (n=69)



"Yatırım sürecinde İzmir'deki hangi kurumlarla ilişkilerde zorluklar yaşandı?" sorusu, katılımcı firmaların İzmir'deki yatırım süreçlerinde, hangi kurumlarla etkileşimde zorluk yaşadıklarını belirlemek amacıyla sorulmuştur. Genel olarak katılımcı firmaların %52,2'si, İzmir'deki herhangi bir kurumla zorluk yaşamadıklarını belirtmiştir. Bunun

yanı sıra, katılımcı firmaların %18,8'i de yatırım kararı alınan dönemde zorluk yaşanıp yaşanmadığını bilmediğini belirtmiştir. Bulgular, kurumlarla yaşanan sorunların az olduğunu ve sorunların genelde bazı ilçe belediyeleriyle yaşandığını göstermektedir.

ŞEKİL 16. Yatırım (Kurulum) Sürecinde İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar (n=69)



Firmalara, yatırımlarının mevcut durumunda, İzmir'deki hangi kurumlarla etkileşimde sorun yaşadıklarını belirlemek amacıyla da soru sorulmuştur. Yanıtlara göre, katılımcı firmaların %68,1'i, mevcut durumda İzmir'deki hiçbir kurumla ilişkide zorluk yaşamadıklarını belirtmiştir. Bu soruya verilen yanıtlar, yatırım kararı aşamasında olduğu gibi mevcut durumda da bazı ilçe belediyeleri ve gümrük müdürlükleriyle sorunlar yaşandığını göstermektedir.

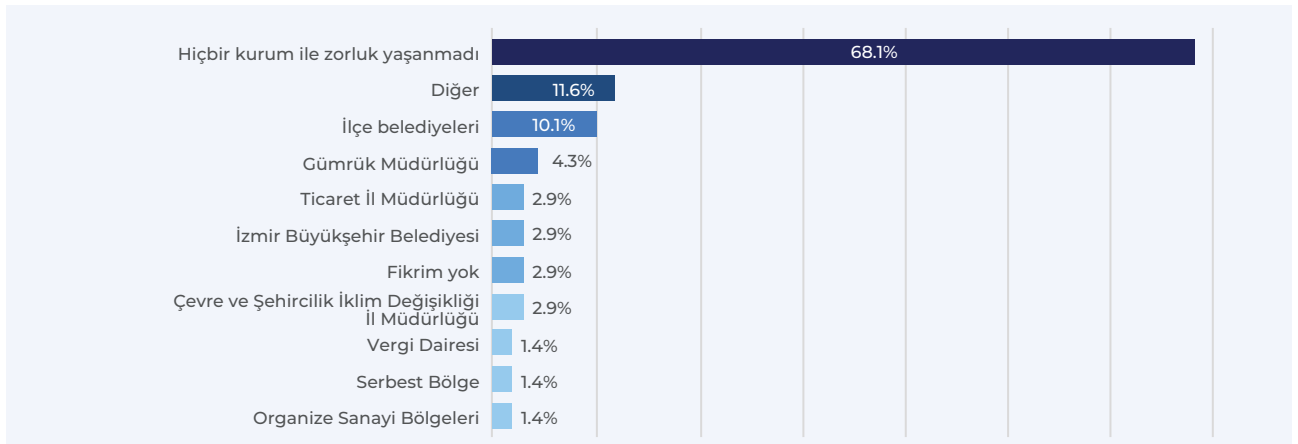
Sektörel bazda bakıldığında, imalat dışı sektörlerdeki firmaların %81,3'ünün, imalat sektöründeki firmaların da %64,2'sinin herhangi bir kurum ile zorluk yaşamadığını görülmüştür.

Verilen yanıtlara firmaların faaliyet süreleri açısından bakıldığında, 0-9 yıldır faaliyette olan firmaların %80,8'inin, 10-19 yıldır faaliyette olan firmaların %65,4'ünün ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyette olan firmaların da %52,9'unun herhangi bir kurumla zorluk yaşamadığını görülmüştür.

Tesiste 0-49 çalışanı olan firmaların %75,9'u, 50-249 çalışanı olan firmaların %65,2'si ve 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmaların %58,8'i herhangi bir kurum ile zorluk yaşamadığını belirtmiştir.

Yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmaların %66,7'si ve yabancı sermaye oranı %50 ve üzeri olan firmaların da %68,4'ü herhangi bir kurum ile sorun yaşamadığını belirtmiştir.

ŞEKİL 17. Mevcut Durumda İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar (n=69)



Aşağıdaki şekil, yabancı yatırımcıların İzmir'de zorluk yaşadıkları süreçler hakkındaki anket sonuçlarından elde edilen verilerin görselleştirilmiş bir hâlidir. Kelime bulutundaki kelimelerin büyüklüğü, o kelimenin ne kadar sık tekrarlandığını veya önemini gösterir. Yabancı yatırımcıların İzmir'de yaşadığı zorluklar hakkındaki bu kelime bulutu; en sık karşılaşılan sorunların bürokratik süreçler, izinler, resmî kurumlarla iletişim ve maliyetler olduğunu açıkça göstermektedir. Görseldeki en belirgin kelimelerden olan “belediye”

ve “belediyeleri” kelimeleri, ruhsat, imar ve diğer belediye işlemlerinin yatırımcılar için zorlayıcı ve zaman alıcı olabildiğine işaret etmektedir. Gümrük işlemleri, vergi mevzuatı, izinler ve genel bürokrasinin hızı ve karmaşıklığı da sıkça tekrar edilen ve yatırımcıların en çok şikâyet ettiği konular arasında yer almaktadır. Maliyetler, KOSGEB ve TSE ile ilgili süreçlerle sicil işlemleri ve itfaiye ile ilgili izinler de yatırımcıların karşılaştığı diğer zorlukları temsil etmektedir.

ŞEKİL 18. Kurumlarla Yaşanan Zorluklar Hakkında Kelime Bulutu (n=14)



Firmalara, devlet tarafından sunulan mali desteklerin kullanım oranlarını anlamak ve farklı destek mekanizmalarının etkinliğini değerlendirmek amacıyla da soru sorulmuştur.

Genel olarak katılımcı firmaların %39,1'i, faaliyetleri boyunca herhangi bir mali destekten faydalanmadıklarını belirtmiştir. Bu oran, mali destek mekanizmalarının bilinirliğinin ve erişilebilirliğinin artırılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

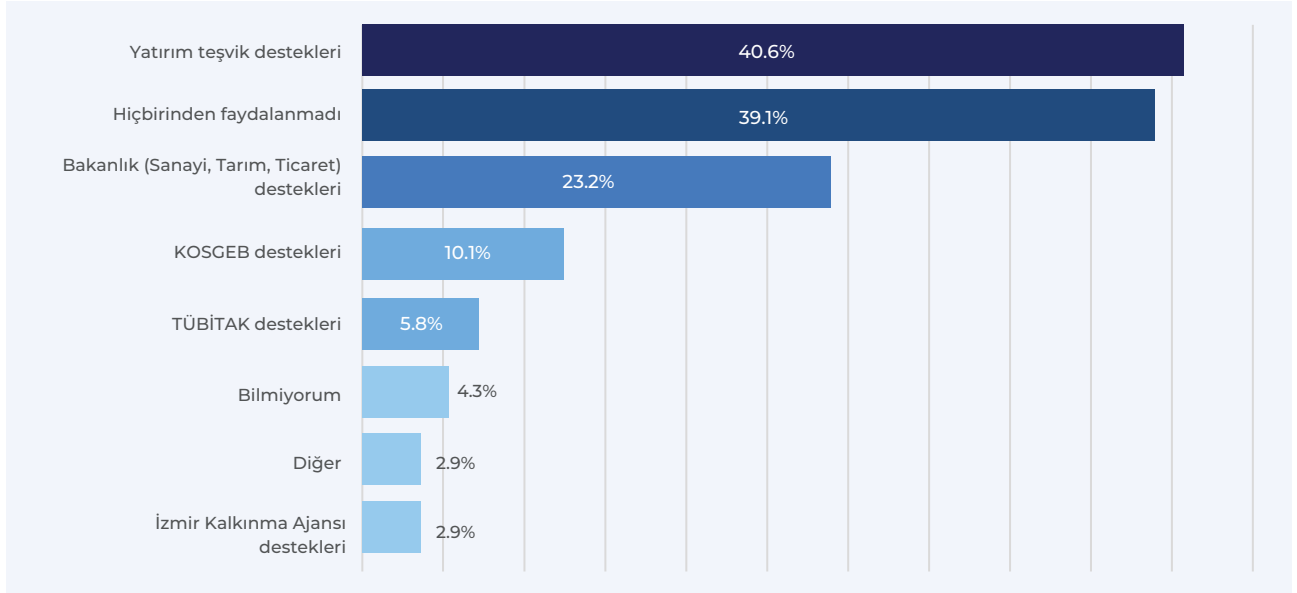
Bununla birlikte, katılımcı firmaların %40,6'sı "yatırım teşvik destekleri"nden, %23,2'si "Bakanlık (Sanayi, Tarım, Ticaret) destekleri"nden, %10,1'i "KOSGEB destekleri"nden ve %5,8'i "TÜBİTAK destekleri"nden

faydalandıklarını belirtmiştir. "İzmir Kalkınma Ajansı destekleri"nden faydalandığını belirten firmaların oranı ise %2,9 gibi oldukça düşük bir seviyede kalmıştır. Bu sonuçlar, yatırım teşvik sisteminin ve bakanlık desteklerinin daha çok kullanıldığını göstermektedir.

Yanıtların sektörel bazdaki dağılımına göre, imalat dışı sektörlerdeki firmaların %50'si, imalat sektöründeki firmaların da %35,8'i herhangi bir mali destekten faydalanmadığını belirtmiştir. İmalat sektöründeki firmaların %41,5'i ve imalat dışı sektörlerdeki firmaların da %25'i "yatırım teşvik destekleri"nden faydalanmıştır. Faaliyet sürelerine göre dağılımda, 0-9 yıldır faaliyette olan firmaların %65,4'ü, herhangi bir mali destekten faydalanmadığını belirtirken 20 yıl ve

üzerinde bir süreden beri faaliyette olan firmaların %70,6'sı, "yatırım teşvik destekleri"nden faydalandığını belirtmiştir. 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmaların %30,8'i ise "Bakanlık (Sanayi, Tarım, Ticaret) destekleri"nden faydalanmıştır. Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında 0-49 çalışanı olan firmaların %69'u herhangi bir mali destekten faydalanmadığını, 50-249 çalışanı olan firmaların %56,5'i de "yatırım teşvik destekleri"nden faydalandığını belirtmiştir.

ŞEKİL 19. Firmaların Faaliyete Geçtiği Günden Bugüne Kadar Faydalandığı Mali Destekler (n=69)



3.3. Gelecek Planları ve İhtiyaçlar

Firmaların önümüzdeki 1-5 yıl içindeki yatırım planlarını belirlemek amacıyla "Firmanızın kısa ve orta vadeli (1-5 yıl) yatırım planları neler içeriyor?" sorusu sorulmuştur.

Katılımcı firmaların %47,8'i, "mevcut tesisin kapasitesinin artırılması (üretim hattı açma)" yönünde yatırım planı olduğunu belirtmiştir. Bu oran, firmaların mevcut operasyonlarını büyümeye ve üretim kapasitelerini artırmaya odaklandığını göstermektedir. Bu durum, aynı zamanda İzmir'de kurulu firmaların büyüme ve gelişim hedefinde olduğunu da ortaya koymaktadır.

"Teknoloji ve inovasyon yatırımları" (%29), katılımcı firmaların önceliklendirdiği bir diğer önemli yatırım alanı olarak belirtilmiştir. Bu durum, firmaların rekabet avantajı elde etmek, verimliliği artırmak ve sürdürülebilir büyüme sağlamak için teknolojiye yatırım yapmaya istekli olduğunu göstermektedir. Bunun yanı sıra "yeni bir tesis kurulması" (%27,5), "insan kaynağı yatırımları" (%11,6), "sürdürülebilirlik odaklı projeler" (%5,8) ve "mevcut tesisin kapatılıp yeni bir tesis kurulması" (%2,9) seçenekleri de katılımcı firmaların yatırım planlarında yer verdiği diğer unsurlar olmuştur. Yanıtlar arasında "kısa ve orta vadeli (1-5 yıl) yatırım planımız yok" seçeneği (%11,6) önemli bir

büyükölük oluşturmuş ve "fikrim yok" (%4,3), "bilmiyorum" (%2,9) ve "küçölme" (%1,4) seçenekleri ise az sayıda firma tarafından ifade edilmiştir.

Sektörel bazda bakıldığında, imalat dışı sektörlerdeki firmaların %50'sinin "mevcut tesisin kapasitesinin artırılması (üretim hattı açma)" yönünde ve imalat sektöründeki firmaların %32,1'inin de "teknoloji ve inovasyon yatırımları" yapma yönünde planları olduğu görölmektedir.

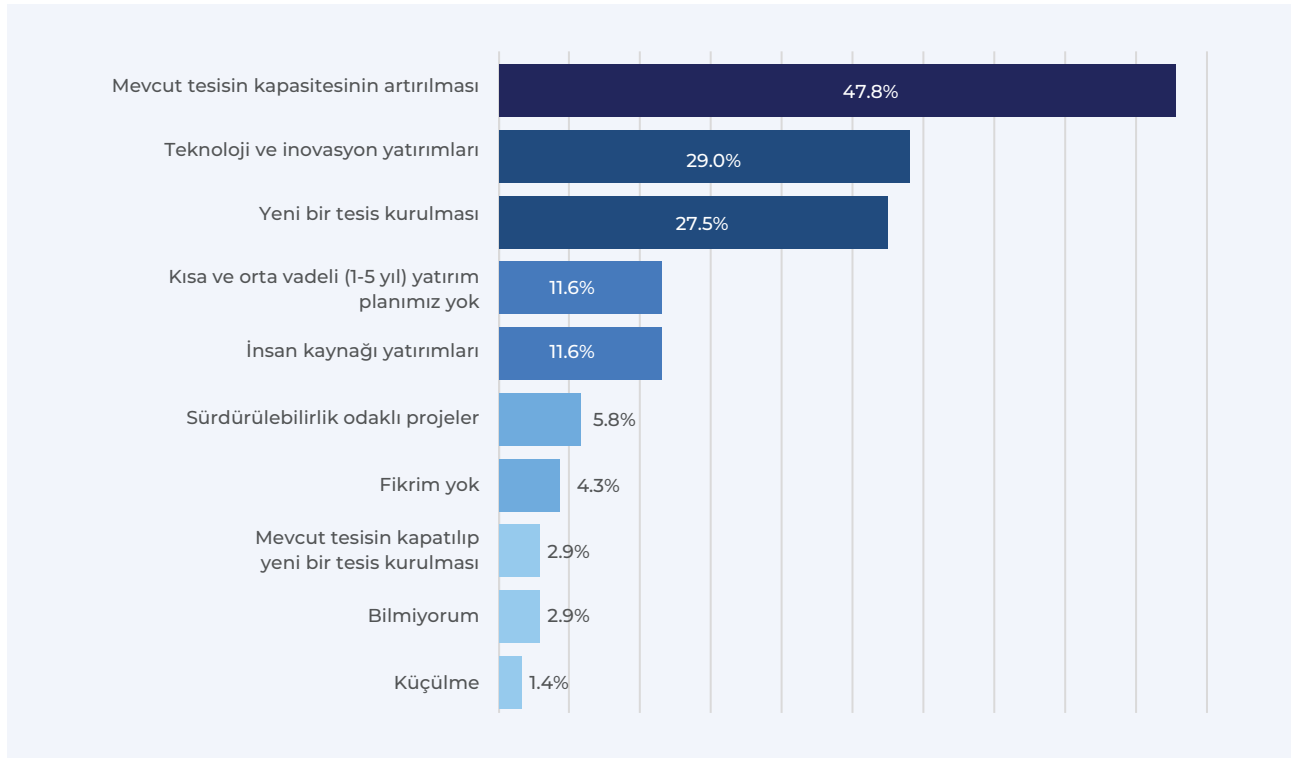
Faaliyet sürelerine göre 10-19 yıldır faaliyette olan firmaların %61,5'inin "mevcut tesisin kapasitesinin artırılması (üretim hattı açma)", 0-9 yıldır faaliyette olan firmaların %34,6'sının "teknoloji ve inovasyon yatırımları" yapma ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyette olan firmaların da %35,3'ünün "teknoloji ve

inovasyon yatırımları" yapma planları bulunmaktadır.

Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında, 0-49 çalışanı olan firmaların %48,3'ü "mevcut tesisin kapasitesinin artırılması (üretim hattı açma)", 50-249 çalışanı olan firmaların %39,1'i "teknoloji ve inovasyon yatırımları" yapmayı, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmaların %29,4'ü de hem "teknoloji ve inovasyon yatırımları"nı hem de "yeni bir tesis kurulması"nı planlamaktadır.

Yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmaların %58,3'ü "mevcut tesisin kapasitesinin artırılması (üretim hattı açma)"nı ve yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmaların %31,6'sı da "teknoloji ve inovasyon yatırımları" yapmayı planlamaktadır.

ŞEKİL 20. Firmaların Kısa ve Orta Vadeli (1-5 yıl) Yatırım Planları (n=69)



Katılımcı firmalara, mevcut faaliyetlerini sürdürme noktasında karşılaştıkları en güncel ve en önemli sorunları belirlemek amacıyla "Firmanızın faaliyetlere devamlılığını etkileyebilecek olan güncel en önemli üç sorun nedir?" sorusu sorulmuştur.

Katılımcı firmaların en çok dile getirdiği sorunlar "ekonomik koşullar/finans teminindeki güçlükler" (%79,7) ve "nitelikli personel bulma" (%26,1) olmuştur. Bu sonuç, firmaların faaliyetlerini sürdürmede, güncel olumsuz ekonomik koşulların da yol açtığı finansman sıkıntısı ve nitelikli personel eksikliği gibi temel sorunlarla karşı karşıya kaldığını göstermektedir.

"İşlemlerin yavaş yürümesi (bürokrasinin çokluğu)" (%10,1), "mevzuat ve düzenlemeler" (%10,1), "jeopolitik/küresel sorunlar" (%10,1) ve "diğer fiziksel veya sektörel sorunlar" (%10,1) firmaların önemli sorunlar olarak belirttiği faktörlerdir.

"Yabancı çalışma izni alma" (%5,8), "su teminindeki güçlükler" (%5,8), "izin ve ruhsat alma" (%4,3), "danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği" (%2,9), "kamu tüzel kişilerinin ilgisizliği" (%2,9), "ulaşım altyapısının eksikliği" (%2,9), "enerji teminindeki güçlükler" (%2,9) ve "uygun yatırım alanı bulma (genişleme alanı)" (%1,4) gibi faktörlerinse yatırımcıların faaliyetlerini daha düşük oranlarda etkilediği anlaşılmaktadır. Firmaların %4,3'ü ise mevcut faaliyetlerini sürdürme noktasında herhangi bir sorun olmadığı cevabını vermiştir.

Firmaların faaliyetlerini sürdürürken karşılaştığı zorluklar, sektörler göre farklılaşmaktadır. "Ekonomik koşullar ve finans teminindeki güçlükler", hem imalat hem de imalat dışı sektörlerde en önemli sorun olarak öne çıkmaktadır. İmalat dışı sektörlerde bu oran %81,3, imalat sektöründe ise %79,2 olarak ölçülmüştür. Bu bulgu, ekonomik belirsizliklerin ve finansmana erişimin tüm sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için kritik bir konu olduğunu ortaya koymaktadır. "İşlemlerin yavaş yürümesi ve bürokrasi", imalat dışı sektörlerde sorun olarak belirtilmezken bu konu, imalat sektöründe %13,2 oranında önemli bir engel olarak değerlendirilmiştir. Bu farklılaşma, imalat sektöründe faaliyet gösteren firmaların bürokratik süreçlere ve prosedürlere daha fazla maruz kaldığını göstermektedir. "Su teminindeki güçlükler", imalat

dışı sektörlerde doğal olarak önemli bir sorun olarak hiç görülmemiştir. Ancak imalat sektöründe bu konu, %7,5 oranında önemli bir engel olarak belirtilmiştir. Bu fark, su kullanımının üretim süreçlerinde kritik bir faktör olduğunu ve bazı bölgelerde su temininde yaşanan sıkıntıların üretim faaliyetlerini etkileyebileceğini göstermektedir.

Faaliyetleri sürdürebilme açısından karşılaşılan güncel sorunlar, firmaların faaliyet sürelerine göre de farklılaşmaktadır. "Ekonomik koşullar ve finans teminindeki güçlükler" tüm firmalar için en önemli sorun olmakla birlikte, bu konunun en çok 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için önemli bir engel olduğu belirtilmiştir (%94,1). Bu oran, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %88,5, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için ise %61,6 seviyesinde ölçülmüştür. "Nitelikli personel bulma", 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %30,8, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %19,2, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar içinse %29,4 oranında bir sorun olarak değerlendirilmiştir. Bu fark, özellikle yeni kurulan firmaların ve uzun yıllardır faaliyet gösteren firmaların nitelikli iş gücü ihtiyacının daha yüksek olduğunu göstermektedir. "İşlemlerin yavaş yürümesi ve bürokrasi", özellikle 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için sorun olarak görülmüştür (%17,6). Bu oran, 0-9 yıldır ve 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar içinse %7,7 seviyesinde kalmıştır. "Jeopolitik veya küresel sorunlar", 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için etkili bir sorun alanı olarak belirlenmiştir (%15,4). Bu konu, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %7,7, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar içinse %5,9 oranında bir sorun olarak ifade edilmiştir. Bu durum, özellikle büyüme aşamasındaki firmaların küresel ticaret ve dış pazar koşullarına daha duyarlı olduğunu göstermektedir.

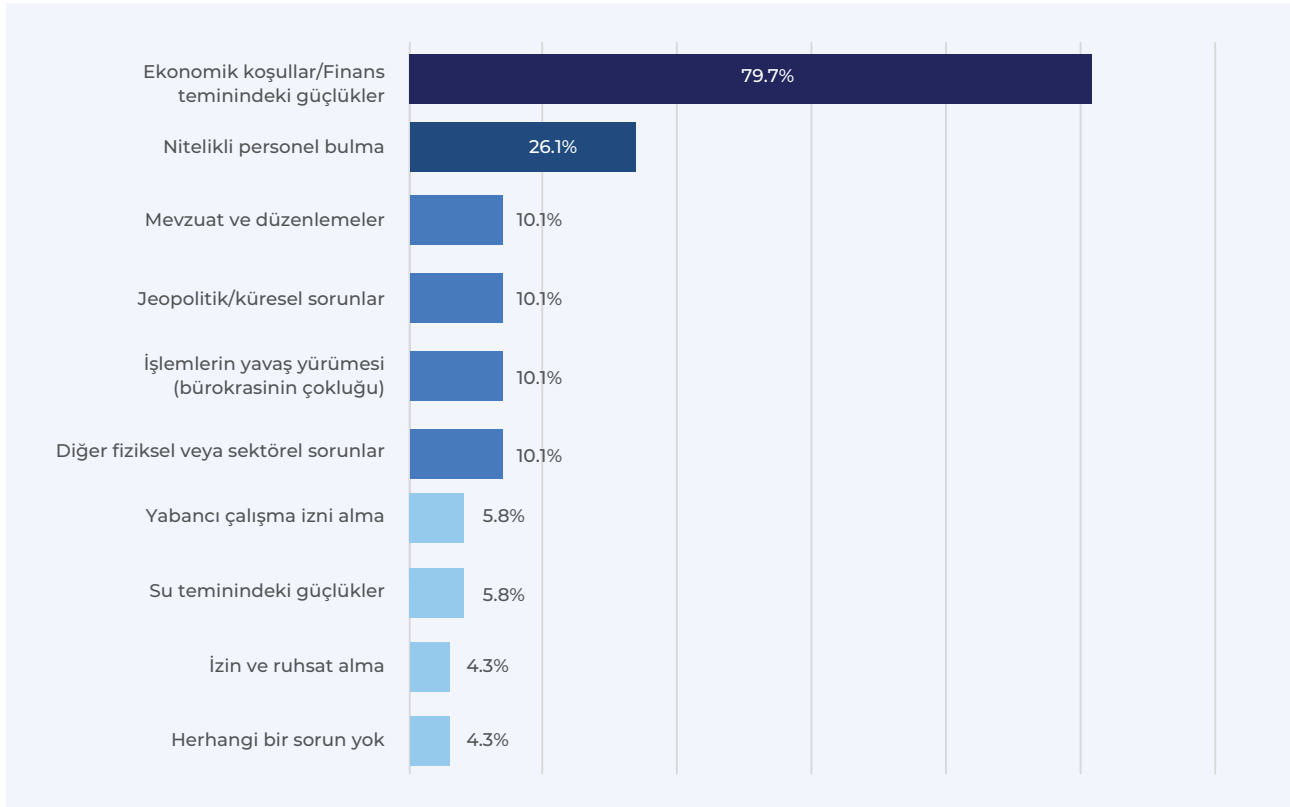
Firmaların faaliyetlerini sürdürmeleri açısından karşılaştığı sorunlar, tesiste çalışan sayısına göre de belirgin farklılıklar göstermektedir. "Ekonomik koşullar ve finans teminindeki güçlükler", tüm ölçeklerde en büyük sorun olmakla birlikte, en fazla küçük ölçekli firmalarda önemli bir engel olduğu belirtilmiştir (%89,6).

Bu oran, 50-249 çalışanı olan firmalar için %78,2, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar içinse %64,7 seviyesindedir. Bu fark, küçük ölçekli firmaların finansmana erişimde daha fazla zorlandığını, büyük firmaların ise finansman olanaklarına daha kolay erişim sağladığını göstermektedir. “Nitelikli personel bulma”, orta ölçekli firmalar için en büyük sorunlardan biri olarak belirtilmiştir (%34,8). Bu oran, büyük ölçekli firmalar için %29,4, küçük ölçekli firmalar için de %17,2 seviyesinde kalmıştır. Bu fark, büyüyen firmaların iş gücü ihtiyacının da daha kritik hâle geldiğini göstermektedir. “Mevzuat ve düzenlemeler”, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için %23,5 oranıyla en büyük engel olarak değerlendirilmiştir. Bu başlık, orta ölçekli firmalar için %8,7 ve küçük ölçekli firmalar için de %3,4 seviyesinde bir sorun olarak belirtilmiştir. Bu sonuç, büyük ölçekli firmaların yasal düzenlemelerle daha fazla karşı karşıya kaldığını ve mevzuat değişikliklerinin büyük firmaları daha fazla etkilediğini göstermektedir. “Jeopolitik veya küresel sorunlar”ın 0-49 çalışanı olan firmalar için %13,8 oranında, 50-249 çalışanı olan firmalar için %8,7 oranında ve 250 kişi ve

üzerinde çalışanı olan firmalar için de yalnızca %5,9 oranında bir sorun olduğu görülmüştür. Sonuçlar, küçük ölçekli firmaların dış pazarlardaki belirsizliklerden ve küresel ekonomik dalgalanmalardan daha fazla etkilendiğini göstermektedir.

“Ekonomik koşullar ve finans teminindeki güçlükler”, hem düşük hem de yüksek yabancı sermaye oranına sahip firmalar için en büyük engel olarak görülmektedir. %0-49 arası oranda yabancı sermayeye sahip firmalarda bu oran %83,3, %50 ve üzeri oranda yabancı sermayeye sahip firmalarda ise %79’dur. “Nitelikli personel bulma”, %0-49 arası oranda yabancı sermayeye sahip firmalar için %41,7 oranında bir sorun olarak belirtilirken %50 ve üzeri yabancı sermayeli firmalarda bu oran, %22,8 seviyesine düşmektedir. Bu fark, yabancı sermayesi düşük olan firmaların iş gücü temininde daha fazla zorlandığını göstermektedir. “Jeopolitik veya küresel sorunlar”, %0-49 arası oranda yabancı sermayeye sahip firmalar için %16,7 oranında bir sorun olarak görülürken %50 ve üzeri yabancı sermayeye sahip firmalar için %8,8 seviyesinde kalmıştır.

ŞEKİL 21. Firmaların Faaliyete Devamlılığını Etkileyebilecek Güncel Sorunlar (n=69)



Anket çalışmasındaki "Sizce, yatırım (kurulum) sürecinde danışmanlığa ihtiyaç duyulan öncelikli üç alan hangileridir?" sorusu, katılımcı firmaların yatırım süreçlerinde hangi danışmanlık hizmetlerine daha çok ihtiyaç duyduklarını belirlemek amacıyla sorulmuştur. Bu veri, yatırımcıların danışmanlık beklentilerini anlamak, danışmanlık hizmetlerinin kalitesini artırmak ve yatırım destek mekanizmalarının daha etkin hâle getirilmesine katkı sağlamak için oldukça önemlidir.

