



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI

#YEREL
KALKINMA
HAMLESİ



İĞDIR İLİ SEKTÖREL REKABET ANALİZİ RAPORU

www.serka.gov.tr
2024



T.C. SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANLIĞI

#YEREL
KALKINMA
HAMLESİ



IĞDIR İLİ SEKTÖREL REKABET ANALİZİ RAPORU

Iğdır İli Sektörel Rekabet Analizi Raporu

E-ISBN: 978-605-70780-4-9

Editör: Ramazan Mutlu DOĞANER

Yayın Kurulu: Ramazan Mutlu DOĞANER
Iğdır Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü
Oğuzhan ESATOĞLU
Iğdır Yatırım Destek Ofisi Uzmanı

Tasarım: Semih Rıdvan Çelik

Yayın Tarihi: 2024

Bu belge, Serhat Kalkınma Ajansı tarafından yayımlanmıştır.

T.C. Serhat Kalkınma Ajansı

Adres: Ortakapı Mahallesi, Atatürk Caddesi No:69
Merkez/KARS
TÜRKİYE

Tel: +90 474 212 52 00
Faks: +90 474 212 52 04
E-posta: info@serka.gov.tr
İnternet Sitesi: www.serka.gov.tr

"Bu eserin her türlü yayın hakkı Serhat Kalkınma Ajansı'na aittir. Yayının kısmen ya da tamamen yayınlanması ve çoğaltılması fikri mülkiyet hukukuna tabidir. Kaynak gösterilmek ve atıfta bulunmak kaydı ile Serhat Kalkınma Ajansı yayınları üçüncü kişilerce kullanılabilir."

TEŞEKKÜR

T.C. Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA)'nın 2024 yılı Çalışma Programı kapsamında yürütülen İğdır İli Sektörel Rekabet Analizi Raporu'nun hazırlanmasına yönelik süreçte 5-9 Ağustos 2024 tarihlerinde firma yöneticileriyle bire bir görüşme yapılarak anket uygulanması suretiyle saha çalışmaları gerçekleştirilmiştir. İğdır ilinde imalat sanayi sektöründe rekabet avantajı olan veya potansiyel ihtiva eden alt sektörlerle yönelik yapılan bu anket çalışması ilgili sektörün mevcut durumunu analiz etmek ve geleceğe yönelik projeksiyon sunması hasebiyle dikkat çekici bir nitelik taşımaktadır. Saha çalışmalarına yönelik gerekli planlamaların yapılması ve İğdır ilinde yaklaşık 29 firma ziyareti yapılarak anket uygulanması esnasında müşterek hareket edilen İğdır İl Sanayi ve Teknoloji Müdürlüğü ile İğdır KOSGEB Müdürlüğü'ne sağladıkları iş birlikten ve katkılarından dolayı içtenlikle teşekkür ederim.

YÖNETİCİ ÖZETİ

Bu rapor, İğdır İlinin ekonomik yapısını ve sektörel rekabet gücünü analiz ederek, ilin mevcut sanayi altyapısını, ekonomik koşullarını ve rekabet avantajına sahip sektörlerini kapsamlı bir şekilde ele almaktadır. Raporun temel amacı, İğdır'ın ekonomik kalkınmasını desteklemek ve imalat sanayisinde faaliyet gösteren işletmelerin yerel ve uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü artırmaktır. Türkiye'nin doğusunda, Ermenistan, Azerbaycan (Nahçıvan) ve İran'a sınırı olan İğdır, tarımsal potansiyeli ve stratejik coğrafi konumuyla dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, sınırlı sanayi altyapısı, enerji, ulaşım ve iletişim alanlarındaki eksiklikler, ilin ekonomik potansiyelini tam anlamıyla ortaya koymasına engel oluşturmaktadır. Bu alanlarda yapılacak iyileştirmelerin, ilin sanayi potansiyelini ve rekabet gücünü önemli ölçüde artıracığı öngörülmektedir.

Raporda, İğdır'da işletmelerin karşılaştığı sorunlar işletme kaynaklarındaki eksiklikler ve eko-sistem faktörlerinden kaynaklanan sorunlar olarak iki temel başlık altında toplanmıştır. İşletme kaynakları bağlamında nitelikli iş gücü eksikliği, finansmana erişimdeki zorluklar ve eski teknolojilerin kullanımı gibi konular öne çıkarken, eko-sistem faktörleri arasında yüksek enflasyon, altyapı eksiklikleri ve yerel iş gücü arzının yetersizliği gibi sorunlar sıralanmıştır. Bu sorunlar, özellikle KOBİ'lerin büyüme kapasitesini sınırlamakta ve işletmelerin ulusal ve uluslararası pazarlara erişimini zorlaştırmaktadır.

Saha ve masa başı çalışmaları sonucunda İğdır'ın imalat sanayisinde rekabet avantajına sahip olabileceği 11 sektör belirlenmiştir. Bu sektörler arasında deri işleme, tekstil, sebze ve meyve suyu üretimi, çikolata ve şekerleme imalatı, kâğıt ve plastik ambalaj malzemeleri üretimi ile fabrikasyon metal ürünleri yer almaktadır. Bu sektörler, bölgesel hammadde potansiyeli, düşük yatırım ve işletme maliyetleri, düşük rekabet yoğunluğu ve pazar genişliği gibi faktörlerden yararlanma potansiyeline sahiptir.

Raporda, belirlenen sektörlerin geliştirilmesi için kısa, orta ve uzun vadeli stratejiler sunulmuştur. Mevcut olmayan sektörlerin geliştirilmesi için fizibilite çalışmaları yapılması, küçük ölçekli tesislerin kurulması ve modernizasyon hedeflenirken, potansiyel taşıyan sektörlerde büyük ölçekli yatırımların teşvik edilmesi, pazar bağlantılarının güçlendirilmesi ve katma değerli üretimin artırılması öngörülmüştür. Ayrıca, iş gücü eğitimi, dijitalleşme, teknoloji yatırımları ve ihracat destekleri gibi tamamlayıcı eylemlerle işletmelerin ulusal ve uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması hedeflenmiştir.

Sonuç olarak, bu rapor, İğdır'ın ekonomik yapısını dönüştürmek ve sanayi altyapısını güçlendirmek için kapsamlı bir yol haritası sunmaktadır. Belirlenen stratejilerin uygulanmasıyla ilin rekabet avantajlarının artırılması, ekonomik çeşitliliğin sağlanması ve uluslararası pazarlara erişimin kolaylaştırılması beklenmektedir.

İÇİNDEKİLER

Teşekkür	I
Yönetici Özeti	II
İçindekiler	III
Tablo ve Şekil Listesi	V
Kısaltmalar	VIII
1. Giriş	1
1.1. Arka Plan	1
1.2. Amaç	1
1.3. Yöntem	1
2. İğdır İli	2
2.1. Coğrafya	2
2.2. Demografi	4
2.3. Ekonomi	5
2.4. Altyapı	9
2.4.1. Ulaşım Altyapısı	9
2.4.2. Enerji Altyapısı	10
2.4.3. İletişim Altyapısı	12
2.4.4. Sanayi Altyapısı	13
3. İğdır Sanayisi	14
3.1. Mevcut Durum	14
3.2. Saha Çalışması	21
3.2.1. Kaynak İhtiyacı Analizi	28
3.2.1.1. İnsan Kaynakları	29
3.2.1.2. Finansal Kaynaklar	30
3.2.1.3. Bilgi ve Deneyim Kaynakları	32
3.2.1.4. İş İlişkileri ve Ağlar	34
3.2.1.5. Fiziksel Kaynaklar	36
3.2.2. Eko-Sistem Analizi	37
3.2.2.1. Rekabet Üzerindeki Politik Etkenler	38
3.2.2.2. Rekabet Üzerindeki Ekonomik Etkenler	40
3.2.2.3. Rekabet Üzerindeki Sosyal Etkenler	41
3.2.2.4. Rekabet Üzerindeki Teknolojik Etkenler	43
3.2.2.5. Rekabet Üzerindeki Yasal Etkenler	45
3.2.2.6. Rekabet Üzerindeki Çevresel Etkenler	46
3.2.3. Rekabeti Tehdit Eden ve Fırsat Oluşturan Unsurlar	47

4. Sonuç	52
4.1. Genel Değerlendirme	53
4.2. Rekabetçiliği Desteklemeye Yönelik Eylem Planı	54
4.2.1. İğdir'ın Rekabetçi Sektörleri	54
4.2.1.1. Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Kürkün İşlenmesi ve Boyanması	55
4.2.1.2. Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi	56
4.2.1.3. Sebze ve Meyve Suyu İmalatı	58
4.2.1.4. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Meyve ve Sebzelerin İşlenmesi ve Saklanması	58
4.2.1.5. Kakao, Çikolata ve Şekerleme İmalatı	60
4.2.1.6. Diğer Dış Giyim Eşyaları İmalatı	60
4.2.1.7. İç Giyim Eşyası İmalatı	61
4.2.1.8. Oluklu Kâğıt ve Mukavva İmalatı İle Kâğıt ve Mukavvadan Yapılan Muhafazaların İmalatı	62
4.2.1.9. Plastik Paketleme Malzemelerinin İmalatı	64
4.2.1.10. Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı	65
4.2.2. Rekabetçilik Programı Unsurları	66
4.2.2.1. Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Kürkün İşlenmesi ve Boyanması	70
4.2.2.2. Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi	73
4.2.2.3. Sebze ve Meyve Suyu İmalatı	76
4.2.2.4. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Meyve ve Sebzelerin İşlenmesi ve Saklanması	77
4.2.2.5. Kakao, Çikolata ve Şekerleme İmalatı	80
4.2.2.6. Kâğıt Ambalaj Malzemesi İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı	81
4.2.2.7. Hazır Giyim Ürünlerinin İmalatı	83
4.2.2.8. Plastik Torba, Çanta, Poşet, Çuval, Kutu vb. Paketleme Malzemelerinin İmalatı	84
4.2.2.9. Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı	85
5. Kaynakça	88
6. Ekler	89

TABLO VE ŞEKİL LİSTESİ

Tablo 1: Girişim Sayıları, 2018-2022	6
Tablo 2: Sigortalı Çalışan Sayıları, 2019-2023	6
Tablo 3: Sigortalı Türlerine Göre İstihdam, 2019-2023	7
Tablo 4: Özel İş Yeri Sayısı, 2019-2023	7
Tablo 5: Kişi Başına GSYH, 2018-2022 (ABD doları)	8
Tablo 6: Dış Ticaret, 2018-2023 (ABD doları)	9
Tablo 7: İğdır İlinin Elektrik Altyapısı Açısından Benzer İller ile Karşılaştırılması, 2023	10
Tablo 8: İğdır İli Türlerine Göre Elektrik Tüketicileri, 2023	11
Tablo 9: İğdır İli İşletme Büyüklüklerine Göre İmalat Sanayisi İşletme Sayısı, 2018-2023	14
Tablo 10: İğdır İli Büyüklüklerine Göre Sanayi İşletmelerindeki Çalışan Sayısı, 2018-2023	14
Tablo 11: İğdır İli İmalat Sanayi İşletmelerinde Ortalama Çalışan Sayıları, 2018-2023	15
Tablo 12: İğdır İli İmalat Sanayi İşletmelerinin Yurtiçi Satış Değerleri, 2019-2023	15
Tablo 13: İğdır İli İmalat Sanayi İşletmelerinin Enflasyondan Arındırılmış Yurtiçi Satış Değerleri, 2019-2023	16
Tablo 14: İğdır İli Alt Sektörler Bazında İmalat Sanayi Yurtiçi Satış Değerleri ve Sektörel Paylar, 2019-2023 (TL)	17
Tablo 15: İğdır İli Sebze Üretimi, 2022-2023	18
Tablo 16: İğdır İli Meyve Üretimi, 2022-2023	18
Tablo 17: İğdır İlinde Üretilen Sebzelerden Üretilebilecek Ürünler	19
Tablo 18: İğdır İlinde Üretilen Meyvelerden Üretilebilecek Ürünler	19
Tablo 19: İğdır İli Hayvan Varlığı, 2019-2023	20
Tablo 20: İğdır, TRA2 Bölgesi ve Türkiye'nin Hayvan Varlığı Karşılaştırması, 2023	20
Tablo 21: Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler	21
Tablo 22: Faaliyet Süreleri İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler	22
Tablo 23: Çalışan Sayıları İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler	22
Tablo 24: Ciroları İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler	22
Tablo 25: İhracat Satışları İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler	22
Tablo 26: Son Bir Yılda Üretim Hacminde Gözlenen Değişim	23
Tablo 27: Önümüzdeki Altı Aylık Dönem İçin Alınan Siparişteki Beklenen Değişim	23
Tablo 28: Önümüzdeki Altı Aylık Dönem İçin Alınan İhracat Siparişinde Beklenen Değişim	23
Tablo 29: Önümüzdeki Altı Aylık Dönem İçin Mamul Stoklarında Beklenen Değişim	24
Tablo 30: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin Üretim Hacmi Beklentisi, İğdır	24
Tablo 31: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İç Piyasa Sipariş Beklentisi	24
Tablo 32: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İç Piyasa Satış Fiyatı Beklentisi	25
Tablo 33: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin Girdi Maliyeti Beklentisi	25
Tablo 34: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin Birim Üretim Maliyeti Beklentisi	25
Tablo 35: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İstihdam Beklentisi	26
Tablo 36: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İhracat Siparişi Beklentisi	26
Tablo 37: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İhracat Satış Fiyatı Beklentisi	26
Tablo 38: İşletmelerin Sanayi Sektöründeki Genel Gidişat Konusunda Görüşleri	27
Tablo 39: İğdır İlinin Rekabetçi Sektörleri	55

Tablo 40: Seçilmiş Ürünler Bazında Bölgeye En Yakın Kâğıt Ambalaj Üretim Merkezleri	63
Tablo 41: Seçilmiş Ürünler Bazında Bölgeye En Yakın Plastik Kasa Üretim Merkezleri	65
Tablo 42: Iğdır İlinde Mevcut Olmayan Sektörlerin Geliştirilmesine Yönelik Strateji ve Eylemler	67
Tablo 43: Iğdır İlinde Potansiyeli Olan Sektörlerin Geliştirilmesine Yönelik Strateji ve Eylemler	69

TABLO VE ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1: İğdır İli Fiziki Haritası	3
Şekil 2: İğdır İli Mülki İdare Haritası	5
Şekil 3: İnsan Kaynaklarında Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	29
Şekil 4: Finansal Kaynaklarda Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	31
Şekil 5: Bilgi ve Deneyim Kaynaklarındaki Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	33
Şekil 6: İlişkiler Açığında Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	35
Şekil 7: Fiziksel Kaynaklarda Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	36
Şekil 8: İşletme Rekabetçiliğindeki Politik Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	38
Şekil 9: İşletme Rekabetçiliğindeki Ekonomik Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	40
Şekil 10: İşletme Rekabetçiliğindeki Sosyal Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	42
Şekil 11: İşletme Rekabetçiliğindeki Teknolojik Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	44
Şekil 12: İşletme Rekabetçiliğindeki Yasal Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	45
Şekil 13: İşletme Rekabetçiliğindeki Çevresel Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı	47
Şekil 14: İşletmelerin En Büyük Rekabet Avantajı	48
Şekil 15: Rakiplerin En Büyük Rekabet Avantajı	48
Şekil 16: Rakiplerin En Zayıf Yönleri	49
Şekil 17: İşletmelerin Rekabet Stratejileri	50
Şekil 18: Faaliyet Gösterilen Sektör İçin Tehditler	50
Şekil 19: Faaliyet Gösterilen Sektörün Sunduğu Fırsatlar	51
Şekil 20: Rekabette İhtiyaç Duyulan Destek Alanları	51
Şekil 21: Üniversite İle İlişkiler	52
Şekil 22: Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Kürkün İşlenmesi ve Boyanması Sektörünü Geliştirmek İçin Zaman Planı	72
Şekil 23: Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi Sektörünü Geliştirmek İçin Zaman Planı	75
Şekil 24: Sebze ve Meyve Suyu İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı	77
Şekil 25: Başka Yerde Sınıflandırılmamış Meyve ve Sebzelerin İşlenmesi ve Saklanması Sektörünü Geliştirmek İçin Zaman Planı	79
Şekil 26: Kakao, Çikolata ve Şekerleme İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı	81
Şekil 27: Kâğıt Ambalaj Malzemesi İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı	82
Şekil 28: Hazır Giyim Ürünlerinin İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı	83
Şekil 29: Plastik Torba, Çanta, Poşet, Çuval, Kutu Vb. Paketleme Malzemelerinin İmalatının Geliştirilmesi İçin Zaman Planı	85
Şekil 30: Fabrikasyon Metal Ürünlerin İmalatının Geliştirilmesi İçin Zaman Planı	86

KISALTMALAR

AR-GE	Araştırma Geliştirme
BTK	Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu
ARAS EDAŞ	Aras Elektrik Dağıtım A.Ş.
GSYH	Gayri Safi Yurtiçi Hâsıla
KSS	Kurumsal Sosyal Sorumluluk
NACE	Avrupa Topluluğunda Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflandırılması
OSB	Organize Sanayi Bölgesi
PRODCOM	Avrupa Birliği Üretim İstatistikleri Sistemi
SGK	Sosyal Güvenlik Kurumu
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TL	Türk Lirası
TOBB	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
YBBO	Yıllık Bileşik Büyüme Oranı

1. Giriş

Bu bölümde çalışmanın arka planı, amaç ve yöntemi üzerinde durulmuştur.

1.1. Arka Plan

İğdır ilinin sanayi ve ticaret potansiyeli yüksektir. Ancak Bölgedeki firmalar, yeterli finansal kaynaklara, teknolojiye erişime ve nitelikli insan kaynağına sahip olamamalarından dolayı büyüme ve rekabetçilik açısından zorluklarla karşı karşıya kalmaktadırlar. Özellikle imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmalar, sektördeki küresel rekabet dinamiklerine uyum sağlamakta zorluk çekmekte ve bölgesel kalkınma süreçlerine tam anlamıyla katkı sağlayamamaktadır. Serhat Kalkınma Ajansı (SERKA) bu durumu göz önünde bulundurarak, İğdır ilinde imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren firmaların rekabetçiliklerini artırmak amacıyla kapsamlı bir sektörel analiz çalışması başlatmıştır.

Bu kapsamda gerçekleştirilen analizde, imalat sanayinde potansiyeli olan ve henüz gelişmemiş alt sektörlerin durumu incelenmiş, firmaların rekabet gücünü artıracak stratejik eylemler belirlenmiştir. İğdır'ın mevcut sanayi altyapısı ve potansiyeli dikkate alınarak, kısa, orta ve uzun vadeli stratejiler geliştirilmiş, firmaların ulusal ve uluslararası pazarlara erişimlerini kolaylaştıracak öneriler sunulmuştur. Çalışma, firmaların güçlü ve zayıf yönlerini tespit ederek, Bölgedeki kalkınma fırsatlarını ortaya koymayı amaçlamaktadır.

1.2. Amaç

Bu raporun temel amacı, İğdır ilinde mevcut olmayan ve potansiyel taşıyan sektörlerde rekabetçiliği artırmak, Bölgedeki firmaların büyüme ve gelişimine katkı sağlamaktır. Raporunda, imalat sanayi sektörüne dair detaylı rekabet analizleri yapılmış, firmaların karşılaştığı zorluklar değerlendirilmiş ve bu zorlukları aşmak için stratejik öneriler geliştirilmiştir. Ayrıca, Bölgedeki sanayi altyapısının güçlendirilmesi, teknolojik yeniliklerin ve dijitalleşmenin teşvik edilmesi, ihracat kapasitesinin artırılması ve yerel yatırımların desteklenmesi raporun odak noktaları arasında yer almaktadır.

Rapor, İğdır ilindeki işletmelere, sanayi kuruluşlarına ve paydaşlara yol haritası sunarak, Bölgenin ekonomik kalkınmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda kısa, orta ve uzun vadeli stratejik eylemler planlanmış, sektörlerin gelişimine yönelik somut adımlar önerilmiştir.

1.3. Yöntem

Rapor, İğdır ilinin sektörel rekabetçiliğini analiz etmek amacıyla karma bir araştırma yaklaşımı kullanılarak hazırlanmıştır.

İlk olarak, ikincil veri kaynaklarından elde edilen ekonomik, demografik ve sektörel veriler analiz edilmiştir. Bu analizler, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ve diğer kamu kuruluşlarının verilerine dayanmaktadır. İkincil veri analizine ek olarak, İğdır'daki işletmelerin rekabetçilik düzeylerini ölçmek amacıyla saha çalışması yapılmıştır.

Saha çalışması kapsamında, İğdır'da faaliyet gösteren işletmelerle yüz yüze görüşmeler gerçekleştirilmiş ve anketler doldurulmuştur. İşletmelerin kaynak ihtiyaçları (insan kaynakları, finansal kaynaklar, bilgi ve deneyim kaynakları, iş ilişkileri ve fiziksel kaynaklar) ile ekosistem

faktörlerinin (politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel etkenler) rekabet üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde analiz edilmiştir. İşletme temsilcileri ve yöneticileri ile yapılan bu görüşmelerden elde edilen bulgular, nicel verilerle desteklenmiştir. Saha çalışması, Iğdır ilinde rekabetçi sektörleri belirlemek ve bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların ihtiyaçlarını anlamak amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu çalışmada, derinlemesine yüz yüze görüşmeler ve anket çalışmaları yapılmıştır. İlk adımda, Bölgedeki sanayi kuruluşları belirlenmiş ve öncelikli sektörler seçilmiştir. Bu sektörler, sanayi kollarındaki gelişim potansiyeline göre sınıflandırılmıştır.

Saha Çalışması Adımları

1. Katılımcıların Seçimi: Çalışma kapsamında 29 farklı işletme seçilmiş ve çeşitli alt sektörlerden firmalarla görüşülmüştür. Bu firmalar, faaliyet süreleri, çalışan sayıları ve ciro büyüklüklerine göre farklı kategorilere ayrılmıştır.

2. Görüşme ve Anket Çalışması: İşletmelerle birebir yapılan görüşmelerde, iş gücü, finansman, teknoloji ve pazar erişimi gibi konulardaki zorluklar belirlenmiştir. Aynı zamanda, firmaların ekosistem analizine dâhil edilmesi amacıyla PESTLE (politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel) analizleri uygulanmıştır.

3. Veri Toplama: Görüşülen işletmelerden elde edilen veriler, belirli soru setleri ile toplanmış ve veriler analiz edilmiştir. Bu sorular firmaların rekabet gücü, kaynak ihtiyaçları ve iş ilişkileri gibi konulara hitap etmektedir. Bu aşamada firmalara yöneltilen sorular, işlerimiz üzerinde hiç etkili değil ile işlerimiz üzerinde çok etkili arasında bir ölçek kullanılarak değerlendirilmiştir. Bu ölçekle firmaların karşılaştığı zorlukların ya da sorunların etkisi ölçülmüştür. Her bir yanıt, puanlama sistemi ile değerlendirilmiştir. 0: İşlerimiz Üzerinde Hiç Etkili değil (sorunun firmada etkisi yok) ile İşlerimiz Üzerinde Çok Etkili arasında soruların şık sayısına göre likert ölçekleri kullanılmıştır. Firmaların her bir soruya verdikleri yanıtlar toplanarak toplam puanlar hesaplanmıştır. Bu sayede, belirli bir konunun firmalar üzerindeki genel etkisi belirlenmiştir. Verilen yanıtlar toplandıktan sonra, her soru ayrıca önem derecesine göre ağırlıklandırılmıştır. Bu doğrultuda toplam puanlar üzerinden yüzdeler hesaplanmıştır ve her sorunun firmalar üzerindeki etkisi yüzdeler olarak belirlenmiş ve ardından da görselleştirilerek daha anlaşılır hale getirilmiştir.

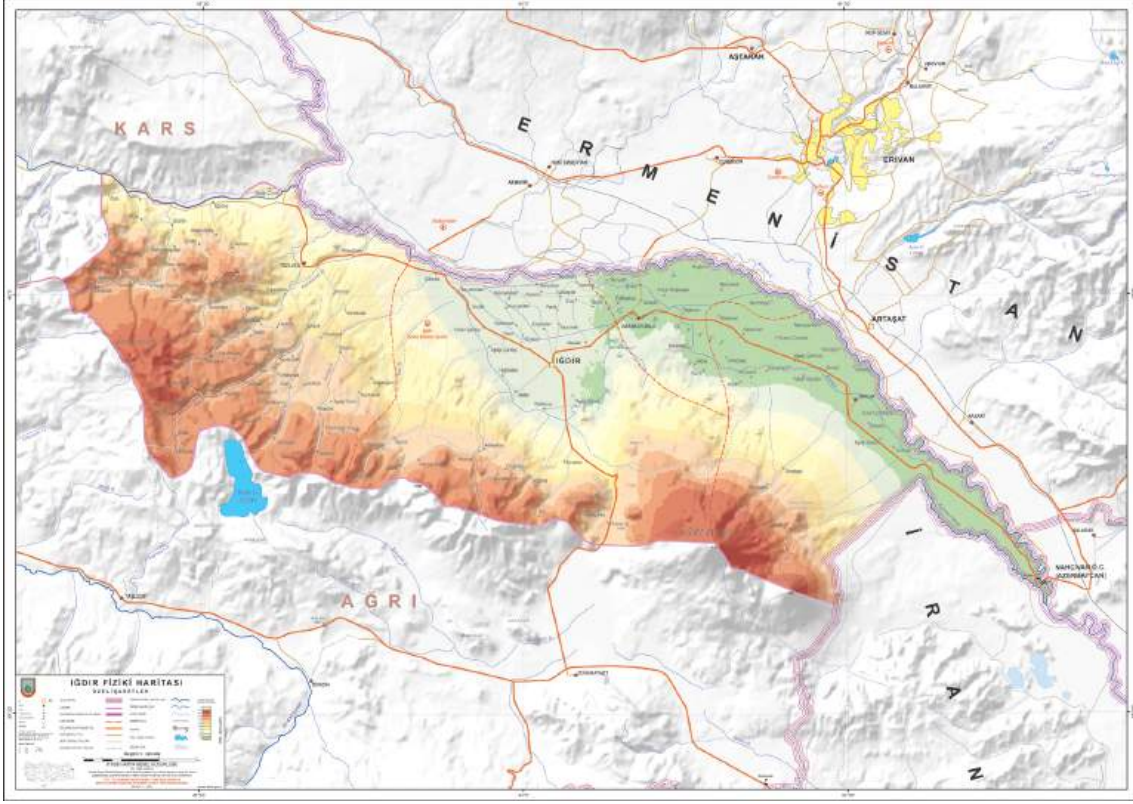
4. Sonuçların Derlenmesi: Elde edilen sonuçlar, kısa, orta ve uzun vadeli stratejik öneriler haline getirilmiştir. Bu stratejiler, Iğdır'ın sanayi altyapısının iyileştirilmesi, nitelikli iş gücünün artırılması ve ihracat kapasitesinin geliştirilmesi üzerine odaklanmıştır.

2. Iğdır İli

Raporun bu bölümünde Iğdır ilinin coğrafyası, demografik yapısı, ekonomisi ve altyapı özellikleri üzerinde durulmaktadır.

2.1. Coğrafya

Türkiye'nin Doğu Anadolu bölgesinde, Ermenistan, Azerbaycan (Nahçıvan) ve İran sınırına komşu bir konumda yer alan Iğdır 3.664 kilometrekarelik bir alanı ile yüzölçümü açısından Türkiye'nin 74'üncü büyük ili konumundadır. Bu yüzölçümü ile Iğdır hemen hemen Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti büyüklüğüne yakın bir yüzölçümüne sahiptir. Coğrafi olarak, Iğdır batıda Kars, güneyde Ağrı ve kuzey ve doğuda uluslararası sınırlar olan Ermenistan ve Azerbaycan (Nahçıvan) ve Güneydoğusundan İran ile komşudur.

Şekil 1: İğdır İli Fiziki Haritası

Kaynak: (Harita Genel Müdürlüğü, 2024)

İğdır'ın coğrafyası hem alçak rakımlı verimli ovalar hem de yüksek dağlık alanlarla karakterize edilen, zengin ve çeşitli bir yapıya sahiptir.

İğdır'ın güneyinde yer alan dağlar, ilin topoğrafyasını belirleyen en önemli unsurlardan biridir. Bu dağlar, batıdan doğuya doğru sıralanır ve Türkiye'nin en yüksek noktası olan Ağrı Dağı'nı içerir. Ağrı Dağı, 5.165 metre yüksekliği ile Türkiye'nin en yüksek dağıdır ve İğdır'ın güneydoğusunda yer alır. Ağrı Dağı, Türkiye ile İran arasında doğal bir sınır oluşturur ve aynı zamanda Anadolu ile Asya'dan uzanan sıradağların buluşma noktasıdır. Dağın zirvesinde, yıl boyunca karla kaplı olan bir kraterdüzlüğü bulunur ve bu bölge, sürekli kar ve buzullarla örtülüdür. Ağrı Dağı'na ek olarak, Durak Dağı (2.811 metre), Zor Dağı (3.196 metre), Pamuk Geçidi (2.639 metre), Tekaltı Dağı ve Küçük Ağrı Dağı (3.986 metre) gibi diğer önemli zirveler de İğdır'ın güney sınırlarında yer alır. Bu dağlar, Türkiye'nin doğusunda yer alan Orta Toroslar'ın bir uzantısı olan Karasu-Aras dağ sisteminin bir parçasıdır. Özellikle Küçük Ağrı Dağı, Büyük Ağrı Dağı ile Serdarbulak Geçidi adı verilen 2.687 metre yüksekliğindeki geçitle bağlantılır.

İğdır Ovası ve bu ovanın bir uzantısı olan Sürmeli Çukuru, ilin tarımsal üretim merkezidir. Sürmeli Çukuru, Aras Nehri boyunca uzanan ve Türkiye-Ermenistan sınırında yer almaktadır. Bu bölge, Aras Nehri'nin yatağı boyunca Türkiye-Ermenistan sınırı tarafından ikiye bölünmüştür. Türkiye sınırları içinde kalan bölüme "Sürmeli Çukuru", Ermenistan tarafında kalan bölüme ise "Sahat Çukuru" adı verilmektedir. Aras Nehri, bölgenin en önemli su kaynağıdır ve tarımsal faaliyetlerin can damarıdır. İğdır Ovası, Batı İğdır, Doğu İğdır ve Dil Ovası olmak üzere üç ana kısımdan oluşur ve bu ovada alüvyal topraklar yaygındır. Dil Ovası, İğdır Ovası'nın güneydoğusunda yer alan bir uzantısıdır. Aras Nehri'nin Türkiye sınırlarını terk ettiği noktaya kadar uzanan bu ova, tarım açısından son derece verimli topraklara sahiptir (T.C. İğdır İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü).

İğdır'ın iklimi, genellikle karasal bir yapıya sahip olmakla birlikte, ova bölgesi bu sert iklimden nispeten korunmuş durumdadır. İlin daha alçak rakımlı bölgelerinde, mikroklima etkisiyle daha ılıman hava koşulları hâkimdir. Bu durum, İğdır'ın pamuk, kayısı, elma ve şeker pancarı gibi tarımsal ürünler yetiştirmesi için elverişli koşullar sağlar.

İğdır'ın coğrafi özellikleri, ilin rekabet gücünü doğrudan etkilemektedir. Verimli ovaları ve stratejik sınır pozisyonu, özellikle tarım, tarıma dayalı sanayi ve ticaret sektörlerinde İğdır'a önemli avantajlar sağlamaktadır. İğdır Ovası'nın mikroklima koşulları, diğer bölgelere nazaran daha geniş bir ürün yelpazesinin yetiştirilmesine olanak tanır. Ayrıca, Ermenistan, Nahçıvan ve İran'a kara sınırlarının olması, ilin ticaret hacmini artırabilecek önemli bir potansiyele işaret etmektedir. Bu coğrafi avantajlar, İğdır'ın rekabetçiliğini etkileyen temel faktörlerin arasında yer almaktadır. Sınır ticaretinin gelişmesi ve bölgedeki tarım ve tarıma dayalı sanayi ürünlerinin çeşitlendirilmesi ile İğdır'ın ekonomik kalkınma potansiyeli daha da ileriye taşınabileceğinin altını çizmekte fayda bulunmaktadır.

2.2. Demografi

İğdır'ın toplam nüfusu 209.738 kişiden oluşmaktadır. Bu nüfusun 109.710'u erkeklerden, 100.028'i ise kadınlardan oluşmaktadır. İlin ortanca yaşı 27,6'dır ve nüfus yoğunluğu 58,5 kişi/km² olarak belirlenmiştir. Nüfus artış hızı binde 29,7 olarak kaydedilmiştir. Ayrıca, İğdır'da 969 yabancı uyruklu kişi ve yurtdışı doğumlu 2.516 kişi yaşamaktadır (TÜİK, 2024).

Toplam il nüfusunun %66'sına tekabül eden 137.933 kişi aktif çalışma yaşı aralığı olarak kabul edilen 15-64 yaş aralığında bulunmaktadır (TÜİK, 2024). Bu nüfus dağılımı TRA2 Bölgesinin toplam nüfusu içindeki dağılım ile de orantılıdır. İldeki çalışma çağındaki nüfusun iş yaşamına daha çok katılımının sağlanması hem imalar sektörünün rekabetçiliğini destekleyecek hem de hanehalkı refah seviyesini artıracak bir etken olarak değerlendirilmelidir.

İl, iç göç hareketliliği açısından da önemlidir. İğdır, diğer illerden 12.781 kişiyi alırken, diğer illere 10.830 kişiyi göç vermektedir (TÜİK, 2024). Bu durum, ilin dışarıdan göç alıp aynı zamanda dışarıya göç verdiğini göstermektedir.

Uluslararası göç hareketlerinde ise İğdır, diğer ülkelerden 483 kişi almış, buna karşın 582 kişiyi diğer ülkelere göç olarak vermiştir (TÜİK, 2024).

İldeki toplam hanehalkı sayısı 51.392'dir ve ortalama hanehalkı büyüklüğü 3,8 kişidir. Tek kişilik hane sayısı 8.129 olup, hanehalklarının çoğunluğu çekirdek ailelerden oluşmaktadır. 33.047 hane tek çekirdek aileden, 8.853 hane geniş aileden oluşurken, 1.363 hane ise çekirdek aile barındırmamaktadır (TÜİK, 2024).

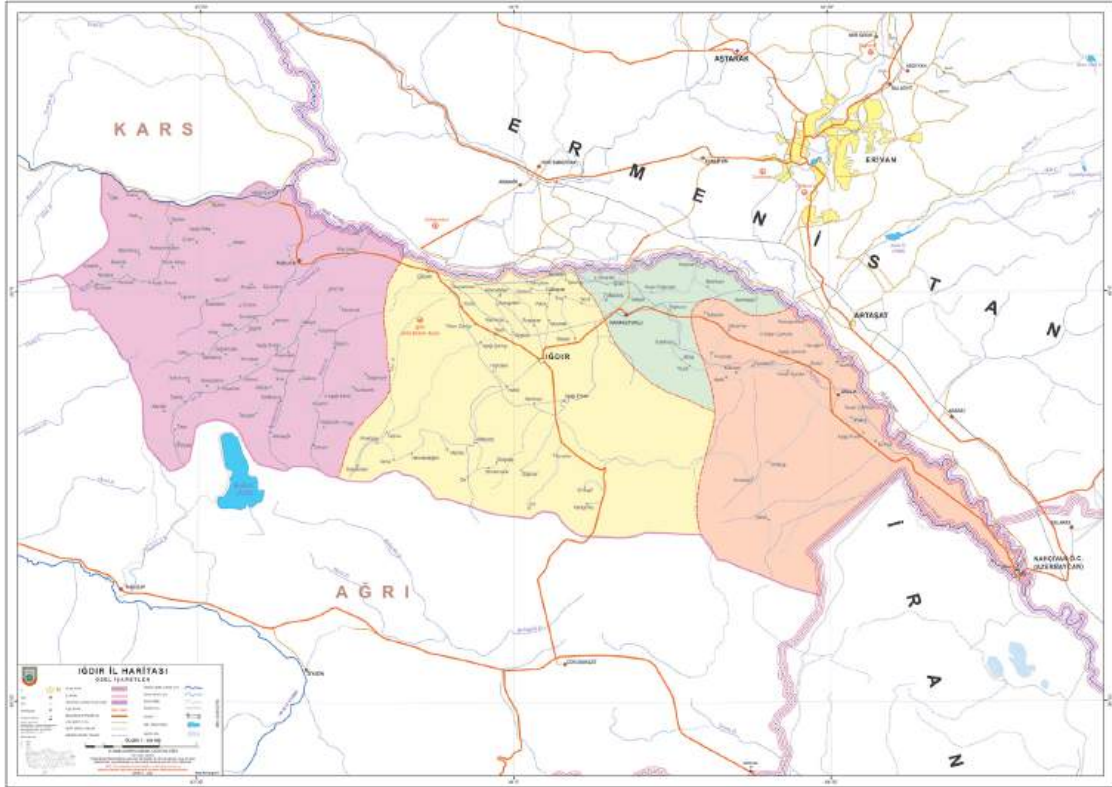
İğdır'da 53.746 kişi hiç evlenmemiştir ve 88.648 kişi evlidir. Boşanmış kişi sayısı 4.478, eşini kaybetmiş kişi sayısı ise 7.008 olarak kaydedilmiştir (TÜİK, 2024).

Okuryazarlık düzeyi açısından, İğdır'da 9.900 kişi okuma yazma bilmemekte, 25.255 kişi ise okuma yazma bildiği halde okul eğitimi almamış durumdadır. İlkokul mezunu kişi sayısı 35.850, ilköğretim mezunu kişi sayısı 13.111'dir (TÜİK, 2024). Ortaokul/dengi meslek okulu mezunları 38.077, lise/dengi meslek okulu mezunları 34.650 kişidir (TÜİK, 2024). Yüksekokul/fakülte mezunu 20.270, yüksek lisans ve üzeri mezunlar ise 2.597 kişidir (TÜİK, 2024).

İldeki yıllık canlı doğum sayısı 2.857, toplam doğurganlık hızı ise 1,76 olarak kaydedilmiştir (TÜİK, 2024). Yıllık ölüm sayısı 811'dir (TÜİK, 2024). Yıllık boşanma sayısı 304, evlenme sayısı ise 1.142'dir (TÜİK, 2024). Erkeklerin ilk evlenme yaşı ortalama 28,2, kadınların ise 24,9 olarak belirlenmiştir (TÜİK, 2024). İğdır'ın toplam doğurganlık hızı oranı, Türkiye genelindeki ortalama doğurganlık hızı olan 2,1'in altında kalmakta ve ilin nüfusunun yenilenme seviyesinin altında bir doğurganlık oranına sahip olduğunu göstermektedir. Düşük doğurganlık hızı, nüfus yapısının gelecekte daha yaşlı bir demografik yapıya kayabileceği ve bu durumun ekonomik büyüme ile iş gücü arzı açısından zayıflama sinyali verebileceği anlamına gelmektedir.

İğdır'ın ilçeleri Aralık, Karakoyunlu ve Tuzluca'dır. Aralık ilçesi, 19.495 nüfusa sahiptir (T.C. İğdır Valiliği, 2024). Karakoyunlu ilçesi ise 13.116 nüfusuyla daha küçük bir yerleşim yeridir (T.C. İğdır Valiliği, 2024). Tuzluca ilçesi ise 23.584 nüfusuyla ilin en kalabalık ilçesi konumundadır (T.C. İğdır Valiliği, 2024). İlde toplam 7 belediye, 3 belde ve 163 köy bulunmaktadır (T.C. İğdır Valiliği, 2024).

Şekil 2: İğdır İli Mülkî İdare Haritası



Kaynak: (Harita Genel Müdürlüğü, 2024)

2.3. Ekonomi

Bu bölümde İğdir ekonomisi analiz edilmiş ve mevcut dinamikleri ortaya konuşmuştur.

İğdir'daki girişim sayısı 2018 yılında 6.462 iken 2022 yılında bu sayı 6.808'e ulaşmıştır (TÜİK, 2024). Yıllar arasında küçük dalgalanmalar olsa da İğdir'daki girişim sayısı genel olarak %1,3'lük bir yıllık bileşik büyüme oranı (YBBO) ile artış göstermiştir. TRA2 Bölgesi genelinde ise girişim sayısı daha sabit bir büyüme ile %0,9'luk bir artış kaydetmiştir.

İğdır'ın, TRA2 Bölgesi içindeki girişim sayısındaki payı, yıllar boyunca %21,8 ile %22,8 arasında değişmiştir. 2020 yılında İğdır'ın bölgedeki girişim sayısı payı %22,8 ile en yüksek seviyeye çıkmış, ancak 2022 yılında bu oran %22,2'ye düşmüştür. Bu, İğdır'ın Bölgedeki girişimcilik faaliyetlerinin nispeten güçlü olduğunu ancak zaman zaman payında küçük dalgalanmalar yaşandığını göstermektedir.

İğdır'da girişimcilik faaliyetleri Bölge geneline göre daha hızlı bir artış göstermekte, ancak yıllar içinde Bölge içindeki payında küçük değişiklikler yaşanmaktadır. Türkiye İstatistik Kurumunun coğrafi istatistik portalında yer alan verilere göre ilde 2018 yılında 6.462 olan girişim sayısı, 2022 yılında yıllık ortalama %1,3 bileşik büyüme oranı ile 6.808'e yükselmiştir (TÜİK, 2024).

Tablo 1: Girişim Sayıları, 2018-2022

Yıl	İğdır	TRA2 Bölgesi	Pay
2018	6,462	29,647	21,8 %
2019	6,863	30,567	22,5 %
2020	6,964	30,507	22,8 %
2021	6,998	31,097	22,5 %
2022	6,808	30,676	22,2 %
YBBO	1.3%	0.9%	0,5 %

Kaynak: (TÜİK, 2024)

TRA2 Bölgesi illeri ve Türkiye genelinde sigortalı çalışan sayılarının gelişimi aşağıda gösterilmektedir¹.

Tablo 2: Sigortalı Çalışan Sayıları, 2019-2023

Bölge	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Ağrı	74.350	76.168	81.548	84.980	83.935	3,08 %
Ardahan	28.043	26.380	27.303	27.115	26.342	-1,55 %
İğdır	37.491	38.555	41.930	43.606	44.055	4,12 %
Kars	59.502	59.576	61.431	62.163	60.590	0,45 %
TRA 2	199.386	200.679	212.212	217.864	214.922	1,89 %
Türkiye	24.843.468	25.220.903	27.377.874	28.620.677	28.474.492	3,47 %

Kaynak: (SGK, 2024)

Yukarıda Tablo 2'de gösterildiği gibi İğdır'da istihdam edilen toplam sigortalı sayısındaki artış oranı hem Bölge illerinin hem de Türkiye ortalamasının üzerinde gerçekleşmiştir. Öte yandan sigortalı çalışan sayısı açısından İğdır Bölge illeri arasında Ağrı ve Kars'ın ardında, 3. sırada yer almaktadır.

Aşağıda sigortalı türlerine göre TRA2 Bölgesi ve Türkiye'deki istihdam durumunu gösteren Tablo 3'de görüldüğü üzere, 2019-2023 yılları arasında İğdır'daki 4a sigortalı istihdamı hem TRA2 Bölgesi hem de Türkiye ortalamasının üzerinde bir artış oranı (%5,94) ile artmıştır.

¹ Veriler, 4a (işçi), 4b (Bağ-Kur), 4c (memur) sigortalılarını kapsamaktadır. Bu gruplardaki sigortalı sayılarının yıllık ortalamaları hesaplanarak toplanmış ve Tablo 3 oluşturulmuştur.

Tablo 3: Sigortalı Türlerine Göre İstihdam, 2019-2023

Bölge	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Ağrı	74.350	76.168	81.548	84.980	83.935	3,08%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4a)	36.590	37.204	41.357	44.299	40.196	2,38%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b)	11.011	11.126	11.535	11.381	11.164	0,35%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım Hariç)	7.600	8.117	8.624	8.636	8.513	2,88%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım)	3.411	3.008	2.911	2.745	2.651	-6,11%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4c)	15.738	16.713	17.122	17.919	21.411	8,00%
Ardahan	28.043	26.380	27.303	27.115	26.342	-1,55%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4a)	12.252	10.864	11.876	12.153	11.242	-2,13%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b)	5.657	5.336	5.237	4.998	4.682	-4,62%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım Hariç)	2.170	2.211	2.319	2.390	2.282	1,26%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım)	3.487	3.125	2.918	2.608	2.400	-8,92%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4c)	4.476	4.845	4.955	4.966	5.737	6,40%
İğdır	37.491	38.555	41.930	43.606	44.055	4,12%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4a)	18.989	19.593	22.569	24.067	23.916	5,94%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b)	5.823	5.834	5.956	5.703	5.471	-1,54%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım Hariç)	4.154	4.426	4.688	4.564	4.389	1,38%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım)	1.669	1.409	1.268	1.139	1.082	-10,26%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4c)	6.857	7.294	7.449	8.134	9.196	7,61%
Kars	59.502	59.576	61.431	62.163	60.590	0,45%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4a)	27.907	27.760	29.909	31.211	28.916	0,89%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b)	9.349	9.183	9.010	8.573	8.070	-3,61%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım Hariç)	4.874	5.026	5.278	5.252	5.018	0,73%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım)	4.475	4.158	3.732	3.320	3.051	-9,13%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4c)	12.899	13.449	13.503	13.808	15.535	4,76%
TRA2	199.386	200.679	212.212	217.864	214.922	1,89%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4a)	95.738	95.421	105.710	111.729	104.271	2,16%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b)	31.839	31.479	31.737	30.654	29.386	-1,98%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım Hariç)	18.797	19.780	20.908	20.841	20.202	1,82%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım)	13.041	11.699	10.829	9.813	9.184	-8,39%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4c)	39.970	42.300	43.028	44.827	51.879	6,74%
Türkiye	24.843.468	25.220.903	27.377.874	28.620.677	28.474.492	3,47%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4a)	15.921.367	16.245.993	18.030.751	19.031.434	18.660.890	4,05%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b)	2.930.802	2.926.327	3.097.820	3.184.871	3.140.663	1,74%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım Hariç)	2.271.577	2.348.287	2.559.661	2.694.304	2.672.407	4,15%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4b) (Tarım)	659.225	578.040	538.159	490.567	468.256	-8,20%
Sigortalı, Aktif, Toplam (4c)	3.060.496	3.122.257	3.151.483	3.219.501	3.532.277	3,65%

Kaynak: Kaynak: (SGK, 2024) yararlanılarak hazırlanmıştır.