Genel olarak katılımcı firmaların en çok ihtiyaç duyduğu danışmanlık alanları; "vergi ve hukuk danışmanlığı" (%42), "finansmana erişim danışmanlığı" (%24,6), "izin/ruhsat danışmanlığı" (%23,2) ve "teşvik ve destek danışmanlığı"dır (%17,4). Bu sonuç, yatırımcıların yasal süreçler, finansal kaynaklara ulaşım ve izin/ruhsat işlemleri gibi konularda profesyonel danışmanlık hizmetlerine daha çok ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Uygun yatırım yerinin bulunması" (%7,2), "insan kaynağı bulma" (%7,2), "mali/muhasebe/finansal raporlama danışmanlığı" (%7,2), "teknik danışmanlık" (%7,2), "sürdürülebilirlik ve çevre danışmanlığı" (%7,2), "pazar bilgisi" (%2,9), "yerel ortak bulunması" (%1,4) gibi alanlar da yatırımcılar tarafından, daha düşük oranlarda da olsa, ihtiyaç duyulan danışmanlık alanları

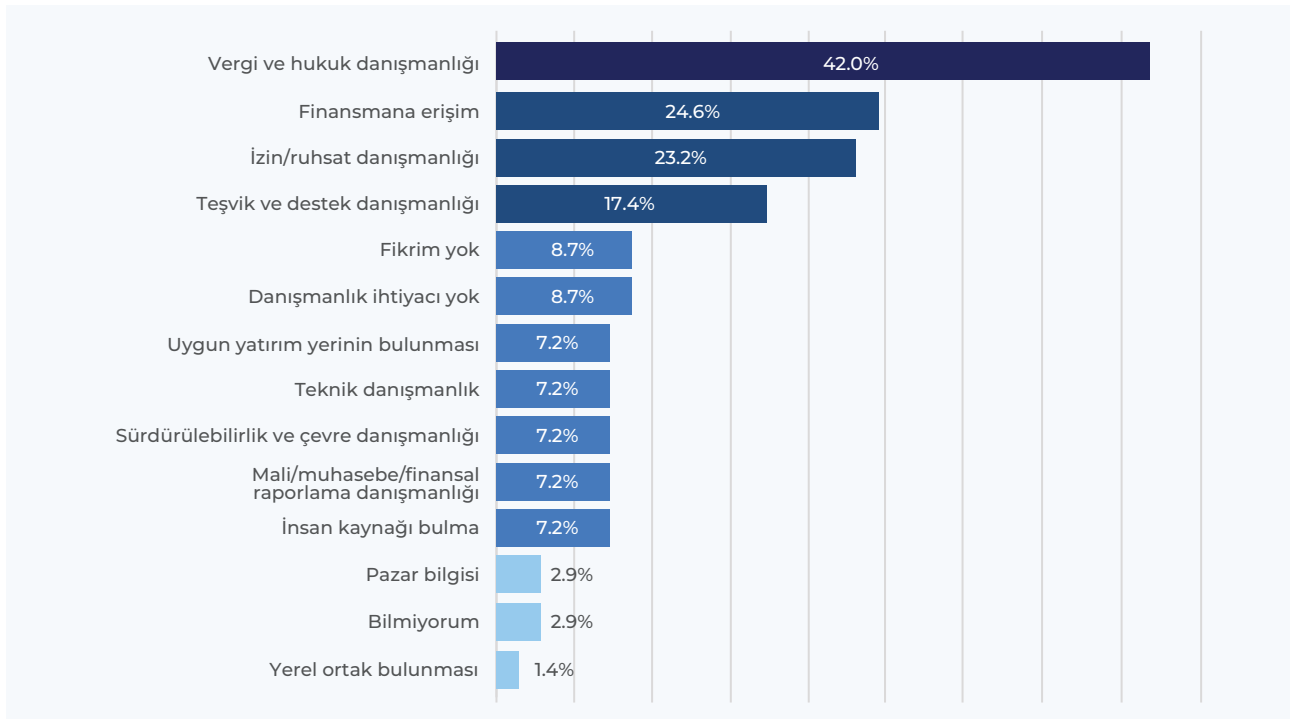
olarak belirtilmiştir. Firmaların %8,7'si ise danışmanlık ihtiyacının olmadığını ifade etmiştir.

İmalat dışı sektörlerdeki firmaların %43,8'i ve imalat sektöründeki firmaların %41,5'i, "vergi ve hukuk danışmanlığı"na ihtiyaç duyduğunu belirtirken imalat dışı sektörlerdeki firmaların %37,5'inin "finansmana erişim danışmanlığı"na ve imalat sektöründeki firmaların %31,3'ünün de "izin/ruhsat danışmanlığı"na ihtiyaç duyduğu görülmektedir.

0-9 yıldır faaliyette olan firmaların %42,3'ünün "vergi ve hukuk danışmanlığı"na ve yine aynı oranda "finansmana erişim danışmanlığı"na ihtiyaç duyduğu görülmektedir. Öte yandan 10-19 yıldır faaliyette olan firmaların %30,8'inin "izin/ruhsat danışmanlığı"na, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyette olan firmaların da %41,2'sinin "vergi ve hukuk danışmanlığı"na ihtiyaç duyduğu görülmektedir.

Yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmaların %33,3'ünün "vergi ve hukuk danışmanlığı"na, yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmaların %28,1'inin de "izin/ruhsat danışmanlığı"na ihtiyaç duyduğu görülmektedir.

ŞEKİL 22. Yatırım Sürecinde Danışmanlığa İhtiyaç Duyulan Alanlar (n=69)



Firmanın geldiği aşamada danışmanlığa ihtiyaç duyulan öncelikli üç alan da katılımcı firmalara sorulmuştur. Katılımcı firmaların mevcut faaliyetlerini sürdürürken en çok ihtiyaç duyduğu danışmanlık alanlarının "vergi ve hukuk danışmanlığı" (%31,9), "teşvik ve destek danışmanlığı" (%30,4), "sürdürülebilirlik danışmanlığı" (%15,9) ve "finansmana erişim danışmanlığı" (%15,9) olduğu belirtilmiştir. Bu sonuç, firmaların mali ve yasal süreçler, sürdürülebilirlik, mali teşvikler ve finansal kaynaklara erişim konularında güncel olarak danışmanlığa ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. Diğer taraftan "izin/ruhsat danışmanlığı" (%11,6), "pazarlama ve satış danışmanlığı" (%8,7), "teknik/operasyonel danışmanlık" (%8,7), "insan kaynağı bulma" (%7,2) gibi başlıklar da daha düşük oranlarda belirtilmiştir. "Herhangi bir danışmanlık ihtiyacı yok" (%23,2) seçeneğinin yüksek bir oranda ifade edilmesi de dikkat çekicidir.

Firmaların mevcut işleyişleri ve gelecekteki planları doğrultusunda danışmanlık ihtiyacı duyduğu alanlar firmaların sektörüne, faaliyet süresine, çalışan sayısına ve yabancı sermaye oranına göre farklılıklar göstermektedir. "Vergi ve hukuk danışmanlığı", imalat sektörü (%32,1) hem de imalat dışı sektörler (%31,3) için en çok ihtiyaç duyulan danışmanlık alanı olarak öne çıkmaktadır. "Teşvik ve destekler", imalat sektöründe (%34) imalat dışı sektörlerde (%18,8) göre daha önemli bir danışmanlık ihtiyacı olarak belirtilmiştir. Bu fark, imalat sektörünün devlet teşviklerinden daha fazla faydalanmaya çalıştığını ve bu süreçlerin yönetiminde desteğe ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Finansmana erişim", imalat dışı sektörlerde %25 oranında önemli bir danışmanlık ihtiyacı olarak belirtilirken imalat sektöründe bu oran, %13,2 seviyesinde kalmıştır. Bu durum, imalat dışı sektörlerde faaliyet gösteren firmaların finansmana erişim konusunda daha fazla desteğe ihtiyaç duyduğunu göstermektedir.

"Vergi ve hukuk danışmanlığı", tüm gruplarda en önemli danışmanlık ihtiyacı olarak öne çıkmaktadır. Bu oran, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %23,1, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %34,6, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar içinse %41,2 olarak ölçülmüştür. "Teşvik ve destekler

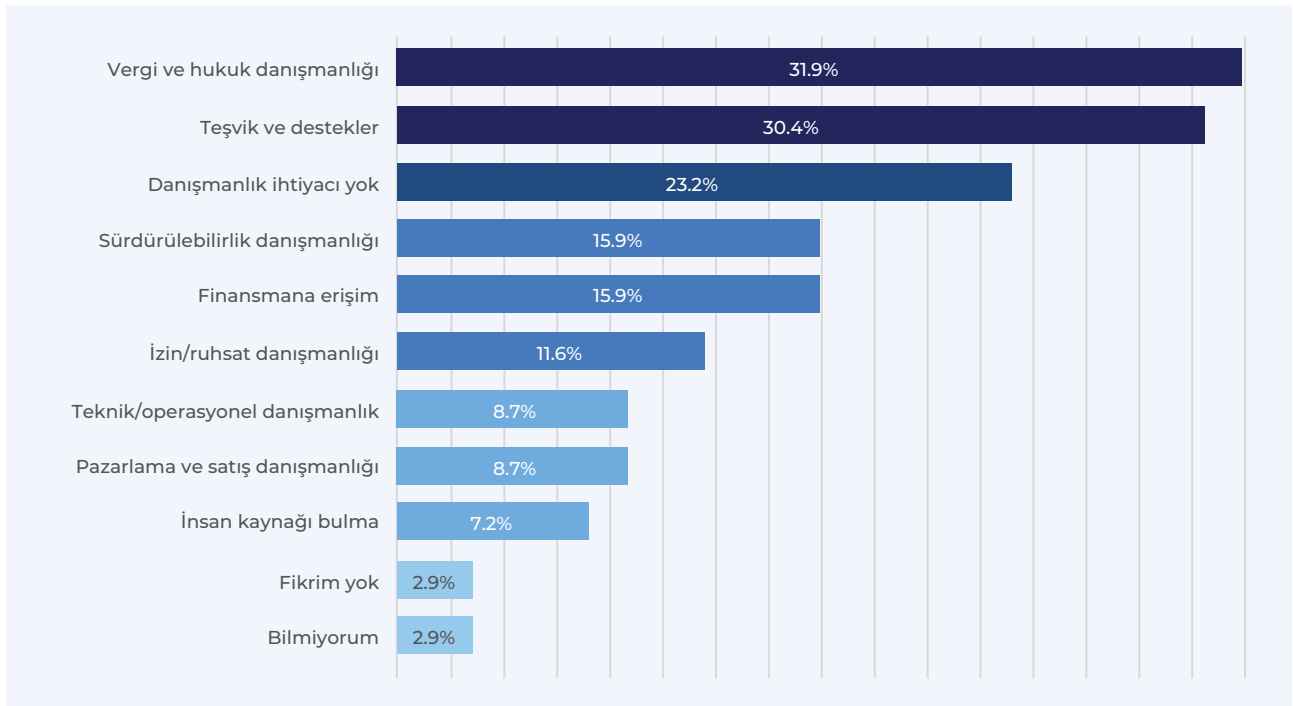
danışmanlığı" 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmaların en büyük danışmanlık ihtiyacı alanı olarak belirlenmiştir (%42,3). Bu oran, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %19,2 seviyesine, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için de %29,4 seviyesine gerilemiştir. "Sürdürülebilirlik danışmanlığı", 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için yüksek oranlı bir ihtiyaç alanı olarak belirtilmiştir (%29,4). Bu alandaki oran, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %11,5, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar içinse %11,5 seviyesinde kalmıştır. Bu fark, uzun süredir faaliyet gösteren firmaların sürdürülebilirlik konusunda daha fazla danışmanlık ihtiyacı duyduğunu göstermektedir. "İzin ve ruhsat danışmanlığı", 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %19,2 oranıyla önemli bir ihtiyaç olarak belirtilmişken bu oran, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %3,8 ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için ise %11,8 seviyesinde kalmıştır.

"Vergi ve hukuk danışmanlığı", tüm ölçeklerde en çok ihtiyaç duyulan danışmanlık alanlarından biri olarak öne çıkmaktadır. Bu oran, 0-49 çalışanı olan firmalar için %31, 50-249 çalışanı olan firmalar için %26,1 ve 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için de %41,2 olarak ölçülmüştür. Bu fark, büyük ölçekli firmaların daha karmaşık vergi düzenlemeleri ve hukuki süreçlerle uğraştığını göstermektedir. "Teşvik ve destekler danışmanlığı", 0-49 çalışanı olan firmalar için %31, 50-249 çalışanı olan firmalar için %30,4, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar içinse %29,4 oranında belirtilmiştir. "Sürdürülebilirlik danışmanlığı", 50-249 çalışanı olan firmalar için yüksek oranlardaki bir ihtiyaç olarak belirtilmiştir (%21,7). Bu oran, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için %17,6, 0-49 çalışanı olan firmalar için de %10,3 seviyesinde kalmıştır. Bu bulgu, orta ölçekli firmaların sürdürülebilirlik stratejilerini geliştirme konusunda, daha fazla destek aradığını göstermektedir. "İzin ve ruhsat danışmanlığı", 50-249 çalışanı olan firmalar için %21,7 oranında belirtilen bir ihtiyaç alanıdır. Bu oran, 0-49 çalışanı olan firmalar için %6,9 ve 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için de %5,9 seviyesinde kalmıştır.

“Vergi ve hukuk danışmanlığı”, yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmalar (%35,1) için düşük oranda yabancı sermayeye sahip firmalara (%16,7) göre daha önemli bir ihtiyaç olarak belirtilmiştir. “Teşvik ve destekler danışmanlığı”, %50 ve üzeri orandaki yabancı sermayeli firmalar için %33,3 oranında önemli bir ihtiyaç olarak belirtilirken bu oran, %0-49 yabancı sermayeye sahip firmalar için yalnızca %16,7 olarak

görülmektedir. “Finansmana erişim danışmanlığı”, %0-49 yabancı sermayeye sahip firmalar için %33,3 oranında en önemli ihtiyaçlardan biri olarak görülürken bu oran, %50 ve üzeri yabancı sermayeli firmalar için %12,3 seviyesine düşmektedir. Bu fark, düşük yabancı sermayeye sahip firmaların finansmana erişimde daha fazla desteğe ihtiyaç duyduğunu göstermektedir.

ŞEKİL 23. Firmaların Mevcut Durumda Danışmanlığa İhtiyaç Duydukları Alanlar (n=69)



3.4. İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA)

Genel olarak firmaların %72,5'i, İZKA'yı daha önce duyduğunu belirtmiştir. Bu oran, katılımcı firmaların önemli bir kısmının İZKA'dan haberdar olduğunu göstermektedir. Kalan %27,5'lik kısmın ajansı duymamış olması ise bilinirliğin hâlâ artırılabilceğine işaret etmektedir. Sektörel kırılımlara göre imalat sektöründeki firmaların %73,6'sı ajansı duyduğunu belirtirken bu oran, imalat dışı sektörlerde %68,8 olarak kaydedilmiştir.

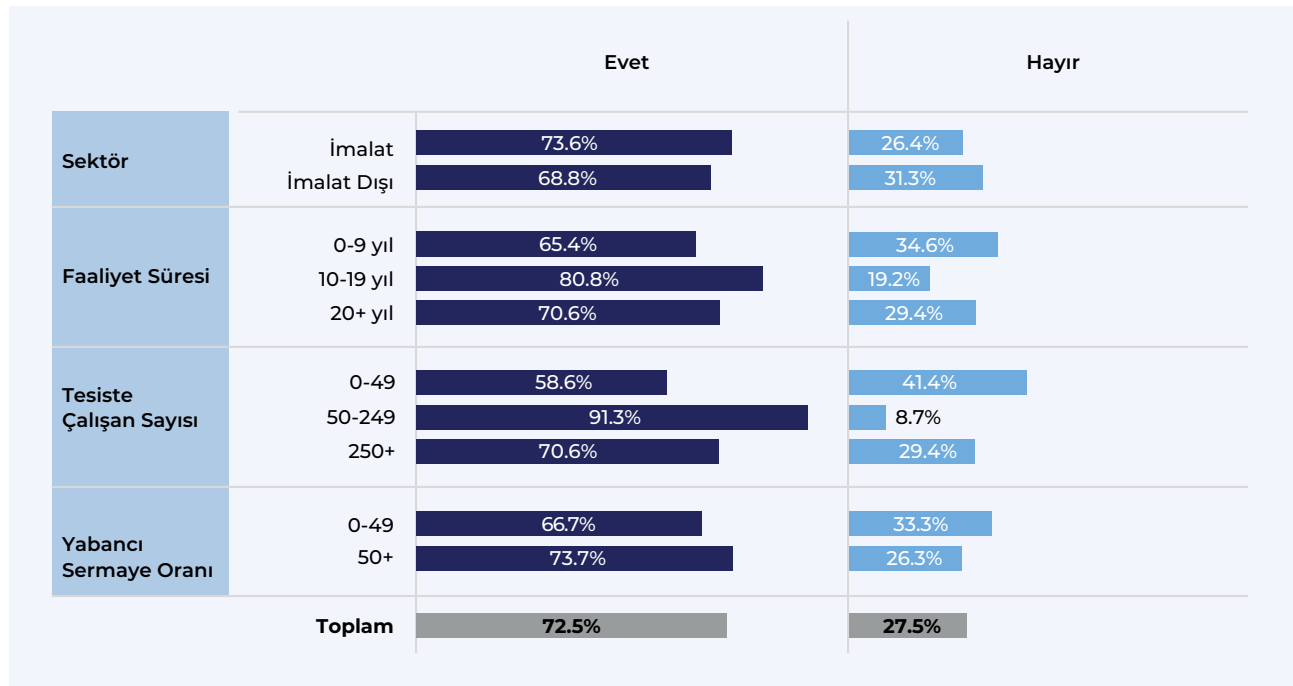
Faaliyet süreleri açısından bakıldığında, İZKA'nın 10-19 yıldır faaliyette olan firmalar arasında %80,8 oranıyla en yüksek bilinirliğe sahip olduğu görülmektedir. Bu durum, İZKA'nın faaliyetlerinin bu süre zarfında daha fazla duyulduğunu ve bu gruptaki firmaların İZKA ile daha fazla etkileşimde bulunmuş olabileceğini düşündürmektedir. Diğer yandan, 0-9 yıldır faaliyette olan firmaların %65,4'lük bir oranla ajansı daha az tanıyor olması, İZKA'nın yeni yatırımcıları hedefleyen tanıtım faaliyetlerini güçlendirmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Tesiste çalışan sayısı kırılımında

ise 50-249 çalışanı olan orta büyüklükteki firmalarda ajansı duyma oranı, %91,3 ile en yüksek seviyededir. Bu durum, orta ölçekli firmaların İZKA'nın faaliyetlerinden daha kolay haberdar olabildiğini veya İZKA ile daha yakın bir iletişimde bulunduğunu göstermektedir. 0-49 çalışanı olan küçük ölçekli firmalarda ise bu oran, %58,6 ile en düşük seviyededir.

Yabancı sermaye oranı açısından bakıldığında ise yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmaların %73,7'si, İZKA'yı duyduğunu belirtirken yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmalarda bu oran, %66,7 olarak kaydedilmiştir.

Sonuç olarak, bu soruya verilen yanıtlar İZKA'nın bilinirlik düzeyinin genel olarak olumlu olduğunu ancak bazı firmaların ajans hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığını ortaya koymaktadır. Özellikle küçük ölçekli firmalara, yeni faaliyete başlayan firmalara ve imalat dışı sektörlerdeki firmalara yönelik tanıtım ve bilgilendirme çabalarının yoğunlaştırılması, İZKA'nın faaliyetlerinin daha geniş bir kitleye ulaşmasını sağlayacaktır.

ŞEKİL 24. İzmir Kalkınma Ajansı'nın Firmalarca Bilinirliği (n=69)



"Firmanızın bugüne kadar İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi ile iletişimi oldu mu?" sorusu, katılımcı firmaların İZKA'nın yatırım destek hizmetlerinden ne ölçüde yararlandıklarını ve bu hizmetlere ne kadar erişebildiklerini anlamak amacıyla sorulmuştur. Ayrıca bu soruya verilen yanıtlar, İZKA'nın yatırım destek mekanizmalarının bilinirliğini ve yatırımcılarla etkileşiminin düzeyini belirlemek için de değerli bir geri bildirim sağlamaktadır.

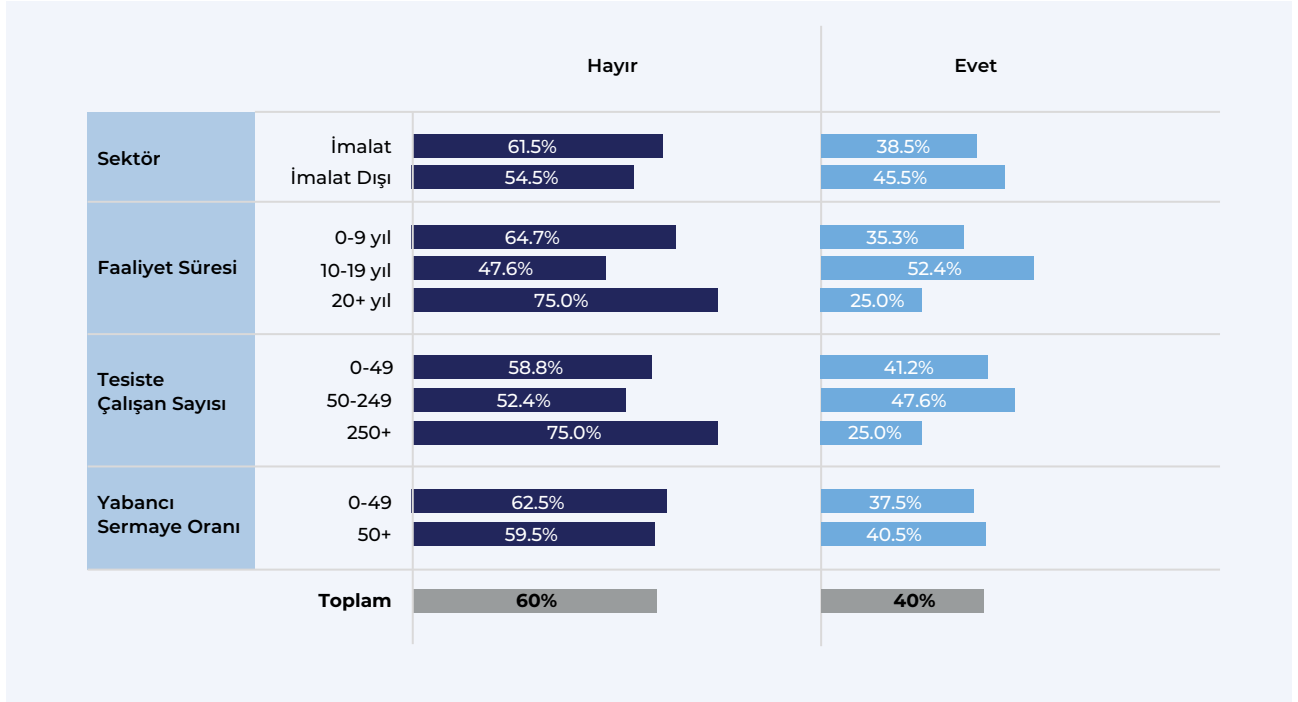
Katılımcı firmaların %40'ı, bugüne kadar İZKA Yatırım Destek Ofisi ile iletişime geçtiğini belirtirken %60'ı, herhangi bir iletişimlerinin olmadığını ifade etmiştir.

Sektörel bazda bakıldığında, imalat dışı sektörlerdeki firmaların %45,5'inin, imalat sektöründeki firmaların da %38,5'inin İZKA Yatırım Destek Ofisi ile iletişime geçtiği görülmektedir. Bu durum, imalat dışı sektörlerdeki firmaların İZKA'nın hizmetlerine daha fazla ihtiyaç duyduğuna veya bu sektörlerdeki firmaların İZKA ile daha kolay etkileşimde bulunduğuna işaret ediyor olabilir.

Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında, 0-49 çalışanı olan firmaların %41,2'si, 50-249 çalışanı olan firmaların %47,6'sı, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmaların da %25'i İZKA ile iletişim kurmuştur. Bu durum, orta ölçekli firmaların İZKA'nın hizmetlerinden daha fazla yararlanmak niyetinde olduğu, büyük ölçekli firmaların ise bu tür desteklere daha az ihtiyaç duyduğu veya farklı kaynaklardan destek aldığı şeklinde yorumlanabilir.

Yabancı sermaye oranı açısından bakıldığında, yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmaların %40,5'inin, yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmaların ise %37,5'inin İZKA Yatırım Destek Ofisi ile iletişim kurduğu görülmüştür.

ŞEKİL 25. Firmaların İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi İle İletişim Düzeyi (n=50)



Genel olarak katılımcı firmaların İZKA ile iletişime geçme nedenleri, "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%45) ve "bilgilendirme/etkinlik katılımı"dır (%40). Bu sonuç, yatırımcı firmaların İZKA Yatırım Destek Ofisi ile daha çok maddi destek, teknik yardım ve yatırım süreçlerinde yönlendirme almak için iletişime geçtiğini göstermektedir.

Firmaların İZKA Yatırım Destek Ofisi ile iletişim kurma nedenleri, firmanın faaliyet gösterdiği sektöre, firmanın faaliyet süresine, çalışan sayısına ve yabancı sermaye oranına göre değişkenlik göstermektedir.

İmalat sektörü firmaları, ajansla çoğunlukla "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%53,3) amacıyla iletişim kurarken imalat dışı firmalar için en yaygın iletişim nedeni, "bilgilendirme/etkinlik katılımı" (%60) olmuştur. Bu fark, imalat sektöründeki firmaların finansal ve teknik desteklerden daha fazla faydalanmak istediğini, imalat dışı sektörlerdeki firmalarda ise bilgilendirme ve ağ oluşturma faaliyetlerinin daha ön planda olduğunu göstermektedir. "Yatırım yönlendirmesi ve resmî süreç desteği", imalat dışı firmalar için %20 oranında önemli görülürken bu oran, imalat sektöründeki firmalar için %13,3 seviyesinde kalmıştır.

Yeni kurulan (0-9 yıl) firmalar için "proje/hibe/maddi veya teknik destek", "bilgilendirme/etkinlik katılımı" ve "yatırım yönlendirmesi/resmî süreç desteği" eşit oranda (%33,3) en önemli iletişim nedenleri olurken 10-19 yıl arasındaki firmalar için en büyük iletişim nedeni, "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%45,5) ve "bilgilendirme/etkinlik katılımı" (%45,5) olmuştur. Daha uzun süredir faaliyet gösteren (20 yıl ve üzeri) firmalarda ise "proje/hibe/maddi veya teknik destek", %66,7 ile en yaygın iletişim nedenidir.

Küçük ölçekli firmaların (0-49 çalışan) en yaygın iletişim nedeni, "bilgilendirme/etkinlik katılımı" (%57,1) olurken orta ölçekli firmalar (50-249 çalışan) için "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%50) ön plana çıkmıştır. Büyük ölçekli firmalar (250 kişi ve üzerinde çalışanı olan) ise ağırlıklı olarak "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%66,7) ve "yatırım yönlendirmesi/resmî süreç desteği" (%66,7) amacıyla iletişim kurmaktadır.

Düşük yabancı sermayeye sahip firmalar (%0-49), daha çok "bilgilendirme/etkinlik katılımı" (%66,7) amacıyla İZKA ile iletişime geçerken yüksek yabancı sermayeli firmalar (%50 ve üzeri) için en büyük iletişim nedeni, "proje/hibe/maddi veya teknik destek" (%47,1) olmuştur.

TABLO 6. Firmaların İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi ile İletişime Geçme Nedenleri (n=20)

	Proje/hibe/maddi veya teknik destek	Bilgilendirme/etkinlik katılımı	Yatırım yönlendirmesi/resmî süreç
Sektör			
İmalat Dışı	20	60	20
İmalat	53.3	33.3	13.3
Faaliyet Süresi			
0-9 yıl	33.3	33.3	33.3
10-19 yıl	45.5	45.5	9.1
20+ yıl	66.7	33.3	0
Tesiste Çalışan Sayısı			
0-49	28.6	57.1	14.3
50-249	50	30	20
250+	66.7	33.3	0
Yabancı Sermaye Oranı			
0-49	33.3	66.7	0
50+	47.1	35.3	17.6
Ortalama	45	40	15

Ankette; katılımcı firmaların İZKA'dan hangi alanlarda destek beklediklerini, İZKA'nın potansiyel katkıları ve yatırımcıların beklentilerini anlamak amacıyla "İzmir Kalkınma Ajansı'nın firmanızın yatırımlarına hangi alanlarda katkı sağlayabileceğini düşünüyorsunuz?" sorusu sorulmuştur.