Öte yandan aynı dönemde İğdır'daki tarım sigortalısı sayısındaki daralma gerek bölge gerekse ulusal düzeydeki istihdam daralmasından daha hızlı (%10,26) bir biçimde gerçekleşmiştir.

Aşağıda TRA2 bölgesi ve Türkiye'de bulunan özel iş yeri sayılarını gösteren Tablo 4'de gösterildiği gibi, İğdır'daki özel iş yerleri Türkiye ortalamasından daha hızlı biçimde artış göstermiştir. 2019 yılında 1.832 olan özel iş yeri sayısı yıllık ortalama % 4,7 bileşik büyüme oranı ile 2.201'e yükselmiştir.

Tablo 4: Özel İş Yeri Sayısı, 2019-2023

Özel İş Yeri Sayısı	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Ağrı	2.476	2.566	2.835	2.983	3.008	5,0%
Ardahan	1.038	1.033	1.109	1.116	1.141	2,4%
İğdır	1.832	1.941	2.075	2.175	2.201	4,7%
Kars	2.582	2.591	2.774	2.891	2.918	3,1%
TRA2	7.928	8.132	8.793	9.166	9.268	4,0%
Türkiye	1.804.922	1.849.890	1.990.657	2.078.139	2.085.751	3,7%

Kaynak: (SGK, 2024)

İğdir'da 2022 yılında işsizlik oranı %16,3 iken 2023 yılında %14'e düşmüştür, bu da işsizliğin yaklaşık %2.3 oranında azaldığını göstermektedir (TÜİK, 2024). TRA2 Bölgesi genelinde ise 2022 yılında işsizlik oranı %12,7 iken, 2023 yılında %11,5'e düşmüştür. Bölge genelinde işsizlik oranındaki düşüş %1,2 olmuştur. Hem İğdir'da hem de Bölge genelinde işsizlik oranlarında bir düşüş gözlemlenmektedir. İğdir'daki düşüş oranı, Bölge'ye göre daha belirgin olsa da seviye olarak hala Bölge ortalamasının üzerinde bir işsizlik oranı söz konusudur.

İğdir'ın kişi başına düşen GSYH'si 2018 yılında 5.410 ABD doları iken 2022 yılına kadar %0,59'luk bir yıllık bileşik büyüme oranı ile 5.539 ABD dolarına ulaşmıştır (TÜİK, 2024). Bu, İğdir'ın ekonomik gelişiminde sınırlı bir büyüme kaydettiğini göstermektedir. Bu dönemde yaşanan küçük dalgalanmalar olsa da İğdir'ın kişi başına düşen GSYH'si genel olarak durağan bir seyir izlemiştir. İğdir'ın büyüme oranı göz önüne alındığında, ilin büyük ölçüde istikrarlı ancak düşük seviyede bir büyüme performansı sergilediği söylenebilir. Bu seviyedeki bir büyümenin ilin rekabet gücünü sınırladığı ve ilde dinamik olmayan ekonomik faaliyetlerin gerçekleştirildiğine işaret ettiğini söylemek mümkündür.

Tablo 5: Kişi Başına GSYH, 2018–2022 (ABD doları)

İLLER	2018	2019	2020	2021	2022	YBBO
İğdir	5.410	5.232	5.258	5.390	5.539	0,6 %
Ardahan	6.477	6.012	6.023	5.308	6.786	1,2 %
Kars	4.798	4.555	4.533	4.297	4.712	-0,5 %
Ağrı	2.984	2.914	2.916	2.871	3.337	2,8 %

Kaynak: (TÜİK, 2024)

İğdir'ın 2019–2023 yılları arasındaki dış ticaret performansı incelendiğinde, ihracat açısından belirgin bir dalgalanma yaşandığı görülmektedir. 2019 yılında 76.377.362 ABD doları olan ihracat, 2020 ve 2021 yıllarında artış göstererek sırasıyla 86.224.292 ve 104.539.213 dolara ulaşmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2024). Ancak, 2022 ve 2023 yıllarında bu büyüme yavaşlamış ve 2023'te ihracat 72.149.403 dolara düşmüştür (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2024). Bu azalma, yıllık bileşik büyüme oranının -%1,4 olarak gerçekleşmesine neden olmuştur. İthalat tarafında ise, İğdir'ın ithalatı 2019 yılında 15.508.204 dolar iken, 2023 yılına kadar sürekli bir artış göstermiş ve 19.925.266 dolara ulaşmıştır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2024).

İğdir'ın dış ticaret performansının, Bölgedeki diğer illerle karşılaştırıldığında dikkat çekici olduğunu söylemek mümkündür. Kars ve Ardahan, daha düşük hacimli ihracat ve ithalat yapmalarına rağmen, özellikle Kars %32,1 YBBO ile ihracatını hızla artırmıştır. Ardahan ise %20,2 ile yine olumlu bir büyüme kaydetmiştir. Ancak, Ağrı'da ihracat neredeyse sabit kalmış ve %0,1 gibi düşük bir YBBO elde edilmiştir.

Bölgenin geneline baktığımızda, İğdir hem ihracatta hem de ithalatta önemli bir büyüklüğe sahip olsa da son yıllarda yaşadığı düşüşler nedeniyle Bölgedeki ekonomik dinamizmini kaybetmeye başlamış gibi gözükmektedir. Özellikle ithalatta yaşanan %6,5'lik büyüme, İğdir'ın dış ticaret açığını genişletmiş ve toplamda dış ticaret dengesinde yavaş da olsa bir bozulmaya yol açmıştır.

Tablo 6: TRA2 Bölgesi Dış Ticaret, 2018–2023 (ABD doları)

İLLER	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Toplam İhracat	114.907.574	119.557.745	143.205.119	159.062.592	113.840.136	-0,2 %
Kars	487.191	1.247.046	1.248.148	1.894.067	1.483.575	32,1 %
Ağrı	36.150.395	28.503.392	32.068.622	42.447.234	36.261.331	0,1 %
Ardahan	1.892.626	3.583.015	5.349.136	4.523.768	3.945.827	20,2 %
İğdır	76.377.362	86.224.292	104.539.213	110.197.523	72.149.403	-1,4 %
Toplam İthalat	115.044.266	82.618.131	104.799.414	137.370.636	157.876.083	8,2 %
Kars	3.241.171	1.045.725	1.163.309	2.163.834	2.291.257	-8,3 %
Ağrı	96.294.891	68.366.875	86.144.482	116.905.204	135.385.011	8,9 %
Ardahan		157.735	44.659	24.135	274.549	20,3 %
İğdır	15.508.204	13.047.796	17.446.964	18.277.463	19.925.266	6,5 %
Toplam Dış Ticaret Dengesi	- 136.692	36.939.614	38.405.705	21.691.956	- 44.035.947	-144,4 %
Kars	- 2.753.980	201.321	84.839	- 269.767	- 807.682	-26,4 %
Ağrı	- 60.144.496	- 39.863.483	- 54.075.860	- 74.457.970	- 99.123.680	13,3 %
Ardahan	1.892.626	3.425.280	5.304.477	4.499.633	3.671.278	18,0 %
İğdır	60.869.158	73.176.496	87.092.249	91.920.060	52.224.137	-3,8 %

Kaynak: (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2024)

2.4. Altyapı

Güçlü bir altyapı, üretim süreçlerini hızlandırarak lojistik maliyetlerini azaltmakta, bu da şirketlerin daha rekabetçi fiyatlarla ürün sunmalarına olanak tanımaktadır. Özellikle ulaşım, enerji ve iletişim altyapısındaki üstünlükler, üretim ve hizmet sektörlerinin verimliliğini artırmakta, inovasyon kapasitesini desteklemekte ve bölge dışından yatırımcıları cezbetmeye yardımcı olmaktadır. Yetersiz veya eski altyapı ise, işletmelerin operasyonel maliyetlerini artırırken, teslimat sürelerini uzatmakta müşteri memnuniyetini olumsuz etkilemektedir. Bu nedenle, bu bölümde İğdır'ın temel altyapı unsurları incelenmiştir.

2.4.1. Ulaşım Altyapısı

İğdır ilinin ulaşım altyapısı Türkiye genelindeki yatırımlarla kıyaslandığında, her bir ulaşım türü açısından farklı gelişim düzeylerine sahiptir. Aşağıda karayolu, demiryolu ve havayolu açısından İğdır'ın Türkiye genelindeki ulaşım altyapısındaki durumu ve payı analiz edilmiştir.

2023 itibarıyla İğdır'da toplam 167 km bölünmüş yol ve 163,6 km Bitümlü Sıcak Karışım (BSK) kaplamalı yol bulunmaktadır (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2024). Köprü ve viyadük sayısı ise 25 adettir (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2024). Özellikle bölünmüş yol uzunluğu 2002 yılından itibaren büyük bir artış göstermiştir (2002'de 10 km iken, 2023'te 167 km'ye ulaşmıştır). Öte yandan, Türkiye genelinde 2023 itibarıyla toplam bölünmüş yol uzunluğu 29.373 km'dir (Karayolları Genel Müdürlüğü, 2024). Köprü ve viyadük sayısı ise 9.871 adettir (Karayolları Genel Müdürlüğü, 2024). İğdır'ın bölünmüş yol uzunluğu Türkiye genelinin %0,57'sini oluşturmaktadır. Yani, Türkiye genelinde yapılan büyük ölçekli karayolu yatırımlarına kıyasla İğdır'ın payı sınırlıdır. Köprü ve viyadük açısından da İğdır, Türkiye genelindeki toplam köprü ve viyadük sayısının yalnızca %0,25'ine sahiptir. İğdır'ın karayolu altyapısı, Türkiye ortalamasına göre küçük bir paya sahiptir. Ancak bölgesel kalkınma ve sınır ticareti açısından stratejik bir öneme sahiptir. Özellikle bölünmüş yol projeleri ile İğdır hem iç ulaşım hem de sınır kapılarına erişim açısından avantaj kazanmaktadır.

² Dış ticaret dengesi hem de negatif değerlere sahip olduğu için geleneksel yıllık bileşik büyüme oranı hesaplaması kullanılamamış, bu yüzden logaritmik dönüşüm ve işaret değiştirme yöntemi kullanılarak, pozitif değerler için logaritma alınmış, negatif değerler için ise mutlak değer üzerinden logaritma alınıp işaret değiştirilmiştir.

İğdir'da 2023 itibarıyla aktif bir demiryolu ağı bulunmamaktadır. Ancak Kars–İğdir–Aralık–Dilucu Demiryolu Bağlantısı projesi devam etmektedir. Bu proje tamamlandığında, İğdir'in demiryolu ağına 224 km'lik bir hat eklenecektir (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2024). Öte yandan, Türkiye genelinde demiryolu ağı uzunluğu 2023 itibarıyla 13.919 km'dir. Bunun yanı sıra 8.046 km sinyalli ve 7.142 km elektrikli hat mevcuttur (T.C. Devlet Demiryolları Genel Müdürlüğü, 2024). Kars–İğdir–Dilucu Demiryolu projesi tamamlandığında, İğdir'in Türkiye genelindeki demiryolu ağına katkısı %1,6 olacaktır (224 km). Şu anda aktif bir demiryolu altyapısı olmayan İğdir, demiryolu bağlantısı tamamlandığında Türkiye'nin demiryolu ağına önemli bir katkı sağlayacaktır. Bu durum, İğdir'in ticaret ve lojistik açısından stratejik önemini artıracaktır.

İğdir Şehit Bülent Aydın Havalimanı, 2012 yılında açılmıştır. 2022 itibarıyla yıllık uçak trafiği 2.320 olup, yolcu trafiği 213.136 kişi olarak kaydedilmiştir (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2024). Havalimanı yıllık 800.000 yolcu kapasitesine sahiptir (T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, 2024). Öte yandan, Türkiye genelinde 2023 itibarıyla 57 havalimanı bulunmaktadır ve toplam yolcu kapasitesi 334,95 milyon kişidir (Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, 2024). Yolcu sayısı ise 199,87 milyona ulaşmıştır (Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü, 2024). İğdir'in 213.136 yolcu sayısı, Türkiye genelindeki 199,87 milyon yolcunun %0,1'ini oluşturmaktadır. Uçak trafiği açısından da benzer şekilde küçük bir paya sahiptir. İğdir Havalimanı, Türkiye genelindeki havalimanlarına kıyasla düşük bir yolcu ve uçak trafiğine sahiptir. Ancak bölgesel ulaşımda ve İğdir'in dış dünya ile bağlantısında önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle sınır ticareti ve turizm açısından stratejik bir öneme sahiptir.

2.4.2. Enerji Altyapısı

2023 yılı itibarıyla, İğdir'in elektrik enerjisi iletim hat uzunluğu 5.097 km, trafo kapasitesi 259 MVA ve trafo sayısı 1.227 adettir (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2023). Türkiye genelindeki diğer illerle karşılaştırıldığında İğdir, daha düşük elektrik altyapısına sahip iller arasında yer almaktadır. Örneğin, İstanbul 90.714 km hat uzunluğu, 29.867 MVA trafo kapasitesi ve 24.339 adet trafo sayısı ile Türkiye'nin en geniş elektrik altyapısına sahiptir (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2023). İğdir'in elektrik altyapısının yüzölçümü ve nüfus açısından benzer illerle karşılaştırmasını yapmak çok daha doğru olacaktır. Bu açıdan bakıldığında İğdir'a yüzölçümü açısından en benzer il 3.835 km² yüzölçümü ile Rize, nüfus açısından en benzer il ise 201.711 nüfusu ile Bartın'dır (TÜİK, 2024), (Harita Genel Müdürlüğü, 2024). Aşağıda iletim hat uzunluğu, trafo kapasitesi ve trafo sayısı açısından İğdir ile bu illerin bir karşılaştırması yer almaktadır.

Tablo 7: İğdir İlinin Elektrik Altyapısı Açısından Benzer İller ile Karşılaştırılması, 2023

	İğdir	Rize	Bartın
İletim Hat Uzunluğu (km)	5.097	10.470	7.397
Trafo Kapasitesi (MVA)	259	884	450
Trafo Sayısı	1.227	2.504	1.506

Kaynak: (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2023)

İğdir, altyapı açısından diğer illere kıyasla daha küçük bir kapasiteye sahiptir. Daha az sayıda trafo ve daha düşük kapasite, ilin ekonomik faaliyetleri ve enerji tüketim talebinin düşüklüğünün de bir göstergesidir.

İğdır'da toplam 91.178 elektrik tüketicisi bulunmaktadır. Bunların %82'si mesken tüketicilerinden oluşurken, sanayi ve tarımsal faaliyetlerin enerji talebi oldukça düşük seviyelerde kalmaktadır. Aşağıda tüketicilerin türlerine göre dağılımları gösterilmiştir.

Tablo 8: İğdır İli Türlerine Göre Elektrik Tüketicileri, 2023

Tüketim Türü	Müşteri Sayısı	Pay
Aydınlatma	793	0,9 %
Kamu ve Özel Hizmetler	15.483	17 %
Mesken	74.708	81,9 %
Sanayi	62	0,1 %
Tarımsal Faaliyetler	132	0,1 %

Kaynak: (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2023)

İğdır'da meskenler başlıca enerji tüketicisi durumundadır ve tarımsal faaliyetlerin enerji tüketimi nispeten düşük seviyededir. Diğer illerle kıyaslandığında, sanayi ve tarımsal faaliyetlerin tüketimi Türkiye ortalamasının çok altında kalmaktadır. İlde toplam 62 sanayi elektriği tüketicisi bulunmaktadır. İğdır'da lisanslı elektrik üretimi oldukça sınırlıdır. 2023 yılında İğdır'ın toplam kurulu gücü 1,89 MWe'dir ve bu Türkiye genelindeki toplam kurulu gücün çok küçük bir bölümünü oluşturmaktadır (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2023).

2022 ve 2023 yıllarında İğdır'ı kapsayan bölgeye elektrik dağıtım hizmeti veren ARAS Elektrik Dağıtım Şirketi'nin bildirimli ve bildirimsiz kesinti süreleri incelendiğinde, 2023 yılında bildirimsiz kesinti sürelerinde hafif bir artış olmasına rağmen toplam kesinti süresi 2.585,9 dakika olarak gerçekleşmiştir, bu da bir önceki yıla kıyasla %6,32'lik bir artışa işaret etmektedir (T.C. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, 2023). ARAS Elektrik Dağıtım A.Ş.'nin dağıtım bölgesinde kesinti sürelerinin artış eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir, ancak diğer bölgelere kıyasla toplam kesinti süreleri nispeten düşük seviyelerde kalmıştır. Örneğin, Vangölü Dağıtım şirketinin dağıtım bölgesinde toplam kesinti süresi 4.724,2 dakika ile ARAS EDAŞ'ın dağıtım yaptığı bölgenin iki katı üzerinde bir değer göstermektedir. Dicle ve Toroslar Şirketlerin dağıtım yaptığı bölgelerde ise kesinti sürelerinde önemli düşüşler yaşanmışken, ARAS EDAŞ'ın dağıtım yaptığı bölgede kesinti süresi artmıştır. Bu durum, İğdır'ı da kapsayan dağıtım bölgesindeki enerji altyapısının iyileştirilmesi gerektiğini, özellikle sanayi bölgelerindeki kesintilerin işletmelerin üretkenliği ve rekabetçiliği üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak için daha modern ve dayanıklı enerji altyapısına ihtiyaç duyulduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle enerji kesintilerinin sıklığı ve süresi, sanayi işletmelerinin operasyonel verimliliğini ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilirliğini olumsuz etkilemektedir.

İğdır'ın doğalgaz boru hattı uzunlukları İğdır'da toplam doğalgaz boru hattı uzunlukları, 17.988 km çelik boru hattı ve 128.779 km polietilen boru hattı şeklindedir (EPDK, 2023). Türkiye genelinde de benzer bir eğilim gözlenmekte olup, doğalgaz dağıtım altyapısında sürekli bir büyüme mevcuttur. 2023 yılı itibarıyla İğdır'daki toplam doğalgaz abone sayısı 23.803'tür (EPDK, 2023). Bu rakam, Türkiye genelinde 20.009.606 abone sayısı ile kıyaslandığında oldukça küçüktür. Ancak, İğdır'da serbest tüketici sayısı da artış göstermiştir.

İğdir'daki toplam doğalgaz tüketimi 34.114.622.77 Sm³ olarak kaydedilmiştir (EPDK, 2023). Konutlar İğdir'daki en yüksek doğalgaz tüketimine sahip sektördür ve toplam tüketimin büyük bir kısmını oluşturmaktadır (toplam tüketimin %31,49'u). Sanayi sektörü oldukça küçük bir tüketici grubudur (toplam tüketimin %1,6'sı). Özellikle toptan satış lisansına sahip şirketler tarafından gerçekleştirilen doğalgaz dağıtımıyla dikkat çekmektedir. 2023 yılında EPDK raporuna göre Serhat Doğalgazın sanayi sektörüne satışı bulunmamasıyla beraber yılından itibaren şirket sanayi sektörüne de satış yapmaya başlamıştır. Öte yandan Serhat Doğalgaz tarafından konutlara yapılan doğalgaz dağıtımı da toplam tüketimin en büyük kısmını oluşturmaktadır (toplam tüketimin %66,95'i).

İğdir'ın hem elektrik hem de doğalgaz altyapısında karşılaştığı başlıca zorluklar arasında, sanayi gelişiminin düşük olması, altyapı genişlemesinin sınırlı kalması ve dağıtım ağlarının tüm bölgeyi kapsayacak şekilde genişlememesidir. Ancak, son yıllarda hem elektrik hem de doğalgaz altyapısında iyileştirmeler yapılmış, abone sayıları artmış ve altyapı kapasiteleri geliştirilmiştir.

2.4.3. İletişim Altyapısı

2018'den 2023'e kadar, İğdir sabit telefon santral kapasitesinde 28.278'den 27.700'e bir azalma yaşamış ve %2,0'lık bir düşüş göstermiştir (BTK, 2023). 2018'de İğdir'ın santral kapasitesi Türkiye toplamının %0,15'ini oluştururken (18.441.347), bu oran 2023'te %0,17'ye yükselmiştir (16.071.444). İğdir'ın santral kapasitesindeki bileşik yıllık büyüme oranı -0,1%'dir. Türkiye genelinde sabit telefon santral kapasitesi %12,8 oranında azalmış olup, yıllık bileşik büyüme -2,7% olmuştur. Bu veriler, İğdir'ın sabit telefon altyapısından uzaklaşma hızının ulusal trende kıyasla daha yavaş olduğunu göstermektedir.

2018'den 2023'e kadar İğdir'daki sabit genişbant abonelikleri 14.029'dan 26.593'e yükselmiş ve %89,5 artış göstermiştir. Türkiye genelinde sabit genişbant abonelikleri 13.407.226'dan 19.600.230'a yükselmiş ve %46,2 artış göstermiştir. İğdir'daki sabit genişbant aboneliklerinin bileşik yıllık büyüme oranı %13,6 iken, Türkiye genelinde %7,8'dir (BTK, 2023). Bu da İğdir'ın, Türkiye'nin geri kalanına kıyasla sabit genişbant kullanımında daha hızlı bir büyüme yaşadığını göstermektedir.

İğdir'daki fiber-optik kablo uzunluğu 2018'de 1.068 km'den 2023'te 1.655 km'ye yükselmiş ve %54,9 artış göstermiştir (BTK, 2023). Türkiye genelinde fiber-optik kablo uzunluğu 355.028 km'den 561.694 km'ye yükselmiş ve %58,2 artış göstermiştir. İğdir'ın fiber kablo uzunluğundaki bileşik yıllık büyüme oranı %9,1, Türkiye'nin ulusal YBBO'su ise %9,6'dır. Bu, İğdir'ın fiber-optik altyapısının ulusal ortalamaya göre biraz daha düşük bir hızda genişlediğini göstermektedir.

İğdir'daki mobil genişbant abonelikleri 2018'de 113.193'ten 2023'te 146.400'e artarak %29,3'lük bir artış göstermiştir. Türkiye genelinde mobil genişbant abonelikleri 61.092.863'ten 73.715.377'ye yükselerek %20,6 artmıştır. İğdir'daki mobil genişbant aboneliklerinin yıllık bileşik büyüme oranı %5,3, Türkiye genelinde ise %3,8'dir. Bu da İğdir'ın, ulusal ortalamaya göre mobil genişbantı daha hızlı benimsediğini göstermektedir (BTK, 2023).

İğdir'daki xDSL abonelikleri 2018'de 11.899'dan 2023'te 18.034'e yükselmiş ve %51,5 artış göstermiştir. Türkiye genelinde xDSL abonelikleri 9.491.634'ten 10.816.291'e yükselmiş ve %13,9 artmıştır. İğdir'daki xDSL aboneliklerinin bileşik yıllık büyüme oranı %8,7, ulusal yıllık birleşik büyüme oranı ise %2,6'dır (BTK, 2023). Bu, İğdir'ın xDSL bağlantılarını ulusal ortalamaya göre daha hızlı genişlettiğini göstermektedir.

³ Gerçekleşen idari değişiklikten dolayı, 2024 yılından itibaren İğdir ilindeki Serhatgaz, Doğugaz İğdir Doğalgaz Dağıtım A.Ş. olarak faaliyetlerine devam etmektedir.

İğdır'daki mobil telefon abonelikleri toplamda 135.494'ten 2018'de 160.672'ye yükselmiş ve %18,6 artış göstermiştir. Türkiye genelinde mobil telefon abonelikleri 80.117.999'dan 92.230.985'e yükselmiş ve %15,1 artmıştır (BTK, 2023). İğdır'daki mobil telefon aboneliklerinin bileşik yıllık büyüme oranı %3,5, Türkiye genelinde ise %2,8'dir. Bu da İğdır'ın ulusal eğilime göre mobil telefon kullanımını daha hızlı benimsediğini göstermektedir.

İğdır'daki ankesörlü telefon sayısı 2018'de 254'ten 2023'te 81'e düşmüş ve %68,1 oranında azalmıştır (BTK, 2023). 2018'de İğdır, Türkiye'deki toplam ankesörlü telefonların %0,4'ünü oluştururken (63.693), bu oran 2023'te %0,2'ye düşmüştür (38.001). İğdır'daki ankesörlü telefonların bileşik yıllık büyüme oranı %-20,1'dir. Türkiye genelinde ankesörlü telefon sayısı %40,3 oranında azalmış olup, YBBO %-9,8 olmuştur. Bu, İğdır'ın ankesörlü telefonlardan ulusal ortalamadan daha hızlı uzaklaştığını göstermektedir.

İğdır'ın iletişim altyapısı, son yıllarda yapılan önemli ilerlemelere rağmen, sanayi bölgesinde ve kırsal alanlarda hala bazı eksiklikler barındırmaktadır. Özellikle 2018'den 2023'e kadar sabit genişbant aboneliklerinde %89,5, fiber-optik kablo uzunluğunda %54,9 ve mobil genişbant aboneliklerinde %29,3 oranında artış yaşanmış olmasına rağmen, sanayi bölgelerinde mobil internet ve telefon iletişimde zaman zaman güçlükler çekilmektedir. Kırsal alanlarda da benzer iletişim sorunları gözlenmektedir. Bu durum, işletmelerin günlük operasyonlarını olumsuz etkileyerek üretkenliği ve rekabetçiliği düşürebilmektedir. Modern iş dünyasında, güvenilir ve hızlı internet erişimi, iş süreçlerinin verimliliği için kritik öneme sahiptir. Evrensel hizmet uygulaması ile bu iletişim altyapısı eksikliklerinin giderilmesi, işletmelerin global pazarda rekabet edebilmesi ve dijital dönüşümü başarıyla tamamlayabilmesi için elzemdir. Özellikle sanayi bölgesinde mobil genişbant ve fiber-optik altyapısının daha da genişletilmesi, işletmelerin dijitalleşme süreçlerini hızlandırarak, ulusal ve uluslararası pazarlara daha etkin bir şekilde entegre olmalarını sağlayacaktır.

2.4.4. Sanayi Altyapısı

İğdır Organize Sanayi Bölgesi (OSB), gelişmekte olan altyapısı ile yatırımcılara çeşitli imkanlar sunmaktadır. Ulaşım açısından OSB, İğdır şehir merkezine 23 kilometre uzaklıkta olup, Kars ve Nahçıvan gibi komşu illerle olan karayolu bağlantıları sayesinde stratejik bir konumda yer almaktadır. OSB'nin toplu taşıma bağlantısı kurulmamış durumdadır. Toplu taşıma erişiminin sağlanması, OSB'nin iş gücü arzını sınırlayan önemli bir faktörün ortadan kaldırılmasına da destek olacaktır.

OSB'deki elektrik altyapısında zaman zaman kesintiler yaşanması bölgedeki işletmelerin üretim kapasitesini etkileyen faktörler arasında yer almaktadır ve işletme rekabetçiliğini etkilemektedir.

Bölgedeki bazı yerlerde mobil GSM sinyal gücünün yetersizliği sorun yaratabilmektedir. Bu yetersizliklerin giderilebilmesi için gerekli altyapı yatırımlarının operatörlerce yapılmasının sağlanması, bunun ekonomik olarak mümkün olmadığı durumlarda ise evrensel hizmetlerden yararlanılması için girişimlerde bulunulmasında yarar bulunmaktadır.

⁴ Türkiye'deki Evrensel Hizmet Uygulaması, 2005 yılında kabul edilen Evrensel Hizmet Kanunu ile yürürlüğe girmiştir. Bu uygulama, Türkiye'nin her bölgesine, özellikle altyapısının zayıf olduğu kırsal alanlara, telefon, internet ve diğer temel telekomünikasyon hizmetlerinin kamu eliyle götürülmesini amaçlamaktadır. Evrensel hizmet fonu, Türkiye genelinde altyapı projelerine kaynak sağlamaktadır.

OSB'nin sosyal donatıları gelişmeye devam etmektedir. Bölgede çalışanların ihtiyaçlarına yönelik olarak kreş hizmetleri sunulmaya başlamıştır. Ancak sosyal yaşamı daha da iyileştirmek ve çalışanların yaşam kalitesini artırmak için bu donatılara (kafeterya, spor tesisleri vb.) daha fazla yatırım yapılması gerekmektedir.

3. Iğdır Sanayisi

Bu bölümde, ilin sanayi sektöründeki durumu kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Bunun için ilk olarak, Iğdır'ın sanayi yapısı, ekonomik göstergeleri ve üretim kapasitesi analiz edilmiştir. Ardından, sektördeki rekabetçi dinamikler, tedarikçiler, müşteriler, potansiyel rakipler ve alternatif ürün/hizmetler ile sanayi ekosistemini etkileyen dışsal faktörler irdelenmiştir. Son olarak, Iğdır sanayisinin gelecekteki gelişim potansiyeli ile karşılaşılabileceği tehditler analiz edilerek, sektörün rekabet avantajını artırabilecek fırsatlar üzerinde durulmuştur.

3.1. Mevcut Durum

Iğdır'ın sanayi yapısı, ekonomik göstergeleri ve üretim kapasitesi Sanayi Sicil Envanter Bilgileri baz alınarak incelenmiş ve analiz edilmiştir.

2023 yılı itibarıyla Iğdır'da sanayi sicil envanterine kayıtlı 124 işletme faaliyet göstermektedir. 2018 yılında 51 olan Iğdır'daki imalat sanayi işletme sayısı 6 yıllık dönemde yıllık ortalama % 19,4 bileşik büyüme oranıyla artış göstermiştir (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023). Aşağıda yer alan Tablo 9'da yıllar ve işletme büyüklükleri itibarıyla Iğdır'daki imalat sanayi işletme sayılarında gözlenen değişim gösterilmektedir.

Tablo 9: Iğdır İli İşletme Büyüklüklerine Göre İmalat Sanayisi İşletme Sayısı, 2018-2023

İşletme Sayısı	2018	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Mikro İşletme	30	34	46	54	65	82	22,3 %
Küçük İşletme	19	20	25	29	26	34	12,3 %
Orta Büyüklükte İşletme	2	3	2	4	8	8	32,0 %
Büyük İşletme	-	-	-	-	-	-	-
Toplam	51	57	73	87	99	124	19,4 %

Kaynak: (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023)

Sanayi Sicil Envanterine kayıtlı işletmelerdeki çalışan sayısı 2018 yılında 693'ten yıllık bileşik %22,5 büyüme oranı ile 2023 yılında 1.911'e artmıştır (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023). Çalışan sayısındaki en büyük artış orta büyüklükteki işletmelerde gözlenmiştir.

Tablo 10: Iğdır İli Büyüklüklerine Göre Sanayisi İşletmelerindeki Çalışan Sayısı, 2018-2023

Çalışan Sayısı	2018	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Mikro İşletme	120	125	175	193	283	304	20,4 %
Küçük İşletme	380	402	590	743	628	897	18,7 %
Orta Büyüklükte İşletme	193	200	180	559	732	710	29,8 %
Büyük İşletme	-	-	-	-	-	-	-
Toplam	693	727	945	1.495	1.643	1.911	22,5 %

Kaynak: (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023)

İğdır'daki imalat sanayi işletmelerindeki ortalama çalışan sayıları ise aşağıdaki Tablo 11'de ayrıca gösterilmiştir. Tablo 11'de gösterildiği gibi, imalat sanayisi işletmelerinin ortalama çalıştırdığı personel sayısı 2018-2023 döneminde yıllık ortalama %2,5 bileşik büyüme oranı ile artmıştır. Ancak bu artışın kaynağı imalat sanayisinde faaliyet gösteren küçük işletmeler olmuştur. Mikro ve orta büyüklükteki imalat sanayi işletmelerinin istihdam kapasiteleri ilgili dönemde azalmıştır. Örneğin 2018 yılında ortalama 97 kişi istihdam eden ildeki orta büyüklükteki işletmeler, 2023 yılında 89 kişi istihdam etmiştir.

Tablo 11: İğdır İli İmalat Sanayi İşletmelerinde Ortalama Çalışan Sayıları, 2018-2023

Ortalama Çalışan Sayısı ⁵	2018	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Mikro İşletme	4	4	4	4	4	4	-1,5%
Küçük İşletme	20	20	24	26	24	26	5,7%
Orta Büyüklükte İşletme	97	67	90	140	92	89	-1,7%
Büyük İşletme	-	-	-	-	-	-	-
Genel Ortalama	14	13	13	17	17	15	2,5%

Kaynak: (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023) kullanılarak hazırlanmıştır.

İğdır'daki imalat sanayisinde gözlenen işletme sayısındaki hızlı artış ve istihdam kapasitelerindeki büyüme ile dikkate değer bir gelişim göstermiştir. 2023 itibarıyla sanayi siciline kayıtlı işletme sayısı, 2018'e göre %19,4'lük yıllık bileşik büyüme oranı ile 124'e yükselmiştir. Özellikle mikro ve küçük işletmelerde yaşanan hızlı artış (%22,3 ve %12,3) ildeki girişimcilik ekosisteminin canlılığını ortaya koymaktadır. İstihdam açısından da benzer bir büyüme yaşanmış olup, çalışan sayısı yıllık ortalama %22,5 artışla 1.911'e ulaşmıştır. Ancak, ortalama çalışan sayısındaki artışın daha çok küçük işletmelerde yoğunlaştığı, mikro ve orta büyüklükteki işletmelerde ise istihdam kapasitelerinin ilgili dönemde azaldığı gözlemlenmiştir. Bu durum, orta büyüklükteki işletmelerin rekabet avantajını sürdürebilmek için daha fazla destek ve modernizasyon ihtiyacında olduğunu göstermektedir. Ayrıca, küçük işletmelerin büyüebilmesi için, kaynaklara (İnsan kaynağı, bilgi ve deneyim, ilişkiler, makine ve teknoloji ile finansal kaynaklar) erişimlerinin artırılması, dijitalleşme ve teknolojik altyapının geliştirilmesi, nitelikli iş gücünü cezbetmelerinin sağlanması kritik öneme sahip gözükmektedir. Bu işletmelerin modern yönetim tekniklerine uyum sağlamaları ve yenilikçi üretim süreçlerine entegrasyon sağlamaları, büyümelerinde ve doğal olarak da İğdır sanayisinin uzun vadeli rekabetçiliğini artırmada kilit rol oynayacaktır.

İğdır'daki imalat sanayi işletmelerinin sanayi sicil envanterinde yer alan toplam yurtiçi satış değerleri aşağıdaki Tablo 12'de gösterilmiştir.

Tablo 12: İğdır İli İmalat Sanayi İşletmelerinin Yurtiçi Satış Değerleri, 2019-2023 (TL)

Değer	2019	2020	2021	2022	2023
Yurtiçi Satış Değeri	145.589.898	215.670.395	348.872.777	874.041.279	1.461.480.961

Kaynak: (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023)

⁵ 2018-2023 yılları arasında işletmelerdeki ortalama çalışan sayısı, küçük dalgalanmalar göstermiş olmasına rağmen, çalışan sayılarının kusurağlı olarak ifade edilmesinin uygun olmayacağı değerlendirilmiştir. Bu nedenle, tabloya yansıtılan ortalama değerler yuvarlanarak tam sayılar olarak sabitlenmiştir. Ancak, bu dönemde değişiklikler olduğunun dikkate alınması önem arz etmektedir.

2019-2023 döneminde yaşanan enflasyonist ortam, işletmelerin mali verilerinin enflasyondan arındırılmadan analizine imkân vermemektedir. Bu nedenle, ilgili yıllardaki enflasyon oranları kullanılarak 2023 yılı değerlerine göre düzeltilmiştir⁶. Aşağıda enflasyondan arındırılmış yurtiçi satış değerleri gösterilmektedir.

Tablo 13: İğdir İli İmalat Sanayi İşletmeleri Enflasyondan Arındırılmış Yurtiçi Satış Değerleri, 2019 -2023 (TL)

Değer	2019	2020	2021	2022	2023
Yurtiçi Satış Değeri	666.940.164	882.405.545	1.243.429.582	2.006.189.630	1.461.480.961

Kaynak: (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023) kullanılarak hazırlanmıştır.

2019- 2023 yılları arasında İğdir’da sanayi sicil envanterine kayıtlı imalat sanayisi işletmelerinin alt sektörler bazında yurtiçi satış değerlerindeki gelişme ve 2023 yılı itibarıyla alt sektörlerin sanayide gerçekleştirilen yurtiçi satış değerleri içindeki payı aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Yukarıda yer alan Tablo 14’de 2023 yılı itibarıyla sanayinin yurtiçi satış değeri içinde payı %5’in üzerinde olan alt sektörler ayrıca işaretlenmiştir. Bu alt sektörler,

- 14.13 Diğer dış giyim eşyaları imalatı
- 10.61 Öğütülmüş hububat ve sebze ürünleri imalatı
- 25.11 Metal yapı ve yapı parçaları imalatı
- 10.51 Süthane işletmeciliği ve peynir imalatı
- 16.23 Diğer bina doğramacılığı ve marangozluk ürünlerinin imalatı
- 23.61 İnşaat amaçlı beton ürünlerin imalatı
- 10.11 Etin işlenmesi ve saklanması
- 14.39 Örme (trikota) ve tığ işi (kroşe) diğer giyim eşyası imalatıdır.

İldeki sanayinin yurtiçi satış değeri en yüksek sektörlerinin ortaya konulması, bu sektörlerin otomatik olarak İğdir’a rekabetçilik kazandıracak sektörler olarak tanımlanması anlamına gelmemektedir. Zira bir sektörün yurtiçi satış değerinin yüksek olması, her zaman o sektörün yüksek katma değer yarattığı, ulusal veya uluslararası rekabet gücüne sahip olduğu anlamına gelmemektedir.

Rekabetçilik kazandıracak sektörlerin belirlenmesinde; kapsayıcılık (sanayi sektöründeki istihdam ve işletme sayısı açısından çok olması), üretim verimliliği, teknoloji kullanımı, iş gücü kalitesi, yenilikçilik kapasitesi ve pazarlarda talep görme potansiyeli gibi faktörler de dikkate alınması gereken faktörlerdir. Ayrıca, sektörlerin yerel hammadde kaynakları ve tedarik zinciriyle olan entegrasyonu ve sürdürülebilir büyüme potansiyeli de ilin genel ekonomik yapısına katkı sağlamak adına kritik öneme sahiptir. Bir diğer deyişle, rekabetçiliğin kaynağı henüz odaklanılmamış bir faaliyet alanı da olabilir. Bu nedenle, rekabetçilik kazandıracak sektörlerin belirlenmesinde sadece mevcut güçlü sektörler değil, aynı zamanda henüz yeterince gelişmemiş ancak potansiyel vaat eden sektörler de odaklanılmalıdır. Bu tür sektörler, doğru teşvikler, teknoloji yatırımları ve iş gücü eğitimleri ile desteklendiğinde, ilin uzun vadede ulusal ve uluslararası pazarlarda daha güçlü bir rekabet avantajı elde etmesine katkı sağlayabilir. Böylece, hem mevcut güçlü sektörler güçlendirilirken, yeni fırsat alanları da keşfedilerek ilin ekonomik çeşitliliği ve dayanıklılığı artırılabilir. Bu bakış açısıyla, ildeki tarım sektörü de tıpkı sanayi gibi ele alınmış ve değerlendirilmiştir.

⁶ Bu hesaplamalarda kullanılan yıllık enflasyon oranları 2019 için %11,84, 2020 için %14,73, 2021 için %36,10, 2022 için %64,30 ve 2023 için %39,74’tür.

Tablo 14: İğdir İli Alt Sektörler Bazında İmalat Sanayi Yurtiçi Satış Değerleri ve Sektörel Paylar, 2019-2023 (TL)

Sektör	2019	2020	2021	2022	2023	Pay
08.12 Çakıl ve kum ocaklarının faaliyetleri; kil ve kaolin çıkarımı	8.261.251	12.994.660	20.817.740	51.198.779	58.325.847	4,0 %
08.93 Tuz çıkarımı	1.030.192	1.811.816	1.407.316	4.081.229	15.632.061	1,1 %
10.11 Etin işlenmesi ve saklanması	-	-	704.160	36.971.999	77.097.791	5,3 %
10.39 Başka yerde sınıflandırılmamış meyve ve sebzelerin işlenmesi ve saklanması	16.826	-	31.110	411.352	882.807	0,1 %
10.51 Süthane işletmeciliği ve peynir imalatı	20.926.879	35.002.831	24.598.944	124.579.304	114.565.000	7,8 %
10.61 Öğütülmüş hububat ve sebze ürünleri imalatı	15.464.901	44.314.088	51.303.465	93.376.828	126.907.069	8,7 %
10.71 Ekmek, taze pastane ürünleri ve taze kek imalatı	4.798.258	6.341.823	10.767.017	32.841.071	59.514.973	4,1 %
10.72 Peksimet ve bisküvi imalatı; dayanıklı pastane ürünleri ve dayanıklı kek imalatı	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	0,0 %
10.81 Şeker imalatı	4.059.532	3.453.542	3.859.042	9.673.851	17.140.756	1,2 %
10.84 Baharat, sos, sirke ve diğer çeşni maddelerinin imalatı	-	-	-	17.723.950	33.584.589	2,3 %
10.91 Çiftlik hayvanları için hazır yem imalatı	-	-	-	-	6.100.000	0,4 %
14.13 Diğer dış giyim eşyaları imalatı	9.245.432	16.039.568	41.898.238	92.879.426	218.395.985	14,9 %
14.14 İç giyim eşyası imalatı	-	-	1.500.000	8.268.288	450.000	0,0 %
14.39 Örme (trikotaj) ve tığ işi (kroşe) diğer giyim eşyası imalatı	-	-	14.240.484	8.376.094	74.650.763	5,1 %
15.20 Ayakkabı, bot, terlik vb. imalatı	-	-	-	-	1.314.160	0,1 %
16.10 Ağaçların biçilmesi ve planyalanması	-	-	3.852.386	6.070.065	5.584.290	0,4 %
16.21 Ahşap kaplama paneli ve ağaç esaslı panel imalatı	161.750	425.000	1.706.095	25.635.998	53.957.024	3,7 %
16.23 Diğer bina doğramacılığı ve marangozluk ürünlerinin imalatı	18.022.346	22.587.521	30.935.192	65.096.920	91.344.452	6,3 %
17.22 Kâğıttan yapılan ev eşyası, sıhhi malzemeler ve tuvalet malzemeleri imalatı	-	-	-	-	2.016.000	0,1 %
18.11 Gazetelerin basımı	781.000	424.546	759.182	1.801.467	2.986.151	0,2 %
18.12 Diğer matbaacılık	-	-	-	-	1.335.543	0,1 %
20.30 Boya, vernik ve benzeri kaplayıcı maddeler ile matbaa mürekkebi ve macun imalatı	2.483.789	1.818.983	2.225.250	1.798.377	26.931.000	1,8 %
20.41 Sabun ve deterjan ile temizlik ve parlaticı maddeler imalatı	236.000	100.000	350.000	650.000	1.578.000	0,1 %
20.42 Parfümlerin, kozmetiklerin ve kişisel bakım ürünlerinin imalatı	-	-	179.624	300.000	1.800.000	0,1 %
20.52 Tutkal imalatı	-	-	-	-	162.500	0,0 %
20.59 Başka yerde sınıflandırılmamış diğer kimyasal ürünlerin imalatı	-	-	-	-	257.300	0,0 %
22.21 Plastik tabaka, levha, tüp ve profil imalatı	14.750.000	2.177.000	2.600.000	1.900.000	2.385.497	0,2 %
22.22 Plastik torba, çanta, poşet, çuval, kutu, damacana, şişe, makara vb. paketleme malz imalatı	625.000	201.333	1.062.797	6.900.847	6.814.115	0,5 %
22.23 Plastik inşaat malzemesi imalatı	329.169	1.413.835	1.771.378	947.393	2.793.056	0,2 %
22.29 Diğer plastik ürünlerin imalatı	94.100	447.304	811.414	2.585.000	20.806.642	1,4 %
23.20 Ateşe dayanıklı (refrakter) ürünlerin imalatı	754.171	1.336.725	1.710.158	1.743.350	8.185.668	0,6 %
23.32 Fırınlanmış kilden tuğla, karo ve inşaat malzemeleri imalatı	3.510.935	3.196.825	1.085.614	2.379.248	2.263.002	0,2 %
23.52 Kireç ve alçı imalatı	-	-	-	-	4.500.000	0,3 %
23.61 İnşaat amaçlı beton ürünlerin imalatı	10.111.330	7.676.921	19.619.463	37.683.536	78.730.202	5,4 %
23.63 Hazır beton imalatı	13.044.592	16.328.314	25.862.211	83.877.456	52.363.111	3,6 %
23.64 Toz harç imalatı	1.487.948	820.000	568.104	474.720	639.840	0,0 %
23.70 Taş ve mermerin kesilmesi, şekil verilmesi ve bitirilmesi	1.846.403	1.219.239	348.314	633.632	929.613	0,1 %
23.99 Başka yerde sınıflandırılmamış metalik olmayan diğer mineral ürünlerin imalatı	-	4.674.994	35.269.307	36.733.964	59.780.983	4,1 %
25.11 Metal yapı ve yapı parçaları imalatı	208.535	22.100.000	39.812.000	62.594.785	114.892.040	7,9 %
25.12 Metalden kapı ve pencere imalatı	-	20.000	378.219	571.081	8.252.374	0,6 %
25.29 Metalden diğer tank, rezervuar ve konteynerler imalatı	-	-	-	-	1.150.000	0,1 %
25.62 Metallerin makinede işlenmesi ve şekil verilmesi	837.574	1.437.736	1.044.783	1.128.812	1.488.807	0,1 %
25.93 Tel ürünleri, zincir ve yağların imalatı	-	1.330.672	3.156.996	7.341.575	8.450.121	0,6 %
27.90 Diğer elektrikli ekipmanların imalatı	-	-	-	3.674.414	10.099.713	0,7 %
28.12 Akışkan gücü ile çalışan ekipmanların imalatı	-	-	-	678.945	500.000	0,0 %
28.22 Kaldırma ve taşıma ekipmanları imalatı	-	-	986.442	6.989.117	12.830.422	0,9 %
29.20 Motorlu kara taşıtları karoseri (kaporta) imalatı; treyler ve yarı treyler imalatı	11.687.620	5.000.000	546.400	793.150	11.894.500	0,8 %
29.32 Motorlu kara taşıtları için diğer parça ve aksesuarların imalatı	-	-	3.500	-	160.000	0,0 %
31.01 Büro ve mağaza mobilyaları imalatı	-	-	58.310	1.730.000	745.000	0,1 %
31.09 Diğer mobilyaların imalatı	761.940	925.120	706.680	3.074.314	5.889.861	0,4 %
32.50 Tıbbi ve dişçilik ile ilgili araç ve gereçlerin imalatı	2.425	-	285.441	-	7.290.500	0,5 %
35.11 Elektrik enerjisi üretimi	-	-	-	27.820.946	45.081.833	3,1 %
Genel Toplam	145.589.898	215.670.395	348.872.777	874.041.279	1.461.480.961	100,0 %

Kaynak: (T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2023)

Iğdır'ın kuzeybatından güneydoğusuna uzanan sıradağlar, Aras vadisinde mikroklima etkisi yaratmak, soğuk hava kütlelerini engelleyerek vadiyi daha korunaklı ve ılıman hale getirmektedir. Bu da bölgenin iklim çeşitliliğine katkıda bulunmaktadır. Bu mikro klima etkisi, ildeki tarımsal faaliyetlerde çeşitlilik yaratmakta ve komşu illerde bulunmayan bazı ürünlerin yetişmesi için avantajlı bir ortam sunmaktadır. Iğdır'da yetişen sebze ve meyvelerin türlerine göre dağılımları aşağıda yer alan Tablo 15 ve Tablo 16'da gösterilmektedir.

Tablo 15: Iğdır İli Sebze Üretimi, 2022-2023

Sebze Üretim	2022 (Ton)	2023 (Ton)	Değişim
Bal Kabağı	32	24	-25,0%
Biber, Dolmalık	226	338	49,6%
Biber, Sivri	1.511	1.631	7,9%
Ispanak	1.000	1.000	0,0%
Karpuz	37.013	33.201	-10,3%
Kavun	17.902	10.683	-40,3%
Lahana	252	266	5,6%
Marul	422	242	-42,7%
Patlıcan	4.932	5.176	4,9%
Sakız Kabak	113	94	-16,8%
Salçalık, Kapyra, Biber	1.663	1.733	4,2%
Sofralık Domates	35.217	35.805	1,7%
Sofralık Hıyar	9.364	8.928	-4,7%
Taze Fasulye	1.781	1.811	1,7%
Taze Soğan	78	82	5,1%
Turp	120	140	16,7%
Genel Toplam	111.626	101.154	-9,4%

Kaynak: (TÜİK, 2023)

Tablo 15'de gösterildiği gibi 2023 yılında Iğdır'daki sebze üretimi bir önceki yıla göre %9,4'lük bir azalma ile 101.154 ton olarak gerçekleşmiştir. Üretimde öne çıkan sebzeler bir önceki yıla göre üretimi %1,7 oranında artmış olan sofralık domates ile, bir önceki yıla göre üretimi %10,3 azalan karpuz ile yine bir önceki yıla göre üretimi %40,3 azalan kavun olmuştur.

Öte yandan ildeki meyve üretimi dikkate alındığında öne çıkan ürünler, sırasıyla bir önceki yıla göre üretimi %5,9 oranında azalan kayısının yanı sıra üretimi yine bir önceki yıla göre %4,1 azalan elma ve üretimi bir önceki yıla göre %1,4 oranında artan şeftali olmuştur.

Tablo 16: Iğdır İli Meyve Üretimi, 2022-2023

Meyveler, Üretim, Ton	2022	2023	Değişim
Armut	1.176	411	-65,1%
Ayva	45	44	-2,2%
Badem	-	3	NA
Ceviz	422	412	-2,4%
Elma	33.528	32.152	-4,1%
Erik	554	589	6,3%
Kayısı	40.844	38.441	-5,9%

Tablo 16 (Devamı)

Meyveler, Üretim, Ton	2022	2023	Değişim
Kiraz	617	774	25,4%
Nektarin	627	600	-4,3%
Sofralık Üzüm	106	108	1,9%
Şeftali	3.961	4.016	1,4%
Vişne	145	182	25,5%
Genel Toplam	82.025	77.732	-5,2%

Kaynak: (TÜİK, 2023)

Çok önemli bazı ürünlerin ilde önemli miktarlarda üretilmesine karşın bu ürünlerin gıda sanayisi ürünlerine dönüştürülmesi için gereken çaba ve sanayi üretimi oldukça yetersizdir. Oysaki ilde üretilen meyve ve sebzelerin düşük, orta ve yüksek katma değerli gıda ürünlerine dönüştürülmesi mümkündür. Aşağıda yer alan Tablo 17 ve Tablo 18'de ilde gıda sanayisi için girdi teşkil edebilecek seviyede üretimi gerçekleştirilen sebze ve meyvelerden üretilebilecek bazı ürünler gösterilmektedir.

Tablo 17: İğdır İlinde Üretilen Sebzelerden Üretilebilecek Ürünler

Sebze	Orta Düzey Katma Değer	Yüksek Katma Değer	Üretim Miktarı ve Değerlendirme
Dolmalık Biber	Dolmalık biber turşusu, dolmalık biber konservesi	Dolmalık biber sosu, Biber tozu	Orta düzey üretim
Sivri Biber	Sivri biber turşusu, sivri biber konservesi	Sivri biber sosu, biber ezmesi, biber tozu	Orta düzey üretim
Ispanak	Ispanak konservesi, ıspanak çorbası	Dondurulmuş ıspanak, kozmetikler	Orta düzey üretim
Karpuz	Karpuz reçeli, karpuz suyu	Karpuz aromalı kozmetikler, karpuz aromalı içecekler, karpuz kabuğu turşusu	Yüksek üretim, işleme uygun
Kavun	Kavun reçeli, kavun suyu, kavun konservesi	Kavun cipsi, kavun aromalı içecekler, kozmetikler	Yüksek üretim, işleme uygun
Lahana	Lahana turşusu, lahana konservesi		Orta düzey üretim
Patlıcan	Patlıcan konservesi, patlıcan reçeli	Patlıcan sosu, Patlıcanlı yemeye hazır mezeler	Yüksek üretim, işleme uygun
Kapya Biber	Kapya biber turşusu, kapya biber konservesi	Kapya biber sosu, biber ezmesi,	Orta düzey üretim
Sofralık Domates	Domates suyu, domates püresi, domates reçeli	Kurutulmuş domates, domates salçası, domates konservesi	Yüksek üretim, işleme uygun
Taze Fasulye	Taze fasulye konservesi	Dondurulmuş taze fasulye	Orta düzey üretim

Tablo 18: İğdır İlinde Üretilen Meyvelerden Üretilebilecek Ürünler

Meyve	Orta Düzey Katma Değer	Yüksek Katma Değer	Üretim Miktarı ve Değerlendirme
Elma	Elma suyu, elma püresi, elmareçeli, kurutulmuş elma	Elma sirkesi, elma cipsi, elma şarabı, elma gazozu	Yüksek üretim, işleme uygun
Erik	Erik reçeli, erik pestili, kurutulmuş erik, erik şerbeti	Erik likörü, erik gazozu	Orta düzey üretim

Tablo 18 (Devamı)

Meyve	Orta Düzey Katma Değer	Yüksek Katma Değer	Üretim Miktarı ve Değerlendirme
Kayısı	Kayısı marmelatı, kayısı suyu, kurutulmuş kayısı, kayısı reçeli	Kayısı cipsi, kayısı likörü, kayısı gazozu	Yüksek üretim, işleme uygun
Kiraz	Kiraz reçeli, kiraz suyu, dondurulmuş kiraz, kurutulmuş kiraz	Kiraz şarabı, kiraz likörü, kiraz aromalı soslar, kiraz gazozu	Orta düzey üretim
Nektarin	Nektarin konservesi, nektarin suyu, nektarin reçeli	Nektarin cipsi, nektarin şarabı, nektarin gazozu	Orta düzey üretim
Şeftali	Şeftali konservesi, şeftali suyu, şeftali reçeli	Şeftali cipsi, şeftali likörü, şeftali gazozu	Orta düzey üretim

İğdir aynı zamanda hayvancılığın da yoğun biçimde yapıldığı iller arasında yer almaktadır. İlde özellikle küçükbaş hayvancılık faaliyetleri yürütülmektedir. Aşağıda 2019-2023 yılları arasında ildeki hayvan varlığına ilişkin istatistikler yer almaktadır.

Tablo 19: İğdir İli Hayvan Varlığı, 2019-2023

Hayvan Türü	2019	2020	2021	2022	2023	YBBO
Büyükbaş Hayvan	130.905	157.426	100.400	85.744	68.578	-14,9%
Küçükbaş Hayvan	1.149.668	1.279.203	1.402.380	1.320.397	860.936	-7,0%
Diğer	4.207	4.179	4.479	4.388	4.269	0,4%
Genel Toplam	1.284.780	1.440.808	1.507.259	1.410.529	933.783	-7,7%

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, 2023) kullanılarak hazırlanmıştır.

2023 yılı itibarıyla İğdir'daki hayvan varlığının TRA2 Bölgesi ve Türkiye ile karşılaştırması aşağıdaki Tablo 20'de sunulmaktadır.

Tablo 20: İğdir, TRA2 Bölgesi ve Türkiye'nin Hayvan Varlığı Karşılaştırması, 2023

Yer	Küçükbaş Hayvan	Büyükbaş Hayvan	Diğer
İğdir	860.936	68.578	4.269
TRA2 Bölgesi	3.103.148	1.325.611	15.385
Türkiye	52.363.410	16.583.005	160.318

Kaynak: (Türkiye İstatistik Kurumu, 2023) kullanılarak hazırlanmıştır.

Yukarıda yer alan Tablo 20'de gösterildiği gibi, 2023 yılı verilerine göre, İğdir'daki küçükbaş hayvan varlığı 860.936 ile TRA2 Bölgesi'nin yaklaşık %28'ini oluştururken, Türkiye genelinin %1,6'sına denk gelmektedir. Büyükbaş hayvan varlığı ise 68.578 ile Bölgenin %5'i ve Türkiye'nin %0,4'ü seviyesindedir. İğdir'daki hayvan popülasyonunun büyük çoğunluğu (%92,3) küçükbaş hayvanlardan oluşmakta olup, bu oran TRA2 Bölgesi (%69,8) ve Türkiye genelindeki oranlardan daha yüksektir. Bu veriler, İğdir'ın özellikle küçükbaş hayvancılıkta Bölge ve ülke genelinde sınırlı fakat önemli bir katkı sunduğunu göstermektedir.

Tıpkı meyve ve sebzelerin işlenmesi gibi, ilde hayvancılık sektöründe işleme sanayisi de yeterince gelişmemiş durumdadır. Süt ve süt ürünlerinin üretimi gibi ölçek ekonomisi gerektiren bir tedarik zinciri oluşturulması gereken alt sanayi kollarının gelişmesi için ilde yeterli fırsat bulunmamakla beraber, özellikle küçükbaş hayvancılığa dayalı yün ve deri işleme gibi alt sanayi kollarının gelişmesi açısından ilde fırsatlar olduğu da bir gerçektir.

Elbette özellikle yün ve deri üretimi gibi sanayi kollarına yönelik yatırımlar, sadece üretim tesislerinin kurulmasıyla sınırlı olmayıp, hayvancılıkla uğraşan çiftçilerin bu süreçlere dahil edilmesini gerektiren geniş kapsamlı bir çaba gerektirmektedir. Dolayısıyla, bu alanlarda başarılı olabilmek için çiftçilerin eğitimi, tedarik ve üretim süreçlerine entegre edilmesi kadar, bölgesel destek mekanizmalarının bu alt sektörler için geliştirilmesi gibi bir dizi girişime ihtiyaç duyulacağı da aşıkardır.

İğdır, özellikle tarıma dayalı sanayi potansiyeli açısından birçok fırsat sunan bir il olarak dikkat çekmektedir. Özellikle küçükbaş hayvancılık, meyve-sebze üretimine dayalı sanayi sektörlerinde fırsatlar mevcuttur. İlde mevcut küçükbaş hayvancılığa dayalı yün ve deri üretimi, henüz tam anlamıyla değerlendirilmemiş sektörler arasındadır. Bu alanlarda yatırım yapılması, ildeki hayvancılık faaliyetlerinin katma değerli ürünlere dönüştürülmesini sağlayarak yerel ekonomiyi güçlendirebileceği gibi, hayvancılık faaliyetlerinin sürdürülebilirliğini de destekleyecektir. Ancak, yün ve deri işleme sanayisinin gelişmesi için çiftçilerin bu üretim süreçlerine dahil edilmesi, eğitim ve modernizasyon programları ile desteklenmesi büyük önem taşımaktadır. İlde ayrıca gıda işleme sanayisi de büyük bir gelişim potansiyeli sunmaktadır. Meyve ve sebzelerin işlenmesi yoluyla çeşitli katma değerli ürünler üretmek, İğdır'ın tarımsal üretim kapasitesini artırabilir. Özellikle domates, kayısı, elma gibi ürünlerin işlenmesi, gıda sanayisine yönelik önemli fırsatlar yaratmaktadır. İlde üretilen bu ürünlerin salça, reçel, sos, cips ve kozmetikler gibi işlenmiş formlarının pazara sunulması hem yerel hem de dış pazarlarda rekabet avantajı sağlayacaktır. Bu gelişmeler, İğdır'ın sanayi ekosistemini güçlendirecek ve yerel üreticilere daha fazla ekonomik fayda sağlayacaktır. İğdır'ın mevcut sanayi yapısında çeşitli sektörler öne çıkmakta ve ilde rekabet avantajı sağlayacak potansiyel alanlar bulunmaktadır. Sanayi sicil envanterine göre, İğdır'daki imalat sanayisi işletmelerinde özellikle giyim imalatı, ahşap ürünler ve metal imalatı sektörleri dikkate değer bir büyüme göstermektedir. Bu sektörlerdeki firmalar, bölgenin ekonomik yapısını çeşitlendirerek hem yerel pazarda hem de dış pazarlarda rekabetçi olma potansiyeline sahiptir.

3.2. Saha Çalışması

İğdır ilinde imalat sanayi sektöründe rekabetçilik analizi çalışması kapsamında bir saha çalışması planlanmış ve gerçekleştirilmiştir. Saha çalışması kapsamında Serhat Kalkınma Ajansı, Sanayi ve Teknoloji İl Müdürlüğü ve KOSGEB yetkililerinin de katılımı ile 10 ayrı imalat sanayi kolunda 29 farklı işletme^{7,8} ile derinlemesine görüşmeler yürütülmüştür. Aşağıda yer alan Tablo 21'de saha çalışmasında görüşülen işletmelerin alt sektörler için dağılımları gösterilmektedir.

Tablo 21: Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler

Faaliyet Alanı ⁹	Görüşülen İşletme Sayısı
Süthane işletmeciliği ve peynir imalatı (10.51)	3
Dış giyim eşyaları imalatı (14.13)	7
Metal ürünler imalatı (25.11, 25.12, 25.29, 25.62, 25.93)	9
Ağaç, ahşap ve mobilya imalatı (16.10, 16.23, 31.09)	10
TOPLAM	29

Saha çalışmasında görüşüne başvurulmuş işletmelerin profillerine ilişkin temel istatistikler aşağıda ayrıca sunulmuştur.

⁷Görüşüne başvurulmuş işletmelerin listesi Ek 1'de sunulmuştur.

⁸Görüşmelerde kullanılan anket formu Ek 2'de sunulmuştur.

⁹Faaliyet alanları 4'lü NACE grubu bazındaki ilişkili faaliyet alanlarının gruplandırılması ve basit ifade edilmesi ile oluşturulmuştur.

Tablo 22: Faaliyet Süreleri İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler

Faaliyet Süresi	İşletme Sayısı
1 yıldan az	3
1 - 5 yıl	2
6 - 10 yıl	7
11 - 20 yıl	8
20 yıldan fazla	9
TOPLAM	29

Yukarıda yer alan Tablo 22'de gösterildiği gibi, görüşülen işletmelerin %10,3'ü bir yıldan daha kısa bir süredir faaliyet göstermektedir. Görüşülen işletmelerin %6,9'u 1-5 yıl arasında, %24,1'i 6-10 yıl arasında, %27,6'sı 11-20 yıl arasında ve %31'i 20 yıldan fazla bir süredir faaliyet göstermektedir.

Tablo 23: Çalışan Sayıları İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler

Çalışan Sayısı	İşletme Sayısı
10'dan az	13
10 - 49	6
50 - 249	10
250'den fazla	0
TOPLAM	29

Saha çalışmasına katılan işletmelerin %44,8'inin çalışan sayısı 10'dan az, %34,5'inin ise 50-249 arasındadır. Saha çalışmasında görüşülen işletmeler arasında 250'nin üzerinde çalışanı olan işletme bulunmamaktadır.

Öte yandan görüşüne başvurulmuş işletmelerin ciro dağılımları ise ayrıca aşağıdaki Tablo 24'de gösterilmiştir. Çalışma kapsamında görüşülen işletmelerin %41,4'ünün cirosu 10 milyon TL'nin altında, %37,9'u ise 10 ila 100 milyon TL arasındadır. Saha çalışmasına katılan işletmeler arasında cirosu 500 milyon TL ve üzerinde olan işletme bulunmamaktadır.

Tablo 24: Ciroları İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler

Ciro	İşletme Sayısı
10 milyon TL'den az	12
10 - 100 Milyon TL	11
100 - 500 Milyon TL	6
500 milyon TL'den fazla	0
TOPLAM	29

Aşağıda yer alan Tablo 25'de gösterildiği gibi, saha çalışması kapsamında görüşüne başvurulmuş işletmelerin %69'unun yurtdışı satışı bulunmamaktadır. Sadece iki işletmenin cirolarının %50'den fazla kısmı yurtdışı satışlardan elde edilmektedir.

Tablo 25: İhracat Satışları İtibarıyla Saha Çalışmasında Görüşülen İşletmeler

İhracat Gelirlerinin Ciro İçindeki Payı	İşletme Sayısı
Yurt dışı satışı yoktur	20
% 5'ten az	4
% 6 - % 25 arası	3
% 26 - % 50 arası	0
% 51 - % 75 arası	1
% 76'dan fazla	1
TOPLAM	29

Saha çalışması görüşülen işletmelerin genel ekonomiye dair beklentileri ve bu beklentilerin kendi işleri üzerine olası etkileri hakkındaki değerlendirmelerine ilişkin toplulaştırılmış yanıtları aşağıda incelemeye sunulmuştur.

İşletmelerin son bir yıl yılda üretim hacmindeki değişime ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 26'da gösterilmektedir. İşletmelerin %38'i üretim hacminin arttığını belirtirken, %31'i azalma yaşadığını, %28'i ise üretim hacminin aynı kaldığını ifade etmiştir. İşletmelerin %3'ü üretim faaliyeti içinde olmadıkları için, bu soru uygulanabilir değildir.

Tablo 26: Son Bir Yılda Üretim Hacminde Gözlenen Değişim

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Arttı	11	38 %
Azaldı	9	31 %
Aynı Kaldı	8	28 %
Uygulanmaz	1	3 %
TOPLAM	29	100 %

İşletmelerin önümüzdeki altı aylık dönem için aldıkları toplam sipariş miktarındaki değişim hakkındaki beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 27'de gösterilmektedir. İğdir'daki işletmelerin önümüzdeki altı aylık dönemde toplam sipariş miktarındaki değişime ilişkin beklentileri büyük ölçüde olumlu görünmektedir. İşletmelerin %48'i sipariş miktarının normalin üzerinde seyredeceğini öngörürken, %17'si siparişlerin normal düzeyde kalacağını belirtmiştir. Ancak, %34'lük bir kesim sipariş miktarının normalin altında olacağını beklemektedir. Yanıt vermeyen veya soru kapsamına girmeyen işletme bulunmamaktadır, bu da işletmelerin tamamının gelecekteki sipariş beklentileri hakkında bir öngörüye sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 27: Önümüzdeki Altı Aylık Dönem İçin Alınan Siparişteki Beklenen Değişim

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Normalin üzerinde seyredecek	14	48 %
Normal seyredecek	5	17 %
Normalin altında seyredecek	10	34 %
Yanıt yok	0	0 %
Uygulanmaz	0	0 %
TOPLAM	29	100 %

İşletmelerin önümüzdeki altı aylık dönem için aldıkları toplam ihracat sipariş miktarındaki değişim hakkındaki beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 28'de gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin önümüzdeki altı aylık dönemde toplam ihracat sipariş miktarındaki değişime ilişkin beklentileri, çoğunlukla belirsizdir. İşletmelerin önemli bir kısmı ihracat yapmamaktadır. İşletmelerin %31'i ihracat siparişlerinin normalin üzerinde seyredeceğini öngörürken, %7'si normalin altında olacağını belirtmiştir. Sadece %3'lük bir kesim siparişlerin normal seviyede kalmasını beklemektedir.

Tablo 28: Önümüzdeki Altı Aylık Dönem İçin Alınan İhracat Siparişinde Beklenen Değişim

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Normalin üzerinde seyredecek	9	31%
Normal seyredecek	1	3%
Normalin altında seyredecek	2	7%
Yanıt yok	1	3%
Uygulanmaz	16	55%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki altı aylık dönem için mamul stoklarının beklenen seviyesine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 29'da gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin önümüzdeki altı aylık dönemde mamul stok seviyelerine ilişkin beklentileri dengeli bir dağılım göstermektedir. İşletmelerin %24'ü stok seviyesinin normalin üzerinde olacağını öngörürken, aynı oranda işletme (%24) stoklarının normalin altında seyredeceğini tahmin etmektedir. İşletmelerin %38'i stok seviyelerinin normal düzeyde kalmasını beklemektedir, bu da büyük bir kesimin stok miktarında önemli bir değişim beklemediğini göstermektedir.

Tablo 29: Önümüzdeki Altı Aylık Dönem İçin Mamul Stoklarında Beklenen Değişim

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Normalin üzerinde seyredecek	7	24%
Normal seyredecek	11	38%
Normalin altında seyredecek	7	24%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	4	14%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için üretim hacmi beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 30'da gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönemde üretim hacmine ilişkin beklentileri büyük ölçüde olumlu görünmektedir. İşletmelerin %72'si üretim hacminin artacağını öngörürken, %17'si üretimde bir azalma beklemektedir. %10'luk bir kesim ise üretim hacminin aynı kalacağını düşünmektedir.

Tablo 30: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin Üretim Hacmi Beklentisi, İğdir

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	21	72%
Azalacak	5	17%
Aynı Kalacak	3	10%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	0	0%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için iç piyasa sipariş beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 31'de gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönemde iç piyasa sipariş beklentileri genel olarak olumlu seyretilmektedir. İşletmelerin %59'u iç piyasa siparişlerinin artacağını öngörürken, %21'i siparişlerin aynı kalacağını beklemektedir. %17'lik bir kesim ise siparişlerin azalacağını düşünmektedir.

Tablo 31: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İç Piyasa Sipariş Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	17	59%
Azalacak	5	17%
Aynı Kalacak	6	21%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	1	3%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için iç piyasa satış fiyatı beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 32'de gösterilmektedir.

Görüşülen işletmelerin büyük çoğunluğu, önümüzdeki bir yıllık dönemde iç piyasa satış fiyatlarının artmasını beklemektedir. İşletmelerin %86'sı satış fiyatlarının artacağını öngörürken, sadece %3'lük bir kesim fiyatların azalacağını düşünmektedir. %7'lik bir kesim ise fiyatların aynı kalacağını beklemektedir. Bu, işletmelerin büyük çoğunluğunun iç piyasada maliyet artışlarına bağlı olarak fiyatların yükseleceğine inandığını ve buna göre beklentiler oluşturduğunu göstermektedir.

Tablo 32: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İç Piyasa Satış Fiyatı Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	25	86%
Azalacak	1	3%
Aynı Kalacak	2	7%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	1	3%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için girdi maliyeti beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 33'de gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin tamamı, önümüzdeki bir yıllık dönemde girdi maliyetlerinin artmasını beklemektedir. İşletmelerin %100'ü girdi maliyetlerinin artacağını öngörmüş olup, azalacağına veya aynı kalacağına dair hiçbir beklenti bildirilmemiştir. Bu, işletmelerin maliyet baskılarıyla karşı karşıya olduğunu ve hammadde, enerji, iş gücü gibi girdilerde fiyat artışları beklediklerini açıkça göstermektedir.

Tablo 33: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin Girdi Maliyeti Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	29	100%
Azalacak	0	0%
Aynı Kalacak	0	0%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	0	0%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için birim üretim maliyeti beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 34'de gösterilmektedir. Birim üretim maliyeti beklentisi toplam girdi maliyeti beklentisi ile paralellik göstermektedir.

Tablo 34: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin Birim Üretim Maliyeti Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	29	100%
Azalacak	0	0%
Aynı Kalacak	0	0%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	0	0%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için istihdam beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 35'de gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin çoğunluğu, önümüzdeki bir yıllık dönemde istihdam seviyelerini artırmayı planlamaktadır. İşletmelerin %66'sı istihdamın artacağını öngörürken, %31'i istihdamın aynı kalacağını beklemektedir. Sadece %3'lük bir kesim, istihdamın azalacağını ifade etmiştir. Bu, görüşülen işletmelerin genel olarak büyüme ve istihdam artışı hedeflediğini, ekonomik zorluklara rağmen iş gücünü koruma ve genişletme niyetinde olduklarını göstermektedir.

Tablo 35: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İstihdam Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	19	66%
Azalacak	1	3%
Aynı Kalacak	9	31%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	0	0%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için ihracat siparişi beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 36'da gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin ihracat siparişi beklentileri, çeşitlilik göstermektedir. İşletmelerin %45'i önümüzdeki bir yıllık dönemde ihracat siparişlerinin artacağını beklerken, %10'u siparişlerin aynı kalacağını, %3'ü ise azalacağını öngörmektedir.

Bu, ihracat yapan işletmelerin çoğunluğunun gelecekte ihracat siparişlerinde artış beklediğini, ancak önemli bir kısmının ihracat faaliyetiyle doğrudan ilgili olmadığını göstermektedir.

Tablo 36: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İhracat Siparişi Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	13	45%
Azalacak	1	3%
Aynı Kalacak	3	10%
Yanıt yok	2	7%
Uygulanmaz	10	34%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin önümüzdeki bir yıllık dönem için ihracat satış fiyatı beklentilerine ilişkin yanıtları aşağıdaki Tablo 37'de gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin büyük bir kısmı, önümüzdeki bir yıllık dönemde ihracat satış fiyatlarının artmasını beklemektedir. İşletmelerin %55'i ihracat satış fiyatlarının artacağını öngörürken, fiyatların azalacağını veya aynı kalacağını belirten herhangi bir işletme bulunmamaktadır.

Tablo 37: Önümüzdeki Bir Yıllık Dönem İçin İhracat Satış Fiyatı Beklentisi

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Artacak	16	55%
Azalacak	0	0%
Aynı Kalacak	0	0%
Yanıt yok	2	7%
Uygulanmaz	11	38%
TOPLAM	29	100%

İşletmelerin sanayi dalındaki genel gidişat konusunda geçtiğimiz yıla kıyasla görüşleri aşağıdaki Tablo 38'de gösterilmektedir. Görüşülen işletmelerin sanayi dalındaki genel gidişatla ilgili görüşleri büyük ölçüde karışık bir tablo sergilemektedir. İşletmelerin %45'i geçtiğimiz yıla kıyasla daha iyimser bir bakış açısına sahipken, %48'i daha kötümser olduklarını belirtmiştir. Sadece %7'lik bir kesim, genel gidişatın aynı kaldığını düşünmektedir. Yanıt vermeyen veya sorunun kendileri için uygulanmadığını belirten işletme bulunmamaktadır.

Bu, işletmelerin yarıya yakın bir kısmının ekonomik belirsizlikler veya sektördeki zorluklar nedeniyle daha temkinli bir tutum sergilediğini, diğer yarısının ise iyimser beklentilere sahip olduğunu göstermektedir.

Tablo 38: İşletmelerin Sanayi Sektöründeki Genel Gidişat Konusunda Görüşleri

Seçenekler	İşletme Sayısı	Pay
Daha iyimser	13	45%
Aynı	2	7%
Daha kötümser	14	48%
Yanıt yok	0	0%
Uygulanmaz	0	0%
TOPLAM	29	100%

Saha çalışmasında görüşülen imalatçı işletmelerin %69'u yurt dışı satış yapmamaktadır, rekabetçilik açısından önemli bir zayıflık olarak değerlendirilebilir bu durum il genelindeki sanayinin ihracat kapasitesi ile de uyumludur. Yurt dışı pazarlara erişim, işletmelerin büyüme ve çeşitlenme fırsatlarını artırmaktadır. İhracat yapmayan işletmeler, yerel piyasaya bağımlı oldukları için ekonomik dalgalanmalardan daha fazla etkilenmektedir. İhracat faaliyetlerinde bulunmayan işletmelerin rekabet gücünü artırabilmesi için uluslararası pazarlara erişimlerini kolaylaştıracak bir mekanizmanın da oluşturulması gerekmektedir.

İşletmelerin %72'si önümüzdeki yıl üretim hacimlerinin artacağını öngörmektedir, bu da işletmelerin ekonomik beklentilerinde bir iyimserlik olduğunu ortaya koymaktadır. Ancak, işletmelerin bu iyimserliği dış faktörler tarafından negatife dönüştürülebilir niteliktedir; bu nedenle işletmelerin pazar çeşitlendirmesine olan ihtiyaçlarının sürdürüğünü belirtmek mümkündür.

İç piyasa siparişlerinin artacağını öngören işletmelerin oranı %59'dur. Bunun yanı sıra, %86'sı satış fiyatlarının artacağını beklemektedir. Bu durum hem talep artışı beklentilerini hem de enflasyonist baskılar sonucu fiyatlarda artış öngörülerini yansıtmaktadır. İşletmeler önümüzdeki dönemde enflasyonist baskının devam edeceğini düşünmektedir.

İşletmelerin tamamı, önümüzdeki yıl içinde girdi maliyetlerinin ve birim üretim maliyetlerinin artacağını beklemektedir. Bu maliyet artışlarının temel sebepleri arasında artan hammadde fiyatları, enerji maliyetleri ve lojistik giderler yer almaktadır. Bu durum, rekabetçilik açısından kritik bir engel teşkil etmektedir. Artan maliyetler, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin kârlılıklarını daraltıcı etki yaratacak gibi gözükmektedir.

İşletmelerin %66'sı önümüzdeki bir yıllık dönemde istihdamlarını artırmayı planlamaktadır. Bu beklenti, enflasyonist beklentilere rağmen işletmelerin büyüme eğilimlerinin iş gücü piyasasına olumlu yansıtacağına inançlarını göstermektedir.

İhracat siparişi beklentilerine baktığımızda, %45'lik bir artış öngörüsü dikkat çekmektedir. Ancak, %34'lük bir oran, ihracatın kendileri için geçerli olmadığını belirtmiştir. Bu durum, bölgedeki ihracat kapasitesinin yeterince gelişmediğini ve rekabet avantajı elde etmek için işletmelerin dış pazarlara yönelik faaliyetlerini artırması gerektiğini göstermektedir.

İşletmelerin genel ekonomik beklentilerine bakıldığında, %48'i sanayi dalındaki genel gidişat konusunda daha kötümser bir görüşe sahiptir. Bu kötümserlik, işletmelerin dış çevresel faktörlere, özellikle makroekonomik koşullara karşı kırılgan olduğunu göstermektedir. Bu nedenle, bölgedeki işletmelerin ekonomik istikrara kavuşabilmesi için kamu desteği ve özel sektör iş birlikleri yoluyla çeşitli politikalar geliştirilmelidir.

3.2.1. Kaynak İhtiyacı Analizi

İşletmelerin kaynak kullanımını etkili bir şekilde yönetmesi, rekabet avantajı elde etme süreçlerinde hayati bir rol oynamaktadır. Şirketler hedeflerine ulaşmak için ihtiyaç duydukları kaynakları belirleyip, bunları en verimli şekilde kullanmak zorundadır. Bu süreç, hem mevcut kaynakların doğru şekilde tahsisini hem de olası eksikliklerin giderilmesi için yeni kaynakların tedarik edilmesini içerir. Kaynakların doğru planlanması ve kullanımı, işletmenin rekabet gücünü artırırken, kaynakların yanlış yönetimi veya verimsiz kullanımı işletmeyi zayıflatır. Özetle, işletmenin rekabet ettiği pazarlardaki rakiplerine kıyasla daha etkin ve verimli bir kaynak kullanımı stratejisi geliştirmesi, pazarda avantaj sağlaması için kritik bir unsurdur.

İşletmelerin rekabet sırasında kullandıkları kaynaklar farklı kuramlara göre farklı biçimlerde kategorize edilse de İşletme Yönetim Sistemi'ne göre, işletmelerin yönetmesi gereken dört ana kaynak grubu bulunmaktadır (International Trade Center (ITC), 2003):

- Bilgi ve Deneyim,

İşletmelerin faaliyetlerini etkili bir şekilde yürütmesi için gereken bilgiyi içermektedir. Bu bilgi, basit bir müşteri adresinden karmaşık üretim teknolojilerine kadar geniş bir yelpazeyi kapsar. Aynı zamanda işletme içindeki süreçlerin ve operasyonların yönetilmesi için gerekli olan deneyim ve teknik bilgiyi de ifade eder.

- İnsan Kaynakları,

İşletmenin faaliyetlerini gerçekleştirmesi için gerekli olan personel miktarını ve niteliğini ifade etmektedir. Çalışanlar, yalnızca bir üretim girdisi değil, aynı zamanda bilgi ve deneyimi işletmeye getiren unsurlardır. Doğru insan kaynaklarının sağlanması, işletmenin başarısında kritik bir rol oynar.

- Finansal Kaynaklar,

İşletmelerin günlük operasyonlarını yürütmesi ve uzun vadeli hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli olan para kaynaklarıdır. Bu kaynaklar, işletmenin üretim yapabilmesi, çalışanlarına maaş ödeyebilmesi, hammaddeleri tedarik edebilmesi ve diğer işletme giderlerini karşılayabilmesi için hayati öneme sahiptir. Finansal kaynakların doğru yönetimi, işletmenin likidite krizlerinden kaçınmasına ve sürdürülebilir bir mali yapı oluşturmasına yardımcı olur. Ayrıca, finansal varlıklar, işletmenin büyümesi ve yeni yatırımlar yapabilmesi için gereken sermaye kaynağını da sağlar.

- Fiziksel Varlıklar,

İşletmelerin ürün veya hizmet üretiminde kullandığı somut varlıklardır. Bu varlıklar arasında makineler, ekipmanlar, üretim tesisleri, taşıma araçları ve teknoloji altyapısı gibi unsurlar yer alır. Fiziksel varlıklar, işletmenin üretim kapasitesini belirleyen temel unsurlardır ve bu varlıkların bakımının ve yenilenmesinin düzenli olarak yapılması, işletmenin verimli çalışmasını ve rekabet gücünü korumasını sağlar.

- İlişkiler Ağı,

İlişkiler ağı, işletmenin diğer işletmeler, tedarikçiler, müşteriler ve dış paydaşlarla kurduğu bağlantıları ifade eder. Bu ilişkiler, işletmenin kaynaklara erişimini kolaylaştırır, yeni fırsatlar yaratır ve işletmenin dış çevreyle olan etkileşimlerini yönetmesine yardımcı olur.

Rekabetçilik için bu kaynakların yalnızca tek tek değil, birbirleriyle etkileşimleri göz önünde bulundurularak yönetilmesi gerekmektedir. Kaynakların etkin bir şekilde yönetilmesi, işletmelerin yalnızca maliyetlerini düşürmekle kalmamakta, aynı zamanda ürün ve hizmet kalitesini artırarak müşterilere daha fazla değer sunmasını sağlamakta, böylelikle de rekabetçi gücünün artmasına destek olmaktadır.

Raporun bu bölümünde, yürütülen saha çalışmasında bölgedeki şirketlerin bilgi ve deneyim, insan kaynakları, finansal ve fiziksel varlıklar ile ağlar ve ilişkiler gibi temel kaynak gruplarına yönelik gereksinimlerini belirlemeye yönelik sorulara verilen toplulaştırılmış yanıtlar ve bu yanıtların analizi sunulmuştur. Bu analiz, işletmelerin hangi kaynakları ne şekilde yönettiklerine ve rekabetçilik için kaynak gereksiniminin hangi alanlara odaklandığına dair bulgular içermektedir.

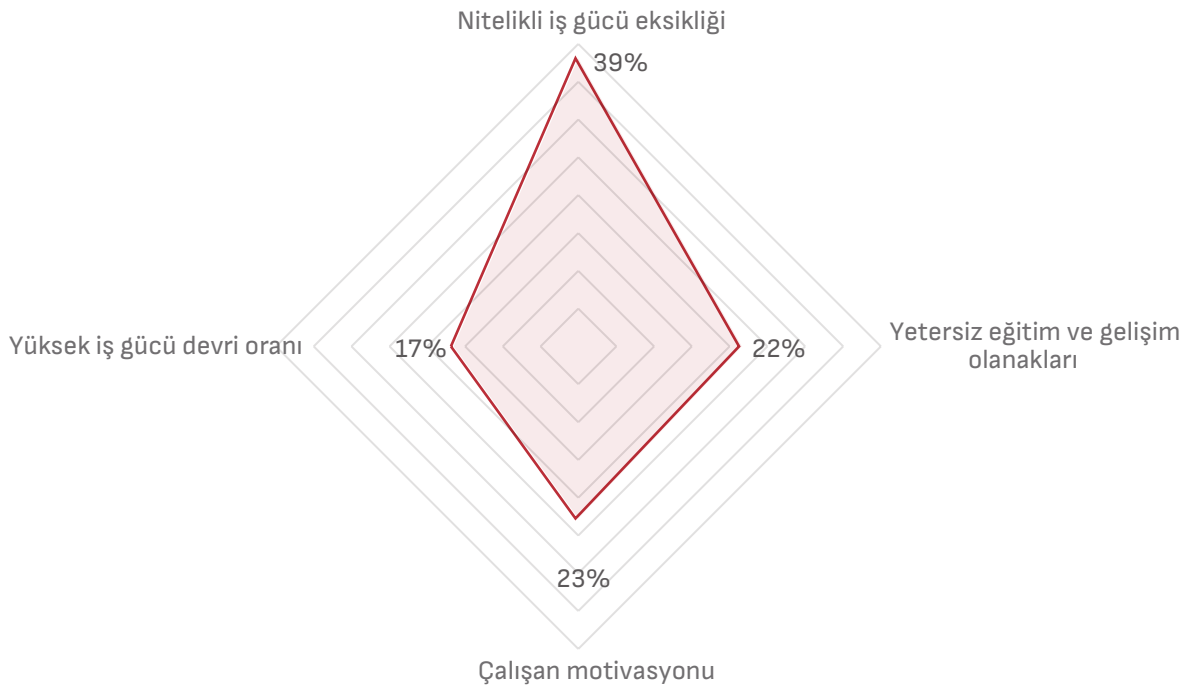
3.2.1.1. İnsan Kaynakları

Görüşülen işletmelere insan kaynakları açısından en büyük eksikliklerini önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 4 ana sorun alanı listelenmiştir. Bu ana sorun alanları:

- Yüksek iş gücü devri (personel sirkülasyonu) oranı
- Çalışan motivasyonu
- Nitelikli iş gücü eksikliği
- Yetersiz eğitim ve gelişim olanakları

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 3'de gösterilmektedir.

Şekil 3: İnsan Kaynaklarında Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

İşletmelerin büyük bir kısmı, özellikle nitelikli iş gücü eksikliği, çalışan motivasyonu ve yetersiz eğitim ve gelişim olanakları gibi sorunların başlıca sıkıntıları olduğunu belirtmiştir. Bu sorunların yanı sıra, yüksek iş gücü devri gibi konular da gündeme getirilmiş, ancak nitelikli iş gücü eksikliği sorununun daha öncelikli olduğu görülmüştür. Çalışmaya katılan bazı işletme temsilcileri, bu iki sorunun bölgedeki iş gücü piyasası dinamiklerinden kaynaklandığını, örneğin mesleki eğitim altyapısının yetersizliği gibi yerel faktörlerin sorunun derinleşmesine neden olduğunu ifade etmişlerdir. Özellikle bazı katılımcılar, Iğdır'daki mesleki okulların sektör ihtiyaçlarını karşılayacak nitelikte olmadığını ve bu durumun uzun vadede işletmelerin rekabet gücünü zayıflattığını vurgulamıştır. Bu bağlamda, nitelikli iş gücü bulunamaması, işletmelerin üretim kalitesi ve verimliliği üzerinde doğrudan olumsuz bir etki yaratmaktadır. Bazı işletmeler ise, bu sorunların bölgedeki demografik ve ekonomik koşullarla doğrudan bağlantılı olduğunu belirtmiştir. Örneğin, "şehrin ve sektörün küçük olması nitelikli eleman bulmayı güçleştiriyor" şeklinde bir yorumda bulunan bir işletme, bölgesel kısıtların işletmelerin büyümesini ve gelişmesini engellediğini dile getirmiştir. Bununla birlikte, İranlı işçilerin bölgeye gelerek çalışması, düşük nitelikteki iş gücünün temin edilmesine olanak sağlasa da bu durumun uzun vadede işletmelerin insan kaynakları sorunlarını çözmediği ifade edilmiştir. Yüksek iş gücü devri oranı da işletmeler için önemli bir sorun olarak öne çıkmıştır. Çalışanların sık sık iş değiştirmesi, özellikle motivasyon eksikliği ve iş yerindeki koşulların yeterince tatmin edici olmamasından kaynaklanmaktadır. Bu durum, işletmelerin çalışan bağlılığı oluşturmasını zorlaştırırken, aynı zamanda sürekli yeni personel bulma ve yetiştirme gereksinimini artırarak işletmelerin operasyonel maliyetlerini yükseltmektedir. Bazı işletme temsilcileri, çalışanların özlük haklarını alma konusunda emin olamamalarının iş gücü devri oranını artıran bir etmen olduğunu belirtmişlerdir.

Çalışanların eğitim ve gelişim olanaklarının yetersizliği de birçok işletme tarafından dile getirilmiştir. Bu sorunun giderilmesi, işletmelerin uzun vadeli rekabet gücünü artıracak önemli bir faktör olarak görülmektedir. Ancak, bazı işletmelerin bu konuda daha az öncelik verdiği gözlemlenmiştir; bu durum, bölgedeki küçük ölçekli işletmelerin, eğitim ve gelişime yatırım yapmaktan kaçınmalarının bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Bununla birlikte, bazı işletmeler bu sorunu çözmek için mesleki eğitim programlarına daha fazla yatırım yapma gerekliliğini vurgulamışlardır. İşletmelerin insan kaynakları açısından karşılaştıkları temel sorunlar nitelikli iş gücü eksikliği, yüksek iş gücü devri oranı ve çalışan motivasyonu eksikliği gibi konular etrafında toplanmakta, bu sorunlar işletmelerin verimliliğini ve sürdürülebilirliğini olumsuz etkilemektedir. İşletme temsilcilerinin yaptığı yorumlar, bu sorunların sadece işletme içi yönetimden kaynaklanmadığını, aynı zamanda bölgesel koşullar, eğitim altyapısı ve genel ekonomik durum gibi dışsal etkenlerle de ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Bu sorunların çözümü için, bölgedeki eğitim altyapısının geliştirilmesi ve çalışanlara daha iyi iş koşulları sunulması gerekmektedir.

3.2.1.2. Finansal Kaynaklar

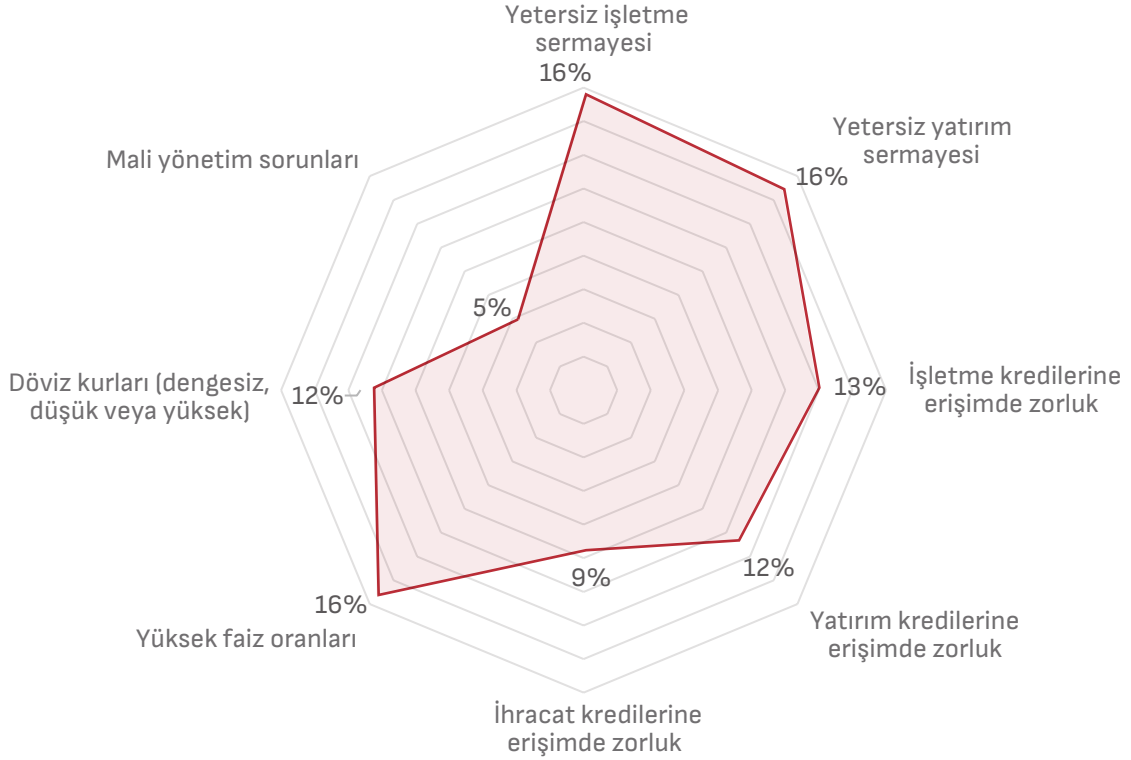
Görüşülen işletmelere finansal kaynakları açısından en büyük eksikliklerini önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 4 ana sorun alanı listelenmiştir. Bu ana sorun alanları:

- Döviz kurları (düşük, yüksek veya çok dengesiz olması gibi)
- Yetersiz işletme sermayesi
- Yetersiz yatırım sermayesi
- İşletme kredilerine erişimde zorluk
- Yatırım kredilerine erişimde zorluk

- İhracat kredilerine erişimde zorluk
- Yüksek faiz oranları
- Mali yönetim sorunları

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 4'de gösterilmektedir.