Firmaların İZKA'nın en çok katkı sağlayabileceğini düşündüğü alanlar, "finansal teşvik ve destekler" (%47,8), "danışmanlık ve teknik yardım" (%29), "pazarlama ve tanıtım desteği" (%18,8) ve "yatırım yeri ve izin süreçlerinin kolaylaştırılması" (%18,8) olmuştur. Bu soruya, önemli bir oranda (%30,4) "fikrim yok" yanıtının alınması da düşündürücüdür. Bunun yanı sıra, "eğitim ve insan kaynağı geliştirme" (%10,1), "uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesi" (%8,7) ve "altyapı geliştirme projeleri" (%4,3) seçenekleri de yatırımcılar tarafından belirtilen diğer önemli destek ihtiyaç alanları olmuştur.

Firmaların İZKA'dan destek bekledikleri alanlar, faaliyet gösterdikleri sektöre, faaliyete başlama süresine, çalışan sayısına ve yabancı sermaye oranına göre farklılıklar göstermektedir.

İmalat dışı sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için en önemli destek alanı "finansal teşvik ve destekler" (%50) olarak öne çıkarken bu oran, imalat sektöründeki firmalar için %47,2 seviyesindedir. "Danışmanlık ve teknik yardım" imalat sektöründeki firmalar için daha önemli bir destek alanı olarak görülmektedir (%34). İmalat dışı sektörlerdeki firmalar içinse bu oran, %12,5 seviyesinde kalmıştır. "Pazarlama ve tanıtım desteği", imalat dışı sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için %37,5 oranında önemli bir destek alanı olarak belirtilmiştir. Buna karşılık imalat sektöründeki firmalar için bu oran, yalnızca %15,1'dir. Bu fark, imalat dışı firmaların pazarlama stratejilerini geliştirmek için daha fazla dış desteğe ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Eğitim ve insan kaynağı geliştirme desteği" imalat dışı sektörlerde faaliyet gösteren firmalar (%25) için daha önemli görülmektedir. Buna karşılık imalat sektöründeki firmalar için bu oran %5,7 seviyesindedir.

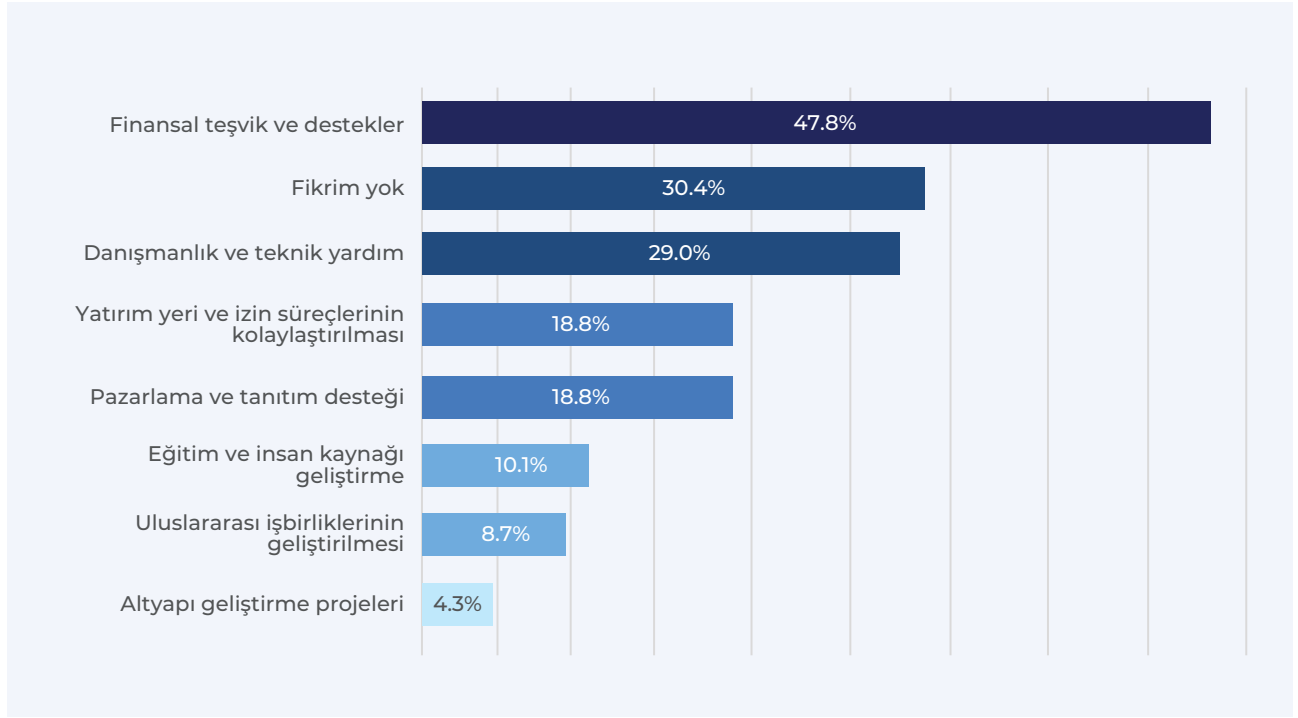
Yakın geçmişte kurulan (0-9 yıl) firmalar için en önemli destek alanı "finansal teşvik ve destekler" (%42,3) olurken bu oran, orta ölçekli firmalar (10-19 yıl) için %38,5, uzun süredir faaliyet gösteren firmalar

(20 yıl ve üzeri) için de %70,6'dır. Bulgular, daha köklü firmaların teşviklerden daha fazla yararlanmaya ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Pazarlama ve tanıtım desteği", 0-9 yıl ve 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %23,1 oranında önemli bir destek alanı olarak belirtilmiştir. Ancak 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalarda bu oran, %11,8'e düşmüştür.

0-49 çalışanı olan küçük ölçekli firmalar için en önemli destek alanı "finansal teşvik ve destekler" (%41,4) olurken bu oran, 50-249 çalışanı olan orta ölçekli firmalar için %60,9'a yükselmektedir. 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan büyük ölçekli firmalarda bu oran, %41,2'ye düşmektedir. Bu fark, orta ölçekli firmaların büyüme aşamasında finansal desteğe daha fazla ihtiyaç duyduğunu göstermektedir.

"Danışmanlık ve teknik yardım", 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için en önemli destek alanlarından biri (%41,2) olarak belirtilmiştir. 50-249 çalışanı olan firmalar için bu oran %39,1 ve 0-49 çalışanı olan firmalar için %13,8 olarak ölçülmüştür. "Pazarlama ve tanıtım desteği", 0-49 çalışanı olan firmalar için %27,6 oranında önemli bir destek alanı olarak belirtilmiştir. Bu oran, 50-249 çalışanı olan firmalar için %21,7 seviyesinde olup 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için %5,9'a kadar düşmektedir. Bu durum, küçük ve orta ölçekli firmaların pazarlama desteğine daha fazla ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Eğitim ve insan kaynağı geliştirme desteği", 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için %17,6 oranı ile daha önemli görülmektedir. Bu oran, 0-49 çalışanı olan firmalar için %10,3 ve 50-249 çalışanı olan firmalar için de %4,3 seviyesinde ölçülmüştür.

Yabancı sermaye oranı %0-49 arasında olan firmalar için en önemli destek alanı "finansal teşvik ve destekler" (%58,3) olarak belirtilirken bu oran, yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmalar için %45,6 seviyesindedir. "Uluslararası iş birliklerinin geliştirilmesi", %0-49 arasında yabancı sermayeli firmalar için %16,7 oranında belirtilirken bu oran, %50 ve üzeri yabancı sermayeye sahip firmalar için %7 seviyesinde ölçülmüştür. Bu fark, düşük yabancı sermayeli firmaların küresel pazarlara açılma konusunda daha fazla desteğe ihtiyaç duyduğunu göstermektedir.

ŞEKİL 26. İzmir Kalkınma Ajansı'nın Firmalara Katkı Sağlayabileceği Düşünülen Alanlar (n=69)

3.5. Memnuniyet

"Firmanız İzmir'de yatırım yapmış olmaktan ne kadar memnunuz?" sorusu, İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaların kentteki yatırım ortamı ve iş yapma koşulları hakkındaki genel değerlendirmelerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu soru, firmaların İzmir için aldığı yatırım kararlarından ne kadar memnun kaldıklarını ölçmek ve olası iyileştirme alanlarını belirlemek açısından oldukça kritiktir.

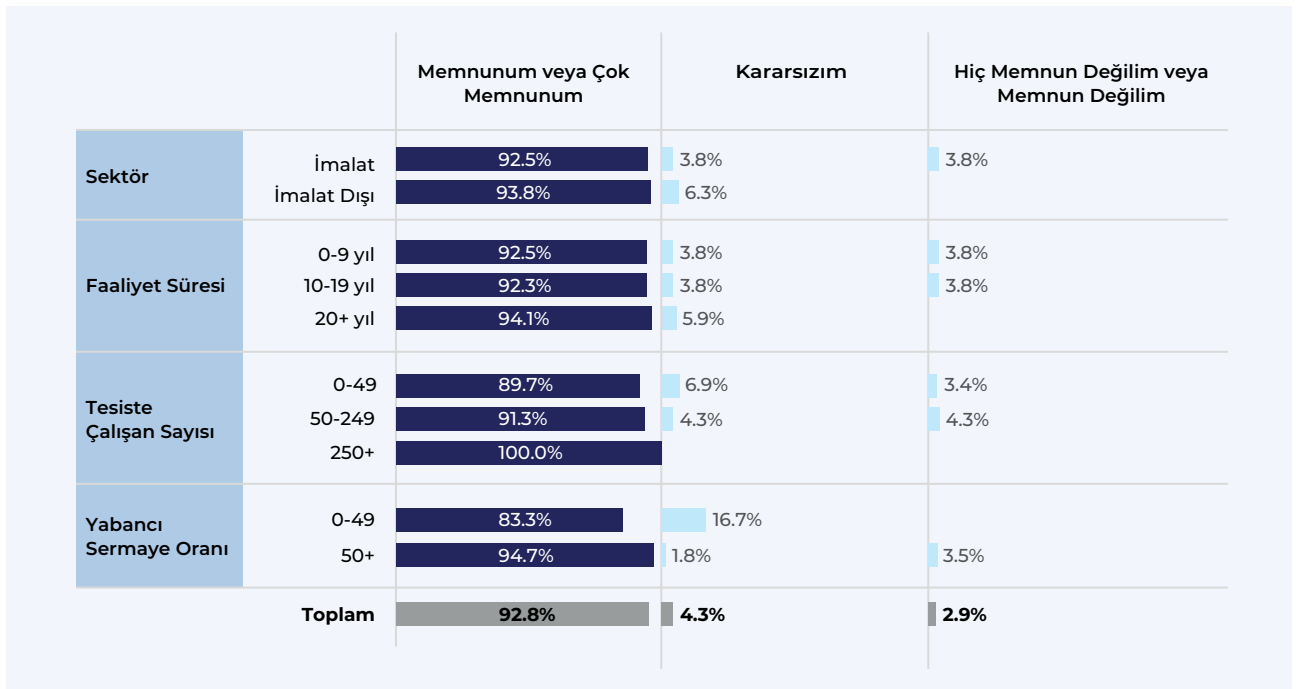
Anket katılımcılarının %92,8 gibi yüksek bir oranda "memnunum" veya "çok memnunum" yanıtlarını vermesi, İzmir'in yabancı yatırımcılar için oldukça cazip ve tatmin edici bir yatırım ortamı olduğunu göstermektedir. Hem imalat sektöründe hem de imalat dışı sektörlerde memnuniyet oranının yüksek olması, İzmir'in genel olarak farklı sektörlerde yatırım yapan yabancı firmalara olumlu bir yatırım ortamı sunduğunu göstermektedir.

Bu sorunun yanıtlarına, firmaların faaliyet süreleri açısından bakıldığında da alt kırılımlar bazında anlamlı farklılıkların olmadığı görülmektedir. Öte yandan çalışan sayısı ve yabancı sermaye oranı alt kırılımları

incelendiğinde, bazı dikkat çekici farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Tesiste çalışan sayısı kırılımında, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan büyük ölçekli firmaların memnuniyet oranı %100 olarak kaydedilmiştir. Bu durum, büyük ölçekli firmaların İzmir'deki faaliyetlerinden tamamen memnun kaldığını ve kentteki yatırım koşullarının bu firmaların ihtiyaçlarını karşıladığını göstermektedir. 50-249 çalışanı olan orta ölçekli firmaların memnuniyet oranı %91,3 iken 0-49 çalışanı olan küçük ölçekli firmaların memnuniyet oranı %89,7 olarak kaydedilmiştir.

Yabancı sermaye oranı açısından bakıldığında ise %50 ve üzerinde yabancı sermayeye sahip firmaların memnuniyet oranı %94,7 iken %0-49 oranında yabancı sermayeye sahip firmaların memnuniyet oranının %83,3 olduğu görülmüştür. Daha düşük yabancı sermaye oranına sahip firmaların memnuniyet düzeyinin daha düşük olması, bu firmalar özelinde İzmir'deki yatırım ortamında sorunların ya da eksikliklerin olabileceğini düşündürmektedir.

ŞEKİL 27. Firmaların İzmir'de Yatırım Yapmaktan Duyduğu Memnuniyet Düzeyi (n=69)



Katılımcı firmalara, firmaların İzmir'deki yatırım ortamına genel bakış açılarını ve deneyimlerini yansıtacak ve dolaylı bir memnuniyet ölçümü yerine geçecek "Yabancı firmalara İzmir'de yatırım yapmayı önerir misiniz?" sorusu yöneltilmiştir. Elde edilen veriler sayesinde, katılımcı firmaların büyük bir çoğunluğunun (%84,1) diğer yabancı firmalara İzmir'de yatırım yapmayı önereceği tespit edilmiştir. Bu yüksek oran, İzmir'in uluslararası yatırımcılar için olumlu bir imaja sahip olduğunu ve mevcut yatırımcılar tarafından güvenilir bir yatırım ortamı olarak görüldüğünü ifade etmektedir. Aynı zamanda, İzmir yatırım ortamının genel olarak tatmin edici olduğunu ve mevcut yatırımcıların diğer potansiyel yatırımcıları da İzmir'e çekmek için gönüllü elçiler olabileceğini ortaya koymaktadır.

Öte yandan katılımcıların %15,9'unun İzmir'de yatırım yapmayı önermeyeceğini ifade etmesi, iyileştirilmesi gereken bazı noktaların olduğuna ve tüm yatırımcıların aynı derecede olumlu bir deneyim yaşamadığına işaret etmektedir.

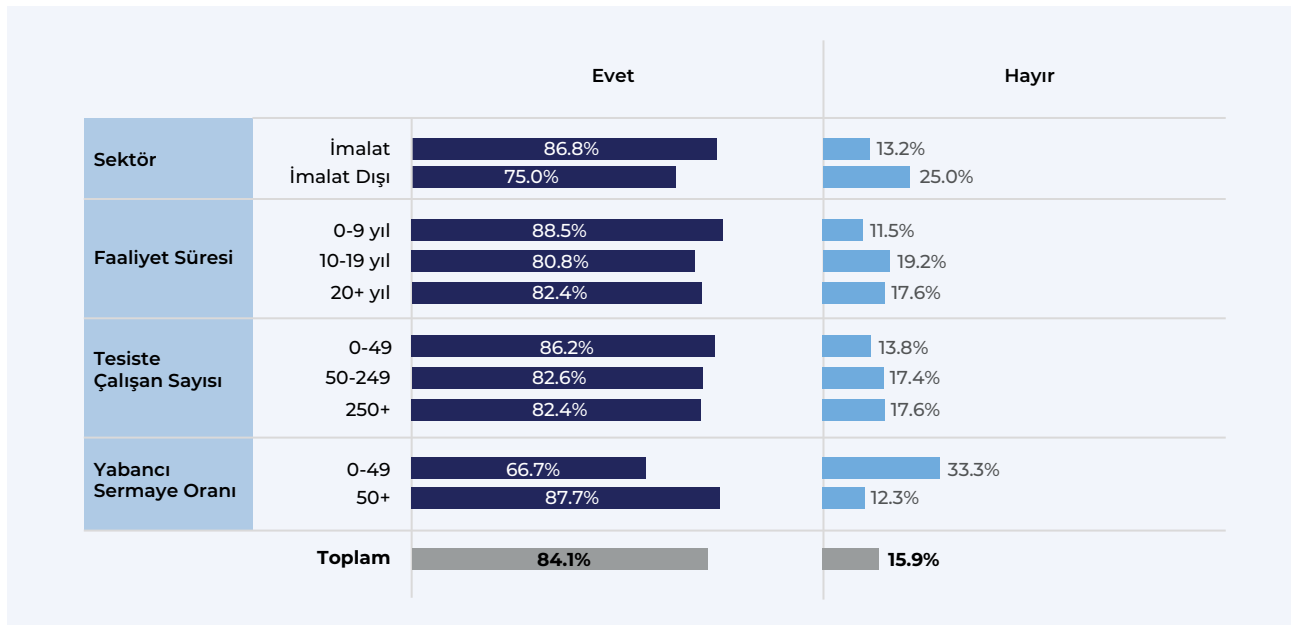
Sektörel bazda bakıldığında, imalat sektöründeki firmaların %86,8'inin, imalat dışı sektörlerde de %75'inin İzmir'de yatırım yapmayı önerdiği görülmektedir. Faaliyet süresi kırılımında, 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmaların %88,5'i İzmir'de yatırım yapmayı

önermektedir. Bu oran, yeni yatırımcıların İzmir'den yüksek memnuniyet duyduklarını göstermesi açısından oldukça önemlidir. Diğer taraftan, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmaların %80,8'i, 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmaların da %82,4'ü İzmir'i önermektedir. Bu durum, uzun soluklu firmaların da İzmir'den memnun olduğunu ve yeni yatırımcılara bu kenti önerebileceğini göstermektedir.

Tesiste çalışan sayısı açısından bakıldığında, 0-49 çalışanı olan firmaların %86,2'sinin, 50-249 çalışanı olan firmaların %82,6'sının, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmaların da %82,4'ünün İzmir'i önerdiği görülmektedir. Bu durum, farklı ölçeklerdeki firmaların İzmir'de yatırım yapmaktan memnun olduğunu gösterse de büyük ölçekli firmaların tavsiye oranının diğer gruplara göre daha düşük olması, bazı noktalarda bu firmaların karşılanması gereken beklentilerinin olduğunu düşündürmektedir.

Yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmaların %87,7'si, İzmir'de yatırım yapmayı önerirken bu oran, yabancı sermaye oranı %0-49 olan firmalarda %66,7'dir. Yüksek yabancı sermaye oranına sahip firmaların İzmir'deki yatırım ortamından daha memnun olması, bu firmaların İzmir'in sunduğu avantajlardan daha fazla yararlandığını göstermektedir.

ŞEKİL 28. Firmaların Yabancı Firmalara İzmir'de Yatırım Yapmayı Önerme Durumu (n=69)



"Yabancı firmalara İzmir'de yatırım yapmalarını önerme nedenleri nelerdir?" sorusu, katılımcı firmaların İzmir'i diğer yabancı firmalara neden tavsiye ettiklerini, yatırımcılar için İzmir'in hangi özelliklerinin cazip olduğunu ve bu cazibenin hangi faktörlere dayandığını anlamak amacıyla sorulmuştur.

Katılımcı firmaların İzmir'i önerme nedenleri arasında; "konum/lojistik avantajları" (%74,5), "nitelikli iş gücü ve eğitim" (%45,5) ve "sosyal/kültürel/yaşam kalitesi" (%45,5) öne çıkmaktadır. Bu sonuçlar; İzmir'in stratejik konumu, lojistik imkânları, nitelikli iş gücü potansiyeli ve yaşam kalitesi gibi avantajlarının yatırımcılar için önemli birer cazibe unsuru olduğunu göstermektedir. "Büyük pazar/güçlü sanayi altyapısı" (%29,1) ve "maliyet/teşvik/ekonomik avantajlar" (%16,4) gibi faktörler de İzmir'i önerme nedenleri arasında yer almaktadır. Bu durum; yatırımcıların pazar büyüklüğü, sanayi altyapısı, uygun koşullar, teşvikler ve maliyet avantajları gibi unsurları da dikkate aldığını ortaya koymaktadır.

Firmaların İzmir'de yatırım yapmayı diğer yabancı firmalara önerme nedenleri, faaliyet gösterdikleri sektöre, faaliyet sürelerine, çalışan sayısına ve yabancı sermaye oranına bağlı olarak farklılık göstermektedir. İmalat sektörü için en önemli neden "konum/lojistik avantajlar" (%81,8) olurken imalat dışı sektörlerde, "sosyal/kültürel/yaşam kalitesi" (%63,6) ön plana çıkmaktadır. Bu durum, imalat harici sektörlerde faaliyet gösteren firmaların çalışan refahını ve yaşam standartlarını, yatırım açısından daha fazla önemseydiğini göstermektedir.

20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalar için "konum/lojistik avantajlar", %100 oranında en belirleyici faktörken yeni kurulan (0-9 yıl) firmalarda, "sosyal/kültürel/yaşam kalitesi" %52,2 oranıyla öne çıkmaktadır. "Nitelikli iş gücü ve eğitim", faaliyet süresi arttıkça daha fazla önem kazanmaktadır. 0-9 yıldır faaliyet gösteren firmalar için %34,8 olan bu oran, 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalarda %50'ye ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalarda ise %57,1'e yükselmektedir. Bu durum, uzun yıllardır İzmir'de faaliyet gösteren firmaların yatırım kararlarında nitelikli iş gücünün belirleyici olduğunu göstermektedir.

"Sosyal/kültürel/yaşam kalitesi", yeni kurulan firmalar için %52,2 oranında önemli bir faktörken faaliyet süresi arttıkça bu oranın azaldığı görülmektedir. 10-19 yıldır faaliyet gösteren firmalarda bu oran, %44,4'e ve 20 yıl ve üzerinde bir süreden beri faaliyet gösteren firmalarda ise %35,7'ye gerilemektedir. Bu fark, yeni kurulan firmaların çalışanlarını bölgeye çekmek için yaşam kalitesine daha fazla önem verdiğini göstermektedir.

"Nitelikli iş gücü ve eğitim", 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar için %57,1 oranında önemli görülürken bu oran, 0-49 çalışanı olan firmalarda %40, 50-249 çalışanı olan firmalarda ise %43,8 olarak ölçülmüştür. Bu fark, büyük ölçekli firmaların kalifiye iş gücüne daha fazla ihtiyaç duyduğunu göstermektedir. "Sosyal/kültürel/yaşam kalitesi", 0-49 çalışanı olan firmalarda %56 oranında belirtilmiştir. Bu oran, 50-249 çalışanı olan firmalar için %25, 250 kişi ve üzerinde çalışanı olan firmalar içinse %50 olarak ölçülmüştür. Bu fark, küçük ve büyük ölçekli firmaların çalışanlarını çekmek için yaşam kalitesini önemli bir faktör olarak değerlendirdiğini, orta ölçekli firmalar içinse bu faktörün görece daha düşük önem taşıdığını göstermektedir.

Yabancı sermaye oranı %50'den az olan firmalar için "konum/lojistik avantajlar", en önemli faktörken (%87,5) bu oran, yabancı sermaye oranı %50 ve üzerinde olan firmalar için %72,3 seviyesinde ölçülmüştür. Bu fark, daha düşük yabancı sermaye oranına sahip firmaların lojistik avantajlarını daha kritik bir yatırım önerme nedeni olarak gördüğünü göstermektedir. "Nitelikli iş gücü ve eğitim", her iki grup için de önemli bir faktör olmuştur. "Büyük pazar ve güçlü sanayi altyapısı", yabancı sermaye oranı düşük olan firmalar için %37,5, %50 ve üzerinde olan firmalar için de %27,7 oranında belirtilmiştir. Bu durum, daha düşük yabancı sermaye oranına sahip firmaların pazar büyüklüğünü yatırım açısından daha kritik bir faktör olarak gördüğü anlamına gelmektedir.

TABLO 7. Firmaların Diğer Yabancı Firmalara İzmir'de Yatırım Yapmalarını Önerme Nedenleri (n=55)

	Konum/ lojistik avantajlar	Nitelikli iş gücü ve eğitim	Sosyal/kültürel/ yaşam kalitesi	Büyük pazar/ güçlü sanayi altyapısı	Maliyet/teşvik/ ekonomik avantajlar
Sektör					
İmalat Dışı	45.5	45.5	63.6	27.3	18.2
İmalat	81.8	45.5	40.9	29.5	15.9
Faaliyet Süresi					
0-9 yıl	69.6	34.8	52.2	21.7	13
10-19 yıl	61.1	50	44.4	38.9	16.7
20+ yıl	100	57.1	35.7	28.6	21.4
Tesiste Çalışan Sayısı					
0-49	72	40	56	32	16
50-249	81.3	43.8	25	18.8	25
250+	71.4	57.1	50	35.7	7.1
Yabancı Sermaye Oranı					
0-49	87.5	50	62.5	37.5	12.5
50+	72.3	44.7	42.6	27.7	17
Ortalama	74.5	45.5	45.5	29.1	16.4

İzmir'de yatırım yapmayı önermeyen 11 firmaya yöneltilen "Yabancı firmalara İzmir'de yatırım yapmalarını önermeme nedenleri nelerdir?" sorusu, bu durumun hangi faktörlere dayandığını ve İzmir'deki yatırım ortamının hangi açılardan iyileştirilmesi gerektiğini anlamak amacıyla sorulmuştur.

Katılımcı firmaların İzmir'i önermeme nedenleri arasında, "ekonomik/finansal istikrarsızlık" (%54,5),

"hukuki/kurumsal/güven sorunları" (%36,4) ve "altyapı/yerel koşulların yetersizliği" (%27,3) faktörleri öne çıkmaktadır. Bu sonuç, bazı yatırımcıların Türkiye'deki ekonomik, hukuki ve kurumsal sorunlar ile altyapı yetersizlikleri gibi faktörler nedeniyle İzmir'i potansiyel yatırımcılara önermediğini göstermektedir. Bu durum, yatırım ortamında, özellikle bu alanlarda iyileştirmeler yapılması gerektiğini ortaya koymaktadır.

TABLO 8. Firmaların Diğer Yabancı Firmalara İzmir'de Yatırım Yapmalarını Önermeme Nedenleri (n=11)

	Ekonomik/finansal istikrarsızlık	Hukuki/kurumsal/güven sorunları	Altyapı/yerel koşulların yetersizliği
Sektör			
İmalat Dışı	25	25	50
İmalat	71.4	42.9	14.3
Faaliyet Süresi			
0-9 yıl	33.3	66.7	33.3
10-19 yıl	60	20	40
20+ yıl	66.7	33.3	0
Tesiste Çalışan Sayısı			
0-49	50	50	25
50-249	75	25	25
250+	33.3	33.3	33.3
Yabancı Sermaye Oranı			
0-49	50	0	50
50+	57.1	57.1	14.3
Ortalama	54.5	36.4	27.3

Son olarak "İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi konusunda belirtmek istediğiniz görüşlerinizi söyleyiniz." sorusu, katılımcı firmaların İzmir'deki yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik önerilerini almak, bu konuda hangi alanların önceliklendirilmesi gerektiğini anlamak ve yatırımcıların beklentilerini doğrudan ifade etmelerini sağlamak amacıyla sorulmuştur.

Genel olarak katılımcı firmaların İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi için en çok dile getirdiği görüşler, "ekonomik koşullar ve finansal teşvikler" (%27,5), "bürokrasi, izin süreçleri ve kurumsal prosedürler" (%23,2) ve "kamu kurumlarıyla iletişim ve tanıtım faaliyetleri" (%14,5) olmuştur.

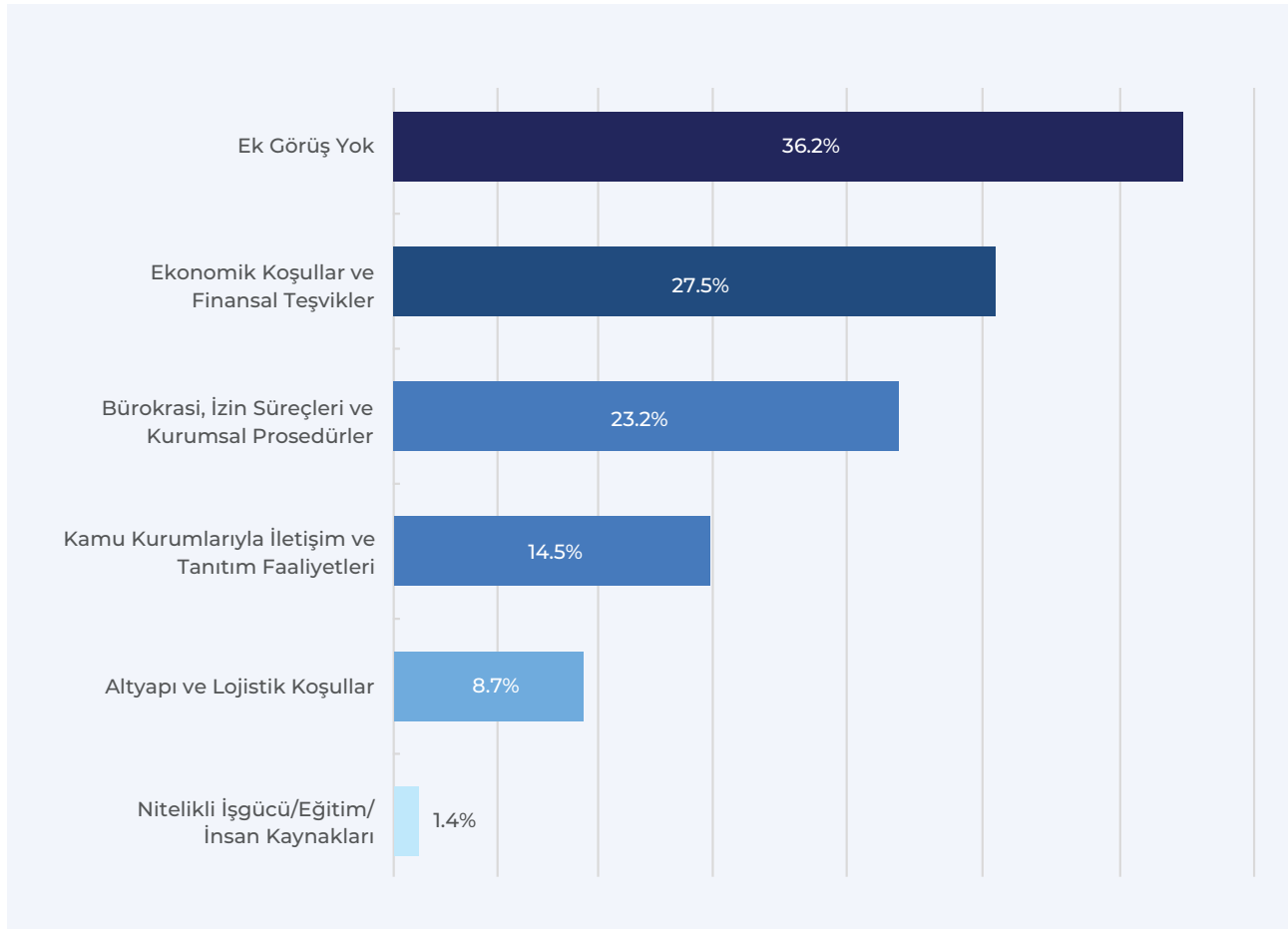
Bu sonuç; yatırımcıların İzmir'deki ekonomik istikrarın

güçlendirilmesi, finansal teşviklerin artırılması, bürokratik süreçlerin ve izin prosedürlerinin basitleştirilmesi, kurumlar arası iletişimin ve tanıtım faaliyetlerinin iyileştirilmesi gibi alanlarda beklenti içinde olduğunu göstermektedir.

"Altyapı ve lojistik koşullar" (%8,7) ve "nitelikli iş gücü/ eğitim/insan kaynağı" (%1,4) gibi faktörler ise katılımcılar tarafından daha az dile getirilmiştir.

"Ek görüş yok" seçeneğini işaretleyenlerin oranı ise %36,2 olarak kaydedilmiştir. Bu oran, katılımcıların önemli bir kısmının mevcut konular dışında ek bir görüş belirtmek istemediğini ya da belirtilen konuların genel olarak yeterli olduğunu düşündüğünü göstermektedir.

ŞEKİL 29. Firmaların İzmir'deki Yatırım Ortamının İyileştirilmesi Konusunda Belirtmek İstedikleri Görüşler (n=69)



BÖLÜM 4.

Nitel Araştırma Bulguları



4.1. Derinlemesine Görüşme Bulguları

Bu bölüm, İzmir'in uluslararası yatırım ortamını değerlendirmek amacıyla yapılan derinlemesine görüşmelerin analizini sunmaktadır. Araştırma ekibinin yürüttüğü görüşmeler; odalar, birlikler, OSB müdürlükleri, serbest bölge yönetimleri, yerel yönetimler, ülke yatırım ofislerinin temsilcileri ve diğer ilgili paydaşlarla yapılmıştır.

Aşağıdaki kavram haritası, "İzmir Yatırım Ortamı" başlığı altında farklı kavramları ve bu kavramlar arasındaki ilişkileri görselleştirerek sunmaktadır. Harita, özellikle "Yabancı Yatırımcıların Tercih Nedenleri" ve "Altyapı ve Hizmet Sorunları" gibi merkezi konular etrafında toplanmıştır. Bu ana başlıkların yanı sıra, "Çözüm Önerileri" de haritanın önemli bir bölümünü oluşturmakta ve diğer başlıklarla çeşitli bağlantılar içermektedir.

Haritanın merkezindeki "Yabancı Yatırımcıların Tercih Nedenleri" teması, yatırımcıların İzmir'i tercih etmelerinde etkili olan faktörleri göstermektedir. Bu temada; İzmir'in sunduğu yüksek yaşam kalitesi, maliyet avantajları, nitelikli iş gücüne ulaşım imkânı, uluslararası tanıtım faaliyetleri ve stratejik konumu gibi unsurlara vurgu yapılmaktadır. "Nitelikli İş Gücü" teması, aynı zamanda "Nitelikli İş Gücü Eksikliği" teması ile de ilişkilidir.

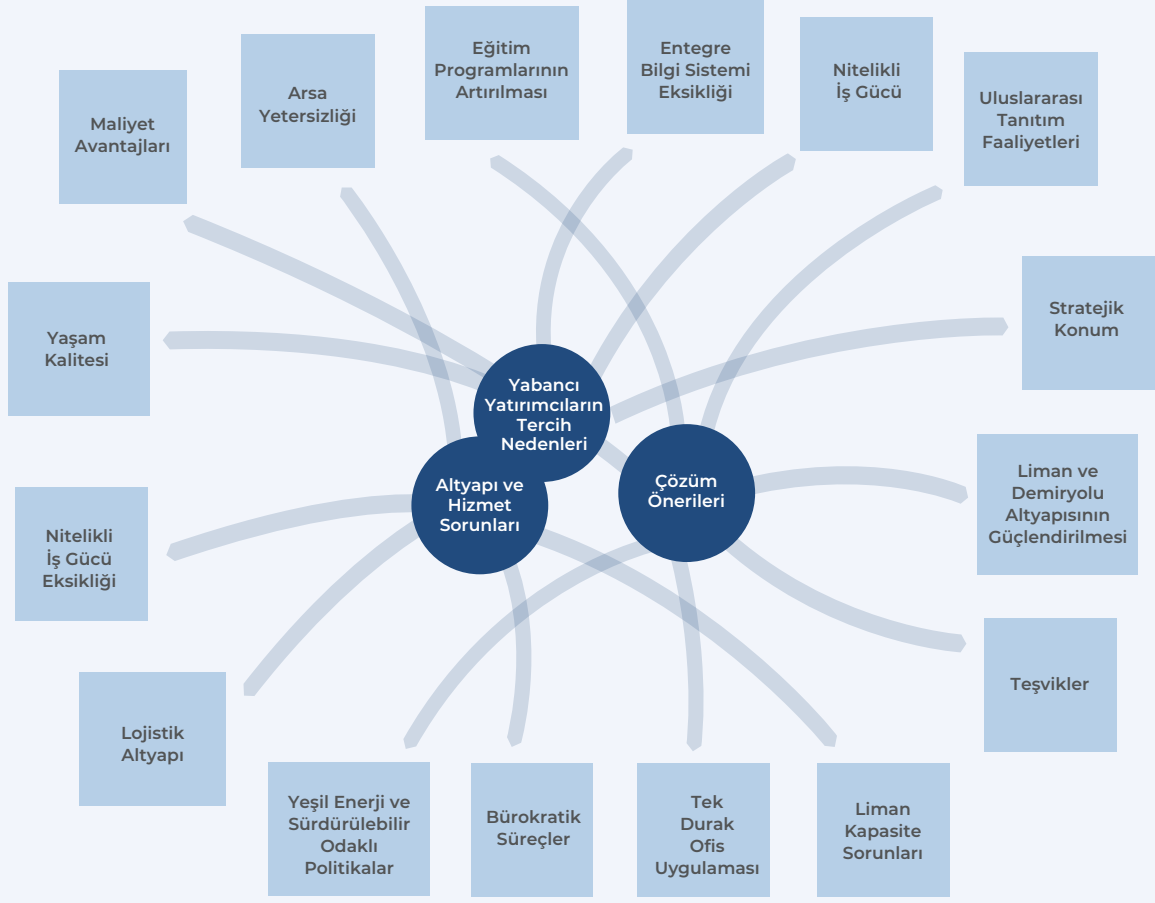
İzmir'in yatırım ortamını olumsuz etkileyen sorunlar ise "Altyapı ve Hizmet Sorunları" teması altında toplanmaktadır. Bu temada; yatırım için uygun olan arsa ve alanların yetersizliği, bütünleşmiş bir bilgi sisteminin olmaması, lojistik altyapı eksiklikleri, uzun ve karmaşık bürokratik süreçler, limanlardaki kapasite yetersizliği ve nitelikli iş gücüne ulaşımın zorluğu gibi sorunlar belirtilmektedir.

Bunun yanında, "Yeşil Enerji ve Sürdürülebilirlik Odaklı Politikalar" teması, hem sorunlar hem de tercih nedenleri arasında yer almaktadır. Bu durum, yeşil enerjiye ve sürdürülebilirlik odaklı politikalara yapılan vurgunun yatırımcılar için çekici bir faktör olsa da bu alanlardaki eksikliklerin de sorun teşkil ettiğini göstermektedir.

Haritanın bir diğer kavramı olan "Çözüm Önerileri" ise hem yatırımcıların tercih nedenleriyle hem de altyapı ve hizmet sorunlarıyla bağlantılıdır. Burada, bürokratik süreçlerin azaltılması ve kolaylaştırılması için "tek durak ofis" gibi uygulamaların hayata geçirilmesi, yatırım teşviklerinin artırılması, teşvik mekanizmalarının geliştirilmesi ve lojistik sorunların çözümü için liman ve demiryolu altyapısının güçlendirilmesi gibi öneriler vurgulanmaktadır.

Bu kavram haritası, İzmir yatırım ortamının karmaşıklığını ve iç içe geçmiş sorunlarını net bir şekilde göstermektedir. Aynı zamanda İzmir'in avantajlarını ve bu avantajları daha iyi değerlendirmek için yapılması gerekenleri de vurgulamaktadır. Haritada belirtilen ilişkiler, sorunların çözümü için bütüncül bir yaklaşım benimsenmesinin önemini ortaya koymaktadır.

İlerleyen sayfalarda, kavram haritasında öne çıkan konular detaylı olarak incelenmiş ve derinlemesine görüşmelerden elde edilen bulgu ve analizler sunulmuştur.

ŞEKİL 30. Derinlemesine Görüşme Kavram Analizi Bulguları

4.1.1. Ekonomik Sorunlar, Enflasyon ve Döviz Kurunun Etkileri

Görüşmelerde; Türkiye'deki güncel ekonomik sorunlar, yüksek enflasyon, döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve finansmana erişim zorlukları gibi makroekonomik faktörlerin İzmir'deki yatırım ortamını da olumsuz etkilediği belirtilmiştir. Paydaşlar, özellikle döviz kurlarındaki hızlı değişimler ve enflasyonun yüksek seyretmesi nedeniyle, maliyetlerin öngörülemez hâle geldiğini ve bunun yatırım kararlarını olumsuz etkilediğini ifade etmiştir. Ayrıca finansmana erişimin zorluğu, yüksek faiz oranları ve kredi olanaklarının kısıtlılığı gibi faktörler de yatırım ortamını olumsuz etkilemektedir. Türkiye'deki ekonomik belirsizliklerin ve ani fiyat değişikliklerinin uzun vadeli yatırım planlarını zorlaştırdığına dikkat çekilmiştir. Birçok görüşmeci, bu konularda daha istikrarlı bir ekonomi politikasının izlenmesi ve finansal piyasalardaki dalgalanmaların kontrol altına alınması gerektiğini vurgulamıştır. Bu durum, özellikle yabancı yatırımcıların Türkiye'ye olan güvenini zedelemekte

ve yatırım kararlarını ertelemelerine ya da farklı ülkelere yönelmelerine neden olabilmektedir. Konuyla ilgili ifade edilen görüşler şöyledir:

"Faizlerin yüksekliği finansmana erişimi kısıtlıyor. Enflasyon düzenlemesi ve kredilerin açılması gerekiyor."

"Sanayici öz sermaye ile değil kredi ile büyüyor. Krediye ve finansmana ulaşım bu denli zorken, büyüme ya da sabit kalma mümkün olmuyor."

"Yabancı firmaların Türkiye'deki mevzuatlara ayak uydurması çok zor. Yabancı firmaların Türkiye'deki temsilcileri, yatırımcılarına Türkiye'deki anlık köklü mevzuat değişikliklerini ya da enerjiye bir anda %50 zam gelmesini anlatamıyorlar."

"Güncel kur düzeyi ve ekonomik belirsizlik, yatırım ortamını sadece İzmir'de değil, tüm ülkede olumsuz etkiliyor. Ciddi küçülmeler var."

4.1.2. Yatırım Ortamının Temel Sorunları

En sık dile getirilen sorunların başında, yatırım yapmaya uygun arsa ve alanların yetersizliği gelmektedir. İzmir'deki OSB'lerin doluluk oranları yüksek olduğundan, yeni yatırımcıların yer bulması zorlaşmaktadır. Bu durum, özellikle büyük parsel talebi olan uluslararası yatırımcıları olumsuz etkilemektedir. Mevcut parsellerin çoğunlukla 5-10 dönüm arasında olması ve büyük parsel taleplerini karşılamaması, yatırımcıların farklı seçeneklere yönelmesine neden olmaktadır. Bu durumla ilgili dile getirilenler şunlardır:

"Mevcut koşullarda boş parseller 5-10 dönüm arasındadır. Yabancı sermayenin talep ettiği büyük parseller ancak genişlemeye izin verilirse mümkün olacaktır."

"Tek sorun yeni yatırıma uygun arsaların olmayışı. Yer konusu çok ciddi problem. Yeni yatırım alanı yok. Arsa maliyetleri çok fazla."

Ayrıca özellikle elektrik, su, arıtma, ulaşım ve demiryolu bağlantıları gibi altyapı eksiklikleri, yatırımcıların iş süreçlerini olumsuz etkilemektedir. Şehir içi ulaşım sorunları, limanların kapasite yetersizlikleri ve İzmir Adnan Menderes Havalimanı'ndan dış hat uçuşlarının kısıtlılığı lojistik maliyetlerini artırmaktadır. Konuyla ilgili şunlar söylenmiştir:

"Altyapı anlamında (yatırımcının ihtiyacını) kesinlikle karşılamıyor diye düşünüyorum."

"Limanımız var ancak çok yeterli olduğunu düşünmüyorum. Deniz ulaşımı daha efektif hâle gelmeli. Büyük tonajlı gemiler limana yanaşamıyor ve ekstra maliyetler ortaya çıkıyor."

"İzmir'e doğrudan uçuş seçenekleri yeterli değil. Avrupa ve Rusya uçuşları çok az sayıda ve seçenek olarak eksik."

Bunun yanı sıra ruhsat ve izin süreçlerinin karmaşıklığı, yavaş ilerleyen işlemler ve farklı kurumlar arasındaki koordinasyon eksikliği, yatırımcıların zaman kaybetmesine ve maliyetlerinin artmasına yol açmaktadır. Merkezî yönetim ve il müdürlükleri arasındaki farklı uygulamalar, çevre izinleri gibi konularda sıkıntılara neden olmaktadır. Sık sık değişen yasal düzenlemeler, özellikle enerji ve vergi konularındaki belirsizlikler, yatırımcıların uzun vadeli plan yapmasını zorlaştırmakta ve güven ortamını

zedelemektedir. Özellikle teknik personel, mühendis ve yabancı dil bilen eleman bulmakta zorluk yaşanmaktadır. Mavi yaka çalışanların maaş beklentileri ile firmaların sunduğu ücretler arasındaki fark da iş gücü sorununu derinleştirmektedir. Ayrıca bazı sektörlerde iş gücü maliyetleri yükselmekte ve personel bulmak zorlaşmaktadır. Katılımcılar şunları söylemiştir:

"Bürokratik süreçler çok yavaş işliyor ve yatırımcıları ciddi anlamda yoruyor."

"Firmalar kurulurken mevcut olan yasalar, kurulduktan sonra değişebiliyor. Bu, yabancı yatırımcılar için en büyük sorun."

"Nitelikli beyaz yaka personelde dil ciddi sorun. Almanca bilen personel çok zor bulunuyor."

4.1.3. Kurumlar Arası İletişim ve Koordinasyon

Görüşmelerde öne çıkan bir diğer önemli konu ise kurumlar arası iletişim ve koordinasyon sorunlarıdır. Yatırım süreçlerinde birçok farklı kurumun rol alması, koordinasyon eksikliğine ve kopukluğa neden olmakta ve yatırımcılar için süreçleri zorlaştırmaktadır. İlgili kurumlar arasında bilgi paylaşımının yetersizliği, yetki ve sorumluluk karmaşası, yatırımcıların doğru yönlendirilmesinde sorunlara yol açmaktadır. Özellikle kurumlar arası etkin bir koordinasyonun yokluğu, bürokratik süreçlerin uzamasına neden olmakta ve yatırımcıların doğru bilgilere ulaşmasını zorlaştırmaktadır. Hangi kurumun hangi konuda yetkili ve sorumlu olduğunun net olmaması, yatırımcıların doğru yönlendirmeler almasını zorlaştırmakta ve süreçleri karmaşık hâle getirmektedir. Bu konuda, İZKA'nın yatırım süreçlerinde koordinasyon sağlayıcı bir rol üstlenmesi gerektiği, katılımcılar tarafından sık sık vurgulanmıştır. İZKA'nın bilgi paylaşımını sağlaması ve yatırımcıları ilgili kurumlara yönlendirmesi beklenmektedir. Yatırımcıların kurumlar arasında kolayca iletişim kurabileceği ve bilgi alabileceği bir ortak platformun olmaması, bilgiye erişimi zorlaştırmakta ve karmaşıklığı artırmaktadır.

Buna çözüm olacak "tek durak ofis" benzeri bir uygulamaların faydalı olacağı belirtilmiştir. Kurumlar arası iletişim ve koordinasyon konusunda ifade edilenler şunlardır:

"Kurumlara tam yetki ve sorumluluk verilmesi gerekiyor. Yetkinin kısıtlı olduğu durumlarda problemler sıkıntılı hâle geliyor ve takibi de zorlaşıyor, işler olumlu yürümüyor."

"Belediyelerde firmaların temas kurmak zorunda olduğu birimlerde yapılan personel değişiklikleri nedeniyle iletişim zorluğu yaşanmaktadır."

4.1.3.1. İZKA'nın Rolü ve Önemi

İZKA, İzmir'in uluslararası yatırım ortamının iyileştirilmesi sürecinde önemli bir rol oynamaktadır. Görüşmelerde, İZKA'nın bilgi paylaşımı sağlama, yatırımcıları doğru kurumlara yönlendirme ve süreçleri hızlandırma konusunda merkezî bir konuma sahip olduğu belirtilmiştir. Birçok kurum, İZKA'yı yatırım süreçlerinde koordinasyonu sağlayacak ve çözüm odaklı bir yaklaşımla hareket edecek bir paydaş olarak görmektedir. Özellikle yatırımcıların İzmir'e ilk giriş anında, doğru yönlendirmeleri alabilmesi için İZKA'nın üstlendiği rolün önemi vurgulanmıştır. Ayrıca İZKA'nın yatırımcıların karşılaştığı sorunları tespit ederek çözüm yolları üretme ve ilgili kurumlarla iş birliği içinde hareket etme konularında da önemli bir rol oynadığı belirtilmiştir. İZKA'nın bu süreçlerde aktif bir rol üstlenmesi, yatırım ortamının daha verimli hâle gelmesine de yardımcı olmaktadır. Aynı zamanda, İZKA'nın yatırım tanıtım faaliyetlerini artırması ve "Invest in İzmir" internet sitesinin farklı dillerde hizmet vermesi de önemli görülmektedir. Bir görüşmecisi, ajansın önemini aşağıdaki ifadeleri kullanarak vurgulamıştır:

"İZKA, İzmir'i güzel temsil ediyor. Ulaşılmaması zor bir kurum değil, bir paydaş gibi süreçlere katkısı var."

İZKA'nın mavi ve yeşil büyüme alanlarındaki projeleri gibi yenilikçi projelerle yatırımcıların dikkatini çekmesi ve bu tür projelerde yer almak isteyen yatırımcıların potansiyelini değerlendirmesi de önemli olarak görülmektedir.

İZKA için söylenen diğer önemli ifadeler de aşağıdaki gibidir:

"Tüm süreçlerde İZKA yönlendirici ve çözümücü olmalı. Tabii ki burada güven çok önemli."

"İZKA koordinesinde sorunları tespit edip çözüm yollarına birlikte ulaşmalıyız."

"İZKA ile olumlu iş birliklerimiz var. Ayrıca İZKA'nın mavi büyüme ve yeşil büyüme alanındaki projelerini potansiyel yatırımcılarımızla paylaşıyoruz. Onlardan da bir dönüş alırsak hemen İZKA'ya bildiriyor ve yönlendiriyoruz."

"İZKA internet sitesi (Invest in İzmir) İngilizce dışında farklı dillerde de hizmet vermeli. Özellikle Arapça, Almanca, İspanyolca ve Çince gibi."

4.1.3.2. Yabancı Yatırımcılara Sunulan Özel Hizmetler

Görüşmelerde söylenenlerden hareketle, İzmir'deki kurumların yabancı yatırımcılara yönelik özel hizmetler sunduğu belirtilse de bu hizmetlerin genellikle sınırlı ve çoğunlukla yerli yatırımcılara sunulanlarla aynı düzeyde kaldığı tespit edilmiştir. Yatırım süreçleri, hukuki konular, vergi mevzuatı ve yerel işleyiş hakkında danışmanlık sağlayan kuruluşlar, yatırımcıların ihtiyaçlarına uygun yönlendirmelerin yapılmasına yardımcı olmaktadır. Yabancı yatırımcılar için ilk temas noktası olan kurumlar, onları doğrudan ilgili OSB'lere, belediyelere veya diğer yetkili mercilere yönlendirmektedir. Ayrıca yabancı yatırımcılarla daha etkili iletişim kurabilmek amacıyla dil desteği sunan kuruluşlar da bulunmaktadır. Özellikle Almanca sağlanan hizmetler, Alman yatırımcılar için önemli bir avantaj olarak değerlendirilmektedir.

Yabancı yatırımcıların ruhsat ve izin süreçlerinde destek sağlayan kurumlar, bu süreçleri kolaylaştırmaya çalışmaktadır. OSB'ler gibi kuruluşlar, yatırımcıların evrak ve belge işlemlerinde herhangi bir ücret talep etmeden kolaylık sunmakta, ayrıca yatırımcıları yerel iş ortakları ve tedarikçilerle buluşturmak için aracılık yapmakta ve böylece yatırımcıların pazara daha hızlı erişmesini sağlamaktadır.

Özellikle bazı OSB'ler, yabancı yatırımcılara kişiye özel bir yaklaşımla destek vererek onların özel ihtiyaç ve taleplerine yanıt vermekte, böylece yatırımcılar kendilerini daha değerli hissetmektedir. Katılımcıların konuyla ilgili söyledikleri şunlardır:

"Özel olarak sunulan herhangi bir hizmet yok. Türk firmalara ne hizmet veriliyorsa yabancı yatırımcılara da aynısı verilmektedir."

"Genelde öncelikle bizlere danışmanlık almak için başvuruyorlar. Müşteri bulma, partner bulma, pazar araştırması için güvenilir firma bulma, güvenilir genel müdür, muhasebeci, hukuki danışmanlar, oturma-çalışma izni danışmanlıkları konusunda bizlerden yönlendirme talep ediyorlar."

"Alman firmalar genel anlamda İngilizce yerine Almanca kullanmayı tercih ediyorlar ve iletişimlerini de Almanca üzerinden kuruyorlar."

Aşağıdaki tablo, farklı kurumların yabancı yatırımcılara sunduğu hizmetleri karşılaştırmalı olarak göstermektedir. Yatırım ortamında faaliyet gösteren kurumlar, yabancı yatırımcılara farklı düzeylerde hizmetler sunmaktadır. Bu hizmetler yönlendirme, bilgilendirme, danışmanlık, özel ilgi ve dil desteği olarak beş ana başlıkta incelenmiştir.

TABLO 9. Yatırım Ortamındaki Kurumlara ve Yabancı Yatırımcılara Sağlanan Hizmet Türleri

Kurum	Yönlendirme	Bilgilendirme	Danışmanlık	Özel İlgi	Dil Desteği
OSB	Sınırlı	Var	Sınırlı	Var	Sınırlı
Serbest Bölge	Sınırlı	Var	Sınırlı	Var	Var
Belediye	Sınırlı	Sınırlı	Sınırlı	Sınırlı	Sınırlı
Ticaret ve Sanayi Odası	Var	Var	Var	Sınırlı	Var
İZKA	Var	Var	Var	Sınırlı	Var
Ülke Yatırım Ofisleri	Var	Var	Var	Sınırlı	Var
Danışmanlık Firmaları	Var	Var	Var	Var	Sınırlı

Yabancı yatırımcılar için en kapsamlı hizmeti sunan kurumlar; odalar, İZKA, ülke yatırım ofisleri ve danışmanlık firmalarıdır. Belediyeler ise en sınırlı hizmet sağlayan kurumlar arasında yer almaktadır. OSB ve serbest bölgeler ise belirli alanlarda gelişmiş hizmetler sunmaktadır. Bu bulgular, yatırım destek süreçlerinde dil desteğinin, özel ilginin ve danışmanlık hizmetlerinin daha kapsamlı hâle getirilmesi gerektiğini göstermektedir.

4.1.4. Sektörel Analiz

İzmir; farklı sektörlerdeki güçlü yönleri ve potansiyeliyle uluslararası yatırımlar için cazip bir şehir olmasına rağmen, her sektör kendi özelinde bazı sorunlar ve zorluklarla karşılaşmaktadır. Kimya ve petrokimya

sektörü, lojistik avantajlara sahip bölgelerde yoğunlaşmış olsa da büyük parsel yetersizliği gibi temel sorunlar yatırımcıların genişleme planlarını sınırlamaktadır. Bu noktada OSB'lerin genişleme projelerinin hızlandırılması ve çevresel mevzuatların uluslararası standartlarla uyumlu hâle getirilmesi önerilmektedir.

Yenilenebilir enerji sektörü, özellikle rüzgâr enerjisi yatırımları, bölgedeki kümelenmeler ve lojistik avantajlar sayesinde İzmir'in enerji sektöründe lider bir konumda olmasını sağlamaktadır. Ancak sık değişen enerji politikaları ve liman altyapısındaki yetersizlikler, bu sektörün motivasyonunu olumsuz etkileyebilmektedir. Bu alanda, liman altyapısının geliştirilmesi ve enerji politikalarında uzun vadeli bir strateji oluşturulması önerilmektedir.

Yazılım ve AR-GE sektörleri, İzmir'de büyüme potansiyeline sahip önemli alanlardır. DEPARK gibi teknoloji bölgeleri, nitelikli iş gücü yetiştirme konusunda başarılı olsa da bu alandaki uluslararası yatırımcıların İzmir'i yeterince tanımadığı görülmektedir. Uluslararası arenada tanıtım faaliyetleri artırılmalı ve sektörün büyümesi için teşvikler sunulmalıdır.

Tarım ve gıda sektörleri, İzmir'in verimli toprakları ve geniş üretim kapasitesi sayesinde bölgenin öne çıkan alanları olmuştur. Bununla birlikte, lojistik maliyetlerin yüksekliği ve altyapı eksiklikleri de sektörün büyümesini sınırlandırmaktadır. Tarımsal üretim bölgelerinde modern sulama sistemlerinin ve lojistik altyapısının tesisi için yapılacak yatırımlar, sektördeki bu zorlukları aşmak için kritik adımlar olacaktır.

Otomotiv ve makine imalat sektörleri, İzmir'in Avrupa'ya yakınlığı ve lojistik avantajları nedeniyle bölgedeki en önemli sektörlerdir. Ancak mavi yakalı iş gücü eksikliği ve yüksek işletme maliyetleri, sektörün büyüme potansiyelini sınırlandırmaktadır. Teknik eğitim merkezlerinin açılması ve sektöre özel teşviklerin artırılması, bu eksikliklerin giderilmesinde etkili olacaktır.