Şekil 4: Finansal Kaynaklarda Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Genel olarak, yetersiz işletme ve yatırım sermayesi ile yüksek faiz oranları en sık karşılaşılan sorunlar arasında ilk sıralarda yer almaktadır. İşletmelerin çoğunluğu, faaliyetlerini sürdürebilmek için yeterli işletme ve yatırım sermayesine sahip olmadıklarını ve bankaların sunduğu yüksek faiz oranlarının, krediye erişimlerini zorlaştırdığını belirtmiştir. Bu iki temel faktör, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin nakit akışını yönetme konusunda büyük sıkıntılar yaşamasına neden olmaktadır. Yüksek faiz oranları, kredilerin geri ödemelerini daha pahalı hale getirerek işletmelerin borçlanma kapasitesini sınırlamakta ve sermaye yatırımlarını zorlaştırmaktadır.

Kredilere erişim konusunda yaşanan zorluklar finansman sürecini daha da karmaşık hale getirmiştir. Bu noktada, işletmelerin işletme ve yatırım sermayesine erişimde karşılaştıkları sıkıntılar, yeni teknolojilere yatırım yapmayı, kapasite artırmayı ve rekabet gücünü artırmayı engelleyen önemli faktörler olarak değerlendirilmiştir.

İşletme ve yatırım kredilerine erişimde yaşanan zorluklar, işletmelerin finansal büyüme ve operasyonel sürdürülebilirlik konusunda karşılaştıkları diğer önemli sorunlar arasındadır. İşletme temsilcileri, bankaların kredi sağlamada teminat mektubu gibi ek güvenceler talep ettiğini ve bu taleplerin karşılanmasının işletmeler için oldukça zor olduğunu belirtmiştir. Teminat mektubu miktarı gibi taleplerin finansmana erişimi zorlaştırdığı ve işletmelerin kredi kullanımlarını sınırladığı vurgulanmıştır.

Özellikle ihracat yapan firmalar için ihracat kredilerine erişimde yaşanan zorluklar, ihracat hacmini artırmada önemli bir engel olarak görülmüştür. İşletmeler, ihracat kredilerine erişim konusunda ciddi sorunlar yaşadığını ve bu durumun uluslararası pazarlara açılma stratejilerini olumsuz etkilediğini ifade etmiştir. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ise finansal planlamayı daha da karmaşık hale getiren bir diğer faktördür. Döviz kurlarının dengesizliği, özellikle ithalat ve ihracat yapan işletmelerin maliyet hesaplamalarını zorlaştırmakta ve kar marjlarını düşürmektedir.

Mali yönetim sorunları ise finansal kaynakları doğru bir şekilde yönetemeyen bazı işletmeler için önemli bir zorluk olarak belirtilmiştir. Özellikle küçük ölçekli işletmelerde, mali yönetim konusunda yeterli bilgiye ve beceriye sahip olmayan yöneticilerin varlığı, işletmenin finansal sağlığını tehlikeye atmaktadır. Bu durum, işletmelerin nakit akışını etkili bir şekilde yönetmesini engelleyerek sermaye yetersizliklerine yol açmaktadır.

İşletme temsilcilerinin yaptığı yorumlar, işletmelerin yetersiz işletme ve yatırım sermayesi, krediye erişimde zorluklar ve yüksek faiz oranları gibi finansal sorunlarla baş etmeye çalıştığını göstermektedir. Bazı işletmeler, döviz kurlarındaki dalgalanmaların işlerini ciddi şekilde etkilediğini ve sermaye yönetiminde belirsizliklere neden olduğunu vurgularken, diğerleri bankaların kredi sağlama koşullarının işletme kapasitelerini sınırladığını belirtmiştir. Özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için sermaye yetersizliği hem günlük operasyonları hem de uzun vadeli büyüme planlarını olumsuz etkileyen bir faktör olarak öne çıkmıştır. Buna ek olarak, bazı işletme temsilcileri, bölgenin ekonomik koşulları nedeniyle sermaye bulmanın zorlaştığını ve bu durumun işletmelerin rekabet gücünü önemli ölçüde zayıflattığını ifade etmişlerdir.

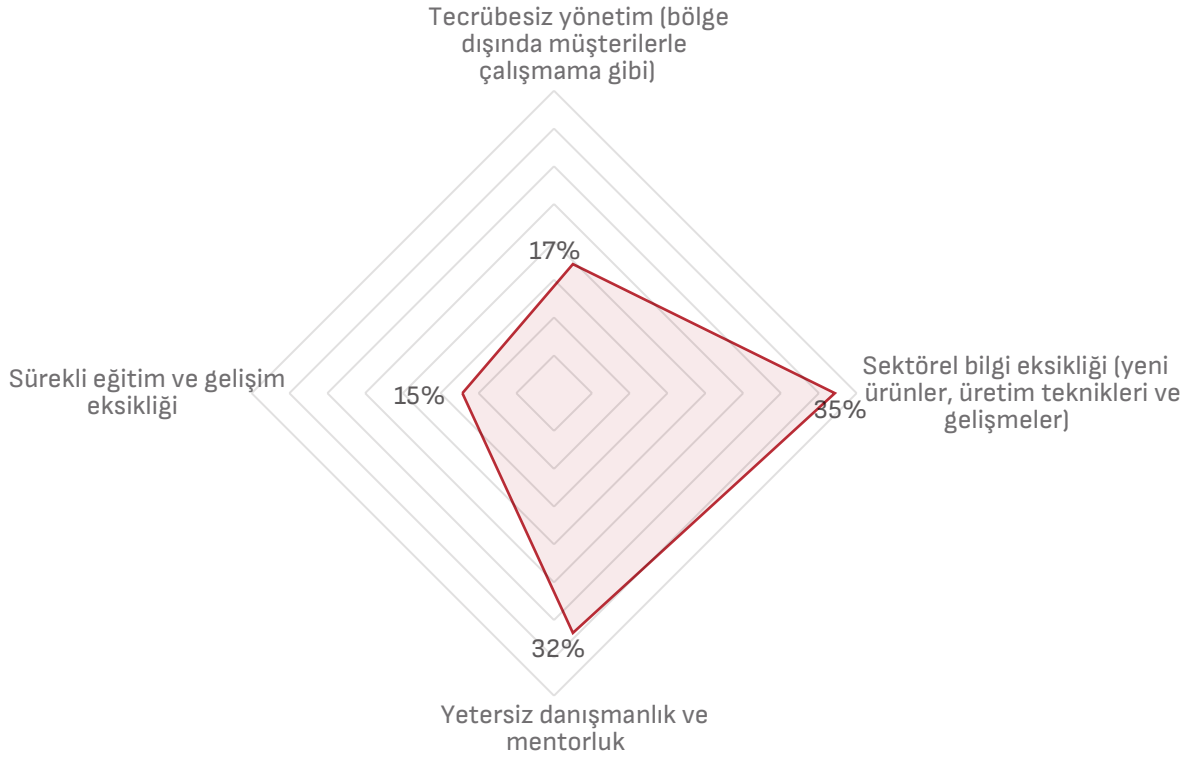
Finansal kaynaklara erişimdeki zorluklar, işletmelerin sürdürülebilir büyüme ve rekabet gücü kazanma hedefleri önünde önemli engeller oluşturmaktadır. Bu sorunların çözümü için faiz oranlarının düşürülmesi, krediye erişim süreçlerinin kolaylaştırılması ve işletmelere yönelik sermaye artırıcı desteklerin artırılması gerekmektedir. Ayrıca, döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve mali yönetim konusundaki yetersizliklerin de işletmelere yönelik eğitim ve danışmanlık hizmetleri ile desteklenmesi gerekmektedir.

3.2.1.3. Bilgi ve Deneyim Kaynakları

Görüşülen işletmelere bilgi ve deneyim kaynakları açısından en büyük eksikliklerini önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 4 ana sorun alanı listelenmiştir. Bu ana sorun alanları:

- Sektörel bilgi eksikliği (sektördeki yeni ürünler, üretim teknikleri ve gelişmeler hakkında bilgi eksikliği)
- Yetersiz danışmanlık ve mentorluk
- Tecrübesiz yönetim (bölge dışında müşterilerle çalışmama gibi)
- Sürekli eğitim ve gelişim eksikliği

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 5'de gösterilmektedir.

Şekil 5: Bilgi ve Deneyim Kaynaklarındaki Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

İşletmelerin bilgi ve deneyim kaynakları açısından karşılaştıkları zorluklar ve bu zorluklara dair verdikleri yanıtlar dikkat çekici sonuçlar ortaya koymaktadır. Özellikle sektörel bilgi eksikliği işletmelerin büyük bir kısmı tarafından en kritik sorun olarak vurgulanmıştır. Yeni ürünler, üretim teknikleri ve sektördeki gelişmelere dair bilgi eksikliği, işletmelerin yenilikçilik yeteneklerini sınırlamakta ve rekabet güçlerini azaltmaktadır. İleriye dönük olarak teknolojik gelişmeleri takip edemeyen işletmeler hem yerel hem de uluslararası pazarlarda rekabet etmekte zorlanmaktadır. Bu durum, özellikle nispeten daha küçük işletmeler için daha belirgin hale gelmiştir; çünkü bu tür işletmeler genellikle bilgiye ve eğitime erişimde büyük zorluklar yaşamaktadır.

Yetersiz danışmanlık ve mentorluk ise ikinci en önemli sorun olarak öne çıkmaktadır. Katılımcıların çoğu, uzman danışmanlardan ve sektörde deneyimli mentorlardan destek almadıklarını ve bu nedenle stratejik karar alma süreçlerinde eksiklikler yaşadıklarını ifade etmiştir. Bir işletme temsilcisi, bu sorunun çözümüne dair dışarıdan uzmanlık almanın zorluğunu vurgulamış ve bölgedeki danışmanlık ağlarının yetersizliğinin işletmelere olumsuz yansıdığını ifade etmiştir.

Özellikle bölge dışında müşterilerle çalışmama gibi sorunlar nedeniyle işletmelerin büyüme potansiyelini sınırlayan bir diğer faktör de tecrübe eksikliği olarak ortaya çıkmaktadır. Bu durum, işletmelerin dış pazarlara açılmasını engelleyen en önemli engellerden biri olarak görülmüştür. Bölge dışındaki müşterilerle çalışma deneyimine sahip olmayan işletmeler, yerel pazarla sınırlı kalmakta ve bu da işletmelerin büyüme ve genişleme fırsatlarını kısıtlamaktadır. Bazı işletme temsilcileri, bölgesel dinamiklerin ve iş sürekliliğini sağlamadaki zorlukların bu sorunu daha da derinleştirdiğini belirtmiştir. Yönetim tecrübesinin eksikliği hem stratejik karar alma süreçlerini hem de işletmelerin pazar fırsatlarını değerlendirmesini zorlaştırmaktadır.

Bunun yanında, sürekli eğitim ve gelişim eksikliği de nispeten daha az önemli bir sorun olarak görülmektedir. İşletme, çalışanlarına düzenli eğitim ve gelişim fırsatları sunmadığını belirtmiş, bu durumun uzun vadede işletmelerin verimliliği ve yenilikçilik kapasitesini olumsuz etkilediğini ifade etmiştir. Eğitim ve gelişim eksikliğinin, özellikle hızlı değişen teknolojik koşullara uyum sağlamak açısından büyük bir engel oluşturduğu belirtilmiştir. Nitelikli iş gücü ve bilgi birikimi eksikliğinin işletmeleri gelecekteki rekabet ortamında geri bırakabileceği endişesi dile getirilmiştir.

İşletmelerin yaptıkları yorumlar arasında, bazı firmalar yukarıda listelenen sorunlardan hiçbirinin kendilerini etkilemediğini, hatta bilgi ve deneyim kaynakları açısından sorun yaşamadıklarını ifade etmişlerdir. Bu işletmelerin değerlendirmelerini objektif olarak gerçekleştirdiklerini söylemek pek de mümkün değildir. Bunun yanı sıra, birkaç işletme bölgesel dinamiklerin ve yerel işgücü piyasasının sorunlarına işaret etmiş, sektörel bilgi eksikliğinin bölgedeki işletmeler için en büyük zorluk olduğunu vurgulamıştır.

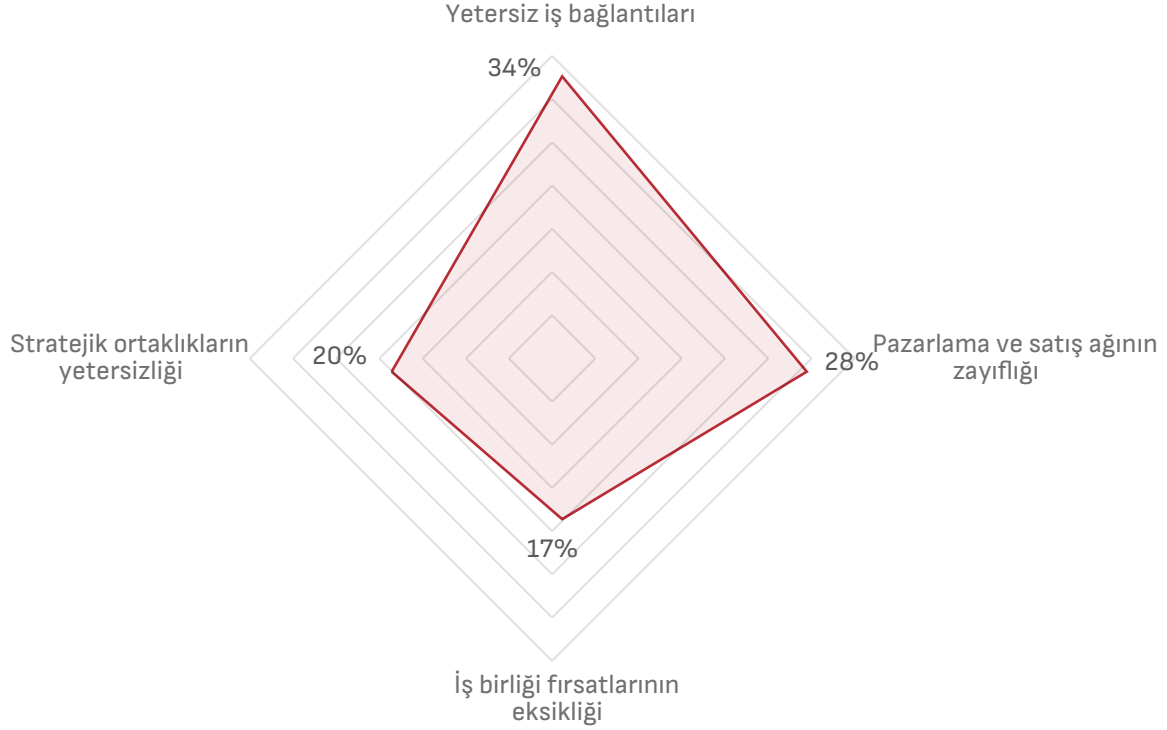
İşletmelerin bilgi ve deneyim kaynakları açısından yaşadıkları en büyük zorluklar, sektörel bilgi eksikliği, yetersiz danışmanlık hizmetleri ve tecrübesiz yönetim şeklinde öne çıkmaktadır. Bu eksiklikler, işletmelerin verimliliğini, yenilikçilik kapasitelerini ve rekabet güçlerini doğrudan etkilemektedir. Bu sorunların çözümü için sektörel bilgiye erişimin artırılması, danışmanlık hizmetlerine ulaşımın kolaylaştırılması ve yönetim becerilerinin geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Özellikle sürekli eğitim ve gelişim programlarının yaygınlaştırılması, işletmelerin rekabet gücünü sürdürülebilir hale getirebilecek kritik bir unsur olarak öne çıkmaktadır.

3.2.1.4. İş İlişkileri ve Ağlar

Görüşülen işletmelere iş ilişkileri ve ağlar açısından en büyük eksikliklerini önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 4 ana sorun alanı listelenmiştir. Bu ana sorun alanları:

- Yetersiz iş bağlantıları
- İş birliği fırsatlarının eksikliği
- Stratejik ortaklıkların yetersizliği
- Pazarlama ve satış ağının zayıflığı

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 6'da gösterilmektedir.

Şekil 6: İlişkiler Ağında Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Görüşülen işletmelerin iş ilişkileri ve ağlar açısından yaşadıkları zorluklar, işletmelerin büyüme ve rekabet gücü üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Çalışmaya katılan işletmelerin büyük bir kısmı, özellikle yetersiz iş bağlantıları ve pazarlama ve satış ağının zayıflığı sorunlarının en önemli eksiklikler arasında yer aldığını belirtmiştir. Yetersiz iş bağlantıları, işletmelerin yeni müşterilere, tedarikçilere veya iş ortaklarına ulaşamamalarına ve iş fırsatlarını yeterince değerlendirememelerine yol açmaktadır. Bu durum, işletmelerin özellikle bölge dışındaki pazarlara erişimlerini sınırlandırarak, ticari büyümelerini ve gelirlerini olumsuz etkilemektedir. Bazı işletme temsilcileri, bölgesel koşulların iş bağlantıları kurma konusundaki fırsatları sınırladığını ve bunun rekabet gücü üzerinde büyük bir baskı oluşturduğunu vurgulamıştır.

Pazarlama ve satış ağının zayıflığı, işletmelerin ürün ve hizmetlerini yeterince geniş bir kitleye ulaştıramamalarına neden olmakta, bu durum ise satış hacmini ve dolayısıyla işletmelerin gelirlerini düşürmektedir. İşletme temsilcileri, etkili pazarlama ağları oluşturmanın maliyetli olduğunu ve çoğu küçük ve orta ölçekli işletmenin bu ağlara yatırım yapma konusunda yetersiz kaldığını ifade etmiştir. Ayrıca, dış pazarlara açılma hedefleri olan işletmeler için güçlü bir satış ağına sahip olmanın önemi daha da artmaktadır. Ancak, yerel işletmeler genellikle dış pazarlara yönelik stratejiler geliştirme konusunda yetersiz kalmakta, bu da rekabet avantajlarını kaybetmelerine yol açmaktadır.

İş birliği fırsatlarının eksikliği de işletmelerin karşılaştığı bir diğer önemli sorundur. İşletmelerin birbirleriyle veya farklı paydaşlarla iş birliği yapamaması, kaynakların etkin kullanımını engellemekte ve yenilikçilik fırsatlarını kaçırmalarına neden olmaktadır. İş birliği yapmanın önemi, özellikle teknoloji transferi, bilgi paylaşımı ve yeni pazarlara erişim gibi alanlarda kendini göstermektedir. İş birliği eksikliği, işletmelerin kendi kaynaklarıyla sınırlı kalmalarına ve daha geniş ölçekli iş fırsatlarını değerlendirememelerine yol açmaktadır. Bazı işletme temsilcileri, iş birliği fırsatlarının artırılması gerektiğini belirtmiştir.

İşletme temsilcileri tarafından yapılan yorumlar incelendiğinde, katılımcı işletmenin çoğunluğunun yetersiz iş bağlantıları ve pazarlama ağının zayıflığı sorunlarını en büyük eksiklikler olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Bu eksiklikler, özellikle nispeten küçük işletmelerin rekabet avantajlarını kaybetmelerine neden olmakta ve uzun vadede büyüme potansiyellerini sınırlandırmaktadır. Bunun yanı sıra, birkaç işletme temsilcisi, kamu kurumları ile koordinasyon eksikliğine ve yetersiz iletişime dikkat çekmiş, bu durumun iş ve ilişki ağlarında önemli bir engel oluşturduğunu belirtmiştir.

İşletmelerin iş ilişkileri ve ağlar konusunda yaşadığı zorluklar, yalnızca ticari başarılarını değil, aynı zamanda bölgesel ekonomik büyümeyi de olumsuz etkilemektedir. İş bağlantılarının güçlendirilmesi, pazarlama ve satış ağlarının geliştirilmesi ve iş birliği fırsatlarının daha iyi değerlendirilmesi, işletmelerin rekabet gücünü ve büyüme potansiyelini artıracabilecek kritik adımlar olarak öne çıkmaktadır.

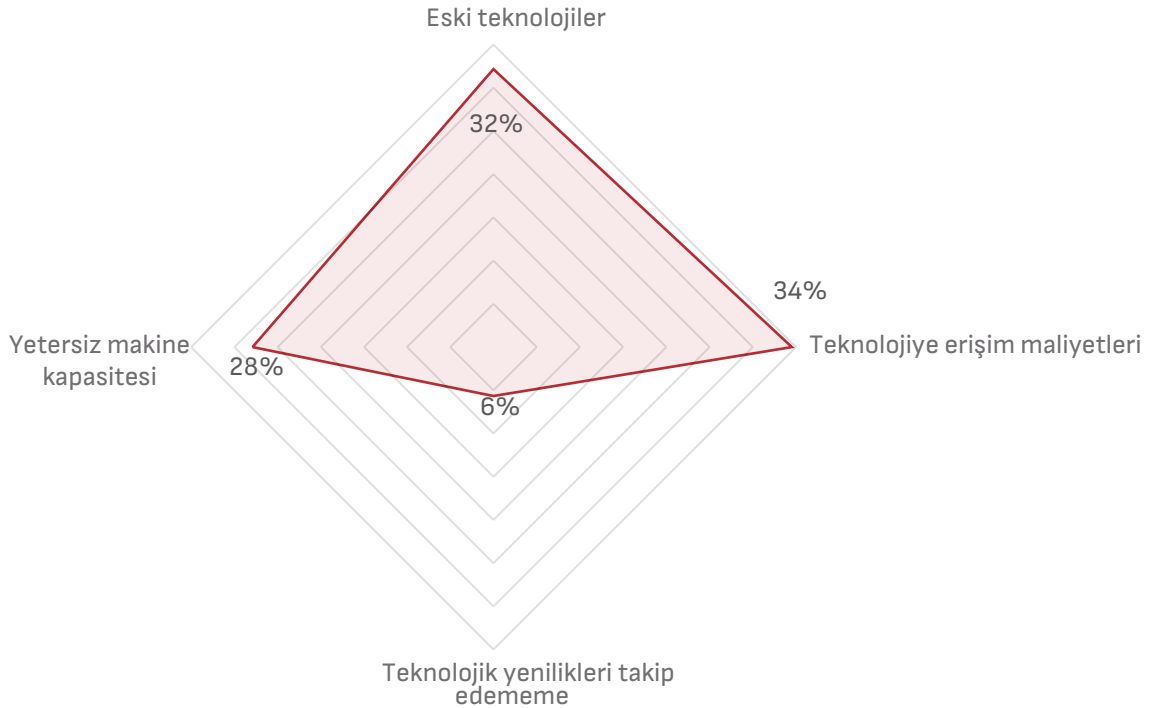
3.2.1.5. Fiziksel Kaynaklar

Görüşülen işletmelere fiziki kaynaklar açısından en büyük eksikliklerini önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 4 ana sorun alanı listelenmiştir. Bu ana sorun alanları:

- Eski teknolojiler
- Yetersiz makine kapasitesi
- Teknolojiye erişim maliyetleri
- Teknolojik yenilikleri takip edememe

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 7'de gösterilmektedir.

Şekil 7: Fiziksel Kaynaklarda Yaşanan Darboğazların Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı



Görüşülen işletmelerin yanıtlarına göre, fiziksel kaynaklar açısından en büyük eksiklikler arasında eski teknolojiler ve teknolojiye erişim maliyetleri ön plana çıkmıştır. İşletmelerin büyük bir kısmı, üretim süreçlerinde eski teknolojileri kullanmaya devam ettiklerini ve bu durumun verimliliği düşürdüğünü ifade etmiştir. Eski teknolojiler, işletmelerin modern rekabet koşullarına ayak uydurmasını zorlaştırmakta ve yenilikçilik kapasitelerini sınırlamaktadır. Bunun yanında, yeni teknolojiye erişim maliyetlerinin yüksek olması, özellikle küçük işletmelerin teknolojiye yatırım yapmasını zorlaştırmaktadır. Teknolojiye erişim maliyetlerinin düşmemesi durumunda, işletmelerin uzun vadede ulusal ve uluslararası rekabet gücünün artırılması da mümkün olmayacaktır.

İşletmelerin bir diğer önemli sorunu ise yetersiz makine kapasitesidir. Bu, işletmelerde kapasite artışını ve üretim verimliliğini sınırlandırmaktadır. Yetersiz makine kapasitesi, işletmelerin taleplere hızlı ve esnek bir şekilde yanıt vermesini engellerken, rekabetçi pazarlarda işletmelerin varlığını sürdürebilmesi için önemli bir engel teşkil etmektedir. İşletme temsilcilerinin yaptıkları yorumlar, makine ve teknoloji yatırımları yapamadıkları sürece büyüme hedeflerine ulaşmalarının zor olacağını vurgulamaktadır.

Teknolojik yenilikleri takip edememe ise işletmelerin karşılaştığı bir başka sorundur. Bu sorun, özellikle daha ileri düzeyde teknolojik altyapıya sahip büyük firmaların karşısında bölgedeki işletmelerin rekabet gücünü düşürmektedir. İldeki işletmelerin, yenilikleri takip edemedikleri için teknolojik anlamda geride kaldıkları ve daha fazla yenilik ve teknoloji transferi yapma ihtiyacı duydukları belirtilmiştir. Bazı işletmeler, yeni teknolojiye geçişin nitelikli iş gücü eksikliği nedeniyle mümkün olmadığını dile getirmiştir. Bu, teknolojiyi etkin kullanabilecek personelin olmamasıyla birleştiğinde işletmelerin dijitalleşme ve modernleşme süreçlerini aksatmaktadır.

Altyapı sorunları da daha önce de altı çizildiği gibi, işletmelerin fiziksel kaynaklar açısından karşılaştıkları önemli zorluklar arasında yer almaktadır. İğdir Organize Sanayi Bölgesi'nde zaman zaman yaşanan elektrik kesintileri, işletmelerin üretim verimliliğini olumsuz etkilemektedir. Ayrıca, organize sanayi bölgesinin sosyal donatılarının yetersizliği, özellikle nitelikli iş gücü çekme konusunda işletmelerin karşılaştığı bir başka engeldir. OSB'nin daha fazla yatırım alarak elektrik altyapısının iyileştirilmesi ve sosyal imkanların artırılması, bölgenin sanayi açısından cazip hale gelmesine katkı sağlayacaktır.

Son olarak, ulaşım altyapısının eksiklikleri de işletmelerin büyüme potansiyelini sınırlayan faktörler arasında yer almaktadır. İğdir'da aktif bir demiryolu ağı bulunmaması, işletmelerin büyük ölçekli yük taşımacılığı yapma kapasitesini sınırlamakta ve ulusal ticaretle entegrasyonu zorlaştırmaktadır. Havalimanı trafiği de Türkiye ortalamasına göre küçük kalmaktadır. Bu da uluslararası ticaret ve dışa açılma potansiyelini sınırlayan bir diğer unsurdur. Hava yolu trafiğinin sıklık ve uçulan destinasyon açısından artırılması faydalı olacaktır. İşletmelerin daha modern ve erişilebilir altyapılarla desteklenmesi, rekabet avantajı elde etmeleri açısından büyük önem taşımaktadır.

3.2.2. Eko-Sistem Analizi

Eko-sistem analizinin amacı işletmelerin kendi kontrolü dışındaki etmenlerin değer yaratma sürecine olan etkilerini sorgulamak, politika yapıcılara sektörlerdeki yükseltme olanaklarını işaret etmektir. İşletmelerin faaliyet gösterdiği ortama yönelik kuş bakışı bir görünüm sağlar. Planlama aşamasında işletmelerin yapması gerekenlerin yanı sıra yerel ve/veya ulusal yönetimin iyileştirmesi gereken hususlara dikkat çekilmesine olanak tanır (Kalkınma Kütüphanesi, 2020).

Eko-sistem analizi politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel etkenler olmak üzere altı farklı etkenin iş ortamı ve işletmelerin iş yapış biçimleri üzerine etkilerini ölçmeye odaklanır. İğdır ilindeki imalat sanayi işletmelerinin rekabetçilikleri üzerinde etkili olan politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel etkenleri belirlemek üzere saha çalışmasında bir dizi soru işletmelere sorulmuş, alınan yanıtlar toplulaştırılmış ve analiz edilmiştir. Aşağıda bu eko-sistem analizinin bulguları paylaşılmaktadır.

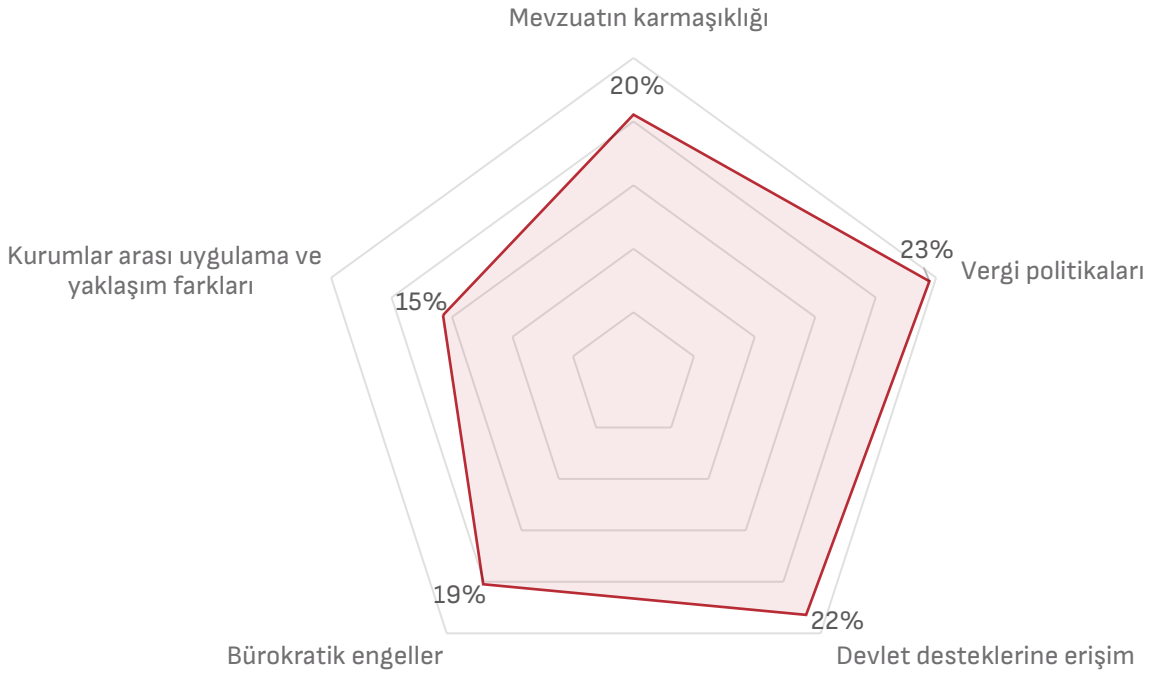
3.2.2.1. Rekabet Üzerindeki Politik Etkenler

Görüşülen işletmelerden rekabet üzerinde etkili olan politik etkenleri belirli konu başlıklarını temel alarak tartışmaları ve önem sıralarına göre önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 5 temel etken listelenmiştir. Bu ana etkenler:

- Bürokratik engeller
- Devlet desteklerine erişim
- Vergi politikaları
- Kurumlar arası uygulama ve yaklaşım farkları
- Mevzuatın karmaşıklığı

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 8'de gösterilmektedir.

Şekil 8: İşletme Rekabetçiliğindeki Politik Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

İşletmelerin rekabetçiliklerini etkileyen politik etkenler, bölgede faaliyet gösteren işletmeler için önemli zorluklar oluşturmakta ve işletmelerin büyüme potansiyelini sınırlamaktadır. Yapılan saha çalışmasına göre,

- vergi politikaları,
- devlet desteklerine erişim,
- mevzuatın karmaşıklığı ve
- bürokratik engeller en fazla etkili olan politik etkenler olarak ön plana çıkmaktadır.

Vergi politikaları işletmelerin rekabetçiliği üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Katılımcıların ekseriyeti, mevcut vergi yükünün işletme maliyetlerini artırdığını ve karlılıklarını düşürdüğünü belirtmiştir. Vergilerin yüksek olması, işletmelerin finansal esnekliğini sınırlarken, yatırımların ve büyüme fırsatlarının azalmasına neden olmaktadır. Ayrıca, vergi politikalarının belirsizliği ve sık sık değişmesi, işletmelerin uzun vadeli finansal planlama yapmasını zorlaştırmakta ve belirsizlik ortamı yaratmaktadır. Bu durum, özellikle küçük işletmelerin yatırım yapma iştahını azaltmakta ve rekabetçiliklerini olumsuz etkilemektedir.

Mevzuatın karmaşıklığı da işletmelerin yasal düzenlemelere uyum sağlamada zorlandığını, özellikle bürokratik süreçlerin iş yapma süreçlerini karmaşık hale getirdiğini ve bu durumun işletmelerin hızlı karar almasını engellediğini göstermektedir. İşletme yetkilileri, mevzuatın fazla detaylı ve karmaşık olmasının hem yerel hem de ulusal düzeyde rekabet avantajlarını azalttığını vurgulamıştır. Mevzuatın sürekli değişmesi, işletmelerin bu değişikliklere ayak uydurmasını zorlaştırmakta ve yasal uyumluluğu sağlama sürecinde ciddi zaman ve kaynak kaybına yol açmaktadır.

Devlet desteklerine erişim ise yine işletmelerin çoğu için kritik bir konu olarak ortaya çıkmıştır. Devletin sunduğu teşvikler ve destek programları, işletmelerin büyüme ve gelişim süreçlerini hızlandıracak önemli araçlar olmasına rağmen, bu desteklere erişimde yaşanan zorluklar işletmelerin potansiyelini sınırlamaktadır. İşletmeler, devlet desteklerinden yararlanmanın karmaşık ve bürokratik süreçler gerektirdiğini, bu nedenle birçok destek programına başvurmanın ve onay almanın zor olduğunu ifade etmiştir. Ayrıca, bazı işletmeler devlet desteklerine erişim konusunda teminatlandırma sorunları yaşadıklarını ve bu durumun yatırımlarını gerçekleştirilmede engel teşkil ettiğini belirtmiştir.

Bürokratik engeller de işletmelerin iş süreçlerini zorlaştıran bir diğer önemli faktördür. İşletme temsilcileri, devlet kurumları arasındaki yavaş ve karmaşık süreçlerin iş yapma hızlarını düşürdüğünü ve operasyonel maliyetleri artırdığını vurgulamaktadır. İş yapma sürecindeki gecikmeler ve gereksiz bürokratik prosedürler, özellikle küçük ölçekli işletmelerin kaynaklarını tüketmekte ve piyasada rekabet edebilme kapasitelerini azaltmaktadır. Bu durum, işletmelerin yenilikçi ürünler geliştirme ve pazara hızlı bir şekilde yanıt verme yeteneklerini sınırlamaktadır.

Son olarak, kurumlar arası uygulama ve yaklaşım farkları da işletmelerin karşılaştığı bir diğer zorluktur. Farklı kamu kurumları arasındaki uygulama farkları ve tutarsızlıklar, işletmelerin belirli süreçlerde karşı karşıya kaldığı belirsizlikleri artırmakta ve işleri daha da zorlaştırmaktadır. Bu farklılıklar, işletmelerin başvurularında ve izin süreçlerinde farklı yaklaşımlarla karşılaşmasına neden olarak, iş yapma süreçlerini daha karmaşık ve yavaş hale getirmektedir. Bazı işletme temsilcileri, kamu kurumlarındaki personelin bilgi eksikliğinden ve iş süreçlerini etkin yönetememesinden şikâyet ederek, bu durumun işletmelerin rekabetçi pozisyonlarını zayıflattığını ifade etmişlerdir.

Sonuç olarak, işletmelerin rekabet gücü üzerinde etkili olan politik etkenler arasında mevzuatın karmaşıklığı, vergi politikaları, devlet desteklerine erişim ve bürokratik engeller öne çıkmaktadır. Bu etkenler, işletmelerin iş süreçlerini zorlaştırmakta, maliyetlerini artırmakta ve büyüme potansiyellerini sınırlamaktadır. İşletmelerin rekabetçiliklerini artırmak için, bürokrasinin azaltılması, mevzuatın sadeleştirilmesi, vergi politikalarının daha öngörülebilir hale getirilmesi ve devlet desteklerine erişimin kolaylaştırılması büyük önem taşımaktadır.

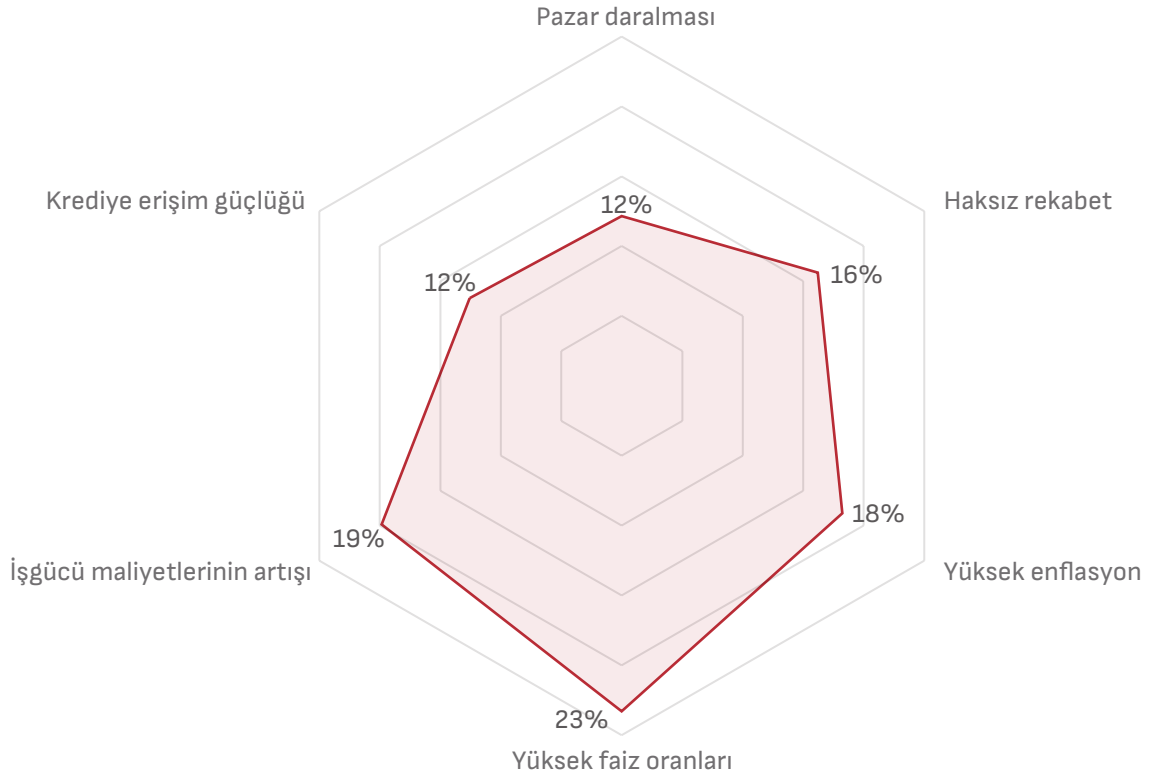
3.2.2.2. Rekabet Üzerindeki Ekonomik Etkenler

Görüşülen işletmelerden rekabet üzerinde etkili olan ekonomik etkenleri belirli konu başlıklarını temel alarak tartışmaları ve önem sıralarına göre önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 6 temel etken listelenmiştir. Bu ana etkenler:

- İşgücü maliyetlerinin artışı
- Haksız rekabet
- Pazar daralması
- Yüksek enflasyon
- Yüksek faiz oranları
- Krediye erişim güçlüğü

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 9'da gösterilmektedir.

Şekil 9: İşletme Rekabetçiliğindeki Ekonomik Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Görüşülen işletmelerin yanıtlarına göre, rekabetçilikleri üzerinde etkili olan en önemli ekonomik etkenler arasında yüksek faiz oranları, işgücü maliyetlerinin artışı ve yüksek enflasyon öne çıkmaktadır. Yüksek faiz oranları, işletmelerin büyüme ve yatırım yapma süreçlerinde en büyük engellerden biri olarak görülmektedir. Özellikle küçük işletmeler için krediye erişim maliyetleri artmakta, bu da borçlanma imkanlarını kısıtlamakta ve finansal kaynaklara ulaşımı zorlaştırmaktadır. Yüksek faiz oranları nedeniyle işletmeler, sermaye yatırımlarını ertelemekte ya da iptal etmek zorunda kalmakta ve bu durum uzun vadede rekabet güçlerini zayıflatmaktadır. Ayrıca, işletmelerin mevcut borçlarının faiz maliyetlerinin artması, karlılık oranlarını düşürmekte ve finansal yapılarını zorlamaktadır.

İşgücü maliyetlerinin artışı, işletmelerin operasyonel maliyetlerini ciddi şekilde artırmakta ve rekabet edebilirliklerini olumsuz etkilemektedir. Özellikle hazır giyim gibi iş gücü yoğun sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler, artan maaş ve sosyal güvenlik ödemeleri nedeniyle üretim maliyetlerini dengelemekte zorlanmaktadır. İş gücü maliyetlerinin yükselmesi, özellikle ihracat yapan işletmeler için uluslararası pazarlarda fiyat rekabeti yapmayı zorlaştırmakta, bu da pazar payını koruma ve artırma hedeflerine ulaşmayı güçleştirmektedir. Bazı işletme temsilcileri, yüksek iş gücü maliyetlerinin işletmelerin verimliliğini azaltarak uzun vadede büyüme potansiyellerini sınırladığını ifade etmiştir.

Yüksek enflasyon, işletmelerin malzeme, hammadde ve diğer girdilerin maliyetlerini hızla artırmakta, bu da üretim süreçlerinin sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir. Yüksek enflasyon ortamında, işletmeler maliyetlerini kontrol etmekte zorlanmakta ve fiyatlandırma stratejilerini esnek bir şekilde yönetememektedir. Özellikle küçük işletmeler, enflasyonist baskılar altında karlılıklarını korumakta zorlanmakta ve bu durum uzun vadeli büyüme hedeflerini olumsuz etkilemektedir. İşletme temsilcileri, enflasyonun sürekli değişken olması nedeniyle maliyet hesaplamalarının güvenilir olamamasından ve bu belirsizliğin işletme kararlarını zorlaştırmasından şikâyet etmektedir.

Diğer önemli etkenlerden biri olan haksız rekabet, özellikle daha küçük işletmelerin karşılaştığı bir sorun olarak öne çıkmıştır. Haksız rekabet, piyasalarda adil olmayan fiyatlandırma politikaları, kayıtdışı çalışan işletmeler veya büyük şirketlerin piyasada baskın hale gelmesi gibi nedenlerden kaynaklanmaktadır. Bu durum, küçük işletmelerin rekabet gücünü zayıflatmakta ve piyasada tutunmalarını zorlaştırmaktadır. İşletmeler, özellikle yerel pazarlarda haksız rekabet koşullarına karşı koruma önlemlerinin yetersiz olduğunu belirtmiştir.

Son olarak, pazar daralması, özellikle talebin düştüğü ya da rekabetin arttığı sektörlerde faaliyet gösteren işletmelerin karşılaştığı bir diğer zorluk olarak ortaya çıkmaktadır. Pazarın küçülmesi, işletmelerin satış hacmini düşürmekte ve gelirlerini olumsuz etkilemektedir. İşletmeler, bu durumda maliyetlerini düşürmek ve rekabet avantajlarını artırmak için daha agresif fiyatlandırma stratejilerine başvurmak zorunda kalmakta, bu da uzun vadede karlılıklarını ve sürdürülebilirliklerini tehlikeye sokmaktadır.