Son olarak çevre sektörü, İzmir'deki çevre dostu altyapılar ve yenilikçi çözümlerle dikkat çekmektedir. Çevresel yatırımların teşvik edilmesi ve düşük faizli kredi imkânlarının sağlanması, İzmir'in çevre ve temiz enerji sektöründeki potansiyelini daha da artıracaktır.

4.1.5. İzmir'in Avantajları

Görüşmelerde, yukarıda ele alınan sorunların yanı sıra, İzmir'in bazı avantajları da sık sık dile getirilmiştir. Limanlara yakınlık, Avrupa ve Orta Doğu pazarlarına erişim kolaylığı, ulaşım ağlarının varlığı ve coğrafi avantajlar, İzmir'i yatırımcılar için önemli bir cazibe merkezi hâline getirmektedir. Şehrin yüksek yaşam standartlarıyla sosyal ve kültürel imkânları, İzmir'i nitelikli iş gücünü çekme konusunda avantajlı bir konuma taşımaktadır. İzmir, üst düzey yöneticiler ve yabancı çalışanlar için cazip bir çalışma ve yaşam ortamı sunmaktadır. Şehirdeki batılı yaşam tarzı ve iş yapma kültürü, özellikle Avrupalı yatırımcıların İzmir'i tercih sebebi olmaktadır. Bu durum, uluslararası

yatırımcıların şehre kolay uyum sağlamasına yardımcı olmaktadır. Şehrin rüzgâr ve güneş enerjisi gibi yenilenebilir enerji kaynakları açısından zengin olması, İzmir'i bu sektördeki yatırımlar için önemli bir merkez hâline getirmektedir. Özellikle yenilenebilir enerji, petrokimya, otomotiv, yazılım ve gıda gibi sektörlerdeki kümelenmeler, firmaların uzmanlaşmış ekosistemlerde faaliyet göstermesini sağlamakta ve iş birliği fırsatlarını artırmaktadır. Katılımcılar, öne çıkan avantajlardan bazılarını şöyle ifade etmiştir:

"Liman olması yabancı yatırımcı için çok önemli. Rüzgâr enerjisi sektörünün İzmir'de kümelenmiş olması da avantaj."

"Yaşam kalitesi ve sosyal yaşam anlamında Türkiye'nin önde gelen şehirlerinden biri. Nitelikli iş gücünü burada çalışmaya ikna etmek kolay."

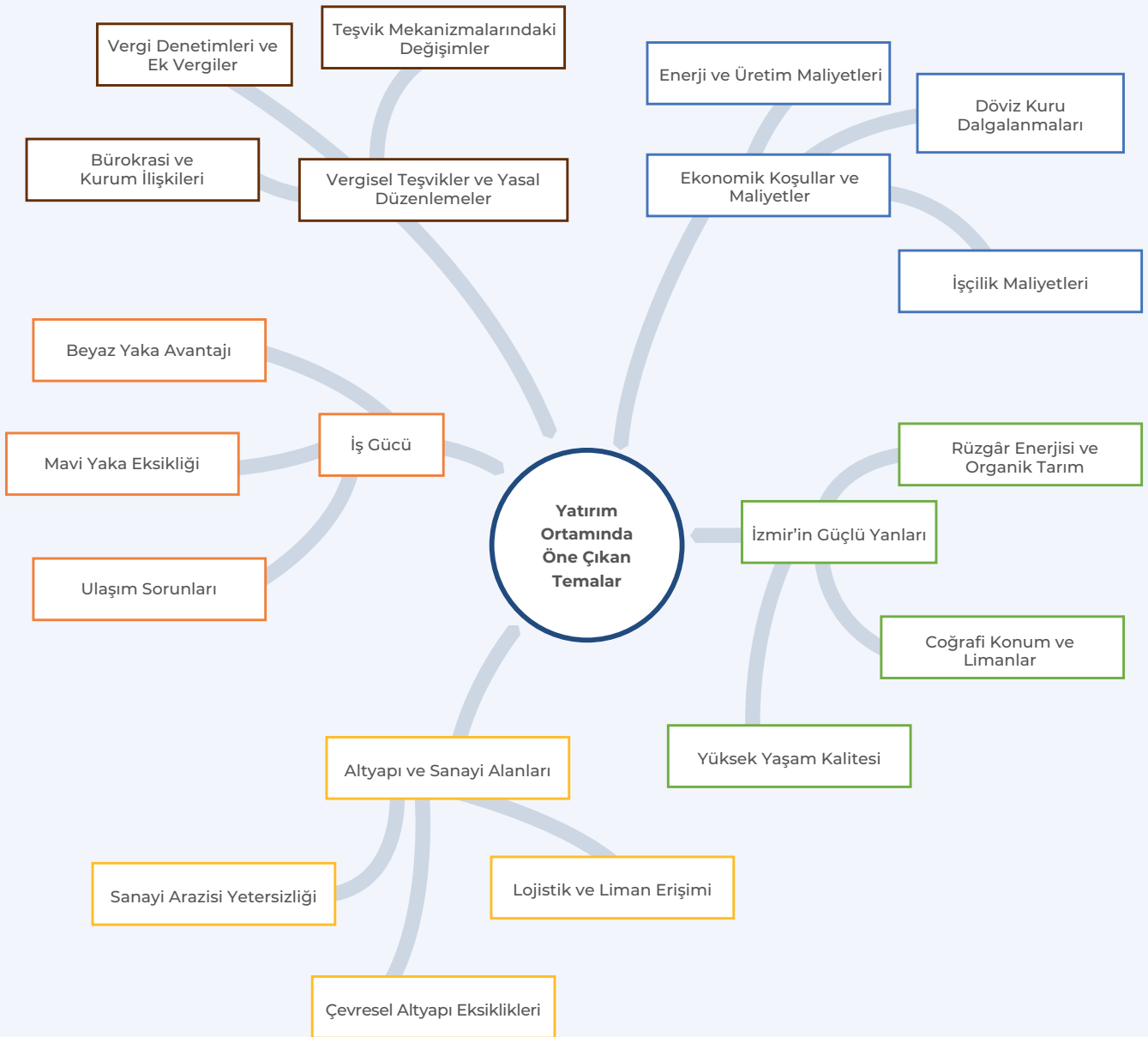
4.2. Odak Grup Toplantısı Bulguları

Firma yöneticileriyle yapılan odak grup toplantısının analiziyle oluşturulan tematik bir harita aşağıda yer almaktadır. Harita, "Yatırım Ortamında Öne Çıkan Temalar" başlığı altında toplanan ana konuları ve bu konular arasındaki ilişkileri görselleştirerek sunmaktadır. Haritanın merkezinde yer alan bu ana başlık, diğer tüm konuların yatırım ortamıyla ilişkili olduğunu vurgular. Konular, farklı renklerle vurgulanarak daha anlaşılır hâle getirilmiştir. "Vergisel Teşvikler ve Yasal Düzenlemeler" başlığı altındaki "Teşvik Mekanizmalarındaki Değişimler", "Bürokrasi ve Kurum İlişkileri" ve "Vergi Denetimleri ve Ek Vergiler" gibi başlıklar yatırımcılar için teşviklerin, yasal düzenlemelerin, bürokrasinin ve vergi süreçlerinin önemini ve bu alanlardaki olası zorlukları yansıtmaktadır. "Altyapı ve Sanayi Alanları" başlığı altında toplanan "Lojistik ve Liman Erişimi," "Çevresel Altyapı Eksiklikleri" ve "Sanayi Arazisi Yetersizliği" gibi konular ise yatırımların verimliliğini doğrudan etkileyen altyapı eksikliklerini ve sanayi arazisi sorunlarını ortaya koymaktadır.

"İş Gücü" başlığı altındaki "Mavi Yaka Eksikliği", "Beyaz Yaka Avantajı" ve "Ulaşım Sorunları"; iş gücü temini ve çalışanların ulaşım sorunlarına dikkat çekerken "Ekonomik Koşullar ve Maliyetler" altındaki "Döviz Kuru Dalgalanmaları", "İşçilik Maliyetleri" ve "Enerji ve Üretim Maliyetleri" gibi konular, firmaların

kârlılığını etkileyen ekonomik faktörleri vurgulamaktadır. "İzmir'in Güçlü Yanları" başlığı altındaki "Yüksek Yaşam Kalitesi", "Coğrafi Konum ve Limanlar" ve "Rüzgâr Enerjisi ve Organik Tarım" gibi alt başlıklar ise İzmir'in yatırım çekebilecek potansiyelini ve avantajlarını göstermektedir.

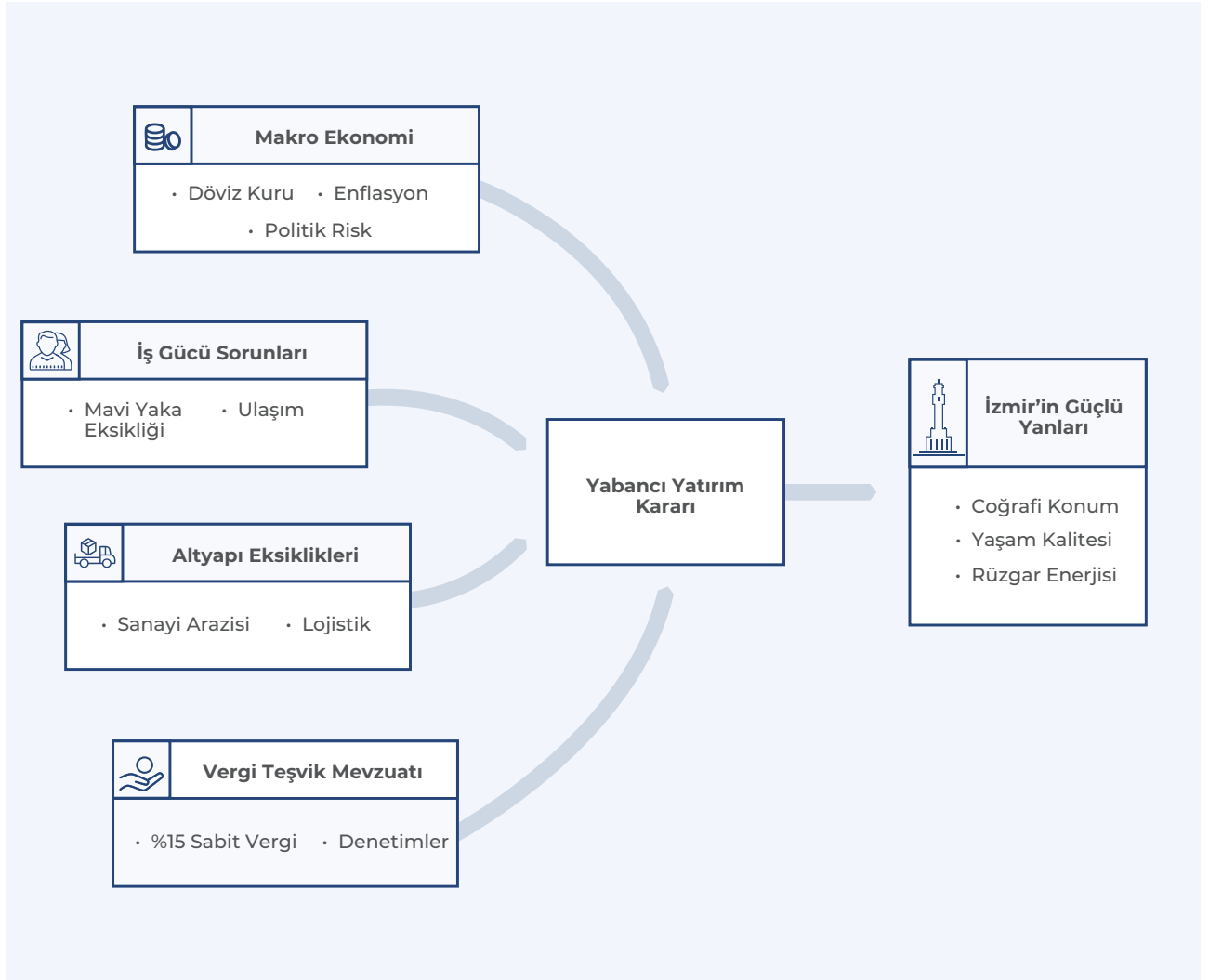
ŞEKİL 31. Odak Grup Toplantısı Tematik Analiz Bulguları



Aşağıdaki şekil, "Yabancı Yatırım Kararı" üzerinde etkili olan faktörleri ve bu faktörlerin birbirleriyle olan ilişkisini görselleştirmektedir. Şemanın merkezinde yer alan "Yabancı Yatırım Kararı" başlığı, yabancı yatırımcıların bir bölgeye yatırım yapma kararını etkileyen faktörlerin önemini vurgular. Şemadaki sol bloktaki kutular, yatırım kararını etkileyen faktörleri temsil ederken "Yabancı Yatırım Kararı" kutusu, bu faktörlerin bir araya gelerek oluşturduğu nihai sonucu gösterir. "Makro Ekonomi" kutusu; döviz kuru, enflasyon ve politik risk gibi faktörlerin yabancı yatırım kararını doğrudan etkileyebileceğini belirtirken "İş Gücü Sorunları" kutusu, mavi yaka eksikliğinin ve ulaşım problemlerinin yatırım kararlarında önemli bir engel teşkil ettiğini ortaya koymaktadır. "Altyapı Eksiklikleri" kutusu ise sanayi arazisi yetersizliği ve

lojistik sorunların yatırım yapma isteğini olumsuz etkileyebileceğini vurgular. "Vergi/Teşvik Mevzuatı" başlığı altındaki %15 sabit vergi oranı ve denetimler gibi unsurlar, yatırımcılar için önemli caydırıcı faktörler arasında gösterilmektedir. Diğer yandan "İzmir'in Güçlü Yanları" kutusunda yer alan coğrafi konum, yaşam kalitesi ve rüzgâr enerjisi gibi konular, İzmir'in yabancı yatırımcılar için cazip olabilecek güçlü yönlerini temsil ederek yatırım kararında olumlu bir etki yaratabilir. Sonuç olarak bu akış şeması, yabancı yatırım kararlarının yalnızca ekonomik faktörlere değil, iş gücü, altyapı, vergi mevzuatı gibi birçok unsura bağlı olduğunu, İzmir'in potansiyel güçlü yönlerinin yanı sıra ekonomik belirsizlikler, iş gücü ve altyapı sorunları gibi engellerin de yatırım kararlarını şekillendirdiğini ortaya koymaktadır.

ŞEKİL 32. Yabancı Yatırım Kararını Etkileyen Temel Faktörler

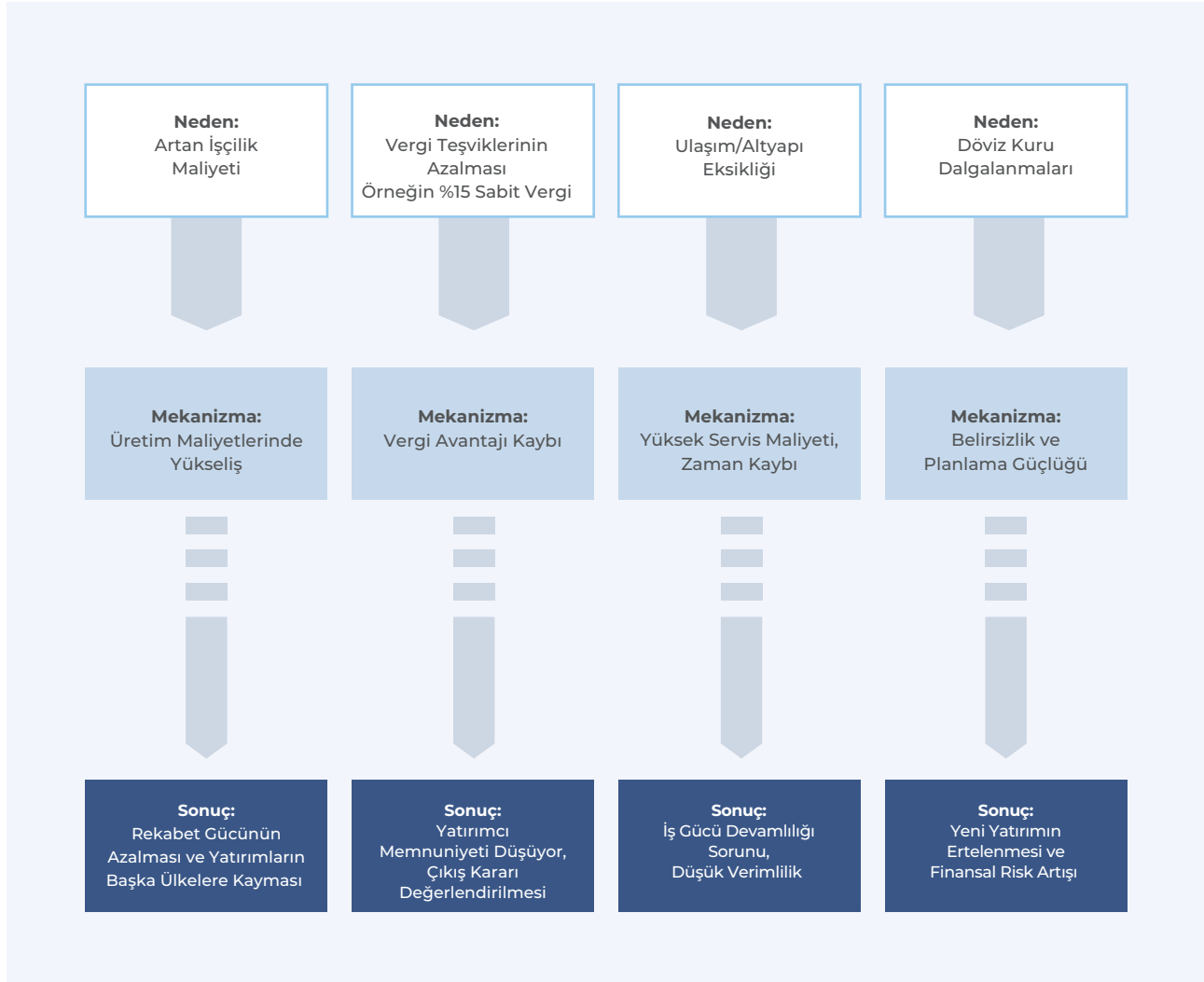


Aşağıdaki görsel, firma yöneticileriyle yapılan odak grup toplantısının analiz edilmesiyle oluşturulmuştur. Bu şemada, "Neden-Mekanizma-Sonuç" ilişkisi üzerinden, farklı sorunlar ve bu sorunların zincirleme etkileri gösterilmektedir. Şemadaki her bir sütun, belirli bir sorunun (NEDEN) hangi mekanizma (MEKANİZMA) üzerinden etki gösterdiğini ve sonuçta ortaya çıkan olumsuz etkileri (SONUÇ) ortaya koymaktadır.

İlk sütunda yer alan "Artan İşçilik Maliyeti" sorunu, üretim maliyetlerinde yükselişe yol açarak rekabet gücünün azalmasına ve yatırımların başka ülkelere kaymasına neden olurken ikinci sütunda yer alan "Vergi Teşviklerinin Azalması", vergi avantajı kaybına yol açarak yatırımcı memnuniyetini düşürmekte ve çıkış kararlarının değerlendirilmesine sebep olmaktadır.

Üçüncü sütunda yer alan "Ulaşım/Altyapı Eksikliği" sorunu ise yüksek servis maliyetleri ve zaman kaybına neden olarak iş gücü devamlılığı sorunlarına ve düşük verimliliğe yol açmaktadır. Son olarak "Döviz Kuru Dalgalanmaları", belirsizlik ve planlama güçlüğüne yol açarak yeni yatırımların ertelenmesine ve finansal risklerin artmasına neden olmaktadır. Genel olarak bu şema, yatırım ortamındaki farklı sorunların sadece tek bir etkiye sahip olmadığını, aksine birbiriyle bağlantılı ve zincirleme bir biçimde olumsuz sonuçlar doğurduğunu göstermektedir. Bu sorunlar; artan işçilik maliyetleri, azalan vergi teşvikleri, altyapı eksiklikleri ve döviz kuru dalgalanmaları gibi faktörlerle yatırım ortamını olumsuz etkileyerek rekabet gücünü azaltmakta, yatırımcı memnuniyetini düşürmekte ve yeni yatırımların ertelenmesine yol açmaktadır.

ŞEKİL 33. Neden-Sonuç Analizi Bulguları



4.2.1. Altyapı ve Arazi Sorunu

İzmir'deki yatırım ortamı üzerine yapılan odak grup toplantısı, yabancı yatırımcıların karşılaştığı temel sorunları ve şehrin güçlü yönlerini detaylı şekilde ortaya koymuştur. Bu konuda ilk olarak ve en sık dile getirilen sorunlardan biri, İzmir'de büyük ölçekli yatırımlar için uygun sanayi alanlarının bulunmamasıdır. Özellikle limanlara ve lojistik merkezlerine yakın sanayi alanlarının yetersizliği, yatırımcıları ya İzmir dışına yönlendirmekte ya da yatırımların iptaline neden olmaktadır. Bu durum, OSB'lerin genişletilmesi ve liman çevresindeki sanayi bölgelerinin planlanarak yatırıma uygun hâle getirilmesi gerektiğini açıkça göstermektedir.

Sanayi ve lojistik altyapısındaki eksiklikler de yatırım ortamını olumsuz etkileyen önemli unsurlar arasında yer almaktadır. Yatırımcılar; liman bağlantılarındaki sorunların, yol altyapısındaki eksikliklerin ve atık yönetimi gibi çevresel altyapı sorunlarının yatırımlarını zorlaştırdığını ifade etmiştir. Bir katılımcı bu konudaki görüşlerini,

"Buraya ciddi yatırımlar yapılması gerekiyor. Altyapının düzene girmesi için yollar ve liman bağlantılarının iyileştirilmesi şart."

sözleriyle dile getirirken bir diğeri de çevresel altyapı eksikliklerine dikkat çekerek

"Üretim esnasında oluşan atık suyun deşarjı bile sorun oluyor. Çevresel altyapıda ciddi eksiklikler var."

demiştir. Başka bir katılımcı ise

"Atığının deşarj olmasından tutun da yollarına varana kadar her şey altyapının bir parçası. İzmir'de altyapı eksikliği ciddi bir sorun."

diyerek çevresel altyapı eksikliklerini vurgulamıştır.

İzmir'in lojistik avantajlarını tam anlamıyla kullanabilmesi için liman kapasitelerinin artırılması, lojistik bağlantılarının iyileştirilmesi ve çevresel altyapının modernize edilmesi gerekmektedir. Bir katılımcı bu sorunu şu şekilde ifade etmiştir:

"İzmir'de şu anda 40 dönüm üzerinde bir fabrika kurmak istiyorsanız yer bulmanız mümkün değil. Mutlaka İzmir'in dışına çıkmak zorundasınız."

Bir diğer yatırımcı ise limana erişimdeki zorlukları vurgulamıştır:

"Limanlara yakın alanlarda yatırım yapmak istiyoruz ama arazi bulamıyoruz. Yatırım için alternatif olarak gösterilen yerlerde limana erişim sorunları var."

4.2.2. Teşvik ve Düzenlemeler

Vergisel teşvikler ve bu alandaki sorunlar da yatırımcıların sıkça dile getirdiği konular arasında yer almaktadır. Yatırımcılar özellikle serbest bölgelerde sunulan vergi avantajlarının azalmasından ve mevcut teşvik mekanizmalarının etkinliğini kaybetmesinden şikâyet etmiştir. Bir katılımcı,

"Vergisel avantajların biraz daha negatife dönmesiyle burada da bir kayıp yaşıyoruz. Çünkü serbest bölgede bile artık %15 götürü vergi uygulanıyor."

diyerek bu konuda yaşanan dönüşümü vurgulamıştır. Ayrıca yatırım teşvik sisteminin değişmesiyle birlikte, bazı vergi indirimlerinin aleyhe döndüğünü ve şirketlerin mali yüklerinin arttığını ifade eden bir başka katılımcı, şöyle demiştir:

"Yatırım teşvik belgelerindeki vergi avantajlarının azalması, yatırımcıların Türkiye'deki pozisyonlarını yeniden gözden geçirmelerine neden oluyor."

Yatırım teşvik sistemindeki değişikliklerin şirketler üzerinde yarattığı belirsizliklere de değinilmiş ve

"Teşviklerdeki değişimler risk unsuru yaratıyor ve yatırımcıların güvenliğini zedeliyor."

ifadeleriyle bu durumun altı çizilmiştir.

Katılımcılar, daha önce uygulanan kurumlar vergisi ve SGK indirimi gibi avantajların önemli bir yatırım çekme unsuru olduğunu ancak bu avantajların nakit bazlı teşviklerle de desteklenmesi gerektiğini belirtmiştir. Bunun yanı sıra, vergi denetimlerinin sıklıkla belirsizlik yarattığını ve şirketlerde güven kaybına neden olduğunu ifade eden bir katılımcı,

"Son üç yılda iki kez vergi incelemesine maruz kaldık ve bu süreç şirketler için büyük bir zaman ve kaynak kaybına yol açtı."

diyerek denetim süreçlerinin iş ortamına etkisini dile getirmiştir.

4.2.3. Makroekonomik Sorunlar

Firmalar, artan işçilik maliyetlerinin, enerji fiyatlarının ve döviz kuru politikasının yatırımları zorlaştırdığını vurgulamış ve bu durumun sanayiciler için bir yük oluşturduğunu ve özellikle büyük ölçekli yatırımlarda kararları olumsuz etkilediğini belirtmiştir. Bir katılımcı,

"Türkiye'deki ekonomik koşullar ve yatırım teşviklerindeki belirsizlik, yatırımcıların kararlarını yeniden gözden geçirmelerine neden oluyor. Bazı sanayiciler yatırımlarını daha stabil ekonomik şartlara sahip ülkelere kaydırmayı düşünüyor."

diyerek mevcut durumun ciddiyetini ifade etmiştir. Başka bir katılımcıysa

"Türkiye ucuz işçilikle avantaj sağlarken artık bu avantajını tamamen kaybetti. İşçilik maliyetleri birçok ülkenin üzerine çıktı."

diyerek maliyet artışlarının rekabet gücünü düşürdüğünü belirtmiştir.

Ülke genelindeki ekonomik sorunlar, döviz kuru dalgalanmaları ve yüksek işçilik maliyetleri, İzmir'deki yatırımları da doğrudan etkilemektedir. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve yüksek enflasyon sanayi üretimini zorlaştırmakta ve kâr marjlarını düşürmektedir. Bir katılımcı bu durumu şu sözlerle ifade etmiştir:

"Türk lirasının bu kadar kuvvetli olduğu bir ortamda ihracat yapmanız imkânsız."

Bir başka yatırımcı ise ekonomik istikrarın önemine vurgu yaparak şöyle demiştir:

"İzmir özelinde sorunlar yok gibi görünebilir ama ülke genelindeki ekonomik sorunlar İzmir'i de doğrudan etkiliyor."

Bu durum, ekonomik istikrar politikalarının geliştirilmesi ve yatırımcılara döviz bazlı teşvikler sunulması gerektiğini göstermektedir. Yatırımcılar, bu tür teşviklerin yatırım kararlarında belirleyici olacağını ifade etmişlerdir.

Odak grup toplantısında, yerel ve uluslararası yatırımcıların çeşitli sorunları dile getirdiği ve bazı sanayi kuruluşlarının da alternatif ülkelere yönelmeye başladığı dikkat çekmiştir.

Yabancı sermayeli firmaların ülkeden çıkış kararlarının belirli işaretlere ve süreçlere bağlı olarak gerçekleştiği belirtilmiştir. Çıkış riski, özellikle ekonomik istikrarsızlık, yüksek maliyetler ve rekabetçi avantajların kaybı gibi faktörlerin birleşmesiyle artmaktadır. Toplantıda bazı katılımcılar, Mısır, Malta veya Doğu Avrupa ülkeleri gibi alternatif pazarlarda, daha uygun maliyetlerin ve vergi teşviklerinin olduğunu ifade ederek Türkiye'deki yatırımlarını gözden geçirdiklerini belirtmişlerdir.

Özellikle Mısır ve Malta gibi ülkeler, işçilik maliyetlerinin düşüklüğü ve daha uygun yatırım teşvikleri sunmaları nedeniyle cazip bulunmaya başlamıştır. Katılımcılardan biri,

"Mısır'ı tercih ediyorlar çünkü işçilik ağırlıklı üretimlerde maliyetler, Türkiye'nin dörtte biri seviyesinde. Aynı kalitede ürün üretebiliyorlar ve bu da bizi zorluyor."

diyerek bu rekabetin Türkiye'nin sanayi geleceğini nasıl etkilediğini özetlemiştir. Bir başka katılımcı ise

"Malta gibi ülkelerde sektör bazlı spesifik teşvikler uygulanıyor ve bu da özellikle küçük ölçekli yatırımcılar için çok cazip bir ortam yaratıyor."

diyerek bu ülkelerin sektörel avantajlarını vurgulamıştır.

4.2.4. İş Gücü ve Maliyetler

Firmalar özellikle nitelikli mavi yaka iş gücü bulmakta zorlandıklarını belirtmiştir. İzmir'in yüksek eğitim düzeyi, beyaz yakalı iş gücünde avantaj sağlarken teknik ara eleman, kaynakçı ve operatör gibi pozisyonlarda ciddi bir açık bulunmaktadır. Katılımcılar, bu açığın iş süreçlerini aksattığını şöyle ifade etmiştir:

"İyi bir kaynakçı, iyi bir operatör bulmak çok zor. İzmir'de böyle bir sorun var."

Ayrıca meslek liselerinin kapasitelerinin artırılması ve sanayiye özel eğitim programlarının düzenlenmesi gerektiği de vurgulanmıştır.

İzmir'deki çalışanların iş yerlerine erişimde karşılaştığı temel sorunlar arasında, ulaşım altyapısının yetersizliği, uzak bölgelerdeki iş yerleri, yüksek ulaşım maliyetleri ve trafik sıkışıklığı yer almaktadır.

Bu sorunlar, hem çalışanlar hem de işverenler açısından ciddi zorluklar yaratmaktadır. Toplu taşıma imkânlarının yetersiz olduğu veya ulaşımın uzun sürdüğü bölgelerde, işletmelerin uygun nitelikte iş gücü bulması zorlaşmakta ve çalışanlar erişimi daha kolay olan iş yerlerini tercih etmektedir. Bu durum, sanayi bölgelerinde iş gücü sıkıntısı yaratabilmektedir.

Çalışanların iş yerlerine erişimini zorlaştıran temel faktörlerden biri, sanayi bölgelerine yönelik toplu taşıma altyapısının sınırlı olmasıdır. Bazı bölgelerdeki ulaşım eksikliği, işverenlerin çalışanlarını taşımak için özel servisler düzenlemek zorunda kalmasına neden olmaktadır. Bir katılımcı,

"Buca'dan Atatürk Organize'ye ulaşmak büyük bir sorun. Servis maliyetleri arttığı için bu tür durumları çözmeye çalışıyoruz ancak gerçek bir çözüm değil."

diyerek bu durumu ifade etmiştir. Bir başka katılımcı ise

"Buca'dan birini getirmek imkânsız hale geliyor. Karşıyaka'dan gelen biri için bu daha da zor."

diyerek şehir içi ulaşımın dengesiz dağılımını belirtmiştir. Görüşmelerde dile getirilen

"Manisa'dan çalışan taşımak zorunda kaldık çünkü İzmir'de yeterli iş gücü bulamıyoruz."

ifadeleri, uzak bölgelerdeki sanayi tesislerinin ulaşım sorunlarını ortaya koymaktadır.

4.2.5. İzmir'in Güçlü Yanları

Katılımcılara göre; İzmir'in coğrafi konumu, limanları, Avrupa'ya yakınlığı, yaşam kalitesi ve eğitimli iş gücü şehri cazip bir yatırım merkezi hâline getirmektedir.

İzmir, limanları ve Avrupa'ya olan yakınlığı ile lojistik anlamda avantaj sağlamaktadır. Bir katılımcı bu durumu şu sözlerle vurgulamıştır:

"Limanlar ve Avrupa'ya olan ulaşım kolaylığı bizi buraya yönlendirdi. İzmir'de bu anlamda mükemmel bir konumdayız."

Başka bir katılımcı ise

"Yüklerimizi İzmir'den göndermek Marmara Bölgesi'ne kıyasla hem daha hızlı hem de daha maliyet avantajlı."

diyerek lojistik altyapısının önemine dikkat çekmiştir.

İzmir'de beyaz yaka iş gücü ve yönetim kadrolarının kalitesi önemli bir tercih sebebidir. Bir yatırımcı, iş gücü kalitesine şu sözlerle işaret etmiştir:

"Üst düzey yönetim kadrolarımızı İzmir'den temin edebiliyoruz, bu büyük bir kolaylık."

Ayrıca iş gücü maliyetlerinin de İstanbul'a kıyasla avantajlı olduğu belirtilmiştir:

"İstanbul'da üretim yapmamız çok daha maliyetli olurdu. İzmir iş gücü açısından daha ekonomik."

Bir katılımcı bu durumu, şu sözlerle özetlemiştir:

"İzmir çok kolay bir şehir. Her açıdan cazip bir şehir. Tanıtılması güzel, insanı güzel, insanı kaliteli."

Özellikle rüzgâr enerjisi sektörü ve organik tarım gibi alanlarda İzmir'in özel bir yerinin olması, şehrin uluslararası yatırımlar için büyük bir potansiyel taşıdığını göstermektedir.

Firma temsilcilerine göre, İzmir'in yaşam kalitesinin yüksek olması, hem çalışanlar hem de yatırımcılar için çekici bir unsur olarak görülmektedir. Bir katılımcı bu durumu şu sözlerle ifade etmiştir:

"Çalışanlarımızın İzmir'de yaşamak istemesi ve şehre duyduğu bağlılık, bizi burada kalmaya teşvik ediyor."

Ayrıca İzmir'in kültürel ve sosyal avantajları da yatırımcıların ilgisini çekmektedir:

"İzmir sadece bir iş merkezi değil, aynı zamanda insanların yaşamak istediği bir şehir."

4.2.6. Yenilenebilir Enerji Sektörü

İzmir, rüzgâr enerjisi alanında büyük bir potansiyele sahiptir ve bu sektör İzmir için stratejik bir önemdedir. Ancak yatırım alanlarının yetersizliği ve enerji altyapısındaki eksiklikler sektörü sınırlamaktadır. Bir katılımcı,

"Doğru alanları bulmak iki ila iki buçuk yıl sürüyor ve bu süre yatırım için çok uzun. Radar engelleri ve diğer düzenlemeler süreci daha da zorlaştırıyor."

diyerek sektördeki altyapı sorunlarına dikkat çekmiştir. Ayrıca bu tür gecikmelerin yatırımcılar için caydırıcı olduğu ve projelerin başka ülkelere kayabileceği de katılımcılar tarafından dile getirilmiştir.

Bununla birlikte, İzmir'in Avrupa pazarına yakınlığı ve karbon nötr üretime artan talep, rüzgâr enerjisi sektörünü cazip kılmaktadır. Rüzgâr enerjisi sektörü, karbon salınımını azaltma hedefleri doğrultusunda stratejik bir önem taşımaktadır. Katılımcılar, teşviklerin yetersiz kaldığını ve yerel yönetimlerin sektöre daha fazla destek sağlaması gerektiğini ifade etmişlerdir. Bir konuşmacı,

"Karbon ticareti ve yeşil enerji projelerinde İzmir'in öncelik alması gerekiyor. Ancak mevcut teşvikler bu hedefi desteklemekten uzak."

diyerek geleceğe yönelik stratejik planlamalara ihtiyaç olduğunu ve firmaların karbon ticareti ve yeşil enerji yatırımları konusunda daha fazla destek belediklerini belirtmiştir.

Odak grup toplantılarından elde edilen bulgulara göre, İzmir'in rüzgâr enerjisi sektöründeki liderlik konumunu kaybetme riski bulunmaktadır. Sektördeki temel sorunlar arasında altyapı eksiklikleri, yatırım süreçlerindeki uzun prosedürler ve uluslararası rekabetin artması yer almaktadır. Çin gibi ülkeler, büyük üretim kapasiteleri ve düşük maliyetli üretim avantajları ile İzmir'in rüzgâr enerjisi sektöründeki rekabet gücünü tehdit etmektedir. Bir katılımcı, uluslararası rekabetin sektöre etkisini şu sözlerle vurgulamıştır:

"Çin, inanılmaz bir âtil kapasite ile geliyor ve ciddi şekilde damping uyguluyor. Bu durum, İzmir'in sektördeki konumunu zora sokabilir."

4.2.7. İzmir'in Tanıtımı

İzmir'in uluslararası tanınırlığını artırmak ve daha fazla yatırım çekmek için bazı önemli öneriler ve bulgular, odak grup toplantısında ele alınmıştır. Katılımcıların görüşlerinden hareketle İzmir'in tanıtımı hakkında dikkat çeken noktalar özetlenmiş ve aşağıda verilmiştir:

4.2.7.1. Uluslararası Fuar ve Organizasyonlara Katılım

Katılımcılar, İzmir'in uluslararası fuar ve tanıtım organizasyonlarına daha aktif şekilde katılması gerektiğini vurgulamıştır. Örneğin, bir katılımcı,

"İzmir'deki fuarlarda standınız oluyor mu? Gel İzmir'e, yatırım yap tabelasıyla belki bir sürü yabancı geliyor fuarlara, sizlerle muhatap olurlar."

diyerek uluslararası yatırımcılarla doğrudan etkileşim kurulabilecek fırsatların değerlendirilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Özellikle rüzgâr enerjisi ve tarım sektörlerinde düzenlenen fuarların İzmir'in güçlü yönlerini öne çıkarmada etkili olabileceği ifade edilmiştir.

4.2.7.2. Hedef Pazar ve Sektörlere Yönelik Tanıtım

İzmir'in hedef sektörlerde (örneğin rüzgâr enerjisi, organik tarım) ve hedef pazarlarda daha stratejik bir tanıtım kampanyası yürütmesi önerilmiştir. Katılımcılar, sektörel dergilerde tanıtım yapılmasının ve hedef pazarlar için özel tanıtım turlarının düzenlenmesinin İzmir'in cazibesini artıracaklarını ifade etmiştir. Bir katılımcı,

"Yurt dışında çok kuvvetli sektörel mecmualar var. Bu mecmualara ilan verdiğinizde ve bir makale hazırlayıp yayınladığınızda, yatırımcılar İzmir'e daha fazla ilgi gösterebilir."

diyerek bu tür tanıtımların önemini vurgulamıştır.

4.2.7.3. Yatırımcı Rehberliği

İzmir'in imajını güçlendirmek için yatırımcı rehberlik sistemlerinin geliştirilmesi gerektiği belirtilmiştir. Bir katılımcı, Hindistan örneğinden yola çıkarak şöyle demiştir:

"Hindistan'da yatırımcılar, girişten itibaren tüm süreçler için rehberlik hizmeti alıyor. İzmir'de de benzer bir yapı oluşturulmalı."

Bu sözlerle yatırım süreçlerinin daha net ve kolay bir şekilde yönetilmesinin yatırımcılar için önemini vurgulamıştır.

4.2.8. Kurumlar Arası İlişkiler

Odak grup toplantısından kamu ve yerel kurumlarla ilişkiler hakkında önemli bulgular ortaya çıkmıştır. İzmir'deki yatırım ortamında, kamu kurumlarının rolü ve yerel yönetimlerin iş birliği kapasitesi hakkında belirli sorunlar ve iyileştirme önerileri dile getirilmiştir. Aşağıda öne çıkan bulgular ve detaylar yer almaktadır.

4.2.8.1. Kamu Kurumları ve Yerel Kurumlarla İletişim Zorlukları

Katılımcılar, yatırım süreçlerinde kamu kurumlarıyla iletişimde çeşitli zorluklar yaşadıklarını belirtmiştir. Özellikle yatırım teşvik belgelerinin alınması, yeni sanayi alanlarının tahsisi ve altyapı geliştirme süreçlerinde belirsizliklerin bulunması yatırımcıları zorlamaktadır. Bir katılımcı,

"Kamu kurumlarının kapısını çalmazsanız onlar sizin kapınızı çalmıyorlar. Sürekli çalmanız lazım, zorlamanız lazım."

diyerek yatırımcıların süreçleri kendilerinin takip etmesi gerektiğini ve rehberlik eksikliği yaşandığını vurgulamıştır.

4.2.8.2. Yerel Yönetimlerin ve Kurumların Rehberlik Rolü

Bazı katılımcılar, özellikle Hindistan ve Çin gibi ülkelerde kamu kurumlarının yatırımcılar için baştan sona rehberlik hizmeti sağladığını ancak Türkiye'de ve dolaşısıyla İzmir'de, bu tür bir yapıdan yoksun olduklarını ifade etmişlerdir. Bir konuşmacı,

"Hindistan'da kapıdan girdiğiniz andan itibaren hangi alana yatırım yapacağınızı, 5 yıllık teşvik planınızı ve tüm süreçleri bir kurum organize ediyor."

diyerek bu tür bir yapının eksikliğini dile getirmiştir.

Katılımcılar ayrıca, İZKA gibi yerel kurumların daha proaktif bir rol üstlenmeleri gerektiğini de ifade etmiştir. İZKA'nın sanayi alanlarının genişletilmesi ve altyapı projelerine destek sağlama konusundaki çabalarının önemli olduğu ancak bu çabaların yeterince hızlı ilerlemediği belirtilmiştir. Bir katılımcı, bu konudaki beklentilerini şöyle dile getirmiştir:

"İZKA'nın daha fazla sanayi alanı yaratma konusunda çalışmaları olmalı. Küçük firmalara aracılık edilerek büyümelerine destek olunabilir."

4.2.8.3. Yatırım Süreçlerinde Bürokrasi ve Yavaşlık

Yatırımcılar, kamu kurumlarıyla olan süreçlerdeki bürokrasiyle izin ve lisans işlemlerinin yavaşlığından şikâyet etmişlerdir. Özellikle yeni sanayi alanlarının açılmasında, genişleme izinlerinde ve altyapı projelerinin hayata geçirilmesinde karşılaşılan engeller dile getirilmiştir. Bir katılımcı,

"Yeni metrekare bulmak için süreçler çok uzun sürüyor. Özellikle organize sanayi bölgelerinde yer bulmak neredeyse imkânsız hâle geliyor."

diyerek bu sorunların yatırımcıları diğer bölgelere yönlendirdiğini belirtmiştir.

4.2.9. 2025 ve Sonrası İçin Genel Beklenti

2025 ve sonrası için genel beklentiler; özellikle ekonomik koşullar, yeşil dönüşüm projeleri, altyapı yatırımları ve sektörel uyum süreçleri etrafında şekillenmektedir. Katılımcılar, ekonomik sıkıntıların bir süre daha devam edeceğini öngörmüş ancak 2025 sonrasında toparlanma ve dönüşüm fırsatlarının artacağı konusunda da görüş bildirmiştir. Bir katılımcı:

"Bu son kötü yılımız. Ancak ondan sonra toparlanma süreci başlayabilir."

diyerek 2026 ve sonrasına dönük umutlarını dile getirmiştir.



Aliağa Organize Sanayi Bölgesi

BÖLÜM 5.

Sonuç ve Öneriler

Bu bölümde, İzmir'deki yatırım ortamının mevcut durumunu ve gelecekteki potansiyelini dikkate alan önemli bulgular sunulmaktadır. Tespit edilen zorlukların aşılması ve fırsatların değerlendirilmesi için belirlenen somut öneriler, İzmir'i uluslararası yatırım için daha rekabetçi bir merkez hâline getirecek adımlardır.

Türkiye'nin Tercih Edilme Nedenleri

Yabancı sermayeli firmaların Türkiye'ye yatırım yapma kararlarındaki en etkili faktörler arasında, “pazar büyüklüğü ve pazarın büyüme potansiyeli” (%55,1) ile “jeostratejik konum” (%50,7) ilk iki sırada yer almaktadır. Nicel anket sonuçlarına göre Türkiye'nin geniş bir iç pazarının olması ve bölgesel pazarlara erişim imkânı sunması, yatırımcılar için çekici bir unsur olmuştur. Yatırımcılar, Türkiye'nin Orta Doğu, Avrupa ve Asya pazarlarına ulaşım açısından avantajlı bir noktada olduğunu ve yerel pazarın büyüklüğünün satış hacmini artırmada önemli bir etken olduğunu ifade etmiştir. Özellikle ihracata yönelik üretim yapan firmalar, Türkiye'nin düşük üretim maliyetleri ve geniş iç pazarı sayesinde rekabet avantajı sunduğunu vurgulamıştır.

Bunun yanı sıra, “insan kaynağı” faktörü de %37,7 oranıyla yatırım kararlarını etkileyen bir unsur olarak öne çıkmaktadır. İmalat sektöründeki firmalar, insan kaynağının mevcut olduğunu ancak nitelikli personel bulma konusunda eksikliklerin bulunduğunu belirtirken hizmet sektöründeki firmalar, Türkiye'de genç ve dinamik bir iş gücünün bulunmasının avantaj sağladığını ifade etmiştir. Bazı yatırımcılar, iş gücü maliyetlerinin Avrupa'ya kıyasla daha düşük olmasının yatırım kararlarını etkilediğini ancak nitelikli iş gücü eksikliğinin bir handikap olduğunu belirtmiştir.

İzmir'in Tercih Edilme Nedenleri

İzmir'in yatırım ortamını cazip kılan unsurlar arasında “coğrafi konum” (%50,7) ve “ulaşım/lojistik avantajları” (%37,7) ilk sırada yer almaktadır. Nicel bulgulara göre firmalar, İzmir'in Ege Bölgesi'ndeki stratejik konumu, liman erişimi ve ulaşım bağlantılarının güçlü olması nedeniyle yatırım yapmaya uygun bir şehir olduğunu düşünmektedir. Özellikle ihracata yönelik üretim yapan firmalar, İzmir'in limana yakınlığının tedarik zincirini hızlandırdığını ve gümrük süreçlerinde avantaj sağladığını ifade etmiştir.

İzmir'in bir diğer önemli tercih edilme nedeni, “pazar büyüklüğü ve alternatif pazarlara erişim”dir (%26,1). Hizmet ve ticaret sektöründe faaliyet gösteren firmalar, İzmir'in turizm ve ticaret açısından gelişmiş olması nedeniyle cazip bir pazar sunduğunu belirtmiştir. Ayrıca

İzmir'in yerel pazarının İstanbul kadar büyük olmadığı ancak daha istikrarlı bir yatırım ortamı sunduğu da ifade edilmiştir. Bazı yatırımcılar, İzmir'in ekonomik yapısının İstanbul'a kıyasla daha dengeli olduğunu ve yüksek maliyetli bir şehir olmaması nedeniyle avantaj sağladığını belirtmiştir.

İzmir'in tercih edilme nedenleri arasında “yaşam kalitesi” (%21,7) de dikkat çekmektedir. Özellikle yabancı yatırımcılar; İzmir'de yaşam standartlarının yüksek olduğunu, çalışanlar için cazip bir şehir olduğunu ve uluslararası firmalar için daha sürdürülebilir bir iş ortamı sunduğunu ifade etmiştir. İstanbul'un yoğun trafiği ve yüksek yaşam maliyetleri nedeniyle cazibesini yitirdiği, İzmir'in ise daha yaşanabilir bir şehir olarak tercih edildiği vurgulanmıştır.

Türkiye ve İzmir'in tercih edilme nedenleri kıyaslandığında; Türkiye'nin pazar büyüklüğü ve jeostratejik konumu nedeniyle cazip olduğu, İzmir'in ise lojistik ve yaşam kalitesi açısından öne çıktığı görülmektedir.

İzmir'de Olmaktan Memnuniyet Durumu

Nicel bulgulara göre yatırımcıların %92,8'i, İzmir'de yatırım yapmış olmaktan memnun olduklarını belirtmektedir. Özellikle 250 kişi ve üzerinde çalışana sahip büyük ölçekli firmalar, İzmir'deki yatırım ortamından tamamen (%100) memnun olduklarını ifade ederken küçük ölçekli firmaların (0-49 çalışan) memnuniyet oranı %89,7 seviyesindedir.

Yatırımcılar İzmir'i, sunduğu yaşam kalitesi ve istikrarlı iş ortamı nedeniyle tercih ettiklerini ancak nitelikli iş gücü eksikliğinin (özellikle mavi yakalı) ve altyapı sorunlarının bazı sektörlerde büyümeyi zorlaştırdığını belirtmiştir. Özellikle yeni yatırımcılar, teşviklerin artırılması ve bürokratik süreçlerin daha şeffaf ve hızlı hâle getirilmesi gerektiğini vurgulamıştır.

Makroekonomik Koşullar ve Finansmana Erişim

Makroekonomik sorunlar ve finansmana erişim zorlukları, yatırım ortamının sürdürülebilirliği açısından en büyük risklerden biri olarak görülmektedir. Nicel bulgulara göre firmaların %39,1'i, ekonomik

belirsizlikleri faaliyetlerini etkileyen en önemli üç sorun arasında göstermektedir. Bu bağlamda, özellikle döviz kuru dalgalanmalarının ve yüksek enflasyonun yatırım maliyetlerini öngörülemez hâle getirdiği ifade edilmiştir. Finansmana erişim zorlukları ise firmaların %40,6'sı tarafından en önemli sorunlardan biri olarak gösterilmektedir. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler, yüksek kredi faiz oranları nedeniyle yatırım yapmaktan çekinmekte ve bu yüzden büyüme stratejilerini ertelemektedir.

Yatırımcılar, devlet teşviklerinden faydalanmanın zorlaştığını, mevcut teşviklerin firmalara katkısının azaldığını ve bu konudaki mevzuatın sık değişmesi nedeniyle uzun vadeli yatırım planları yapmanın güçleştiğini ifade etmiştir. Bazı firmalar, mevzuatta yapılan değişiklikler sonrasında vergi yükünün artmasının yatırım kararlarını doğrudan etkilediğini ve rekabet avantajlarını azalttığını vurgulamıştır.

Özellikle sanayi sektöründe faaliyet gösteren büyük ölçekli firmalar, ekonomik dalgalanmalardan daha az etkilenirken küçük ölçekli firmalar, finansmana erişim konusunda ciddi zorluklar yaşamaktadır.

Arazi Temini ve Yatırım Alanları

Arazi temini, özellikle büyük ölçekli yatırım yapmak isteyen firmaların önündeki önemli bir sorun olarak öne çıkmaktadır. OSB'lerde yer bulmanın giderek zorlaştığı ve büyük ölçekli üretim planlayan firmaların alternatif yatırım alanlarına yönelmek zorunda kaldıkları tespit edilmiştir. OSB dışındaki alanlarda yatırım yapıldığında ise altyapı eksiklikleri nedeniyle ek maliyetlerin arttığı ve imar süreçlerinin uzunluğu nedeniyle yatırım kararlarının ertelendiği ifade edilmiştir.

Ayrıca belediyelerle ilgili izin süreçleri ve bürokratik engeller de firmalar için önemli bir yatırım bariyeri oluşturmaktadır. Kelime bulutu analizinde en sık vurgulanan kelimeler arasında "belediye", "ruhsat", "imar" ve "izinler" gibi ifadeler yer almakta, bu da yatırımcıların arazi temin süreçlerinde karşılaştığı en büyük zorluklardan birinin bürokrasi olduğunu göstermektedir.

İş Gücü ve Nitelikli Personel Eksikliği

İş gücü piyasasına yönelik bulgular, özellikle nitelikli personel eksikliğinin yatırımcılar için en büyük sorunlardan biri olduğunu göstermektedir. Nicel bulgulara göre firmaların %26,1'i, nitelikli iş gücü bulma sorununu faaliyetlerini sürdürmede karşılaştıkları en önemli üç sorundan biri olarak belirtmiştir. Sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmalar, mühendislik, teknik üretim ve ileri teknoloji gerektiren işlerde nitelikli personel bulmanın giderek zorlaştığını ifade etmiştir.

Katılımcılar, mesleki eğitimin yetersiz olduğunu ve teknik personelin sektöre uygun becerilerle mezun olmadığını ifade etmiştir. Özellikle yabancı firmalar, dil bilen ve küresel iş kültürüne uyum sağlayabilecek çalışan bulmanın zor olduğunu ve İzmir'deki genç iş gücünün diğer büyük şehirlerde hizmet sektörüne yönelme eğiliminde olduğunu belirtmiştir.

Mesleki eğitim merkezleri ile sanayi sektörü arasındaki bağın zayıf olması da iş gücü eksikliğini artıran unsurlar arasında görülmektedir. Mesleki eğitime katılımın düşük olması, firmaların kendi bünyelerinde uzun süreli eğitim programları düzenlemek zorunda kalmasına yol açmaktadır. Bu bulgu, insan kaynağı konusunda yatırım yapmayı planlayan firmaların %11,6'sının bu alana yönelmesinin temel nedenlerinden biri olarak gösterilmektedir.

Altyapı Yetersizlikleri ve Lojistik Sorunlar

İzmir'deki altyapı eksiklikleri, sanayi ve üretim sektörleri için yatırım sürecinde karşılaşılan en büyük zorluklardan biridir. Nicel bulgulara göre firmaların %10,1'i, altyapı eksikliklerini faaliyetlerini sürdürmede en önemli sorunlar arasında görmektedir. Özellikle sanayi bölgelerinde ulaşım, lojistik ve enerji altyapısının eksikliği yatırım süreçlerini zorlaştırmaktadır.

Firmaların %50,7'si "coğrafi konum" faktörünü, %37,7'si de "ulaşım ve lojistik avantajları" faktörünü yatırım kararları açısından kritik görmektedir. Ancak sanayi bölgelerinde altyapının yetersiz olması, bu avantajların yeterince değerlendirilememesine neden olmaktadır.

Yatırımcılar, sanayi bölgelerinde liman ve demiryolu bağlantılarının eksik olması nedeniyle taşıma maliyetlerinin yüksek olduğunu ifade etmiştir.

Kurumlar Arası İletişim ve Koordinasyon

İzmir'de yatırım yapan yabancı sermayeli firmalar, yatırım sürecinde çeşitli kamu kurumları ve özel sektör kuruluşlarıyla temas etmektedir. Nicel bulgulara göre firmaların %43,5'i, en çok bakanlıklar ile iletişime geçtiğini belirtmiştir. İZTO (%23,2), serbest bölge yönetimi (%21,7) ve İzmir Büyükşehir Belediyesi (%15,9) de yatırımcıların en sık temas kurduğu kurumlar arasında yer almaktadır. Ayrıca firmaların %10,1'i OSB yönetimleriyle, %7,2'si İZKA Yatırım Destek Ofisi'yle, %5,8'i özel danışmanlık firmalarıyla, %1,4'ü de Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi'yle temas kurduklarını belirtmiştir.

Yatırımcılar, özellikle bakanlıklarla yapılan iletişimin kritik olduğunu ancak bürokratik süreçlerin uzun olması nedeniyle doğrudan çözüm almakta zorlandıklarını ifade etmiştir. Özellikle çevre izinleri, yatırım teşvikleri ve ruhsatlandırma süreçlerinde bakanlıklarla yapılan görüşmelerin uzun sürdüğü ve bazı konuların yerel yönetimlerle çözülmesi gerekirken merkezî otoriteye yönlendirildiği belirtilmiştir. Sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren firmalarsa belediyelerle ilgili süreçlerin yavaş ilerlediğini ve ruhsat işlemlerinin zaman zaman yatırım süreçlerini aksattığını belirtmiştir.

Derinlemesine görüşmelerde yatırımcılar, OSB yönetimleriyle yapılan görüşmelerin genellikle hızlı ve çözüm odaklı olduğunu ancak bazı sanayi bölgelerindeki altyapı eksiklikleri nedeniyle OSB yönetimlerinin yeterince aktif rol oynayamadığını ifade etmiştir.

Firmalar, yerel yönetimlerin merkezî otoritelerle tam uyum içinde çalışmadığını ve bazı işlemler için hangi kuruma başvurulması gerektiğinin net olmadığını belirtmiştir. Özellikle yatırım teşviklerinden yararlanmak isteyen firmalar, teşvik süreçlerinde genellikle bakanlıklarla görüşmek zorunda kaldıklarını ancak izin ve ruhsat işlemleri gibi konularda belediyelerle de temas kurduklarını ifade etmiştir. Bununla birlikte, farklı kurumların zaman zaman birbiriyle çelişen bilgiler sunduğu da dile getirilmiştir.

Sanayi bölgelerinde faaliyet gösteren yatırımcılar altyapı izinlerinin, çevresel düzenlemelerin ve genişleme süreçlerinin birden fazla kurumun yetki alanına girdiğini ve bu durumun yatırım kararlarını geciktirdiğini dile getirmiştir. Özellikle enerji temin izinleri, su

kaynaklarının kullanımı ve fabrika genişleme süreçlerinde, belediyeler, OSB yönetimleri ve bakanlıklar arasında yeterli koordinasyon olmadığı belirtilmiştir.