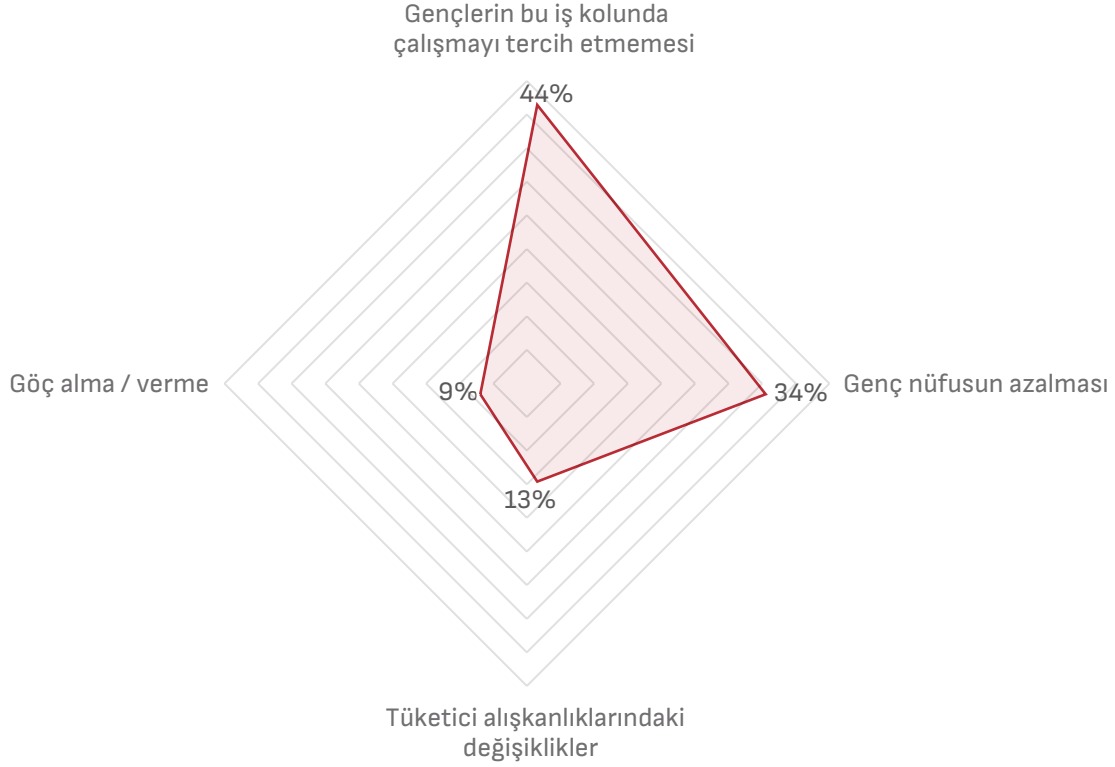
Sonuç olarak, işletmelerin rekabet gücü üzerinde en fazla etkili olan ekonomik etkenler arasında yüksek faiz oranları, işgücü maliyetlerinin artışı ve yüksek enflasyon öne çıkmaktadır. Bu faktörler, işletmelerin finansal sürdürülebilirliğini, yatırım yapma kapasitelerini ve rekabet edebilme yeteneklerini doğrudan etkilemektedir. Bu sorunların çözümü için faiz oranlarının düşürülmesi, krediye erişim süreçlerinin kolaylaştırılması ve işgücü maliyetlerini dengeleyici önlemlerin alınması işletmelerin uzun vadeli büyümesi ve rekabetçiliği için kritik öneme sahiptir.

3.2.2.3. Rekabet Üzerindeki Sosyal Etkenler

Görüşülen işletmelerden rekabet üzerinde etkili olan sosyal etkenleri belirli konu başlıklarını temel alarak tartışmaları ve önem sıralarına göre önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 4 temel etken listelenmiştir. Bu ana etkenler:

- Gençlerin bu iş kolunda çalışmayı tercih etmemesi
- Genç nüfusun azalması
- Tüketici alışkanlıklarındaki değişiklikler
- Göç alma / verme

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 10'da gösterilmektedir.

Şekil 10: İşletme Rekabetçiliğindeki Sosyal Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Görüşülen işletmelerin yanıtlarına göre, sosyal etkenler işletmelerin rekabetçiliği üzerinde önemli bir etkiye sahiptir ve bu etkenler arasında en çok öne çıkan sorun, gençlerin imalat sanayisi iş kollarında çalışmayı tercih etmemesi olmuştur. İşletmelerin büyük bir kısmı, genç nüfusun iş gücüne katılmakta isteksiz olduğunu ve bu durumun özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin karşılaştığı en büyük sosyal zorluklardan biri olduğunu belirtmiştir. Gençlerin imalat sanayi iş kollarına ilgi duymaması, ücret gelirleri yerine kripto yatırımlar ve sanal kumar gibi hızla yaygınlaşan yasal veya illegal alanlarda gelir elde etmeye çalışmaları, iş gücü teminini zorlaştırmakta ve işletmelerin operasyonel verimliliğini doğrudan etkilemektedir. Bu eğilim, özellikle ağır iş koşulları, düşük ücretler ve uzun çalışma saatleri gibi faktörlerden kaynaklanmakta, gençlerin daha modern ve cazip sektörlerle yönelmelerine neden olmaktadır. Bazı işletmeler, gençlerin iş gücü piyasasına daha farklı beklentilerle girdiğini ve imalat sanayisinde çalışmaya yönelik ilgilerinin giderek azaldığını ifade etmiştir. Özellikle nitelikli personel eksikliği, bu sorunu daha da derinleştiren bir unsur olarak belirtilmiştir.

Genç nüfusun azalması da işletmelerin karşılaştığı bir diğer kritik sosyal sorun olarak öne çıkmıştır. Bölgedeki genç nüfusun azalması, iş gücü havuzunun daralmasına neden olmakta ve işletmelerin uygun personel bulmalarını zorlaştırmaktadır. Bu durum, özellikle merkeze uzak ve toplu taşımanın seyrek olduğu bölgelerde faaliyet gösteren işletmelerin iş gücü bulma konusunda ciddi zorluklar yaşamasına yol açmakta, nitelikli iş gücü eksikliği ise işletmelerin uzun vadeli büyüme ve rekabet stratejilerini engellemektedir. İşletme temsilcileri, genç nüfusun azalmasının bölgenin ekonomik dinamikleri üzerinde olumsuz bir etki yarattığını ve yerel iş gücü arzını sınırladığını belirtmiştir.

Tüketici alışkanlıklarındaki değişiklikler ise işletmelerin rekabet gücünü etkileyen diğer önemli sosyal etkenlerden biridir. Tüketici tercihlerinin hızla değişmesi, özellikle geleneksel iş kollarında faaliyet gösteren işletmeleri olumsuz etkilemekte, işletmelerin bu değişikliklere hızlı bir şekilde uyum sağlayamaması pazarda geride kalmalarına neden olmaktadır. Tüketici talebindeki değişikliklere yanıt veremeyen işletmeler, müşteri kaybı yaşamakta ve bu da gelirlerini düşürmektedir. Anketeye katılan işletme temsilcilerinin bir kısmı, özellikle dijitalleşmenin ve online alışverişin artmasıyla birlikte geleneksel mağazacılık ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin uyum sağlamakta zorlandığını dile getirmiştir.

Göç alma/verme konusu, işletmelerin karşılaştığı bir diğer sosyal zorluktur. Göç, özellikle nitelikli iş gücü kaybına neden olmakta ve yerel işletmelerin personel teminini zorlaştırmaktadır. Göç verme eğilimi, genç ve eğitilmiş nüfusun bölgeyi terk etmesine yol açmakta, bu da işletmelerin nitelikli iş gücü bulmasını daha da zorlaştırmaktadır. Göç alma durumu ise, yerel iş gücüne ek katkı sağlamakla birlikte, düşük nitelikli iş gücünün iş gücü piyasasında artmasına neden olabilmektedir.

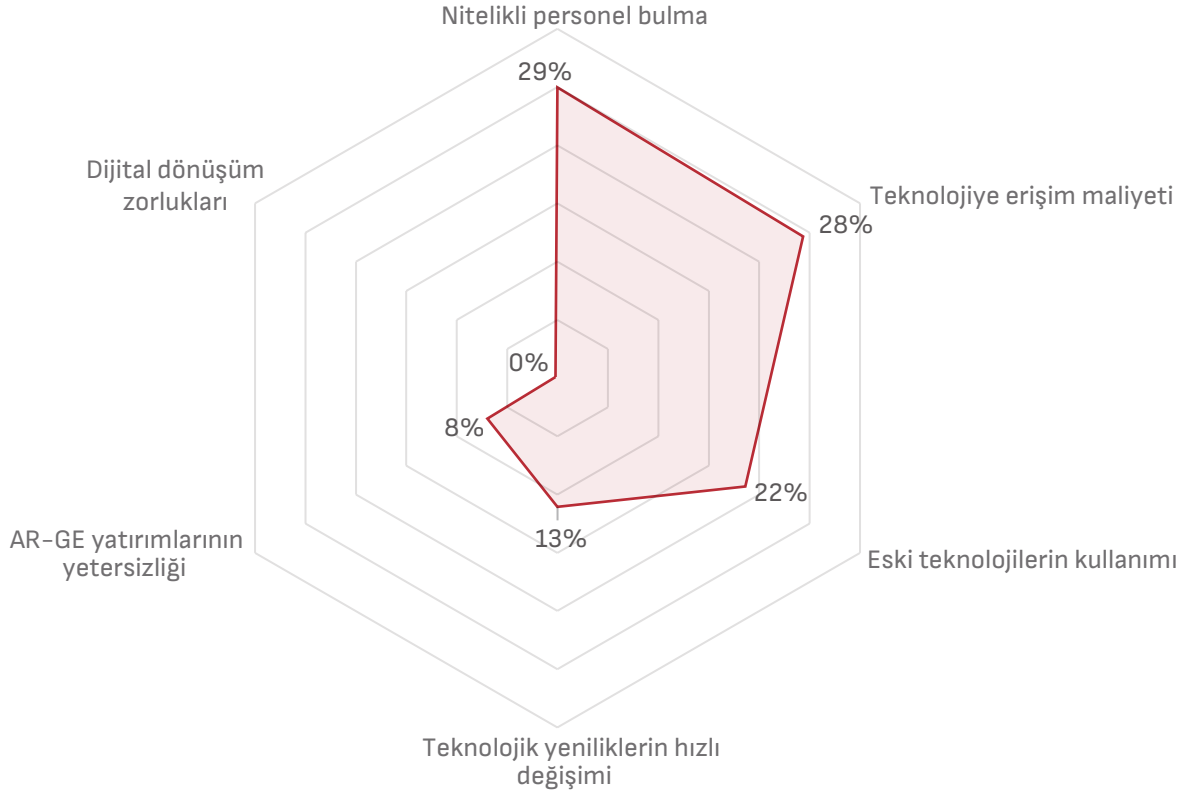
İşletmelerden gelen yorumlar, özellikle gençlerin imalat sanayi iş kollarına olan ilgisizliğinin ve genç nüfusun azalmasının en önemli sosyal etkenler arasında yer aldığını göstermektedir. Bu durum, işletmelerin iş gücü bulma süreçlerini zorlaştırmakta ve bu da üretim kapasitelerini ve verimliliklerini olumsuz yönde etkilemektedir. Gençlerin iş gücü piyasasında daha farklı beklentilerle yer alması ve tüketici alışkanlıklarının hızla değişmesi, işletmelerin rekabet gücünü zayıflatan unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır. Bu sorunların çözümü için, genç nüfusun iş gücüne katılımını teşvik edici programların ve nitelikli iş gücü geliştirme politikalarının hayata geçirilmesi büyük önem taşımaktadır.

3.2.2.4. Rekabet Üzerindeki Teknolojik Etkenler

Görüşülen işletmelerden rekabet üzerinde etkili olan teknolojik etkenleri belirli konu başlıklarını temel alarak tartışmaları ve önem sıralarına göre önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 6 temel etken listelenmiştir. Bu ana etkenler:

- Teknolojiye erişim maliyeti
- Teknolojik yeniliklerin hızlı değişimi
- AR-GE yatırımlarının yetersizliği
- Dijital dönüşüm zorlukları
- Eski teknolojilerin kullanımı
- Nitelikli personel bulma

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 11'de gösterilmektedir.

Şekil 11: İşletme Rekabetçiliğindeki Teknolojik Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

İşletmelerin rekabetçiliği üzerinde etkili olan teknolojik etkenler, özellikle nitelikli personel bulma zorluğu ve teknolojiye erişim maliyetleri olarak öne çıkmaktadır. Saha çalışmasına katılan işletmelerin çoğu, teknolojiyi etkin kullanabilecek nitelikli personel bulma konusunda büyük zorluklar yaşadıklarını ifade etmiştir. Bu durum, yeterli yatırım sermayesi bulunan işletmelerin dahi teknolojik yeniliklere ve dijital dönüşüm süreçlerine uyum sağlamalarını önemli ölçüde engellemekte ve üretim verimliliklerini düşürmektedir. Nitelikli iş gücü eksikliği, özellikle teknolojik gelişmelerin hız kazandığı sektörlerde, işletmelerin rekabet gücünü zayıflatan kritik bir faktör olarak öne çıkmaktadır. Katılımcıların çoğunluğu, bu sorunun sadece kısa vadeli değil, uzun vadeli büyüme hedeflerini de olumsuz etkilediğini vurgulamıştır. Bazı işletmelerde, nitelikli personel eksikliği nedeniyle makinelerin çalışmadığı belirtilmiştir, bu da üretim kapasitesinde ciddi düşüşlere neden olmaktadır.

Teknolojiye erişim maliyeti de işletmelerin rekabet gücünü doğrudan etkileyen bir diğer önemli faktördür. Özellikle küçük işletmeler, yeni teknolojilere yatırım yapmanın maliyetli olduğunu ve bu nedenle eski teknolojileri kullanmak zorunda kaldıklarını belirtmiştir. Yüksek teknolojiye erişim maliyetleri, işletmelerin daha verimli üretim yapmalarını engellemekte, maliyetlerini artırmakta ve pazarda rekabet edebilme şanslarını azaltmaktadır. Bu durum, teknolojik dönüşümü tamamlamayan işletmelerin Türkiye'nin diğer bölgelerinde faaliyet gösteren rakiplerine karşı dezavantajlı hale gelmelerine yol açmaktadır.

Eski teknolojilerin kullanımı, işletmelerin büyük bir kısmı tarafından bir sorun olarak görülmüş, ancak teknolojiye erişim maliyetleri ve nitelikli personel bulma zorlukları kadar öncelikli olmamıştır. Oysa eski teknolojiler, işletmelerin üretim süreçlerinde verimliliği düşürmekte, maliyetleri artırmakta ve yenilikçi çözümler geliştirmelerini zorlaştırmaktadır.

AR-GE yatırımlarının yetersizliği ve dijital dönüşüm zorlukları da işletmelerin teknoloji kullanımında karşılaştıkları sorunlar arasında yer almaktadır. Ancak, bu etkenler, diğer faktörler kadar öncelikli görülmemiştir. Özellikle dijital dönüşüm, ankete katılan bazı işletmelerin gündeminde olmasına rağmen, nitelikli personel eksikliği ve yüksek teknoloji maliyetleri nedeniyle bu sürecin başarıyla yönetilemediği vurgulanmıştır. AR-GE yatırımlarına ayrılan bütçelerin yetersiz olması da yenilikçi ürün ve süreçlerin geliştirilmesini engellemekte, işletmelerin uzun vadeli rekabet stratejilerini olumsuz etkilemektedir.

Sonuç olarak, nitelikli personel bulma zorluğu, işletmelerin karşılaştığı en önemli teknolojik sorun olarak öne çıkarken, teknolojiye erişim maliyetleri ve eski teknolojilerin kullanımı da rekabet gücünü azaltan önemli faktörlerdir. Bu sorunların üstesinden gelebilmek için nitelikli iş gücünün artırılmasına yönelik eğitim programları ve teknolojiye erişimi kolaylaştıracak desteklerin sağlanması büyük önem taşımaktadır. Ayrıca, AR-GE yatırımlarının artırılması ve dijital dönüşüm süreçlerine daha fazla odaklanması, işletmelerin uzun vadede rekabet avantajı elde etmelerine katkı sağlayacaktır.

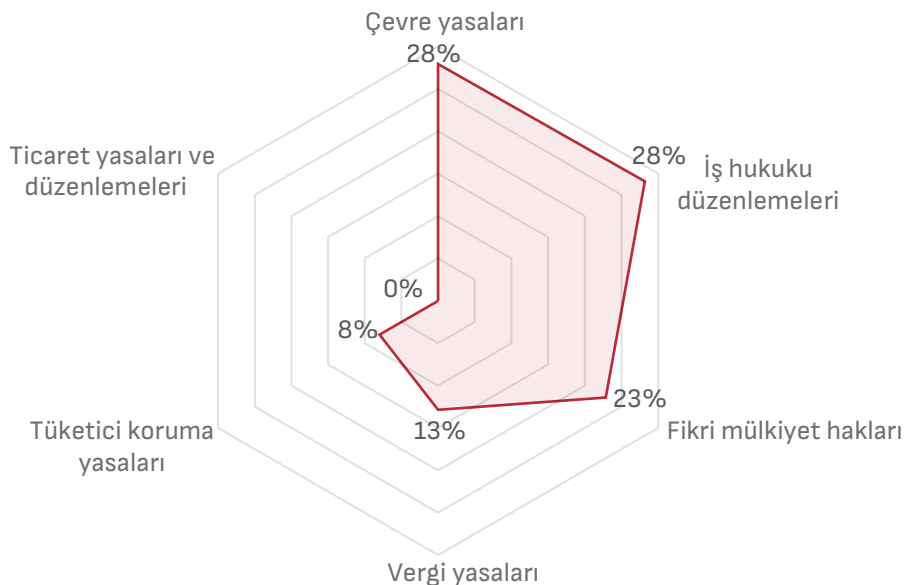
3.2.2.5. Rekabet Üzerindeki Yasal Etkenler

Görüşülen işletmelerden rekabet üzerinde etkili olan yasal etkenleri belirli konu başlıklarını temel alarak tartışmaları ve önem sıralarına göre önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 6 temel etken listelenmiştir. Bu ana etkenler:

- İş hukuku düzenlemeleri
- Fikri mülkiyet hakları
- Vergi yasaları
- Tüketici koruma yasaları
- Çevre yasaları
- Ticaret yasaları ve düzenlemeleri

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 12'de gösterilmektedir.

Şekil 12: İşletme Rekabetçiliğindeki Yasal Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Görüşülen işletmelerin yanıtlarına göre, rekabetçilik üzerinde etkili olan yasal etkenler arasında çevre yasaları ve iş hukuku düzenlemeleri en çok öne çıkan unsurlar olmuştur. İşletmeler, özellikle çevreye yönelik yasal düzenlemelerin işletme faaliyetlerini ciddi şekilde etkilediğini ve bu düzenlemelere uyum sağlamanın yüksek maliyetler ve karmaşık süreçler içerdiğini ifade etmiştir. Çevre yasalarının sıkı denetim altında olması, işletmelerin çevre dostu üretim süreçlerine geçmesini zorunlu kılarken, bu durum işletmelerin maliyetlerini artırmakta ve yeni yatırımlar yapmalarını güçleştirmektedir. Çevre düzenlemelerine uyum sağlayamayan işletmeler, cezai yaptırımlar veya faaliyet kısıtlamalarıyla karşı karşıya kalabilmektedir.

İş hukuku düzenlemeleri, işletmelerin karşılaştığı bir diğer önemli yasal etken olarak öne çıkmaktadır. İşletmeler, iş hukuku kapsamında uygulanan katı düzenlemelerin, özellikle çalışan hakları ve işçi ücretleri konusunda ek maliyetler yarattığını belirtmiştir. İş hukuku düzenlemeleri, işletmelerin iş gücünü yönetme biçimlerini doğrudan etkilerken, işletme maliyetlerini artıran unsurlar arasında yer almaktadır. İşten çıkarma süreçleri, işçi haklarının korunması ve iş güvenliği gibi konularda getirilen yasal yükümlülüklerin, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler için büyük bir yük oluşturduğuna inanılmaktadır.

Vergi yasaları ve tüketici koruma yasaları işletmelerin rekabetçiliğini daha düşük oranda etkileyen yasal faktörler arasında yer almıştır. Vergi yasalarının işletme maliyetlerini etkilediği bilinmekle birlikte, işletmeler için öncelikli sorun olarak görülmemiştir. Tüketici koruma yasaları ise, işletmelerin müşteri ilişkilerini ve hizmet kalitesini düzenleyen önemli unsurlar olmakla birlikte, işletmeler bu yasaların rekabetçilik üzerindeki etkisini nispeten düşük seviyede değerlendirmiştir. Bununla birlikte, ticaret yasaları ve düzenlemeleri işletmeler üzerinde doğrudan bir etki yaratmamış ve işletme temsilcileri tarafından en az önemli yasal faktör olarak sıralanmıştır.

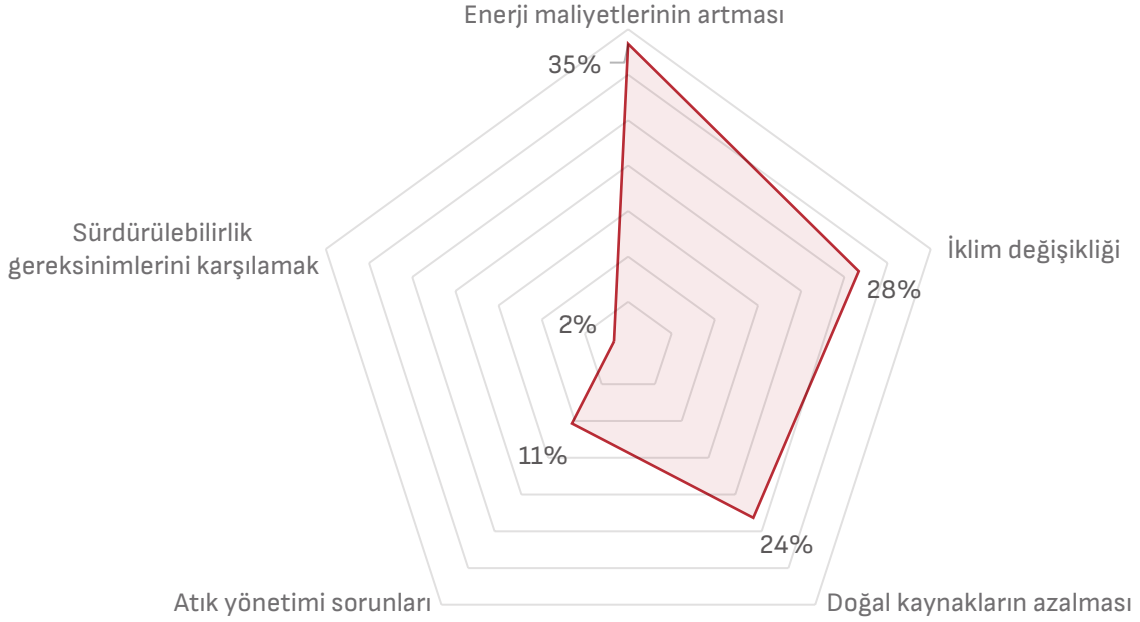
Sonuç olarak, çevre yasaları ve iş hukuku düzenlemeleri, işletmelerin rekabet gücünü sınırlayan en önemli yasal etkenler olarak öne çıkmaktadır. Çevreye yönelik düzenlemelere uyum sağlama maliyetlerinin artması ve iş gücü yönetimindeki yasal kısıtlamaların, işletmelerin esnekliğini ve verimliliğini olumsuz etkilediği düşünülmektedir. Bu yasal düzenlemelerin işletmeler üzerindeki etkisinin hafifletilmesi ve daha destekleyici politikaların geliştirilmesi, işletmelerin rekabet gücünü artırmak için büyük önem taşımaktadır.

3.2.2.6. Rekabet Üzerindeki Çevresel Etkenler

Görüşülen işletmelerden rekabet üzerinde etkili olan çevresel etkenleri belirli konu başlıklarını temel alarak tartışmaları ve önem sıralarına göre önceliklendirmeleri istenmiştir. Bu önceliklendirmeyi yapabilmeleri için 5 temel etken listelenmiştir. Bu ana etkenler:

- İklim değişikliği
- Doğal kaynakların azalması
- Atık yönetimi sorunları
- Enerji maliyetlerinin artması
- Sürdürülebilirlik gereksinimlerini karşılamak

İşletmelerin verdiği toplulaştırılmış yanıtlar ise aşağıdaki Şekil 13'de gösterilmektedir.

Şekil 13: İşletme Rekabetçiliğindeki Çevresel Etkenlerin Öncelik Sıralarına Göre Dağılımı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

İşletmelerin rekabetçiliği üzerinde etkili olan çevresel etkenlere ilişkin katılımcıların yanıtları incelendiğinde, özellikle enerji maliyetlerinin artması en önemli faktör olarak öne çıkmaktadır. Görüşülen işletmelerin büyük bir kısmı, artan enerji maliyetlerinin operasyonel giderlerini ciddi şekilde artırdığını ve bu durumun rekabet güçlerini olumsuz etkilediğini belirtmiştir. Yüksek enerji maliyetleri, özellikle üretim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler için kârlılığı düşüren ve maliyetleri artıran başlıca unsur olarak görülmektedir. Enerji maliyetlerinin yükselmesi, işletmelerin daha verimli üretim yapmalarını zorlaştırmakta ve fiyat rekabetinde geride kalmalarına yol açmaktadır.

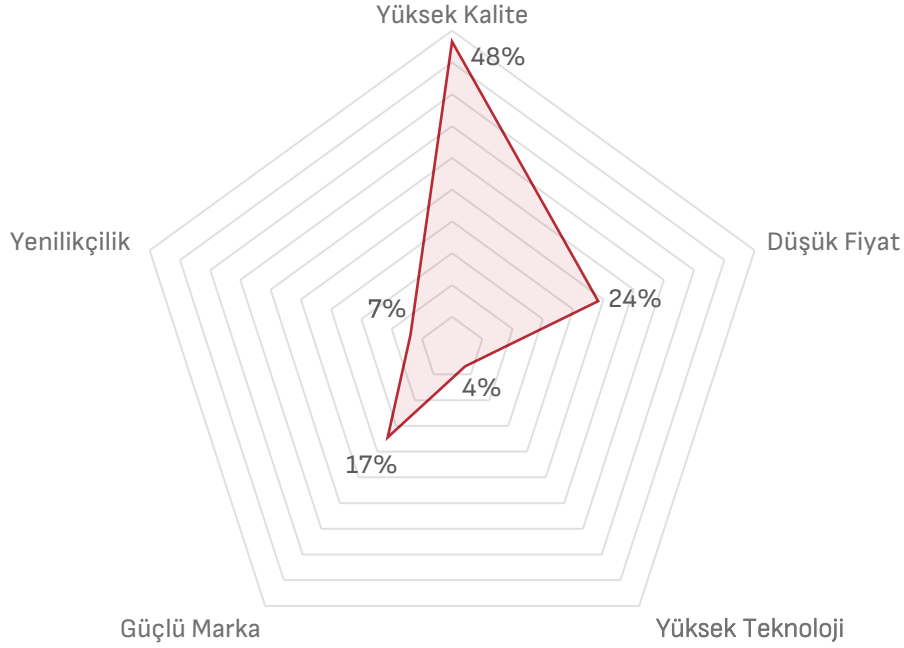
İklim değişikliği, doğal kaynakların azalması ve atık yönetimi sorunları ve sürdürülebilirlik gereksinimlerini karşılamak gibi etkenler ise işletmeler tarafından daha az öncelikli görülmektedir. Sonuç olarak, enerji maliyetlerinin artması, işletmelerin karşılaştığı en önemli çevresel etken olarak öne çıkmaktadır. Atık yönetimi, iklim değişikliği ve doğal kaynakların azalması ise görüşülen işletmeler açısından rekabetçiliği nispeten daha az etkileyen etkenlerdir.

3.2.3. Rekabeti Tehdit Eden ve Fırsat Oluşturan Unsurlar

Saha çalışması kapsamında işletmelerin rekabetçi konumları hakkındaki değerlendirmeleri de sorulmuştur. Bu bölümde işletmelerin rekabetçi durumları hakkındaki değerlendirmeleri ortaya konulmuştur.

Rekabet Avantajı Unsurları

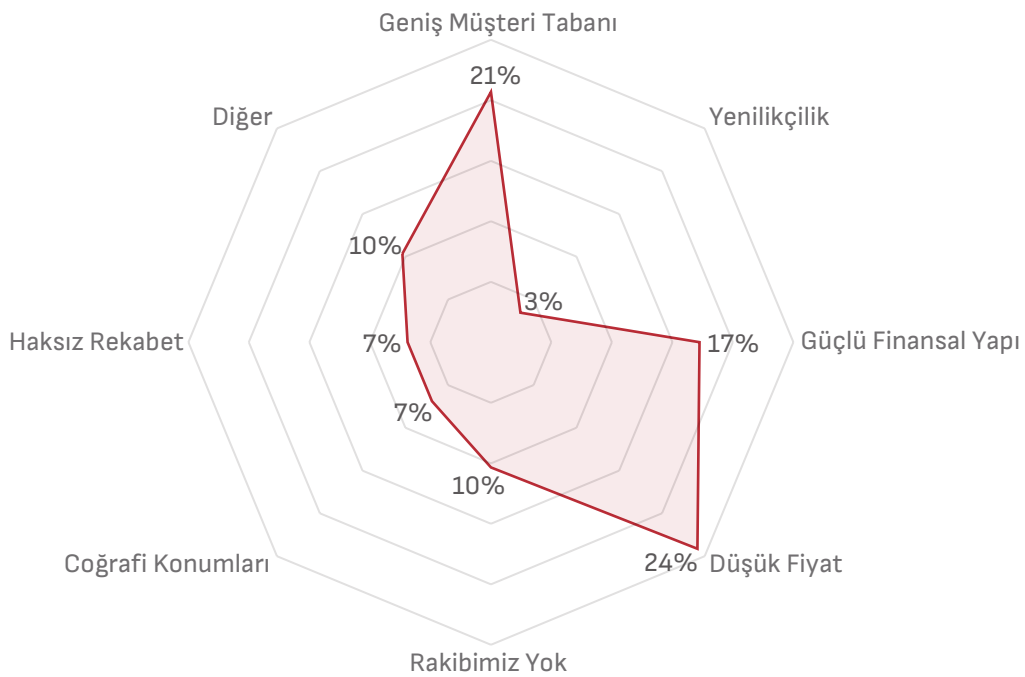
İşletmelere rakiplerine karşı en büyük rekabet avantajlarının ne olduğu sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

Şekil 14: İşletmelerin En Büyük Rekabet Avantajı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin büyük çoğunluğunun kaliteyi birincil rekabet avantajı olarak gördüğü anlaşılmaktadır. Ankete katılan işletmelerin %48'i, rekabet ederken rakiplerine karşı üstünlüklerinin, onlara kıyasla yüksek kaliteleri olduğunu belirtmiştir.

Aynı zamanda, işletmelere rakiplerinin onlara karşı kullandığı en büyük rekabet avantajının ne olduğu da sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

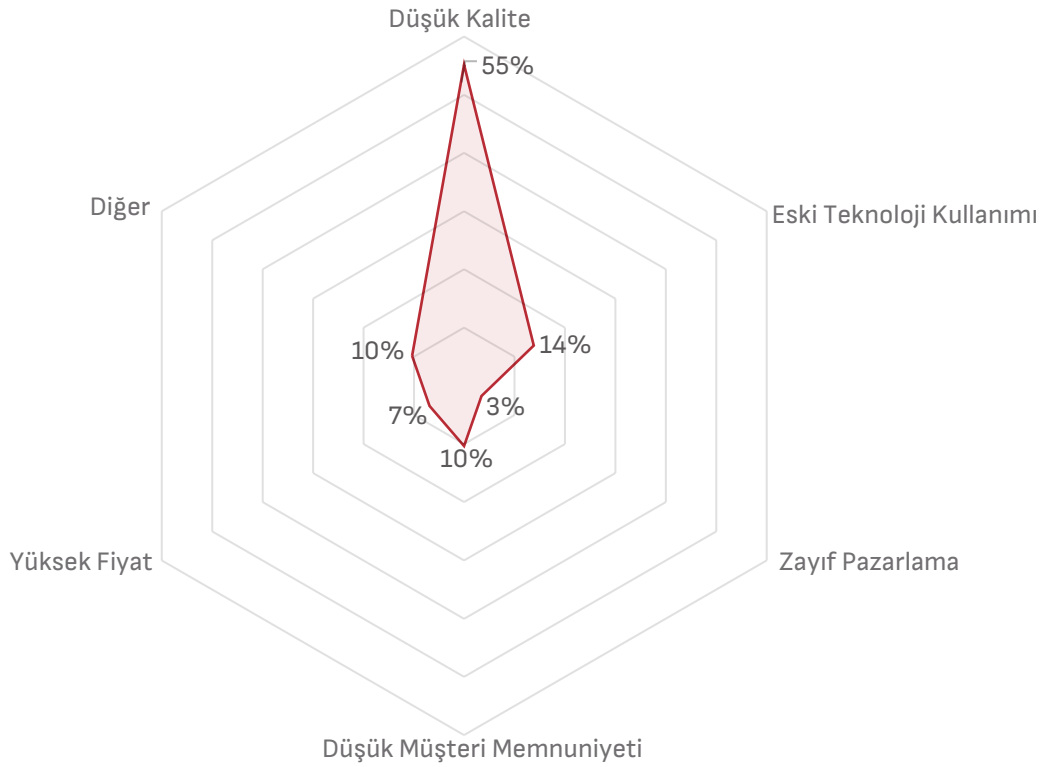
Şekil 15: Rakiplerin En Büyük Rekabet Avantajı

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin büyük çoğunluğu rakip firmaların fiyat rekabetine dayandığını düşünmektedir. Ankete katılan işletmelerin %24'ü, rakiplerinin düşük fiyatı bir rekabet aracı olarak kullandığını ifade ederken, %21'i rakiplerinin en büyük rekabet avantajının daha geniş bir müşteri tabanına sahip olmak olduğunu belirtmiştir. Güçlü bir finansal yapıyı rekabet avantajı olarak kullanan rakiplerle karşı karşıya olan işletmelerin oranı ise %17 olmuştur.

İşletmelere rakiplerinin en zayıf yönlerinin ne olduğu da sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

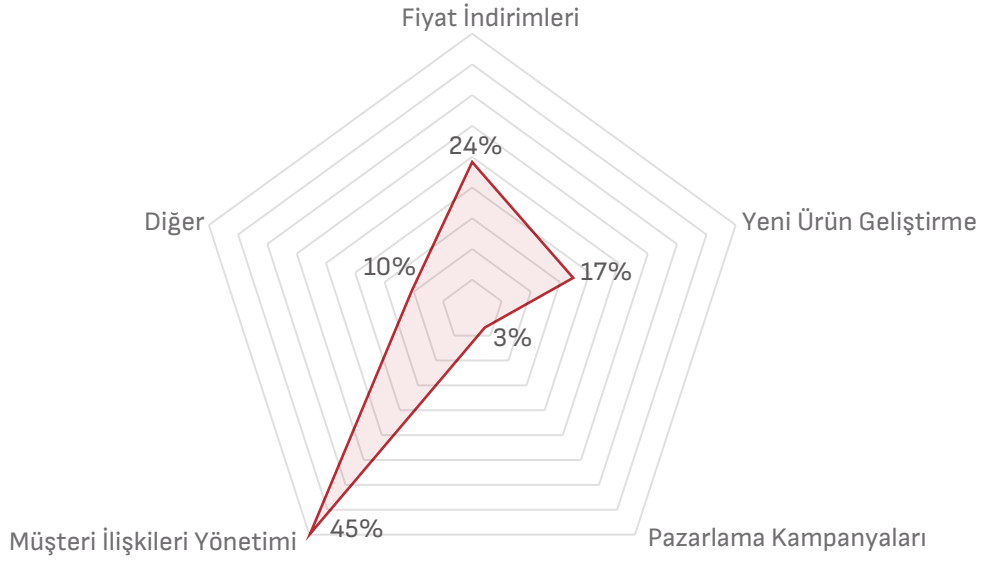
Şekil 16: Rakiplerin En Zayıf Yönleri



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin büyük çoğunluğu rakiplerinin en zayıf yönlerinin düşük ürün ve/veya hizmet kalitesi olduğuna inanmaktadır. Ankete katılan işletmelerin %55'i rakiplerinin en zayıf yönlerini düşük kaliteleri olarak ifade etmişlerdir.

Çalışmaya katılan işletmelere pazar paylarını artırmak için kullandıkları stratejileri, bir diğer deyişle rekabette kullandıkları stratejileri de sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

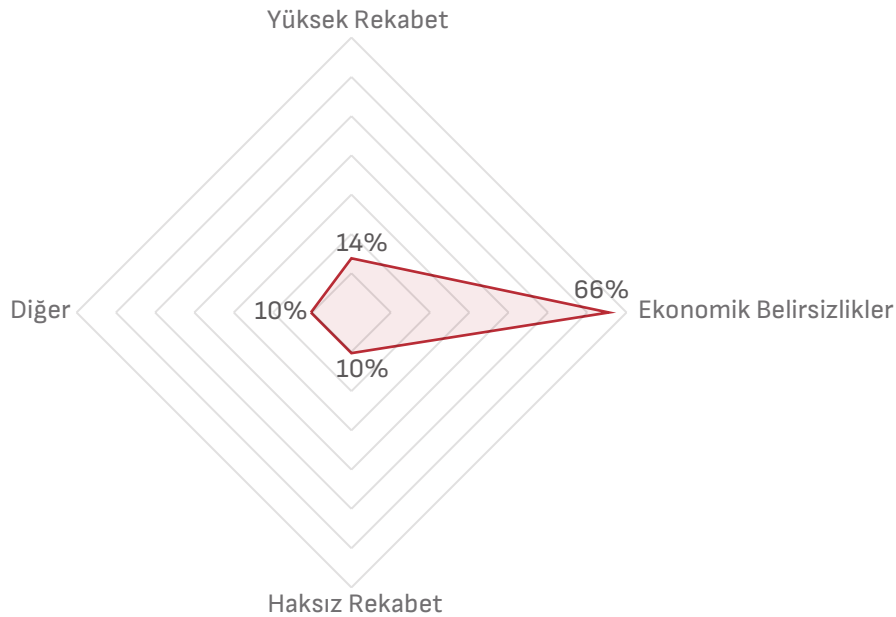
Şekil 17: İşletmelerin Rekabet Stratejileri

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin büyük çoğunluğu müşteri ilişkileri yönetimini temel rekabet stratejisi olarak kullanmaktadır. Ankete katılan işletmelerin yaklaşık % 45'i rekabette öne çıkmak için müşteri ilişkileri yönetimini temel strateji olarak kullandıklarını belirtirken, % 24,1'i fiyat rekabetini, % 17,2'si ise yeni ürün geliştirmeyi bir rekabet stratejisi olarak kullandıklarının altını çizmişlerdir.

Faaliyet Gösterilen Sektörün Durumu

Çalışmaya katılan işletmelere faaliyet göstermiş oldukları sektör için en büyük tehdidin ne olduğu sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

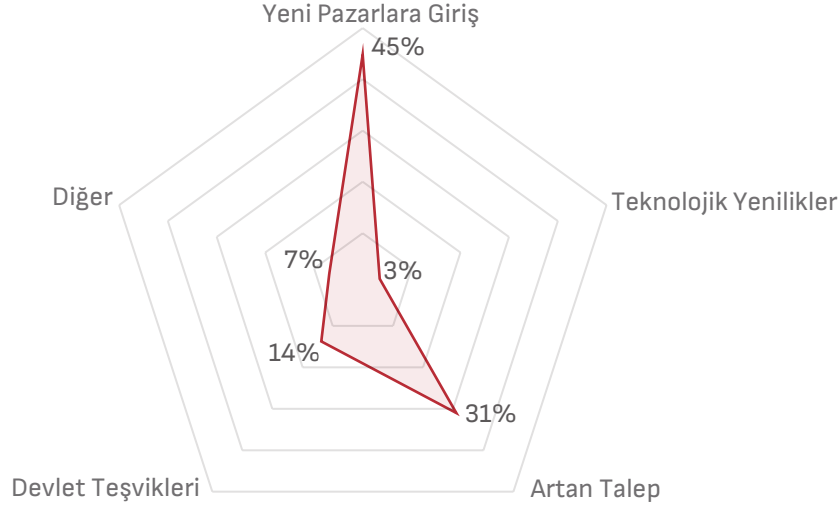
Şekil 18: Faaliyet Gösterilen Sektör İçin Tehditler

Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin %66 gibi çok büyük çoğunluğu faaliyet gösterdikleri sektör için en büyük dış tehditin ekonomik belirsizlikler olduğunu ifade etmişlerdir.

Çalışmaya katılan işletmelere faaliyet göstermiş oldukları sektörün sunduğu en önemli fırsatlar da ayrıca sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

Şekil 19: Faaliyet Gösterilen Sektörün Sunduğu Fırsatlar



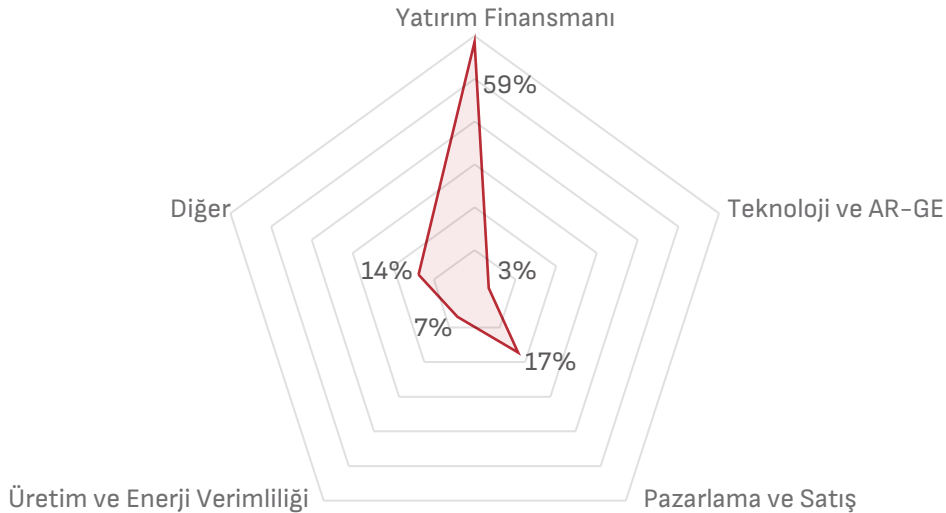
Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin yaklaşık %45'i faaliyet göstermiş oldukları sektörün sunduğu en önemli fırsatın yeni pazarlara girmek olduğunu ifade ederken, %31'i sektör müşterilerinin artan talebi, %14'ü ise sektöre sunulan devlet destek ve teşviklerinin en önemli fırsatlar olduğunu belirtmiştir.

İşletme İhtiyaçları ve Üniversitelerle İş Birliği

Çalışmaya katılan işletmelere rekabet edebilirliklerini artırmak için en çok hangi alanda desteğe ihtiyaçları olduğu da sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

Şekil 20: Rekabette İhtiyaç Duyulan Destek Alanları

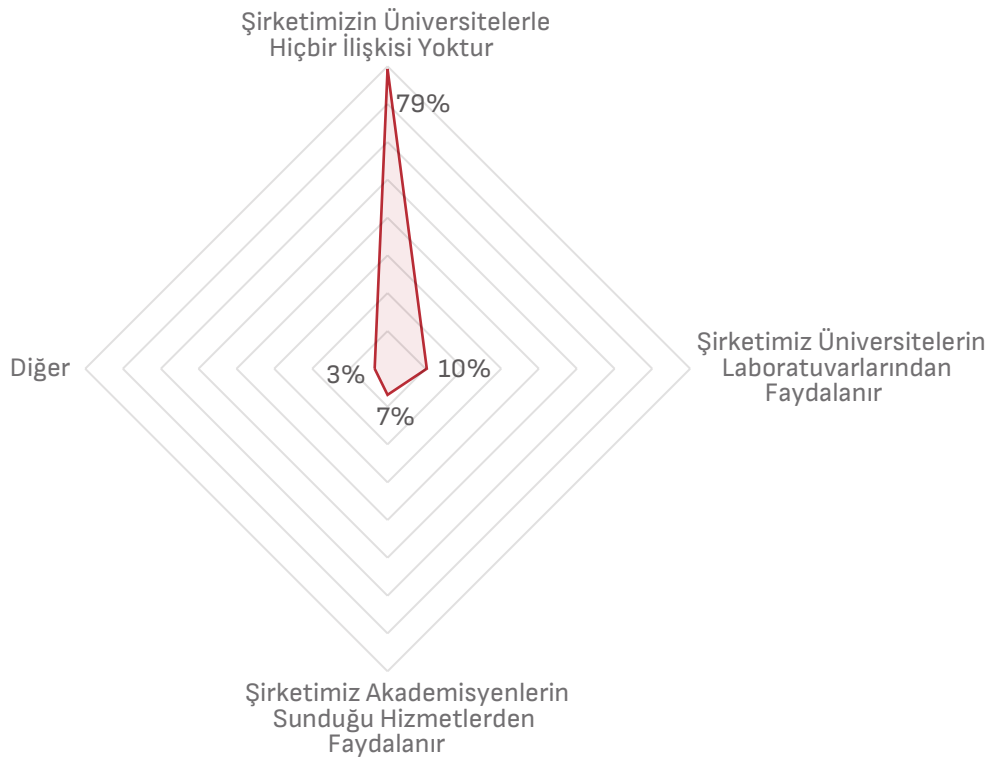


Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Verilen yanıtlara göre, işletmelerin %59'u rekabetçiliklerini artırmak için yatırım finansmanına daha kolay ulaşmanın yeterli olacağını belirtmiştir. İşletmelerin %17'si yeni pazarlara açılma ve müşteriler bulma bağlamında pazarlama ve satış konularında desteklenmelerinin rekabetçiliklerini artıracığına inandıklarını belirtirken, %7'si üretim ve enerji verimliliklerini artırmalarının rekabetçiliklerinin artışına destek olacağını ifade etmişlerdir.

Çalışmaya katılan işletmelere üniversiteler ile olan ilişkileri de sorulmuştur. Bu soruya verilen yanıtlar aşağıda görselleştirilmiştir.

Şekil 21: Üniversite İle İlişkiler



Kaynak: Saha Çalışması Anketi, n=29

Çalışmaya katılan işletmelerin %79'unun üniversiteler ile hiçbir ilişkisi bulunmamaktadır. İşletmelerin sadece %10' üniversitelerin laboratuvarlarından ve %7'si akademisyenlerin sunduğu hizmetlerden yararlanmaktadır.