Yatırımcıların kamu kurumlarıyla ve düzenleyici kuruluşlarla olan iletişimlerinden memnuniyet düzeyleri farklılık göstermektedir. Firmaların %52,2'si, yatırım (kurulum) sürecinde herhangi bir kamu kurumu ile zorluk yaşamadıklarını belirtmiştir. Ancak yatırım sürecinde kamu kurumları ile yaşanan başlıca sorunlar arasında, ruhsat ve izin süreçlerinin yavaş işlemesi (%27,5), teşvik mekanizmalarına erişim zorlukları (%20,3) ve nitelikli insan kaynağı bulma konusundaki destek eksiklikleri (%14,5) öne çıkmaktadır.

Bazı yatırımcılar, yerel yönetimlerle yapılan görüşmelerde, ilgili personelin yatırım süreçlerine tam olarak hâkim olmadığını ve farklı kamu kurumlarından alınan bilgilerin birbiriyle çeliştiğini belirtmiştir. Özellikle büyük ölçekli yatırımlar yapan firmalar, İzmir'de teşvik mekanizmalarına erişimde yeterli rehberlik alamadıklarını ifade etmiştir.

İZKA'nın yatırımcılar arasındaki bilinirliği yüksek olsa da sunduğu hizmetlerin detayları konusunda farkındalık eksikliği bulunmaktadır. Nicel bulgular, firmaların %72,5'inin İZKA'yı duyduğunu ancak yalnızca %40'ının doğrudan iletişime geçtiğini göstermektedir. İZKA ile iletişime geçen firmaların %45'i proje/hibe desteği almak için %40'ı da bilgilendirme ve etkinlik katılımı için ajansa başvurmuştur.

Firmalar İZKA'yı genellikle yatırım teşvikleri ve bölgesel kalkınma projeleri kapsamında duyduklarını belirtmiştir. Ancak doğrudan destek almak için başvuran firma sayısı nispeten düşüktür. Bazı yatırımcılar, İZKA'nın daha aktif tanıtım yapması gerektiğini ifade ederken bazıları da ajansın sunduğu hizmetlerin sektörlerine uygun olup olmadığını tam olarak bilmediklerini dile getirmiştir.

Özellikle orta ve küçük ölçekli yatırımcıların İZKA'nın rolü hakkında yeterli bilgiye sahip olmadığı gözlemlenmiştir. Büyük ölçekli firmalar ise İZKA'nın sunduğu hizmetlerden haberdar olduklarını ancak başvuru süreçlerinde hangi desteklere nasıl erişebilecekleri konusunda belirsizlikler yaşadıklarını belirtmiştir.

Yabancı sermayeli firmalar ise İZKA'nın yatırım destek ofisi aracılığıyla daha kapsamlı bilgilendirme yapması gerektiğini vurgulamıştır.

Genel olarak yatırımcılar, İZKA'nın projelere sağladığı desteklerin kıymetli olduğunu ancak özellikle yatırım teşvikleri ve yönlendirme hizmetlerinde daha etkin bir rehberlik rolü üstlenmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Beklentiler

Yatırımcıların 2025 sonrasına dair beklentileri, İzmir'in yatırım ortamında hangi konuların öncelikli olarak ele alınması gerektiğine dair önemli ipuçları sunmaktadır. Nicel bulgulara göre, firmaların %47,8'i önümüzdeki yıllarda İzmir'de yatırım yapmaya devam etmeyi planladıklarını belirtmiştir.

Yatırımcılar, İzmir'in özellikle lojistik altyapısını geliştirmesi ve teşvik mekanizmalarını güçlendirmesi hâlinde yatırım çekmeye devam edebileceğini ifade etmiştir. Bazı firmalar, sanayi ve üretim sektörlerine yönelik desteklerin artırılması ve yerel yönetimlerin altyapı, planlama ve bürokratik süreçleri iyileştirme konularında daha etkin rol alması durumunda İzmir'in rekabet gücünün artacağını belirtmiştir.

Özellikle büyük ölçekli üretim yapan firmalar, dijitalleşme, yeşil üretim ve sürdürülebilirlik konularının 2025 sonrası yatırım kararlarında daha belirleyici olacağını ifade etmiştir. Bu bağlamda, İzmir'in yenilenebilir enerji yatırımları ve yeşil sanayi alanlarında daha fazla teşvik sağlaması gerektiği vurgulanmıştır.



Öneriler

Bu bölümde, elde edilen bulgular ışığında yapılandırılmış ve sorumlu paydaşlara göre kategorize edilmiş, İzmir'in uluslararası yatırım ortamını iyileştirmeye dönük öneriler sunulmaktadır:

1. Merkezî Yönetim:

- **Yabancı Sermayeli Firmalar İçin Güncel ve Doğrulanmış İdari Kayıtlar:** İzmir'de faaliyet gösteren yabancı sermayeli firmaları içeren güncel ve doğrulanmış bir veri tabanının bulunmaması, yatırım ortamının değerlendirilmesini zorlaştırmakta ve politika geliştirme süreçlerini olumsuz etkilemektedir. Bu eksikliğin giderilmesi için ilgili kamu kurumları, OSB'ler, serbest bölgeler ve meslek odalarıyla iş birliği yapılarak yabancı yatırımcılara yönelik kapsamlı bir veri tabanı oluşturulmalıdır. Bu veri tabanının belirli periyotlarla güncellenmesi ve firmaların faaliyet durumlarının düzenli olarak kontrol edilmesi gerekmektedir. Bu veri tabanı, yatırım destek mekanizmalarıyla entegre edilmeli ve yatırımcıların karşılaştıkları zorlukların takibi sağlanmalıdır.
- **Yeni Yatırım Alanları ve İmar Planları:** Acilen yeni imarlı yatırım alanları oluşturulmalı ve mevcut OSB'lerin genişlemesi için gerekli düzenlemeler yapılmalıdır. Hazine arazilerinin yatırım amaçlı kullanıma açılması, bu konuda önemli bir adım olacaktır. Arazi temini konusundaki devlet destekleri artırılmalı, teşvik/hibe ve arazi kiralama modelleri geliştirilmelidir. OSB'lerin altyapısı iyileştirilmeli, sektörlerle yönelik özel yatırım alanları ve kümeleme modelleri oluşturulmalıdır.
- **Yasal Düzenlemelerin İstikrarı:** Yatırımcıların uzun vadeli planlarını yapabilmeleri için yasal düzenlemelerde sık sık değişiklik yapmaktan kaçınılmalı ve mevzuat istikrarı sağlanmalıdır. Özellikle enerji ve vergi konularındaki belirsizlikler giderilmelidir. Bunlara ek olarak, yasal düzenlemeler öngörülebilir ve sürdürülebilir olmalı, STK'ların ve yatırımcıların görüşleri alınmadan hızlı bir şekilde yapılan kanun değişikliklerinden kaçınılmalıdır.
- **Bürokratik Süreçlerin Sadeleştirilmesi:** Ruhsat ve izin süreçleri başta olmak üzere, merkezî yönetimin alanına giren bürokratik işlemler sadeleştirilmeli, hızlandırılmalı ve şeffaflık artırılmalıdır.

► Yatırım Teşvikleri ve Finansman Destekleri:

İzmir'e özgü yatırım teşvikleri, özellikle komşu bölgelerle rekabet edebilecek seviyeye getirilmelidir. Vergi indirimleri, istihdam destekleri, arazi temin desteği, enerji teşvikleri, uzun vadeli düşük faizli krediler ve finansmana erişimi kolaylaştırıcı mekanizmalar geliştirilmelidir.

- **Liman ve Havaalanı Altyapı Yatırımları:** İzmir'deki limanların kapasiteleri ve donanımı artırılmalı ve deniz ulaşımı daha etkili hâle getirilmelidir. İzmir'in küresel ticaret ağındaki rolünü artırmak ve yabancı yatırımcılar için daha cazip hâle gelmesini sağlamak amacıyla doğrudan uluslararası uçuşların sayısı artırılmalıdır. Bu doğrultuda, ilgili havayolu şirketleri ve havacılık otoriteleri ile iş birliği yapılarak stratejik destinasyonlara yönelik yeni doğrudan uçuşların teşvik edilmesi, İzmir'in uluslararası rekabet gücünü destekleyecek önemli bir adım olacaktır.

- **Yenilenebilir Enerji ve Sürdürülebilirlik Politikaları:** İzmir'in yenilenebilir enerji ve sürdürülebilir üretim merkezi olması için gerekli politikalar belirlenmeli, bu konulardaki teşvikler ve destek mekanizmaları ivedilikle hayata geçirilmelidir.

- **Mesleki Eğitim Programları:** Nitelikli iş gücü sorununa çözüm bulmak amacıyla mesleki eğitimin ve meslek okullarının işlevselliği artırılmalı ve özellikle teknik eğitim almış ve yabancı dil bilen personel yetiştirilmesi için teşvikler verilmelidir.

2. Yerel Yönetimler:

- **Altyapı İyileştirmeleri:** Su, arıtma ve ulaşım altyapısı başta olmak üzere şehir genelinde altyapı eksiklikleri giderilmeli, trafik yoğunluğu ve kent merkezlerinin kalabalıklaşması gibi sorunlara çözüm bulunmalıdır.
- **Bürokratik Süreçlerin Sadeleştirilmesi:** Ruhsat ve izin süreçleri başta olmak üzere, belediye'deki bürokratik işlemler sadeleştirilmeli, hızlandırılmalı ve şeffaflık artırılmalıdır.
- **İletişim Kolaylığı:** Firmaların temas kurmak zorunda olduğu belediye birimlerinde personel değişikliklerinin etkilerini minimize etmek için önlemler alınmalı ve iletişimi kolaylaştıracak uygulamalar geliştirilmelidir.

3. İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA):

- **Koordinasyon Rolünün Güçlendirilmesi:** İZKA, yatırım süreçlerinde koordinasyonu sağlayıcı rolünü iyileştirerek sürdürmeli, ilgili kurumlar arasındaki bilgi akışını hızlandırmalı ve süreçlerin daha verimli yönetilmesine katkıda bulunmalıdır.
- **Tanıtım Faaliyetleri ve Bilgilendirme:** İZKA, İzmir'in yatırım potansiyelini ve avantajlarını uluslararası yatırımcılara tanıtmak için etkili tanıtım ve pazarlama stratejileri uygulamalıdır.
- **Teşvik ve Destek Mekanizmaları:** İZKA, yatırımcılara yönelik teşvik ve destek mekanizmalarının oluşturulması ve duyurulması konusunda aktif rol almalıdır.
- **Yatırımcı İhtiyaçlarını Belirleme:** İZKA, yabancı yatırımcıların özel ihtiyaçlarını ve beklentilerini düzenli olarak belirlemeli ve bunlara yönelik çözüm önerileri üretmelidir.

4. Organize Sanayi Bölgeleri:

- **OSB Genişleme Planları:** OSB'ler mevcut parsellerin yetersizliği sorununa çözüm bulmak adına genişleme planlarını hızlandırmalıdır.
- **Altyapı İyileştirmeleri:** OSB'ler, elektrik, su, arıtma, ulaşım ve özellikle demiryolu bağlantısı gibi altyapı eksikliklerini gidermelidir.
- **Sürdürülebilirlik Odaklı Yaklaşımlar:** OSB'ler, Yeşil OSB gibi sürdürülebilir ve çevre dostu uygulamaları teşvik etmeli ve kaynakların verimli kullanılmasına odaklanmalıdır.

5. Odalar, Ülke Yatırım Ofisleri ve Diğer İlgili Kurumlar:

- **Yönlendirme ve Bilgilendirme Hizmetleri:** Kurumlar yabancı yatırımcılara İzmir'deki yatırım ortamı, ilgili mevzuat, teşvikler, altyapı olanakları ve işleyiş hakkında doğru ve güncel bilgiler sunmalıdır.
- **Danışmanlık Hizmetleri:** Kurumlar yabancı yatırımcılara hukuki, mali ve teknik konularda danışmanlık hizmetleri sunarak onların yerel düzenlemelere uyum sağlamasına yardımcı olmalıdır.
- **İş Birliği Ağları:** Kurumlar, yabancı yatırımcıları yerel iş ortakları ve tedarikçilerle bir araya getirme konusunda destek sağlamalı ve iş bağlantıları kurmalarına yardımcı olmalıdır.
- **Dil Desteği:** Kurumlar yabancı yatırımcılarla etkili iletişim kurmak için farklı dillerde hizmet sunmaya özen göstermelidir.

6. Tüm Paydaşlar:

- **İş Birliği ve Koordinasyon:** Tüm kurumlar yatırım ortamının iyileştirilmesi konusunda ayrı ayrı çalışmak yerine birlikte hareket etmeli, sorunlara ortak çözüm bulmalı ve ortak projeler geliştirmelidir. Bu iş birliği ve koordinasyon, yatırım süreçlerinin daha verimli ve etkili bir şekilde yönetilmesini sağlayacaktır.
- **Yatırımcı Memnuniyeti:** Tüm kurumlar, yatırımcıların ihtiyaçlarına anında yanıt verebilecek mekanizmalar geliştirmeli ve yatırım sonrasında da süreç takibi yapmalıdır. Yatırımcıların sorunları, beklentileri ve önerileri sürekli olarak değerlendirilerek gerekli iyileştirmeler yapılmalıdır.

Bu yapılandırılmış öneriler, her paydaşın kendi sorumluluk alanına odaklanmasına ve somut adımlar atmasına yardımcı olacaktır. Bu sayede İzmir'in uluslararası yatırım ortamı daha etkin bir şekilde iyileştirilebilecek ve şehir uluslararası yatırımlar için daha cazip bir merkez hâline gelebilecektir.



EK TABLOLAR

TABLO 10. Firmaların Türkiye'ye Yatırım Kararında Etkili Olan Faktörler (n=69)

	Pazar büyüklüğü/ Pazar büyüme oranı	Jeostratejik konum	İnsan kaynağı	Rekabet koşulları	Öngörülen kârlılık	Verilen teşvikler	Ekonomik istikrar	Hammaddeye yakınlık	Finansmana erişim
Sektör									
İmalat Dışı	50	43.8	12.5	12.5	25	12.5	6.3	6.3	6.3
İmalat	56.6	52.8	45.3	24.5	15.1	7.5	5.7	5.7	5.7
Faaliyet Süresi									
0-9 yıl	42.3	46.2	34.6	26.9	11.5	11.5	0	3.8	11.5
10-19 yıl	65.4	61.5	23.1	11.5	19.2	11.5	7.7	3.8	3.8
20+ yıl	58.8	41.2	64.7	29.4	23.5	0	11.8	11.8	0
Tesiste Çalışan Sayısı									
0-49	58.6	44.8	24.1	17.2	13.8	17.2	6.9	6.9	10.3
50-249	47.8	39.1	47.8	26.1	17.4	0	4.3	4.3	4.3
250+	58.8	76.5	47.1	23.5	23.5	5.9	5.9	5.9	0
Yabancı Sermaye Oranı									
0-49	58.3	33.3	8.3	25	41.7	8.3	8.3	0	8.3
50+	54.4	54.4	43.9	21.1	12.3	8.8	5.3	7	5.3
Ortalama	55.1	50.7	37.7	21.7	17.4	8.7	5.8	5.8	5.8

TABLO 11. Firmaların İzmir'e Yatırım Kararında Etkili Olan Faktörler (n=69)

	Coğrafi konum	Ulaşım ve lojistik avantajları	Pazar büyüklüğü/ alternatif pazara ulaşım	Yaşam kalitesi	Bölgesel gelişim potansiyeli	Nitelikli iş gücü	Güçlü tedarik zinciri	Hammaddeye yakınlık	Düşük maliyetli iş gücü
Sektör									
İmalat Dışı	50	18.8	25	37.5	18.8	12.5	0	0	0
İmalat	50.9	43.4	26.4	17	18.9	17	15.1	11.3	9.4
Faaliyet Süresi									
0-9 yıl	46.2	30.8	19.2	34.6	23.1	7.7	7.7	7.7	7.7
10-19 yıl	53.8	50	34.6	19.2	19.2	11.5	11.5	7.7	7.7
20+ yıl	52.9	29.4	23.5	5.9	11.8	35.3	17.6	11.8	5.9
Tesiste Çalışan Sayısı									
0-49	48.3	27.6	34.5	37.9	17.2	10.3	10.3	3.4	0
50-249	52.2	39.1	8.7	13	17.4	26.1	8.7	21.7	8.7
250+	52.9	52.9	35.3	5.9	23.5	11.8	17.6	0	17.6
Yabancı Sermaye Oranı									
0-49	66.7	16.7	25	41.7	8.3	8.3	8.3	0	0
50+	47.4	42.1	26.3	17.5	21.1	17.5	12.3	10.5	8.8
Ortalama	50.7	37.7	26.1	21.7	18.8	15.9	11.6	8.7	7.2

TABLO 12. Firmaların İzmir İçerisinde Yatırım Yapacağı Bölgeyi Belirleyen Unsurlar (n=69)

	Ulaşım ve lojistik avantajı	Vergi ve teşvik avantajları	Hazır fiziksel altyapı	Ucuz arsa temini	Sosyal imkânlar	Sektörel uzmanlaşmanın olması	İş gücüne yakınlık	Yasal zorunluluk	Enerji maliyetinin düşüklüğü
Sektör									
İmalat Dışı	50	25	12.5	6.3	12.5	6.3	0	12.5	6.3
İmalat	49.1	32.1	26.4	24.5	11.3	13.2	13.2	1.9	0
Faaliyet Süresi									
0-9 yıl	57.7	26.9	19.2	26.9	11.5	7.7	7.7	0	0
10-19 yıl	53.8	30.8	23.1	15.4	19.2	11.5	11.5	7.7	3.8
20+ yıl	29.4	35.3	29.4	17.6	0	17.6	11.8	5.9	0
Tesiste Çalışan Sayısı									
0-49	62.1	17.2	20.7	17.2	20.7	6.9	10.3	6.9	3.4
50-249	47.8	43.5	26.1	26.1	8.7	8.7	8.7	4.3	0
250+	29.4	35.3	23.5	17.6	0	23.5	11.8	0	0
Yabancı Sermaye Oranı									
0-49	75	25	16.7	33.3	25	16.7	8.3	0	0
50+	43.9	31.6	24.6	17.5	8.8	10.5	10.5	5.3	1.8
Ortalama	49.3	30.4	23.2	20.3	11.6	11.6	10.1	4.3	1.4

TABLO 13. Firmaların İzmir'deki Yatırımın Tamamlanıp Faaliyete Geçmesine Kadar Yaşadığı Zorluklar (n=69)

	Sektör		Faaliyet Süresi			Tesiste Çalışan Sayısı			Yabancı Sermaye Oranı		Ortalama
	İmalat Dışı	İmalat	0-9 yıl	10-19 yıl	20+ yıl	0-49	50-249	250+	0-49	50+	
Hukuki (yasal) süreçler	25	28.3	46.2	23.1	5.9	34.5	26.1	17.6	8.3	31.6	27.5
Finansmana erişim	37.5	15.1	23.1	23.1	11.8	31	17.4	5.9	66.7	10.5	20.3
Nitelikli insan kaynağı bulma	18.8	13.2	7.7	15.4	23.5	6.9	13	29.4	16.7	14	14.5
Ulaşım altyapısının eksikliği	6.3	17	7.7	23.1	11.8	6.9	17.4	23.5	16.7	14	14.5
Vergi mevzuatı ve süreçleri	12.5	13.2	23.1	11.5	0	20.7	8.7	5.9	8.3	14	13
Bilmiyorum	0	17	0	11.5	35.3	6.9	21.7	11.8	8.3	14	13
Regülasyon bilgisi	12.5	9.4	15.4	11.5	0	6.9	17.4	5.9	0	12.3	10.1
Herhangi bir zorluk yaşanmadı	18.8	7.5	15.4	7.7	5.9	17.2	8.7	0	0	12.3	10.1
Kamu tüzel kişilerinin ilgisizliği	6.3	7.5	19.2	0	0	10.3	4.3	5.9	8.3	7	7.2
Uygun yatırım alanı bulma	6.3	7.5	3.8	7.7	11.8	3.4	8.7	11.8	0	8.8	7.2
İş kültürü	0	7.5	0	7.7	11.8	0	4.3	17.6	8.3	5.3	5.8
Finansal piyasaların işleyişi	6.3	5.7	3.8	3.8	11.8	3.4	8.7	5.9	8.3	5.3	5.8
Rekabet bilgisi	6.3	5.7	0	11.5	5.9	3.4	4.3	11.8	16.7	3.5	5.8
Danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği	6.3	3.8	11.5	0	0	10.3	0	0	8.3	3.5	4.3
Fikrim yok	6.3	3.8	0	7.7	5.9	0	4.3	11.8	0	5.3	4.3
Enerji teminindeki güçlükler	0	1.9	0	3.8	0	0	4.3	0	0	1.8	1.4

TABLO 14. Firmaların Mevcut Durumda Danışmanlığa İhtiyaç Duydukları Öncelikli Üç Alan

	Vergi ve hukuk danışmanlığı	Teşvik ve destekler	Danışmanlık ihtiyacı yok	Finansmana erişim	Sürdürülebilirlik danışmanlığı
Sektör					
İmalat Dışı	31.3	18.8	25	25	6.3
İmalat	32.1	34	22.6	13.2	18.9
Faaliyet Süresi					
0-9 yıl	23.1	42.3	30.8	15.4	11.5
10-19 yıl	34.6	19.2	23.1	15.4	11.5
20+ yıl	41.2	29.4	11.8	17.6	29.4
Tesiste Çalışan Sayısı					
0-49	31	31	20.7	24.1	10.3
50-249	26.1	30.4	26.1	8.7	21.7
250+	41.2	29.4	23.5	11.8	17.6
Yabancı Sermaye Oranı					
0-49	16.7	16.7	25	33.3	16.7
50+	35.1	33.3	22.8	12.3	15.8
Ortalama	31.9	30.4	23.2	15.9	15.9

	İzin/ruhsat danışmanlığı	Pazarlama ve satış danışmanlığı	Teknik / operasyonel danışmanlık	İnsan kaynağı bulma	Fikrim yok	Bilmiyorum
Sektör						
İmalat Dışı	6.3	12.5	12.5	12.5	6.3	0
İmalat	13.2	7.5	7.5	5.7	1.9	3.8
Faaliyet Süresi						
0-9 yıl	3.8	7.7	3.8	7.7	0	0
10-19 yıl	19.2	7.7	11.5	7.7	3.8	3.8
20+ yıl	11.8	11.8	11.8	5.9	5.9	5.9
Tesiste Çalışan Sayısı						
0-49	6.9	13.8	6.9	6.9	3.4	0
50-249	21.7	8.7	17.4	8.7	0	4.3
250+	5.9	0	0	5.9	5.9	5.9
Yabancı Sermaye Oranı						
0-49	0	16.7	25	0	8.3	0
50+	14	7	5.3	8.8	1.8	3.5
Ortalama	11.6	8.7	8.7	7.2	2.9	2.9

TABLO 15. Firmaların Yatırım Kararı Alırken İrtibata Geçtiği Kurumlar (n=69)

	Sektör		Faaliyet Süresi		
	İmalat Dışı	İmalat	0-9 yıl	10-19 yıl	20+ yıl
Bakanlıklar (Çevre, Sanayi, Tarım, Ticaret)	50	41.5	50	30.8	52.9
İzmir Ticaret Odası (İZTO)	31.3	20.8	34.6	19.2	11.8
Bilmiyorum	0	28.3	3.8	26.9	41.2
Serbest Bölge Yönetimi	18.8	15.1	26.9	11.5	5.9
İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı	12.5	11.3	11.5	11.5	11.8
İlçe Belediye Başkanlığı	12.5	9.4	11.5	11.5	5.9
OSB Yönetimi	0	13.2	11.5	15.4	0
Herhangi bir kurumla irtibata geçilmemişti.	6.3	9.4	15.4	3.8	5.9
İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi (Invest in İzmir)	6.3	7.5	11.5	7.7	0
Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO)	6.3	7.5	3.8	11.5	5.9
Özel danışmanlık firmaları	6.3	5.7	3.8	7.7	5.9
Diğer	12.5	3.8	7.7	7.7	0
Fikrim yok	6.3	1.9	0	3.8	5.9
Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (Invest in Türkiye)	0	1.9	3.8	0	0
İzmir Valiliği	0	1.9	0	3.8	0

	Tesiste Çalışan Sayısı			Yabancı Sermaye Oranı		Ortalama
	0-49	50-249	250+	0-49	50+	
Bakanlıklar (Çevre, Sanayi, Tarım, Ticaret)	44.8	30.4	58.8	58.3	40.4	43.5
İzmir Ticaret Odası (İZTO)	20.7	21.7	29.4	16.7	24.6	23.2
Bilmiyorum	10.3	34.8	23.5	25	21.1	21.7
Serbest Bölge Yönetimi	13.8	21.7	11.8	8.3	17.5	15.9
İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı	6.9	8.7	23.5	25	8.8	11.6
İlçe Belediye Başkanlığı	13.8	0	17.6	8.3	10.5	10.1
OSB Yönetimi	10.3	4.3	17.6	0	12.3	10.1
Herhangi bir kurumla irtibata geçilmemişti.	17.2	4.3	0	8.3	8.8	8.7
İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi (Invest in İzmir)	10.3	4.3	5.9	0	8.8	7.2
Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO)	13.8	0	5.9	0	8.8	7.2
Özel danışmanlık firmaları	0	17.4	0	0	7	5.8
Diğer	3.4	13	0	8.3	5.3	5.8
Fikrim yok	0	0	11.8	0	3.5	2.9
Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (Invest in Türkiye)	0	0	5.9	0	1.8	1.4
İzmir Valiliği	3.4	0	0	0	1.8	1.4

TABLO 16. Yatırım (Kurulum) Sürecinde İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar (n=69)

	Hiçbir kurum ile zorluk yaşanmadı	Bilmiyorum	Fikrim yok	Diğer	İlçe belediyeleri
Sektör					
İmalat Dışı	56.3	0	6.3	18.8	6.3
İmalat	50.9	24.5	9.4	5.7	5.7
Faaliyet Süresi					
0-9 yıl	65.4	3.8	3.8	7.7	11.5
10-19 yıl	57.7	19.2	7.7	3.8	3.8
20+ yıl	23.5	41.2	17.6	17.6	0
Tesiste Çalışan Sayısı					
0-49	65.5	6.9	0	10.3	6.9
50-249	52.2	26.1	4.3	4.3	8.7
250+	29.4	29.4	29.4	11.8	0
Yabancı Sermaye Oranı					
0-49	50	16.7	8.3	16.7	8.3
50+	52.6	19.3	8.8	7	5.3
Ortalama	52.2	18.8	8.7	8.7	5.8

	Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü	Vergi Dairesi	Tarım ve Orman İl Müdürlüğü	Ticaret İl Müdürlüğü	Serbest Bölge	İzmir Ticaret Odası	İzmir Büyükşehir Belediyesi
Sektör							
İmalat Dışı	12.5	6.3	0	0	6.3	6.3	6.3
İmalat	1.9	3.8	1.9	1.9	0	0	0
Faaliyet Süresi							
0-9 yıl	3.8	7.7	3.8	0	3.8	0	0
10-19 yıl	7.7	3.8	0	0	0	3.8	3.8
20+ yıl	0	0	0	5.9	0	0	0
Tesiste Çalışan Sayısı							
0-49	3.4	6.9	3.4	0	3.4	3.4	0
50-249	8.7	4.3	0	4.3	0	0	4.3
250+	0	0	0	0	0	0	0
Yabancı Sermaye Oranı							
0-49	0	0	0	0	0	8.3	0
50+	5.3	5.3	1.8	1.8	1.8	0	1.8
Ortalama	4.3	4.3	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4

TABLO 17. Mevcut Durumda İlişkilerde Zorluk Yaşanan Kurumlar (n=69)

	HİÇBİR kurum ile zorluk yaşanmadı.	Diğer	İlçe belediyeleri	Gümrük Müdürlüğü	Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü
Sektör					
İmalat Dışı	81.3	12.5	6.3	0	6.3
İmalat	64.2	11.3	11.3	5.7	1.9
Faaliyet Süresi					
0-9 yıl	80.8	3.8	7.7	3.8	0
10-19 yıl	65.4	15.4	11.5	3.8	3.8
20+ yıl	52.9	17.6	11.8	5.9	5.9
Tesiste Çalışan Sayısı					
0-49	75.9	13.8	6.9	3.4	0
50-249	65.2	4.3	17.4	4.3	8.7
250+	58.8	17.6	5.9	5.9	0
Yabancı Sermaye Oranı					
0-49	66.7	16.7	16.7	0	8.3
50+	68.4	10.5	8.8	5.3	1.8
Ortalama	68.1	11.6	10.1	4.3	2.9

	Ticaret İl Müdürlüğü	İzmir Büyükşehir Belediyesi	Fikrim yok	Vergi Dairesi	Organize Sanayi Bölgeleri	Serbest Bölge
Sektör						
İmalat Dışı	0	6.3	0	0	0	0
İmalat	3.8	1.9	3.8	1.9	1.9	1.9
Faaliyet Süresi						
0-9 yıl	3.8	0	3.8	3.8	0	0
10-19 yıl	0	3.8	3.8	0	3.8	0
20+ yıl	5.9	5.9	0	0	0	5.9
Tesiste Çalışan Sayısı						
0-49	3.4	0	0	3.4	3.4	0
50-249	4.3	8.7	4.3	0	0	0
250+	0	0	5.9	0	0	5.9
Yabancı Sermaye Oranı						
0-49	0	8.3	0	0	0	0
50+	3.5	1.8	3.5	1.8	1.8	1.8
Ortalama	2.9	2.9	2.9	1.4	1.4	1.4

KAYNAKÇA

- T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (2025). Türkiye’de Uluslararası Doğrudan Yatırım (<https://www.invest.gov.tr/tr/whyturkey/sayfalar/fdi-in-turkey.aspx>).
- T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2025). Uluslararası Doğrudan Yatırım İstatistikleri (<https://sanayi.gov.tr/istatistikler/yatirim-istatistikleri/mi0803011615>).
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2025). Ödemeler Dengesi İstatistikleri (<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Odemeler+Dengesi+ve+Ilgili+Istatistikler/Odemeler+Dengesi+Istatistikleri/>).
- UNCTAD (2024). Global Investment Trends Monitor, No. 46 (<https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-46>).
- UNCTAD (2025). Global Investment Trends Monitor, No. 48 (<https://unctad.org/publication/global-investment-trends-monitor-no-48>).
- YASED (2023). Rakamlarla Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Bülteni (<https://www.yased.org.tr/yased-calisiyor/rakamlarla-udy-aralik-2023>).