4. Sonuç

İğdir ili rekabetçilik analizi kapsamında gerçekleştirilen literatür ve saha çalışması ile analizler sonucu yapılan genel değerlendirmeler ve bu genel değerlendirmeler ışığında ilin imalat sanayisi kolları arasında rekabetçilik açısından öne çıkan sektörler ve bu sektörlerdeki rekabetçilik seviyesini artırmak için önerilen eylem planları bu bölümde yer almaktadır.

4.1. Genel Değerlendirme

İğdır'ın coğrafi konumu, tarım ve ticaret açısından stratejik bir avantaja sahip olsa da yerel işletmelerin karşılaştığı temel sorunlar rekabet gücünü sınırlandırmaktadır. Özellikle sınır ticaretindeki potansiyeli ve tarıma dayalı sanayiler için elverişli koşulları olmasına rağmen, bu avantajların tam anlamıyla değerlendirilemediği görülmektedir. İğdır, verimli toprakları ve geniş tarımsal üretim yelpazesi ile tarım ve hayvancılık açısından önemli bir potansiyele sahiptir, ancak bu potansiyelin tam anlamıyla değerlendirilebilmesi için tarım ve hayvancılık ile bunlara dayalı sanayinin entegrasyonu kritik bir rol oynamaktadır. Tarım ve hayvancılık ürünlerinin işlenerek katma değeri yüksek ürünlere dönüştürülmesi hem çiftçilerin gelirini artırmakta hem de yerel ekonomiye büyük katkı sağlamaktadır. İğdır'ın hayvancılık açısında deri ve yapağı, tarım açısından nektarin, kayısı ve elma gibi ürünlerini işleyerek sanayiye kazandırması, bölgedeki istihdamı artırırken sınır ticaretini de canlandırabilir. Bu entegrasyon, kaynakların daha verimli kullanılmasını sağlayarak ilin rekabet gücünü hem ulusal hem de uluslararası pazarlarda yükseltecektir.

İğdır iline yönelik rekabetçilik analizinde, işletmelerin karşılaştığı kaynak darboğazları ve eko-sistem etkenleri, ilin rekabet gücünü doğrudan etkileyen temel unsurlar olarak öne çıkmaktadır. İşletmelerin insan kaynakları, finansal kaynaklar, bilgi ve deneyim ile fiziksel kaynaklar konusunda zorluklarla karşılaştığı tespit edilmiştir. Bu darboğazlar hem işletmelerin sürdürülebilir büyüme hedeflerini hem de yenilikçilik kapasitelerini sınırlamaktadır.

İnsan kaynakları açısından, en önemli sorun nitelikli iş gücü eksikliğidir. İşletmeler, yüksek iş gücü devri oranları ve yetersiz eğitim olanakları nedeniyle çalışanların verimliliğini artırmakta zorlanmaktadır. Bölgedeki eğitim altyapısının sınırlı olması ve genç nüfusun bu tür işlere ilgi göstermemesi, işletmelerin uzun vadede istihdam sorunlarını daha da derinleştirmektedir. Özellikle, çalışan motivasyonunun düşük olması ve nitelikli iş gücü bulma zorlukları işletmelerin verimliliğini düşüren başlıca etkenlerdendir.

Finansal kaynaklar açısından işletmeler, yetersiz sermaye ve yüksek faiz oranları ile mücadele etmektedir. Yüksek faiz oranları, işletmelerin yatırım yapma kapasitelerini sınırlandırırken, krediye erişimde yaşanan zorluklar da işletmelerin büyüme ve yenilikçilik süreçlerini olumsuz etkilemektedir. Döviz kurlarındaki dalgalanmalar ve ihracat kredilerine erişim sorunları da özellikle dış ticaret yapan firmalar için ciddi bir engel teşkil etmektedir.

Bilgi ve deneyim kaynakları açısından ise işletmeler, teknolojik yenilikleri benimsemeye ve dijital dönüşümü tamamlamada zorlanmaktadır. Eski teknolojilerin kullanımı ve teknolojiye erişim maliyetlerinin yüksek olması, işletmelerin rekabet gücünü önemli ölçüde azaltmaktadır. Ayrıca, AR-GE yatırımlarının yetersizliği, yenilikçi ürün ve hizmet geliştirme süreçlerini engelleyen bir diğer önemli faktördür.

Eko-sistem analizine göre, yüksek enflasyon, iş gücü maliyetlerinin artışı ve krediye erişim güçlükleri gibi ekonomik sorunlar işletmelerin mali sürdürülebilirliğini tehdit etmektedir. Politik etkenler arasında mevzuatın karmaşıklığı, vergi politikaları ve kamu kurumları arasındaki değerlendirme, yaklaşım ve uygulama farkları öne çıkmakta; bu durum, işletmelerin karar alma süreçlerini yavaşlatmakta ve maliyetlerini artırmaktadır.

Sosyal açıdan, genç nüfusun azalması ve göç verme eğilimi, işletmelerin nitelikli iş gücü bulma sorunlarını daha da derinleştirmektedir. Gençlerin imalat sanayine ilgisinin az olması, bölgedeki iş gücü arzını olumsuz etkilemekte ve işletmelerin uzun vadeli rekabet gücünü zayıflatmaktadır.

4.2. Rekabetçiliği Desteklemeye Yönelik Eylem Planı

Bu bölümde ilde rekabetçilik açısından öne çıkan ve geliştirilmesi için fırsat olan sektörler ile bu sektörlerdeki rekabetçiliği geliştirmek için gerçekleştirilebilecek eylemleri içeren programlar sunulmuştur.

4.2.1. Iğdır'ın Rekabetçi Sektörleri

Iğdır ilinin rekabetçi sektörleri 4 ayrı kategoride ele alınarak değerlendirilmiştir. Bu kategoriler gerçekleştirilen rekabet analizindeki darboğazlar ve sorunlardan en az etkilenen veya bu darboğaz ve sorunların etrafından geçerek ildeki imalat sanayisinin rekabetçiliğini güçlendirecek sektörlerin seçilebilmesi için ölçüt olarak belirlenmiştir. Bu kategoriler aşağıda açıklanmıştır.

-Bölgesel Hammadde Potansiyeli: Daha önce de belirtildiği üzere, tarıma dayalı sanayiler için elverişli koşulları olmasına rağmen, bu avantajlar tam anlamıyla değerlendirilememektedir. Bölgedeki imalat sanayisinin ulusal veya uluslararası rekabet gücü kazanabilmesi için bölgedeki hammadde kaynaklarına yakın sektörler odaklanması ve yerel hammadde kaynaklarına dayalı üretim süreçleri, ekonomik sürdürülebilirliği destekleyip rekabet avantajı sağlayacaktır.

-Yatırım ve İşletme Maliyet Avantajı: Bölgedeki işletmeler, yüksek faiz oranları ve işgücü maliyetlerinin artışı gibi ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bununla birlikte, düşük yatırım ve işletme maliyetlerine sahip sektörler odaklanması, bu darboğazların aşılmasına yardımcı olacak ve rekabetçiliği geliştirecektir.

-Düşük Bölgesel Rekabet Yoğunluğu: Özellikle daha az rekabetin olduğu sektörlerde faaliyet göstermek, işletmelerin ulusal ve uluslararası pazarlarda avantaj elde etmesine olanak tanıyabilir. Düşük rekabet yoğunluğu olan sektörlerin, doğru teşvikler ve yenilikçi yaklaşımlarla desteklenmesi, ildeki ekonomik çeşitliliği artıracaktır. Düşük rekabet yoğunluğunun tespiti için seçilmiş olan bazı üretim alanlarında TRA2 bölgesindeki üretim ve en yakın üretim merkezinin bölgeye mesafesinden yola çıkarak lojistik avantajı yaratabilme potansiyeli değerlendirilmiştir.

-Pazar Genişliği ve Talep Potansiyeli: Yeni pazarlara giriş, işletmeler için önemli bir fırsat olarak görülmektedir. Bölgedeki işletmelerin önemli bir kısmı yeni pazarlara girmeyi en büyük fırsat olarak değerlendirmekte ve artan müşteri talebinin rekabet avantajı sağladığını belirtmektedir. Bu nedenle, pazar genişleme stratejileri ve talep potansiyeli olan sektörlerin desteklenmesi, ilin ekonomik büyümesine katkı sağlayacaktır.

Bu kategorizasyondan yola çıkılarak seçilmiş olan sektörler aşağıdaki Tablo 39'da gösterilmektedir.

Tablo 39: İğdır İlinin Rekabetçi Sektörleri

Bölgesel Hammadde Potansiyeli	Yatırım ve İşletme Maliyet Avantajı	Düşük Bölgesel Rekabet Yoğunluğu	Pazar Genişliği ve Talep Potansiyeli
<p>Derinin tabaklanması ve işlenmesi; kürkün işlenmesi ve boyanması (NACE 15.11)</p> <p>Tekstil elyafının hazırlanması ve bükülmesi (NACE 13.10)</p> <p>Sebze ve meyve suyu imalatı (NACE 10.32)</p> <p>Başka yerde sınıflandırılmamış meyve ve sebzelerin işlenmesi ve saklanması (NACE 10.39)</p> <p>Kakao, çikolata ve şekerleme imalatı (10.82)</p>	<p>Diğer dış giyim eşyaları imalatı (NACE 14.13)</p> <p>İç giyim eşyası imalatı (NACE 14.14)</p>	<p>Oluklu kâğıt ve mukavva imalatı ile kâğıt ve mukavvadan yapılan muhafazaların imalatı (NACE 17.21)</p> <p>Kâğıt ve mukavvadan diğer ürünlerin imalatı (NACE 17.29)</p>	<p>Plastik torba, çanta, poşet, çuval, kutu, damacana, şişe, makara vb. paketleme malzemelerinin imalatı (NACE 22.22)</p> <p>Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç) (NACE 25)</p>

Yukarıdaki Tablo 39'da İğdır için önceliklendirilmiş rekabet avantajına sahip sektörlerle ilişkin ayrıntılı değerlendirmeler aşağıda gerçekleştirilmiştir.

Bölgesel Hammadde Potansiyeline sahip sektörler;

- Derinin tabaklanması ve işlenmesi; kürkün işlenmesi ve boyanması
- Tekstil elyafının hazırlanması ve bükülmesi
- Sebze ve meyve suyu imalatı
- Başka yerde sınıflandırılmamış meyve ve sebzelerin işlenmesi

4.2.1.1. Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Kürkün İşlenmesi ve Boyanması

Bu sektör ürünlerinden İğdır'da hammaddesi bol miktarda bulunan, bu sayede rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Tabaklanmış veya işlenmiş, fakat monte edilmemiş bütün halindeki kürklü deriler (tavşan, yabani tavşan veya kuzudan elde edilen)
- Deri (koyun veya kuzu derileri, yünsüz), tabaklanmış, fakat daha fazla işlenmemiş (güderi hariç)
- Deri (koyun veya kuzu derileri, yünsüz), tabaklandıktan sonra parşömen giydirilmiş veya işlenmiş (güderi, rügan deri, rügan lamine deri ve metalize deri hariç)
- Deri (keçi veya oğlak derileri, kılsız), tabaklanmış veya yeniden tabaklanmış, fakat daha fazla işlenmemiş (güderi hariç)
- Deri (keçi veya oğlak derileri, kılsız), tabaklandıktan sonra parşömen giydirilmiş veya işlenmiş (güderi, rügan deri, rügan lamine deri ve metalize deri hariç).

Elbette yukarıda listelenen ürünlerin katma değer seviyeleri, üretim süreçleri ve dağıtım kanalları birbirinden farklılık göstermektedir. Bu ürünlerden bir veya birkaçının bölgede üretilmesi için gerekli hammadde potansiyeli bulunmaktadır. Tablo 19'da gösterildiği gibi 2023 yılı itibarıyla Iğdır'daki küçükbaş hayvan varlığı 860.936 adettir. Bölgede bulunan küçükbaş hayvan varlığının bolluğu, özellikle koyun ve kuzu derilerinin işlenmesi için hammadde arzı açısından büyük bir avantaj sunmaktadır. Bu durum, Iğdır'ın gelecekte deri işleme sektörü için rekabetçi üretim kapasitesine sahip olmasını sağlayabilir. Özellikle yünsüz koyun ve kuzu derilerinin tabaklanması, işlenmesi ve bunların çeşitli deri ürünlerine dönüştürülmesi noktasında önemli bir potansiyel bulunmaktadır. Bu ürünlerin üretim süreçleri, kullanılan teknolojilere ve iş gücü kapasitesine göre çeşitlenmekle birlikte, genelde derinin işlenmesi, parşömen giydirilmesi ve sonrasında nihai deri ürünlerinin üretilmesi adımlarını içermektedir. Yüksek katma değer sağlayan ürünler arasında, deri bileşimleri, ruhan deri ve metalize deri gibi özel işlemlerden geçen ürünler bulunmaktadır. Ancak, bu tür yüksek katma değerli üretim için gerekli olan teknolojik altyapı, uzmanlık ve pazara erişim süreçlerinin bölgede geliştirilmesinin zor ve zahmetli olduğu ve uzun yıllara dayanan bir sistem kurulmasını gerektiğini de unutmamak gerekmektedir. Iğdır'daki hayvan varlığı, özellikle küçükbaş hayvancılığın güçlü olduğu bu bölgede, deri işleme sanayisinin gelişimi için bir fırsat sunmaktadır. Hammadde arzı, bölgeyi cazip hale getirirken, pazarlama stratejileri, lojistik imkanlar ve ticari bağlantıların geliştirilmesi kritik öneme sahiptir.

Olası Riskler ve Engeller:

- Hammadde Arzında Azalma: Hayvanların canlı olarak başka bölgelere satılması, deri işleme sektöründe hammadde eksikliğine yol açabilir. Yerel pazardaki talebi karşılamakta zorlanılabilir ve bu da üretim süreçlerini aksatabilir.
- Nitelikli İşgücü Eksikliği: Deri işleme sektöründe uzmanlaşmış işgücünün olmaması, özellikle yüksek katma değerli ürünlerin üretiminde zorluklar yaratabilir.
- Çevresel ve Yasal Düzenlemeler: Deri işleme, yüksek çevresel etkisi olan bir sektördür. Atık yönetimi ve su kaynaklarının kirlenmesi gibi çevresel riskler, sıkı çevre düzenlemeleri nedeniyle sektöre ek maliyetler getirebilir.
- Lojistik ve Dağıtım Sorunları: Iğdır'ın coğrafi konumu nedeniyle lojistik altyapı ve dağıtım kanallarında sıkıntılar yaşanabilir. Üretilen malların iç ve dış pazarlara taşınmasında yaşanabilecek gecikmeler veya yüksek nakliye maliyetleri, kârlılığı olumsuz etkileyebilir.
- Pazar Erişimi ve Rekabet: Yerel üreticilerin ulusal ve uluslararası pazarlara erişimi sınırlı olabilir. Aynı zamanda, bu pazarlarda daha büyük ve teknolojik olarak daha gelişmiş rakiplerle rekabet etmek zor olabilir.

4.2.1.2. Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi

Bu sektör ürünlerinden Iğdır'da hammaddesi bol miktarda bulunan, bu sayede rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Yün yağı ve bundan türetilen yağlı maddeler (lanolin dâhil)
- Yün, yağı alınmış veya karbonize edilmiş (kardelenmemiş veya taranmamış)
- Yün veya ince hayvan kıllarının tarak altı döküntüsü
- Yün veya hayvan kılları (kardelenmiş veya taranmış) (yün topları dâhil)
- Taranmış yünden veya taranmış ince hayvan kılından iplikler (perakende satışa hazır olmayan)
- Perakende satışa hazır olan yün veya ince hayvan kılından iplikler

Elbette yukarıda listelenen ürünlerin katma değer seviyeleri, üretim süreçleri ve dağıtım kanalları birbirinden farklılık göstermektedir. Bu ürünlerden bir veya birkaçının bölgede üretilmesi için gerekli hammadde potansiyeli bulunmaktadır. Tablo 19'de gösterildiği gibi 2023 yılı itibarıyla İğdır'daki küçükbaş hayvan varlığı 860.936 adettir. Bir küçükbaş hayvandan yıllık ortalama yapağı verimi, hayvanın cinsi ve kırkma kalitesine bağlı olarak değişse de ortalama bir hayvandan yılda yaklaşık 2,5 kg yapağı elde edilebilmektedir. Bu varsayım ile hareket edildiğinde

-Toplam yıllık yapağı üretimi = $860.936 \times 2,5 = 2.152.340$ kg (yaklaşık 2.150 ton)

Ham yapağının fiyatı 1 ila 2 dolar arasında fiyatlandırılmaktadır (British Wool, 2024). Bu da İğdır'daki ticarileştirilme potansiyeli olan yapağının

-Yağılı olarak: 2.150.000 ABD doları

-Temiz olarak: 4.350.000 ABD doları yıllık gelir yaratma imkânı olduğu söylenebilir¹⁰.

Hâlihazırda hayvanlardan elde edilen yapağının ekonomiye kazandırılmadığı düşünüldüğünde yaratılacak potansiyel faydanın büyüklüğü çok daha iyi anlaşılabilir. Zira İğdır'daki küçükbaş hayvancılıkla uğraşan köylüler için yapağı önemli bir gelir kaynağı olabilir. Ayrıca, işlenmemiş ham yapağı yerine, yerel tesislerde veya kırsal kooperatiflerde yapağının taranması ve ipliğe dönüştürülmesi, çiftçilerin ürünlerine katma değer ekleyerek daha fazla gelir elde etmelerini de sağlanabilir. Yapağı işleme sektörünün gelişmesi, yerel ekonomiyi güçlendirici bir etki de yaratacaktır. Kırsal bölgelerde yaşayan halkın, tarım ve hayvancılıktan elde ettiği ürünleri işlemeye başlayarak gelirinin artırılmasının yanı sıra, kurulacak küçük kooperatif tesisler için gerekli hammaddenin yerel üreticilerden temin edilmesi, yerel tedarik zincirlerinin güçlenmesine yol açacaktır.

Yukarıda anlatıldığı gibi yapağının ham veya küçük kooperatif tesislerinde işlenmesinin ötesinde, tarama ve iplik üretimi gibi işlemlerden geçerek daha katma değerli endüstriyel ürünlere dönüştürecek sanayi tesislerinin bölgeye çekilmesi ve bu sektörde üretim yapılması, bölgenin rekabet avantajını da artırabilir.

Olası Riskler ve Engeller:

-Hammadde Kalitesi: Yapağının kalitesi, elde edilen ipliklerin kalitesini belirlemektedir. İğdır'daki hayvan cinsi ve kırkma işlemlerinin profesyonelliği (henüz bu konuda yetişmiş eleman bulunmamaktadır) önemli bir faktördür.

-Pazar Talebi: Üretilen yün ipliklerin pazardaki talebe uygun olması gerekmektedir. Talep edilen standartlara uymayan ürünler, pazarlama zorlukları yaratabilir.

-Teknolojik Yetersizlikler: Yüksek kaliteli üretim için gerekli olan modern makineler ve teknolojilerin kooperatiflerin temin etmesini sağlayacak bir destek mekanizmasının geliştirilmesi gerekmektedir.

-İşgücü Eğitimi: Yapağı kırkma, depolama, işleme ve ilerleyen süreçte yün işleme ve iplik üretimi konusunda bölgedeki işgücünün eğitilmesi gerekmektedir.

-Hayvan Hareketliliği: İğdır'da küçükbaş hayvan yetiştiricileri, kırkma faaliyetlerini, yayla amaçlı yapılan yer değiştirmelerde, çevre illerde yapmaktadır. Bu durumda hammaddenin depolanması, nakledilmesi ve belirli merkezlerde toplanmasını güçleştirebildiği gibi, il dışında farklı lokasyonlarda izlenebilirliğini kaybettirmesine yol açabilmektedir.

¹⁰Yünlerin taranması ve iplik üretiminin bölgede gerçekleştirilmesi durumunda toplam yıllık üretim değerinin 20,000,000 ABD doları civarına çıkabileceği hesaplanmaktadır.

4.2.1.3. Sebze ve Meyve Suyu İmalatı

Bu sektör ürünlerinden Iğdır'da hammaddesi bol miktarda bulunan, bu sayede rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Domates suyu
- Elma suyu
- Meyve ve sebze suları karışımları
- Kayısı suyu - konsantre olmayan
- Şeftali suyu - konsantre olmayan
- Meyve nektarları
- Başka yerde sınıflandırılmamış diğer meyve ve sebze suları

Daha önce de belirtildiği gibi, Iğdır'ın kuzeybatından güneydoğusuna uzanan sıradağlar, Aras vadisinde mikroklima etkisi yaratmak, soğuk hava kütlelerini engelleyerek vadiyi daha korunaklı ve ılıman hale getirmektedir. Bu da bölgenin iklim çeşitliliğine katkıda bulunmaktadır. Bu mikro klima etkisi, ildeki tarımsal faaliyetlerde çeşitlilik yaratmakta ve komşu illerde bulunmayan bazı ürünlerin yetişmesi için avantajlı bir ortam sunmaktadır. Iğdır, Tablo 15 ve Tablo 16'te gösterildiği üzere, başta domates, elma, kayısı ve şeftali olmak üzere bazı ürünler için önemli bir üretim üssüdür.

Ancak bu ürünler, taze ürün olarak tüketici pazarlarına ulaştırılmakta ve bölgede işlenmemektedir. Bu ürünleri bölgede işlenmesi, katma değerli ürünler üretme potansiyeli sunmaktadır. Iğdır'da yetişen domates, elma, kayısı ve şeftali gibi ürünlerin taze olarak tüketilmesinin ötesinde, sebze ve meyve suyu imalatına yönlendirilmesi, tarımsal üretimin sürdürülebilirliğini artıracak gibi çiftçiler için alternatif bir gelir kaynağı yaratma olanağına da sahiptir.

Olası Riskler ve Engeller:

- Lojistik ve Dağıtım Sorunları: Üretilen meyve ve sebze sularının pazara taşınması sırasında lojistik altyapı eksiklikleri yaşanabilir. Özellikle soğuk zincir sistemlerinin etkin olmaması, ürünlerin raf ömrünü olumsuz etkileyebilir ve pazarlara erişimi kısıtlayabilir.
- Pazar Erişimi: Yerel üreticilerin ulusal ve uluslararası pazarlara erişimi sınırlı olabilir. Ayrıca, büyük markalarla rekabet etmek zor olabilir.
- Mevsimsellik: Ürünlerin mevsimsel üretim dönemleri, işleme tesislerinin yıl boyunca sürekli çalışmasını engelleyebilir. Bu durum, işleme kapasitesinin tam anlamıyla kullanılmasını zorlaştırabilir.
- Finansal Kaynaklara Erişim: İşleme tesislerinin kurulumu ve modernizasyonu için gerekli finansmana erişim sınırlı olabilir. Bu, sektöre girecek yeni yatırımcılar için büyük bir engel oluşturabilir.

4.2.1.4. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Meyve ve Sebzelerin İşlenmesi ve Saklanması

Bu sektör ürünlerinden Iğdır'da hammaddesi bol miktarda bulunan, bu sayede rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Sebzeler ve sebze karışımları, dondurulmuş (pişirilmemiş veya buharda ya da suda haşlanarak pişirilmiş) (patates hariç)
- Sebze, kükürt dioksit gazıyla, tuzlu suda, kükürtlü suda veya diğer koruyucu çözeltilerde geçici olarak korunmuş, fakat hemen tüketime hazır olmayan

- Sebzeler (patates, soğan, mantar ve yer mantarı hariç) ve sebze karışımları, kurutulmuş (tüm, parça, dilimlenmiş veya toz halinde fakat daha fazla hazırlanmamış)
- Domates, korunmuş (tüm veya parça halinde) (hazır sebze yemekleri ve sirke veya asetik asitle korunmuş domatesler hariç)
- Domates püresi ve ezmesi, konsantre edilmemiş
- Domates püresi ve ezmesi, konsantre edilmiş
- Sebzeler ve sebze karışımları, dondurulmuş (hazır sebze yemekleri, pişirilmemiş veya buharda ya da suda haşlanarak pişirilmiş veya sirke ya da asetik asitle korunmuş olan dondurulmuş sebze ve sebze karışımları hariç)
- Başka yerde sınıflandırılmamış sebzeler ve sebze karışımları (hazır sebze yemekleri ve dondurulmuş sebzeler ile sebze karışımları hariç)
- Turşular - sirke veya asetik asit kullanılarak hazırlanmış veya saklanmış
- Sebzeler; sirke/asetik asitle hazırlanmış, konserve edilmiş-turşu hariç
- Reçel, marmelat, meyve jölesi ve pekmez (turunçgillerden yapılanlar ile homojenize müstahzarlar hariç)
- Turunçgillerin veya kavunların kabukları, taze, dondurulmuş, kurutulmuş veya geçici olarak tuzlu suda, kükürtlü suda veya diğer koruyucu çözeltilerde korunmuş
- Kayısı - kurutulmuş
- Elma - kurutulmuş
- Şeftali (nektarınlar dahil) - kurutulmuş
- Meyve karışımları - kurutulmuş
- Meyve ve sebzelerin saklanması için pişirme ve diğer hazırlama hizmetleri (konsantre vb.)
- Meyvelerin Muamlama ve Sarartma İşlemleri

Elbette yukarıda listelenen ürünlerin katma değer seviyeleri, üretim süreçleri ve dağıtım kanalları birbirinden farklılık göstermektedir. Bu ürünlerden bir veya birkaçının bölgede üretilmesi için gerekli hammadde potansiyeli bulunmaktadır. İlde gerçekleştirilen tarımsal faaliyetlerdeki çeşitlilik ve komşu illerde bulunmayan bazı ürünlerin yetişmesi için avantajlı bir ortam sunmaktadır. Bu avantaj tarım-sanayi entegrasyonu için fırsatlar da yaratmaktadır. İğdır, Tablo 15 ve Tablo 16’te gösterildiği üzere, başta domates, elma, kayısı ve şeftali olmak üzere bazı sebze ve meyveler için önemli bir üretim üssüdür.

Ancak bu ürünler, taze ürün olarak tüketici pazarlarına ulaştırılmakta ve bölgede işlenmemektedir. Bu ürünleri bölgede işlenmesi, katma değerli ürünler üretme potansiyeli sunmaktadır. İğdır’da sebze ve meyvelerin taze olarak tüketilmesinin ötesinde, işlenmesi ve saklanması, tarımsal üretimin sürdürülebilirliğini artıracak gibi çiftçiler için alternatif bir gelir kaynağı yaratma olanağına da sahiptir.

Olası Riskler ve Engeller:

- Lojistik ve Dağıtım Sorunları: İşlenen ürünlerin iç ve dış pazarlara ulaşımı sırasında yaşanabilecek lojistik sorunlar, özellikle uygun saklama koşullarının sağlanamaması ve ürünlerin taşınma esnasında bozulma riski, önemli bir engel oluşturabilir. Soğuk zincir sistemlerinin eksikliği, ürün kalitesini olumsuz etkileyebilir.
- Mevsimsellik: İğdır’daki tarımsal ürünlerin büyük çoğunluğu mevsimsel olduğundan, işleme ve saklama tesislerinin yıl boyunca tam kapasite çalışmaması gibi bir sorun yaşanabilir. Bu da işletmelerin sürekli kârlılığını sağlamakta zorluk yaratabilir.

-Pazar Erişimi: Bölgedeki üreticilerin ulusal ve uluslararası pazarlara erişimi sınırlı olabilir. Aynı zamanda büyük gıda işleme firmalarıyla rekabet etmek zor olabilir.

-Finansman ve Yatırım Eksiklikleri: İşleme tesislerinin kurulumu ve modernizasyonu, nispeten yüksek sermaye gerektiren yatırımlardır. Yerel üreticilerin ve girişimcilerin bu yatırımlara erişiminde finansman yetersizliği önemli bir engel teşkil edebilir.

4.2.1.5. Kakao, Çikolata ve Şekerleme İmalatı

Bu sektör ürünlerinden Iğdır'da hammaddesi bol miktarda bulunan, bu sayede rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

-Şekerle korunmuş meyveler, sert kabuklu yemişler, meyve kabukları ve bitkilerin diğer kısımları

Yukarıda da belirtildiği gibi Iğdır'da gerçekleştirilen tarımsal faaliyetlerdeki çeşitlilik ve komşu illerde bulunmayan bazı ürünlerin yetiştirilmesi için avantajlı bir ortam sunmaktadır. Bu avantaj tarım-sanayi entegrasyonu için fırsatlar da yaratmaktadır. Bu fırsatlardan birisi de kakao, çikolata ve şekerleme imalatı sektörünün alt dalı olan "*Şekerle korunmuş meyveler, sert kabuklu yemişler, meyve kabukları ve bitkilerin diğer kısımlarının üretilmesi*"dir. Bu ürünlerin üretilmesi tarımsal üretimin sürdürülebilirliğini artıracak gibi çiftçiler için alternatif bir gelir kaynağı yaratma olanağına da sahiptir.

Olası Riskler ve Engeller:

-Lojistik ve Dağıtım Sorunları: İşlenen ürünlerin iç ve dış pazarlara ulaşımı sırasında yaşanabilecek lojistik sorunlar, özellikle uygun saklama koşullarının sağlanamaması ve ürünlerin taşınma esnasında bozulma riski, önemli bir engel oluşturabilir. Soğuk zincir sistemlerinin eksikliği, ürün kalitesini olumsuz etkileyebilir.

-Mevsimsellik: Iğdır'daki tarımsal ürünlerin büyük çoğunluğu mevsimsel olduğundan, üretim tesislerinin yıl boyunca tam kapasite çalışmaması gibi bir sorun yaşanabilir. Bu da işletmelerin sürekli kârlılığını sağlamakta zorluk yaratabilir.

-Pazar Erişimi: Bölgedeki üreticilerin ulusal ve uluslararası pazarlara erişimi sınırlı olabilir. Aynı zamanda büyük gıda firmalarıyla rekabet etmek zor olabilir.

-Finansman ve Yatırım Eksiklikleri: Üretim tesislerinin kurulumu ve modernizasyonu, nispeten yüksek sermaye gerektiren yatırımlardır. Yerel üreticilerin ve girişimcilerin bu yatırımlara erişiminde finansman yetersizliği önemli bir engel teşkil edebilir.

4.2.1.6. Diğer Dış Giyim Eşyaları İmalatı

Bu sektör ürünlerinden Iğdır'da rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

-Erkekler veya erkek çocukları için palto, kaban, harmani, pelerin, anorak, rüzgarlık ve benzeri ürünler (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))

-Erkekler veya erkek çocukları için takım, kombine takım, ceket, blazer, pantolon, bahçıvan tipi tulum, binici/külot pantolonu ve şortlar (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))

-Kadınlar veya kız çocukları için palto, kaban, harmani, pelerin, anorak, rüzgarlık ve benzeri ürünler (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))

-Kadınlar veya kız çocukları için takım, kombine takım, ceket, blazer, elbise, etek, pantolon-etek, pantolon, bahçıvan tipi tulum, binici/külot pantolonu ve şortlar (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))

Elbette, yukarıda belirtilen ürünlerin dışında dış giyim ürünlerinin İğdır'da üretimi mümkün olmakla birlikte, seçilen ürünlerin üretim süreçlerinin diğerlerine kıyasla daha basit olduğu ve personelin bu süreçlere hızla uyum sağlayabileceği düşünülmektedir. Saha çalışmasında elde edilen bulgulara göre, ilde faaliyet gösteren işletmeler, yüksek faiz oranları ve artan işgücü maliyetleri gibi ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu bağlamda, hazır giyim gibi düşük yatırım ve işletme maliyetlerine sahip sektörler odaklanılması, bu darboğazların aşılmasına yardımcı olabileceği gibi rekabetçiliği artıracak, üretim miktarının ve istihdamın hızla büyümesine olanak sağlayacaktır.

İlde nitelikli personel temininde yaşanan sıkıntılar da önemli bir sorun olarak öne çıkmaktadır. Hazır giyim sektörü, daha düşük nitelikli veya nitelsiz iş gücünün hızla üretim süreçlerine dahil edilebileceği sektörlerin başında gelmektedir. Bu da sektörün rekabetçilik adına desteklenmesinin İğdır'daki istihdamı artırma ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlama potansiyelini göstermektedir. Hazır giyim sektörüne odaklanılması, aynı zamanda ildeki ekonomik ve sosyal sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik stratejik bir adım olarak değerlendirilebilir.

Olası Riskler ve Engeller:

- Tedarik Zinciri Yönetimi ve İş Birliği: Hazır giyim tedarik zincirlerine entegrasyon sağlamak için yerel üreticilerin büyük markalarla iş birliği yapmaları, kalite standartlarını artırmaları ve teslimat süreçlerini iyileştirmeleri gerekmektedir. Bu iş birliklerini kurmak ve tedarik zinciri yönetmek için kapasite geliştirme işletmeler için zorlu bir süreç olacak gibi gözükmektedir. Bunun yanı sıra üretimde ihtiyaç duyulacak tela, vb. girdi malzemesi ile makine bakım onarım hizmetlerinin ilde hızla sağlanabilmesi de kritik öneme sahiptir.
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) Uygulamalarının Güçlendirilmesi: KSS ve sürdürülebilirlik standartlarına uyum sağlamak deneyimsiz üreticiler için oldukça güç ve zorlayıcı olabilmektedir. Bu işletmelerin başarısını da etkilemekte ve iş alma potansiyellerini doğrudan etkilemektedir.
- Hazır Giyim Sektöründe Talep Daralmaları: Ekonomik dalgalanmalar, zaman zaman tüketici harcamalarında düşüşe ve hazır giyim sektöründe talep daralmalarına yol açmaktadır. Pandemi, resesyon gibi makroekonomik krizler, tüketicilerin harcama alışkanlıklarını değiştirebilmekte ve bu da hazır giyim ürünlerine olan talebi azaltmaktadır. Tüketicilerin bütçelerini kısması veya temel ihtiyaçlara yönelmesi, özellikle lüks veya moda yönelik ürünlere olan talebi olumsuz etkilemektedir. Bu tür dönemsel daralmalar, İğdır'daki üreticilerin tedarik zinciri kaynaklı olarak siparişlerinin daralmasına ve satışlarını ve kârlılıklarını doğrudan etki edebilir.
- Nitelikli İş Gücü Eksikliği: Her ne kadar hazır giyim sektöründe nitelikli işgücü eğitimi hızla tamamlanabilse de İğdır'da nitelikli personel temininde yaşanan sıkıntılar önemli engeller arasında yer almaktadır.

4.2.1.7. İç Giyim Eşyası İmalatı

Bu sektör ürünlerinden İğdır'da rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Erkekler veya erkek çocukları için gömlekler (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))
- Erkekler veya erkek çocukları için külot, slip, gecelik, pijama, bornoz, ropdöşambır ve benzeri ürünler (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))
- Kadınlar veya kız çocukları için bluz, gömlek ve gömlek bluzlar (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))
- Kadınlar veya kız çocukları için kombinezon, iç etek, jupon, slip, külot, gecelik, pijama, sabahlık, bornoz ve benzeri ürünler (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))
- Tişört, atlet ve diğer fanilalar (örgü (triko) veya tığ işi (kroşe))

Tıpkı dış giyim ürünlerinde olduğu gibi hemen iş kıyafetlerinin Iğdır'da üretimi mümkün olmakla birlikte, seçilen ürünlerin üretim süreçlerinin diğerlerine kıyasla daha basit olduğu, hammadde ve girdi malzemesi temini ile personelin bu süreçlere hızla uyum sağlayabileceği düşünülmektedir. Saha çalışmasında elde edilen bulgulara göre, ilde faaliyet gösteren işletmeler, yüksek faiz oranları ve artan işgücü maliyetleri gibi ekonomik zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Bu bağlamda, hazır giyim gibi düşük yatırım ve işletme maliyetlerine sahip sektörler odaklanılması, bu darboğazların aşılmasına yardımcı olabileceği gibi rekabetçiliği artıracak, üretim miktarının ve istihdamın hızla büyümesine olanak sağlayacaktır.

İlde nitelikli personel temininde yaşanan sıkıntılar da önemli bir sorun olarak öne çıkmaktadır. Hazır giyim sektörü, daha düşük nitelikli veya nitelsiz iş gücünün hızla üretim süreçlerine dahil edilebileceği sektörlerin başında gelmektedir. Bu da sektörün rekabetçilik adına desteklenmesinin Iğdır'daki istihdamı artırma ve ekonomik kalkınmaya katkı sağlama potansiyelini göstermektedir. Hazır giyim sektörüne odaklanılması, aynı zamanda ildeki ekonomik ve sosyal sürdürülebilirliğin sağlanmasına yönelik stratejik bir adım olarak değerlendirilebilir.

Olası Riskler ve Engeller:

- Tedarik Zinciri Yönetimi ve İş Birliği: Hazır giyim tedarik zincirlerine entegrasyon sağlamak için yerel üreticilerin büyük markalarla iş birliği yapmaları, kalite standartlarını artırmaları ve teslimat süreçlerini iyileştirmeleri gerekmektedir. Bu iş birliklerini kurmak ve tedarik zinciri yönetmek için kapasite geliştirme programlarına ihtiyaç olacaktır. Bunun yanı sıra üretimde ihtiyaç duyulacak tela, vb. girdi malzemesi ile makine bakım onarım hizmetlerinin ilde hızla sağlanabilmesi de kritik öneme sahiptir.
- Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) Uygulamalarının Güçlendirilmesi: KSS ve sürdürülebilirlik standartlarına uyum sağlamak deneyimsiz üreticiler için oldukça güç ve zorlayıcı olabilmektedir. Bu işletmelerin başarısını da etkilemekte ve iş alma potansiyellerini doğrudan etkilemektedir.
- Hazır Giyim Sektöründe Talep Daralmaları: Ekonomik dalgalanmalar, zaman zaman tüketici harcamalarında düşüşe ve hazır giyim sektöründe talep daralmalarına yol açmaktadır. Pandemi, resesyon gibi makroekonomik krizler, tüketicilerin harcama alışkanlıklarını değiştirebilmekte ve bu da hazır giyim ürünlerine olan talebi azaltmaktadır. Tüketicilerin bütçelerini kısması veya temel ihtiyaçlara yönelmesi, özellikle lüks veya moda yönelik ürünlere olan talebi olumsuz etkilemektedir. Bu tür dönemsel daralmalar, Iğdır'daki üreticilerin tedarik zinciri kaynaklı olarak siparişlerinin daralmasına ve satışlarını ve kârlılıklarını doğrudan etki edebilir.
- Nitelikli İş Gücü Eksikliği: Her ne kadar hazır giyim sektöründe nitelikli işgücü eğitimi hızla tamamlanabilse de Iğdır'da nitelikli personel temininde yaşanan sıkıntılar önemli engeller arasında yer almaktadır.

4.2.1.8. Oluklu Kâğıt ve Mukavva İmalatı İle Kâğıt ve Mukavvadan Yapılan Muhafazaların İmalatı

Oluklu kâğıt ve mukavva imalatı ile kâğıt ve mukavvadan yapılan muhafazaların imalatı sektörlerinin ürünlerinden Iğdır'da rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Torbalar ve çantalar, kâğıttan, mukavvadan, selüloz vatkadan veya selüloz lif ağlarından yapılmış, taban genişliği ≥ 40 cm
- Torbalar ve çantalar, kâğıttan, mukavvadan, selüloz vatkadan veya selüloz lif ağlarından yapılmış (taban genişliği ≥ 40 cm olanlar hariç)
- Koli, kutu ve benzeri muhafazalar, oluklu kâğıttan veya mukavvalardan
- Katlanabilir kutular ve diğer paketleme malzemeleri (sıvılar için olanlar)

- Oluksuz kartondan katlanabilir kutular ve diğer paketleme malzemeleri
- Oluksuz sert kartondan katlanabilir kutular ve diğer paketleme malzemeleri
- Oluksuz kartondan ve sert kartondan mostra
- Oluksuz kâğıt veya kartondan katlanabilir kutular ve muhafazalar; diğerleri
- Başka yerde sınıflandırılmamış diğer paketleme kutuları ve benzeri muhafazalar (plak kartonları dahil)
- Klasörler, evrak rafları, saklama kutuları ve benzeri eşyalar, kâğıttan yapılmış (büro, mağaza ve benzeri yerlerde kullanılan)
- Basılı etiketler (kendinden yapışkanlı olanlar), kâğıttan veya mukavvadan yapılmış
- Basılı etiketler, kâğıttan veya mukavvadan yapılmış (kendinden yapışkanlılar hariç)
- Etiketler (kendinden yapışkanlı olanlar), kâğıttan veya mukavvadan yapılmış (basılı olanlar hariç)
- Etiketler, kâğıttan veya mukavvadan yapılmış (kendinden yapışkanlı olanlar ile basılı olanlar hariç)

TRA2 Bölgesinde sanayi üretimini destekleyecek bir kâğıt ambalaj üretim kapasitesi bulunmamaktadır. Bölgedeki sanayi için kâğıt ambalaj malzemeleri, stratejik bir girdi niteliği taşımakta olup, özellikle koli, kutu ve çanta gibi ambalaj çözümlerine olan ihtiyaç yüksektir. Bölge içerisinde gerçekleştirilecek üretim, sanayi kuruluşlarının maliyetlerini azaltarak, hızlı ve esnek tedarik imkânı sunacaktır. Bu sayede hem İğdır'ın hem de TRA2 Bölgesi'nin genel rekabetçiliği artacaktır. Türkiye genelinde oluklu kâğıt ve mukavva ambalaj üretimi ağırlıklı olarak büyük şehirlerde, özellikle batı bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Aşağıdaki Tablo 40'da yer alan, belirli ürünleri üreten en yakın işletmelerin TRA2 Bölgesi'ne coğrafi mesafeleri ile en yakın üretim merkezindeki işletme sayıları gösterilmektedir.

Tablo 40: Seçilmiş Ürünler Bazında Bölgeye En Yakın Kâğıt Ambalaj Üretim Merkezleri

Ürün Açıklaması	En Yakın Üretim Merkezi	En Yakın Üretim Merkezindeki Üretici Sayısı	Türkiye'deki Toplam Kayıtlı Üretici Sayısı	En Yakın Üretim Merkezinden Bölgeye Olan Yaklaşık Mesafe (km) ¹¹
Torbalar ve çantalar, kâğıttan, mukavvadan, selüloz vatkadandan veya selüloz lif ağlarından yapılmış, taban genişliği >= 40 cm	Mardin	1	59	399
Torbalar ve çantalar, kâğıttan, mukavvadan, selüloz vatkadandan veya selüloz lif ağlarından yapılmış (taban genişliği >= 40 cm olanlar hariç)	Rize	1	86	240
Koli, kutu ve benzeri muhafazalar, oluklu kâğıttan veya mukavvalardan	Rize	1	520	240
Katlanabilir kutular ve diğer paketleme malzemeleri (sıvılar için olanlar)	İstanbul	1	4	1.202
Oluksuz kartondan katlanabilir kutular ve diğer paketleme malzemeleri	Malatya	1	286	476
Oluksuz sert kartondan katlanabilir kutular ve diğer paketleme malzemeleri	Gaziantep	5	31	624
Oluksuz kartondan ve sert kartondan mostra	Kilis	2	3	666
Oluksuz kâğıt veya kartondan katlanabilir kutular ve muhafazalar; diğerleri	Adıyaman	1	54	514
Başka yerde sınıflandırılmamış diğer paketleme kutuları ve benzeri muhafazalar (plak kartonları dahil)	Diyarbakır	1	48	373
Klasörler, evrak rafları, saklama kutuları ve benzeri eşyalar, kâğıttan yapılmış (büro, mağaza ve benzeri yerlerde kullanılan)	Ankara	2	16	881

¹¹TRA2 Bölgesindeki 4 ilin coğrafi merkezine (40.34° K, 43.22° D) olan uzaklık üzerinden hesaplanmıştır.

Tablo 40 (Devamı)

Ürün Açıklaması	En Yakın Üretim Merkezi	En Yakın Üretim Merkezindeki Üretici Sayısı	Türkiye'deki Toplam Kayıtlı Üretici Sayısı	En Yakın Üretim Merkezinden Bölgeye Olan Yaklaşık Mesafe [km] ¹¹
Basılı etiketler (kendinden yapışkanlı olanlar), kâğıttan veya mukavvadan yapılmış	Malatya	1	249	476
Basılı etiketler, kâğıttan veya mukavvadan yapılmış (kendinden yapışkanlılar hariç)	Gaziantep	3	161	624
Etiketler (kendinden yapışkanlı olanlar), kâğıttan veya mukavvadan yapılmış (basılı olanlar hariç)	Bingöl	1	68	284
Etiketler, kâğıttan veya mukavvadan yapılmış (kendinden yapışkanlı olanlar ile basılı olanlar hariç)	Malatya	1	22	476

Kaynak: (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), 2024)dan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Tablo 40'da gösterildiği gibi, Seçilmiş 14 ambalaj malzemesi için bölgeye en yakın üretim merkezi yaklaşık 240 km, en uzak üretim merkezi ise 1.202 km mesafededir. Yakın olarak değerlendirilen merkezlerdeki üretimin az sayıda firma tarafından yapılması ise bu firmaların ancak kendi bölgelerindeki üretimi bir kısmını karşılayabilecek durumda olduğuna işaret etmektedir. Bu bakış açısı ile Iğdır'da gerçekleştirilecek olası kâğıt ambalaj yatırımlarının bölge sanayisinin girdi maliyetlerini düşürebileceği gibi, diğer TRA2 ve Doğu Anadolu bölgesi illeri ve komşu ülkelere ihracat yapma potansiyeli olduğu da değerlendirilmektedir.

Olası Riskler ve Engeller:

- Ham Maddeye Erişim ve Tedarik Sorunları: Kâğıt ve mukavva üretimi için gerekli olan selüloz ve kâğıt hamuru hammaddelerinin tedariki, Iğdır'da sınırlıdır. Bu hammaddelerin ithal edilmesi veya başka bölgelerden temin edilmesi gerekmektedir, bu da üretim maliyetlerini artıracak önemli bir unsurdur.
- Teknolojik Altyapı Eksikliği: Kâğıt ve mukavva üretiminde kullanılan makineler ve teknolojiler, görece yüksek maliyetlidir ve süreklilik arz eden bir bakım gereksinimleri vardır.
- Pazar Talebi ve Rekabet: Türkiye'de kâğıt ve mukavva ambalaj üretimi yoğun olarak batı bölgelerinde bulunmaktadır ve bu bölgelerden gelen büyük firmalarla rekabet etmek zordur.

4.2.1.9. Plastik Paketleme Malzemelerinin İmalatı

Bu sektör ürünlerinden Iğdır'da rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Kutu, kasa, sandık ve malzeme taşıma veya paketlemede kullanılan benzeri eşyalar, (plastikten)

Iğdır, şeftali, kayısı ve elma gibi taşınma sürecinde plastik kasa kullanımını gerektiren tarımsal ürünlerin yoğun olarak üretildiği bir il konumundadır. Yalnızca bu üç ürünün 2023 yılı itibarıyla ildeki toplam üretimi 74.609 ton olarak gerçekleşmiştir (bakınız Tablo 16). Bu durum, il genelinde plastik kasa ihtiyacının yaklaşık 1 ila 3 milyon adet arasında olduğunu göstermektedir. İlde sınırlı miktarda plastik kasa üretimi (yıllık yaklaşık 10 bin adet) yapılmakta olsa da mevcut üretim kapasitesinin bu talebi karşılamada yetersiz kaldığı açıktır. Diğer yandan, aşağıda yer alan Tablo 41'de belirtildiği üzere, bu ürünleri üreten en yakın işletmelerin (Türkiye genelinde bu sektörde faaliyet gösteren toplam 426 firma bulunmaktadır) TRA2 Bölgesi'ne coğrafi uzaklıkları ile en yakın üretim merkezindeki işletme sayıları, söz konusu ürünlerin bölgede üretilmesinin rekabet avantajı yaratma potansiyeline işaret etmektedir.

Tablo 41: Seçilmiş Ürünler Bazında Bölgeye En Yakın Plastik Kasa Üretim Merkezleri

Açıklama	Şehir	Kayıtlı Üretici	TRA2 Bölgesine Olan Yaklaşık Mesafe (km) ¹³
Kutu, kasa, sandık ve malzeme taşıma veya paketlemede kullanılan benzeri eşyalar, plastikten	MALATYA	3	476
Kutu, kasa, sandık ve malzeme taşıma veya paketlemede kullanılan benzeri eşyalar, plastikten	RİZE	1	240
Kutu, kasa, sandık ve malzeme taşıma veya paketlemede kullanılan benzeri eşyalar, plastikten	TRABZON	1	304
Kutu, kasa, sandık ve malzeme taşıma veya paketlemede kullanılan benzeri eşyalar, plastikten	ŞANLIURFA	1	521
Kutu, kasa, sandık ve malzeme taşıma veya paketlemede kullanılan benzeri eşyalar, plastikten	BATMAN	1	327

Kaynak: (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), 2024)dan yararlanılarak hazırlanmıştır.

Olası Riskler ve Engeller:

- Ham Maddeye Erişim ve Tedarik Sorunları: Plastik kasa üretimi için gerekli olan hammaddelerinin tedariği, İğdır'da sınırlıdır. Bu hammaddelerin ithal edilmesi veya başka bölgelerden temin edilmesi gerekmektedir, bu da üretim maliyetlerini artıracak önemli bir unsurdur.
- Teknolojik Altyapı Eksikliği: plastik kasa üretiminde kullanılan makineler ve teknolojiler, görece yüksek maliyetlidir ve süreklilik arz eden bir bakım gereksinimleri vardır. Aynı zamanda bu makinelerin idame ettirilmesi için gerekli bakım onarım hizmetlerini alabilecek bir teknik destek altyapısının da bölgede olmaması bir dezavantaj gibi gözükmektedir.

4.2.1.10. Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı

Bu sektör ürünlerinden İğdır'da rekabetçi üretime imkân sağlama potansiyeli bulunan ürünler ise

- Metal yapı ve yapı parçaları imalatı
- Metalden kapı ve pencere imalatı
- Metalden diğer tank, rezervuar ve konteynerler imalatı
- Metallerin makinede işlenmesi ve şekil verilmesi
- Başka yerde sınıflandırılmamış diğer fabrikasyon metal ürünlerin imalatı

Fabrikasyon metal ürünleri imalatı sektörü, özellikle deprem sonrası artan inşaat ve yenilenme ihtiyaçları ile inşaat malzemelerine olan talep artışı nedeniyle son dönemde Türkiye'de dikkat çeken bir sektör olmuştur. 6 Şubat depremi, ülke ekonomisinde dalgalanmalara ve bazı zorluklara yol açsa da özellikle depremden etkilenen bölgelerde yeniden yapılanma çabaları, inşaat sektörüne ve inşaatla bağlantılı sektörlerle talep artışı sağlamıştır. Bu bağlamda, fabrikasyon metal ürünleri imalatı sektörü, deprem sonrası dönemde önemli bir ivme kazanma potansiyeli taşımaktadır. Deprem bölgelerinde artan inşaat malzemelerine olan talep, sadece inşaat malzemesi üreticilerini değil, inşaatla hizmet eden metal sanayi gibi diğer sektörleri de canlandırmıştır. Bu süreçte, İğdır gibi bölgelerde bulunan metal işleme ve fabrikasyon metal üretimi yapan firmaların, dolaylı olarak bu talep artışından yararlanmaları mümkündür. Bölgedeki metal işleme tesisleri, deprem bölgesine doğrudan hizmet vermese bile, ülke genelindeki artan malzeme talebi ve kapasite genişlemesi nedeniyle ek iş fırsatları bulabilecektir. Ana metal sanayisinin deprem sonrası dönemde daha fazla talep görmesi ve üretim kapasitesinin artırılması beklentisi, bu sektörde yeni yatırımların yapılabileceğini düşündürmektedir. Yüksek katma değerli ürünler üretme kapasitesi ile ana metal sanayisi, bölgede düşük teknolojiye göre daha rekabetçi bir avantaj sağlayabilir.

Bu durum, İçdir ve çevre bölgelerde, fabrikasyon metal ürünleri sektöründe yeni yatırımların gerçekleşmesi ve mevcut yatırımların genişletilmesi olasılığını doğurmaktadır. Ayrıca, bölgedeki metal işleme sanayisinin gelişmesi, daha fazla işletme kapasitesi yaratmakta ve bu da sektördeki firmaların rekabet gücünü artırmaktadır. Bu bağlamda, fabrikasyon metal ürünleri imalatında teknoloji ve kapasite yatırımları yapılması hem iç pazarda hem de dış pazarlarda rekabet avantajı sağlayacaktır.

Olası Riskler ve Engeller:

- Hammadde Tedarik Sorunları: Fabrikasyon metal ürünleri imalatı, büyük ölçüde ham maddeye (özellikle çelik, demir, alüminyum gibi metaller) dayalıdır. Tedarik zincirlerindeki kesintiler, hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar ve ithalata bağımlılık, üretim maliyetlerini artırabilir ve tedarik sürelerini uzatabilir.
- Enerji Maliyetleri: Fabrikasyon metal ürünleri üretimi enerji yoğun bir süreçtir. Türkiye'de son yıllarda enerji maliyetlerinin artışı, özellikle sanayi kuruluşlarının rekabet gücünü zayıflatabilir. Yüksek enerji maliyetleri, üretim süreçlerini daha pahalı hale getirerek, bölgedeki firmaların kar marjlarını daraltabilir.
- Nitelikli İş Gücü Eksikliği: Fabrikasyon metal ürünleri imalatı, nitelikli iş gücüne ihtiyaç duyan bir sektördür. Bölgedeki iş gücünün bu sektörde gerekli teknik bilgi ve becerilere sahip olmaması, üretim kalitesini ve verimliliği olumsuz etkileyebilir.

4.2.2. Rekabetçilik Programı Unsurları

Tablo 39'de gösterildiği gibi, İçdir imalat sanayisinde rekabetçi üstünlüğe sahip olacağı analiz edilen toplam 11 sektör tespit edilmiştir. Bu sektörler aşağıda listelenmiştir.

- Derinin tabaklanması ve işlenmesi; kürkün işlenmesi ve boyanması (NACE 15.11)
- Tekstil elyafının hazırlanması ve bükülmesi (NACE 13.10)
- Sebze ve meyve suyu imalatı (NACE 10.32)
- Başka yerde sınıflandırılmamış meyve ve sebzelerin işlenmesi ve saklanması (NACE 10.39)
- Kakao, çikolata ve şekerleme imalatı (10.82)
- Diğer dış giyim eşyaları imalatı (NACE 14.13)
- İç giyim eşyası imalatı (NACE 14.14)
- Oluşlu kâğıt ve mukavva imalatı ile kâğıt ve mukavvadan yapılan muhafazaların imalatı (NACE 17.21)
- Kâğıt ve mukavvadan diğer ürünlerin imalatı (NACE 17.29)
- Plastik torba, çanta, poşet, çuval, kutu, damacana, şişe, makara vb. paketleme malzemelerinin imalatı (NACE 22.22)
- Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (NACE 25)

Elbette, yukarıdaki 11 sektörü kapsayan geniş bir rekabetçilik programının uygulanması hem programı yürütecek kurumların kapasitesi hem de bütçe etkinliği açısından bu sektörlerle yönelik çok yıllık ve farklı düzeylerde planlanmış bir rekabetçilik programının geliştirilmesi ile daha anlamlı olacaktır. Aşağıda bu kriterleri de göz önünde bulunduran ve sektörleri önceliklendirerek, kısa orta ve uzun vadeli bir destekleme perspektifi ile oluşturulmuş bir rekabetçilik programının unsurları sunulmaktadır.

Rekabetçilik Programının temel stratejisi iki ana bölümde ele alınmıştır. Bunlar;

- 1.İğdır'da Mevcut Olmayan Sektörlerin Geliştirilmesine Yönelik Stratejiler
- 2.İğdır'da Potansiyeli Olan Sektörlerin Geliştirilmesine Yönelik Stratejiler

Yukarıdaki ana grupta gösterilen stratejileri uygulamaya yönelik eylem planı ise kısa, orta ve uzun vadeli zaman perspektifinde geliştirilmiştir.

Tablo 42: İğdır İlinde Mevcut Olmayan Sektörlerin Geliştirilmesine Yönelik Strateji ve Eylemler

Sektörler	Kısa Vadeli Eylemler	Orta Vadeli Eylemler	Uzun Vadeli Eylemler
Derinin tabaklanması ve işlenmesi; kürkün işlenmesi ve boyanması	<ul style="list-style-type: none"> - Fizibilite etüdü hazırlanması 	<ul style="list-style-type: none"> - Tedarik zincirinin oluşturulması - Pilot ve küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi - Pazarlar ile bağlantıların kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> - Üretim hacminin artırılması - Pazarların çeşitlendirilmesi
Tekstil elyafının hazırlanması ve bükülmesi	<ul style="list-style-type: none"> - Fizibilite etüdünün hazırlanması - Tedarik zincirinin oluşturulması - Küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi - Pazarlar ile bağlantıların kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> - Tedarik zincirinin geliştirilmesi - Üretim hacminin artırılması - Pazarların çeşitlendirilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Hammadde kalitesinin artırılması
Sebze ve meyve suyu imalatı	<ul style="list-style-type: none"> - Fizibilite etüdünün hazırlanması - Tarım - sanayi entegrasyonunun sağlanması - Küçük işleme tesisleri kurulmasının desteklenmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması - Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması 	<ul style="list-style-type: none"> - Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi

Tablo 42 (Devamı)

Sektörler	Kısa Vadeli Eylemler	Orta Vadeli Eylemler	Uzun Vadeli Eylemler
Başka yerde sınıflandırılmamış meyve ve sebzelerin işlenmesi ve saklanması	<ul style="list-style-type: none"> - Fizibilite etüdünün hazırlanması - Tarım - sanayi entegrasyonu sağlanması - Küçük işleme tesisleri kurulmasının desteklenmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması - Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması - Ürünlerin raf ömrünü uzatacak soğuk saklama tesislerinin kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> - Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi
Kakao, çikolata ve şekerleme imalatı	<ul style="list-style-type: none"> - Fizibilite etüdünün hazırlanması - Tarım - sanayi entegrasyonu sağlanması - Küçük işleme tesisleri kurulmasının desteklenmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması - Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması 	<ul style="list-style-type: none"> - Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi
Kâğıt ambalaj malzemesi imalatı ¹⁴	<ul style="list-style-type: none"> - Fizibilite etüdünün hazırlanması - Küçük ölçekli ve geri dönüşümlü ambalaj tesislerinin kurulmasının desteklenmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarlar ile bağlantıların kurulması - Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması - Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi

¹⁴Oluklu kâğıt ve mukavva imalatı ile kâğıt ve mukavvadan yapılan muhafazaların imalatı ve Kâğıt ve mukavvadan diğer ürünlerin imalatı alt sektörlerini birlikte daha basit bir şekilde ifade edebilmek için bu tanımlama geliştirilmiştir.

Tablo 43: İğdır İlinde Potansiyeli Olan Sektörlerin Geliştirilmesine Yönelik Strateji ve Eylemler

Sektörler	Kısa Vadeli Eylemler	Orta Vadeli Eylemler	Uzun Vadeli Eylemler
Hazır giyim ürünlerinin imalatı ¹⁵	<ul style="list-style-type: none"> - Orta ve büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi - İş ortamının iyileştirilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Yerel yatırımların artırılması - Pazarlar ile bağlantıların kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması
Plastik torba, çanta, poşet, çuval, kutu, damacana, şişe, makara vb. paketleme malzemelerinin imalatı	<ul style="list-style-type: none"> - Orta ve büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi - İş ortamının iyileştirilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Yerel yatırımların artırılması - Pazarlar ile bağlantıların kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması
Fabrikasyon metal ürünleri imalatı	<ul style="list-style-type: none"> - Orta ve büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi - İş ortamının iyileştirilmesi 	<ul style="list-style-type: none"> - Yerel yatırımların artırılması - Pazarlar ile bağlantıların kurulması 	<ul style="list-style-type: none"> - Pazarların çeşitlendirilmesi - Üretim hacminin artırılması

Elbette sektörlere yönelik bu eylemleri destekleyici bir dizi eyleminde ayrıca yürütülmesi gerekmektedir. Destekleyici bu eylemler aşağıda listelenmiştir.

-Eğitim ve İş Gücü Gelişimi: Tüm sektörlerde nitelikli iş gücü oluşturmak için bölgesel eğitim programları oluşturulmalıdır. Sektöre özgü teknik eğitimler düzenlenerek, insan kaynakları kalitesi artırılmalıdır.

-Teknoloji ve Dijitalleşme: Sanayi üretiminde teknoloji ve dijitalleşme süreçleri ön planda tutulmalıdır. Özellikle üretim verimliliğini artıran ve maliyetleri düşüren yeni teknolojilerin kullanımı teşvik edilmelidir.

-İhracat Destekleri: Bölgedeki işletmelerin uluslararası pazarlara açılabilmesi için ihracat teşvikleri ve finansal destek programlarına erişim konularında sürekli bilgi akışını sağlayacak bir mekanizma tesis edilmelidir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracata hazırlanması ve küresel rekabete uyum sağlamaları temin edilmelidir.

¹⁵Diğer dış giyim eşyaları imalatı ve iç giyim eşyası imalatı alt sektörlerini birlikte daha basit bir şekilde ifade edebilmek için bu tanımlama geliştirilmiştir.

4.2.2.1. Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Kürkün İşlenmesi ve Boyanması

<p>Fizibilite Etüdünün Hazırlanması</p>	<p>-İğdir'daki küçükbaş hayvan derisi işleme potansiyelini belirleyip, bu alanda yapılabilecek yatırımları öngörmek, olası riskler ve engeller ile bu ürünü üretmeye yönelik yatırım ortamını ortaya koymak amacıyla bir fizibilite etüdü hazırlanması büyük önem taşımaktadır. Bu etüd, mevcut hammadde kaynaklarının değerlendirilmesini, bölgenin lojistik avantajlarını ve pazarlara erişim imkanlarını gözden geçirerek, deri ve kürk işleme sektöründeki fırsatları netleştirecektir.</p> <p>-Ayrıca, fizibilite çalışması sayesinde teknolojik altyapı ihtiyaçları, iş gücü gereksinimleri ve çevresel etkiler gibi temel unsurlar da analiz edilecektir. Üretim süreçlerinde karşılaşılabilecek enerji, su ve diğer altyapı eksiklikleri, yatırımcıların önündeki engeller olarak ele alınacaktır. Bu çalışma, sektörün kârlılık potansiyelini ortaya koyarken, yatırım yapılabilirliği de somut verilerle destekleyecektir.</p> <p>-İğdir'da kurulabilecek küçük ve orta ölçekli tesislerin büyüme kapasitesi, maliyet ve getirileri, rekabet gücü gibi faktörler göz önünde bulundurularak, bu alanda yapılacak yatırımların ne kadar sürdürülebilir olduğu değerlendirilecektir. Ayrıca, derinin işlenmesi ve boyanması sürecinde çevresel etkilerin nasıl minimize edileceği ve mevcut düzenlemelere uygun bir üretim modelinin nasıl oluşturulacağı gibi konular da fizibilite çalışmasının bir parçası olacaktır.</p>
<p>Tedarik zincirinin oluşturulması</p>	<p>-Küçükbaş hayvan derisinin sürdürülebilir ve kesintisiz bir şekilde temini, üretim süreçleri ve pazarlama adımlarını kapsayan bir tedarik zincirinin oluşturulması hedeflenmektedir.</p> <p>-İğdir'da bu tedarik zinciri için gerekli olan unsurlar bulunsa da tedarik zincirinin etkin ve verimli bir şekilde çalıştığını söylemek şu an için gerçekçi değildir. Bu tür bir tedarik zincirinin İğdir'da hayata geçirilmesi, yerel hayvan üreticileri, deri işleyicileri, lojistik sağlayıcıları ve pazarlama kanallarını kapsayan geniş bir iş birliği ağının uyum içinde çalışmasını gerektirmektedir.</p> <p>-Böylesi bir zincirin kamu eliyle oluşturulabilmesi için ilk adımda, küçükbaş hayvancılık sektörü ve deri işleme sanayisi arasında iş birliği mekanizmalarının geliştirilmesi şarttır. Küçükbaş hayvan yetiştiriciliği yapan çiftçilerin, kesim işlemlerinde modern tekniklerin kullanılması ve hayvan derisinin bu süreçte en verimli şekilde değerlendirilmesi konusunda bilinçlendirilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda eğitim ve farkındalık çalışmaları düzenleyerek modern hayvancılık ve deri işleme tekniklerine geçişi desteklenmelidir.</p>

<p>Pilot ve küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi</p>	<p>-Küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi amaçlanmalıdır. Bu tesisler, küçükbaş hayvan derisi işleminin yerel düzeyde gelişmesine katkı sağlayacaktır. Bir yandan hammadde sağlayan çiftçiler nezdinde gerçekleştirilecek tedarik zinciri geliştirme çalışması bir yandan bu tarz tesislerin desteklenmesi ile sektörde deneyim kazandırma, istihdam yaratma ve İğdır'ı bu alanda bir üretim merkezi haline getirme amaçlanmaktadır.</p>
<p>Pazarlar ile bağlantıların kurulması</p>	<p>-Bu raporun hazırlandığı dönemde, TOBB'un sanayi veri tabanına kayıtlı olarak derinin tabaklanması ve işlenmesi alanında faaliyet gösteren 330 işletme bulunmaktadır (Sanayi Veri Tabanı, 2024). Tedarik zincirinin oluşturulmasına yönelik faaliyetler ile eş zamanlı olarak küçükbaş hayvan derisine sahip çiftçiler ile bu işletmeler arasında iş birliği ve bağlantıların güçlendirilmesi, bölgedeki tedarik zincirinin gelişimine önemli katkılar sağlayacaktır. Bu bağlamda, söz konusu faaliyetlerin hem bölgesel ekonomik kalkınmaya katkı sunması hem de çiftçilerin bu süreçten elde edeceği gelirleri artırarak, deri işleme konusunda daha fazla farkındalık ve odaklanma sağlaması beklenmektedir. Aynı zamanda, çiftçilerin derilerin ayrıştırılması ve uygun koşullarda saklanması gibi konulara daha fazla özen göstermeleri teşvik edilecektir.</p> <p>-Pazarlarla bağlantı kurma girişimi, yalnızca hammadde tedarikçileri açısından değil, aynı zamanda desteklenecek olan küçük ölçekli pilot deri işleme tesislerinin üreteceği çıktılara yönelik alıcılarla iş birliklerinin geliştirilmesi amacıyla da kritik bir rol oynayacaktır. Bu kapsamda, deri sektörüne yönelik fuar katılımları ve organize edilecek B2B eşleştirme faaliyetleri aracılığıyla, bölgeye yatırım yapacak üreticilerin müşteri tabanlarının oluşturulması hedeflenmektedir. Bu stratejik yaklaşımla, hem oluşturulacak olan tedarik zinciri üyelerinin (çiftçiler) pazara erişim kapasiteleri artırılabilecek hem de bölgedeki deri işleme sektörünün ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet gücü geliştirilecektir.</p>
<p>Pazarlar ile bağlantıların kurulması</p>	<p>-Tedarik zincirinin oluşturulacağı, hammadde tedarikçileri ile ulusal düzeyde deri işleme sektörü arasında bağların güçlendirileceği ve küçük ölçekli pilot işleme tesisleri aracılığıyla nitelikli insan kaynağı ve bilgi birikimi oluşturulacağı sektörün, uzun vadede dış pazarlara açılabilmesi amacıyla yurtdışı tanıtım ve iş birliği faaliyetlerine yönelik çabalar artırılabilecektir. Bu doğrultuda, uluslararası platformlarda tanıtım etkinlikleri düzenlenmesi ve stratejik eşleştirme programlarının uygulanması, sektörün küresel rekabet gücünü artırarak, dış pazarlara sürdürülebilir şekilde erişimini sağlamayı hedeflemektedir.</p>

Üretim hacminin artırılması	-Gerçekleştirilecek tüm çabalar, Iğdır'daki sektörün öncelikle güçlendirilmesi, ardından sürdürülebilir bir tedarik zincirine sahip olması, bilgi birikimi ve nitelikli insan kaynağı havuzunun oluşturulması yoluyla, ilk etapta iç pazarlara, sonrasında ise dış pazarlara nüfuz ederek büyümesini sağlamaya odaklanmıştır. Nihai hedef, sektörün üretim kapasitesinin artırılması, daha fazla yatırım çekilmesi ve rekabetçi bir yapıya kavuşmasıdır. Bu strateji, sektörde daha fazla istihdam yaratılması, yerel halkın gelir seviyesinin yükseltilmesi ve ihracat potansiyelinin artırılması yönünde önemli katkılar sunmayı amaçlamaktadır.
------------------------------------	--

Aşağıda öngörülen ayrıntılı faaliyetleri gerçekleştirmek için önerilen zaman planı özet olarak görselleştirilmiştir.

Şekil 22: Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi; Kürkün İşlenmesi ve Boyanması Sektörünü Geliştirmek İçin Zaman Planı



4.2.2.2. Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi

<p>Fizibilite Etüdünün Hazırlanması</p>	<p>-İğdır'da önemli bir yapağı işleme potansiyeli bulunduğu düşünülmektedir. Bu potansiyelin hayata geçirilmesi için yatırım gereksinimi öngörmek, olası riskler ve engeller ile değer zincirindeki olası üretim alanlarını belirlemek ve yatırım ortamındaki dönüşüm ihtiyacını ortaya koymak amacıyla bir fizibilite etüdü hazırlanması büyük önem taşımaktadır. Bu etüt, mevcut yapağının değerlendirilmesini, yüne dönüştürüldükten sonra farklı katma değer seviyelerinde pazarlara erişim imkanlarını gözden geçirerek, tekstil elyafının hazırlanması sektöründeki fırsatları yün yağı ve bundan türetilen yağlı maddeler, yağı alınmış veya karbonize edilmiş yün, ince hayvan kıllarının tarak altı döküntüsü, yün topları, perakende satışa hazır olan veya olmayan yün iplikler, perspektifinde netleştirecektir.</p> <p>-Ayrıca, fizibilite çalışması sayesinde teknolojik altyapı ihtiyaçları, eğitim ve iş gücü gereksinimleri ve çevresel etkiler gibi temel unsurlar da analiz edilecektir. Üretim süreçlerinde karşılaşılabilecek eksiklikler ve yatırımcıların önündeki engeller bu kapsamda arca ele alınacaktır. Bu çalışma, sektörün kârlılık potansiyelini ortaya koyarken, yatırım yapılabilirliği de somut verilerle destekleyecektir.</p> <p>-İğdır'da kurulabilecek tesislerin büyüme kapasitesi, maliyet ve getirileri, rekabet gücü gibi faktörler göz önünde bulundurularak, bu alanda yapılacak yatırımların ne kadar sürdürülebilir olduğu değerlendirilecektir. Ayrıca, yapağının yün ve yün ipliğine dönüştürülmesi sürecinde çevresel etkilerin nasıl minimize edileceği ve mevcut düzenlemelere uygun bir üretim modelinin nasıl oluşturulacağı gibi konular da fizibilite çalışmasının bir parçası olacaktır.</p>
<p>Tedarik zincirinin oluşturulması</p>	<p>-Yapağının ekonomiye kazandırılarak işlenmesi, yün ve ipliğe dönüştürülmesi ve sürdürülebilir bir tedarik zincirinin oluşturulması, hem hammadde kaynaklarının verimli bir şekilde işlenmesi hem de üretim süreçlerinin kesintisiz yürütülmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu kapsamda, yapağı sağlayacak olan çiftçilerin ürünü doğru elde etme, uygun koşullarda saklama gibi alanlarda bilinçlendirilmesi, daha da önemlisi ürünün bir ekonomik değeri olduğu konusunda farkındalıklarının artırılması gerekmektedir. Kamu tarafından sağlanacak destekle, tedarik zincirinin olası paydaşlarının koyun kırkmadan, yapağı saklamaya kadar farklı alanlarda eğitilmesi gerekmektedir.</p>

Tedarik zincirinin oluşturulması	-Tedarik zincirinin doğru biçimde oluşturulması için, kırsal kalkınmanın desteklenmesi, bölgedeki üreticilerin ekonomik bağımsızlığını artıracaktır. Kırsal kesimde yaşayan üreticilerin, yapağı üretimi ve işleme süreçlerine entegre edilmesi, bölgedeki kırsal nüfusun istihdam edilmesine ve gelir kaynaklarının çeşitlendirilmesine olanak tanıyacaktır. Kooperatif veya kooperatifler aracılığıyla üreticilerin finansal kaynaklara erişimi kolaylaştırılmalı ve yeni teknoloji ve yöntemler ile tanışmaları sağlanmalıdır. Yapağıyı temin edip saklama ve dönüştürme süreçlerinin birbirinden ayrıştırılması ve bu iki temel faaliyet üzerinde ayrı kooperatiflerin tesis edilmesi de verimlilik ve iş bölümüne destek olacaktır.
Küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi	-Yapağıdan yün elde edilmesi, yünün ipliğe dönüştürülmesi ve nihai ürünlerin hazırlanması süreçlerinde kurulacak olan kooperatiflerin önemli roller üstleneceği ve özel sektörün bu alandaki fırsatlara dikkatinin çekilmesi için kooperatiflerin pilot ölçekte ama gelir getirici mahiyette üretim yaparak bölgede nitelikli işgücü havuzu ve bilgi birikiminin tesisine katkı yapmalarının sağlanması kritik önem arz etmektedir.
Pazarlar ile bağlantıların kurulması	-Bu raporun hazırlandığı dönemde, TOBB'un sanayi veri tabanına kayıtlı olarak yapağının yüne dönüştürülmesi alanında faaliyet gösteren 11 (bakınız, (Sanayi Veri Tabanı, 2024), yün ipliği üretimi alanında faaliyet gösteren 49 (bakınız (Sanayi Veri Tabanı, 2024) işletme bulunmaktadır. Tedarik zincirinin oluşturulması kapsamında kurulması önerilen yapağı toplama kooperatifleri ile bu işletmeler arasında iş birliği ve bağlantıların güçlendirilmesi, bölgedeki tedarik zincirinin gelişimine önemli katkılar sağlayacaktır. Bu bağlamda, söz konusu faaliyetlerin hem bölgesel ekonomik kalkınmaya katkı sunması hem de çiftçilerin bu süreçten elde edeceği gelirleri artırarak, yün işleme konusunda daha fazla farkındalık ve odaklanma sağlaması beklenmektedir. Aynı zamanda, çiftçilerin yapağının kırılması, saklanması ve işlenmesi gibi konulara daha fazla özen göstermeleri teşvik edilecektir.
Tedarik zincirinin geliştirilmesi	-Üretim süreçlerinde hammadde temininden pazarlamaya kadar her aşamanın iyileştirilmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, sağlanacak hibe desteği ile tedarik zincirinde yer alan kooperatif ve işletmelerin teknolojiye erişimleri artırılmalı, eğitim programlarıyla iş gücü kalitesi yükseltilmelidir. Bu çabanın tedarik zinciri olgunluğa erişene kadar devam etmesi önerilmektedir. Olgunluktan kasıt ise üretim hacminin belirgin biçimde artması ve ürünlerin farklı pazarlardan talep görmesi olduğudur.
Üretim hacminin artırılması	-Üretim hacminin artırılması, sektörün ekonomik gücünü artırmak ve bölgenin rekabet avantajını güçlendirmek için kritik bir önceliktir. Bu aşamada tevsi yatırımlarının desteklenmesi gerekmektedir.

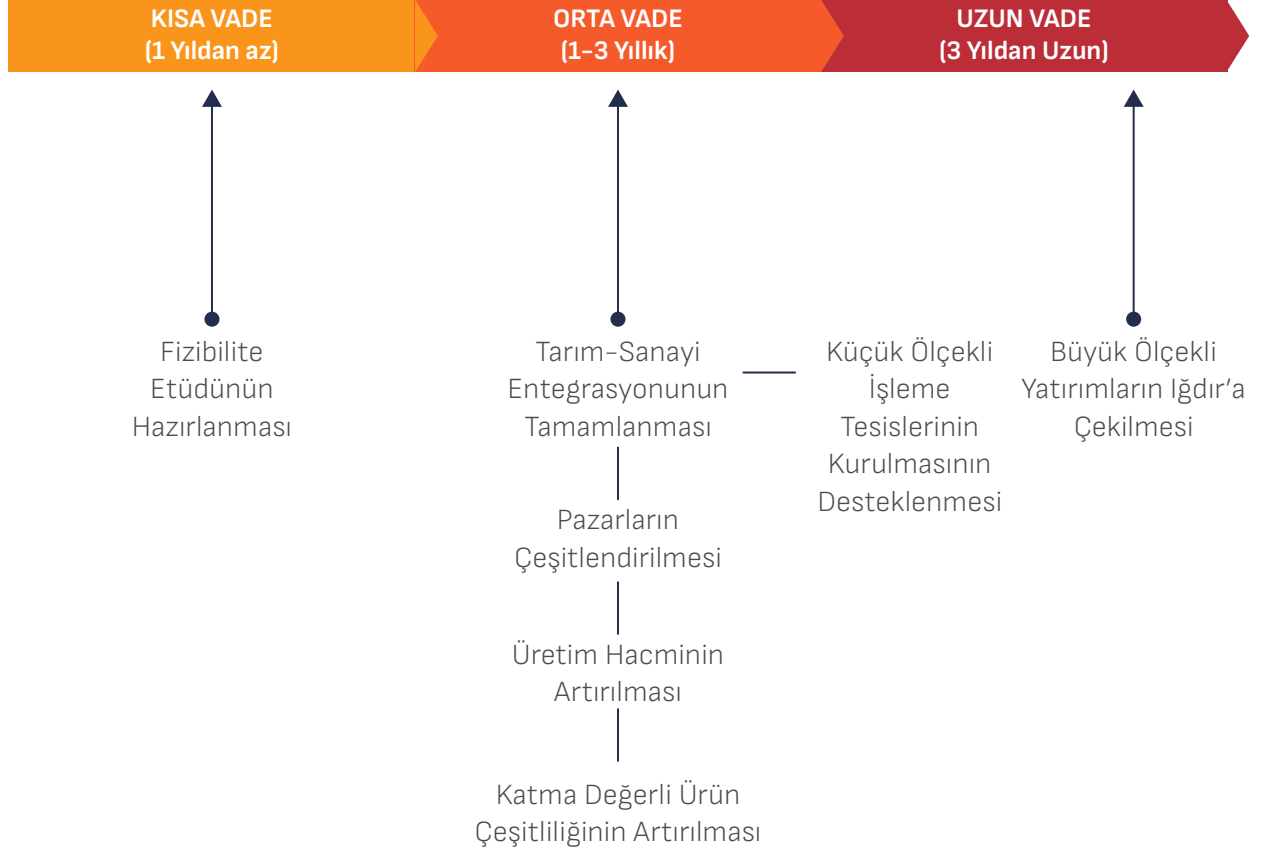
Pazarların çeşitlendirilmesi	-Bu aşamada üreticilerin farklı pazarlara açılması ve yeni iş birlikleri geliştirmesi için sağlanacak ihracat desteklerinin çeşitlendirilmesi ve eşleştirme faaliyetlerine odaklanılması yararlı olacaktır.
Hammadde kalitesinin artırılması	<p>-Hammadde kalitesinin artırılması, yalnızca teknik bilgi ve mevcut donanım ile belli bir seviyeye kadar artırılabilir; ancak bu, aynı zamanda üretilen hammadde türüne, özellikle hayvan türlerine de bağlıdır. Örneğin, hayvan türüne göre elde edilebilecek yapağı miktarı ve kalitesi önemli ölçüde değişiklik göstermektedir. Küçükbaş hayvanlardan elde edilen yapağı, hayvanın cinsine, beslenme düzenine, bakım koşullarına ve çevresel faktörlere göre farklılık gösterir. Özellikle İğdır bölgesinde yetiştirilen koyun ırklarının yapağı kalitesinin artırılması için hayvancılık tekniklerinin modernleştirilmesi ve hayvan ıslahı çalışmaları büyük önem taşımaktadır.</p> <p>-Bu kapsamda, hayvan beslenmesi ve bakımına yönelik eğitimlerin verilmesi, kaliteli yapağı elde edilmesini doğrudan etkileyecek faktörlerden biridir. Aynı şekilde, hayvanların uygun koşullarda yetiştirilmesi, hastalıklardan korunması ve genetik olarak üstün ırkların tercih edilmesi de hammadde kalitesini artırmada kritik rol oynar. Üreticilere sağlanacak desteklerle, daha yüksek kalitede yapağı elde edilmesi ve bu yapağının işlenmesinde modern tekniklerin uygulanması hedeflenmelidir.</p>

Şekil 23: Tekstil Elyafının Hazırlanması ve Bükülmesi Sektörünü Geliştirmek İçin Zaman Planı



4.2.2.3. Sebze ve Meyve Suyu İmalatı

Fizibilite Etüdünün Hazırlanması	-Bölgedeki sebze ve meyve üretiminin işlenebilirlik durumunu analiz eden bir fizibilite etüdü hazırlanmalıdır. Bu etüt, olası üretim süreçleri ve ölçeklerine göre yatırım gereksinimleri, pazar fırsatları ve olası riskleri belirlemeye yönelik olmalıdır.
Tarım-sanayi entegrasyonu sağlanması	-Tarım ile sanayi entegrasyonu Iğdır'da da Türkiye'de olduğu gibi yeterli değildir. İlde tarım ile sanayi arasında daha güçlü bağlantılar kurularak, hammaddelerin hızlı ve verimli bir şekilde sanayiye aktarılmasının sağlanması gerekmektedir. Bu nedenle üreticileri bir araya getirerek ürünleri işlemeye özendiren kooperatifler ve iş birliği modelleri geliştirilmesi elzemdir. İşleme kooperatiflerinin yanı sıra toplum yararına çalışan kurumların (Belediyeler, üniversitenin iktisadi işletmesi, ceza ve tutukevleri vb) işleme kapasitesine sahip olması da ilde entegrasyonu başlatacak örnek modeller olarak değerlendirilmelidir.
Küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi	-İlde küçük ölçekli sebze ve meyve işleme tesisleri mali destek programları ile desteklenerek toplam üretim kapasitesi artırılmalıdır.
Pazarların çeşitlendirilmesi	-İşlenen ürünlerin sadece TRA2 bölgesi değil, ulusal ve uluslararası pazarlara erişimi sağlanmalıdır. Bu amaçla yeni ürün ve tüketici pazarlarına yönelik araştırmalar yapılarak pazar fırsatları paydaşlara duyurulmalıdır. Ayrıca ilde bulunan yerel kurum ve kuruluşlar teşvik edilmelidir.
Üretim hacminin artırılması	-Sebze ve meyve işleme hacmini artırmak için verimlilik artırıcı yöntemler kullanılmalı, işleme tesislerinin modern teknolojiler ile donatılabilmesi için mali destek sağlanmalıdır. İlde yeşerecek işleme tesislerinin bilgi ve deneyimlerini artırmak için özellikle ekipman fuarlarına ve sektörün lider kuruluşlarına izleme ziyaretleri organize edilmeli, deneyim paylaşımı ortamı yaratılmalıdır.
Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması	-Sadece sebze ve meyve suyu değil, aynı zamanda bu ürünlerden elde edilebilecek katma değerli türev ürünler (özellikle organik ve sağlıklı yaşam trendlerine uygun ürünler gibi) geliştirilmesi ve pazara sunulması için işleme tesislerine ürün geliştirme amaçlı mali destekler sağlanmalıdır.
Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi	-Bölgede bir yandan altyapının iyileştirilmesi bir yandan yerel üretim kapasitesinin oluşturulması ve tarım-sanayi entegrasyonu sağlanmasının ardından büyük ölçekli yatırımların Iğdır'a çekilmesi için gerekli ortam da oluşturulmuş olacaktır. Bu noktadan itibaren, yatırımcı çekme faaliyetleri doğrultusunda bu yatırımların bölgede yapılmasının sağlanması için girişimlerde bulunulmalıdır.

Şekil 24: Sebze ve Meyve Suyu İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı

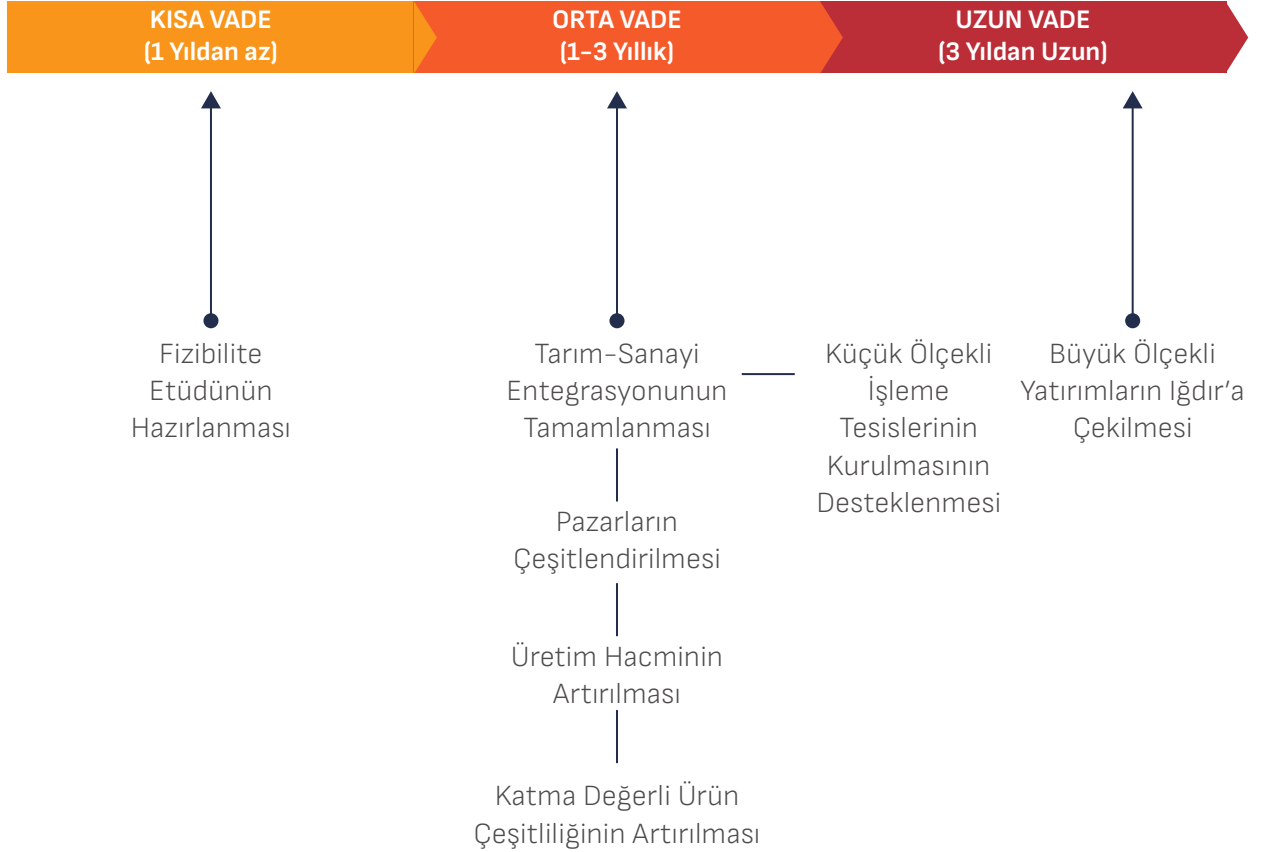
4.2.2.4. Başka Yerde Sınıflandırılmamış Meyve ve Sebzelerin İşlenmesi ve Saklanması

<p>Fizibilite Etüdünün Hazırlanması</p>	<p>-Bölgedeki sebze ve meyve üretim kapasitesini ve bu ürünlerin işleme olanaklarını analiz eden bir fizibilite etüdü hazırlanmalıdır. Meyve ve sebzelerin işlenmesi çok geniş bir yelpazede gerçekleşmektedir, Etüt, domates püresi ve ezmesi gibi ürünlerin işlenebilirliğini değerlendirirken, dondurulmuş sebze karışımları, konsantre edilmiş domates ürünleri ve turşular gibi ürünlerin üretim süreçleri görece avantajlarını da değerlendirerek pazara sunulabilirliği hakkında bilgiler vermelidir. Bu da üretim süreçlerindeki maliyetler, işleme teknolojileri ve ürünlerin pazarlanabilirliği üzerine geniş kapsamlı bir araştırmayı gerektirmektedir. Dikkate alınacak ürün grupları aşağıda gibi gruplandırılabilir.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dondurulmuş Sebzeler ve Sebze Karışımları -Domates Püresi ve Ezmesi (Konsantre ve Konsantre Edilmemiş) -Turşular ve Sirke ile Korunmuş Sebzeler -Kurutulmuş Meyveler (Kayısı, Elma, Şeftali, Meyve Karışımları) -Reçel, Marmelat ve Pekmez
--	--

Tarım-sanayi entegrasyonu sağlanması	-Tarım sektörü ile sanayi arasında güçlü bağların kurulması, hammaddenin hızlı ve verimli bir şekilde işlenmesini sağlayacaktır. Örneğin, sirke ile korunmuş sebzeler, konsantre edilmiş domates püresi, kükürt dioksit gazıyla korunmuş sebzeler gibi ürünlerin tarımdan işlenmiş gıdaya dönüşüm sürecinde hızlı entegrasyon sağlanması gerekmektedir. Böylece, hem tarımsal ürünlerin katma değeri artacak hem de sanayi üretiminin sürekliliği sağlanacaktır.
Küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi	-Küçük ölçekli işleme tesislerinin çağdaştırılması ve mali olarak desteklenmesi, üretim kapasitesini artıracaktır. Bu destekle, domates püresi ve ezmesi, dondurulmuş sebzeler gibi ürünlerin daha büyük hacimlerde üretilmesi sağlanabilecektir. Ayrıca, ilde kurulacak tesislerde kayısı, elma, şeftali gibi kurutulmuş meyve ürünlerinin üretimi de artırılmalıdır. Küçük üreticilerin teknolojik altyapıya erişimi sağlanması, üretim hacminin hızla büyümesine destek olacaktır.
Pazarların çeşitlendirilmesi	-Üretilen ürünlerin sadece iç pazarlara değil, ulusal ve uluslararası pazarlara da hitap etmesi sağlanmalıdır. Reçel, marmelat, meyve jölesi gibi katma değerli ürünlerin uluslararası pazarlara sunulması önemli bir adım olacaktır. Kurutulmuş sebzeler ve meyve karışımları, özellikle dış pazarlarda büyük ilgi gören ürünlerdir. Bu ürünlerin farklı tüketici gruplarına hitap etmesi için pazar araştırmalarının yapılması ve yeni pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi gereklidir.
Üretim hacminin artırılması	-Modern üretim teknikleri ve teknolojik altyapı yatırımları ile üretim hacminin artırılması, sektörde büyümeyi sağlayacaktır. Özellikle domates püresi ve ezmesi, konsantre domates ürünleri gibi yüksek talep gören ürünlerin üretim hacimlerinin artırılması için bu alandaki yatırımlar teşvik edilmelidir.
Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması	-Sebze ve meyvelerin işlenmesi sırasında elde edilecek katma değerli ürün çeşitliliği artırılmalıdır. Domates püresi ve ezmesi, konsantre edilmiş meyve ve sebze ürünleri, sirke ile korunmuş turşular gibi ürünler, daha yüksek kar marjı sağlayacak ve pazarda rekabet avantajı yaratacaktır. Ayrıca, reçel, marmelat, meyve jölesi gibi ürünler hem yerel hem de uluslararası pazarlarda yüksek talep gören ürünler arasındadır. Bu ürünlerin çeşitlendirilmesi, sektörün lğdır'da oluşmasına önemli katkılar sağlayacaktır.
Ürünlerin raf ömrünü uzatacak soğuk saklama tesislerinin kurulması	-Ürünlerin raf ömrünü uzatmak amacıyla soğuk saklama tesisleri kurulmalıdır. Dondurulmuş sebzeler ve sebze karışımları, turşular ve kükürt dioksit gazıyla korunmuş sebzeler gibi ürünlerin uzun süre tazeliğini koruyabilmesi, bu tür tesislerin varlığına bağlıdır.