EK 1: NİCEL ANKET FİRMA SORU KÂĞIDI

A. Görüşmeciler		
B. Görüşme türünü seçiniz:	☐ Yüzyüze görüşme ☐ Çevrimiçi görüşme	
1. Firmanın Yasal Ünvanı:	☐ Firma adı	
Merhaba. Bu soru formu İzmir Kalkınma Ajansı (İZKA) tarafından yürütülmekte olan “İZMİR’DE BULUNAN YABANCI SERMAYELİ FİRMALARIN YATIRIM ORTAMINI DEĞERLENDİRME ARAŞTIRMASI” çalışması kapsamında hazırlanmıştır. Formda, İzmir’de yatırım yapmış olan uluslararası sermayeli firmaların İzmir yatırım ortamına ilişkin görüşlerini analiz etmek amacıyla oluşturulan sorular bulunmaktadır. Soruların samimiyetle ve gerçek durumu yansıtacak bir biçimde yanıtlanması, İzmir yatırım ortamının iyileştirilmesine katkı sunacaktır. Soru formuna vereceğiniz bilgilerin tamamı, Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) kapsamında kesinlikle gizli tutulacaktır ve araştırmanın amaçları dışında kullanılmayacaktır. Elde edilen veriler topluca analiz edilecek ve kesinlikle firma düzeyinde analiz ve raporlama yapılmayacaktır. Konuyla ilgili herhangi bir sorunuz olduğunda, 0232 489 81 81 (Dahili: 132) numaralı telefon hattını arayıp bilgi alabilirsiniz. Bu önemli çalışmaya katkı sağladığınız için çok teşekkür ederiz.		
2. Firmanın Faaliyet Yeri:	☐ Organize Sanayi Bölgesi (OSB) ☐ Serbest Bölge ☐ Küçük Sanayi Sitesi ☐ Teknopark/Teknoloji Geliştirme Bölgesi ☐ Özel Yatırım Alanları Harici Yerleşim Yeri ☐ Diğer (belirtiniz)	
2: Lütfen, açıklayınız		

3. Firmanın Faaliyetini Yürüttüğü İlçe:	☐ Aliğa ☐ Balçova ☐ Bayındır ☐ Bayraklı ☐ Bergama ☐ Beydağ ☐ Bornova ☐ Buca ☐ Çeşme ☐ Çiğli ☐ Dikili ☐ Foça ☐ Gaziemir ☐ Güzelbahçe ☐ Karabağlar	☐ Karaburun ☐ Karşıyaka ☐ Kemalpaşa ☐ Kınık ☐ Kiraz ☐ Konak ☐ Menderes ☐ Menemen ☐ Narlıdere ☐ Ödemiş ☐ Seferihisar ☐ Selçuk ☐ Tire ☐ Torbalı ☐ Urla
4. Görüşülen Kişinin Adı Soyadı:		
5. Görüşülen Kişinin Pozisyonu:		
6. Firmanızın ana faaliyet alanı nedir?	☐ Metal cevherler madenciliği-7 ☐ Diğer madencilik ve taş ocakçılığı-8 ☐ Madenciliği destekleyici hizmet faaliyetleri (petrol ve doğalgaz çıkarımı, madencilik ve taş ocakçılığını destekleme)-9 ☐ Gıda ürünleri imalatı- 10 ☐ İçeceklerin imalatı-11 ☐ Tütün ürünleri imalatı-12 ☐ Tekstil ürünlerinin imalatı-13 ☐ Giyim eşyası imalatı, kürkün işlenmesi-14 (giyim eşyalarının imalatı) ☐ Derinin tabaklanması ve işlenmesi, bavul, el çantası, vb.-15 (deri ve ilgili ürünlerin imalatı) ☐ Ağaç ve mantar ürünleri, mobilya hariç -16 Ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri imalatı (mobilya hariç); saz, saman ve benzeri malzemelerden örülerek eşyaların imalatı ☐ Kâğıt hamuru, kâğıt ve kâğıt ürünler imalatı- 17 ☐ Basım ve yayın, plak, kaset ve benzeri kayıtlı medyanın çoğaltılması-18 ☐ Kara taşımacılığı ve boru hattı taşımacılığı ☐ Su yolu taşımacılığı ☐ Hava yolu taşımacılığı ☐ Taşımacılık için depolama ve destekleyici faaliyetler ☐ Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt-19 ☐ Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı-20	

6. Firmanızın ana faaliyet alanı nedir?	☐ Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı-21 ☐ Plastik ve kauçuk ürünleri imalatı-22 ☐ Metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı-23 ☐ Ana metal sanayi-24 ☐ Makine ve teçhizatı hariç; fabrikasyon metal ürünleri imalatı-25 ☐ Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı-26 ☐ Elektrikli teçhizat imalatı-27 ☐ Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı-28 ☐ Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı-29 ☐ Diğer ulaşım araçlarının imalatı-30 ☐ Büro ve mağaza mobilyaları imalatı-31 ☐ Diğer imalatlar (mücevherat, spor, müzik, oyuncak, tıbbi ve dişçilik vb.)-32 ☐ Makine ve ekipmanların kurulumu ve onarımı-33 ☐ Elektrik, gaz, buhar ve havalandırma sistemi üretim ve dağıtımı-35 ☐ Atığın toplanması, ıslahı ve bertarafı faaliyetleri, maddelerin geri kazanımı-38 ☐ Diğer (Belirtiniz...)
6: Lütfen, açıklayınız.	
7. Firmanızın İzmir'de faaliyete geçme tarihi (Yıl)	
8. Firmanızın İzmir'deki tesisinde/ ofisinde (yerleşkesinde) toplam kaç kişi çalışmaktadır?	
9. Firmanızın 2023 cirosu yaklaşık olarak kaç Türk lirasıdır?	

10. Firmanızın İzmir'de kurulum aşamasında yaptığı yatırımın parasal büyüklüğü ne kadardır?	☐ USD (.....) ☐ EUR (.....) ☐ Bilmiyorum/Yanıt vermek istemiyorum
10a. USD (.....)	
10b. EUR (.....)	
11. Firmanızın İzmir'de yaptığı yatırımın şu andaki parasal büyüklüğü ne kadardır? (zaman içerisindeki kapasite artışı, genişleme vb.)	☐ USD (.....) ☐ EUR (.....) ☐ Kurulumdan sonra değişim olmadı ☐ Bilmiyorum/Yanıt vermek istemiyorum
11a. USD (.....)	
11b. EUR (.....)	
12. Firmanızdaki yabancı sermaye oranı yüzde kaçtır?	
13. Yatırımcı firmanın ülkesi (birden fazla ise belirtiniz)	☐ Ülke
Bu bölümdeki sorular, firmanızın İzmir'de yatırım yapma nedenlerini anlayabilmek amacıyla yöneltilmektedir.	
14. Firmanızın Türkiye'ye yatırım kararında etkili olan en önemli üç faktör nedir?	☐ Pazar büyüklüğü-Pazar büyüme oranı ☐ Politik istikrar ☐ Ekonomik istikrar ☐ Öngörülen kârlılık ☐ Rekabet koşulları ☐ İnsan kaynağı ☐ Jeostratejik konum ☐ Hammaddeye yakınlık ☐ Finansmana erişim ☐ Verilen teşvikler ☐ Regülasyonlar ☐ Vergi mevzuatı ☐ Hukuk güvenliği ☐ ARGE ekosistemi ☐ Fikrî mülkiyet ve sınai hakları mevzuatı ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)

14: Lütfen, açıklayınız.	
15. Firmanızın İzmir'e yatırım kararında etkili olan en önemli üç faktör nedir?	☐ Vergi avantajı ☐ Verilen teşvikler ☐ Bölgesel gelişim potansiyeli ☐ Yatırım ortamı (regülasyon vb.) ☐ Düşük maliyetli iş gücü ☐ Pazar büyüklüğü-alternatif pazara ulaşım ☐ Coğrafi konum ☐ Hammaddeye yakınlık ☐ Ulaşım ve lojistik avantajları ☐ Güçlü tedarik zinciri ☐ Nitelikli iş gücü ☐ ARGE ekosistemi ☐ İklim şartları ☐ Yaşam kalitesi ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
15: Lütfen, açıklayınız.	
16. İzmir içerisinde yatırım yapacağınız bölgeyi belirleyen en önemli üç unsuru belirtiniz.	☐ Ucuz arsa temini ☐ Hazır fiziksel altyapı ☐ İş gücüne yakınlık ☐ Ulaşım ve lojistik avantajı ☐ Sosyal imkânlar ☐ Enerji maliyetinin düşüklüğü ☐ Atık yönetiminin olması ☐ Sektörel uzmanlaşmanın olması ☐ Yasal zorunluluk ☐ Diğer firmaların referansı ☐ Vergi ve teşvik avantajları ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
16: Lütfen, açıklayınız.	

Bu bölümdeki sorular, firmanızın İzmir'de yatırım sürecindeki ve geldiği aşamadaki sorunlarını ve güncel ihtiyaçlarını anlayabilmek amacıyla yöneltilmektedir.

17. Firmanızın İzmir'deki yatırımının tamamlanıp faaliyete geçmesine kadar geçen süreçte yaşanan en önemli üç zorluk nedir?

- ☐ İş kültürü
- ☐ Regülasyon bilgisi
- ☐ Finansmana erişim
- ☐ Finansal piyasaların işleyişi
- ☐ Hukuki (yasal) süreçler
- ☐ Rekabet bilgisi
- ☐ Vergi mevzuatı ve süreçleri
- ☐ Nitelikli insan kaynağı bulma
- ☐ Danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği
- ☐ Kamu tüzel kişilerinin ilgisizliği
- ☐ Uygun yatırım alanı bulma
- ☐ Ulaşım altyapısının eksikliği
- ☐ Atık yönetimi eksikliği
- ☐ Enerji teminindeki güçlükler
- ☐ Su teminindeki güçlükler
- ☐ Fikrim yok
- ☐ Bilmiyorum
- ☐ Diğer (belirtiniz)

17: Lütfen, açıklayınız.

18. Firmanızın yatırım kararı alırken irtibata geçtiği kurumlar hangileridir? (Birden fazla ise belirtiniz.)

- ☐ Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi (Invest in Türkiye)
- ☐ Bakanlıklar (Çevre, Sanayi, Tarım, Ticaret)
- ☐ İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi (Invest in İzmir)
- ☐ İzmir Valiliği
- ☐ İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı
- ☐ İlçe Belediye Başkanlığı
- ☐ İzmir Ticaret Odası (İZTO)
- ☐ Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO)
- ☐ OSB Yönetimi
- ☐ Serbest Bölge Yönetimi
- ☐ Teknopark Yönetici Şirketi
- ☐ Özel danışmanlık firmaları
- ☐ Fikrim yok
- ☐ Bilmiyorum.
- ☐ Diğer (belirtiniz)

18: Lütfen, açıklayınız.

19. Yatırım sürecinde İzmir'deki hangi kurumlarla ilişkilerde zorluklar yaşandı?	☐ Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü ☐ Tarım ve Orman İl Müdürlüğü ☐ Ticaret İl Müdürlüğü ☐ Vergi Dairesi ☐ Organize Sanayi Bölgeleri ☐ Serbest Bölge ☐ İzmir Ticaret Odası ☐ Ege Bölgesi Sanayi Odası ☐ İzmir Büyükşehir Belediyesi ☐ İlçe belediyeleri ☐ Hiçbir kurum ile zorluk yaşanmadı ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
19: Organize Sanayi Bölgesi adı belirtiniz:	
19: Serbest bölge adını belirtiniz:	
19: Lütfen, açıklayınız.	
19a. Zorluk yaşanan süreç hakkında çok kısa bir bilgi verebilir misiniz?	
20. Mevcut durumda İzmir'deki hangi kurumlarla ilişkilerde zorluklar yaşanmaktadır?	☐ Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği İl Müdürlüğü ☐ Tarım ve Orman İl Müdürlüğü ☐ Ticaret İl Müdürlüğü ☐ Vergi Dairesi ☐ Organize Sanayi Bölgeleri ☐ Serbest Bölge ☐ İzmir Ticaret Odası ☐ Ege Bölgesi Sanayi Odası ☐ İzmir Büyükşehir Belediyesi ☐ İlçe belediyeleri ☐ Hiçbir kurum ile zorluk yaşanmadı. ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
20: Organize Sanayi Bölgesi adını belirtiniz:	
20: Serbest bölge adını belirtiniz:	
20: Lütfen, açıklayınız.	

21. Zorluk yaşanan süreç hakkında çok kısa bir bilgi verebilir misiniz?	
22. Firmanız faaliyete geçtiği günden bugüne kadar aşağıdaki mali desteklerin hangilerinden faydalandı?	☐ Yatırım teşvik destekleri ☐ KOSGEB destekleri ☐ TÜBİTAK destekleri ☐ İzmir Kalkınma Ajansı destekleri ☐ Bakanlık (Sanayi, Tarım, Ticaret) destekleri ☐ Hiçbirinden faydalanmadı. ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
22: Lütfen, açıklayınız.	
23. Firmanız İzmir'de yatırım yapmış olmaktan ne kadar memnunuz? (1'den 5'e kadar puanlayınız, 1-hiç memnun değilim, 5-çok memnunuz)	☐ Hiç memnun değilim. ☐ Memnun değilim. ☐ Kararsızım. ☐ Memnunuz. ☐ Çok memnunuz.
24. Lütfen memnuniyetsizliğinizin nedenlerini açıklayınız.	
25. Firmanızın kısa ve orta vadeli (1-5 yıl) yatırım planları neleri içeriyor? (Birden fazla yanıt seçilebilir.)	☐ Yeni bir tesisin kurulması ☐ Mevcut tesisin kapatılıp yerine yeni bir tesis kurulması ☐ Mevcut tesisin kapasitesinin artırılması (üretim hattı açma) ☐ İnsan kaynağı yatırımları ☐ Teknoloji ve inovasyon yatırımları ☐ Sürdürülebilirlik odaklı projeler ☐ Küçülme ☐ Kısa ve orta vadeli (1-5 yıl) yatırım planımız yok. ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
25: Lütfen, açıklayınız.	

26. Firmanızın faaliyetlere devamlılığını etkileyebilecek olan en önemli ve güncel üç sorun nedir?	☐ İzin ve ruhsat alma ☐ Yabancı çalışma izni alma ☐ Nitelikli personel bulma ☐ İşlemlerin yavaş yürümesi (bürokrasinin çokluğu) ☐ Danışmanlık hizmetlerinin yetersizliği ☐ Kamu tüzel kişilerinin ilgisizliği ☐ Uygun yatırım alanı bulma (genişleme alanı) ☐ Ulaşım altyapısının eksikliği ☐ Atık yönetimi eksikliği ☐ Enerji teminindeki güçlükler ☐ Finans teminindeki güçlükler ☐ Su teminindeki güçlükler ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
26: Lütfen, açıklayınız.	
27: Sizce yatırım sürecinde danışmanlığa ihtiyaç duyulan üç öncelikli alan hangileridir?	☐ Uygun yatırım yerinin bulunması ☐ Yerel ortak bulunması ☐ Pazar bilgisi ☐ Finansmana erişim ☐ Şirket satın alma/ortaklığı ☐ İnsan kaynağı bulma ☐ Vergi ve hukuk danışmanlığı ☐ İzin/ruhsat danışmanlığı ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
27: Lütfen, açıklayınız.	
28. Sizce gelinen aşamada, danışmanlığa ihtiyaç duyulan üç öncelikli alan hangileridir?	☐ Finansmana erişim ☐ Teşvik ve destekler ☐ İnsan kaynağı bulma ☐ Vergi ve hukuk danışmanlığı ☐ İzin/ruhsat danışmanlığı ☐ Pazarlama ve satış danışmanlığı ☐ Tedarik zinciri danışmanlığı ☐ Sürdürülebilirlik danışmanlığı ☐ Eğitim danışmanlığı ☐ Şirket satın alma/ortaklığı ☐ Fikrim yok. ☐ Bilmiyorum. ☐ Diğer (belirtiniz)
28: Lütfen, açıklayınız.	

29. İzmir Kalkınma Ajansı'nı daha önce duydunuz mu?	☐ Evet ☐ Hayır
30. Firmanızın bugüne kadar İzmir Kalkınma Ajansı Yatırım Destek Ofisi ile iletişimi oldu mu?	☐ Evet ☐ Hayır ☐ Bilmiyorum
30: Lütfen iletişime geçme nedeni, şekli ve sonucu hakkında bilgi veriniz.	
31. Yabancı firmalara İzmir'de yatırım yapmayı önerir misiniz?	☐ Evet ☐ Hayır
31: Evet ise lütfen nedeniyle ilgili bilgi veriniz.	
31: Hayır ise lütfen nedeniyle ilgili bilgi veriniz.	
32. İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) firmanızın yatırımlarına hangi alanlarda katkı sağlayabileceğini düşünüyorsunuz?	☐ Finansal teşvik ve destekler ☐ Danışmanlık ve teknik yardım ☐ Altyapı geliştirme projeleri ☐ Yatırım yeri ve izin süreçlerinin kolaylaştırılması ☐ Eğitim ve insan kaynağı geliştirme ☐ Uluslararası işbirliklerinin geliştirilmesi ☐ Pazarlama ve tanıtım desteği ☐ Fikrim yok. ☐ Diğer (belirtiniz)
32: Lütfen nedenine ilişkin bilgi veriniz.	
33. İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi konusunda belirtmek istediğiniz görüşlerinizi söyleyiniz.	
34. Firmadaki yanıtlayıcının profili hakkında bilgi giriniz.	
Görüşmeye katılımınız ve ilginiz için çok teşekkür ederiz.	

EK 2: DERİNLEMESİNE GÖRÜŞME YÖNERGELERİ

Derinlemesine Görüşme Yönergesi: İzmir Uluslararası Yatırım Ortamı Değerlendirmesi- OSB/Serbest Bölge

Bu görüşme, İzmir'deki yatırım ortamını değerlendirmede kurumların bilgi ve deneyimlerinden yararlanmayı amaçlamaktadır. Görüşmeler sayesinde yatırım ortamında karşılaşılan zorluklar ve kurumların

sunduğu destekler hakkında bilgi edinilecek ve İzmir'in uluslararası yatırımları çekme potansiyelini artırmak için iyileştirme önerileri alınacaktır.

	Görüşülen Kişi
Adı Soyadı	
Pozisyon/Görev	
İletişim Bilgisi	
Kaç yıldır OSB/serbest bölgede çalışmaktadır?	

- OSB/Serbest Bölgenin Genel Profili:
 - OSB/serbest bölgenin büyüklüğü ne kadardır? (Toplam alan, firmaların sayısı, çalışan sayısı)
 - Hangi sektörlerdeki firmalar OSB/serbest bölgenizde faaliyet göstermektedir?
 - Bölgenizde kaç tane yabancı ortaklı/menşeli firma faaliyet göstermektedir? Yabancı sermayeli firmaların toplam firmalar içindeki oranı yaklaşık olarak kaçtır?
 - Bölgenizdeki yabancı sermayeli firmalar çoğunlukla hangi ülkelerdendir?
- OSB/serbest bölgenin uluslararası yatırımcılara özel olarak sunduğu hizmetler var mıdır?
- Uluslararası yatırımcıların yatırım aşamasında ya da ilerleyen süreçte karşılaştıkları en büyük zorluklar/sorunlar nelerdir?
- OSB/serbest bölgenin fiziksel ve teknik altyapısı ile sosyal imkânları, uluslararası yatırımcıların ihtiyaçlarını karşılıyor mu?
- Sizin gözlem ve deneyimlerinize göre uluslararası yatırımcılar, neden İzmir'i tercih etmektedir? Yatırım açısından İzmir'in rekabet avantajlarını diğer illere kıyasla nasıl değerlendiriyorsunuz?
- Uluslararası yatırımcıların özellikle sizin bölgenizi tercih etme nedenleri nelerdir?
- OSB/serbest bölge olarak, İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi ve İzmir'in uluslararası yatırımları çekme potansiyelinin artırılması için önerileriniz nelerdir?
- OSB/serbest bölgeniz, İzmir'in uluslararası yatırım potansiyelini artırmak için hangi adımları atmayı planlıyor? Bu konuda yapmayı düşündüğünüz öncelikli çalışmalar nelerdir?
- İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) ve diğer kamu kurumlarının yatırım ortamını iyileştirme sürecinde daha fazla katkı sağlayabileceği alanlar hangileridir?
- İzmir yatırım ortamıyla ilgili eklemek istediğiniz başka görüşleriniz varsa alabilir miyiz?

Derinlemesine Görüşme Yönergesi: İzmir Uluslararası Yatırım Ortamı Değerlendirmesi- STK/Odalar/ Birlikler

Bu görüşme, İzmir'deki yatırım ortamını değerlendirmede ticaret ve sanayi odalarının ve uluslararası yatırımcı STK'larının bilgi ve deneyimlerinden yararlanmayı amaçlamaktadır. Görüşmeler sayesinde

yatırım ortamında karşılaşılan zorluklar ve kurumların sunduğu destekler hakkında bilgi edinilecek ve İzmir'in uluslararası yatırımları çekme potansiyelini artırmak için iyileştirme önerileri alınacaktır.

	Görüşülen Kişi
Adı Soyadı	
Pozisyon/Görev	
İletişim Bilgisi	
Kaç yıldır STK'da/odada/birlikte çalışmaktadır?	

1. Kurumunuz yatırımcılarla nasıl bir etkileşim içindedir? (Bilgilendirme, danışmanlık, teşvikler vb.)
2. Yatırımcılar kurumunuza en çok hangi konularda başvuruyor?
3. Kurumunuzun uluslararası yatırımcılara özel olarak sunduğu hizmetler var mı?
4. Sizin gözlem ve deneyimlerinize göre uluslararası yatırımcılar, neden İzmir'i tercih etmektedir? Yatırım açısından İzmir'in rekabet avantajlarını diğer illere kıyasla nasıl değerlendiriyorsunuz? İzmir'in yatırım çekme potansiyelini artıran unsurlar nelerdir?
5. İzmir'deki yatırımcıların karşılaştığı başlıca sorunlar nelerdir?
6. İzmir'deki altyapı ve teknik imkânlar, uluslararası yatırımcıların ihtiyaçlarını karşılıyor mu?
7. İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi ve İzmir'in uluslararası yatırımları çekme potansiyelinin artırılması için önerileriniz nelerdir?
8. İzmir'in uluslararası yatırım potansiyelini artırmak için hangi adımları atmayı planlıyorsunuz? Bu konuda yapmayı düşündüğünüz öncelikli çalışmalar nelerdir?
9. İzmir Kalkınma Ajansı'nın (İZKA) ve diğer kamu kurumlarının yatırım ortamını iyileştirme sürecinde daha fazla katkı sağlayabileceği alanlar hangileridir?
10. İzmir yatırım ortamıyla ilgili eklemek istediğiniz başka görüşleriniz varsa alabilir miyiz?

Derinlemesine Görüşme Yönergesi: İzmir Uluslararası Yatırım Ortamı Değerlendirmesi- Belediyeler

Bu görüşme, İzmir'deki yatırım ortamını değerlendirmede belediyelerin deneyimlerinden yararlanmayı amaçlamaktadır. Görüşmeler sayesinde yatırım ortamında karşılaşılan zorluklar ve kurumların sunduğu

destekler hakkında bilgi edinilecek ve İzmir'in uluslararası yatırımları çekme potansiyelini artırmak için iyileştirme önerileri alınacaktır.

	Görüşülen Kişi
Adı Soyadı	
Belediye	
Pozisyon/Görev	
İletişim Bilgisi	
Kaç yıldır belediyede çalışmaktadır?	

1. Yatırımcılar belediyenize en çok hangi konularda başvurmaktadır?
2. Belediyeniz uluslararası yatırımcılara hangi hizmetleri vermektedir? (Ruhsat, altyapı, yerel teşvik vb.)
3. Belediyenizin sunduğu hizmetler uluslararası yatırımcıların ihtiyaçlarına ne derecede yanıt verebiliyor? (Ruhsat vb. süreçlerdeki zorluklar nelerdir? Altyapı hizmetleri yeterli mi? Hangi alanlarda iyileştirmeler gerekiyor?)
4. İzmir'deki yatırım ortamının iyileştirilmesi için belediyenizin herhangi bir stratejisi/planı var mı?
5. İzmir'e uluslararası yatırım çekmek için önerileriniz nelerdir?
6. İzmir Kalkınma Ajansı ile iş birliğiniz hangi düzeydedir?
7. İzmir yatırım ortamıyla ilgili eklemek istediğiniz başka görüşleriniz varsa alabilir miyiz?

EK 3: ODAK GRUP TOPLANTISI GÜNDEMİ

Gündem - 1: İzmir'in Yatırım Çekme Potansiyeli (Firmaların İzmir'i yatırım için tercih etme nedenlerinden hareketle, İzmir'in rekabet avantajları veya eksiklikleri üzerinde tartışmalar yapılabilir.)

1. İzmir'in güçlü yönleri nelerdir?
2. Rakip şehir veya ülkelerle kıyaslandığında hangi alanlarda iyileştirme yapılmalıdır?
3. İzmir'in uluslararası tanıtımı veya pazarlaması nasıl daha iyi yapılabilir?

Gündem - 2: İzmir'de Yatırım Ortamındaki Zorluklar ve Kolaylıklar (Bürokratik süreçlerde karşılaşılan sorunlar, teknik altyapı eksiklikleri, kalifiye iş gücüne erişim zorlukları vb.)

1. İzmir genelinde kamu kurumlarıyla ve yerel yönetimlerle yürütülen süreçlerde karşılaşılan sorunlar nelerdir?
2. Bulunduğunuz ilçede/OSB'de altyapıyla ilgili ihtiyaçlar nelerdir?
3. İzmir'de iş gücünün mevcut durumu şirketlerin beklentilerini karşılıyor mu? İş gücü kalitesini artırmak için hangi eğitim veya programlara ihtiyaç duyuluyor?

Gündem - 3: İzmir'de Kurumlar Arası İletişim ve Kurumların Rolü

1. İzmir genelinde kamu kurumlarıyla ve yerel yönetimlerle yürütülen süreçlerde karşılaşılan sorunlar nelerdir?
2. İzmir'de kurumlar arası koordinasyonu ve iş birliğini nasıl değerlendiriyorsunuz? Daha iyi bir koordinasyon ve iş birliği için ne gibi önerileriniz var?
3. İzmir'de karşılaştığınız sorunların çözümünde, kurumların yaklaşımlarını nasıl değerlendiriyorsunuz? Bu süreçte eksik bulduğunuz veya daha iyi olmasını istediğiniz noktalar var mıydı?
4. Yatırım süreçlerinizde bilgi ve rehberlik sağlama konusunda hangi kurumları faydalı buldunuz? Eksik ya da yetersiz bulduğunuz noktalar nelerdi?
5. Kurumların rolleri ve iletişim süreçlerinin geliştirilmesi için hangi somut önerilerde bulunabilirsiniz?



İZMİR KALKINMA AJANSI

Megapol Çarşı Kule, Halkapınar Mahallesi,
1203/11. Sk. No: 5-7, Kat: 19, 35170 Konak/İzmir

T. +90 232 489 81 81 F. +90 232 489 85 05

www.izka.org.tr

Kalkınma Ajansları Yayınları Bedelsizdir, Satılamaz