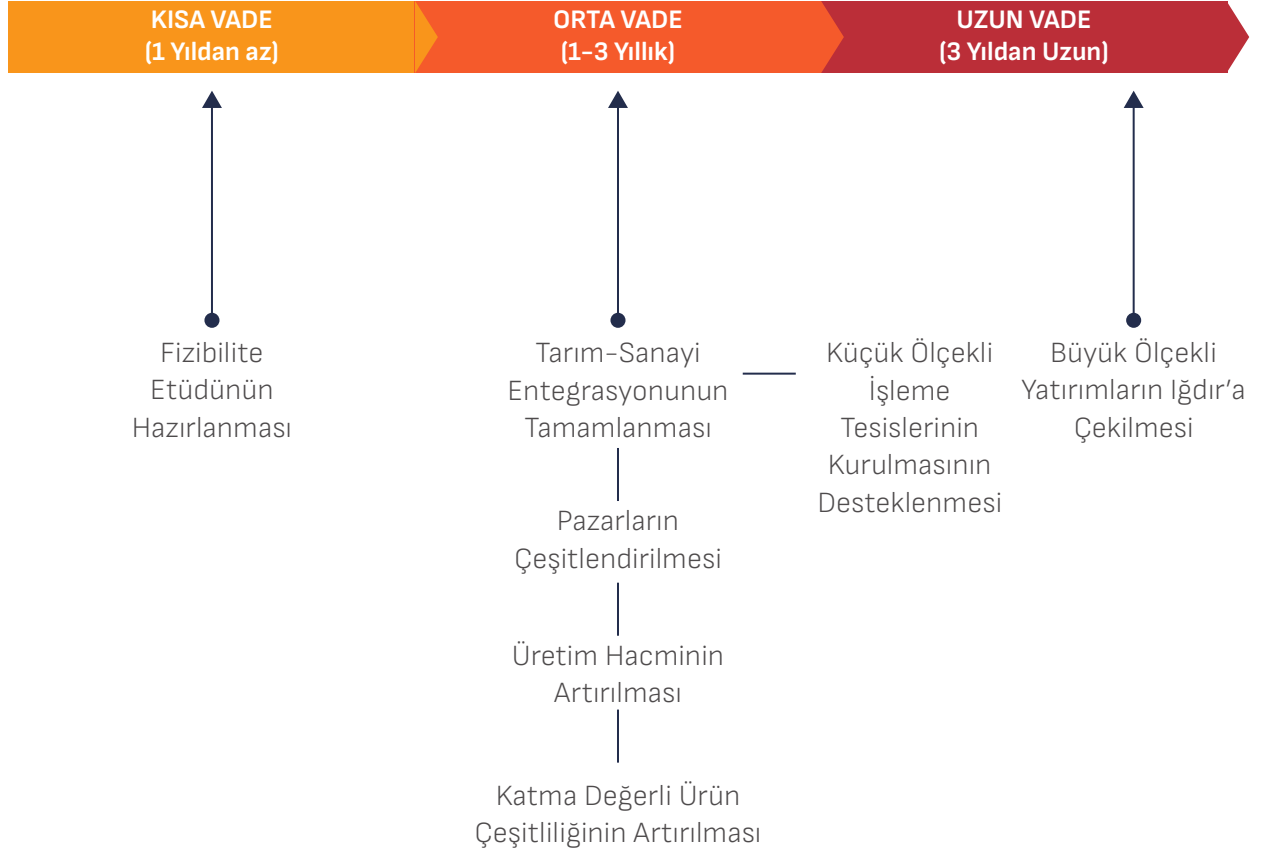
<p>Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi</p>	<p>-Büyük ölçekli yatırımlar, bölgedeki sebze ve meyve işleme kapasitesini artıracaktır. Bu yatırımlar, konsantre edilmiş sebze ve meyve ürünleri, dondurulmuş sebzeler ve reçel, marmelat, pekmez gibi yüksek katma değerli ürünlerin üretiminde ileri teknoloji kullanımını teşvik edecektir. Bölgede bir yandan altyapının iyileştirilmesi bir yandan yerel üretim kapasitesinin oluşturulması ve tarım-sanayi entegrasyonu sağlanmasının ardından büyük ölçekli yatırımların İğdır'a çekilmesi için gerekli ortam da oluşturulmuş olacaktır. Bu noktadan itibaren, yatırımcı çekme faaliyetleri doğrultusunda bu yatırımların bölgede yapılmasının sağlanması için girişimlerde bulunulmalıdır.</p>
--	---

Şekil 25: Başka Yerde Sınıflandırılmamış Meyve ve Sebzelerin İşlenmesi ve Saklanması Sektörünü Geliştirmek İçin Zaman Planı



4.2.2.5. Kakao, Çikolata ve Şekerleme İmalatı

Fizibilite etüdünün Hazırlanması	-İğdir'da bu sektördeki potansiyelin değerlendirilmesi ve yatırımları yönlendirmek için kapsamlı bir fizibilite etüdü hazırlanmalıdır. Bu çalışma, özellikle şekerle korunmuş meyveler gibi niş ve hammaddesi İğdir'da bulunan meyvelerden şekerlemelerin üretilebilirliğini incelemelidir. Fizibilite etüdü ürünlerin ulusal ve uluslararası pazardaki rekabet gücünü geliştirecek öneriler içermelidir. Üretim süreçleri, maliyetler ve olası pazar fırsatları bu etütte detaylandırılacaktır.
Tarım-sanayi entegrasyonu sağlanması	-Tarım sektöründen sağlanan hammaddeler ile sanayi üretim süreçlerinin entegre edilmesi, özellikle meyve kabukları ve bitkilerin diğer kısımları gibi ürünlerin şekerleme sektörüne kazandırılmasını sağlayacaktır. Bu entegrasyon, yerel tarım ürünlerinin doğrudan sanayiye aktarılmasıyla birlikte hem maliyetlerin düşürülmesine hem de ürünlerin çeşitlendirilmesine olanak tanıyacaktır.
Küçük ölçekli üretim tesislerinin desteklenmesi	-Küçük ölçekli şekerleme üretim tesislerinin kurulmasının mali olarak desteklenmesi, bölgedeki üretim kapasitesini artıracaktır. Bu tesislerde, şekerle korunmuş meyveler gibi katma değerli ürünler üretilebilir. Özellikle yerel üreticilerin bu tür ürünler üzerine uzmanlaşması, ulusal pazarda rekabet avantajı sağlayacaktır. Küçük üreticilerin daha geniş bir pazar erişimine sahip olması için kooperatiflerin desteklenmesi de önem arz etmektedir.
Pazarların çeşitlendirilmesi	-Üretilen ürünlerin sadece iç pazarlara değil, ulusal ve uluslararası pazarlara da hitap etmesi sağlanmalıdır. Şekerle kaplı meyve kabukları ve meyveler gibi katma değerli ürünlerin uluslararası pazarlara sunulması önemli bir adım olacaktır. Bu tarz ürünler, özellikle dış pazarlarda büyük ilgi gören ürünlerdir. Bu ürünlerin farklı tüketici gruplarına hitap etmesi için pazar araştırmalarının yapılması ve yeni pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi gereklidir.
Üretim hacminin artırılması	-Şekerleme ürünleri üretim hacminin artırılması için modern üretim tekniklerinin kullanılması gereklidir. Özellikle konsantre şekerlemeler, şekerle korunmuş meyve ve yemişler gibi ürünlerin büyük ölçekli üretimi teşvik edilmelidir. Üretim hacminin artırılması, sadece iç pazar için değil, aynı zamanda dış pazarlar için de ürün sunulmasını kolaylaştıracaktır.
Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması	-Şekerleme ve çikolata sektöründe katma değerli ürünlerin çeşitlendirilmesi, pazarda rekabet avantajı sağlayacaktır. Özellikle şekerle korunmuş meyveler, sert kabuklu yemişler ve bitki kısımları gibi ürünler, yüksek talep gören ve daha karlı olabilecek ürünlerdir. Katma değerli bu ürünler hem yerel hem de uluslararası pazarlarda alıcı bulabilir ve marka değeri oluşturulabilir.
Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi	-Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi, çikolata ve şekerleme imalatı sektöründeki üretim kapasitesini artıracak ve bölgenin ulusal ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünü yükseltecektir. Yatırımlar ayrıca iş gücünü artıracak ve bölgesel kalkınmayı destekleyecektir.

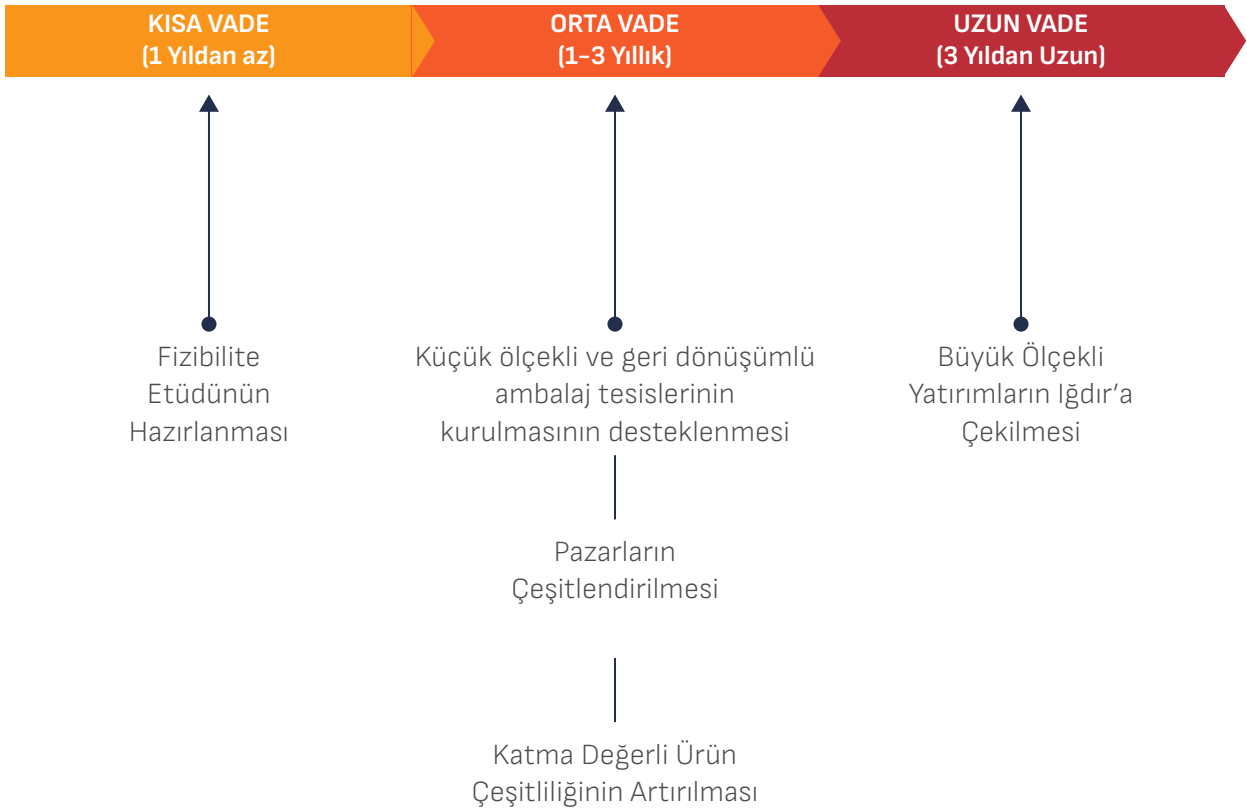
Şekil 26: Kakao, Çikolata ve Şekerleme İmalatını Geliştirmek için Zaman Planı

4.2.2.6. Kâğıt Ambalaj Malzemesi İmalatını Geliştirmek için Zaman Planı

Fizibilite Etüdünün Hazırlanması	-Kâğıt ambalaj malzemesi sektöründe yatırımları yönlendirmek amacıyla TRA2 bölgesindeki talebi, talebin doğasını analiz eden bir fizibilite etüdü hazırlanmalıdır. Bu çalışma, kâğıttan ve mukavvadan yapılmış ambalaj malzemeleri gibi geniş çaplı kullanım alanına sahip ürünlerin üretim potansiyelini değerlendirmelidir. Üretim süreçlerindeki maliyetler, çevresel sürdürülebilirlik unsurları ve geri dönüşüm imkanları analiz edilmelidir.
Küçük ölçekli ve geri dönüşümlü ambalaj tesislerinin kurulmasının desteklenmesi	-Kâğıt ve mukavvadan geri dönüştürülebilir ambalaj malzemelerinin üretilmesi için küçük ölçekli tesislerin kurulması mali destek programları ile desteklenmelidir. Katlanabilir kutular, oluksuz karton ve sert kartondan yapılan paketlenme malzemeleri gibi çevre dostu ürünlerin üretimi, küçük tesislerde hızla başlatılabilir ve sürdürülebilir kalkınmayı destekleyecek önemli bir adımdır. Ayrıca, bu tesisler geri dönüşüm süreçlerine entegre edilerek bölgesel atık yönetimine katkı sağlayabilir.

Pazarlar ile bağlantıların kurulması	-Öncelikle TRA2 bölgesindeki potansiyel kullanıcılar, ardından Doğu Anadolu bölgesindeki sanayi tesisleri ile bağlantıların güçlendirilmesi, özellikle oluklu kâğıttan ve mukavvadan yapılan kutular, koli ve diğer muhafaza malzemeleri gibi ürünlerin pazarını genişletecektir. Ambalaj sektöründe çevre dostu ürünlerin talebi artarken, bu pazar fırsatlarının değerlendirilmesi için B2B platformları, fuar katılımları ve doğrudan müşteri eşleştirmeleri gibi stratejiler uygulanmalıdır.
Katma değerli ürün çeşitliliğinin artırılması	-Kâğıt ambalaj sektöründe katma değeri yüksek ürünlerin çeşitlendirilmesi, pazardaki rekabet gücünü artıracaktır. Özellikle kendinden yapışkanlı basılı etiketler, basılı olmayan etiketler gibi ürünlerin üretimi hem perakende sektörü hem de kurumsal müşteriler için yüksek talep gören ürünlerdir. Bu ürünlerin çeşitlendirilmesi, ambalaj sektörünün farklı segmentlerine hitap edebilecek çözümler sunacaktır.
Büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi	-Bölgenin ambalaj sektöründe daha rekabetçi hale gelmesi için büyük ölçekli yatırımlar çekilmelidir. Bu yatırımlar, özellikle oluklu ve oluksuz kartondan yapılan kutular ve paketleme malzemeleri gibi büyük ölçekli ürünlerin seri üretimi için gerekli teknolojik altyapıyı sağlayacaktır. Büyük yatırımcılar, bölgedeki kâğıt ve ambalaj sektörünün ulusal ve uluslararası pazarlarda daha geniş bir yer edinmesine katkı sağlayarak, üretim kapasitesini artırabilir.

Şekil 27: Kâğıt Ambalaj Malzemesi İmalatını Geliştirmek İçin Zaman Planı



4.2.2.7. Hazır Giyim Ürünlerinin İmalatı

Orta ve büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi	-Hazır giyim sektöründe, özellikle İğdır'a orta ve büyük yatırımların çekilmesi için cazip bir ortam yaratılması, OSB altyapısının iyileştirilmesi ve sektörün ihtiyaç duyacağı nitelikte personeli eğitecek mesleki eğitim sisteminin kurulması gerekmektedir. Bu yatırımlar, büyük hacimli üretim süreçlerini destekleyerek ilin kalkınmasına hizmet edecektir.
İş ortamının iyileştirilmesi	-Bölgede hazır giyim üretimi için gerekli olan iş ortamının iyileştirilmesi, üretim süreçlerinin verimliliğini artıracaktır. Özellikle işgücü eğitimi, sanayi altyapısının geliştirilmesi ve düzenleyici çerçevelerin optimize edilmesi önemlidir.
Yerel yatırımların artırılması	-Yerel yatırımların teşvik edilmesi, bölgedeki hazır giyim üretiminin büyümesine katkı sağlayacaktır. Küçük ve orta ölçekli yerel girişimcilerin desteklenmesi, üretim kapasitesinin genişlemesine yardımcı olacaktır.
Pazarlar ile bağlantıların kurulması	-Üreticilerin tedarik zincirlerine entegre edilmesi, yeni sipariş alma süreçlerini hızlandıracaktır. Bu anlamı ile hazır giyim tedarik sistemine dahil olunması için girişimlerde bulunulması markalı üreticilerin fason üretim taleplerinin bölgeye kaydırılması için girişimlerde bulunulması yararlı olacaktır.
Pazarların çeşitlendirilmesi	-İlde gerçekleştirilen markalı hazır giyim ürünü imalatının artırılması ve bu ürünlerin farklı pazarlara yönlendirilmesi için özel sektörün desteklenmesi ve özel sektörün pazarlarının çeşitlendirilmesine destek olunması gerekmektedir.
Üretim hacminin artırılması	-Mevcut altyapının genişletilmesi ve modern üretim tekniklerinin kullanılmasının yanı sıra yeni yatırımların ile çekilmesiyle üretim hacminin artırılması da sağlanmış olacaktır. Üretim hacminin artırılması, aynı zamanda iş gücü istihdamını da artırarak bölgenin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunacaktır.

Şekil 28: Hazır Giyim Ürünlerinin İmalatını Geliştirmek için Zaman Planı

4.2.2.8. Plastik torba, çanta, poşet, çuval, kutu vb. paketleme malzemelerinin imalatı

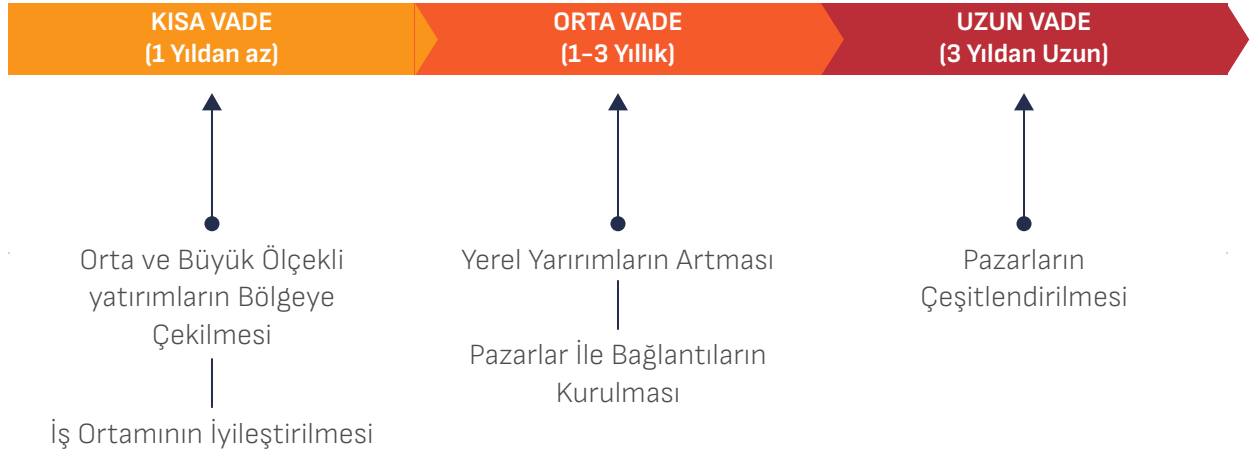
Orta ve büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi	-İğdır'a orta ve büyük yatırımların çekilmesi için İğdır ve TRA2 bölgesindeki talebin ortaya koyulması, üreticilere cazip bir ortam yaratılması, OSB altyapısının iyileştirilmesi ve sektörün ihtiyaç duyacağı nitelikte personeli eğitecek mesleki eğitim sisteminin kurulması gerekmektedir. Bu yatırımlar, büyük hacimli üretim süreçlerini destekleyerek ilin kalkınmasına hizmet edecektir.
İş ortamının iyileştirilmesi	-Bölgede plastik ürünlerinin üretimi gerekli olan iş ortamının iyileştirilmesi, üretim süreçlerinin verimliliğini artıracaktır. Özellikle işgücü eğitimi, sanayi altyapısının geliştirilmesi ve çevre mevzuatı ile ilgili düzenleyici çerçevelerin optimize edilmesi önemlidir.
Yerel yatırımların artırılması	-Yerel girişimcilerin teşvik edilmesi ve küçük-orta ölçekli yatırımların artırılması, sektörde büyüme için kritik bir öneme sahiptir. Yerel yatırımların desteklenmesi, yerel ekonomiye katkı sağlayacak ve küçük üreticilerin de pazarda yer bulmasını kolaylaştıracaktır. Plastik poşetler gibi daha küçük ölçekli yatırım gerektiren ve yerel pazarlar için uygun ürünler, yerel yatırımlar aracılığıyla üretilebilir ve dağıtılabılır.
Pazarlar ile bağlantıların kurulması	-Plastik ambalaj malzemelerinin yerel ve uluslararası pazarlara erişimi için pazarlama ve bağlantı stratejilerinin geliştirilmesi önemlidir. Özellikle plastik kutu, kasa, sandık gibi ürünler, dış pazarlara ihraç edilmek üzere stratejik ortaklıklar kurularak dağıtılabılır. B2B eşleştirme etkinlikleri ve uluslararası fuar katılımları ile bu ürünlerin farklı pazarlarda tanıtımı yapılabilir.
Pazarların çeşitlendirilmesi	-Plastik paketleme ürünlerinin pazarlarının çeşitlendirilmesi, farklı sektörlerle hitap eden ürünlerin üretilmesiyle sağlanabilir. Plastik malzeme taşıma eşyaları, endüstriyel kullanıma uygun plastik kasalar gibi niş ürünler, inşaat, lojistik ve tarım gibi sektörlerde kullanılabilir. Bu ürünlerin farklı sektörler için özelleştirilmesi, pazar çeşitliliğini artıracak ve yeni iş fırsatları yaratacaktır.
Üretim hacminin artırılması	-Mevcut altyapının genişletilmesi ve modern üretim tekniklerinin kullanılmasının yanı sıra yeni yatırımların ile çekilmesiyle üretim hacminin artırılması da sağlanmış olacaktır. Üretim hacminin artırılması, aynı zamanda iş gücü istihdamını da artırarak bölgenin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunacaktır.

Şekil 29: Plastik Torba, Çanta, Poşet, Çuval, Kutu Vb. Paketleme Malzemelerinin İmalatının Geliştirilmesi İçin Zaman Planı



4.2.2.9 Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı

Orta ve büyük ölçekli yatırımların bölgeye çekilmesi	-İğdır'a orta ve büyük yatırımların çekilmesi için İğdır ve TRA2 bölgesindeki talebin ortaya koyulması, üreticilere cazip bir ortam yaratılması, OSB altyapısının iyileştirilmesi ve sektörün ihtiyaç duyacağı nitelikte personeli eğitecek mesleki eğitim sisteminin kurulması gerekmektedir. Bu yatırımlar, büyük hacimli üretim süreçlerini destekleyerek ilin kalkınmasına hizmet edecektir.
İş ortamının iyileştirilmesi	-Sektör ürünlerinin üretimi gerekli olan iş ortamının iyileştirilmesi, üretim süreçlerinin verimliliğini artıracaktır. Özellikle işgücü eğitimi, sanayi altyapısının geliştirilmesi ve çevre ve iş mevzuatı ile ilgili düzenleyici çerçevelerin optimize edilmesi önemlidir.
Yerel yatırımların artırılması	-Yerel girişimcilerin teşvik edilmesi ve küçük-orta ölçekli yatırımların artırılması, sektörde büyüme için kritik bir öneme sahiptir. Yerel yatırımların desteklenmesi, yerel ekonomiye katkı sağlayacak ve küçük üreticilerin de pazarda yer bulmasını kolaylaştıracaktır.
Pazarlar ile bağlantıların kurulması	-Bölge üretim yapan fabrikasyon ürün üreticilerinin yeni pazarlarla bağlar kurması ve müşteri tabanlarını geliştirmeleri rekabetçilik için büyük önem arz etmektedir. Bu amaçla, eşleştirme toplantıları ve platformlar yardımıyla İğdır'daki üreticilerin farklı pazarlara erişiminin sağlanması için girişimler gerekmektedir.
Pazarların çeşitlendirilmesi	-Gerek yurtiçi gerek komşu ülke pazarlarına yönelik eşleştirme ziyaretleri UR-GE projeleri ve B2B organizasyonları yardımıyla pazarları çeşitlendirmeye yönelik girişimlerde bulunmak gerekmektedir.
Üretim hacminin artırılması	-Mevcut altyapının genişletilmesi ve modern üretim tekniklerinin kullanılmasının yanı sıra yeni yatırımların ile çekilmesiyle üretim hacminin artırılması da sağlanmış olacaktır. Üretim hacminin artırılması, aynı zamanda iş gücü istihdamını da artırarak bölgenin ekonomik kalkınmasına katkıda bulunacaktır.

Şekil 30: Fabrikasyon metal ürünlerin imalatının geliştirilmesi için zaman planı

Sektör bazlı bu eylemlere ek olarak bir dizi destekleyici eylemin de gerçekleştirilmesi önerilmektedir. Destekleyici bu eylemler aşağıda listelenmiştir.

-Eğitim ve İş Gücü Gelişimi: Tüm sektörlerde nitelikli iş gücü oluşturmak için bölgesel eğitim programları oluşturulmalıdır. Sektöre özgü teknik eğitimler düzenlenerek, insan kaynakları kalitesi artırılmalıdır.

Bunun sağlanabilmesi için Türkiye'nin değişik bölgelerinde başarı ile uygulanmış bazı mesleki eğitim merkez modellerinin incelenmesi ve İğdir ilinin özelliklerine uygun bir modelin oluşturulması önerilmektedir. Bu kapsamda, Şanlıurfa'da bulunan ŞUTGEM ve Bursa'da bulunan BUTGEM bu kapsamda çalışma ziyaretleri ve deneyim paylaşım toplantıları ile incelenmeli ve bu merkezlerden yola çıkarak İğdir'in yapısına uygun bir mesleki eğitim merkez modeli geliştirilerek devreye alınmalıdır.

Bir mesleki eğitim merkezinin tesis edilmesi, ildeki sektörlerin nitelikli personel ihtiyacını sürekli karşılayabilecek sürdürülebilir bir kurumsal yapının da oluşturulması anlamına gelecektir.

-Teknoloji ve Dijitalleşme: Sanayi üretiminde teknoloji ve dijitalleşme süreçleri ön planda tutulmalıdır. Özellikle üretim verimliliğini artıran ve maliyetleri düşüren yeni teknolojilerin kullanımı teşvik edilmelidir.

Firmaların üretim süreçleri, yeni ürün geliştirme ve sektörlerinde dijitalleşme haritalarının oluşturulması gibi konularda yeterli zaman, bütçe ve insan kaynağına sahip olmamaları, bu alanlardaki dönüşüm süreçlerini olumsuz etkilemektedir. Doğru bilgiye zamanında erişemeyen firmalar, gerekli dönüşümleri gerçekleştirememekte ve rekabet güçlerini kaybetme riskiyle karşı karşıya kalmaktadırlar.

Firmaların dijitalleşme ve teknolojik dönüşüm alanında olası hibe ve destek programlarına erişimlerini sağlamak ve yönlendirmek için bilgi akışının sağlanması gerekmektedir. Bu bilgi akışının sağlanması sayesinde firmalar, gerekli finansal kaynaklara daha etkin bir şekilde ulaşarak, teknolojik altyapılarını güçlendirme ve rekabetçiliklerini artırma fırsatı yakalayacaklardır.

¹⁶Daha fazla bilgi için <https://www.sutgem.org/> adresini ziyaret ediniz.

¹⁷Daha fazla bilgi için <https://www.butgem.org.tr/> adresini ziyaret ediniz.

-İhracat Destekleri: Bölgedeki işletmelerin uluslararası pazarlara açılabilmesi için ihracat teşvikleri ve finansal destek programlarına erişiminin desteklenmesinin yanı sıra ihracata yönelik bilgi akışının sağlanması gerekmektedir. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracata hazırlanması ve küresel rekabete uyum sağlamaları temin edilmelidir.

İhracat potansiyeline sahip birçok firma, gerekli bilgiye erişim zorlukları, bütçe kısıtları ve uygun insan kaynağının eksikliği nedeniyle uluslararası pazarlara açılma süreçlerinde zorluklar yaşamaktadır. Firmalar, ihracat stratejilerini geliştirecek bilgilere zamanında ulaşamamakta ve bu da büyüme ve küresel rekabet güçlerini sınırlamaktadır.

Bu çerçevede ihracat odaklı firmalara yönelik olarak kapsamlı bilgi sağlama ve danışmanlık hizmetleri sunmaya imkan sağlayacak destekler tasarlanmalıdır. Firmalara, ihracatla ilgili prosedürler, hedef pazarlar, lojistik çözümler ve yasal düzenlemeler konusunda rehberlik edecek ve onları uluslararası pazarlara açılma konusunda yönlendirecek bir bilgi akışının temini gerekmektedir.

Bunların yanı sıra, firmaların ulusal ve uluslararası düzeyde sağlanan ihracat teşvikleri, hibeler ve finansal destekler konusunda bilgilendirilmesini sağlayarak, bu kaynaklara erişimlerini kolaylaştırmak da gerekmektedir. Bu sayede firmalar, finansal kaynakları en etkin şekilde kullanarak ihracat kapasitelerini artıracak ve global pazarlarda rekabet edebilir duruma gelecektir.

5. Kaynakça

- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu. (2023). Yıllık İl İstatistikleri.
<https://www.btk.gov.tr/yillik-il-istatistikleri>
- Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü. (2024). Havalimanları karşılaştırmalı istatistikleri.
<https://www.dhmi.gov.tr/Sayfalar/Istatistikler.aspx>
- Harita Genel Müdürlüğü. (2024). İndirilebilir il haritaları.
<https://www.harita.gov.tr/urun/igdir-mulk-idare-il-haritasi/397>
- Harita Genel Müdürlüğü. (2024). İl ve ilçe yüz ölçümleri.
<https://www.harita.gov.tr/il-ve-ilce-yuzolcumleri>
- International Trade Center (ITC). (2003). The business management system: A guide on enterprise competitiveness. Geneva, Switzerland: International Trade Center.
- Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü (2020). Mekansal Değer Zinciri Analizi İçin Araç Kiti ve Uygulama Kılavuzu.
<https://www.kalkinmakutuphanesi.gov.tr/dokuman/mekansal-deger-zinciri-analizi-icin-arac-kiti-ve-uygulama-kilavuzu/1852>
- Karayolları Genel Müdürlüğü. (2024). Devlet ve il yol envanteri.
<https://www.kgm.gov.tr/Sayfalar/KGM/SiteTr/Istatistikler/DevletveIlYolEnvanteri.aspx>
- Sanayi Veri Tabanı. (2024). Derinin tabaklanması ve işlenmesi; kürkün işlenmesi ve boyanması.
https://sanayi.tobb.org.tr/kitap_son2_nace.php?kodu=1511
- Sanayi Veri Tabanı. (2024). Yün, yağı alınmış veya karbonize edilmiş (kardelenmemiş veya taranmamış).
https://sanayi.tobb.org.tr/yeni_kod_liste3.php?kodu=1310220000
- Sanayi Veri Tabanı. (2024). Yün iplikler, perakende satış için olsun veya olmasın; ince veya kaba hayvan kılından ya da at kılından iplikler.
https://sanayi.tobb.org.tr/yeni_kod_liste21.php?kodu=131050
- Sosyal Güvenlik Kurumu. (2024). SGK veri uygulaması. <https://veri.sgk.gov.tr/>
- T.C. Devlet Demiryolları Genel Müdürlüğü. (2024). İstatistikler.
<https://www.tcdd.gov.tr/kurumsal/istatistikler>
- EPDK. (2023). 2023 Yılı Elektrik Piyasası Gelişim Raporu.
<https://www.epdk.gov.tr/Detay/Icerik/3-0-24/elektrikyillik-sektor-raporu>
- EPDK. (2023). 2023 Yılı Doğal Gaz Piyasası Sektör Raporu.
<https://www.epdk.gov.tr/Detay/Icerik/3-0-94-1007/dogal-gazyillik-sektor-raporu>
- T.C. İğdir İl Kültür ve Turizm İl Müdürlüğü. (2024). Coğrafya.
<https://igdir.ktb.gov.tr/TR-55671/coğrafya.html>
- T.C. İğdir Valiliği. (2024). İlçelerimiz. <http://www.igdir.gov.tr/ilcelerimiz>
- T.C. Ticaret Bakanlığı. (2024). Resmi dış ticaret istatistikleri sorgulama ekranı.
<https://iz.tuik.gov.tr/#/showcase/SC-2851FY777F34D2R?token=8d79727fff862a891ce574d27220bfebbf66fec>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2023). Bitkisel üretim istatistikleri.
<https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2023). Hayvancılık istatistikleri.
<https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=95&locale=tr>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2024). Nüfus istatistikleri portalı.
<https://nip.tuik.gov.tr/?value=IlGostergeKartlari>
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2024). Coğrafi istatistik portalı. <https://cip.tuik.gov.tr/>
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB). (2024). Sanayi veri tabanı.
<https://sanayi.tobb.org.tr/index.php>

6. Ekler

Ek 1: Saha çalışmasında görüşüne başvurulmuş işletmeler

No	İşletme Adı
1	Yükselen Çelik San. Tic. Ltd. Şti.
2	Mood Akustik-Ekber Çöllü
3	Özsan Ferforje Metal San. ve Tic. Ltd. Şti.
4	Samur Hazır Giyim San. ve Tic. A.Ş.
5	Kuzeyapı Antrepoculuk Harita PVC İmalat İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.
6	Çağ Mobilya-Serdar Çivikaş
7	Aytepe Gıda San. ve Tic. A.Ş.
8	Göksel Sarcan
9	Sarcan Oto. Nak. Gıda Hay. Teks. Mob. İnş. Malz. İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.
10	De-Tay Tekstil San. İç ve Dış Tic. Ltd. Şti.
11	Eray Kereste Atölyesi - Mustafa Doğan
12	Canser Askeri Teçhizat Malzemeleri ve Tekstil Pazarlama Tic. Ltd. Şti.
13	Mimar İnş. Trz. Dekorasyon Nak. Tic. San. Ltd. Şti.
14	Erdemoğlu Metal İnş. San. ve Tic. Ltd. Şti.
15	Can Tekstil-Nurgül Sarıcan
16	Ce-Ce Triko Tekstil Tic. ve San. Ltd. Şti.
17	Özkayasan Tarım ve Tic. Ltd. Şti.
18	Favori Konteyner ve Galvaniz San. Tic. A.Ş.
19	Turaç Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.
20	Eser Mobilya- Serdar Benzer
21	Kardeşler İth. İhr. San. Tic. Ltd. Şti.
22	Nefisler Mobilya Ür. ve Pazarlama San. Tic. Ltd. Şti.
23	Yilsan Kapı İmlt. Nak. İth. İhr. PVC Cam Doğr. İnş. Pet. Orm. Ürün. ve San. Tic. Ltd. Şti.
24	Has Gıda Tar. Hayv. Ürün. Akary. Tek. Nak. Tur. San. Tic. Ltd. Şti.
25	Ay Kerestecilik-Servet Ay
26	Doğan 2 Kerestecilik - Ramazan Doğan
27	Yeniyayla Süt Ürn. Gıda Pet. İnş. Teks. Taş. İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti.
28	Doğan 1 Kerestecilik - Mazlum Doğan
29	Kosi Tekstil Hayv. Tar. Mob. İnş. Med. Nak. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Ek 2: Anket Formu, Iğdır İli Rekabet Analizi

**T.C. Serhat Kalkınma Ajansı
Iğdır İli Sektörel Rekabet Analizi Soru Formu**

Görüşme Tarihi:

Görüşme yapılan firmanın faaliyet gösterdiği sektör:

Görüşmeyi gerçekleştiren uzman:

Görüşülen Firma Yetkilisi:

Görüşülen Firmanın Unvanı:

1-) Firmanız kaç yıldır bu sektörde faaliyet göstermektedir? 1 yıldan az 1 - 5 yıl 6 - 10 yıl 11 - 20 yıl 20 yıldan fazla**2-) Firmanızın çalışan sayısı nedir?** 10'dan az 10 - 49 50 - 249 250'den fazla**3-) Firmanızın cirosu nedir? (TL)** 10 milyondan az 10 - 100 milyon 100 - 500 Milyon 500 milyondan fazla**4-) Firmanızın yurtdışı satışlarının toplam satışlarına oranını belirtiniz** Yurt dışı satışımız yoktur %5'ten az % 6 - % 25 arası
 % 26 - % 50 arası % 51 - % 75 arası % 76'dan fazla**Genel Ekonomik Durum**

Görüşülen işletmenin genel ekonomi ve kendi durumu hakkındaki görüşleri

5-) Son bir yılda

	Arttı	Aynı Kaldı	Azaldı	Yanıt Yok	Uygulanmaz
Üretim hacminiz					

6-) Önümüzdeki altı aylık dönem için

	Normalin üzerinde seyredecek	Normal seyredecek	Normalin altında seyredecek	Yanıt Yok	Uygulanmaz
Almış olduğunuz toplam sipariş miktarı					
Almış olduğunuz ihracat sipariş miktarı					
Mamul stoklarınız					

7-) Önümüzdeki bir yıllık dönem için

	Artacak	Aynı Kalacak	Azalacak	Yanıt Yok	Uygulanmaz
Üretim hacmi beklentiniz					
İç piyasa sipariş beklentiniz					
İç piyasa satış fiyatı beklentiniz					
Girdi maliyeti beklentiniz					
Birim üretim maliyeti beklentiniz					
İstihdam beklentiniz					
İhracat siparişi beklentiniz					
İhracat satış fiyatı beklentiniz					

8-) Aşağıdakilerden görüşünüze uygun olanı işaretleyiniz.

	Daha iyimser	Aynı	Daha Kötümser	Yanıt Yok	Uygulanmaz
Sanayi dalınızdaki genel gidişat konusunda geçtiğimiz yıla kıyasla görüşünüz					

Kaynak Eksiklikleri

Görüşülen işletmenin kaynak gereksinimi

9a-) Firmanızın insan kaynakları açısından en büyük eksiklikleri nelerdir? (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Nitelikli iş gücü eksikliği
- 2: Yetersiz eğitim ve gelişim olanakları
- 3: Çalışan motivasyonu ve bağlılığı
- 4: Yüksek iş gücü devri oranı

9b-) Firmanızın insan kaynakları açısından yukarıda listelenenlerden başka eksiklikleri varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 9a ve 9b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

10a-) Firmanızın finansal kaynaklar açısından en büyük eksiklikleri nelerdir?(lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Yetersiz işletme sermayesi
- 2: Yetersiz yatırım sermayesi
- 3: İşletme kredilerine erişimde zorluk
- 4: Yatırım kredilerine erişimde zorluk
- 5: İhracat kredilerine erişim zorlukları
- 6: Yüksek faiz oranları
- 7: Düşük döviz kurları
- 8: Mali yönetim sorunları

10b-) Firmanızın finansal kaynaklar açısından yukarıda listelenenlerden başka eksiklikleri varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 10a ve 10b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

11a-) Bilgi ve deneyim açısından firmanızın karşılaştığı en büyük engeller nelerdir? (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Sektörel bilgi eksikliği
- 2: Yetersiz danışmanlık ve mentonluk
- 3: Tecrübesiz yönetim
- 4: Sürekli eğitim ve gelişim eksikliği

11b-) Firmanızın bilgi ve deneyim kaynakları açısından yukarıda listelenenlerden başka eksiklikleri varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 11a ve 11b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

12a-) Firmanızın iş ilişkileri ve ağlar (networking) açısından yaşadığı zorluklar nelerdir? (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Yetersiz iş bağlantıları
- 2: Pazarlama ve satış ağının zayıflığı
- 3: İş birliği fırsatlarının eksikliği
- 4: Stratejik ortaklıkların yetersizliği

12b-) Firmanızın iş ilişkileri ve ağlar (networking) kaynakları açısından yukarıda listelenenlerden başka eksiklikleri varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 12a ve 12b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

13a-) Firmanızın makine ve teknoloji kullanımı açısından yaşadığı zorluklar nelerdir? (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Eski teknolojiler
- 2: Yetersiz makine kapasitesi
- 3: Teknolojiye erişim maliyetleri
- 4: Teknolojik yenilikleri takip edememe

13b-) Firmanızın makine ve teknoloji kullanımı açısından yukarıda listelenenlerden başka eksiklikleri varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 13a ve 13b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

Eko-sistem Faktörlerinin Etkileri

Politik, ekonomik, sosyal, teknolojik, yasal ve çevresel faktörlerin görüşülen işletmenin faaliyetleri üzerine etkileri hakkındaki görüşleri

14a-) Aşağıdaki politik faktörleri şirketinizin faaliyetlerini etkileme seviyelerine sıralayınız (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Vergi politikaları
- 2: Devlet desteklerine erişim
- 3: Bürokratik engeller
- 4: Kurumlar arası uygulama ve yaklaşım farkları
- 5: mevzuatın karmaşıklığı

14b-) Firmanızı yukarıda listelenenlerden başka etkileyen politik faktör varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 14a ve 14b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

15a-) Aşağıdaki ekonomik faktörlerin şirketinizin faaliyetlerini etkileme seviyelerine göre sıralayınız. (Lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Haksız rekabet
- 2: Yüksek enflasyon
- 3: Yüksek faiz oranları
- 4: Pazar daralması
- 5: İşgücü maliyetlerinin artışı
- 6: Krediyeye erişim güçlüğü

15b-) Firmanızı yukarıda listelenenlerden başka etkileyen ekonomik faktör varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 15a ve 15b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

16a-) Aşağıdaki sosyal faktörleri şirketinizin faaliyetlerini etkileme seviyelerine sıralayınız (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Genç nüfusun azalması
- 2: Gençlerin bu iş kolunda çalışmayı tercih etmemesi
- 3: Tüketici alışkanlıklarındaki değişiklikler
- 4: Toplumun yaşlanması
- 5: Göç alma/verme

16b-) Firmanızı yukarıda listelenenlerden başka etkileyen sosyal faktör varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 16a ve 16b' nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

17a-) Aşağıdaki teknolojik faktörleri şirketinizin faaliyetlerini etkileme seviyelerine göre sıralayınız (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: Teknolojik yeniliklerin hızlı değişimi
- 2: AR-GE yatırımlarının yetersizliği
- 3: Dijital dönüşüm zorlukları
- 4: Eski teknolojilerin kullanımı
- 5: Teknolojiye erişim maliyeti
- 6: Nitelikli personel bulma

17b-) Firmanızı yukarıda listelenenlerden başka etkileyen teknolojik faktör varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 17a ve 17b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

18a-) Aşağıdaki yasal faktörleri şirketinizin faaliyetlerini etkileme seviyelerine göre sıralayınız. (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: İş hukuku düzenlemeleri
- 2: Fikri mülkiyet hakları
- 3: Vergi yasaları
- 4: Tüketici koruma yasaları
- 5: Çevre yasaları
- 6: Tic. yasaları ve düzenlemeleri

18b-) Firmanızı yukarıda listelenenlerden başka etkileyen yasal faktör varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 18a ve 18b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

19a-) Aşağıdaki çevresel faktörleri şirketinizin faaliyetlerini etkileme seviyelerine göre sıralayınız (lütfen önem sırasına göre seçeneklerin yerlerini değiştiriniz)

- 1: İklim değişikliği
- 2: Doğal kaynakların azalması
- 3: Atık yönetimi sorunları
- 4: Enerji maliyetlerinin artması
- 5: Sürdürülebilirlik gereksinimleri

19b-) Firmanızı yukarıda listelenenlerden başka etkileyen çevresel faktör varsa lütfen ayrıca belirtiniz. Bu bölümde ayrıca 19a ve 19b'nin nedenlerine ilişkin firma temsilcisinin yorumlarını ekleyiniz.

Rekabet

Firmanın rekabetçiliği ile ilgili sorular

20-) Firmanızın mevcut en büyük rekabet avantajı nedir?

- Düşük fiyat Yüksek kalite Güçlü marka Yenilikçilik Diğer, belirtiniz

21-) Rakiplerinizin mevcut en büyük rekabet avantajı nedir?

- Yenilikçilik Güçlü finansal yapı Geniş müşteri tabanı Yüksek teknoloji tabanı
Diğer, belirtiniz

22-) Rakiplerinizin en zayıf yanı nedir?

- Yetersiz kalitesi Eski teknoloji kullanımı Zayıf pazarlama
Düşük müşteri memnuniyeti Diğer, belirtiniz

23-) Pazar payınızı artırmak için en çok hangi stratejiyi kullanıyorsunuz?

- Fiyat indirimleri Yeni ürün geliştirme Pazarlama kampanyaları
Müşteri ilişkileri yönetimi Diğer, belirtiniz

24-) Sektörünüzdeki en büyük tehdit nedir?

- Yüksek rekabet Ekonomik belirsizlik Hızlı teknolojik değişim
Haksız rekabet Diğer, belirtiniz

25-) Sektörünüzdeki en büyük fırsat nedir?

- Yeni pazarlara giriş Teknolojik yenilikler Artan talep
Devlet teşvikleri Diğer, belirtiniz

26-) Rekabet edebilirliğinizi artırmak için en çok hangi alanda desteğe ihtiyacınız olduğunu düşünüyorsunuz?

- Yatırım finansmanı İş idaresi Teknoloji ve Ar-Ge Pazarlama ve satış
Üretim ve enerji verimliliği Diğer, belirtiniz



Serhat Kalkınma Ajansı

Atatürk Cad. Ortakapı Mah. No:69 Merkez/Kars

Iğdır İli Sektörel Rekabet Analizi Raporu

E-ISBN: 978-605-70780-4-9

Kalkınma Ajansları Yayınları Bedelsizdir, Satılamaz.

www.serka.gov.tr

2024